

Міністерство освіти і науки України
Тернопільський національний педагогічний університет
імені Володимира Гнатюка

Факультет педагогіки і психології
Кафедра психології розвитку та консультування

Кваліфікаційна робота
ПСИХОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОЯВУ МАК'ЯВЕЛЛІЗМУ У
СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

Спеціальність 053 Психологія
ОПП «Психологія»

Здобувачки першого (бакалаврського)
рівня вищої освіти, групи П-45
Тимків Евеліни Василівни

НАУКОВИЙ КЕРІВНИК:
кандидат психологічних наук, доцент
Свідерська Галина Мирославівна

РЕЦЕНЗЕНТ:
кандидат психологічних наук, доцент
Бригадир Марія Богданівна

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ МАК'ЯВЕЛЛІЗМУ В ПСИХОЛОГІЇ.....	7
1.1 Сутність поняття «мак'явеллізм»: історичні та психологічні основи	7
1.2 Мак'явеллізм як риса особистості: основні характеристики та прояви	9
1.3 Мак'явеллізм та його взаємозв'язок із психологічними характеристиками особистості.....	15
1.4 Мак'явеллізм у студентському віці: психологічні особливості	21
РОЗДІЛ 2 ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ПРОЯВІВ МАК'ЯВЕЛЛІЗМУ У СТУДЕНТІВ.....	26
2.1. Організація та методика дослідження, характеристика вибірки	26
2.2 Емпіричне дослідження особливостей прояву мак'явеллізму у студентів	30
2.3 Встановлення кореляційних зв'язків мак'явеллізму та досліджуваних рис особистості	41
2.4 Регресійний аналіз предикторної ролі мак'явеллізму.....	48
ВИСНОВКИ.....	59
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	62
ДОДАТКИ	66

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Сучасне суспільство переживає інтенсивні соціальні трансформації, що сприяють зміщенню цінностей, підвищенню толерантності до маніпулятивної поведінки та посиленню індивідуалістичних настанов. У цих умовах особливого значення набуває дослідження феномену мак'явеллізму - риси особистості, що виявляється у схильності до використання інших задля досягнення власних цілей, навіть ціною порушення моральних чи соціальних норм. Ця якість є особливо актуальною для вивчення серед студентської молоді - соціальної групи, яка знаходиться у процесі активного становлення світогляду, ціннісних орієнтацій та соціальних стратегій.

Мак'явеллізм як соціально-психологічне явище має глибоке історико-філософське підґрунтя, яке бере свій початок з праць Нікколо Мак'явеллі в епоху Відродження. У XX столітті це поняття отримало нове осмислення в психологічному контексті завдяки дослідженням Р. Крісті та Ф. Гейз, які розробили інструменти для вимірювання рівня мак'явеллістичних настанов особистості. Сучасна психологія розглядає мак'явеллізм як одну зі складових так званої «темної тріади» разом із нарцисизмом і психопатією - рисами, що можуть ускладнювати соціальну адаптацію та сприяти девіантній поведінці.

Проблема вивчення мак'явеллізму в молодіжному середовищі, зокрема серед студентів, є вкрай важливою, оскільки саме в цьому віці формуються ключові міжособистісні навички, з'являється досвід впливу та підпорядкування, а також активно закладаються стратегії досягнення успіху. Вивчення мак'явеллістичних проявів у студентському середовищі дозволяє виявити тенденції до маніпулятивної поведінки, агресії, а також потенційні ризики формування асоціальних моделей взаємодії. Актуальність підсилюється й тим, що в Україні, на відміну від зарубіжних країн, дослідження мак'явеллізму особистості досі не набули достатнього поширення, а проблема залишається малодослідженою в контексті соціально-психологічних особливостей молоді.

Таким чином, дослідження психологічних особливостей мак'явеллізму у студентської молоді є актуальним як з наукової, так і з практичної точки зору. З одного боку, воно сприяє кращому розумінню механізмів формування міжособистісної поведінки у молоді, з іншого - дає змогу розробити рекомендації для профілактики деструктивних стратегій впливу та розвитку конструктивних форм комунікації у студентському середовищі. Саме ці чинники визначили вибір теми курсової роботи та окреслили напрями подальшого дослідження.

Об'єкт дослідження: феномен мак'явеллізму.

Предмет дослідження: психологічні особливості прояву мак'явеллізму у студентів.

Мета: виявити психологічні особливості прояву мак'явеллізму у студентів та проаналізувати його взаємозв'язок із різними формами агресивності та маніпулятивної поведінки з метою глибшого розуміння поведінкового профілю мак'явеллістичної особистості у молодіжному середовищі.

Завдання дослідження:

1. Здійснити теоретичний аналіз наукових джерел, присвячених психологічним особливостям мак'явеллізму.
2. Провести емпіричне дослідження рівня мак'явеллізму, агресивності, маніпулятивних здібностей.
3. Встановити наявність та характер взаємозв'язків між рівнем мак'явеллізму й іншими досліджуваними характеристиками.
4. Проаналізувати отримані результати з урахуванням сучасного соціального контексту та сформулювати висновки щодо психологічних особливостей мак'явеллізму у студентської молоді.

Методи дослідження: *теоретичні:* аналіз наукової літератури з проблеми мак'явеллізму, агресивності, емпатії, локусу контролю; систематизація, узагальнення, порівняння понять;

емпіричні:

1. МАК-шкала (Р. Крісті, Ф. Гейз) – для діагностики рівня мак'явеллізму;
2. Шкала маніпулятивного ставлення Т. Банта;

3. Опитувальник агресивності А. Басса, А. Даркі
4. Діагностика ворожості В. В. Кука, Д. М. Мадлей

математично-статистичні: кількісний аналіз результатів та статистична обробка отриманих даних, розрахунок коефіцієнтів кореляції Спірмена, регресійний аналіз.

Експериментальна база дослідження. Експериментальною базою дослідження став Тернопільський національний педагогічний університет імені Володимира Гнатюка. У дослідженні взяли участь 65 студентів 1-4 курсу бакалаврату та 1-2 курсів магістратури.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у комплексному емпіричному дослідженні взаємозв'язків мак'явеллізму з маніпулятивністю, агресивністю та ворожістю у студентській вибірці із застосуванням кореляційного та регресійного аналізу. Отримані результати уточнюють та розширюють наявні уявлення про структуру проявів мак'явеллістичної поведінки, зокрема підтверджують її переважно прихований та інструментальний характер.

Практичне значення отриманих результатів визначається можливістю їх використання у психологічній роботі зі студентами. Отримані дані можуть слугувати основою для розробки програм психологічної просвіти, спрямованих на формування навичок розпізнавання маніпулятивної поведінки та розвиток асертивних стратегій взаємодії у студентському середовищі. Результати також можуть бути корисними для практичних психологів закладів вищої освіти при діагностиці та корекції деструктивних форм міжособистісної взаємодії, а також для викладачів і кураторів студентських груп з метою покращення соціально-психологічного клімату в колективі.

Структура та обсяг бакалаврської роботи. Бакалаврська робота складається зі вступу, двох розділів, висновку, списку використаних джерел (який нараховує 40 найменувань) та шести додатків. Повний обсяг роботи складає 77 сторінки, основний зміст – 58 сторінок. Робота містить – 4 таблиці та 18 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ МАК'ЯВЕЛЛІЗМУ В ПСИХОЛОГІЇ

1.1. Сутність поняття «мак'явеллізм»: історичні та психологічні основи

Термін «мак'явеллізм» бере свій початок від імені видатного італійського мислителя Нікколо Мак'явеллі (1476–1527) – однієї з центральних постатей ренесансної політичної думки. Його фундаментальний твір – трактат «Державець» (1532) – став підґрунтям для політичного реалізму, в основі якого лежать прагматизм, результативність та мистецтво управління через вплив. Тривала дипломатична служба у Флорентійській республіці надала мислителю унікальну можливість безпосередньо спостерігати за механізмами реальної політики, міждержавними суперечностями та владними змаганнями в Італії й Європі загалом.

