

УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ ТА ПЕДАГОГІКИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

на тему

*«Психологічні особливості людей схильних до
маніпуляції»*

Виконав: здобувач 2 курсу,
групи ПС-23-1м
Спеціальності 053 «Психологія»
Кисіль К. Ю.
Керівник: Юдіна А. В.,
канд. психол. наук

м. Дніпро
2025

АНОТАЦІЯ

кваліфікаційної роботи

Кисіль К. Ю.

на тему:

«Психологічні особливості людей, схильних до маніпуляції»

Кваліфікаційна робота здобувача 2-го курсу, спеціальності «Психологія» (у форматі Магістр) (Університет імені Альфреда Нобеля, м. Дніпро, кафедра інноваційних технологій з педагогіки, психології та соціальної роботи) присвячена проблемі теоретичного обґрунтування та емпіричного дослідження психологічних особливостей людей, що схильні до маніпулятивної поведінки.

У ході огляду наукових джерел дано визначення маніпулятивної поведінки, розглянуті основні техніки маніпулювання, такі як газлайтинг, емоційний шантаж, примус і обман, їхній руйнівний вплив на психіку і соціальні відносини, а також зв'язок між маніпуляцією та рисами темної тріади (макіавеллізм, нарцисизм, психопатія). На основі результатів минулих досліджень встановлено, що більш схильні до маніпуляцій індивіди мають високий рівень тривожності, низьке самоприйняття, соціальну настороженість та підозрілість, а також обмежену довірливість до оточуючих.

Емпіричне дослідження цієї роботи встановило ряд психологічних особливостей осіб, схильних до маніпулятивної поведінки, серед яких підвищені рівні нарцисизму, макіавеллізму та психопатії, а також менші значення сумлінності, привітності та психологічного благополуччя, та відсутність зв'язку з рівнем самооцінки.

На основі отриманих результатів можна рекомендувати практикам зосередитись на розвитку емоційного інтелекту, соціальних навичок та покращенні моральних цінностей у людей, схильних до маніпуляцій. Важливим є також підвищення рівня психологічного благополуччя та розвитку емпатії.

Перелік ключових слів: *маніпулятивна поведінка, темна тріада, психологічне благополуччя, самооцінка, міжособистісна взаємодія*

SUMMARY
qualification work
Kysil K. Yu.
on the topic:

«Psychological traits of individuals prone to manipulation»

This qualification paper, written by a second-year Master's student in Psychology (Alfred Nobel University, Dnipro, Department of Innovative Pedagogical, Psychological, and Social Technologies), is dedicated to the theoretical justification and empirical investigation of the psychological characteristics of individuals with tendency to manipulative behavior.

In the course of a review of scientific sources, a definition of manipulative behavior was given, the main manipulation techniques, such as gaslighting, emotional blackmail, coercion and deception, their destructive impact on the psyche and social relationships, as well as the connection between manipulation and the traits of the dark triad (machiavellianism, narcissism, psychopathy) were considered. Based on the results of past studies, it was found that individuals more prone to manipulation have a high level of anxiety, low self-acceptance, social wariness and suspicion, as well as limited trust in others.

The empirical study in this paper identifies a range of psychological characteristics of individuals with tendency to manipulative behavior, including elevated levels of narcissism, machiavellianism, and psychopathy, as well as lower levels of conscientiousness, agreeableness, and psychological well-being, with no significant connection to self-esteem.

Based on the results obtained, it is recommended that practitioners focus on developing emotional intelligence, social skills, and improving moral values in people with tendency to manipulation. It is also important to enhance psychological well-being and foster empathy.

Key words: *manipulative behavior, dark triad, psychological well-being, self-esteem, interpersonal interaction*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ, ЇЇ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТА НАСЛІДКІВ	8
1.1. Визначення маніпулятивної поведінки та методів її реалізації	8
1.2. Темна тріада рис особистості як провідник маніпулятивної поведінки	15
1.3. Психологічні та міжособистісні наслідки маніпулятивної поведінки	22
Висновки до першого розділу.....	28
РОЗДІЛ 2. ОГЛЯД РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВИХ РОЗВІДОК ЩОДО ЗВ'ЯЗКУ ОСОБИСТІСНИХ РИС ТА СХИЛЬНОСТІ ДО МАНІПУЛЯЦІЙ.....	30
2.1. Огляд рис особистості та психологічних факторів, що впливають на схильність до маніпулювання	30
2.2. Демографічні та ціннісні чинники людей, схильних до маніпуляцій	43
Висновки до другого розділу	50
РОЗДІЛ 3. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЛЮДЕЙ, СХИЛЬНИХ ДО МАНІПУЛЯЦІЙ	51
3.1. Мета, завдання та загальна організація дослідження.....	51
3.2. Результати вимірювання рівнів прояву рис характеру, суб'єктивного благополуччя та якості життя у досліджуваних	56
3.3. Результати дослідження значимих відмінностей між респондентами з різним рівнем схильності до маніпуляції за показниками психологічного благополуччя, самооцінки	59
Висновки до третього розділу.....	71
ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ	72
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	74
ДОДАТКИ.....	82
Додаток А.....	82
Додаток Б.....	85
Додаток В.....	86

	3
Додаток Г	88
Додаток Д.....	90
Додаток Е	92

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасне українське суспільство переживає численні трансформації, що зумовлені як внутрішніми соціально-політичними змінами, так і зовнішніми викликами, особливо під час російського вторгнення. У таких умовах маніпулятивна поведінка не лише є інструментом індивідуального впливу, але й відіграє важливу роль у формуванні суспільних відносин.

Очевидно, що особистісна схильність до маніпулювання визначається як зовнішніми (сімейними, соціально-культурними, соціально-політичними, ситуаційними), так і внутрішніми факторами (особистісні особливості, моральні якості, особливості ціннісно-мотиваційної сфери тощо). Люди, які переживають війну та соціальні потрясіння, можуть виявляти підвищену схильність до маніпуляцій як способу справлятися з емоційним стресом та невизначеністю. У науковій літературі досить рідко контролюються такі зовнішні фактори, що може призводити до неточних оцінок психологічних особливостей людей, схильних до маніпуляцій.

Також в умовах економічної нестабільності і соціальних змін в Україні, питання соціальної відповідальності та етики стають особливо актуальними. Маніпулятивна поведінка може бути використана для досягнення власних матеріальних або соціальних цілей, часто в суперечності з моральними і соціальними нормами. Вивчення психологічних особливостей таких осіб дозволяє розробити заходи для підвищення відповідних етичних стандартів у суспільстві і покращення соціальної справедливості.

Таким чином, дослідження психологічних особливостей людей, схильних до маніпуляцій, дозволяє краще зрозуміти механізми маніпулятивної поведінки знайти ефективні способи зниження схильності до маніпуляцій, і сприяти створенню більш здорового соціального середовища.

Мета роботи – теоретично обґрунтувати та емпірично дослідити психологічні особливості людей, схильних до маніпуляцій.

Об’єкт дослідження – схильність до маніпуляцій як психологічна категорія.

Предмет дослідження – психологічні особливості людей, схильних до маніпуляцій.

Концептуальною гіпотезою дослідження є припущення, що при контролі факторів зовнішнього середовища люди, які схильні до маніпуляцій, мають більш виражені певні риси характеру.

Відповідно до цього, були висунуті наступні **емпіричні гіпотези**:

1. Люди з різним демографічними характеристиками виявляють відмінності у рівні прояву схильності до маніпулятивної поведінки;
2. Люди, що схильні до маніпуляцій, мають більш виражені риси психопатії, макіавеллізму та нарцисизму;
3. Люди, що схильні до маніпуляцій демонструють більш високий рівень самооцінки.

Для перевірки висунутих емпіричних гіпотез та концептуальної гіпотези, були поставлені такі **дослідницькі завдання**:

1. Провести аналіз теоретичних аспектів маніпулятивної поведінки, її особливостей та наслідків.
2. Провести огляд результатів наукових розвідок щодо зв'язку особистісних рис та схильності до маніпуляцій.
3. Здійснити вимірювання рівнів прояву рис характеру, суб'єктивного благополуччя та якості життя у досліджуваних.
4. Здійснити дослідження значимих відмінностей між респондентами з різним рівнем схильності до маніпуляції за показниками психологічного благополуччя, самооцінки

Експериментальна база дослідження. Дослідження проходило на базі ВСП «Павлоградський фаховий коледж Національного технічного університету «Дніпровська політехніка», у якому взяли участь 56 осіб: 43 жінки та 21 чоловіка віком від 17 до 25 років включно, які заповняли опитувальники у електронній версії, що були відправлені у студентські групові чати через месенджери Viber та Telegram.

Для реалізації поставлених завдань використовували такі **методи дослідження:**

Теоретичні: аналіз психологічної літератури, систематизація матеріалу, узагальнення даних та основних гіпотез, огляд основних результатів досліджень з обраної теми тощо.

Емпіричні:

Психодіагностичні методики:

шкала самооцінки Розенберга (RSES),

короткий показник темних рис особистості (SD3),

п'ятифакторна інвентаризація NEO (NEO-FFI),

версія шкали психологічного благополуччя Ріффа (PWB-18),

опитувальник якості життя Макгілла

власна шкала вимірювання схильності до маніпулятивної поведінки в міжособистих стосунках.

Статистичні методи обробки даних, а саме описова статистика, визначення нормальності розподілу даних за допомогою тестів Шапіро-Уїлка, Харке-Бера, та QQ-графіків, порівняльний аналіз груп за допомогою t-тесту Стьюдента та дисперсійного аналізу, регресійний та кореляційний аналіз за допомогою критерію Пірсона.

Теоретико-методологічна основа: положення загальної психології щодо визначення явище маніпулятивної поведінки, розглядається серед вітчизняних та іноземних науковців (Джеймісон К. Х., Ренд Д. Г., Хаметова Л. М., Шустер С.М.); психології особистості, теоретичні та емпіричні дослідження рис темної тріади (Джонс Д. Н., Вернон П. А., Корчака К. В.); результати досліджень щодо рис характеру та ціннісних орієнтацій людей, схильних до маніпуляцій (Степаненко Л. В., МакАдамс Д. П., Ткаленко Н. В.).

Теоретична значущість та наукова новизна. Дослідження розширює теоретичні підходи до вивчення маніпуляцій у міжособистісних стосунках, що дозволяє глибше зрозуміти механізми поведінкових характеристик, які визначають маніпулятивність особистості. Відповідно до цього, встановлюється роль

моральних цінностей та психологічного благополуччя у зменшенні схильності до маніпуляцій.

Практична значущість. Результати дослідження можуть бути застосовані для розробки методик і програм для психологічної корекції маніпулятивної поведінки. Рекомендації щодо розвитку емоційного інтелекту, соціальних навичок і посилення психологічного благополуччя можуть бути використані в роботі з особами, схильними до маніпуляцій. Це також важливо для організацій у процесі підбору персоналу та розробки програм корекції поведінки, та задля запобігання зловживанню владою та поліпшення соціального клімату в колективах.

Апробація роботи. Кисіль К.Ю. Психологічні особливості людей, схильних до маніпуляцій/ К.Ю. Кисіль // XV Міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів і науковців “Практична психологія у сучасному вимірі”. - Дніпро: Університет імені А. Нобеля, 2024 - С. 101 – 103.

Структура роботи: робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до кожного розділу, загальних висновків, списку використаної літератури (81 джерело). Робота містить 17 рисунків та 12 таблиць. Загальний обсяг роботи становить 92 сторінки, основний зміст роботи викладено на 70 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАНІПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ, ЇЇ ОСОБЛИВОСТЕЙ ТА НАСЛІДКІВ

1.1. Визначення маніпулятивної поведінки та методів її реалізації

Існує багато видів та визначень маніпуляцій, але в основі маніпулятивної поведінки лежить застосування різних методів для контролю або впливу на інших людей, зазвичай на користь маніпулятора і на шкоду іншим. Наприклад, емоційна маніпуляція полягає у використанні емоційних зв'язків, коли маніпулятор використовує вразливості та слабкі місця людини, такі як її страхи, для досягнення своїх цілей. У таблиці 1.1 наведено декілька прикладів визначення маніпулятивної поведінки у контексті психологічних досліджень.

Таблиця 1.1

Приклади визначення маніпулятивної поведінки

Визначення	Автор
Маніпуляція – поведінка, спрямована на експлуатацію, контроль або інший вплив на людей у своїх інтересах.	Американська Психологічна Асоціація [1]
Психологічна маніпуляція – це навмисне використання тактик і стратегій для впливу та контролю над думками, емоціями, переконаннями та поведінкою людей для особистої вигоди.	Психотерапевт Кевін Вільям Грант [2]
Психологічна маніпуляція – це тип соціального впливу, спрямований на зміну поведінки чи сприйняття інших за допомогою образливих, обманних або підступних тактик.	HandWiki. "Psychological Manipulation." [3]
Маніпулятивна поведінка включає дії, які людина використовує, щоб отримати вплив або контроль над кимось іншим	Verywell Health [4]

<p>Психологічна маніпуляція – тип соціального впливу, де маніпулятор впливає на поведінку та думки людей, щоб досягти своїх особистих інтересів, використовуючи слабкі сторони або страхи інших людей.</p>	<p>Шилдбек Дж., Радулович Н. та Карвалью Гомес Лара [5]</p>
--	---

При цьому слід не плутати маніпуляції з переконанням. Виходячи з різних визначень, маніпуляція – це коли чоловік керує кимось заради власної вигоди як егоїст. Однак переконати когось – це коли чоловік змушує людину зробити щось (або в деяких випадках повірити у щось), що принесе позитивний результат їм, а не тільки тому, хто переконує.

Маніпуляція передбачає використання психологічної вразливості, когнітивних упереджень і соціальної динаміки для досягнення бажаних результатів, яких хоче маніпулятор. Відповідно до книги самопомоги Г. Брейкера [6], маніпулятори використовують наступні вразливості, які можуть існувати у жертв:

- Пристрассть до отримання схвалення та прийняття інших
- Відсутність напористості та вміння сказати «ні».
- Розмите відчуття ідентичності (з м'якими особистими межами)
- Зовнішній локус контролю

Зазвичай маніпулятори витрачають час на те, щоб визначити характеристики та вразливі місця своїх жертв. Також, за словами автора психології Джорджа К. Саймона, успішна психологічна маніпуляція насамперед залучає маніпулятора:

- Приховувати агресивні наміри та поведінку.
- Знати психологічні вразливості жертви, щоб визначити, яка тактика, ймовірно, буде найбільш ефективною.
- Володіти достатнім рівнем жорстокості, щоб не боятися завдати шкоди жертві, якщо це необхідно [7].

Крім того, Дж. К. Саймон вважає, що маніпулятори використовують декілька вразливостей, які можуть існувати у жертв, що зображено на рисунку 1.1.

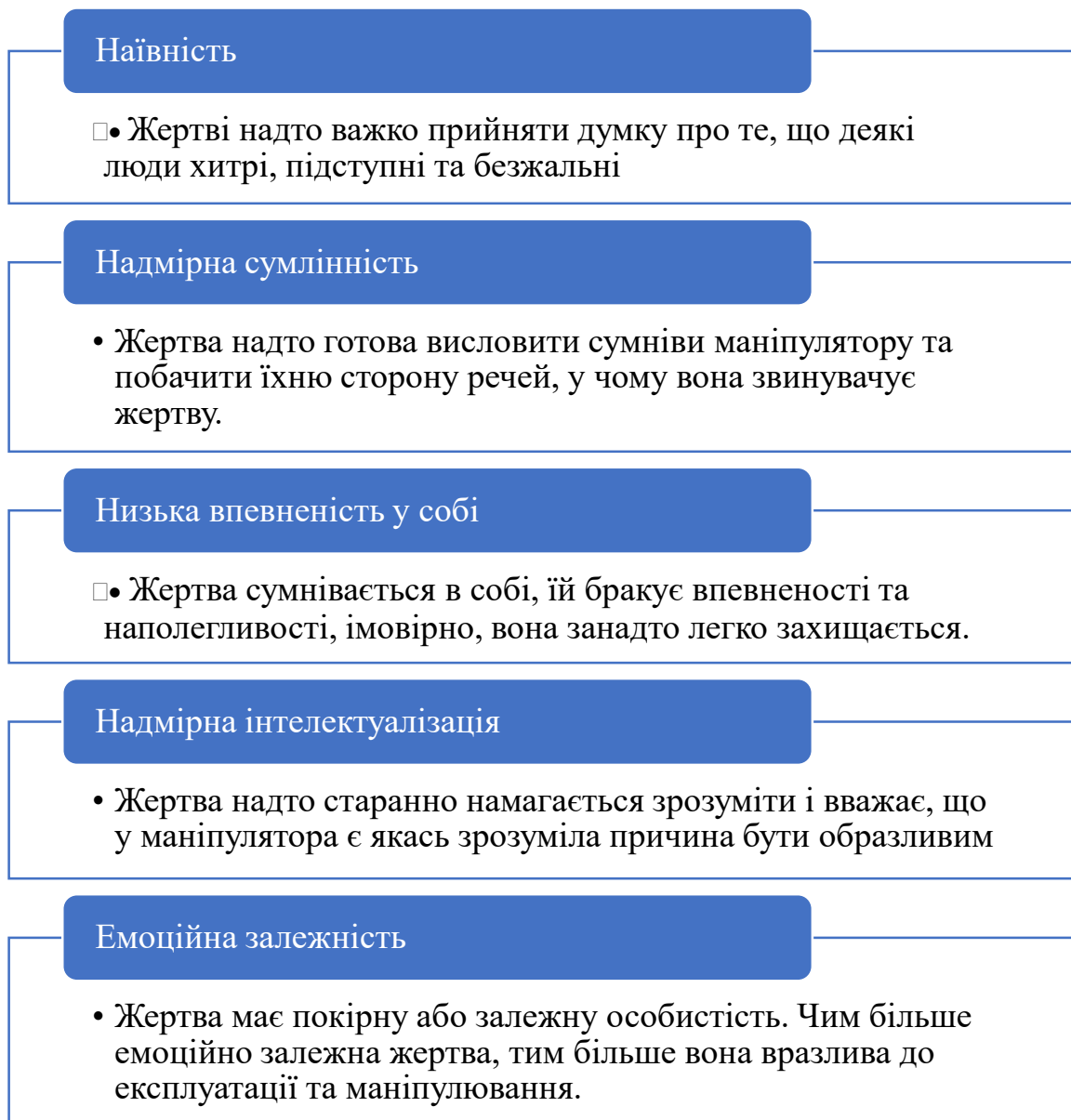


Рис. 1.1. Вразливості жертви, які використовуються у маніпулятивній поведінці [7]

Різні автори та організації пропонують свої власні переліки методів та технік, якими користуються маніпулятори. Наприклад, Г. Брейкер визначив кілька способів, якими маніпулятори контролюють своїх жертв [6]. По-перше, вони використовують позитивне підкріплення, яке включає похвалу, фальшиві вибачення, подарунки, увагу та вимушений сміх чи посмішку, щоб підтримувати контроль. З іншого боку, негативне підкріплення проявляється у вигляді вилучення

людини з неприємної ситуації як винагороди. Переривчасте або часткове підкріплення створює атмосферу страху і сумнівів через періодичне негативне підкріплення, а часткове позитивне підкріплення може заохочувати жертву продовжувати взаємодію. Покарання застосовується через, крики, мовчазне поводження, залякування, емоційний шантаж і роль жертви. Маніпулятори також використовують травматичне навчання, коли один випадок вибухового гніву або словесних образ змушує жертву уникати протистояння чи суперечок.

Дж. К. Саймон також виділив кілька маніпулятивних технік, які використовуються для контролю над іншими людьми [7]. Брехня є основною технікою, і вона може бути як відкритою, так і прихованою через замовчування, (тобто коли значна частина правди приховується). Обманні тактики можуть використовувати когнітивні упередження, маніпулювати довірою та спотворювати реальність, змушуючи людей приймати рішення або вживати дій, які відповідають цілям маніпулятора. Разом з цим, маніпулятори часто заперечують свою провину або раціоналізують свою поведінку, виправдовуючи її, або мінімізують її наслідки, стверджуючи, що їхні дії не такі серйозні, як здаються. Вони також можуть застосовувати вибіркочну неухважність, коли ігнорують те, що не відповідає їхнім цілям, або відволікають увагу, змінюючи тему розмови.

Ще однією поширеною тактикою є приховане залякування, коли маніпулятори використовують непрямі погрози, або викликають у жертви почуття провини, змушуючи її відчувати себе недостатньо турботливою або егоїстичною. Разом з цим, примус включає застосування психологічного тиску з метою маніпулювання, і наслідки примусу можуть включати втрату автономії, підвищений стрес і скомпрометоване самопочуття.

За Дж. К. Саймоном, маніпулятори також можуть використовувати сором для підкорення жертви, знижуючи її самооцінку за допомогою сарказму та принижень. Вони можуть паплюжити жертву, звинувачуючи її в агресивній поведінці, щоб захистити свої інтереси, грати роль жертви, щоб викликати співчуття, або використовувати гнів як інструмент для підкорення, створюючи враження емоційної інтенсивності, щоб змусити жертву поступитися. Інші техніки

включають виконання ролі слуги, коли маніпулятори приховують свої корисливі наміри під виглядом служіння вищим цілям, і спокушання, коли вони використовують лестощі та підтримку для завоювання довіри.

Дослідницька команда ARTT створила структуру тактики психологічної маніпуляції на основі огляду літератури в галузі соціальної та когнітивної психології, теорії комунікації, соціології та інформаційних досліджень. Було визначено 7 основних форм маніпуляцій, що зображено на рисунку 1.2. [8]



Рис. 1.2. Маніпулятивні тактики за класифікацією ARTT [8]

Концептуальна основа ARTT класифікує тактики маніпулювання для легшої ідентифікації, і хоча це не вичерпний перелік маніпулятивних стратегій, вони зосереджені на риторичних або психологічних техніках, які зазвичай спостерігаються в кампаніях з дезінформації та загалом підтверджуються останніми дослідженнями.

Конспірологічні міркування – це спосіб мислення, який забезпечує основу для інтерпретації подій, і використання такого типу аргументації може бути ефективним інструментом маніпуляції. Конспірологічні міркування використовують упередженість щодо встановлення причинно-наслідкових зв'язків

між непов'язаними подіями та схильність долучати мелодраматичні наративи як пояснення цих уявних зв'язків [9]. Ця поведінка проявляється, наприклад, коли людина нібито має на меті розкрити брехню та/або представляє себе шукачем правди, а також посилається на (часто таємну) змову могутніх, зловмисних груп з підлими намірами, які суперечать суспільним інтересам. Заохочення всепроникного скептицизму та використання маніхейських термінів, наприклад, перетворюючи складну або деталізовану ситуацію в сувору розповідь про добро проти зла – це також індикатори конспірологічних міркувань [10].

Акт «тролінгу» – це коли онлайн-користувач навмисно «виманює» відповідь, використовуючи підбурливі, нерелевантні або іншим чином руйнівні висловлювання. Навмисний тролінг, на відміну від інших видів жартівливого або ненавмисного тролінгу, є серйозним та ідеологічно мотивованим. Тактика навмисного тролінгу може бути маніпулятивною, оскільки вона використовує різні емоційні реакції або евристики [9]. Тролінг також включає послідовне повторення того самого повідомлення, що може збільшити ймовірність того, що твердження буде сприйнято як істинне. У результаті тролінг може сприяти соціальному розколу чи громадському невдоволенню, що часто робиться шляхом посилення редуکتивних соціальних інтерпретацій, які підтверджують існуючі переконання, підтримують бажані висновки або викликають певні почуття щодо груп людей і подій [11].

Уособлення – видача себе за іншу особу, що передбачає наслідування стилю чи поведінки особи або організації з метою отримання доступу до довіреної спільноти. Ця тактика використовує властиву довіру, яку люди вже мають до знайомої особистості, спільноти чи джерела [9]. До уособлення також відноситься «астротурфінг» – стратегія, що створює хибне уявлення підтримки низовою громадою певної справи шляхом видання себе за справжнього онлайн-користувача або привласнення бренду, кампанії чи зображень легітимної організації [11]. З розвитком нейронних мереж, уособлення набуло нових форм, і тепер можна копіювати не тільки поведінку, але й голос та обличчя людини з високою точністю. За допомогою технологій машинного навчання можна створювати «дїпфейки» –

відео, в яких обличчя та голос однієї людини замінюються на обличчя та голос іншої. Деякі з таких нейронних мереж мають відкритий вихідний код, завдяки чому будь-яка людина може мати доступ до цих технологій.

Розуміння наукової інформації часто є складним для тих, хто не належить до наукового співтовариства, і люди зазвичай або використовують прості евристики (уявні скорочення), або покладаються на експертів, щоб інтерпретувати наукову невизначеність або дистилювати іншу складну інформацію. Зловмисники можуть скористатися цими тенденціями, щоб навмисно спотворити суспільне сприйняття наукових тем [12]. До цього відноситься, наприклад, використання неексперта (некваліфікованої особи чи установи чи особи, яка не має відповідного досвіду) як джерела достовірної інформації для того, щоб поставити під сумнів експертну згоду, або надання суперечливих чи непідтверджених поглядів, що можуть висловлювати невеликі групи експертів, щоб створити враження законного балансу думок [13].