У своїй концепції Мак'явеллі проводить чітке розмежування між політикою та мораллю чи релігією, трактуючи її як самостійну сферу діяльності, де першочерговим мірилом виступає доцільність, а не дотримання етичних приписів. Правителю, на його думку, виправдані будь-які засоби, що слугують збереженню влади та державної стабільності, зокрема введення в оману, суворі заходи, примус і навіть відступництво від зобов'язань, якщо того вимагають політичні реалії. Мислитель обстоює ідею, що основою влади має бути або страх, або відданість підданих, однак найнебезпечнішим є виникнення відкритої ненависті до правителя [20]. Окрему увагу Мак'явеллі приділяє релігії як засобу суспільного впливу: на його переконання, церква повинна бути підпорядкована державній владі й сприяти зміцненню суспільного ладу. Ідеальний політичний лідер, за цією концепцією, поєднує в собі могутність і кмітливість – якості, уособлені образами лева і лисиці, і здатний вдаватися до гнучких, навіть аморальних кроків заради утримання влади. Саме це й становить сутність мак'явеллізму як різновиду політичного реалізму, що

відкидає традиційне уявлення про добродетельність у державному управлінні й розглядає владу як самодостатній механізм організації суспільного життя [1].

Адаптація ідей мак'явеллізму до психологічної сфери відбулася суттєво пізніше. У межах психологічної науки мак'явеллізм трактується як стійка риса особистості, яка виявляється у цілеспрямованому впливі на оточуючих з метою задоволення власних інтересів, споживацькому підході до міжлюдських взаємин і знехтуванні усталеними моральними принципами.

Психологічні дослідження виділяють кілька ключових компонентів мак'явеллізму:

- **Когнітивний компонент** – схильність до раціонального, стратегічного мислення, планування дій, спрямованих на контроль і маніпуляцію іншими;
- **Мотиваційний компонент** – прагнення до влади, контролю та особистої вигоди;
- **Поведінковий компонент** – готовність використовувати обман, хитрощі, лицемірство, маніпуляції для досягнення цілей [36, 37].

Особистість із вираженими мак'явеллістичними рисами зазвичай відзначається зниженою здатністю до емпатії та недовірливим ставленням до оточення, що уможливорює розважливу й безсердечну поведінку. Разом із тим ця особистісна диспозиція не є однозначно деструктивною: за певних соціальних або професійних обставин вона може виступати ресурсом, що сприяє ефективному врегулюванню конфліктів і досягненню поставлених цілей.

Значущу роль у становленні мак'явеллістичних схильностей відіграє сімейне та соціальне середовище. Зокрема, наукові дослідження засвідчують, що діти, котрі зростали в умовах нестабільності або зазнавали маніпулятивного контролю з боку батьків, частіше виробляють цю рису як спосіб пристосування до несприятливих умов.

Політичний мак'явеллізм і відповідна психологічна характеристика мають спільну основу – прагматичну, цілераціональну орієнтацію на владу та взаємодію, що нехтує або відкидає моральні обмеження. У політичному вимірі це проявляється в реалізації владних повноважень через маніпуляцію, примус і

хитромудрість. У психологічному – у тенденції особистості розглядати інших як засоби для досягнення власних прагнень.

Обидва виміри об'єднує розуміння влади та впливу як визначальних чинників суспільного існування. Мак'явеллізм відкриває можливості для осмислення природи міжособистісних і політичних відносин, передусім у ситуаціях протистояння, суперництва та боротьби за ресурси.

Нині мак'явеллізм зберігає свою актуальність як у царині політичної теорії, так і в психології особистості. У політичному контексті він осмислюється як концепція реалістичного аналізу влади, що враховує складність і суперечливість державного управління. У психологічній площині мак'явеллізм є складовою так званої «Темної тріади» поряд із нарцисизмом і психопатією, що слугує інструментом прогнозування поведінкових патернів, зокрема у сферах лідерства, підприємництва та міжособистісної взаємодії..

1.2. Мак'явеллізм як риса особистості: основні характеристики та прояви

Встановити момент першої появи поняття «мак'явеллізм» у психологічній літературі доволі непросто, однак загальну логіку формування цього терміну простежити цілком можливо. Початково мак'явеллізм функціонував як політична категорія, що описувала підходи до здійснення влади в обхід моральних принципів, і саме в цьому значенні він закріпився у словнику політичної науки. Поступово його місце зайняв термін «маніпуляція», який виявився більш ємким і широко застосовним. Зміщення акцентів було зумовлене тим, що предметом уваги стали вже не стільки окремі політичні діячі, скільки системні інститути – зокрема засоби масової інформації, що формують громадську думку та суспільні цінності. Саме в такому контексті мак'явеллізм поступово набув статусу більш вузькоспеціалізованого психологічного поняття.

У психологічному розумінні мак'явеллізм відображає прагнення до домінування над оточуючими, переконання у правомірності маніпулятивних методів як інструменту реалізації власних інтересів, а також внутрішню готовність вдаватися до таких прийомів без будь-яких моральних вагань. Особистість із мак'явеллістичним складом мислення схильна сприймати інших не як рівноправних учасників взаємодії, а як засоби для досягнення бажаного – своєрідних «маріонеток» у власних руках [22].

У сучасній західній психології мак'явеллізм здебільшого тлумачиться як схильність до маніпулятивного впливу в міжособистісних стосунках із застосуванням непрямих, витончених і нефізичних засобів – лестощів, введення в оману, підкупу чи залякування. Поняття «маніпуляція» і «мак'явеллізм» нерідко ототожнюються, а їх розмежування становить значну аналітичну складність. Для глибшого осягнення природи мак'явеллізму варто розглянути підходи, що склалися в межах психологічної науки. Аналіз дослідницьких позицій щодо маніпулятивного впливу дає змогу розкрити його внутрішній зміст і чіткіше окреслити специфічні риси, що відрізняють його від мак'явеллізму, попри очевидну спорідненість цих феноменів. Зокрема, у Сучасному тлумачному психологічному словнику маніпуляція характеризується як форма психологічного втручання, вміле застосування якої дозволяє приховано сформувати в людини прагнення, що суперечать її реальним потребам [28]. У свою чергу, В. Татенко розглядає маніпулятивні дії як особливий різновид соціально-психологічного деструктивного тиску, за якого ініціатор впливу зовні поводить себе конструктивно та асертивно, однак його прихована мета полягає у звуженні простору особистісної свободи іншої людини [26].

Мак'явеллізм доцільно осмислювати як кількісну характеристику: всі люди тією чи іншою мірою здатні до маніпуляцій, однак різняться між собою за частотою та способами їх прояву в повсякденному житті. Співвідношення між маніпуляцією і мак'явеллізмом можна уподібнити до зв'язку між цілим і його частиною або між компетентністю та окремою компетенцією.

Згідно з позицією одного з авторів шкали «Мак» Р. Крісті та його колеги Ф. Гейс, мак'явеллізм є своєрідним психологічним синдромом, який об'єднує пов'язані між собою когнітивні, мотиваційні та поведінкові характеристики. Його доцільно розглядати як стабільну особистісну рису, що відображає ставлення індивіда до соціального оточення та міжособистісної взаємодії.