Емоції – це потужна сила, яка може впливати на думку або спонукати людей діяти. Використовуючи контент або риторику, яка не додає жодної інформативної цінності, а натомість навмисно викликає емоційну реакцію, можна використати людську схильність думати та реагувати емоціями замість розуму [9]. Це можливо за допомогою нагнітання страху, що включає в себе зосередженість на створенні негативних, а не нейтральних чи позитивних почуттів, або через використання морально-емоційної мови – слів, які описують реакцію на соціальну поведінку інших, і яка натякає на те, що найбільш вразливі серед людей перебувають у небезпеці, і позиціонує аудиторію як здатну або навіть зобов'язану брати участь у боротьбі за їх справедливість [14].

Тактика поляризації, особливо ефективна для посилення внутрішньо групового фаворитизму або знеохочення до емпатії до інших груп, використовує тенденцію людей до самокласифікації в групі та бачення світу через бінарні відмінності (наприклад, ми і вони). Це включає в себе навмисне перебільшення наявних образ між групами, а також чітке посилення на конкретну ідентичність, яка вирізняє членство людини в групі та підкреслює спільні цінності (релігійну,

політичну, етнічну чи моральну ідентичність) [15]. Також трапляється, коли одна група людей (зазвичай більшість або внутрішня група) ставиться до іншої групи людей (часто до маргіналізованої групи або сторонньої групи) так, ніби вони небезпечні, чужі або винні в певній проблемі. Наслідком поляризації є створення або збільшення розриву між групами.

Нарешті, дискредитація – це тактика, яка спрямована на підрив громадської довіри до опонентів, а не на розгляд будь-яких обґрунтованих претензій чи звинувачень, висунутих опонентом. Це включає:

- Ad hominem – відволікання уваги від звинувачення чи аргументу шляхом нападу на джерело критики замість цього;
- Приписування фальшивих або прихованих мотивів опонентам;
- Заперечення існування проблеми або відмова відповідати на заперечення критики. [16]

Також слід додати газлайтінг як форму маніпуляції, коли люди змушені сумніватися у своєму сприйнятті, спогадах і розсудливості. Для встановлення контролю маніпулятор використовує такі тактики, як заперечення своїх дій, суперечність фактам і підрив впевненості жертви в собі. Газлайтінг артикулюється трьома фазами, починаючи від стану напруги, що характеризується агресією та насильством з емоційної та гуморальної точки зору, до фази справжнього нападу, у якій ми знаходимо переважання насильницьких фізичних ситуацій. Остання фаза, на якій виникає справжнє явище газлайтінгу, характеризується не лише агресивною поведінкою, але й маніпулятивними установками, метою яких є модифікація відчуття реальності жертви [17]. Газлайтінг може мати серйозні психологічні наслідки, включаючи тривогу та депресію.

1.2. Темна тріада рис особистості як провідник маніпулятивної поведінки

Люди, які використовують психологічні маніпуляції, як правило, мають різні цілі. Наприклад, маніпулятори часто прагнуть встановити контроль і владу над

іншими. Вони можуть застосовувати маніпулятивні тактики, щоб домінувати та впливати на думки, переконання та поведінку своїх цілей. Маніпуляції можуть передбачати використання ресурсів жертви, таких як гроші, час або навички, без справедливої взаємності. Разом з цим, деякі маніпулятори жадають постійного підтвердження, уваги та захоплення з боку інших. Вони можуть використовувати маніпулятивні тактики, щоб забезпечити задоволення своїх потреб у визнанні та підтвердженні, викликаючи конкретні відповіді або поведінку своїх цілей.

Маніпулятори також можуть використовувати психологічну тактику, щоб уникнути відповідальності за свої дії, наприклад, перекладаючи провину на інших, спотворювати реальність або маніпулювати сприйняттям. Це спрямоване на те, щоб захистити себе від несприятливих результатів або наслідків шляхом маніпулювання поглядами чи емоціями інших.

Загалом маніпулятори часто мають конкретні особисті плани, яких вони хочуть досягти, але при цьому важливо відзначити, що цілі маніпуляторів можуть бути мінливими, і різні люди можуть мати унікальні мотиви для участі в маніпулятивній поведінці. Робота Р. Чалдіні містить вичерпний огляд основних принципів та переконань, які часто використовуються в психологічних маніпуляціях, які включають такі фактори, як взаємність, відданість і послідовність, соціальний доказ, авторитет, симпатії [18]. Ці принципи стосуються фундаментальних людських тенденцій і можуть бути використані для впливу на ставлення та дії окремих людей.

Значну роль у розумінні психологічних маніпуляцій відіграє також концепція рис особистості «темної тріади» – макіавеллізм, нарцисизм і психопатія. За останні кілька років ця концепція набрала популярності серед дослідників, і багато вчених припускають, що темна тріада є помітним попередником трансгресивної поведінки та поведінки, що порушує норми [19]. Люди з високим рівнем цих особистісних рис часто маніпулюють у своїй взаємодії з іншими.

Поняття нарцисизму, макіавеллізму та психопатії мають свої історичні корені та визначення:

Макіавеллізм – це риса, що названа на честь Нікколо Макіавеллі, який написав політичний трактат «Принц», у якому радив правителям використовувати обман і маніпуляції для збереження влади. Ця риса включає в себе схильність людини маніпулювати, обманювати та нехтувати мораллю для досягнення своїх цілей. Високий макіавеллізм асоціюється зі стратегічною, інструментальною поведінкою та цинічним світоглядом. Дослідники у 1960-х роках створили анкету вимірювання, виділивши філософію та тактичні рекомендації з оригінального тексту Макіавеллі [20]. Подальша експериментальна та кореляційна робота привела до висновку, що вибірки людей, які погоджувалися з твердженнями анкети, також поводитися таким же чином у своєму особистому житті. Відповідно, люди, що отримують найвищі бали в опитувальнику, є цинічними, безпринципними, вірять у міжособистісне маніпулювання як ключ до життєвого успіху [21].

Риса нарцисизму характеризується грандіозністю, гордістю, егоїзмом і відсутністю емпатії. Люди з високим рівнем нарцисизму, як правило, мають завищене почуття власної значущості, сильну потребу в захопленні та увазі, і їм важко співпереживати почуттям інших. Вони часто вважають себе вищими і можуть використовувати інших для досягнення своїх цілей. Незважаючи на те, що нарциси часто сприймаються іншими як соціально неприйнятні, вони вважають себе хорошими лідерами, і мають високий рівень емоційного інтелекту [22].

Концепція психопатії сягає своїм корінням у психіатрію, де клініцисти проводили систематичні спостереження, щоб охарактеризувати групу пацієнтів, які демонстрували стійку антисоціальну поведінку, слабку емпатію та докори сумління, а також розгальмовану та сміливу поведінку. Навіть на субклінічному рівні психопатія вважається найбільш зловмисною з темної тріади. Синдром характеризується високим рівнем імпульсивності та гострих відчуттів разом із низьким рівнем емпатії [22].

Усі троє з темної тріади схильні використовувати гумор як міжособистісну стратегію. Уважніший розгляд показує, що макіавеллісти та психопати віддають перевагу стилям агресивного гумору, тоді як нарцисисти віддають перевагу

афілійованому гумору [23]. Разом з цим встановлено, що макіавеллісти мають найбільше цинізму по відношенню до інших, і разом із психопатами макіавеллісти є найбільш морально підозрілими і, загалом, мають «найтемніші» особистості. З іншого боку, тоді як психопати агресивно реагують на фізичну загрозу, нарциси потребують значної загрози Его [24]. Хоча такі ж зловмисники, як і психопати, макіавеллісти більш обережні та обдумані у своїй поведінці: отже, вони не діють на спокусу, як психопати. Також усі три члени темної тріади визнають упередження щодо іммігрантів і, загалом, проголошують орієнтацію на соціальне домінування [25].

Разом з цим, оцінки обізнаних спостерігачів виявляють відмінні міжособистісні стилі для членів темної тріади. Наприклад, психопати найчастіше роблять татування з метою залякування, і справляють негативне враження під час коротких зустрічей [26].

Незважаючи на те, що інструмент, який використовується для операціоналізації кожного члена темної тріади, різниться в різних дослідженнях (у деяких дослідженнях замість повного вимірювання використовуються бали підшкали), можна зробити висновок, що усі кореляції рис позитивні та значущі, що зображено на рисунку 1.3.

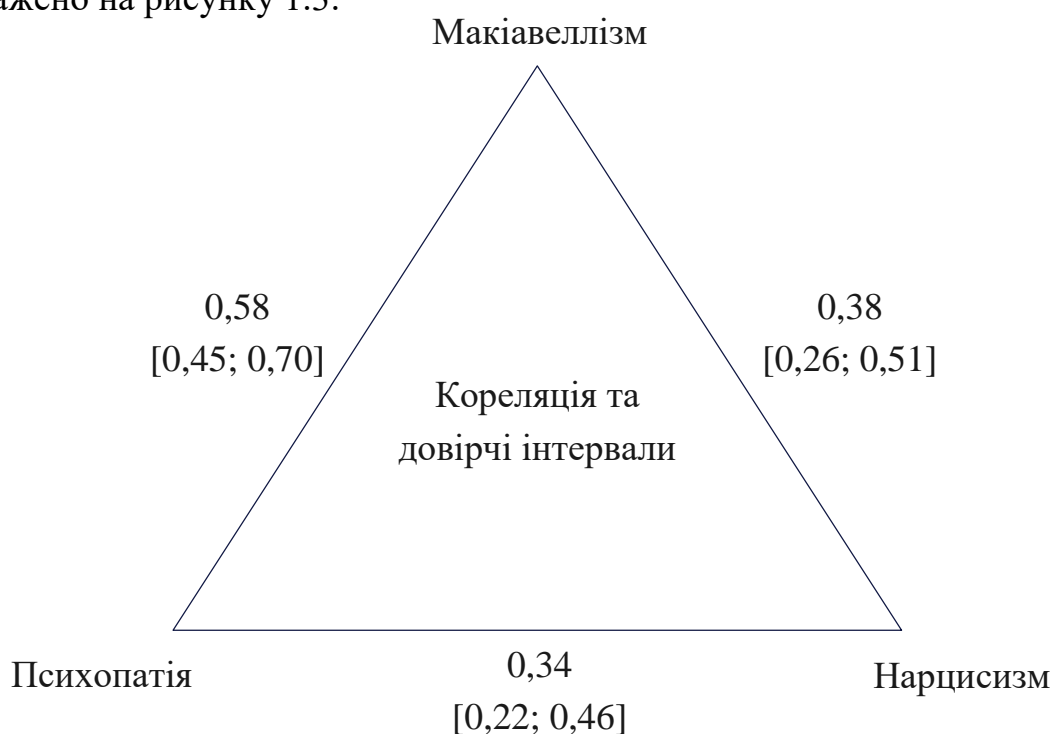


Рис. 1.3. Зв'язок між рисами темної тріади [27]

Також кореляційна картина свідчить про те, що нарцисизм є більш унікальною рисою, ніж макіавеллізм і психопатія. Тобто середній розмір ефекту для зв'язку між макіавеллізмом і психопатією ($r = 0,58$) є набагато вищим, ніж середній розмір ефекту для зв'язків між нарцисизмом і психопатією ($r = 0,38$), та нарцисизмом і макіавеллізмом ($r = 0,34$).

Тісний зв'язок між макіавеллізмом і психопатією не є дивним, враховуючи, що обидві риси вказують на зловмисну міжособистісну поведінку і, таким чином, можна очікувати, що вони розділять подібні глибинні тенденції через відсутність докорів сумління та емпатії. Тим не менш, часто макіавеллізм має тенденцію збігатися з нарцисизмом через явну самовпевненість і високу самооцінку. Але нарцисизм не просто відображає порочність: окрім зловмисних характеристик, які виправдовують його позицію в темній тріаді, ця риса також має вразливу сторону, яка в першу чергу відображається в захисній та крихкій грандіозності, яка служить маскою для почуттів неадекватності та незахищеності.

Нещодавно було змодельовано характерну поведінку темної тріади на робочому місці, попросивши студентів передбачити, як вони відреагують на різноманітні сценарії [28]. Тоді як нарциси стверджують, що використовують тактику м'якого маніпулювання, психопати обрали жорстку тактику. Макіавеллісти найбільш гнучкі: вони обрали як м'яку, так і жорстку тактику. Найбільш очевидними прикладами є шахрайство та плагіат есе. У той час як психопатія є єдиним незалежним провісником списування іспитів, плагіат есе також передбачає макіавеллізм [29]. Ця закономірність зрозуміла, враховуючи, що обман часто є випадковим, тоді як плагіат вимагає планування та самоконтролю.

Риси темної тріади мають певний зв'язок з рисами Великої п'ятірки особистості (нейротизм, екстраверсія, відкритість досвіду, доброзичливість і сумлінність), і можна постулювати ряд правдоподібних асоціацій. Найбільш послідовними є негативні асоціації з приємністю та сумлінністю [30]. Зрештою, приємність включає такі характеристики, як надійність, прямота, альтруїзм, поступливість і скромність, які утворюють клей для позитивного міжособистісного контакту. Прямі протилежності цих атрибутів є типовими для рис нарцисизму,

макіавеллізму та психопатії, які, ймовірно, лежать в основі багатьох труднощів, які люди темної тріади мають у стосунках з іншими людьми. Зв'язок між темною тріадою та іншими рисами може бути більш конкретним. Наприклад, враховуючи, що нарцисизм також включає риси авторитету, переваги та експібіціонізму, можна очікувати позитивний зв'язок між цією конкретною рисою та екстраверсією. Більше того, такі характеристики, як імпульсивність і невиконання правил або домовленостей, визначають складову психопатії, і їх важко поєднати з особистісною рисою сумлінності.

Крім того, для нарцисизму найсильніші асоціації пов'язані з низьким рівнем скромності та низькою прямолінійністю, тоді як психопатія асоціюється з низьким рівнем цілеспрямованості та низькою обов'язковістю. Відмінності між рисами темної тріади також виникають у аспектах сумлінності: найсильнішими корелятами нарцисизму є прагнення до досягнення та компетентність, тоді як найсильнішими корелятами психопатії є низька покірність і низька цілеспрямованість [31].

Ключове питання полягає в тому, якою мірою ці кореляції є функцією психометричних властивостей показників, накладення елементів, загальних компонентів, або якогось іншого фактора. Помірний розмір, але послідовний напрямок цих взаємодій впливає на питання про те, як ставитися до членів темної тріади: чи слід їх об'єднувати в сукупність чи оцінювати окремо як окремі предиктори? Левова частка досліджень свідчить про те, що будь-яка явна еквівалентність членів темної тріади є ілюзорною. Оскільки вони позитивно корелюють, три члени часто показують подібні кореляти. Ключ до диференціації темної тріади полягає в застосуванні вимірювань усіх трьох до однієї вибірки та застосуванні таких статистичних інструментів як множинна регресія для визначення їхнього незалежного внеску. Лише тоді чітко проявляються теоретично передбачені відмінності. Наприклад, порівняно з двома іншими рисами, макіавеллісти, як було згадано, частіше займаються плагіатом есе, і уникають ризикованих ставок. Більше, ніж інші, нарциси агресують після загрози Его. Нарешті, психопати частіше залякують інших і здійснюють свої фантазії помсти.

Проте модель взаємозв'язку між нарцисизмом, макіавеллізмом і психопатією не виключає можливості існування ієрархічної структури в темній тріаді. Наприклад, психопатія може бути домінуючою рисою, яка також пояснює шкідливі риси нарцисизму та макіавеллізму [23].

Крім того, може існувати загальний основний елемент. Серед найсильніших кандидатів – неприязність, чесність-скромність, відсутність емпатії (черствість) і міжособистісний антагонізм. Деякі вчені показали, що в основі темного ядра є серйозна нестача емпатії; що нарцисизм, психопатія і макіавеллізм обернено пропорційний емпатії, оскільки посилює поведінку, протилежну їй. Д. Джонс і Д. Полхус також обґрунтовують бездушність (низьку емпатію) як спільне ядро. З іншого боку, стверджується, що міжособистісний антагонізм є кращим поясненням. На відміну від цього, М. Ештон і К. Лі стверджують, що чесність і скромність є загальним елементом [32]. Яким би не був причинно-наслідковий порядок, схоже, що бездушність йде рука об руку з міжособистісними маніпуляціями та експлуатацією.

Відповідно до інших досліджень, риси особистості темної тріади, пов'язані одна з одною через загальний «фактор D», який включає схильність доводити свою індивідуальну корисність до межі, зосереджуватися на собі, не беручи до уваги інших. Фактор D, як правило, асоціюється з певними незрозумілими рисами особистості, такими як приниження інших, брехня, маніпулювання іншими, без почуття каяття чи провини [19].

Іншим підходом до дослідження темної тріади є використання еволюційної теорії. По-перше, відомо, що риси тріади проявляються вже у підлітків віком 11-17 років, і вчені показали, що всі три риси мають значні генетичні компоненти [33]. З іншого боку, одним із найбільш послідовних висновків у дослідженні темної тріади є вищі бали, отримані чоловіками – незалежно від інструментів вимірювання. Вчені стверджують, що статева різниця в показниках темної тріади допомагає пояснити той факт, що чоловіки частіше, ніж жінки, дотримуються короткострокової імпульсивної стратегії спаровування (відповідно до часто цитованих біологічних обмежень, які несуть жінки) [34, і ці заяви були значною мірою підтримані. Вчені

також передбачили, що всі три члени тріади будуть більш схильні брати участь у короткостроковій стратегії спаровування.

У той час як деякі дослідники схилиються до сторони «згрупування», інші закликають до подальших доповнень до таксономії темних персонажів. Садизм, наприклад, уже був включений у рубрику темної тетради. Іншими можливостями є прикордонний розлад і схильність до ризику, керована статусом [35].

1.3. Психологічні та міжособистісні наслідки маніпулятивної поведінки

Як вже зазначалося, маніпуляції можуть мати значний вплив на різні показники здоров'я жертви. У першу чергу, психологічні наслідки маніпулятивної поведінки є одними з найглибших і найтравматичніших. Вони можуть торкатися різних аспектів психічного здоров'я, таких як депресія, тривога, зниження самооцінки, хронічний стрес, розвиток неврозів та посттравматичного стресового розладу (ПТСР). Ці наслідки можуть проявлятися як на когнітивному, так і на емоційному рівні, і впливати на здатність людини ефективно функціонувати у повсякденному житті. У таблиці 1.2. наведено за результатами парного t-тесту вплив маніпуляції на деякі психологічні показники.

Таблиця 1.2

Вплив маніпуляцій на аспекти психологічного здоров'я [27]

Показник	Значення t-тесту	p-значення
Депресія	3.45	0.002
Тривога	2.87	0.005
Самооцінка	-2.55	0.011
Психологічне благополуччя	-4.12	<0.001
Емоційна стабільність	-3.02	0.004
Задоволення життям	-3.78	<0.001

Одним з найпоширеніших наслідків маніпуляції є розвиток депресії. Жертви маніпуляції часто відчувають постійний тиск і контроль з боку маніпулятора, що

може призвести до почуття безвиході та безнадії, і коли людина відчуває, що не має контролю над власним життям, її самопочуття поступово погіршується, що може призвести до депресивних станів. Жертви часто відчувають емоційне виснаження, втрату інтересу до діяльності, яку раніше вважали приємною, а також загальну втрату сенсу життя [37]. Депресія може супроводжуватися порушенням сну, змінами апетиту та хронічною втомою. У важких випадках депресія може призводити до суїцидальних думок або дій, що робить цей аспект наслідків маніпуляції надзвичайно небезпечним.

Маніпуляція також може викликати розвиток різних форм тривожних розладів [38]. Тривога часто виникає в результаті постійного відчуття загрози або небезпеки, яке супроводжує взаємодію з маніпулятором. Жертва може постійно переживати про можливі наслідки своїх дій, боятися зробити помилку або не задовольнити очікування маніпулятора. Цей хронічний стан підвищеної тривоги може призвести до розвитку генералізованого тривожного розладу (ГТР), панічних атак або навіть obsесивно-компульсивного розладу (ОКР). Тривога може проявлятися у вигляді постійного занепокоєння, дратівливості, труднощів із концентрацією уваги, а також фізичних симптомів, таких як прискорене серцебиття, пітливість і тремтіння.

Як зазначалося раніше, маніпулятори часто використовують такі тактики, як присоромлення, знецінення та критику, щоб підірвати самооцінку своєї жертви. Жертви можуть відчувати себе винними за свої дії або бездіяльність, навіть якщо вони були змушені до них маніпулятором, а постійні негативні оцінки та приниження можуть призвести до того, що жертва почне сумніватися у своїх здібностях і цінності як особистості. Зниження самооцінки може вплинути на всі сфери життя людини, включаючи роботу, стосунки та особисті досягнення. Людина може почати уникати нових можливостей через страх невдачі або відмову, що обмежує її розвиток і здатність досягати успіху. Також часто спостерігається феномен «синдром самозванця», коли жертва відчуває, що її успіхи є випадковими, а не заслугою її власних зусиль.

Життя під постійним маніпулятивним тиском часто призводить до хронічного стресу. Стресові реакції організму, які спочатку є природними і спрямовані на виживання в небезпечних ситуаціях, стають постійними і виснажливими. Хронічний стрес може мати серйозні фізичні наслідки, включаючи підвищення ризику серцево-судинних захворювань, порушення роботи імунної системи, проблеми зі шлунково-кишковим трактом, а також зниження рівня енергії та життєздатності. Крім того, хронічний стрес може призвести до порушень сну, таких як безсоння або навпаки, гіперсомнія, що ще більше погіршує загальний стан здоров'я жертви [39].

У деяких випадках, особливо якщо маніпуляція була жорстокою або тривалою, жертва може розвинути посттравматичний стресовий розлад (ПТСР). ПТСР зазвичай асоціюється з переживанням серйозних травмуючих подій, і маніпуляція може бути однією з таких подій. Жертва може відчувати нав'язливі спогади про маніпулятивні ситуації, нічні кошмари, емоційне оніміння, а також уникати будь-яких тригерів, які нагадують їй про маніпулятора або ситуацію, в якій вона була маніпульована. ПТСР може значно погіршити якість життя, впливаючи на здатність людини вести нормальне соціальне та професійне життя [36].

У деяких випадках маніпуляція може призвести до розвитку психологічної залежності від маніпулятора. Це може статися через створення маніпулятором циклів позитивного та негативного підкріплення, коли жертва отримує рідкісні прояви схвалення або уваги після тривалих періодів знецінення або критики. Цей цикл може призвести до того, що жертва стає емоційно залежною від маніпулятора, шукаючи його схвалення і намагаючись уникнути його гніву або критики. Залежність може ускладнити здатність жертви залишити відносини з маніпулятором або протистояти йому, навіть якщо вона усвідомлює руйнівний характер цих відносин. Разом з цим, такі методи маніпуляції, як примус, можуть призвести до втрати автономії, оскільки особа, якою маніпулюють, відчуває тиск, змушений діяти згідно з бажаннями маніпулятора. Ці маніпуляції можуть змінити динаміку влади у взаємодіях, роблячи маніпульовану особу покірною або поступливою [40].

Маніпулятивна поведінка також має глибокий і часто руйнівний вплив на міжособистісні стосунки. Така поведінка може спотворювати взаємодію між людьми, породжувати недовіру, страх, і відчуження. Можливі наслідки для деяких видів стосунків наведені на рисунку 1.4.



Рис. 1.4. Вплив маніпулятивної поведінки на деякі види міжособистісних стосунків

Довіра є основою будь-яких здорових міжособистісних стосунків. Маніпулятивна поведінка, яка зазвичай супроводжується брехнею, приховуванням правди та перекручуванням фактів підриває цю довіру. Жертва маніпуляції може почати сумніватися в щирості та чесності не лише маніпулятора, але й інших людей у своєму оточенні. Коли жертва виявляє, що її використовували або обманювали, це викликає глибоке почуття зради, яке може призвести до серйозного порушення довіри не лише в конкретних відносинах, але й у ширшому соціальному контексті. Навіть після завершення взаємин з маніпулятором, жертва може залишитися настороженою і недовірливою в майбутніх відносинах, що ускладнює встановлення нових здорових зв'язків.

Романтичні стосунки є одними з найбільш вразливих до маніпулятивної поведінки. У таких стосунках маніпуляція може проявлятися у вигляді контролюючої поведінки, використання ревнощів як інструменту для підкорення партнера, або створення ситуацій, де один із партнерів постійно відчуває себе винним або невідповідним. Наприклад, маніпулятор може нав'язувати партнеру почуття провини за те, що той приділяє час своїм друзям чи родині, стверджуючи, що справжня любов вимагає повної уваги і відданості лише одній людині. Це може призвести до ізоляції жертви від її соціального кола, а також до залежності від маніпулятора. Окремо слід відмітити емоційний шантаж – техніку маніпуляції, коли використовується провина, страх або зобов'язання, щоб змусити людину підкоритися. Використовуючи емоції та вразливість жертви, маніпулятор прагне отримати владу та контроль над рішеннями та діями особи, що може призвести до безсилля, низької самооцінки та розмивання особистих кордонів у жертви [41].

Загалом романтичні стосунки, в яких присутня маніпуляція, часто характеризуються незбалансованою динамікою влади, де один партнер домінує над іншим. Це призводить до втрати рівноправності і взаємності, що є критично важливими для здорових стосунків. У таких відносинах жертва може втратити свою індивідуальність, оскільки постійно намагається відповідати вимогам маніпулятора. З часом це може призвести до відчуття емоційної порожнечі, розчарування, і навіть до повного руйнування стосунків [41].

Маніпуляція в сімейних стосунках є особливо складною, оскільки сім'я зазвичай є найтіснішою і найбільш тривалою соціальною структурою в житті людини. Маніпулятори в сім'ї також можуть використовувати емоційний шантаж, почуття провини, присоромлення або інші форми психологічного тиску, щоб отримати контроль над членами родини [42]. Наприклад, батьки можуть маніпулювати дітьми, нав'язуючи їм свої погляди та рішення під виглядом «блага дітей». Також часто трапляється маніпуляція між подружжям, коли один з партнерів використовує страх або вину для контролю над іншим.

Такі дії можуть призвести до серйозних конфліктів у сім'ї, втрати довіри і розриву родинних зв'язків. Взаємна підтримка і любов, які мають бути основою

сімейних стосунків, замінюються на приховану ворожість. Жертви маніпуляції в сім'ї часто відчують себе емоційно виснаженими, ізольованими та нездатними знайти підтримку навіть у найближчих людей. У результаті це може призвести до розпаду сім'ї, розлучення або відчуження між родичами.

Маніпулятивна поведінка також може проявлятися в професійних стосунках, де вона може мати серйозні наслідки для кар'єри і загальної атмосфери в робочому колективі. Маніпулятори на роботі можуть використовувати підступність, брехню, приховування інформації, плітки або підлабузництво, щоб досягти своїх цілей, наприклад, отримати підвищення або дискредитувати колегу [43]. Це створює токсичну робочу атмосферу, де співробітники почуваються невпевнено і тривожно. В результаті, замість того щоб співпрацювати і підтримувати один одного, люди стають підозрілими, закритими і орієнтованими на самозбереження.

Маніпуляція в робочих відносинах може також призвести до зниження продуктивності праці, втрати мотивації та підвищення рівня стресу серед співробітників. Коли колеги або підлеглі відчують, що їх використовують або обманюють, вони можуть втратити віру в керівництво і в саму організацію. Це може призвести до високого рівня плинності кадрів, конфліктів у колективі та зниження загальної ефективності роботи компанії.

Одним із наслідків є те, що жертва поступово стає ізольованою від свого соціального оточення. Маніпулятор може свідомо сприяти ізоляції жертви, змушуючи її дистанціюватися від друзів, родичів та інших соціальних зв'язків. Це робиться для того, щоб жертва стала повністю залежною від маніпулятора і не могла отримати підтримку чи альтернативні точки зору ззовні. Ізоляція посилює відчуття самотності, безпорадності і підвищує вразливість жертви до подальших маніпуляцій.

Соціальна відчуженість також може бути наслідком того, що жертва сама починає уникати спілкування з іншими людьми через сором, почуття провини або страх бути незрозумілою чи засудженою. Вона може відчувати, що не варта підтримки або що її проблеми не варті уваги. У результаті, жертва може втратити

важливі соціальні зв'язки, які могли б стати джерелом підтримки та допомоги в складні моменти.

Слід відмітити, що маніпулятивні тактики можуть змусити людей сумніватися у своєму сприйнятті реальності, що призводить до невпевненості в собі та плутанини. Зміна сприйняття може докорінно змінити динаміку міжособистісних взаємодій, оскільки особа, якою маніпулюють, може постійно сумніватися у своїх судженнях або спогадах про події [18]. Крім цього, психологічна маніпуляція може призвести до посилення агресії або відплати, особливо якщо особа, якою маніпулюють, усвідомлює, що її контролюють або обманюють, і вирішує чинити опір або помститися.

Загалом впливи на психологічне здоров'я та міжособистісні стосунки можуть мати хвилевий ефект, впливаючи не лише на теперішні стосунки маніпульованої особи, але й на її майбутні взаємодії та здатність формувати здорові стосунки.

Висновки до першого розділу

Маніпулювання можна охарактеризувати як поведінку, спрямовану на експлуатацію, контроль або інший вплив на людей у своїх інтересах. Вона охоплює низку технік, які використовуються для контролю та впливу на думки, емоції, переконання та поведінку людей. Газлайтінг, емоційний шантаж, примус і обман – це приклади тактик маніпулювання, які використовують психологічну вразливість і соціальну динаміку.

Розуміння маніпуляції передбачає вивчення рис темної тріади як попередників. Макіавеллізм характеризується як холодна, маніпулятивна та позбавлена морального почуття риса; нарцисизм, навпаки, характеризується почуттям величі, переваги, потребою в захопленні та домінуванні; психопатія характеризується досить високим рівнем імпульсивності, постійним пошуком нових емоцій, відсутністю емпатії та відсутністю каяття чи почуття провини. Члени темної тріади демонструють упередження та прагнуть соціального домінування, демонструючи різні стилі міжособистісного спілкування. Ці риси також пов'язані

з рисами особистості Великої п'ятірки, демонструючи негативні асоціації з приємністю та сумлінністю, а також пов'язані з поведінкою на роботі, як-от шахрайство та плагіат.

Постійні маніпуляції можуть призвести до тривоги, депресії, посттравматичного стресового розладу (ПТСР) та інших проблем психічного здоров'я. Ці порушення психічного здоров'я можуть вплинути на взаємодію індивіда, роблячи його настороженим, замкнутим або надмірно захисним у інших стосунках. Крім того, безперервні маніпуляції можуть знизити самооцінку, оскільки людина може почуватися неадекватною або безсилою.

Разом з цим, маніпуляції можуть погіршити стосунки, особисті, професійні чи соціальні. Людина, якою маніпулюють, може відчувати себе використаною або експлуатованою, що призводить до образи, дистанціювання або повного розриву стосунків.

РОЗДІЛ 2. ОГЛЯД РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВИХ РОЗВІДОК ЩОДО ЗВ'ЯЗКУ ОСОБИСТІСНИХ РИС ТА СХИЛЬНОСТІ ДО МАНІПУЛЯЦІЙ

2.1. Огляд рис особистості та психологічних факторів, що впливають на схильність до маніпулювання

Особистість є складним і багатовимірним конструктом, який розглядається в межах різних теорій і моделей. Теорії особистості визначають її через окремі компоненти, їх організацію, взаємний зв'язок і розвиток [44]. Психолог Д. МакАдамс пропонує розглядати особистість через три стадії, включаючи особисті риси, стратегії управління, навички, цінності та життєві історії. Ці стадії були використані для розробки «П'ятифакторної моделі особистості», яка є однією з найбільш відомих теорій у психології особистості [45].

П'ятифакторна модель особистості включає п'ять основних компонентів: екстраверсія, приємність, сумлінність, невротизм і відкритість до досвіду. Ці компоненти представляють відносно стабільні аспекти мислення, почуттів і поведінки індивіда [46].

- Екстраверсія характеризується енергією, отриманою від взаємодії з іншими людьми. Екстраверти зазвичай демонструють високу активність, комунікабельність, балакучість, напористість та емоційну виразність. Вони отримують задоволення від соціальних ситуацій і часто володіють високою соціальною активністю.
- Приємність вказує на риси, пов'язані з дружелюбністю, готовністю до співпраці та співчуттям. Люди з високим рівнем приємності зазвичай є добрими, альтруїстичними і схильні до просоціальної поведінки. У той ж час особи з низьким рівнем приємності можуть бути більш конкурентними і маніпулятивними.
- Сумлінність включає такі риси, як організованість, методичність і ретельність. Люди з високим рівнем сумлінності часто проявляють

надійність, відповідальність і цілеспрямованість. Вони добре регулюють та контролюють імпульси своєї поведінки.

- Невротизм відображає ступінь емоційної стабільності і схильності до негативних емоцій. Високий рівень невротизму може бути пов'язаний із підвищеною тривожністю, дратівливістю і частими перепадами настрою.
- Відкритість до досвіду характеризується прагненням до новизни і різноманітності. Люди з високим рівнем відкритості зазвичай мають широку палітру інтересів та багату уяву.

Ці риси особистості можуть мати вплив на схильність до маніпулювання. Наприклад, люди з низьким рівнем приємності можуть частіше використовувати маніпулятивні стратегії для досягнення своїх цілей, тоді як особи з високим рівнем сумлінності можуть бути менш схильними до маніпуляцій через свою відповідальність і контроль імпульсів. Водночас, екстраверти можуть використовувати свою комунікабельність для маніпуляцій у соціальних ситуаціях, тоді як інтроверти можуть здійснювати маніпуляцію більш непримітно. Невротизм може впливати на емоційну вразливість і схильність до маніпуляцій, а відкритість до досвіду може сприяти використанню нестандартних маніпулятивних стратегій.

Використовуючи лексичний аналіз особистості, вчені також представили модель HEXACO, яка передбачає, що, окрім великої п'ятірки, існує додатковий особистісний фактор, який пов'язаний із тим, як люди вирішують питання, пов'язані з мораллю та соціальними проблемами [47]. Цей шостий фактор був позначений як чесність-скромність і складається з аспектів щирості, чесності, уникнення жадібності та скромності; усіх рис, яких явно не вистачає темній тріаді.

При вивченні зв'язку психологічних рис зі схильністю до маніпулювання можна використовувати два підходи:

- Вивчаючи темну тріаду, можна зрозуміти, як ці негативні риси особистості пов'язані з маніпуляцією на більш глибокому рівні. Цей підхід часто використовується, оскільки темна тріада прямо корелює з різними формами антисоціальної та маніпулятивної поведінки.

- Вивчаючи прямий зв'язок рис особистості з маніпулятивною поведінкою. Цей підхід більш універсальний і не обмежується лише негативними аспектами особистості, як у випадку з темною тріадою.

У таблиці 2.1 представлені результати наукового дослідження Х. Меркельбаха та інших, де кількісно оцінені зв'язки між рисами характеру та темною тріадою.

Таблиця 2.1

Кореляційний зв'язок між рисами особистості та темною тріадою [48]

Риси особистості	Нарцисизм	Макіавеллізм	Психопатія
Невротизм	-0.05 (-0.18, 0.09)	0.13 (-0.00, 0.26)	-0.10 (-0.23, 0.03)
Екстраверсія	0.37 (0.24, 0.51)	-0.16 (-0.30, -0.03)	-0.05 (-0.18, 0.09)
Привітність	-0.03 (-0.17, 0.09)	-0.25 (-0.38, -0.12)	-0.28 (-0.41, -0.15)
Сумлінність	0.16 (0.03, 0.30)	-0.13 (-0.26, 0.00)	-0.23 (-0.38, -0.10)
Відкритість	0.19 (0.06, 0.33)	-0.05 (-0.18, 0.08)	-0.08 (-0.21, 0.06)
Чесність- скромність	-0.26 (-0.40, -0.12)	-0.40 (-0.54, -0.26)	-0.28 (-0.42, -0.14)
Щирість	-0.20 (-0.06, -0.34)	-0.29 (-0.43, -0.15)	-0.37 (-0.51, -0.23)
Справедливість	0.06 (-0.07, 0.20)	-0.34 (-0.48, -0.20)	-0.34 (-0.49, -0.21)
Уникнення жадібності	-0.27 (-0.40, -0.13)	-0.09 (-0.23, 0.05)	-0.11 (-0.25, 0.03)
Скромність	-0.49 (-0.63, -0.34)	-0.23 (-0.36, -0.08)	-0.12 (-0.26, 0.01)

Контролюючи загальну дисперсію серед ознак темної тріади, згідно з дослідженням, макіавеллізм та психопатія мають статистично значущі негативні кореляції з приємністю ($r = -0,25$ і $r = -0,28$ відповідно). Це означає, що люди з високими показниками за цими рисами мають тенденцію до холодних і неемпатичних стосунків з іншими, що сприяє маніпулятивній поведінці. Зрештою, приємність включає такі характеристики, як надійність, прямота, альтруїзм, поступливість і скромність, які утворюють клей для позитивного міжособистісного контакту. Прямі протилежності цих атрибутів є типовими для рис нарцисизму, макіавеллізму та психопатії.

Водночас, нарцисизм, незважаючи на його соціально негативний характер, виявляє позитивний вплив на здатність будувати теплі та дружні стосунки, що може бути використано як засіб для маніпуляцій [49]. Особливу роль в цьому відіграє екстраверсія, яка позитивно корелює з нарцисизмом ($r = 0,37$). Ще один аспект, який вартий уваги, це відкритість до досвіду, який має слабку, але статистично значущу позитивну кореляцію з нарцисизмом ($r = 0,19$). Це можна пояснити креативністю нарцисичних осіб. Вони мають більший творчий потенціал, що дозволяє їм знаходити нові та нестандартні шляхи для маніпуляцій [50]. Нарцисичні особи зазвичай є комунікабельними та відкритими, що дозволяє їм легше вступати в міжособистісні контакти та впливати на інших, не зважаючи на відсутність глибокого інтересу до думки оточуючих.

У свою чергу, психопатія демонструє негативну кореляцію з сумлінністю ($r = -0,23$), що свідчить про неконтрольовану поведінку таких осіб. Вони схильні до непередбачуваних дій, що може сприяти маніпуляціям, заснованим на хаотичних або імпульсивних вчинках. Більше того, такі характеристики, як невиконання правил або домовленостей, визначають складову психопатії, пов'язану з непостійним способом життя, і їх важко поєднати з особистісною рисою сумлінності.

Цікавою є негативна кореляція між макіавеллізмом і сумлінністю ($r = -0,13$), що може видаватися нелогічним, оскільки макіавеллізм часто асоціюється з обдуманими та стратегічними діями. Проте цей зв'язок може бути зумовлений

низьким рівнем моральної відповідальності та нехтуванням етичними нормами, що характерно для макіавеллістів. Крім того, макіавеллізм негативно корелює з екстраверсією ($r = -0,16$), що вказує на схильність до прихованих, таємних маніпуляцій. Ці люди, як правило, віддають перевагу менш публічним способам впливу на інших, на відміну від більш соціально активних та відкритих нарцисів. Вищий рівень сумлінності, характерний для нарцисів ($r = 0,16$), може допомагати їм більш успішно досягати соціального схвалення та визнання.

Одним із ключових факторів, що визначають схильність до маніпуляцій, є риси чесності та скромності. Дослідження показують, що ці риси мають негативну кореляцію з рисами темної тріади, тобто люди з нижчими показниками чесності та скромності частіше проявляють маніпулятивну поведінку [47]. Проте, цей зв'язок є різною мірою вираженим для кожної риси темної тріади.

Макіавеллізм демонструє найсильніший негативний зв'язок із чесністю і скромністю ($r = -0,4$), що підкреслює його характерну рису – схильність до обману та маніпуляцій без врахування моральних принципів. Психопатія і нарцисизм також мають негативний зв'язок із цими рисами, проте у слабшому ступені ($r = -0,28$ і $r = -0,26$ відповідно). Це означає, що макіавеллісти найбільш схильні ігнорувати принципи щирості та справедливості. Нарцисизм, своєю чергою, більше пов'язаний з відсутністю скромності, що дозволяє нарцисичним особам домінувати в соціальних взаємодіях, використовуючи маніпулятивні методи для досягнення особистої вигоди.

Хоча загальний зв'язок між невротизмом та рисами темної тріади не є особливо вираженим, все ж деякі негативні кореляції було виявлено. Наприклад, дослідження за допомогою SD3 показують статистично значущі негативні зв'язки між невротизмом та нарцисизмом ($r = -0,13$), макіавеллізмом ($r = -0,15$) та психопатією ($r = -0,30$). Це означає, що особи з високими показниками темної тріади менш схильні до переживання негативних емоцій, таких як тривога, страх або депресія. Водночас існують дослідження, які використовували шкалу МАСН-IV, що показали позитивну кореляцію між макіавеллізмом та невротизмом ($r = 0,14$). Це свідчить про те, що в деяких випадках макіавеллістичні особистості

можуть бути більш вразливими до негативних емоцій, що створює певні суперечності в результатах. Ці розбіжності підкреслюють важливість використання різних інструментів оцінки при вивченні рис темної тріади. Застосування різних шкал, таких як SD3 чи MACH-IV, може впливати на результати та виявляти різні аспекти особистісних характеристик [48].

Вивчаючи безпосередньо рівень маніпулятивної поведінки та її зв'язок з рисами великої п'ятірки, результати дослідження, що провели А. Лелькова і Т. Лорінцова, показали прогностичну силу екстраверсії, відкритості до досвіду та приємності до маніпуляцій, що представлено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Прогностична сила рис особистості на маніпулятивну поведінку [51]

Прогнозування маніпуляції	Коефіцієнт регресії	Стандартна помилка	Стандартизований коефіцієнт	t-тест	p
Невротизм	-0.215	0.206	-0.127	-1.046	0.299
Екстраверсія	0.391	0.189	0.207	2.071	0.042
Відкритість до досвіду	0.556	0.171	0.342	3.244	0.002
Привітність	-0.385	0.167	-0.280	-2.303	0.024
Сумлінність	-0.124	0.206	-0.064	-0.604	0.548

Згідно результатами, конструкти особистості пояснюють 19,2% варіацій маніпулятивної поведінки ($R^2 = 0,192$). Серед рис, що мають прогностичну силу, виділяються:

- Екстраверсія ($\beta = 0,207$, $p = 0,042$) – суттєво пов'язана з маніпуляцією. Люди, які демонструють високу екстраверсію, зазвичай є більш комунікабельними і використовують свої соціальні навички для досягнення власних цілей, що може включати маніпулятивні тактики.
- Відкритість до досвіду ($\beta = 0,342$, $p = 0,002$) – теж пов'язана з маніпулятивною поведінкою. Відкриті до досвіду особистості можуть

бути більш креативними у своїх підходах до соціальних взаємодій, що іноді веде до використання маніпуляцій.

- Приємність ($\beta = -0,280$, $p = 0,024$) має негативну прогностичну силу щодо маніпулятивної поведінки.

Екстраверсія має важливе значення для передбачення рівня маніпуляції, оскільки екстравертовані особистості, завдяки своїм соціальним навичкам та харизмі, часто використовують міжособистісну взаємодію як інструмент для маніпуляцій. Висока екстраверсія пов'язана з нарцисизмом, який характеризується маніпулятивною поведінкою через використання таких методів, як лестощі, обман та хитрість [52]. Це може свідчити про високий рівень соціальної інтуїції та здатність "читати" інших людей для того, щоб краще розуміти ситуації, в яких вони можуть досягти вигоди за рахунок інших [53].

Також дослідження мали на меті встановити, наскільки кожна з рис темної тріади пов'язана з певними формами деструктивної та проблемної поведінки. Зокрема, розглядалися такі аспекти, як агресія, міжособистісні труднощі, непостійна поведінка, проблеми з моральними нормами та антисоціальна тактика. Основні результати дослідження Х. Меркельбаха та інших наведені у таблиці 2.3.

Таблиця 2.3

Зв'язок аспектів поведінки людини з темною тріадою [48]

Психологічні особливості поведінки особистості	Нарцисизм	Макіавеллізм	Психопатія
Агресія/правопорушення	0.04 (-0.10, 0.17)	0.12 (-0.02, 0.26)	0.28 (0.15, 0.42)
Непостійна поведінка	0.03 (-0.10, 0.15)	0.06 (-0.07, 0.19)	0.19 (0.08, 0.32)
Проблеми, пов'язані зі сексом	0.11 (-0.01, 0.23)	0.10 (-0.03, 0.22)	0.24 (0.12, 0.36)
Соціально-емоційний дефіцит	-0.05 (-0.17, 0.06)	0.10 (-0.01, 0.22)	0.25 (0.14, 0.37)

Продовження табл. 2.3

Погане самопочуття	-0.00 (-0.11, 0.11)	0.09 (-0.02, 0.20)	0.14 (0.02, 0.25)
Міжособистісні труднощі	0.14 (0.02, 0.26)	0.16 (0.04, 0.28)	0.19 (0.07, 0.31)
Проблеми моралі	-0.02 (-0.12, 0.08)	0.08 (-0.02, 0.18)	0.22 (0.12, 0.32)
Антисоціальна тактика	0.04 (-0.09, 0.18)	0.14 (0.01, 0.28)	0.20 (0.07, 0.34)

Результати свідчать, що нарцисичні особи не мають чіткої схильності до агресії чи правопорушень, соціально-емоційного дефіциту та антисоціальних тактик. Що стосується міжособистісних труднощів, то нарциси показують помірний зв'язок із цією сферою ($r = 0,14$). Крім того, у сфері інтимних стосунків ($r = 0,11$) нарциси можуть використовувати партнерів для задоволення своїх егоїстичних потреб, часто маніпулюючи емоціями або соціальним статусом.

Макіавеллізм має слабкий зв'язок з агресією та правопорушеннями ($r = 0,12$), а міжособистісні труднощі ($r = 0,16$) є характерною рисою макіавеллістів. Через їхнє прагматичне ставлення до соціальних відносин, вони часто використовують людей для власної вигоди, що призводить до конфліктів і втрати довіри. Важливо відзначити, що макіавеллізм також пов'язаний із соціально-емоційним дефіцитом ($r = 0,10$), що означає емоційну віддаленість і використання емоцій інших як інструменту маніпуляції. Разом з цим, макіавеллісти також проявляють помітну схильність до антисоціальних тактик ($r = 0,14$).

Психопатія є статистично позитивно пов'язаною з усіма психосоціальними результатами. На відміну від нарцисизму й макіавеллізму, психопатія має найсильніший зв'язок із відкритою агресією та правопорушеннями ($r = 0,28$), а зв'язок з непостійною поведінкою ($r = 0,19$) свідчить про їхню імпульсивність та відсутність планування. Психопати часто непередбачувані, що ускладнює соціальні взаємини та робить їхні маніпуляції хаотичними. У соціальній сфері

психопати мають значні міжособистісні труднощі ($r = 0,19$) через їхню емоційну холодність і байдужість до потреб інших. Разом з цим, психопатія має високий зв'язок із антисоціальною тактикою ($r = 0,20$), що може вказувати на те, що психопати активно використовують обман, маніпуляцію та навіть фізичну силу для досягнення своїх цілей.

Підсумовуючи, три риси темної тріади пов'язані з негативними психосоціальними наслідками. Тим не менш, макіавеллізм і особливо психопатія більш переконливо пов'язані з несприятливими психосоціальними наслідками, ніж нарцисизм, що узгоджується з уявленням про те, що і макіавеллізм, і психопатія є більш екстремальними з точки зору порочності і, таким чином, мають більше соціальних і особистих витрат, ніж нарцисизм [54].

Результати іншого порівняльного аналізу особистісних особливостей осіб з різним рівнем схильності до маніпулювання, що провела Н. Гребінь, виявили статистично значущі відмінності, які графічно представлені на рисунку 2.1.