Основними психологічними компонентами мак'явеллізму як риси особистості вважають:

1. Впевненість у тому, що маніпуляції у спілкуванні є не тільки можливими, а й необхідними.
2. Наявність розвинених навичок маніпулятивної поведінки, таких як вміння переконувати, розуміти наміри інших людей і причини їхніх вчинків [30].

Отже, мак'явеллізм виражає стійку орієнтацію на встановлення контролю над оточуючими. Особи з високим ступенем вираженості цієї риси свідомо надають перевагу маніпулятивним стратегіям, вбачаючи в них найдієвіший спосіб досягнення цілей. Мак'явелліст – це тип особистості, світогляд якої ґрунтується на переконаннях, що легітимізують маніпуляцію як прийнятну норму поведінки. З його позиції, маніпулятивна взаємодія є цілком природною, а тому не породжує жодного внутрішнього морального дискомфорту.

Е. Кідд наголошує, що мак'явелліст зазвичай приховує власні справжні мотиви й вдається до опосередкованих методів впливу – лестощів, введення в оману, підкупу або залякування. Таким особам притаманна схильність скептично оцінювати альтруїстичні наміри оточуючих, ставитися до людей як до об'єктів експлуатації – слабких і залежних, а також виявляти загальну недовіру до соціального середовища [33].

Дослідження гендерного виміру мак'явеллізму свідчать про його більшу поширеність серед чоловіків порівняно з жінками. Ця тенденція найвиразніше простежується в підлітковому віці, а також у період ранньої та середньої дорослості; у похилому ж віці статеві відмінності за цим показником поступово згладжуються. Примітно, що схильність до маніпулятивної поведінки корелює з

гендерною ідентичністю: вищий рівень мак'явеллізму тяжіє до маскулінних рис, тоді як нижчий – до фемінних, незалежно від біологічної статі [27].

Слід враховувати, що прояви мак'явеллізму набувають специфічного характеру залежно від статі на різних етапах особистісного розвитку. Зокрема, у жінок із вираженою маніпулятивною спрямованістю нерідко спостерігається підвищена рефлексивність стосовно власного стилю спілкування, що може виражатися в демонстративній відвертості: готовності ділитися особистими переживаннями та інтимними відомостями про себе. Утім подібна поведінка нерідко є свідомо обраним інструментом впливу для досягнення власних цілей. Щодо чоловіків, відкритість у міжособистісній взаємодії традиційно сприймається ними як вияв слабкості, що є не більш ніж стереотипним уявленням. При цьому ступінь саморозкриття у чоловіків не пов'язаний із рівнем їхньої мак'явеллістичності.

Результати численних досліджень виявили характерну закономірність: особи з високим рівнем мак'явеллізму схильні змальовувати власне дитинство як емоційно збіднене, з холодними, дистанційованими батьками, яким були властиві авторитарний стиль виховання та надмірний контроль. Як наслідок, такі діти рано починали шукати емоційне тепло й визнання поза межами сім'ї, активно налагоджуючи соціальні зв'язки в ширшому оточенні. Чоловіки, зокрема, нерідко зазначали, що батьки перестали бути для них опорою ще в ранньому дитинстві. Показово, що самі батьки таких дітей також, як правило, виявляли схильність до маніпулятивної поведінки. Відповідно, дитина не засвоювала сімейних цінностей у традиційному розумінні, а відтворювала набуті комунікативні патерни, переносючи й удосконалюючи їх у нових соціальних середовищах.

Це узгоджується з висновками С. Раї та М. Гапти, які зафіксували кореляцію між рівнем мак'явеллізму у дітей та їхніх батьків: висока маніпулятивна спрямованість школярів нерідко збігалася із середнім або високим рівнем цієї риси у батьків. Отже, діти переймають батьківські моделі світосприйняття і поведінки: одні безпосередньо відтворюють маніпулятивні дії, інші засвоюють альтруїстичні настанови [13].

Водночас дослідники розмежовують мак'явеллістичні переконання та практичні маніпулятивні вміння, наголошуючи, що ці складові можуть формуватися незалежно одна від одної. Дані онтогенетичних досліджень свідчать: частина дітей інтерналізує світоглядні установки батьків, що визначають їхнє ставлення до дійсності, однак не вдається до активних маніпуляцій. Інші ж опановують ефективні техніки впливу, не поділяючи при цьому відповідної життєвої філософії. Таким чином, мак'явеллістичні переконання утворюють стійку диспозиційну основу особистості, тоді як маніпулятивна поведінка може мати ситуативний характер і не зачіпати глибинних особистісних структур.

Н. Барбер, досліджуючи прояви мак'явеллізму в сімейному контексті, встановив, що у взаємодії з близькими цей показник суттєво нижчий, ніж у спілкуванні з малознайомими людьми. На думку дослідника, взаємна довіра й зацікавленість у близьких стосунках зменшують потребу в маніпуляціях, тоді як відносна байдужість до ширшого соціального оточення створює сприятливі умови для їх застосування [14].

Загалом дослідники дійшли висновку, що рівень мак'явеллізму не є незмінним: він може зростати в процесі дорослішання, а у зрілому віці стабілізуватися або поступово знижуватися, що пов'язують із формуванням і зміцненням просоціальних цінностей упродовж життєвого шляху.

До психологічних особливостей осіб із високим рівнем мак'явеллізму відносять: цілеспрямованість і наполегливість у реалізації власних намірів, знижену здатність до емпатії, недовірливість щодо мотивів оточуючих, критичне або зневажливе ставлення до загальноприйнятих норм, а також нечутливість до соціального схвалення чи осуду. Поряд із цим таким особам властива висока адаптивність у мінливих соціальних умовах, здатність зчитувати емоційний стан інших і прагматично використовувати цю інформацію у власних цілях. Загалом їхній стиль взаємодії зі світом визначається прагматизмом, орієнтацією на контроль над ситуацією і людьми, а також стійкою зосередженістю на особистій вигоді й розширенні власного впливу.

Відповідно, ціннісна сфера таких осіб закономірно тяжіє до матеріального добробуту, соціального статусу та гедоністичних прагнень. Не випадково Д. Н. Джонс зазначає, що особи з високим рівнем мак'явеллізму в середньому мають вищий дохід порівняно з іншими [39]. Це має нейробіологічне підґрунтя. Дослідження виявили, що у таких осіб посилено розвинені мозкові структури, пов'язані з пошуком винагороди, а також ділянки, відповідальні за вироблення соціальних стратегій і придушення емоцій. Зафіксовано підвищену активацію орбітофронтальної та островкової кори під час прийняття фінансових рішень, що забезпечує максимізацію особистого прибутку. Крім того, встановлено, що в процесі прийняття рішень мозок мак'явелліста активує структури, пов'язані з уникненням ризику, виконавчим контролем і довгостроковим аналізом наслідків. Показово також, що реакція на соціальні норми у мак'явеллістів відбувається переважно в контексті можливого покарання – на відміну від інших людей, чутливих до норм загалом, що може бути наслідком емоційно холодного або жорсткого виховання.

Натомість низький рівень мак'явеллізму корелює з доброзичливістю, толерантністю, емпатією, відкритістю у спілкуванні, дотриманням етичних принципів і готовністю до співпраці. Такі люди орієнтуються не лише на власні, а й на партнерські інтереси, прагнуть до взаєморозуміння, хоча це не виключає окремих маніпулятивних дій.

Експериментальні дослідження, у яких стикалися особи з високим і низьким рівнем мак'явеллізму, незмінно фіксували перевагу перших. Їхня результативність визначається не силою чи агресивністю, а вмінням розмежовувати раціональне мислення й емоційне реагування, покладаючись на кмітливість, інтелект і вербальний вплив. Саме емоційна залученість стає слабким місцем опонента. Вона відволікає від суті взаємодії та знижує якість прийнятих рішень.