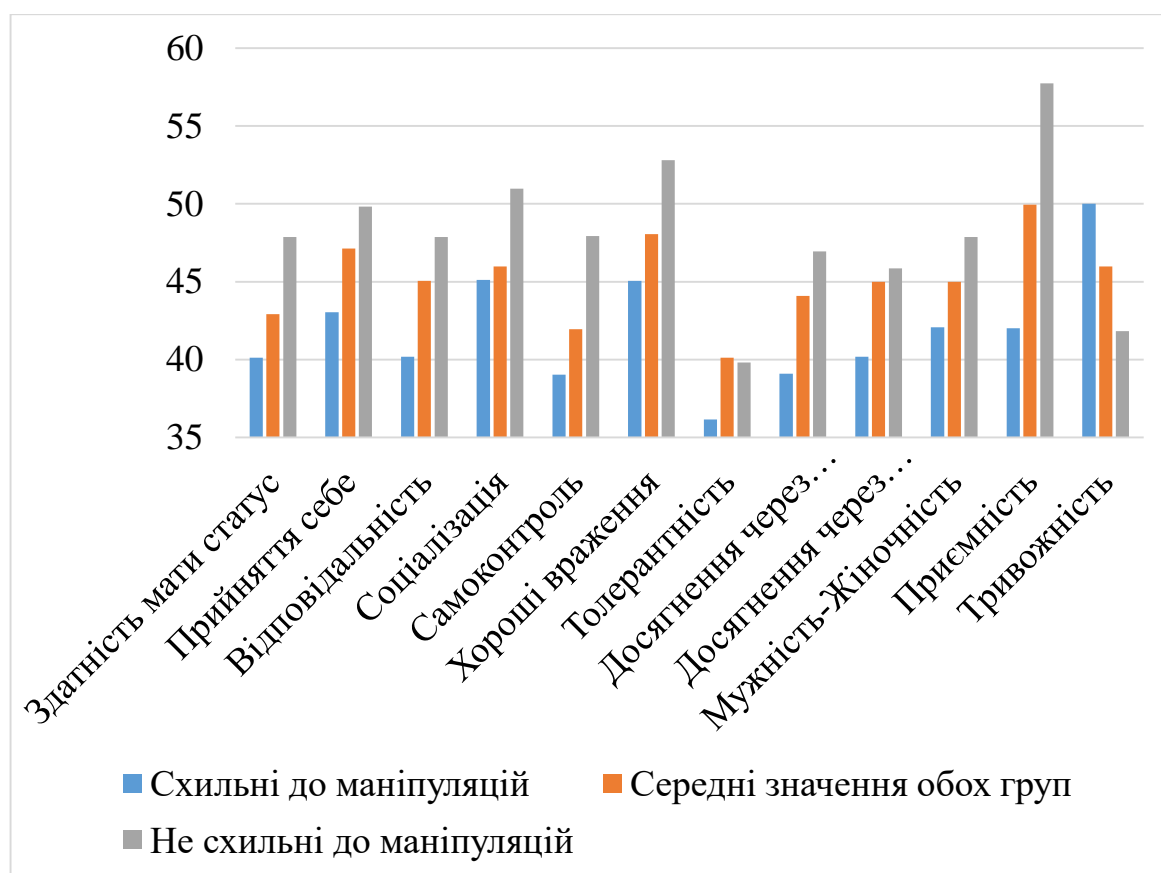


Рис. 2.1. Порівняння психологічних особливостей маніпуляторів та людей, що не схильні до маніпуляцій [55]

Незважаючи на те, що маніпулятори часто успішно впливають на інших, результати показують, що їхня загальна соціальна компетентність є відносно низькою: вони невпевнені в соціальних ситуаціях і не мають чіткого розуміння власної цінності. У соціальній взаємодії ці люди, як правило, не є дуже товариськими та віддають перевагу зовнішньому орієнтуванню. Вони покладаються на соціальні статуси для досягнення своїх цілей, ніж на відкриту конфронтацію чи захист своїх поглядів. Оскільки вони не впевнені у своїх соціальних навичках, їхній підхід до впливу на інших часто буває опосередкованим і завуальованим, що є основою їхньої маніпулятивної поведінки.

Ці люди також виявляють небажання брати на себе відповідальність за лідерські ролі. Вони прагнуть уникати прямих змагань і конкуренції, надаючи перевагу менш помітним, але ефективним способам впливу. Маніпуляція для них стає інструментом, що дозволяє досягати цілей, оминаючи складні й конфронтаційні ситуації. Така поведінка може бути результатом їхньої підвищеної тривожності та бажання уникнути ситуацій, які вони сприймають як загрозові.

Люди, схильні до маніпуляцій, часто відчують підвищений рівень тривожності. Вони сприймають багато ситуацій як небезпечні, особливо ті, що можуть вплинути на їхню самооцінку або соціальний статус. Маніпуляція у цьому випадку виступає своєрідною захисною реакцією, що дозволяє їм уникати конфліктів або ситуацій, які вони сприймають як загрозові. Така тривожність підживлює їхню імпульсивність і нездатність до контролю емоцій, що робить їхню поведінку непередбачуваною та складною для оточуючих.

Ще однією важливою характеристикою осіб, схильних до маніпуляції, є їхня соціальна відстороненість. Вони схильні до підозрілого, емоційно-холодного ставлення до інших людей. Це відображається у слабкому бажанні зрозуміти співрозмовника та відсутності щирого інтересу до його почуттів і потреб. Психологічна холодність дозволяє маніпуляторам бути менш чутливими до етичних або моральних норм. Вони не прагнуть справити позитивне враження на інших або дотримуватися соціальних вимог, що підсилює їхню схильність до маніпулятивної поведінки.

На полярній шкалі «мужність-жіночність» маніпулятори частіше тяжіють до маскулінності. Це означає, що їхня поведінка раціональніша та цілеспрямованіша, ніж чутлива та емоційно відкрита. Однак це також може призводити до нетерпимості до інших людей і недостатньої емпатії. Цікаво, що, незважаючи на раціональність і прагматичність, маніпулятори емоційно залежать від поведінки інших. Вони потребують підтвердження своєї важливості та статусу через реакції навколишніх, що робить їх вразливими до змін у соціальному оточенні.

На відміну від цього, люди із середнім рівнем схильності до маніпуляції вирізняються більшою поведінковою гнучкістю та адаптивністю. Вони мають здатність пристосовуватися до змін і демонструють вищий рівень відповідальності та самоорганізації.

Результати порівняльного аналізу, який провели Д. Н. Джонс і Д. Л. Полхус за шкалами методології FIRO-B, які відображають інтенсивність потреб людини в полях «інклюзія», «контроль» і «прихильність» [56], показують відмінності учасників з різним рівнем схильності до маніпулювання, що зображено на рисунку 2.2.

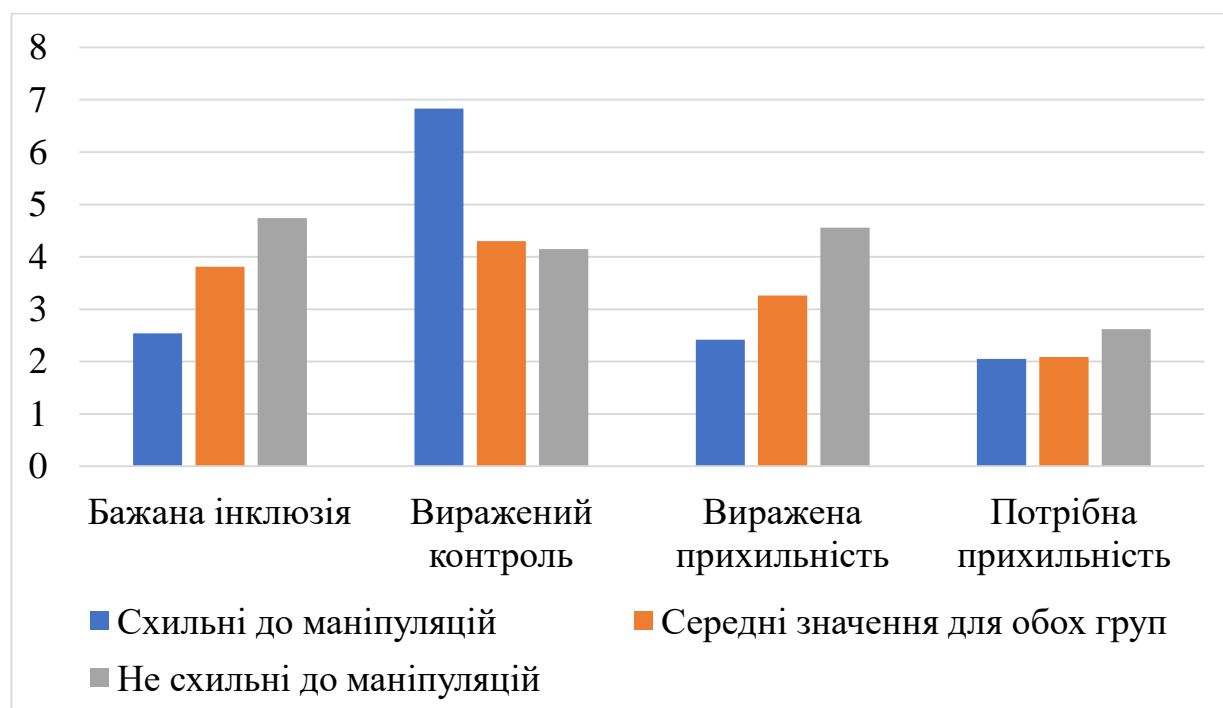


Рис. 2.2. Порівняльна схема результатів дослідження людей із різним рівнем схильності до маніпуляцій за FIRO-B [53]

Загалом, люди зі схильністю до маніпуляції демонструють низьку інтенсивність поведінки, спрямованої на побудову та підтримку близьких міжособистісних взаємодій. Це означає, що вони не мають глибокої потреби у встановленні зв'язків, які ґрунтуються на прихильності та любові. Такі індивіди рідко шукають емоційної підтримки від інших і не очікують її. Їхня соціальна відстороненість виявляється у вибіркового підході до встановлення близьких відносин. Вони обережно підбирають людей, з якими взаємодіють на особистому рівні, що може бути наслідком їхнього підвищеного прагнення до контролю і уникання емоційної вразливості. Таким чином, на відміну від людей з менш вираженою схильністю до маніпуляції, ці особи не прагнуть інтегруватися у соціальні групи або формувати міцні емоційні зв'язки.

Учасники з високим рівнем схильності до маніпуляції демонструють високу інтенсивність поведінки, спрямованої на задоволення потреби контролювати інших людей. Вони прагнуть впливати на дії оточуючих, відчуваючи при цьому себе компетентними та відповідальними за цей вплив. Однак їхня відповідальність часто обмежується бажанням контролювати ситуацію і не поширюється на наслідки їхньої поведінки. Така поведінка має свої корені у прагненні маніпуляторів до прихованого впливу. Їм важливо зберігати відчуття контролю, але водночас уникати відкритого протистояння та відповідальності за власні дії. Приховані прийоми впливу дозволяють їм залишатися в тіні, перекладаючи відповідальність за наслідки на інших. Це також пояснює, чому маніпулятори рідко беруть на себе лідерські ролі – вони віддають перевагу управлінню процесом ззаду, а не з передової позиції.

У дослідженні, що провели В. Г. Гімалієв та інші, і яке застосовувало індивідуально-типологічний опитувальник Л.Н. Собчик, було виявлено цікаві зв'язки між певними особистісними рисами та схильністю до маніпуляції серед студентів та людей молодого віку [57]. Основні результати можна представити у вигляді графа, що зображено на рисунку 2.3.

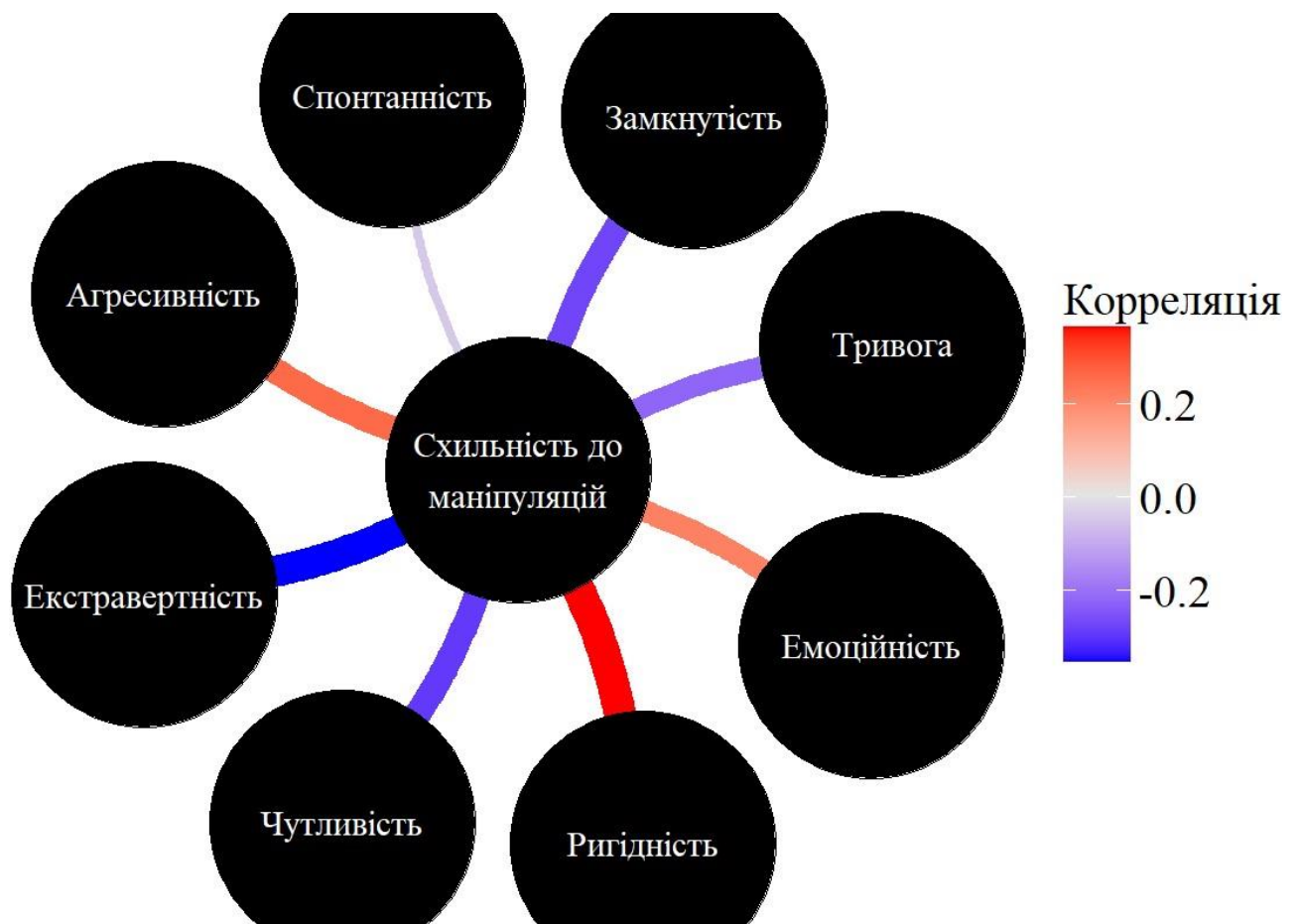


Рис. 2.3. Зв'язок індивідуальних рис особистості та схильності до маніпуляцій [58]

Люди з високим рівнем схильності до маніпулювання виявили значно нижчі показники за такими шкалами, як спонтанність, чутливість та тривожність. Це свідчить про те, що маніпулятори рідше діють імпульсивно і менше схильні до емоційних реакцій у міжособистісному спілкуванні. Їхня поведінка є більш розрахованою і контрольованою, що може полегшувати застосування маніпулятивних стратегій, оскільки ці люди не легко піддаються впливу власних емоційних поривів. Знижена чутливість також свідчить про недостатню емпатію, що є важливим елементом маніпулятивної поведінки.

Результати дослідження також показали зворотний зв'язок між схильністю до маніпулювання та екстраверсією. Люди з високим рівнем екстраверсії – тобто ті, хто схильний до активних соціальних контактів, комунікабельний, орієнтований на зовнішнє соціальне середовище – менш схильні до маніпуляції. Екстравертовані

індивіди, ймовірно, частіше вступають у відкриті взаємодії, засновані на взаємній довірі та співпраці, що знижує потребу в прихованих формах впливу на інших. У той же час, схильність до маніпулювання виявляється пов'язаною з ригідністю – схильністю до стійкості установок, педантизму та підозрливості. Люди з високим рівнем ригідності зазвичай схильні до суворого дотримання власних поглядів, важко адаптуються до нових ситуацій і можуть бути недовірливими до інших.

Таким чином, люди, схильні до маніпуляції, зазвичай демонструють менш емоційно насичену поведінку і менше схильні до емоційних реакцій, що дозволяє їм більш ефективно впливати на інших прихованими методами. Їхня низька екстраверсія та соціальна відстороненість сприяють униканню відкритих конфліктів і прямої взаємодії, що підкріплює застосування маніпулятивних тактик у міжособистісному спілкуванні.

2.2. Демографічні та ціннісні чинники людей, схильних до маніпуляцій

Однією з ключових демографічних характеристик, що впливає на схильність до маніпуляцій, є гендерна приналежність. Дослідження показують, що риси, які входять до темної тріади, є більш вираженими у чоловіків, ніж у жінок. Величина ефекту для психопатії ($r = 0,29$) була вищою, ніж для нарцисизму ($r = 0,15$) і макіавеллізму ($r = 0,16$), що можна інтерпретувати як помірну гендерну різницю у психопатії та меншу – для інших рис [48]. Ці відмінності не залежать від методів вимірювання, що підтверджує їхню стабільність у різних дослідженнях.

Загалом чоловіки частіше демонструють трансгресивну поведінку, тобто таку, яка порушує соціальні та моральні норми. Дослідження екстерналізації психопатології показують, що чоловіки більш схильні до правопорушень та насильства, особливо у молодшому віці. Ця гендерна різниця зберігається і в дорослому житті. Загалом чоловіки частіше мають діагноз антисоціального розладу особистості та здійснюють більше злочинів порівняно з жінками [59].

Що стосується нарцисизму, мета-аналіз, що охоплював 355 досліджень, показав, що чоловіки загалом мають вищий рівень нарцисизму [60]. Хоча гендерна

різниця у нарцисизмі була відносно невеликою, деякі аспекти цієї риси, такі як експлуататорство, право на особливе ставлення та самодостатність, виявлялися більш вираженими у чоловіків. Це вказує на те, що чоловіки частіше використовують соціальні відносини для досягнення своїх цілей, що може підкріплювати їхню схильність до маніпуляцій.

Гендерні відмінності в макіавеллізмі також демонструють схильність чоловіків до більшої маніпулятивності. Хоча кількість досліджень у цій сфері не є значною, існуючі дані свідчать, що чоловіки частіше демонструють риси макіавеллізму, ніж жінки [61]. Це включає такі прояви, як прагнення до влади, готовність маніпулювати іншими заради власної вигоди та використання неетичних методів для досягнення своїх цілей. Подібна картина спостерігається й у психопатії, і описові огляди вказують на те, що чоловіки демонструють сильніші аспекти цієї риси як у судово-медичних популяціях, так і в загальному суспільстві [62]. Можливо також, що гендерні відмінності в схильності до маніпуляцій можуть бути пов'язані зі стереотипами та соціальними очікуваннями. Жінки, як правило, менш схильні до проявів агресивних маніпуляцій, тоді як чоловіки частіше вдаються до прямої форми маніпулятивної поведінки.

Окрім гендерних особливостей, важливу роль у маніпулятивній поведінці відіграють ціннісні аспекти. Використання методики вивчення цінностей особистості за Шварцем у деяких дослідженнях дозволило дослідити ціннісно-мотиваційну структуру особистості на рівні нормативних ідеалів і індивідуальних пріоритетів [63]. Дослідження В. Г. Гімалієва та його колег ідентифікує 10 основних ціннісних типів мотивації, серед яких: Влада, Досягнення, Гедонізм, Стимулювання, Незалежність, Універсалізм, Доброта, Традиційність, Конформність і Безпека. Середні значення за методикою визначення ціннісних орієнтацій на рівні нормативних ідеалів у людей із низьким та високим рівнем схильності до маніпулятивної поведінки в міжособистісному спілкуванні представлені на верхній частині рисунку 2.4. Середні значення на рівні індивідуальних пріоритетів представлено на нижній частині рисунку 2.4.

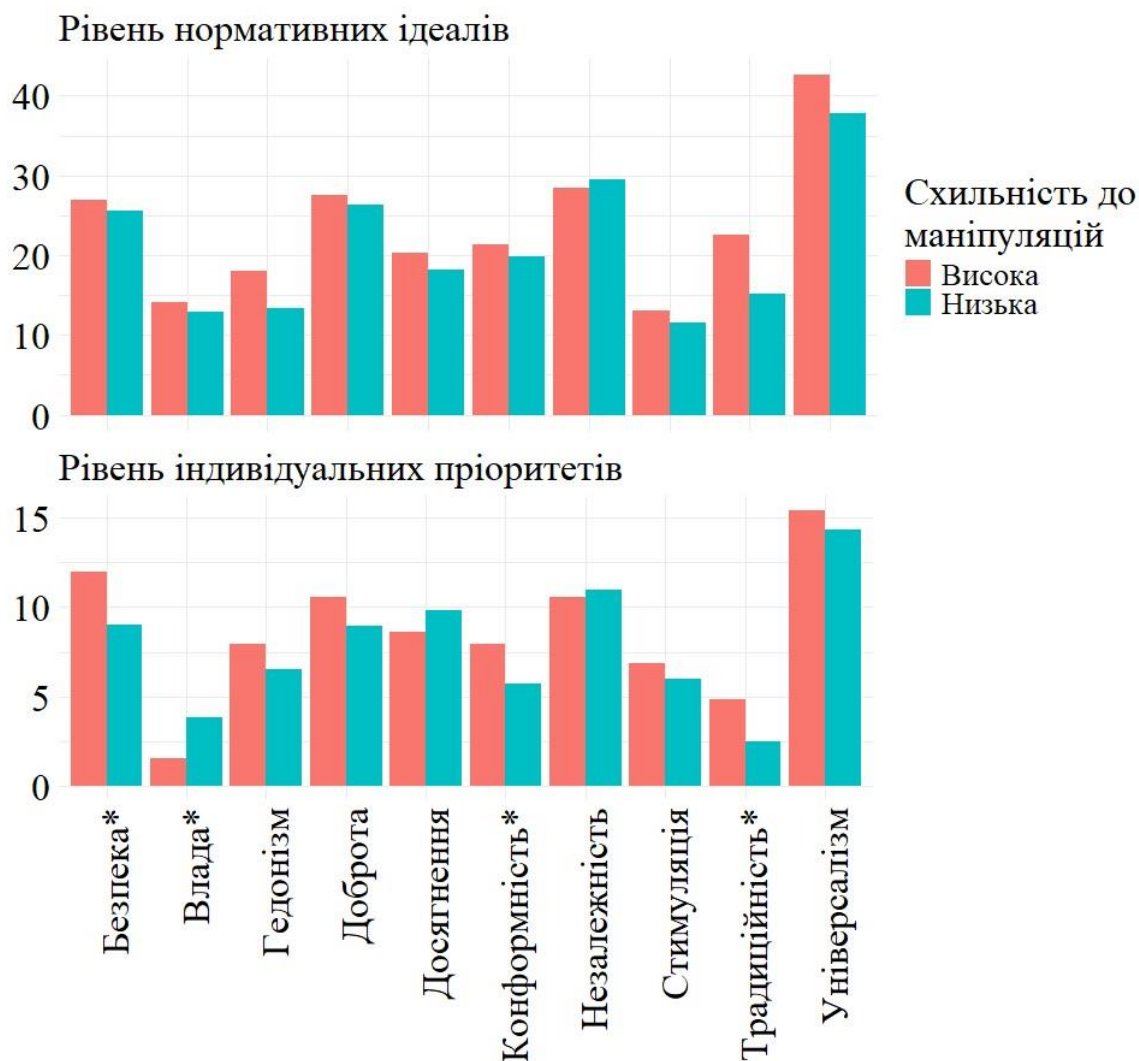


Рис. 2.4. Середні показники за методикою визначення ціннісних орієнтацій у людей із різною схильністю до маніпуляцій [58]; * $p < 0.05$

За результатами дослідження, за нормативними ідеалами достовірних відмінностей середніх показників між молодими людьми з високою та низькою схильністю до маніпулятивної поведінки не виявлено. Однак простежується тенденція до більшої орієнтації на цінності, такі як традиції, універсалізм, гедонізм і досягнення у тих, хто схильний до маніпулювання. Це означає, що ці люди більше поважають і приймають звичаї та ідеї, які існують у їхньому культурному середовищі. Вони зосереджені на потребах виживання як для себе, так і для своєї соціальної групи, що стає важливим, коли вони стикаються з іншими соціальними групами або розширюють свою первинну групу. З одного боку, вони прагнуть

насолюди та чуттєвих задоволень, з іншого – намагаються досягти особистого успіху відповідно до соціальних стандартів.

На рівні індивідуальних пріоритетів люди з високою схильністю до маніпулювання значно вище оцінюють такі цінності, як конформність, традиційність і безпека, але показують нижчі результати за шкалою «влада». Це вказує на те, що в своїй поведінці вони керуються цінностями, які вимагають стримування імпульсів, що можуть мати негативні соціальні наслідки. Вони частіше обирають діяти приховано і непомітно, прагнучи досягнення власних цілей без демонстративного прояву сили або контролю, а також демонструють самодисципліну, ввічливість, слухняність, намагаються завоювати повагу старших і авторитетних осіб. Традиційний спосіб поведінки стає для них символом групової солідарності, виразом спільних цінностей та гарантією виживання. Також більш маніпулятивні особи приділяють велику увагу цінностям, пов'язаним з безпекою, яка охоплює як особисту, так і соціальну сферу (соціальний порядок, безпека сім'ї, національна безпека, взаємоповага, чесність, здоров'я).

Результати кореляційного аналізу, що провели В. Г. Гімалієва та інші, шкал методики визначення ціннісних орієнтацій на рівнях нормативних ідеалів та індивідуальних пріоритетів зі шкалами маніпулятивної установок наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

Зв'язок між ціннісними орієнтаціями за нормативними ідеалами і індивідуальними пріоритетами, та схильністю до маніпуляцій [58]

	Рівень нормативних ідеалів	Рівень індивідуальних пріоритетів
Конформність	-0,217	0,085
Традиційність	-0,202	-0,213
Доброта	-0,237	-0,341*
Універсалізм	-0,341*	-0,414*
Незалежність	-0,094	-0,008
Стимуляція	0,01	-0,12

Продовження табл. 2.4

Гедонізм	-0,04	0,094
Досягнення	-0,144	-0,159
Влада	-0,192	0,12
Безпека	-0,322	-0,073

Аналіз на рівні нормативних ідеалів вказує на те, що для осіб, схильних до маніпуляцій, ключові цінності, такі як універсалізм і доброта, оцінюються нижче порівняно з іншими цінностями. Зокрема, для універсалізму було виявлено значущу негативну кореляцію ($r = -0,34$), що свідчить про те, що маніпулятивні індивіди рідше розглядають моральні та етичні норми як важливу частину своїх нормативних ідеалів. Ці індивіди також мають низькі показники на рівні нормативних ідеалів для конформності ($r = -0,217$), традиційності ($r = -0,20$) та безпеки ($r = -0,32$). Це означає, що правила і традиції, які підтримують соціальну стабільність і передбачають уникнення соціальної непередбачуваності, не є основними цінностями для маніпулятивних людей. Вони схильні нехтувати загальноприйнятими нормами заради досягнення власних цілей.

На рівні індивідуальних пріоритетів спостерігається подібна тенденція. Універсалізм ($r = -0,414^*$) і доброта ($r = -0,34^*$) мають ще нижчі показники, що вказує на те, що люди, схильні до маніпуляцій, не вважають допомогу іншим важливим особистим пріоритетом. Водночас такі цінності, як влада ($r = 0,12$) та гедонізм ($r = 0,09$), навпаки, займають більше значення серед їхніх особистих цінностей. Також цікаво, що на рівні індивідуальних пріоритетів цінність конформності ($r = 0,085$) стала позитивною, хоча її рівень все ще залишається досить низьким. Це може вказувати на те, що маніпулятори можуть пристосовуватися до соціальних норм заради власної вигоди, не вважаючи це важливим на рівні своїх ідеалів.

Загалом на зменшення схильності до маніпулювання впливає зміцнення розуміння, толерантності, прагнення захистити добробут усіх людей і природи, прагнення до гармонії, стабільності суспільства та стосунків.

Вважається, що у багатьох молодих людей домінуючою є маніпулятивна спрямованість у спілкуванні, що може бути пов'язано з віковими особливостями цього періоду (суперництво, конкуренція групових стосунків, бажання отримати певний статус, труднощі, що виникають у процесі спілкування та навчання). Також на це впливає фактори зовнішнього середовища, що загострюють ці особливості, зокрема вплив прагматичних установок у суспільстві «бути успішним, фінансово заможним, мати високий статус тощо». Схильним до маніпулювання властиві переконання, що довіряти іншим небезпечно, що у взаємодії з іншими треба бути обережним і більшість людей думає і дбає лише про себе. Інша особливість ціннісних переконань молодих людей, схильних до маніпулювання, пов'язана з їхніми уявленнями про справедливість навколишнього світу: вони не вірять, що в житті діють закони справедливості і кожен отримує те, на що заслуговує.

Інший аналіз ціннісно-орієнтаційного поля у дослідженні Г. Крампена дозволив виявити достовірні відмінності в осіб з різним рівнем схильності до маніпулювання, що зображено на рисунку 2.5.

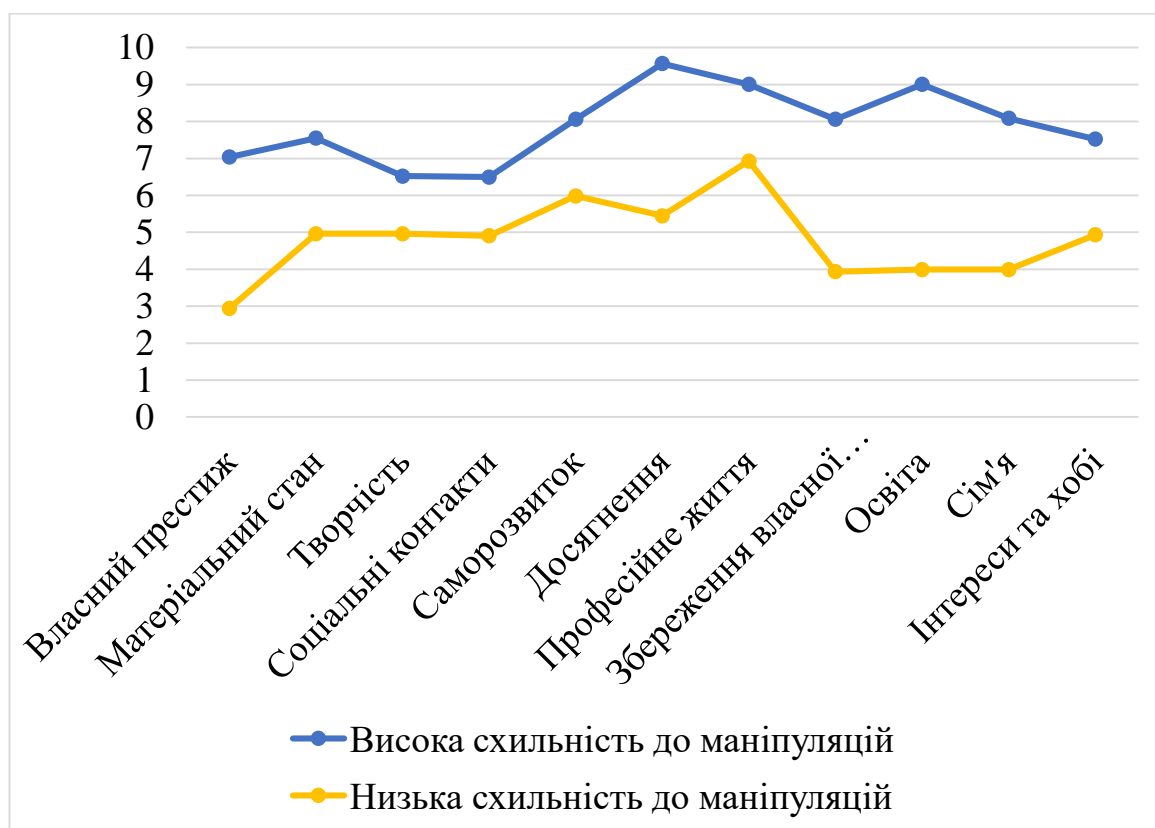


Рис. 2.5. Порівняльна діаграма результатів дослідження за Опитувальником термінальних цінностей [61]

Загалом уваги заслуговує той факт, що особи, схильні до маніпуляцій, оцінюють значущість всіх основних термінальних цінностей та сфер життя вище, ніж люди без такої схильності. Люди, схильні до маніпулювання, прагнуть досягти значних результатів у різних сферах життя, що відображає їх амбіційність та бажання перевершувати інших, а збереження індивідуальності займає одну з провідних позицій, оскільки маніпулятори високо цінують незалежність та унікальність своїх поглядів, переконань і способу життя.

Разом з цим, маніпулятивні індивіди вважають важливим самовдосконалення, самореалізацію та високий матеріальний статус. Для них важливо постійно розвиватися, що може бути обумовлено їхнім прагненням до впливу на оточення, а матеріальні блага для них є не лише способом забезпечення життя, а й інструментом для підтримки високої самооцінки та відчуття значущості.

У загальному висновку про ціннісні орієнтації людей, схильних до маніпуляцій, варто зазначити, що такі особи демонструють специфічну ціннісну структуру, яка відрізняється від тих, хто не має схильності до маніпулятивної поведінки. Їхні пріоритети значною мірою орієнтовані на індивідуальні досягнення, владу, особистий успіх та задоволення, що проявляється в таких цінностях, як гедонізм, досягнення і, частково, стимулювання. Вони частіше прагнуть домінувати над іншими, але, на відміну від відкритого лідерства, вони вважають за краще діяти приховано і обережно, досягаючи цілей через маніпуляції, а не пряме зіткнення.

Люди з маніпулятивною схильністю також частіше орієнтуються на цінності, пов'язані з безпекою та традиціями, оскільки це дозволяє їм легше пристосовуватися до групових норм і забезпечувати власний комфорт у взаємодії з оточуючими. Вони демонструють сильну потребу в стабільності, соціальному порядку та захищеності. У той же час, їх менша увага до таких цінностей, як доброта, універсалізм та конформність, вказує на їхню схильність ставити власні інтереси вище за добробут інших.

Висновки до другого розділу

Результати досліджень вказують на те, що особи з вираженою схильністю до маніпуляцій у міжособистісній взаємодії демонструють ряд специфічних психологічних рис, які відрізняють їх від тих, хто не має цієї схильності. Зокрема, ці індивіди мають високий рівень тривожності, що супроводжується низьким рівнем самоприйняття. Їхня соціальна настороженість і підозрілість проявляються в обмеженій довірливості до оточуючих. У міжособистісній взаємодії вони зазвичай не вдаються до агресивного впливу, і разом з цим мають знижений інтерес до активної соціальної взаємодії, проявляють відстороненість у групових ситуаціях, що може знижувати їхню адаптивність. Вони віддають перевагу матеріальним цінностям і цінностям саморозвитку, але часто нехтують моральними нормами і соціально бажаною поведінкою.

Загалом схильність до маніпуляцій можна розглядати як особистісну рису, що проявляється в підозрливості, настороженості, недовірливості, високій критичності і агресивності. Ці характеристики можуть призвести до соціальної ізоляції та труднощів у соціальному інтегруванні. Молодь з високою схильністю до маніпуляцій часто відчуває страх перед новими життєвими ситуаціями і людьми, що ускладнює їхню адаптацію до нових умов. Вони не прагнуть змінювати свою поведінку відповідно до соціальних і моральних норм.

Проте, підвищення комунікабельності, активні соціальні контакти, орієнтація на соціальне середовище та чутливість можуть знижувати схильність до маніпуляцій. Водночас, інтровертна суб'єктивність, інертність установок, педантичність і підозрілість можуть посилювати цю схильність, створюючи умови для її розвитку. Зокрема, інтровертні особи можуть виявляти більшу схильність до маніпуляцій через їхню обмежену соціальну взаємодію, яка не забезпечує достатнього зворотного зв'язку і перевірки власних соціальних стратегій.

РОЗДІЛ 3.

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЛЮДЕЙ, СХИЛЬНИХ ДО МАНІПУЛЯЦІЙ

3.1. Мета, завдання та загальна організація дослідження

На основі вивчених літературних джерел можна зробити висновок, що маніпуляції є складним психологічним явищем, яке має значний вплив на міжособистісні стосунки та психічне здоров'я. Така поведінка часто базується на використанні психологічної вразливості та соціальних механізмів, що посилюється рисами темної тріади, включаючи макіавеллізм, нарцисизм та психопатію, які характеризуються відсутністю емпатії, імпульсивністю, домінуванням та схильністю до маніпулятивної поведінки. Разом з цим, психологічні характеристики осіб, схильних до маніпуляцій, включають підвищену настороженість, недовірливість та обмеженість у соціальній взаємодії, а інтровертність, інертність установок та педантичність можуть сприяти розвитку маніпулятивної поведінки.

В третьому розділі представлено результати емпіричного дослідження психологічних особливостей людей, які мають схильність до маніпулятивної поведінки.

Об'єкт дослідження – схильність до маніпуляцій як психологічна категорія.

Предмет дослідження – психологічні особливості людей, схильних до маніпуляцій.

Концептуальною гіпотезою дослідження є припущення, що при контролі факторів зовнішнього середовища люди, які схильні до маніпуляцій, мають більш виражені певні риси характеру.

Відповідно до цього, були висунуті наступні **емпіричні гіпотези**:

1. Люди з різним демографічними характеристиками виявляють відмінності у рівні прояву схильності до маніпулятивної поведінки;

2. Люди, що схильні до маніпуляцій, мають більш виражені риси психопатії, нарцисизму та макіавеллізму;

3. Люди, що схильні до маніпуляцій демонструють більш високий рівень самооцінки.

Метою цієї частини роботи є емпіричне дослідження психологічних особливостей людей, схильних до манипулятивної поведінки.

До завдань емпіричного дослідження відносяться:

- a) Добір методик із метою перевірки гіпотез;
- b) Кількісний аналіз отриманих даних емпіричного дослідження;
- c) Обговорення отриманих результатів і висновки за підсумками дослідження
- d) Визначення подальших перспектив розробки заявленої проблематики.

Експериментальна вибірка дослідження: включає 56 осіб: 43 жінки та 21 чоловіка віком від 17 до 25 років включно. Опитувальники були відправлені у студентські групові чати через месенджери Viber та Telegram. Студентам було потрібно заповнити розділ демографічної інформації, що включав сімейний стан, стать і вік, а також 6 опитувальників. Для повернення запитань по месенджеру було встановлено 10-денний крайній термін. Час, необхідний для виконання опитування, становив приблизно 20 хвилин.

Методи дослідження:

1) теоретичні – аналіз наукових джерел для систематизації на узагальнення матеріалу щодо визначення психологічних характеристик, які впливають на формування та прояв маніпулятивної поведінки в різних соціальних умовах.

2) емпіричні – для проведення дослідження підбираються наступні психодіагностичні методики:

1. *Короткий показник темних рис особистості (SD3)*, що розроблений для оцінки нарцисизму, макіавеллізму та психопатії – трьох основних компонентів темної тріади [Додаток А]. Цей опитувальник складається з 27 пунктів, рівномірно розподілених між трьома рисами, тобто по 9 пунктів для кожної, котрі оцінюються за шкалою Лайкерта від 1 до 5. Розробники SD3 прагнули створити інструмент,

який би поєднував доступність і зручність короткої шкали з адекватною точністю вимірювання, притаманною більш детальним інструментам, таким як NPI (Narcissistic Personality Inventory), MACH-IV (для макіавеллізму) та SRP-III (Self-Report Psychopathy Scale). Було продемонстровано, що SD3 має прийнятну валідність і корелює з основними шкалами, такими як NPI, MACH-IV і SRP-III. Проте, на відміну від детальніших опитувальників, SD3 використовує обмежену кількість пунктів, через що не всі аспекти кожної риси темної тріади представлені повною мірою [64]. Це стосується, зокрема, більш складних проявів нарцисизму, а також нюансів у характеристиках психопатії та макіавеллізму. Порівняно з альтернативною шкалою Dirty Dozen (DD), яка складається лише з 12 пунктів, SD3 демонструє вищу точність і надійність, зберігаючи при цьому короткість.

2) *Шкала самооцінки Розенберга (RSES)* – інструмент для вимірювання глобальної самооцінки особистості, що складається з 10 тверджень [Додаток Б]; половина пунктів сформульована позитивно, інша половина – негативно, що забезпечує більш збалансовану оцінку і допомагає уникнути ефекту соціальної бажаності відповідей [65]. Відповіді респондентів оцінюються за 4-бальною шкалою Лайкерта від 1 (зовсім не згоден) до 4 (повністю згоден). Негативно сформульовані твердження потребують реверсного кодування: відповіді на них інвертуються, перш ніж підсумовувати загальний бал. Загальний показник варіюється від 10 до 40, де вищі значення свідчать про вищу самооцінку.

3) *П'ятифакторна інвентаризація NEO (NEO-FFI)* – це скорочена версія повної п'ятифакторної моделі особистості, розроблена для оцінки основних рис, визначених теорією великої п'ятірки. Вперше цей інструмент був представлений у 1992 році Полом Т. Костою та Робертом Р. МакКреєм як адаптований варіант їхньої повної анкети NEO-PI-R (Revised NEO Personality Inventory) і є одним із найпоширеніших інструментів для вимірювання особистісних рис. NEO-FFI складається з 60 тверджень, по 12 для кожної з п'яти основних рис особистості, і респонденти відповідають на кожне твердження за шкалою Лайкерта від 1 (абсолютно не згоден) до 5 (повністю згоден). В більшості досліджень коефіцієнти α Кронбаха для кожної з рис варіюються від 0,68 до 0,86, що вказує на добру

внутрішню узгодженість, а кореляції між рисами NEO-FFI і відповідними шкалами інших тестів (наприклад, ММРІ) свідчать про валідність вимірювання основних особистісних рис [67]. Дослідження підтверджують, що NEO-FFI дозволяє передбачати такі аспекти, як задоволеність життям, успішність у роботі, міжособистісна адаптація та психічне здоров'я, а сам тест перекладений багатьма мовами, включаючи українську, і адаптований до різних культур.

4) *PWB-18*, або скорочена версія шкали психологічного благополуччя Ріффа, є інструментом для вимірювання рівня психологічного добробуту людини, що охоплює шість основних параметрів благополуччя [Додаток В]: автономію, екологічну майстерність, особистісне зростання, позитивні стосунки з іншими, наявність мети в житті та самоприйняття [68]. Опитувальник складається з 18 тверджень, які оцінюються респондентами за шестибальною шкалою Лайкерта, що дозволяє визначити ступінь згоди або незгоди з конкретними твердженнями, що стосуються кожного з параметрів. Загальний бал, який може отримати респондент, варіюється від 18 до 108, де вищі показники свідчать про більш високий рівень психологічного благополуччя (але для зручності дослідження використовуються середні арифметичні значення). Наукові дослідження підтверджують високу надійність і валідність PWB-18, наприклад, у низці робіт було встановлено високий рівень внутрішньої узгодженості опитувальника, і шкала ефективно відображає заявлені параметри благополуччя, а її показники корелюють із результатами інших інструментів, що вимірюють подібні конструкції, таких як шкала життєзадоволення чи індикатори емоційного стану.

5) Опитувальник якості життя Макгілла, розроблений С. Р. Коеном, використовується для оцінки різних аспектів якості життя [69]. Відповідно до цього дослідження, він охоплює три основні сфери: психологічну, екзистенціальну та соціальну, виключаючи фізичну сферу, що дозволяє сконцентруватися на нематеріальних аспектах благополуччя [Додаток Г]. Методика передбачає оцінку респондентами кожного питання за шкалою від 0 до 10, де 0 означає повну незгоду з твердженням, а 10 – повну згоду. Для отримання показника за кожною сферою

якості життя обчислюється середнє арифметичне відповідей на запитання, що стосуються цієї конкретної сфери.

Автори опитувальника повідомляють про високу внутрішню узгодженість всього інструменту, яка визначена за допомогою коефіцієнта α Кронбаха на рівні 0,83. Для окремих субшкал цей показник варіюється у межах від 0,62 до 0,81, що свідчить про їхню прийнятну надійність. Окрім високої надійності, опитувальник був використаний у багатьох дослідженнях, спрямованих на аналіз психологічного та соціального добробуту. Наприклад, у дослідженнях, що вивчали якість життя у пацієнтів із хронічними захворюваннями, було показано, що опитувальник ефективно виявляє зв'язки між соціальною підтримкою, психологічною адаптацією та рівнем задоволеності життям.

Також у роботі використовується власний опитувальник для оцінки схильності до маніпулятивної поведінки в міжособистісних стосунках, що включає 10 тверджень, кожна з яких оцінюється за шкалою Лайкерта від 1 (зовсім не згоден) до 5 (повністю згоден), що представлено у Додатку Д. Чим вищий середній бал, тим вищий рівень схильності людини до маніпулятивної поведінки.

3) методи математичної обробки даних.

Для більш порівнянного аналізу даних та кращої інтерпретації, за кожним опитувальником та тестом були розраховані середні арифметичні показники. Дослідження впливу демографічних змінних вивчається за допомогою порівняння середніх значень за кожною групою (*t*-тест, дисперсійний аналіз), та за допомогою побудови регресійної моделі [70-72]. Також за допомогою *регресійного аналізу* вивчаються зв'язки між маніпулятивної поведінкою та рисами особистості, включаючи риси темної тріади (психопатія, макіавеллізм, нарцисизм) і рисами великої п'ятірки (сумлінність, екстраверсія, невротизм, привітність, відкритість), оскільки зібрані дані представляють собою кількісні, а не категоріальні змінні. Для оцінки зв'язку схильності до маніпуляцій і суб'єктивного благополуччя та самооцінки використовуються різні міри кореляцій, у тому числі *кореляція Пірсона*, *d*-кореляція та гаусова кореляція [73]. Математична обробка даних була здійснена за допомогою комп'ютерного пакету статистичних програм SPSS (версія

27). Необхідні підрахунки та візуалізація даних виконувались у програмі Excel та RStudio.

3.2. Результати вимірювання рівнів прояву рис характеру, суб'єктивного благополуччя та якості життя у досліджуваних

На рисунку 3.1 наведено демографічні характеристики вибірки, які демонструють, що більшість учасників дослідження належать до вікової групи 20-22 роки (середній вік становить 21 рік). Переважна частина респондентів – жінки (57,1%); у контексті сімейного стану 55,4% учасників визначають себе як самотні, 32,1% перебувають у стосунках, і лише 7,1% є одруженими.

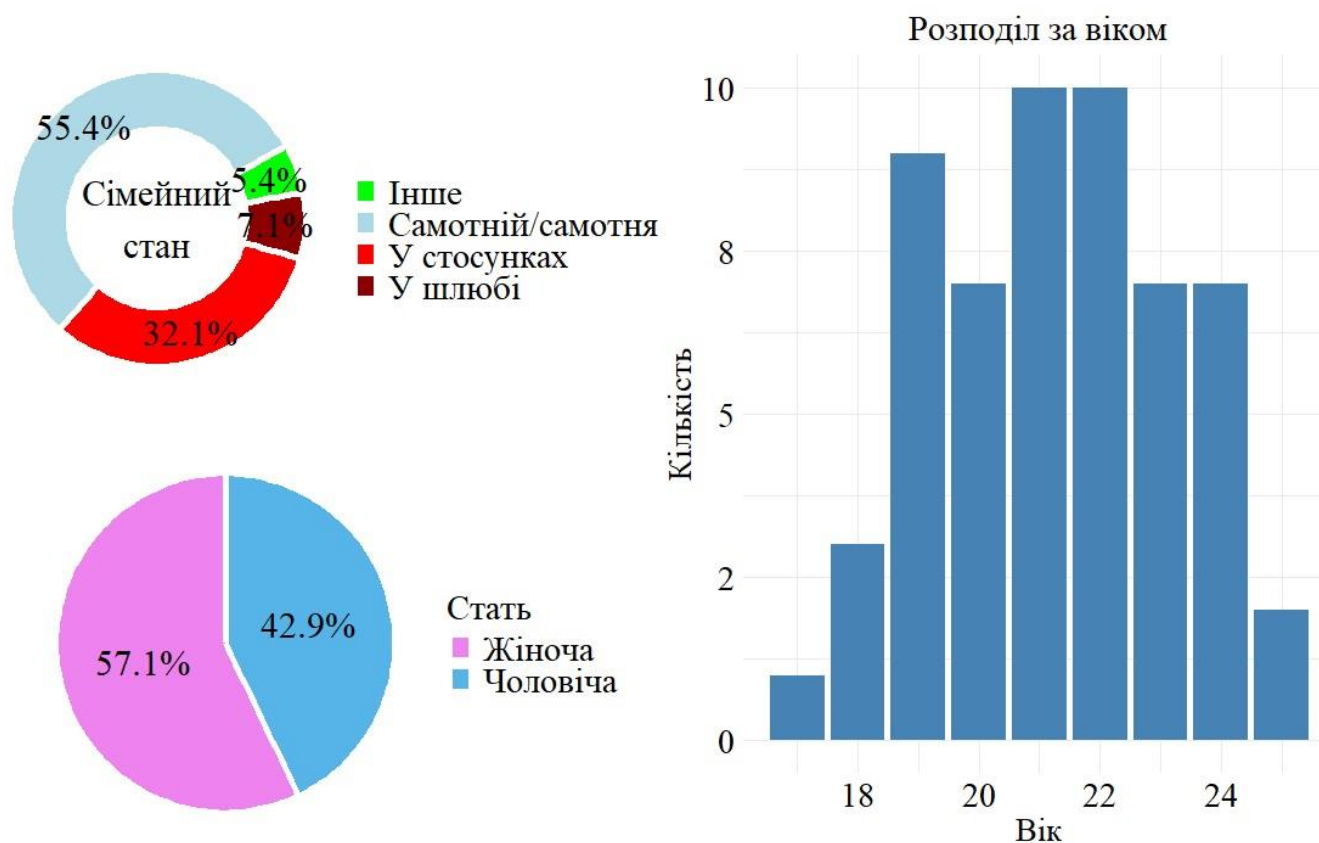


Рис. 3.1. Аналіз демографічних показників вибірки

Детальне вивчення характеристик основних змінних дослідження за допомогою описової статистики дозволяє не лише отримати загальне уявлення про розподіл значень змінних, але й оцінити їхню варіативність, середні значення та інші ключові параметри, що представлено у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1

Описова статистика основних досліджуваних змінних

Показники	Нарцисизм	Макіавеллізм	Психопатія	Самооцінка	Психологічне благополуччя	Схильність до маніпуляцій
Середнє	2,36	2,21	1,75	2,06	2,75	2,43
Стандартна помилка	0,11	0,09	0,07	0,11	0,13	0,07
Медіана	2,56	2,16	1,75	2,21	2,80	2,44
Стандартне відхилення	0,81	0,71	0,50	0,80	0,98	0,53
Дисперсія вибірки	0,66	0,50	0,25	0,63	0,95	0,28
Екссес	0,19	0,13	-0,07	-0,46	-0,08	0,29
Асиметрія	-0,29	-0,17	0,40	-0,42	-0,40	0,18

Більшість змінних демонструють середні значення в межах очікуваного діапазону, що свідчить про відсутність суттєвих відхилень у вибірці, а низькі стандартні помилки підтверджують високу точність оцінок. Найбільша варіативність спостерігається у показниках психологічного благополуччя, що може пояснюватися впливом зовнішніх факторів, таких як стрес чи бойові дії. Екссес і асиметрія здебільшого підтверджують нормальний розподіл, хоча деякі змінні, наприклад самооцінка, мають відхилення у вигляді плаского розподілу та зміщення до вищих значень. Схильність до маніпуляцій проявляє слабкий позитивний нахил, що свідчить про наявність невеликої кількості респондентів із підвищеними показниками за цією змінною. Для більш точного аналізу таких змінних будуть використані додаткові тести на нормальність розподілу.