Показово, що особи з низьким рівнем мак'явеллізму також вдаються до маніпуляцій, однак їхніми інструментами слугують апеляція до почуття провини, сорому або демонстрація дружніх намірів і командного духу. Утім досвідчений мак'явелліст легко розпізнає подібні тактики й ігнорує їх, зберігаючи

зосередженість на власній меті. Якщо звернутися до концепцій Е. Берна та С. Карпмана, слабкий мак'явелліст, як правило, діє з позиції «дитини» або жертви, тоді як сильний обирає роль «батька» – нерідко авторитарного або переслідувача, а подекуди й рятівника, коли допомога іншим збігається з його власними інтересами. Позиція жертви для сильного мак'явелліста є вкрай нетиповою.

Це підтверджує й інший експеримент: коли стороння особа пропонувала аудиторії списувати, особи з високим рівнем мак'явеллізму відмовлялися – не з міркувань моралі, а через відсутність особистої вигоди. Натомість особи з низьким рівнем піддавалися на провокацію. Отже, сильний мак'явелліст дотримується власних принципів і відстоює їх, навіть коли вони суперечать груповим нормам, тоді як слабкий нерідко сам стає об'єктом маніпуляції.

Варто підкреслити, що мак'явеллізм не є однозначно негативним явищем. У кризових, нестабільних або невизначених обставинах ця риса може виявитися корисною й ефективною стратегією вирішення складних проблем. Однак така поведінка є прийнятною лише в окремих ситуаціях і не може бути нормою в тривалих, близьких міжособистісних стосунках.

1.3 Мак'явеллізм та його взаємозв'язок із психологічними характеристиками особистості

У сучасній науковій літературі мак'явеллізм трактується як стійка особистісна диспозиція, що визначає характерні особливості ставлення людини до себе, до оточуючих і до соціального середовища загалом. Це не ситуативна схильність до маніпулятивних дій, а глибинна структура особистості, що формується під впливом раннього досвіду та сімейного оточення і з часом перетворюється на відносно стабільний спосіб взаємодії зі світом. Особам із вираженими мак'явеллістичними установками притаманні емоційна холодність, цинізм, прагматичне ставлення до моралі, знижена емпатія, фрустрованість, занижена самооцінка та загальна незадоволеність власним життям. Їм також

приписують психотичні та невротичні риси, схильність до брехні, лестоців і використання інших задля реалізації особистих інтересів.

Дослідження фіксують зв'язок мак'явеллістичних установок із соціальною домінантністю, авторитарністю та дефіцитом емпатії. Такі особи, як правило, не виявляють співчуття до оточуючих, однак надзвичайно уважно стежать за тим враженням, яке справляють на інших, адже управління власним образом є одним із ключових важелів впливу. Розвинене самоспостереження дозволяє їм гнучко підлаштовувати поведінку під соціальні очікування в конкретних ситуаціях, майстерно поєднуючи зовнішню привабливість із прихованою маніпулятивністю. Саме ця здатність виглядати соціально прийнятно, зберігаючи при цьому внутрішню холодність і розрахунковість, робить мак'явеллізм особливо важко розпізнаваним у реальній взаємодії.

За даними сучасних досліджень, зв'язок між мак'явеллізмом і базовими рисами особистості є складним і неоднозначним. Особи з високими показниками мак'явеллізму (МАК+) характеризуються замкнутістю, критичністю, підозрілістю, емоційною напруженістю, недовірливістю, схильністю до домінування, відсутністю почуття провини, самодостатністю та зниженим рівнем емоційного відгуку на переживання інших. Водночас, за спостереженнями О. Саннікової, таким особам властиві раціональність, логічне мислення, схильність до абстракції та реактивність, що свідчить про достатній рівень інтелектуального розвитку, здатність до самостійного мислення, ухвалення рішень і швидкого навчання. [24]

У структурі темної тріади особистості мак'явеллізм, поряд із нарцисизмом і психопатією, пов'язаний із труднощами у розпізнаванні емоційних станів інших людей. У науковій літературі вказується на його зв'язок з алекситимією – порушенням, що зумовлює складнощі в усвідомленні й описі як власних, так і чужих емоційних переживань [40].

Емоційна проникливість, що розглядається як інтегральна властивість особистості в межах континуально-ієрархічного підходу, охоплює чотири основні складові: емоційну (співпереживання без зовнішнього прояву та втручання), когнітивну (здатність розуміти й інтерпретувати емоційні сигнали іншої людини),

конативну (утримання від впливу на емоційний стан іншого) та рефлексивно-регулятивну (самоконтроль і самоспостереження під час емоційної взаємодії).

Профіль емоційної проникливості осіб із вираженим мак'явеллізмом засвідчує переважний розвиток предиктивного компонента. Це пояснюється наявністю так званого мак'явеллівського інтелекту – комплексу когнітивних здібностей, що забезпечують ефективну взаємодію в соціальному середовищі. Він включає вміння аналізувати міжособистісні відносини, вибудовувати соціальні коаліції, передбачати реакції оточуючих і розробляти стратегії досягнення власних цілей. Завдяки цьому особи з високим рівнем мак'явеллізму зазвичай добре орієнтуються у складних соціальних ситуаціях і здатні швидко адаптувати власну поведінку до контексту взаємодії.

Принципово важливо, що їхнє соціальне пізнання має переважно інструментальний характер: інтерес до емоцій та поведінки інших людей зумовлений не прагненням до емпатійного розуміння, а потребою прогнозувати їхні дії й використовувати цю інформацію у власних інтересах. Емоційні сигнали сприймаються як матеріал для аналізу, а не як підстава для емоційного залучення.

Завдяки розвиненому предиктивному компоненту мак'явелліст здатний досить точно зчитувати емоційний стан інших, передбачати їхні реакції та відповідно коригувати власну поведінку. Особливо виразно це проявляється в умовах конкуренції або прихованого соціального впливу, де ключовим є вміння прорахувати дії опонента наперед.

Водночас емоційний компонент емоційної проникливості в таких осіб є менш вираженим. Попри здатність розпізнавати емоції оточуючих, мак'явелліст зазвичай демонструє знижений рівень емпатії та емоційної залученості, а розуміння переживань іншої людини має переважно когнітивний, а не співпереживальний характер. [24]

Іншими словами, мак'явелліст може точно ідентифікувати емоційний стан іншої людини, проте це рідко позначається на його власному емоційному ставленні чи моральних рішеннях. Натомість така інформація використовується як інструмент для більш ефективного впливу й досягнення поставлених цілей.

Дослідження П. Мудрака підтверджують наявність статистично значущого зв'язку між рівнем мак'явеллізму та типом локусу контролю. Зокрема, виявлено негативну кореляцію між мак'явеллізмом та інтернальним локусом контролю і позитивну – з екстернальним. Це означає, що особи з високим рівнем мак'явеллізму частіше схильні пояснювати події власного життя дією зовнішніх чинників: випадку, удачі, поведінки інших або несприятливих обставин, – меншою мірою пов'язуючи результати своєї діяльності з особистими зусиллями, відповідальністю чи прийнятими рішеннями [38].

Ця особливість світосприйняття має суттєве значення для розуміння психологічних механізмів мак'явеллістичної поведінки. Екстернальний локус контролю виступає не лише як когнітивна установка, а й як підґрунтя для застосування маніпулятивних стратегій. Якщо людина переконана, що перебіг подій залежить переважно від зовнішніх сил, вона може вважати тривале планування, наполегливу працю чи особистісний розвиток менш доцільними шляхами до успіху.