За допомогою боксплотів проведено аналіз даних, пов'язаних із параметрами «Великої п'ятірки» та аспектами психологічного благополуччя, що представлено на рисунку 3.2.

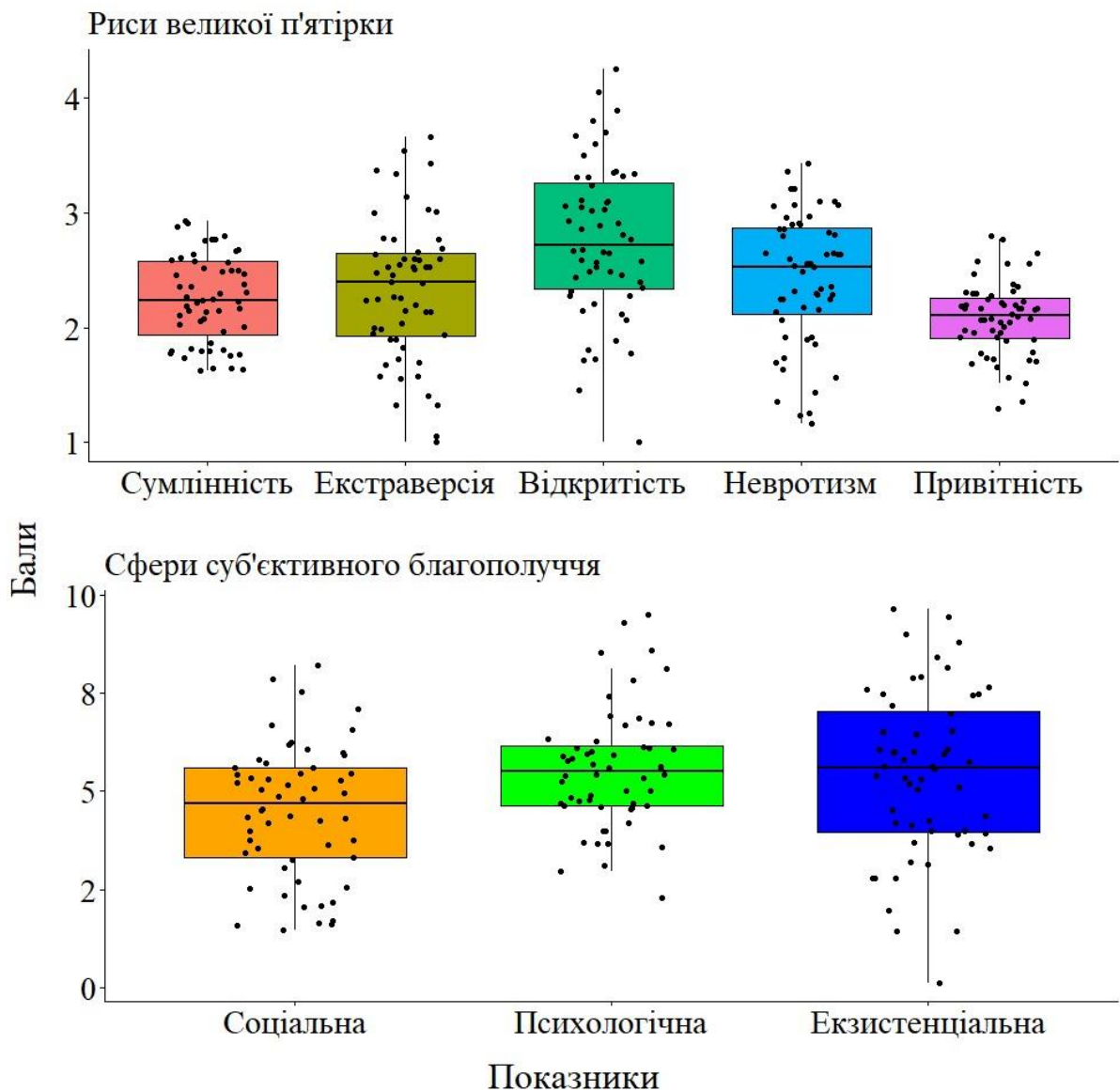


Рис. 3.2. Графічне зображення медіани та розподілу обраних змінних

Найбільш виразною рисою вибірки є відкритість, яка характеризується високим середнім рівнем і значною варіативністю результатів. Показники сумлінності, екстраверсії та невротизму демонструють середні значення, розташовані близько одне до одного, із порівняно вузьким діапазоном.

У сфері суб'єктивного благополуччя стабільними виявилися соціальна та психологічна складові, а екзистенціальна сфера демонструє ширший діапазон результатів, що може свідчити про значні індивідуальні розбіжності.

3.3. Результати дослідження значимих відмінностей між респондентами з різним рівнем схильності до маніпуляції за показниками психологічного благополуччя, самооцінки

Для перевірки першої гіпотези щодо впливу демографічних змінних на рівень схильності до маніпуляцій було застосовано дисперсійний аналіз для визначення відмінностей у середніх значеннях схильності до маніпуляцій між групами з різним сімейним станом, лінійну регресію для виявлення зв'язку між віком та схильністю до маніпуляцій, а також t-тест Стьюдента для порівняння рівня маніпулятивності між чоловіками та жінками. Результати аналізу представлені на рисунку 3.3.

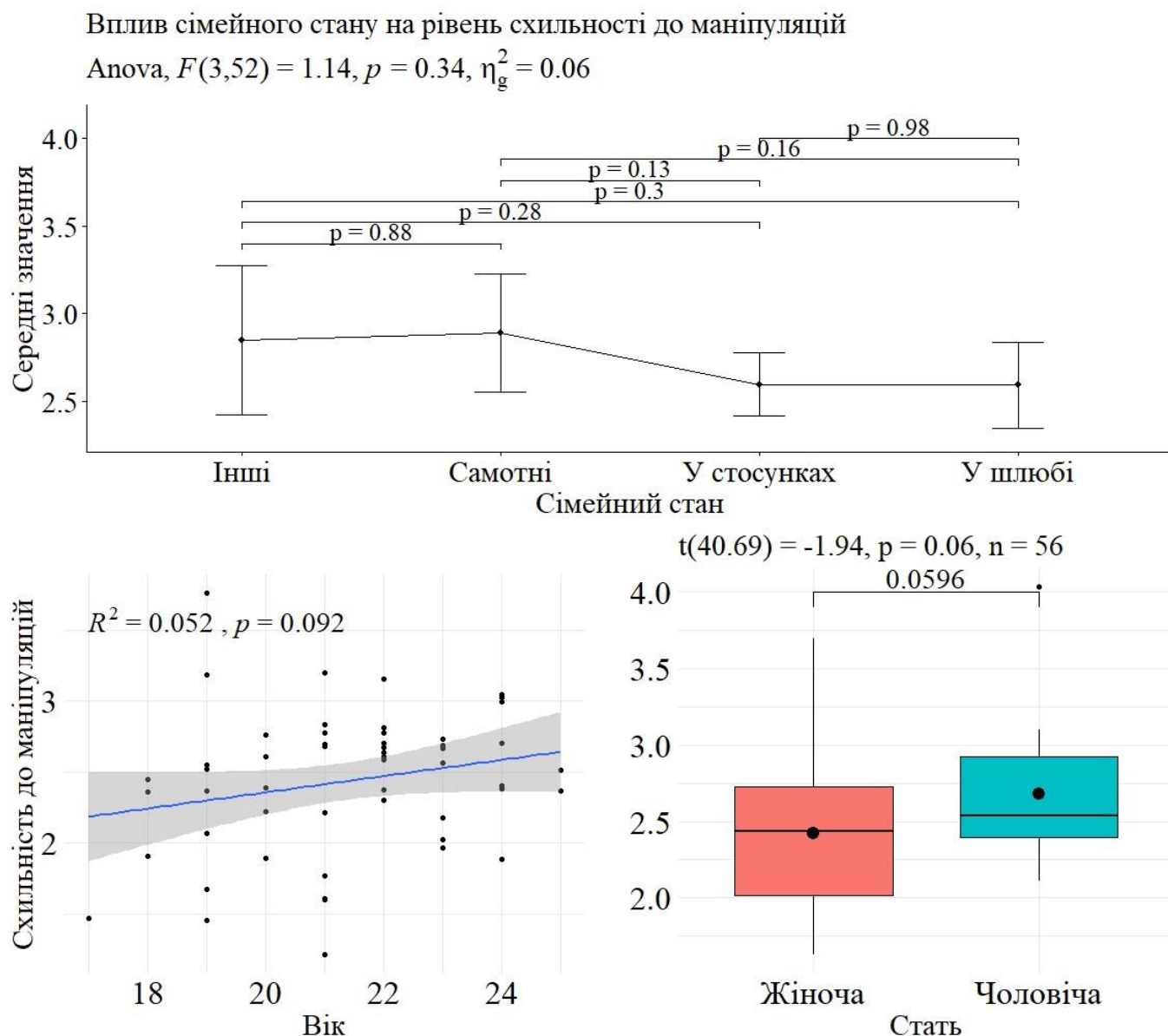


Рис. 3.3. Вплив демографічних змінних на рівень схильності до маніпуляцій

Результати дослідження свідчать про низький рівень зв'язків між демографічними характеристиками та схильністю до маніпулятивної поведінки, які були додатково перевірені за допомогою апостеріорних тестів (у даному випадку парних тестів Стьюдента). Щодо віку, аналіз виявляє слабкий позитивний тренд, однак рівень пояснюваної дисперсії є незначним, а зв'язок – несуттєвим.

За статтю чоловіки демонструють дещо вищий рівень схильності до маніпуляцій порівняно з жінками, проте цей результат також не досягає статистичної значущості. Оцінки розрахованих коефіцієнтів для усіх змінних наведені у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Відмінності у прояві рівня схильності до маніпуляцій між респондентами з різними демографічними показниками

Результати дисперсійного аналізу	Значення	р-значення
F-значення	1.138	0,342
Апостеріорні тести		
Групи, що порівнюються	t-статистика	Рівень значущості
Інші-Самотні	-0,146	0,885
Інші-У стосунках	1,09	0,281
Інші-У шлюбі	1,04	0,303
Самотні-У стосунках	1,53	0,133
Самотні-У шлюбі	1,42	0,162
У стосунках-У шлюбі	0,0271	0,978
Результати порівняння за статтю (t-тест)		
Жінки-Чоловіки	-1,94	0,0596
Вплив віку на рівень схильності до маніпуляцій (лінійна регресія)		
Показник	Значення	р-значення
R-квадрат	0,052	0,0916
Вік	0,057	0,0916

Апостеріорні тести підтвердили відсутність статистично значущого зв'язку між сімейним станом і схильністю до маніпулятивної поведінки. Проте аналіз впливу статі продемонстрував значення p , яке близьке до порогового рівня, що може вказувати на можливу тенденцію, яка заслуговує на детальніше дослідження в рамках більш масштабної вибірки.

Щодо другої гіпотези, яка передбачає наявність зв'язку між рисами темної тріади й схильністю до маніпуляцій, було проведено перевірку розподілу даних. Аналіз нормальності за допомогою QQ-графіків (рисунок Е.1) підтвердив, що всі три змінні – нарцисизм, макіавеллізм і психопатія – мають близький до нормального розподіл [74]. Відповідно, зв'язки між рисами темної тріади та схильністю до маніпулятивної поведінки досліджувалися за допомогою лінійних регресій, і результати моделювання представлені на рисунку 3.4.

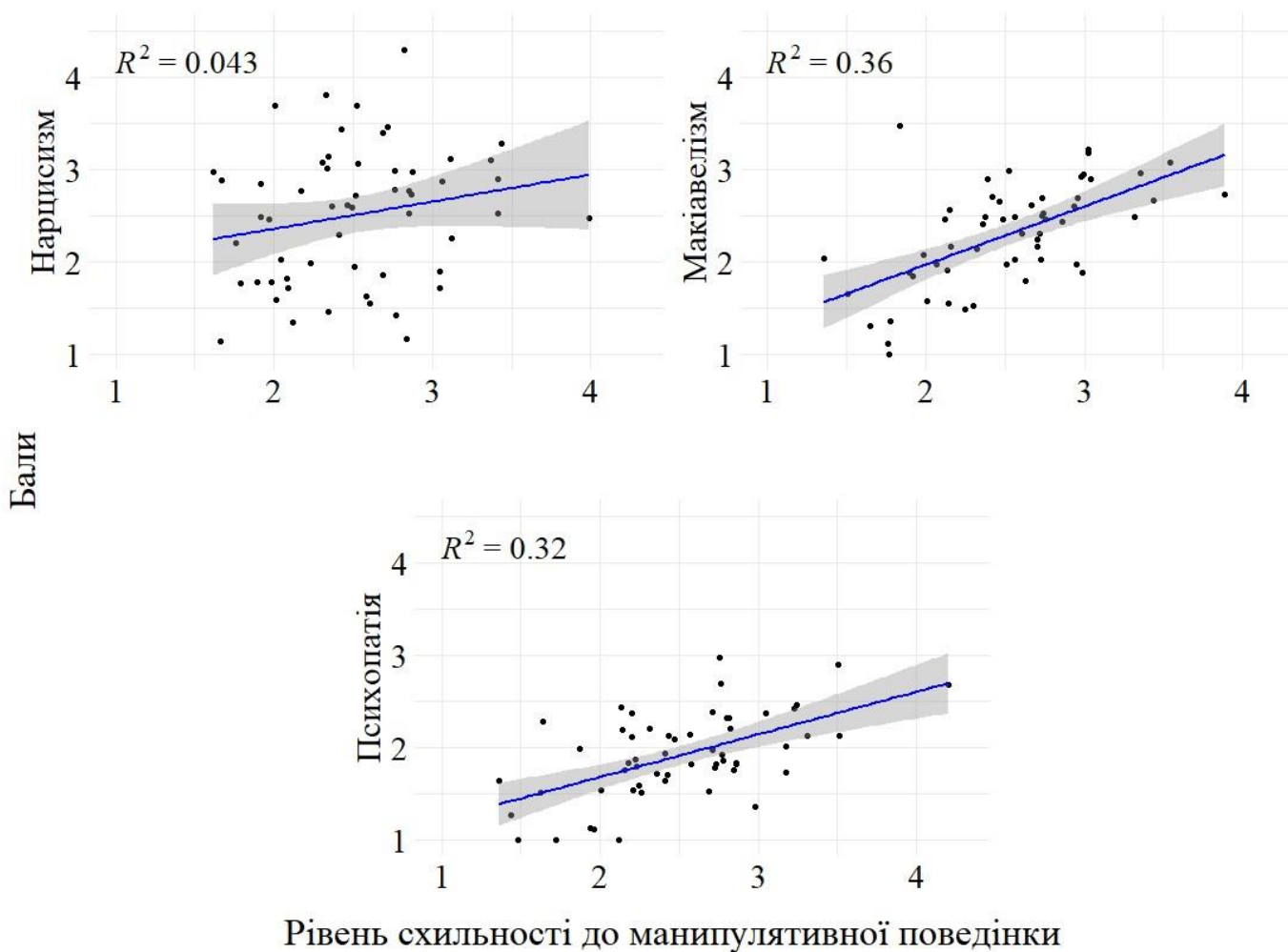


Рис. 3.4. Дослідження зв'язку рис темної тріади та схильності до маніпулятивної поведінки

Загалом результати свідчать, що макіавеллізм і психопатія відіграють важливу роль у формуванні схильності до маніпуляцій, тоді як вплив нарцисизму є менш вираженим. Ці висновки узгоджуються з другою гіпотезою та підтверджують існуючі теорії про темну тріаду, які підкреслюють зв'язок її компонентів із маніпулятивною поведінкою. Деталізований аналіз регресійних моделей, що відображає внесок кожної змінної, подано в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Основні показники регресійних моделей для змінних темної тріади та схильності до маніпуляцій

Показники	Регресія 1 (нарцисизм)		Регресія 2 (макіавеллізм)		Регресія 3 (психопатія)	
	Значення	р-значення	Значення	р-значення	Значення	р-значення
Кореляція	0,207	-	0,602	-	0,568	-
R-квадрат	0,043	-	0,362	-	0,323	-
F-значення	2,418	0,126	30,660	$p < 0,01$	25,730	$p < 0,01$
Перетин	1,766	$p < 0,01$	0,705	$p < 0,05$	0,752	$p < 0,01$
Нарцисизм	0,294	0,126				
Макіавеллізм			0,631	$p < 0,01$		
Психопатія					0,463	$p < 0,01$

Нарцисизм виявився найменш впливовим чинником у регресійних моделях, хоча і продемонстрував певний зв'язок із маніпулятивною поведінкою. Однак цей зв'язок є слабким і не досягає статистичної значущості. Натомість макіавеллістичні риси виявилися найбільш значущими у поясненні рівня схильності до маніпуляцій, що підтверджується високим F-значенням і низьким р-значенням, яке свідчить про надійність моделі. Психопатія також виявила статистично значущу кореляцію із схильністю до маніпуляцій, хоча її вплив поступається макіавеллістичним рисам.

У контексті третьої емпіричної гіпотези необхідно оцінити взаємозв'язок між рисами Великої п'ятірки та схильністю до маніпуляцій. Як і в попередній гіпотезі,

спершу перевіряється, чи відповідають дані нормальному розподілу, при цьому для візуальної оцінки використовуються декілька графіків розподілу одночасно (рисунок Е.2) [75]. Хоча, за цією діаграмою, показники привітності та сумлінності мають нормальний розподіл, інші змінні, ймовірно, не відповідають цьому критерію. Для більш точного підтвердження нормальності застосовуються два основні статистичні тести: тест Шапіро-Уїлка та тест Харке-Бера. Тест Шапіро-Уїлка є традиційним методом для малих вибірок і перевіряє гіпотезу про нормальність розподілу даних [76]. Тест Харке-Бера, більш підходящий для великих вибірок, порівнює отриману статистику з теоретичними значеннями нормального розподілу. У обох випадках, якщо р-значення перевищує 0,05, це свідчить про те, що розподіл не відрізняється від нормального [77]. Результати тестування наводяться в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Перевірка даних опитувальника NEO-FFI на нормальність

Риси	Тест Шапіро-Уїлка		Тест Харке-Бера	
	Значення статистики	р-значення	Значення статистики	р-значення
Відкритість	0,99	0,75	1,20	0,55
Екстраверсія	0,99	0,98	0,44	0,80
Невротизм	0,96	0,09	2,68	0,26
Привітність	0,98	0,55	1,09	0,58
Сумлінність	0,97	0,20	1,97	0,37

Результати перевірки для більшості змінних свідчать, що їх розподіли не мають значних відмінностей від нормальних, що дає змогу застосовувати параметричні методи. Однак для змінної "невротизм" виявлено незначні відхилення, які можуть вимагати додаткового аналізу. На основі цих результатів будується множинна лінійна регресійна модель, в якій залежною змінною є схильність до маніпулятивної поведінки, а незалежними змінними – показники рис Великої п'ятірки. Основні характеристики цієї моделі надано в таблиці 3.5.

Показники множинної лінійної регресії

Показники	Значення	Рівень значущості
Кореляція	0.383	-
R-квадрат	0.147	-
Нормований R-квадрат	0.105	-
Значення F	7.710	$p < 0,05$
Коефіцієнти		
Перетин	1.290	—
Відкритість	0.027	0.84
Екстраверсія	0.189	0.68
Невротизм	-0.071	0.185
Привітність	-0.238	$p < 0,05$
Сумлінність	-0.267	$p < 0,01$

Результати дослідження показали, що зв'язок між рисами Великої п'ятірки та схильністю до маніпуляцій не є дуже сильним, що підтверджується відносно низьким значенням R-квадрата. Однак значущість моделі в цілому свідчить про те, що хоча окремі фактори можуть мати незначний вплив, в сукупності вони дають корисну інформацію про маніпулятивні тенденції. Серед рис особистості найбільший вплив на маніпулятивну поведінку мали привітність і сумлінність. Від'ємні коефіцієнти для цих рис вказують, що більш привітні та сумлінні люди схильні до меншої маніпуляції. Щодо інших рис, таких як відкритість, екстраверсія та невротизм, їхній вплив на рівень маніпуляцій виявився незначним. Ймовірно, їхній ефект проявляється через інші, менш очевидні аспекти особистості або в контексті взаємодій, не включених у цю модель. Загалом, третя гіпотеза підтверджена.

Далі передбачається негативний вплив показників суб'єктивного благополуччя на схильність до маніпуляцій. Для перевірки цього зв'язку було використано три сфери благополуччя: соціальну, психологічну та екзистенціальну.

З метою візуалізації зв'язку вибірка була поділена на дві групи залежно від рівня схильності до маніпуляцій: більш схильні та менш схильні до маніпулятивної поведінки. Оцінки цих підгруп за різними сферами суб'єктивного благополуччя були представлені на тривимірній діаграмі, яка зображена на рисунку 3.5.

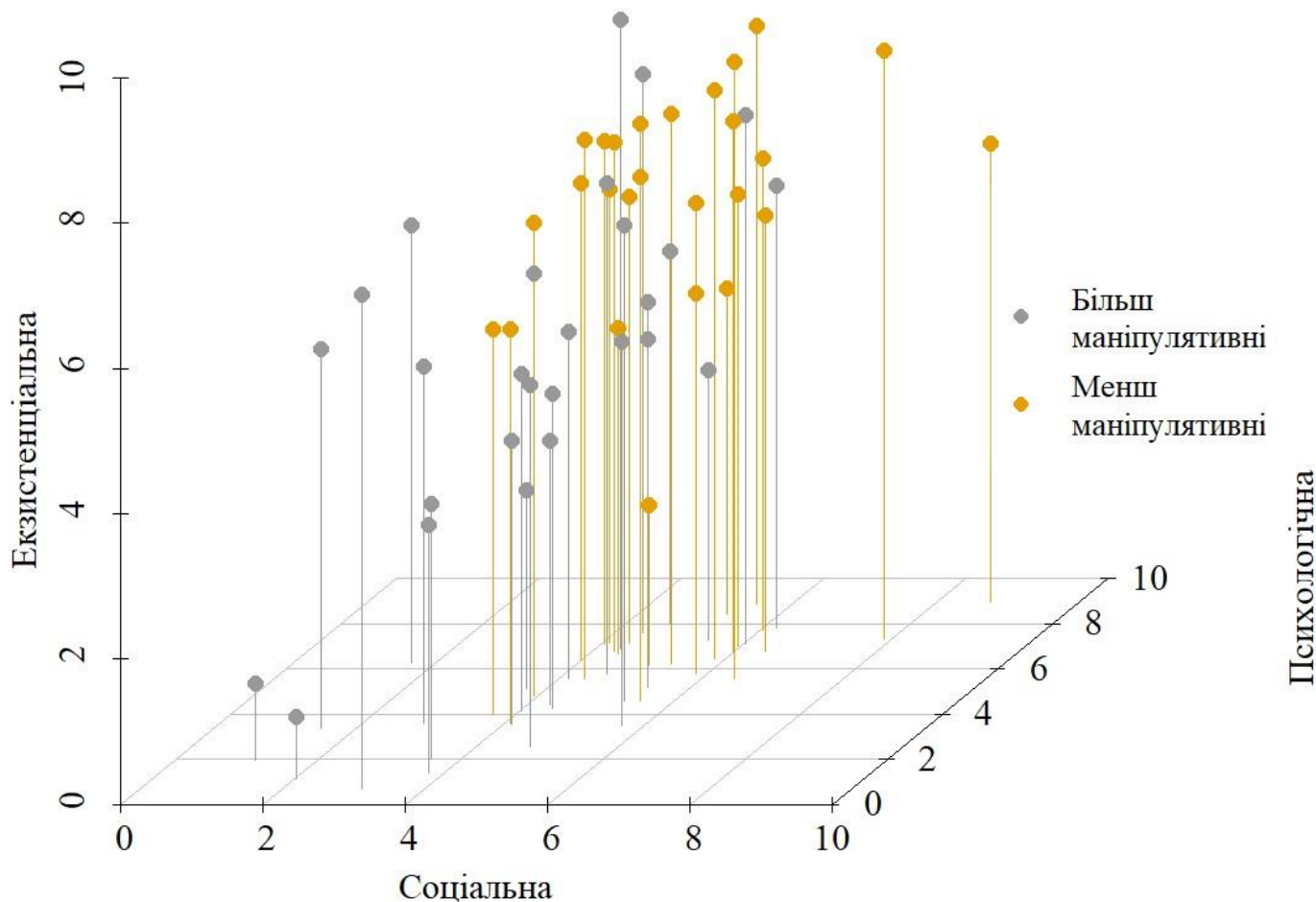


Рис. 3.5. Порівняння сфер психологічного благополуччя у двох підвбірках в залежності від рівня схильності до маніпулятивної поведінки

Жовті точки на діаграмі позначають осіб з нижчим рівнем маніпулятивності, тоді як сірі – людей з більш вираженою маніпулятивною поведінкою. Спостерігається, що менш маніпулятивні учасники зазвичай зосереджуються в ділянках з високими показниками складових благополуччя. Водночас, серед більш маніпулятивних осіб спостерігається ширша варіативність результатів, зокрема значна частина з них має нижчі показники, що може вказувати на наявність емоційних чи соціальних труднощів. Ці спостереження підтверджують гіпотезу, про наявність психологічних особливостей у людей, які схильні до маніпуляцій.