Натомість більшої привабливості набувають короткострокові й швидкі способи досягнення бажаного: маніпуляція, приховування інформації, використання оточуючих у власних інтересах або різноманітні форми психологічного впливу. Соціальне середовище при цьому розглядається передусім як ресурс для реалізації особистих цілей, а не як простір взаємної співпраці та розвитку.

Для осіб із вираженими мак'явеллістичними рисами навколишній світ нерідко постає як арена постійної конкуренції і протистояння, де успіх одних автоматично означає поразку інших. За таких умов маніпулятивна поведінка сприймається як виправданий і навіть необхідний інструмент адаптації, що дозволяє здобути перевагу над оточенням.

На противагу цьому, інтернальний локус контролю передбачає переконання у власній здатності впливати на події свого життя. Особи з інтернальною орієнтацією зазвичай більше покладаються на власні зусилля, відповідальність і саморегуляцію, схильні до довгострокового планування та орієнтовані на

досягнення цілей через послідовну роботу і розвиток особистісних ресурсів. Саме тому інтернальний локус контролю значно менше узгоджується з мак'явеллістичними установками: визнання особистої відповідальності знижує потребу у використанні маніпулятивних засобів. Відповідно, екстернальність може виконувати функцію психологічного виправдання застосування неетичних або соціально небажаних стратегій.

Таким чином, високий рівень мак'явеллізму тісно пов'язаний із тенденцією пояснювати власні успіхи й невдачі зовнішніми обставинами. Подібне переконання сприяє формуванню ціннісно-інструментального стилю поведінки, за якого основна увага зосереджується на досягненні результату, тоді як моральні обмеження відступають на другий план. Екстернальний локус контролю можна розглядати як один із вагомих психологічних чинників, що підтримує й посилює прояви мак'явеллістичної поведінки в міжособистісних відносинах.

Експериментальні дослідження підтверджують наявність позитивного зв'язку між рівнем мак'явеллізму та індексом агресивності [22]: особи з високими мак'явеллістичними установками частіше виявляють схильність до агресивної поведінки. Утім така агресія має свою специфіку. На відміну від відкритої конфронтації чи імпульсивних реакцій, мак'явелліст зазвичай вдається до прихованих і стратегічно виважених форм агресивної поведінки.

Агресія для таких осіб є не способом емоційної розрядки, а інструментом досягнення цілей, що може виражатися в психологічному тиску, маніпулятивному впливі, створенні напружених ситуацій або прихованій вербальній агресії. Подібні дії нерідко залишаються непомітними для сторонніх, однак суттєво позначаються на емоційному стані та поведінці оточуючих. Розвинена соціальна проникливість дозволяє мак'явеллісту обирати найефективніші способи впливу, не наражаючись на осуд чи покарання.

Важливою рисою мак'явеллістичних особистостей є розвинений самоконтроль: вони здатні стримувати безпосередні емоційні реакції і не схильні до спонтанних агресивних проявів у ситуаціях, де це може зашкодити їхнім інтересам. Саме тому їхня агресивність набуває переважно непрямих форм і

виявляється вибірково – особливо в умовах зниженого соціального контролю: в анонімних ситуаціях, онлайн-спілкуванні або у взаємодії з людьми, які не мають для них особливої цінності. У таких випадках агресія може проявлятися через пасивно-агресивну поведінку, сарказм, цинічні висловлювання, ігнорування потреб інших або свідоме провокування конфліктів. Іноді мак'явелліст навмисно викликає агресивні реакції в оточуючих, щоб здобути психологічну перевагу або використати ситуацію у власних цілях.

Дослідники також встановили позитивні кореляції між рівнем мак'явеллізму та такими характеристиками, як спонтанна агресія, анонімна агресія, задоволення від агресивних дій і схильність провокувати агресію в інших. Це свідчить про те, що для таких осіб агресивна поведінка може бути не лише засобом досягнення результату, а й джерелом внутрішнього психологічного задоволення.

При цьому агресія в структурі мак'явеллістичної поведінки має переважно інструментальний характер: вона застосовується свідомо, раціонально і ситуативно. Якщо агресивні дії сприяють досягненню мети, мак'явелліст їх використовує; якщо ж вони можуть зашкодити особистим інтересам – стримує або маскує під соціально прийнятні форми взаємодії.

Отже, взаємозв'язок між мак'явеллізмом та агресивністю простежується не лише на рівні зовнішньої поведінки, а й на рівні мотиваційних механізмів особистості. Агресія мак'явелліста є не хаотичною чи імпульсивною, а відзначається високим ступенем усвідомленості, розрахунку та адаптивності до конкретних соціальних умов. Саме ця особливість робить мак'явеллістичних особистостей складними учасниками міжособистісної взаємодії й підвищує ризик виникнення прихованих форм психологічного впливу в умовах конкуренції, суперництва чи конфлікту.

1.4 Мак'явеллізм у студентському віці: психологічні особливості

Проблема маніпулятивної поведінки набуває особливої гостроти в контексті студентського віку – періоду активного становлення цінностей, життєвих орієнтирів і професійної мотивації. У цей час особистість інтенсивно взаємодіє із соціумом, переживає кризи ідентичності, адаптації, професійного самовизначення, а також труднощі в міжособистісних та інтимних стосунках.

Схильність до маніпулятивних стратегій взаємодії зазвичай зумовлена поєднанням внутрішньої готовності до маніпулювання, наявністю відповідних умінь і сприятливого середовища. Студенти можуть вдаватися до таких стратегій не лише у взаємодії з одногрупниками, а й стосовно викладачів та адміністрації – наприклад, задля отримання бажаної оцінки, уникнення наслідків за пропуски чи зменшення навчального навантаження. У подібних взаємодіях нерідко простежуються гедоністичні мотиви, пов'язані з прагненням до розваг або самоствердження [35].

Двоетапне дослідження 2005–2006 років за участю 109 студентів засвідчило, що 70% із них визнають факт використання психологічних маніпуляцій у взаємодії з однолітками. Водночас характерним є певний когнітивний дисонанс: студенти охоче вказують на маніпулятивні дії з боку інших, проте значно рідше визнають власну ініціативу у здійсненні впливу, очевидно, через неусвідомленість багатьох своїх дій. Примітно також, що студенти вважають себе переважно об'єктами прагматично мотивованого впливу, тоді як самі тяжіють до гедоністично орієнтованих технік, спрямованих на задоволення базових потреб [24].

Масштабніше дослідження, проведене у Львові впродовж 2009–2014 років за участю 574 студентів, дозволило розподілити їх на три групи: схильних до маніпулювання (13,5%), несхильних (13,75%) та з середнім рівнем схильності (72,75%). Порівняльний аналіз показав, що студенти-маніпулятори вирізняються емоційною відчуженістю, тривожністю, невпевненістю в собі та небажанням брати відповідальність за власні вчинки, а у стосунках з іншими виявляють підозрілість і прагнення до контролю. Встановлено також, що у жінок схильність до маніпуляцій

корелює з маскулінністю та рівнем тривожності, а у чоловіків – зі зниженням самоконтролю й посиленням потреби домінувати у спілкуванні. Виявлено негативний зв'язок між маніпулятивністю та потребою в соціальній належності: що вища схильність до маніпулювання, то менш вираженою є потреба у формуванні й підтриманні соціальних зв'язків. Ці результати вказують на споживацьке ставлення маніпуляторів до оточення та нехтування соціальною оцінкою, що дає підстави розглядати маніпулятивну поведінку не як ситуативну тактику, а як усталений спосіб існування в соціумі [27].

І. Горбаль та А. Кравчук встановили, що більшість студентів мають високий рівень мак'явеллізму і часто застосовують різноманітні техніки впливу: прохання, психологічний тиск, формування симпатії, лестощі [15]. Дослідження виявило зв'язок між авторитарними рисами особистості та маніпулятивною поведінкою: зокрема, студенти з високою авторитарністю схильні втручатися в особистий простір викладача, імітувати інтерес до навчального предмета, залишатися після занять тощо.

Водночас студенти з вираженим альтруїзмом, на відміну від авторитарних, частіше переживають почуття провини або сорому за подібні дії. Особи з підкорюваним чи залежним типом особистості зазвичай уникають маніпуляцій, рідко відстоюють власну думку і не вступають у конфронтацію навіть у разі незгоди з викладачем.

Окремої уваги заслуговує дослідження Л. В. Годій та Р. І. Сірко, проведене на вибірці з 60 студентів-психологів другого та третього курсів. За його результатами, 33,3% респондентів продемонстрували високий рівень мак'явеллізму, тоді як 66,7% – низький. Факторний аналіз дозволив виокремити по сім чинників для кожного рівня, серед яких ключову роль відіграють сімейне середовище, найближче оточення та індивідуально-особистісні риси.

Низький рівень мак'явеллізму формується під впливом таких чинників, як орієнтація на допомогу іншим і потреба в соціальній близькості, альтруїстичні та емпатійні установки, схильність уникати конфліктів замість відстоювання власних інтересів, недостатня обізнаність щодо механізмів психологічного захисту від

маніпулятивного впливу, а також засвоєння маніпулятивних патернів від значущих дорослих – батьків, учителів, друзів. Показово, що прагнення перебувати в центрі уваги також виявилось характерним для цієї групи, однак у поєднанні з пасивністю у стосунках воно нерідко призводить до формування тривожності та невпевненості в собі.

Високий рівень мак'явеллізму, натомість, визначається передусім ворожістю та відчуженістю щодо оточуючих, що слугує психологічним підґрунтям для маніпулятивного контролю. Серед інших визначальних чинників – схильність до конфронтації в ситуаціях суперництва, знижена емоційність і відсутність емпатії, використання маніпуляцій як основної стратегії у конфліктних ситуаціях, а також ревності до сиблінгів як рання форма боротьби за увагу. Нездатність конструктивно опрацьовувати власні недоліки виявляється у схильності перекладати відповідальність на інших і дистанціюватися від проблем [15].

За результатами дослідження Н. Вітюк [3], маніпулятивна поведінка є досить поширеним явищем у студентському середовищі. Поряд із відкритим переконанням, психологічним тиском і прямими формами впливу, значна частина студентів вдається до прихованих способів впливу. Зокрема, 51,7% респондентів зізналися, що іноді потрапляли під тиск з боку одногрупників і виконували дії, які не входили до їхніх планів. Ще 73,3% студентів повідомили, що переживали негативні емоції, образу, розчарування, злість через нещирість або маніпулятивні дії з боку інших, коли ті використовували їх у власних інтересах або не дотримувалися обіцянок.

Серед форм психологічного впливу, які респонденти спостерігали у взаємодії між студентами, були:

- прохання, вмовляння, переконання – 60%;
- натяки на помилки або минулі невдачі – 66,7%;
- жартівливі згадки про "старі гріхи", що викликали збентеження – 66,7%;
- докори, критика, звинувачення – 46,7%;
- нав'язування ролі лідера – 51,7%;
- непрохані поради – 43,3%;

- принизливі або зневажливі судження – 40%;
- осуд, висміювання вчинків – 35%;
- несанкціоновані доручення – 21,6%;
- розголошення особистої інформації – 18,3%;
- погрози або залякування – 5%.

Зазначені способи впливу свідчать про наявність мак'явеллістичних установок, тобто про тенденцію розглядати оточуючих як засоби для реалізації власних інтересів. Подібна суб'єкт-об'єктна модель взаємодії веде до підриву довіри та взаєморозуміння в групі, погіршення соціально-психологічного клімату, ускладнення комунікації та зниження продуктивності спільної діяльності. Поведінка студентів із вираженою маніпулятивною спрямованістю характеризується завищеними вимогами до інших, схильністю до конфліктогенних дій, провокативністю та агресивними проявами.

Діагностика комунікативної агресивності (за методикою В. Бойка) показала:

- 45% – низький рівень агресивності;
- 41,6% – середній рівень;
- 6,7% – підвищений рівень;
- 5% – дуже низький;
- 1,7% – дуже високий рівень комунікативної агресивності.

Емпіричне дослідження засвідчило, що понад дві третини опитаних демонструють високий рівень мак'явеллізму та вдаються як до відкритих, так і до прихованих форм впливу: маніпуляцій, переконання, тиску, формування прихильності, деструктивної критики тощо. Подібна поведінка нерідко супроводжується нехтуванням інтересами інших, емоційним егоцентризмом і зосередженістю на власних досягненнях. Показово, що такі прояви не є випадковими чи ситуативними. Вони відображають стійку особистісну диспозицію, що пронизує різні сфери міжособистісної взаємодії студентів. Встановлено статистично значущі зв'язки між мак'явеллізмом і схильністю до прихованої агресії, ініціюванням проблемних ситуацій у стосунках, а також отриманням задоволення від контролю й домінування. Це свідчить про те, що для

частини студентів маніпулювання є не лише інструментом досягнення цілей, а й джерелом психологічного задоволення – своєрідним засобом самоствердження в соціальному середовищі.

Слід зазначити, що подібна поведінка формується в умовах сучасного суспільства, яке характеризується постійними змінами, нестабільністю та кризовими явищами. Невизначеність соціального середовища, конкурентність освітнього простору й розмитість моральних орієнтирів створюють сприятливі умови для становлення маніпулятивних стратегій. У такому контексті студенти схильні обирати доступні способи досягнення цілей, нехтуючи моральними нормами, особливо тоді, коли соціальне оточення не забезпечує належних механізмів зворотного зв'язку й відповідальності за подібну поведінку.

Отже, маніпулятивна стратегія поведінки нерідко постає як реакція на соціальні виклики та особисті труднощі. Вона позначається не лише на характері комунікації, а й на загальному стані студентського середовища, знижуючи рівень довіри, згуртованості та психологічної безпеки в групі. У зв'язку з цим актуальним завданням є розвиток у студентів уміння розпізнавати різновиди психологічного впливу, формування навичок асертивної поведінки, а також етичної відповідальності у взаємодії з оточуючими [13].

РОЗДІЛ 2

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ПРОЯВІВ МАК'ЯВЕЛЛІЗМУ У СТУДЕНТІВ

2.1. Організація та методологія дослідження, характеристика вибірки

Емпірична частина роботи спрямована на дослідження психологічних закономірностей прояву мак'явеллізму в студентському віці. Для досягнення цієї мети було реалізовано низку послідовних кроків: здійснено діагностику рівнів мак'явеллізму та специфіки агресивних і маніпулятивних реакцій у студентів, визначено наявність і характер кореляційних зв'язків між цими особистісними властивостями, а також проведено якісну інтерпретацію отриманих даних із формулюванням підсумкових висновків. Окремим важливим етапом стало формування збалансованого психодіагностичного комплексу інструментів, здатних надійно зафіксувати окремі компоненти, форми та функції досліджуваних феноменів.

Збір первинних даних здійснювався впродовж 2025-2026 навчальних років шляхом дистанційного анкетування із застосуванням платформи Google Forms. Перед початком тестування всіх респондентів поінформували про суворе дотримання анонімності та конфіденційне використання отриманих результатів. Досліджувану вибірку склали 65 студентів 1-4 курсу бакалаврату та 1-2 курсів магістратури Тернопільського національного педагогічного університету ім. В. Гнатюка (Рис 2.1).