Для більш детальної перевірки зв'язку між сферами благополуччя та маніпулятивною поведінкою були використані кілька мір кореляційного зв'язку, результати яких наведені у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Зв'язок між сферами психологічного благополуччя та схильністю до маніпулятивної поведінки

Кореляція	Сфери благополуччя		
	Соціальна	Психологічна	Екзистенціальна
Пірсона	-0.43 [-0.23, -0.58]	-0.48 [-0.23, -0.58]	-0.29 [-0.15, -0.64]
d-кореляція	-0.21 [-0.15, -0.42]	-0.18 [-0.12, -0.30]	-0.10 [-0.4, -0.21]
Кендалла	-0.32 [-0.15, -0.42]	-0.34 [-0.18, -0.45]	-0.21 [-0.10, -0.35]
Шепарда	-0.32 [-0.22, -0.55]	-0.31 [-0.18, -0.49]	-0.25 [-0.12, -0.50]
Двовагова середня	-0.42 [-0.21, -0.56]	-0.47 [-0.23, -0.57]	-0.28 [-0.14, -0.60]
Гаусова рангова	-0.38 [-0.18, -0.50]	-0.42 [-0.22, -0.52]	-0.24 [-0.12, -0.45]

Згідно з візуалізацією, кореляційні аналізи свідчать про наявність негативного зв'язку між схильністю до маніпулятивної поведінки та трьома сферами благополуччя – соціальною, психологічною та екзистенціальною. Це вказує на те, що маніпулятивні люди часто стикаються з труднощами у соціальній взаємодії, а їхня маніпулятивність може бути фактором, що шкодить особистісному розвитку, викликаючи стрес, тривогу або почуття провини, що, в свою чергу, знижує загальний рівень психологічного благополуччя.

Різні методи кореляційного аналізу, такі як d-кореляція, коефіцієнт Кендалла та Шепарда, демонструють подібні результати, хоча й з деякими варіаціями в величині зв'язків. Наприклад, d-кореляція дає менші значення, що може свідчити про більш обережний підхід до оцінки зв'язків з урахуванням можливих відхилень у даних. Але кожен з методів має свої переваги: кореляція Пірсона є корисною для оцінки лінійних зв'язків, але може бути чутливою до викидів, тоді як коефіцієнт

Кендалла краще оцінює рангові зв'язки і є більш стійким до шуму у вибірці. Гаусова рангова кореляція, в свою чергу, підходить для вивчення складних нелінійних взаємозв'язків. Таким чином, використання всіх цих методів дозволяє мінімізувати упередження та отримати більш повну картину, що підтверджує четверту гіпотезу дослідження.

Для перевірки останньої гіпотези, яка стосується зв'язку між самооцінкою та схильністю до маніпулятивної поведінки, були побудовані як графіки розподілу, так і лінійні регресії. Додатково була включена змінна загального психологічного благополуччя, яка не використовувалась раніше. Результати цих аналізів наведені на рисунку 3.6.

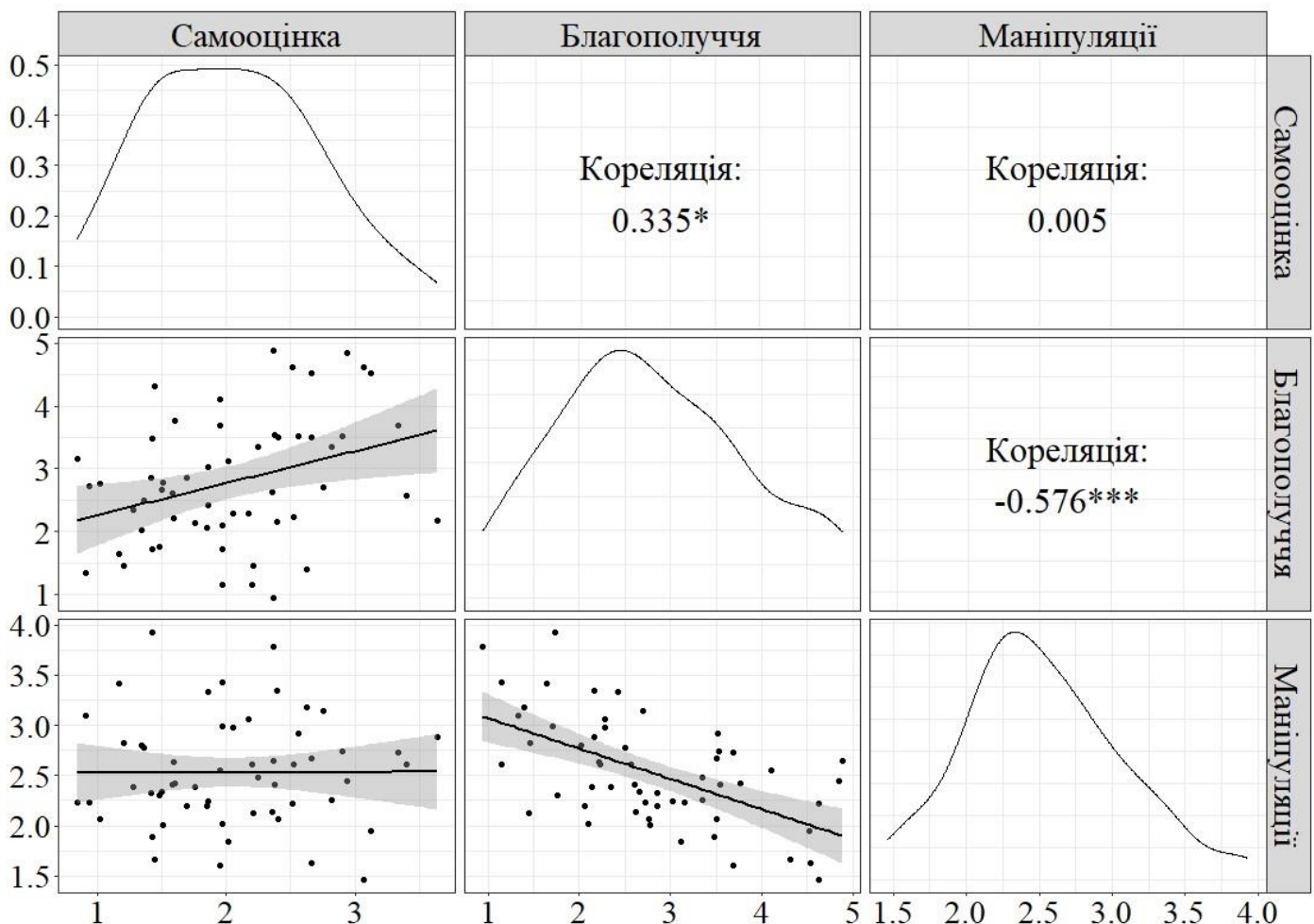


Рис. 3.6. Зв'язок самооцінки, рівня благополуччя та схильності до маніпулятивної поведінки

Як уже зазначалося, маніпулятивна поведінка продовжує демонструвати значний негативний зв'язок з благополуччям. Однак кореляція між самооцінкою та схильністю до маніпуляцій виявилася майже непомітною, і вказує на те, що люди з високою самооцінкою можуть бути настільки ж схильні до маніпуляцій, як і ті, чия самооцінка нижча. Водночас можна відзначити, що самооцінка та благополуччя мають позитивний, хоча й слабкий, зв'язок. Це означає, що люди з високою самооцінкою, зазвичай, відчувають себе щасливішими і більш задоволеними своїм життям.

Таким чином, перевіряючи першу емпіричну гіпотезу, встановлено, що демографічні змінні, зокрема сімейний стан, стать і вік, мають слабкий або взагалі не мають значного впливу на схильність до маніпуляцій. Тенденції, які були виявлені, виявилися недостатньо виразними для того, щоб їх можна було вважати статистично значущими. Відсутність значущих зв'язків між демографічними характеристиками та схильністю до маніпуляцій вказує на те, що схильність до маніпуляцій може бути більшою мірою залежною від інших, менш очевидних факторів, але які також можна віднести до демографічних або соціальних, наприклад рівень доходу або освіти [78]. Для майбутніх досліджень це означає, що варто розширити фокус, включивши інші потенційно важливі фактори та соціальний контекст, які можуть бути більш тісно пов'язані з маніпуляціями.

Разом з цим, результати дослідження чітко свідчать про те, що макіавеллізм і психопатія є найбільш значущими рисами, які корелюють із схильністю до маніпуляцій, що підтверджує теорію, що виділяють макіавеллістичні риси як основний фактор, що визначає здатність до маніпуляцій. Психопатія, яка включає в себе безжалісність, низьку емоційну реактивність і імпульсивність, також виявила кореляцію з маніпулятивною поведінкою. Хоча психопати не обов'язково застосовують маніпуляції для досягнення своїх цілей, їхня відсутність співчуття та схильність до ризику можуть спонукати їх до використання маніпуляцій як інструменту для отримання влади чи контролю. Наслідки цих результатів теоретично підтверджують існуючу концепцію темної тріади особистості, яка ставить макіавеллізм та психопатію в центр маніпулятивної поведінки [79]. При

цьому виявлено, що нарцисизм має слабший вплив на маніпулятивну поведінку; нарциси більше орієнтовані на власну вигоду та прагнення до захоплення уваги, ніж на маніпулювання іншими для досягнення влади чи контролю. Тому хоча нарциси можуть використовувати маніпуляції для зміцнення свого соціального статусу або домінування, їхня маніпулятивна поведінка, ймовірно, менш стратегічна, ніж у представників макіавеллізму чи психопатії.

Перевіряючи психологічні особливості людей, схильних до маніпуляцій, результати показали, що найбільший вплив на маніпулятивну поведінку мають привітність і сумлінність, тоді як інші риси – відкритість, екстраверсія та невротизм – не виявили значущого впливу. Привітність та сумлінність мають від'ємні коефіцієнти, що вказує на те, що люди з високим рівнем цих рис схильні до меншої маніпулятивності. Відповідно, особи з високою привітністю, що характеризуються емпатією, доброзичливістю та бажанням допомогти іншим, мають менше схильності до маніпуляцій, і воліють взаємодіяти відкрито та чесно. Те саме стосується й сумлінності – рису, що пов'язана з відповідальністю, організованістю та прагненням до досягнення високих стандартів [80]. Люди з високою сумлінністю мають схильність дотримуватися моральних принципів, що зменшує ймовірність маніпуляцій.

Інші риси великої п'ятірки мають менший вплив на маніпулювання оточуючими. Високий рівень екстраверсії, наприклад, може свідчити про прагнення до активної соціальної взаємодії, але не обов'язково веде до маніпуляцій. Відкритість, що асоціюється з інтелектуальною допитливістю та креативністю, також не є прямим чинником, що сприяє маніпуляціям.

Також результати свідчать про те, що люди з високим рівнем суб'єктивного благополуччя, швидше за все, менше схильні до маніпуляцій у своїй поведінці. З іншого боку, серед більш маніпулятивних учасників спостерігається ширша варіативність результатів, що вказує на можливу психологічну нестабільність таких осіб. Інтерпретуючи ці результати, можна стверджувати, що маніпулятивна поведінка може бути пов'язана з емоційною нестабільністю та соціальними труднощами, що може впливати на загальний рівень психологічного благополуччя

особи. Наприклад, це може свідчити про внутрішні конфлікти осіб, схильних до маніпуляцій, недостатнє відчуття емоційної підтримки або труднощі в налагодженні здорових соціальних зв'язків.

З точки зору теорії, такі результати можуть бути інтерпретовані через концепції емоційного інтелекту та соціальної адаптації. Люди, які відчувають менше емоційного благополуччя, можуть використовувати маніпулятивні стратегії як спосіб контролювати навколишнє середовище та компенсувати свою невпевненість або страхи. Водночас, високий рівень психологічного благополуччя може бути показником здатності особи встановлювати здорові міжособистісні зв'язки, що, в свою чергу, знижує потребу в маніпуляціях [81].

Нарешті, відповідно до третьої емпіричної гіпотези, результати цього дослідження вказують, що маніпулятивна поведінка може бути пов'язана не стільки з рівнем самооцінки, скільки з іншими психологічними факторами чи контекстом. Виявлення такої слабкої кореляції між самооцінкою та маніпуляціями вказує на те, що психологам й консультантам треба не просто впливати на рівень самооцінки, а фокусуватися на розвиток інших психологічних механізмів, таких як емоційна інтелігенція, стратегічне мислення, чи соціальні навички.

З огляду на те, що макіавеллізм і психопатія мають найбільший вплив на схильність до маніпуляцій, результати дослідження можуть бути використані в практиці психологічного консультування, соціальної роботи, а також у правозастосувальних сферах для виявлення маніпулятивних поведінкових патернів, що дозволяє розробляти програми для корекції поведінки осіб, схильних до маніпуляцій, і знижувати рівень їхнього негативного впливу на соціальні та професійні відносини. Вивчення цих може бути також корисним у створенні профілів ризику для організацій, зокрема в тих випадках, коли наявність таких рис може призводити до зловживання владою або маніпулювання іншими в колективі чи на робочому місці.

Висновки до третього розділу

У третьому розділі представлено результати емпіричного дослідження психологічних особливостей людей, схильних до маніпуляцій. Для цього було проведено анкетування студентів за допомогою декількох опитувальників, за якими були встановлені показники рис темної тріади, великої п'ятірки, психологічного благополуччя, самооцінки та рівня схильності до маніпуляцій.

Порівняння груп та регресійний аналіз виявили відсутність статистично значущих зв'язків між демографічними характеристиками (вік, стать, сімейний стан) та маніпулятивною поведінкою, що спростовує першу емпіричну гіпотезу.

Відповідно до другої емпіричної гіпотези, нарцисизм має позитивний, а макіавеллізм та психопатія мають позитивний статистично значущий вплив на маніпулятивну поведінку.

Результати дослідження зв'язку самооцінки та схильності до маніпуляцій спростували наявність зв'язку між цими змінними, що також спростовує останню емпіричну гіпотезу.

Разом з цим, було виявлено, що сумлінність і привітність мають негативний статистично значущий вплив на маніпулятивну поведінку. Інші риси, такі як відкритість, екстраверсія та невротизм, показали незначний ефект. Кореляційний аналіз підтвердив негативний зв'язок між рівнем суб'єктивного благополуччя (соціальним, психологічним, екзистенціальним) і маніпулятивною поведінкою.

На підставі виявлених у дослідженні результатів психологам слід зосереджуватися на розвитку емоційного інтелекту, соціальних навичок і стратегії роботи з темною тріадою особистості у осіб, що схильні до маніпулятивної поведінки. Разом з цим, необхідно працювати над посиленням психологічного благополуччя, емпатії та сумлінності, а також важливо використовувати методи, що сприяють розвитку моральних цінностей та стабілізації емоційного стану. Організаціям варто враховувати ці фактори при відборі працівників і створенні програм корекції поведінки для запобігання зловживанню владою в колективах.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

В даній дипломній роботі представлено теоретичний аналіз маніпулятивної поведінки, рис, що з нею пов'язані, наслідків маніпуляцій, а також проведено емпіричне дослідження психологічних особливостей людей, що схильні до маніпуляцій.

1. Проведено аналіз теоретичних аспектів маніпулятивної поведінки, її особливостей та наслідків, описано основні техніки маніпулювання (газлайтинг, емоційний шантаж, примус, обман тощо) та їхній вплив на людей. Був теоретично обґрунтований зв'язок між маніпуляцією та рисами темної тріади (макіавеллізмом, нарцисизмом, психопатією), які є ключовими чинниками такої поведінки, а також проаналізований зв'язок цих рис із низьким рівнем приємності та сумлінності, та їхній руйнівний вплив на професійну та соціальну поведінку. Виявлено, що маніпулятивна поведінка має негативні психологічні та соціальні наслідки, такі як зниження самооцінки, погіршення психічного здоров'я (тривога, депресія, ПТСР), руйнування особистих і професійних стосунків, що підкреслює важливість усвідомлення механізмів маніпуляцій для мінімізації їхнього впливу на особисте та соціальне життя.

2. Проведено огляд результатів наукових розвідок щодо зв'язку особистісних рис та схильності до маніпуляцій. Виявлено, що індивіди, які схильні до маніпулювання, мають високий рівень тривожності, низьке самоприйняття, соціальну настороженість і підозрливість, а також обмежену довірливість до оточуючих. Такі особи віддають перевагу матеріальним цінностям і саморозвитку, але нехтують моральними нормами та соціально бажаною поведінкою. Вказано, що така схильність може призвести до соціальної ізоляції та труднощів у адаптації до нових умов. Для зниження схильності до маніпуляцій важливими є підвищення комунікабельності, активні соціальні контакти та орієнтація на соціальне середовище. Водночас інтровертна суб'єктивність і соціальна ізоляція можуть посилювати схильність до маніпуляцій, оскільки відсутність зворотного зв'язку не дозволяє оцінити ефективність соціальних стратегій.

3. Здійснено вимірювання рівнів прояву рис характеру, суб'єктивного благополуччя та якості життя у досліджуваних. У дослідженні використовувалися опитувальники для оцінки психологічних рис, самооцінки, благополуччя та маніпулятивної поведінки. Дані аналізувалися статистичними методами, включаючи кореляційний, дисперсійний, регресійний аналіз і t-тести. Обробка виконувалася в SPSS, Excel і RStudio.

4. Здійснено дослідження значимих відмінностей між респондентами з різним рівнем схильності до маніпуляції за показниками психологічного благополуччя, самооцінки. Результати показали, що демографічні характеристики, такі як вік, стать та сімейний стан, не мають статистично значущого впливу на маніпулятивну поведінку, що спростовує першу емпіричну гіпотезу. Аналіз впливу особистісних характеристик підтвердив, що нарцисизм, макіавеллізм і психопатія мають позитивний, а останні дві риси – статистично значущий зв'язок із маніпулятивною поведінкою, що підтвердило другу емпіричну гіпотезу. У той же час сумлінність і привітність виявилися негативними предикторами схильності до маніпулятивної поведінки, тоді як інші риси, такі як відкритість, екстраверсія і невротизм, не показали суттєвого впливу. Разом з цим, встановлено, що суб'єктивне благополуччя – психологічне, соціальне та екзистенційне – має негативний зв'язок із маніпулятивною поведінкою. Водночас рівень самооцінки, всупереч третій емпіричній гіпотезі, не впливає на маніпулятивність.

На основі отриманих результатів дослідження рекомендується приділяти особливу увагу розвитку емоційного інтелекту, соціальних навичок і стратегій роботи з рисами темної тріади у людей, схильних до маніпулятивної поведінки. Важливо спрямувати зусилля на формування здорових міжособистісних відносин, здатності до емпатії та сумлінності, адже ці характеристики можуть зменшувати схильність до маніпуляцій. Особливе значення має посилення психологічного благополуччя, адже його низький рівень корелює з маніпулятивністю, що свідчить про необхідність підтримки емоційної стабільності. Також організаціям доцільно враховувати виявлені фактори при відборі персоналу, орієнтуючись на психологічні характеристики кандидатів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. APA Dictionary of Psychology. URL: <https://dictionary.apa.org/manipulation> (дата звернення 22.08.2024).
2. Understanding and Combatting Psychological Manipulation. URL: <https://www.kevinwgrant.com/blog/item/understanding-and-combatting-psychological-manipulation> (дата звернення 22.08.2024)
3. HandWiki. "Psychological Manipulation." Encyclopedia. Web. 28 October, 2022.
4. Signs of Manipulative Behavior. Emotional Manipulation and Tactics. URL: <https://www.verywellhealth.com/manipulative-behavior-5214329#:~:text=Manipulative%20behavior%20refers%20to%20a,emotional%20and%20mental%20well%2Dbeing> (дата звернення 22.08.2024)
5. Schildback, J., Radulovic, N., & Carvalho Gomes Lara. (2021/2022). Psychology of manipulation. Mémoire collectif. Kremer Paule (Directrice de mémoire). Classes: 3CD, 3CG, & 3CC.
6. Braiker, H. B. (2004). Who's pulling your strings?: How to break the cycle of manipulation and regain control of your life (No. 26239). McGraw-Hill.
7. Simon, G. K., & Foley, K. (2011). In sheep's clothing: Understanding and dealing with manipulative people (p. 176). Tantor Media, Incorporated.
8. Advanced Research in Technology & Transformation. (2024). Psychological manipulation tactics. URL: <https://www.artt.cs.washington.edu/docs/psychological-manipulation-tactics> (дата звернення 22.08.2024)
9. Левантович, О. (2019). Гібридні війни XXI століття: нові виклики для медіапростору. Вісник Львівського університету. Серія Журналістика, 52-59.
10. Baden, C., & Sharon, T. (2021). Blinded by the lies? Toward an integrated definition of conspiracy theories. *Communication Theory*, 31(1), 82-106.
11. Zerback, T., Töpfl, F., & Knöpfle, M. (2021). The disconcerting potential of online disinformation: Persuasive effects of astroturfing comments and three strategies for inoculation against them. *New media & society*, 23(5), 1080-1098.

12. Goldberg, R. F., & Vandenberg, L. N. (2021). The science of spin: targeted strategies to manufacture doubt with detrimental effects on environmental and public health. *Environmental Health*, 20, 1-11.
13. Massey, P. M., Kearney, M. D., Hauer, M. K., Selvan, P., Koku, E., & Leader, A. E. (2020). Dimensions of misinformation about the HPV vaccine on Instagram: Content and network analysis of social media characteristics. *Journal of medical Internet research*, 22(12), e21451.
14. Martel, C., Pennycook, G., & Rand, D. G. (2020). Reliance on emotion promotes belief in fake news. *Cognitive research: principles and implications*, 5, 1-20.
15. Walter, D., Ophir, Y., & Jamieson, K. H. (2020). Russian Twitter accounts and the partisan polarization of vaccine discourse, 2015–2017. *American Journal of Public Health*, 110(5), 718-724.
16. Campos-Castillo, C., & Shuster, S. M. (2023). So what if they're lying to us? Comparing rhetorical strategies for discrediting sources of disinformation and misinformation using an affect-based credibility rating. *American behavioral scientist*, 67(2), 201-223.
17. Salerno, A., & Garro, M. (2016). Relational dynamics in same-sex couples with Intimate Partner Violence: coming out as a protective factor. *International Journal of Humanities and Cultural Studies*, 1(2), 131-140.
18. Cialdini, R. B. (2009). *Influence: Science and practice* (Vol. 4, pp. 51-96). Boston: Pearson education.
19. Furnham, A., Richards, S. C., & Paulhus, D. L. (2013). The Dark Triad of personality: A 10 year review. *Social and personality psychology compass*, 7(3), 199-216.
20. Christie, R., & Geis, F. L. (2013). *Studies in machiavellianism*. Academic Press. p. 22.
21. Williams, K. M., Cooper, B. S., Howell, T. M., Yuille, J. C., & Paulhus, D. L. (2009). Inferring sexually deviant behavior from corresponding fantasies: The role of personality and pornography consumption. *Criminal Justice and Behavior*, 36(2), 198-222.