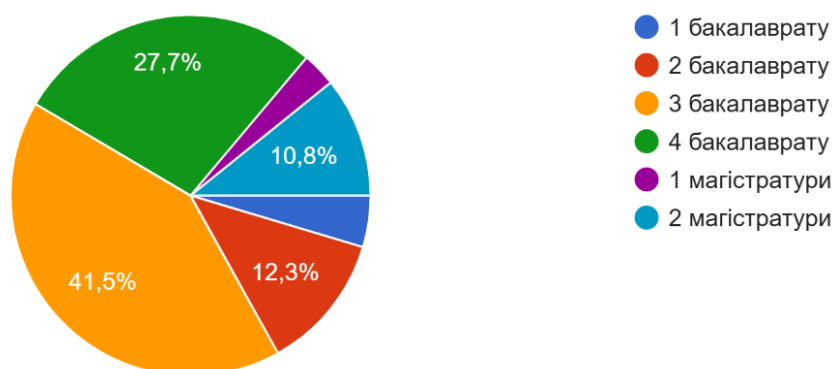


Рис. 2.1 Розподіл досліджуваної вибірки за курсом навчання

З них 49 жінок та 16 чоловіків (Рис. 2.2)

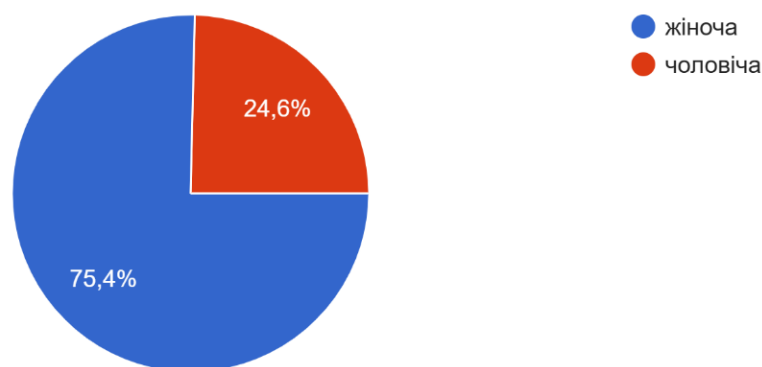


Рис. 2.2 Розподіл досліджуваної вибірки за статтю

На емпіричному етапі ключовим інструментом виступило психодіагностичне тестування за допомогою підібраних опитувальників із подальшим застосуванням методів математико-статистичного аналізу даних. Для збору даних ми застосували такі методики:

1. МАК-шкала Р. Крісті, Ф. Гейз (Mach-IV)

Ця методика дозволяє оцінити схильність особистості до маніпулятивної поведінки, цинізму у ставленні до інших людей та орієнтації на досягнення особистих цілей будь-якими засобами. Опитувальник містить 20 тверджень, що оцінюються за 5-бальною шкалою. Результат дозволяє визначити рівень мак'явеллізму як високий (>50) або низький (<50).

Проте в рамках нашого дослідження було застосовано розподіл на процентилі (процентильну шкалу) замість традиційних стандартних шкал (високий та низький рівень прояву мак'явеллізму). Це дозволило точніше визначити відносне положення кожного досліджуваного всередині нормативної вибірки та з'ясувати результати прояву мак'явеллізму у трьох шкалах: високий (> 67 б.), середній (< 67 б.) та низький (< 55 б.) рівні.

2. Шкала маніпулятивного ставлення Т. Банта

Це психодіагностична методика, спрямована на визначення схильності особистості до маніпулятивної поведінки у міжособистісній взаємодії. Опитувальник зазвичай містить 20 тверджень, кожне з яких оцінюється за 5-

бальною шкалою. Сума балів дозволяє визначити вираженість маніпулятивних тенденцій:

- 80 балів і більше – високий показник;
- 60-80 балів – середній показник з тенденцією до високого;
- 40-60 балів – середній показник з тенденцією до низького;
- 40 балів і менше – низький показник.

3. Опитувальник агресивності А. Басса, А. Даркі

Призначений для діагностики агресивних і ворожих реакцій особистості. Дослідники виокремили такі форми прояву агресії:

✓ Фізична агресія – безпосереднє застосування фізичного впливу чи сили проти інших людей.

✓ Вербальна агресія – вираження негативних емоцій через зовнішню форму (підвищення тону, крик) або через змістове наповнення мовлення (застосування образ, погроз чи лайливих слів).

✓ Непряма агресія – завуальовані дії, спрямовані на іншу особу (поширення чуток, уїдливі жарти), а також хаотичні, неадресовані спалахи гніву (тупотіння, крики тощо).

✓ Негативізм – опозиційна модель поведінки, що найчастіше виникає як реакція на авторитет або керівництво; варіюється від пасивного ігнорування вказівок до відкритої протидії встановленим правилам і нормам.

✓ Роздратування – низький поріг емоційної стійкості, схильність до спалахів гніву, різкості та грубощів навіть за незначних тригерів.

✓ Підозрілість – підвищена настороженість і недовіра у взаєминах з оточенням, що базується на упередженні, ніби інші люди мають намір зашкодити особі.

✓ Образа – почуття заздрощів або ворожості до соціуму, які виникають через внутрішнє незадоволення, гнів чи переконання, що весь світ або конкретні особи є причиною реальних чи вигаданих кривд.

✓ Почуття провини (автоагресія) – специфічне ставлення до себе та оточення, засноване на стійкому переконанні суб'єкта у власній «неправильності», аморальності чи зловмисності своїх вчинків.

Опитувальник складається з 75 тверджень, на які досліджуваному пропонують відповісти «так» або «ні».

З метою стандартизації та коректної інтерпретації результатів, отриманих за методикою А. Басса, А. Даркі, сирі бали за кожною з восьми шкал було переведено у процентильні ранги. Такий підхід дозволив оцінювати рівень вираженості показників не відносно абстрактної норми, а з урахуванням специфіки розподілу ознак у межах досліджуваної вибірки.

4. Діагностика ворожості В. В. Кука, Д. М. Мадлей – методика спрямована на визначення схильності респондента до неявної агресивної та ворожої поведінки у взаємодії з оточенням. Досліджуваним пропонується 27 запитань, які оцінюються за 6-бальною шкалою. Результати групуються у три шкали: цинізм, агресивність та ворожість.

Сума балів за шкалою «Цинізм» дозволяє визначити вираженість переконання в тому, що люди егоїстичні, нечесні, ліниві та керуються виключно корисливими мотивами:

- 65 балів і більше – високий показник;
- 40–45 балів – середній показник з тенденцією до високого;
- 25–40 балів – середній показник з тенденцією до низького;
- 25 балів і менше – низький показник.

Сума балів за шкалою «Агресивності» оцінює схильність реагувати на побутові ситуації злістю, навіть якщо для цього немає явних причин:

- 45 балів і більше – високий показник;
- 30–45 балів – середній показник з тенденцією до високого;
- 15–30 балів – середній показник з тенденцією до низького;
- 15 балів і менше – низький показник.

Сума балів за шкалою «Ворожості» виявляє емоційний компонент – постійне відчуття роздратування, прихованого гніву чи огиди до інших:

- 25 балів і більше – високий показник;
- 18–25 балів – середній показник з тенденцією до високого;
- 10–18 балів – середній показник з тенденцією до низького;
- 10 балів і менше – низький показник.