22. Furtner, M. R., Rauthmann, J. F., & Sachse, P. (2011). The self-loving self-leader: an examination of the relationship between self-leadership and the dark triad. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 39(3), 369-379.
23. Lilienfeld, S. O., & Andrews, B. P. (1996). Development and preliminary validation of a self-report measure of psychopathic personality traits in noncriminal population. *Journal of personality assessment*, 66(3), 488-524.
24. Martin, R. A., Lastuk, J. M., Jeffery, J., Vernon, P. A., & Veselka, L. (2012). Relationships between the Dark Triad and humor styles: A replication and extension. *Personality and Individual Differences*, 52(2), 178-182.
25. Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2010). Different provocations trigger aggression in narcissists and psychopaths. *Social Psychological and Personality Science*, 1(1), 12-18.
26. Hodson, G., Hogg, S. M., & MacInnis, C. C. (2009). The role of "dark personalities" (narcissism, Machiavellianism, psychopathy), Big Five personality factors, and ideology in explaining prejudice. *Journal of research in personality*, 43(4), 686-690.
27. Muris, P., Merckelbach, H., Otgaar, H., & Meijer, E. (2017). The malevolent side of human nature: A meta-analysis and critical review of the literature on the dark triad (narcissism, Machiavellianism, and psychopathy). *Perspectives on psychological science*, 12(2), 183-204.
28. Jonason, P. K., Slomski, S., & Partyka, J. (2012). The Dark Triad at work: How toxic employees get their way. *Personality and individual differences*, 52(3), 449-453.
29. Williams, K. M., Nathanson, C., & Paulhus, D. L. (2010). Identifying and profiling scholastic cheaters: their personality, cognitive ability, and motivation. *Journal of experimental psychology: applied*, 16(3), 293.
30. Jonason, P. K., Koenig, B. L., & Tost, J. (2010). Living a fast life: The Dark Triad and life history theory. *Human Nature*, 21, 428-442.
31. Miller, J. D., Dir, A., Gentile, B., Wilson, L., Pryor, L. R., & Campbell, W. K. (2010). Searching for a vulnerable dark triad: Comparing factor 2 psychopathy, vulnerable

- narcissism, and borderline personality disorder. *Journal of personality*, 78(5), 1529-1564.
32. Lee, K., & Ashton, M. C. (2005). Psychopathy, Machiavellianism, and narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure. *Personality and Individual Differences*, 38(7), 1571-1582.
33. Petrides, K. V., Vernon, P. A., Schermer, J. A., & Veselka, L. (2011). Trait emotional intelligence and the dark triad traits of personality. *Twin Research and Human Genetics*, 14(1), 35-41.
34. Jonason, P. K., Li, N. P., Webster, G. D., & Schmitt, D. P. (2009). The dark triad: Facilitating a short-term mating strategy in men. *European journal of personality*, 23(1), 5-18.
35. Visser, B. A., Pozzebon, J. A., & Reina-Tamayo, A. M. (2014). Status-driven risk taking: Another “dark” personality?. *Canadian Journal of Behavioural Science/Revue canadienne des sciences du comportement*, 46(4), 485.
36. Хаметова, Л. М. (2016). Вплив маніпуляції на психічне здоров'я особистості. *Молодий вчений*, (1), 165.
37. Layne, C., Lefton, W., Walters, D., & Merry, J. (1983). Depression: Motivational deficit versus social manipulation. *Cognitive Therapy and Research*, 7, 125-132.
38. Корчака, К. В. (2022). Макіавеллізм студентів із різним типом ставлення до оточуючих у міжособистісній взаємодії.
39. Герасименко, Л. О., Скрипніков, А. М., & Ісаков, Р. І. (2023). Реакція на важкий стрес та розлади адаптації. *Посттравматичний стресовий розлад: навч. посіб. К.: ВСВ «Медицина».*
40. Greitemeyer, T., & Sagioglou, C. (2016). Subjective socioeconomic status causes aggression: A test of the theory of social deprivation. *Journal of personality and social psychology*, 111(2), 178.
41. Legg, T. J. (2020). How to Spot and Respond to Emotional Blackmail. Healthline. URL: <https://www.healthline.com/health/emotional-blackmail> (дата звернення 22.08.2024)

- 42.Гнатюк, Н. І., & Василенко, О. М. (2014). Проблема насильства в сучасній сім'ї: теоретичні аспекти. Збірник наукових праць Хмельницького інституту соціальних технологій Університету Україна, (1), 17-19.
- 43.Крупник, І. Р., & Tkalenko, N. V. (2019). Manipulative behavior in the professional activities of office staff. *Insight: the psychological dimensions of society*, (1), 96-101.
- 44.Lorincová, T., & Lelková, A. (2016). Prediction of manipulation, empathy and social irritability through selected personality traits among managers. *Periodica Polytechnica Social and Management Sciences*, 24(2), 83-87.
- 45.McAdams, D. P. (1996). Personality, modernity, and the storied self: A contemporary framework for studying persons. *Psychological inquiry*, 7(4), 295-321.
- 46.Степаненко, Л. В. (2012). Психологічний аналіз факторів дисгармонійних емоційних станів підлітків. Збірник наукових праць "Проблеми сучасної психології", (17).
- 47.Ashton, M. C., Lee, K., & Son, C. (2000). Honesty as the sixth factor personality: Correlations with Machiavellianism, primary psychopathy, and social adroitness. *European Journal of Personality*, 14, 359–368.
- 48.Muris, P., Merckelbach, H., Otgaar, H., & Meijer, E. (2017). The malevolent side of human nature: A meta-analysis and critical review of the literature on the dark triad (narcissism, Machiavellianism, and psychopathy). *Perspectives on psychological science*, 12(2), 183-204.
- 49.Rauthmann, J. F., & Denissen, J. (2014). Mate attraction in the Dark Triad: Narcissists are hot, Machiavellians and psychopaths not. *Personality and Individual Differences*, 60, S16.
- 50.Furnham, A., Hughes, D. J., & Marshall, E. (2013). Creativity, OCD, narcissism and the Big Five. *Thinking Skills and Creativity*, 10, 91-98.
- 51.Lelková, A., & Lorincová, T. (2017). Prediction of manipulation as a core part of social intelligence through selected personality traits in the context of business area. *International Journal of Organizational Leadership*, 6, 102-108.
- 52.Fehr, B., Samsom, D., & Paulhus, D. L. (2013). The construct of Machiavellianism: Twenty years later. *Advances in personality assessment*, 77-116.

53. Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. In M. R. Leary, & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of Individual Differences in Social Behavior* (pp. 93-108). New York, NY: Guilford.
54. Rauthmann, J. F., & Kolar, G. P. (2012). How “dark” are the Dark Triad traits? Examining the perceived darkness of narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Personality and Individual Differences*, 53(7), 884-889.
55. Grebin, N. (2015). Psychological determinants of the individual’s propensity to manipulate in interpersonal interactions. *Journal of Education Culture and Society*, 6(1), 108-119.
56. Будяченко, О. М. (2023). Особливості ставлення до соціального середовища неповнолітніх із правопорушників з корисливою орієнтацією. *Південноукраїнський правничий часопис*, 1, 12-17.
57. Гнипа, В. В. (2012). Дослідження особливостей особистісних диспозицій у людей з емоційними фобічними розладами. *Редакційна колегія*, 59.
58. Gimaliev, V. G., Prokopen, A. I., Makarova, E., Abdulkhakova, K. R., Kozin, M., & Fazylzyanova, G. I. (2018). Personality features and values orientations of university students with manipulative behaviour. *Espacios*, 39(20), 14-14.
59. Cale, E. M., & Lilienfeld, S. O. (2002). Sex differences in psychopathy and antisocial personality disorder: A review and integration. *Clinical psychology review*, 22(8), 1179-1207.
60. Grijalva, E., Newman, D. A., Tay, L., Donnellan, M. B., Harms, P. D., Robins, R. W., & Yan, T. (2015). Gender differences in narcissism: a meta-analytic review. *Psychological bulletin*, 141(2), 261.
61. Krampen, G., Effertz, B., Jostock, U., & Müller, B. (2010). Gender differences in personality: Biological and/or psychological?. *European Journal of Personality*, 4(4), 303-317.
62. Nicholls, T. L., Ogloff, J. R., Brink, J., & Spidel, A. (2005). Psychopathy in women: A review of its clinical usefulness for assessing risk for aggression and criminality. *Behavioral sciences & the law*, 23(6), 779-802.

63. Пуертас, С. Д. К. (2014). Соціокультурний підхід до вивчення цінностей. Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент, (15), 108-119.
64. Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2014). Introducing the short dark triad (SD3) a brief measure of dark personality traits. *Assessment*, 21(1), 28-41.
65. Siddiqi, N., Shahnawaz, M., & Nasir, S. (2020). Reexamining construct validity of the Short Dark Triad (SD3) scale. *Current Issues in Personality Psychology*, 8(1), 18-30.
66. Galanou, C., Galanakis, M., Alexopoulos, E., & Darviri, C. (2014). Rosenberg self-esteem scale Greek validation on student sample. *Psychology*, 5(08), 819.
67. Körner, A., Czajkowska, Z., Albani, C., Drapeau, M., Geyer, M., & Braehler, E. (2015). Efficient and valid assessment of personality traits: population norms of a brief version of the NEO Five-Factor Inventory (NEO-FFI). *Archives of Psychiatry & Psychotherapy*, 17(1).
68. Ryff, C. D., & Keyes, C. L. M. (1995). The structure of psychological well-being revisited. *Journal of personality and social psychology*, 69(4), 719.
69. Cohen, S. R., Mount, B. M., Strobel, M. G., & Bui, F. (1995). The McGill Quality of Life Questionnaire: a measure of quality of life appropriate for people with advanced disease. A preliminary study of validity and acceptability. *Palliative medicine*, 9(3), 207-219.
70. Лузік, Е. В. (2016). Математичне моделювання в психологічних та соціологічних дослідженнях. 125-173 с.
71. Checking the Popularity of 125 Statistical Tests and Models. URL: <https://quantifyinghealth.com/popular-statistical-tests-and-models/> (дата звернення 25.11.2023)
72. Бабін, К. В. (2018). Дисперсійний аналіз у дослідженні соціально-економічних процесів. IV Міжнародна науково-практична конференція, 113.
73. Correlation Analysis, correlation types. URL: <https://rdr.io/github/easystats/correlation/man/correlation.html> (дата звернення 25.11.2024)

74. Weine, E., McPeck, M. S., & Abney, M. (2023). Application of equal local levels to improve QQ plot testing bands with R package qqconf. *Journal of statistical software*, 106(10).
75. Basic ridgeline plot. URL: <https://r-graph-gallery.com/294-basic-ridgeline-plot.html> (дата звернення 25.11.2024)
76. Razali, N. M., & Wah, Y. B. (2011). Power comparisons of shapiro-wilk, kolmogorov-smirnov, lilliefors and anderson-darling tests. *Journal of statistical modeling and analytics*, 2(1), 21-33.
77. Mantalos, P. (2011). Three different measures of sample skewness and kurtosis and their effects on the Jarque-Bera test for normality. *International Journal of Computational Economics and Econometrics*, 2(1), 47-62.
78. Осадчук, А. М. (2019). Гендерні відмінності у схильності до маніпулювання. Актуальні проблеми особистісного зростання (збірник наукових праць), 103-106.
79. Романов, О. Ю. (2019). Теоретичний аналіз взаємозв'язку рівня макіавеллізму та факторів великої п'ятірки у студентів-психологів жіночої статі. Актуальні проблеми особистісного зростання (збірник наукових праць), 242-244.
80. Стукач, Д. М., & Ставицька, С. О. (2020). ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СХИЛЬНОСТІ ДО МАНІПУЛЮВАННЯ В МІЖОСОБИСТІСНОМУ СПІЛКУВАННІ. Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради факультету психології Національного педагогічного університету імені МП Драгоманова (протокол № 10 від 5 травня 2020 р.), 217.
81. Лукасевич, О. А. (2017). Суб'єктивне благополуччя як психологічний феномен. *Проблеми сучасної психології*, (2), 109-114.

ДОДАТКИ

Додаток А

Короткий опитувальник Темної тріади (The Short Dark Triad, SD3)

Оцініть наведені вирази від 1 до 5, де 1 – цілком не згоден, а 5 – цілком згоден:

1. Нерозумно розповідати свої секрети.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2. Мені подобається використовувати розумні маніпуляції, щоб досягти свого

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3. Ви повинні залучити на свій бік впливових людей, за будь-яку ціну.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

4. Уникайте прямого конфлікту з іншими, тому що вони можуть бути корисними у майбутньому.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

5. Розумно відстежувати інформацію, яку потім можна використати проти людей.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

6. Вам слід дочекатися слушного моменту, щоб помститися людям.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

7. Є речі, які слід приховувати від інших, щоби зберегти свою репутацію.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8. Переконайтеся, що ваші плани приносять користь вам, а не іншим.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

9. Більшістю людей можна маніпулювати.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

10. Люди сприймають мене як природного лідера.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

11. Я ненавиджу бути в центрі уваги.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

12. У компаніях без мене, як правило, нудно.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

13. Я знаю, що я особливий, тому що всі постійно мені це говорять.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

14. Мені подобається знайомитися з впливовими людьми.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

15. Я почуваюся незручно, якщо хтось робить мені компліменти.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

16. Мене порівнювали з відомими людьми.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

17. Я звичайна людина

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

18. Я наполягаю, щоб до мене ставилися з повагою, на яку я заслуговую.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

19. Мені подобається мстити органам влади чи авторитетам.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

20. Я уникаю небезпечних ситуацій.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

21. Розплата повинна бути швидкою і неприємною.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

22. Люди часто кажуть, що я вийшов із-під контролю.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

23. Я можу бути жорстоким по відношенню до інших.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

24. Хто зачепить мене, той про це пошкодує.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

25. У мене ніколи не було проблем з законом.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

26. Мені подобається займатися сексом з людьми, яких я майже не знаю.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

27. Я скажу все, що завгодно, щоб отримати те, що хочу.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Додаток Б

Шкала Самооцінки Розенберга (RSES)

Оцініть наведені вирази від 1 до 5, де 1 – повністю не згоден, а 5 – повністю згоден:

1. В цілому я собою задоволений.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2. Часом я думаю, що я зовсім поганий.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3. Я відчуваю, що маю низку хороших якостей.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

4. Я вмію робити речі так само добре, як і більшість інших людей.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

5. Я відчуваю, що мені нема чим пишатися.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

6. Іноді я почуваюся непотрібним.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

7. Я відчуваю себе гідною людиною.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8. Я хотів би більше поважати себе.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

9. Загалом я схильний вважати себе невдахою.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

10. Я позитивно ставлюся до себе.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Додаток В

Версія шкали психологічного благополуччя із 18 пунктів (PWB-18)

Оцініть наведені вирази від 1 до 6, де 1 – повністю не згоден, а 6 – повністю згоден:

1. Підтримувати близькі стосунки важко і розчаровує мене.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

2. Вимоги повсякденного життя пригнічують мене.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

3. Багато в чому я відчуваю розчарування відносно своїх досягнень у житті.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

4. Мені подобається більшість аспектів моєї особистості.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

5. Я не відчував багато теплих і довірливих стосунків з іншими.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

6. Я оцінюю себе на основі того, що я вважаю важливим, а не на основі того, що інші вважають важливим.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

7. Загалом я відчуваю, що контролюю ситуацію, в якій живу.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

8. Я досить добре справляюся з багатьма обов'язками у своєму повсякденному житті.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

9. Я схильний підпадати під вплив людей із твердою думкою.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

10. Я давно перестав намагатися внести великі покращення чи зміни у своє життя.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

11. Я вважаю, що важливо мати новий досвід, який кидає виклик тому, як я сприймаю себе та світ навколо.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

12. Я живу одним днем і не дуже думаю про майбутнє.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

13. Я впевнений у своїх думках, навіть якщо вони протилежні тому, що думає більшість людей.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

14. Для мене життя є постійним процесом навчання, змін і розвитку.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

15. Деякі люди безцільно блукають по життю, але я не з них.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

16. Інші описали б мене як людину, яка готова приділяти час іншим.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

17. Іноді мені здається, що я зробив усе, що потрібно було зробити в житті.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

18. Коли я дивлюся на історію свого життя, я задоволений тим, як все склалося.

1	2	3	4	5	6
---	---	---	---	---	---

Додаток Г

Опитувальник якості життя Макгілла (без фізичного виміру) [83]

5. За останні 2 дні в мене була депресія:

Зовсім ні

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Так, дуже

6. За останні 2 дні в мене були нервування або хвилювання:

Зовсім ні

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Так, дуже

7. За останні 2 дні скільки часу Ви сумували?

Зовсім ні

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Так, завжди

8. За останні 2 дні, думаючи про майбутнє, я:

Не боявся

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Був наляканим

9. За останні 2 дні моє життя було:

Абсолютно безглуздим і без мети (1)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Дуже цілеспрямованим і значним (10)

10. За останні 2 дні, коли я думав про своє життя, я відчув, що в досягненні життєвих цілей:

Не досягнуто жодного прогресу (1)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Є певні досягнення (10)

11. За останні 2 дні, коли я думав про своє життя, я відчував, що моє життя до цього моменту було:

Абсолютно марним

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Дуже значним

12. За останні 2 дні в мене відчуття, що я:

Не контролюю своє життя (1)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Маю повний контроль над своїм життям (10)

13. За останні 2 дні я відчуваю себе добре як особистість.

Зовсім не згоден

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Повністю згоден

14. Для мене останні 2 дні були:

Тягарем

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Подарунком

15. За останні 2 дні світ був:

Безособовим та безчуттєвим (1)

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

Турботливим та чуйним до моїх потреб (10)

16. За останні 2 дні я відчув підтримку:

Зовсім не згоден

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

 Повністю згоден

Додаток Д

Опитувальник оцінки схильності до маніпулятивної поведінки в міжособистісних стосунках

Оцініть наведені вирази від 1 до 5, де 1 – повністю не згоден, а 5 – повністю згоден:

1. Я часто використовую компліменти, щоб досягти бажаного.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

2. Мені подобається впливати на рішення інших людей, навіть якщо для цього потрібна маніпуляція.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3. Я приховую свої справжні наміри, щоб досягти своїх цілей.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

4. Я вважаю, що в житті перемагає той, хто вміє контролювати інших.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

5. Я часто перебільшую або спотворюю факти для власної вигоди.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

6. Я почуваюся комфортно, коли контролюю емоції інших людей.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

7. У разі потреби я можу використати почуття інших, щоб досягти своїх цілей.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

8. Я вважаю, що чесність не завжди є необхідною у міжособистісних стосунках.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

9. Я прагну виглядати краще в очах інших, навіть якщо для цього доводиться говорити неправду.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

10. Я відчуваю задоволення, коли вдається непомітно вплинути на поведінку інших людей.

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

Додаток Е

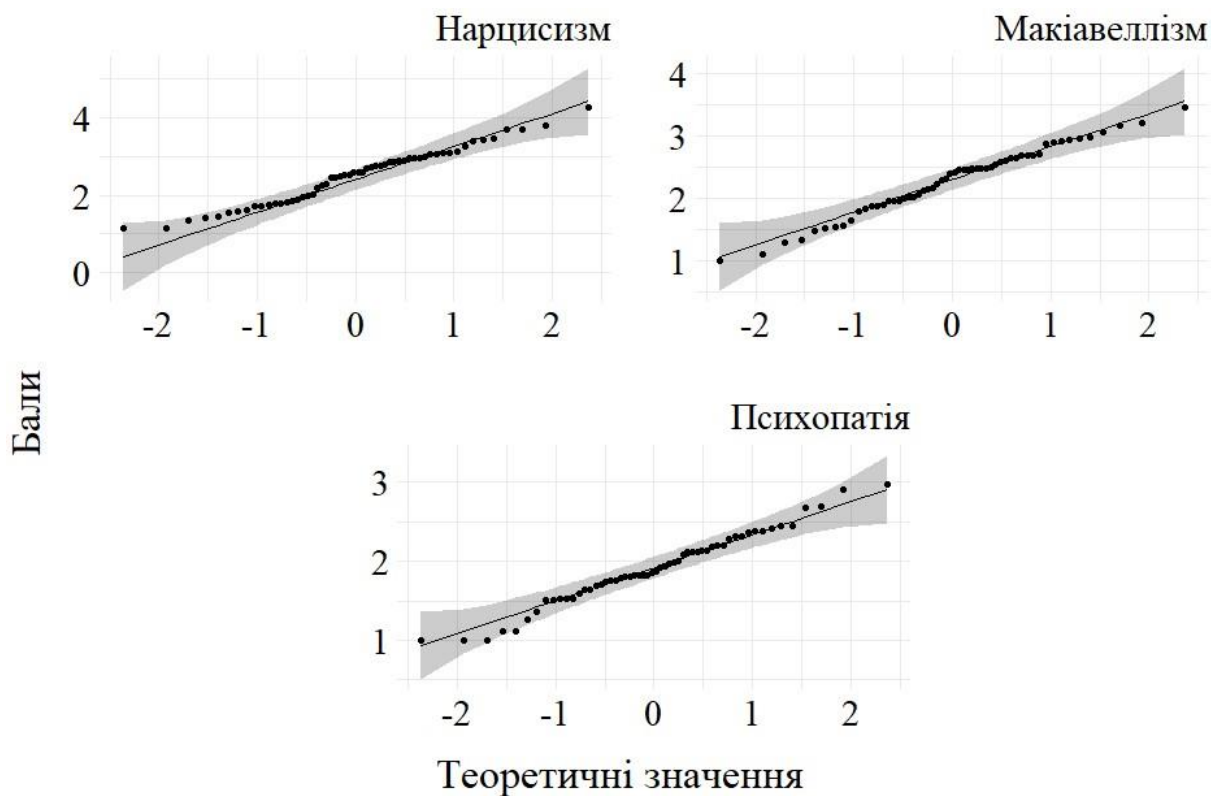


Рис. Д.1. Перевірка даних опитувальника SD3 на нормальність за допомогою QQ-графіків

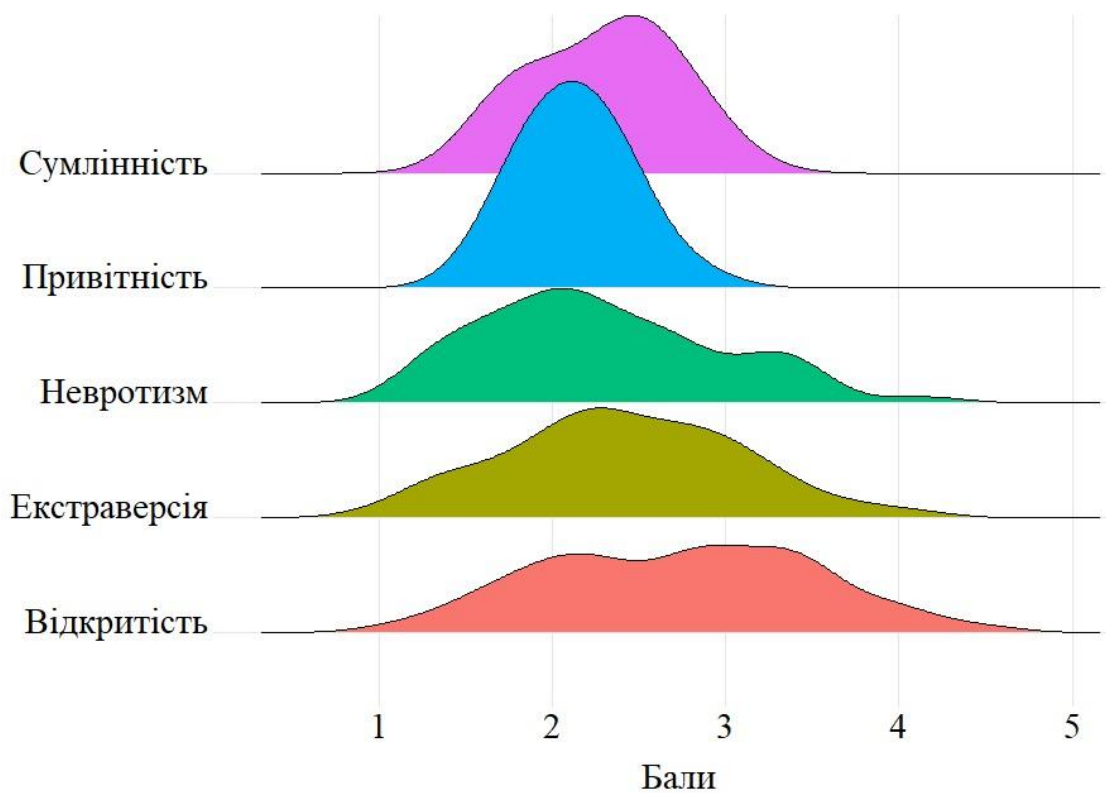


Рис. Д.2. Дослідження розподілу даних опитувальника NEO-FFI