2.2 Емпіричне дослідження особливостей прояву мак'явеллізму у студентів

У межах дослідження мак'явеллістичних тенденцій загальний середній показник за МАК-шкалою зафіксовано на рівні $M = 59.2$ при стандартному відхиленні $SD = 9.61$. Це говорить про те, що для вибірки загалом характерний помірний, адаптивний рівень мак'явеллізму. Більшість людей у групі знаходять баланс: вони вміють бути прагматичними, захищати свої інтереси та виявляти гнучкість у спілкуванні, але не переходять межу етичних норм і не прагнуть тотального маніпулювання іншими. Проте всередині групи розподіл виявився бімодальним, тобто у вибірці чітко виділяються дві моди зі значенням 55 і 62. Індивідуальні результати респондентів помітно відрізняються від середнього показника. Найвище значення у вибірці сягає 83 балів, що вказує на осіб із високим рівнем емоційної відстороненості та цинізму. Натомість мінімальний результат становить 41 бал, репрезентуючи людей із високою довірливістю. Оскільки середнє арифметичне (59.2) розташоване якраз посередині між двома модами (55 і 62) та майже збігається з медіаною ($Me = 60.00$), воно є надійним орієнтиром. Показник ексцесу (-0.247) також підтверджує, що в даних немає різких перекосів чи випадкових викидів, а отримані результати об'єктивно відображають психологічну картину всієї групи.

На основі процентильного поділу первинних балів усі 65 респондентів були класифіковані за трьома рівнями прояву мак'явеллізму: низьким, середнім та високим. Кількісний та відсотковий розподіл досліджуваних представлено у таблиці 2.1

Таблиця 2.1

Шкала прояву мак'явеллізму

Показники	Діапазон балів	К-сть респондентів	Відсоток
Високий рівень	≥ 67	14	21,5%
Середній рівень	≥ 55	29	44,6%
Низький рівень	< 55	22	33,8%

Аналіз отриманих даних показує, що найбільш чисельною у вибірці є група із середнім рівнем прояву досліджуваної ознаки, яка охоплює 44,6% респондентів. Отримані результати вказують на те, що для більшості досліджуваних властиві помірні, адаптивні мак'явеллістичні тенденції. У повсякденній взаємодії такі особи намагаються дотримуватися загальноприйнятих моральних орієнтирів, проте за умов жорсткої конкуренції чи задля досягнення значущих особистих цілей вони цілком здатні виходити за межі встановлених етичних норм та використовувати маніпулятивні тактики.

Друге місце за обсягом посідає група респондентів із низьким рівнем мак'явеллізму, яка охоплює 33,8% вибірки. Представники цієї підгрупи демонструють мінімальну схильність до маніпуляцій, а у міжособистісних стосунках зазвичай орієнтуються на принципи довіри, щирості, емпатії та відкритої взаємодії. Натомість найменшу частку серед досліджуваних – 21,5% становлять респонденти з високим рівнем. Особи, які увійшли до цієї групи, характеризуються чітко вираженими мак'явеллістичними установками, що проявляється у хронічній схильності до прагматизму, емоційної відстороненості від проблем оточення та регулярному використанні маніпулятивних стратегій як основного інструменту досягнення власних цілей.

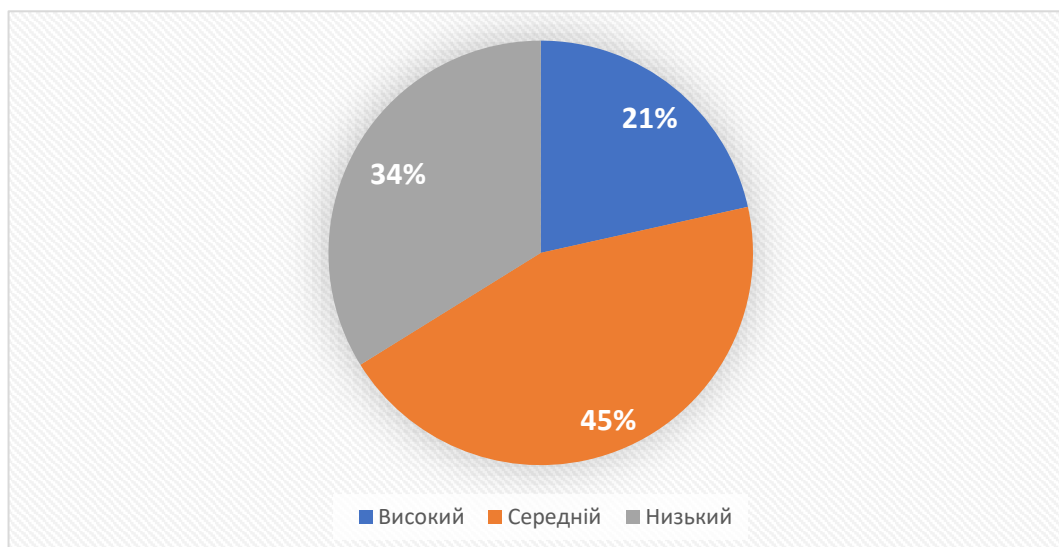


Рис. 2.3 Рівні прояву мак'явеллізму у респондентів

Загалом емпіричні дані свідчать про те, що переважна більшість опитаних (78,4% сумарно за низьким та середнім рівнями) не мають деструктивної тенденції до тотального маніпулювання іншими людьми, тоді як високі показники за МАК-шкалою притаманні лише п'ятій частині вибірки.

Після аналізу МАК-шкали наступним етапом аналізу стало заглиблення в структуру маніпулятивних проявів вибірки за допомогою шкали ставлень Т. Банта.

Середній показник за шкалою Банта у групі з 65 осіб становить $M = 63.9$ (при стандартному відхиленні $SD = 8.39$). Таке значення вказує на помірно-високий рівень вираженості маніпулятивних установок у вибірці загалом. У контексті попередніх даних за МАК-шкалою (59.2) це додає важливий штрих до психологічного портрета групи: на рівні внутрішніх переконань респонденти цілком допускають і психологічно приймають використання маніпулятивних елементів у взаєминах, хоча на практиці намагаються утримувати їх в адаптивних межах.

Варто відзначити, що шкала Банта виявила ще більшу внутрішню неоднорідність думок і виявилася тримодальною. У розподілі відповідей зафіксовано одразу три найпопулярніші показники (три моди): 67, 68 та 69 балів. Цей потрійний пік розташований дещо вище за загальне середнє арифметичне. Така особливість свідчить про наявність усередині вибірки великого, згуртованого

ядра людей, які внутрішньо схвалюють маніпуляції сильніше, ніж група в середньому.

Індивідуальні траєкторії респондентів за шкалою Т. Банта майже повністю повторюють загальний розмах попереднього тесту. Найвищий результат зупинився на позначці 83 бали, репрезентуючи осіб із максимальним рівнем цинізму, які вважають маніпуляції головним і цілком виправданим інструментом у житті. Натомість мінімальний показник становить 44 бали, відображаючи позицію тих респондентів, які категорично відкидають будь-які хитрощі та орієнтуються виключно на прозорі стосунки.

Для детальнішого аналізу структури вибірки за шкалою Т. Банта всі 65 респондентів були розподілені за рівнями вираженості маніпулятивних установок (див. Таб. 2.2). Отримані дані демонструють, що абсолютна більшість досліджуваних концентрується в межах середнього рівня, який додатково було диференційовано за двома тенденціями.

Таблиця 2.2

Шкала прояву маніпулятивних ставлень

Показники	Діапазон балів	К-сть респондентів	Відсоток
Високий рівень	≥ 80	3	4,6%
Середній з тенденцією до високого	≥ 60	43	66,2%
Середній з тенденцією до низького	≥ 40	19	29,2%
Низький рівень	< 40	-	-

Найчисленнішою виявилася група респондентів із середнім рівнем з тенденцією до високого, що охоплює 66,2% вибірки. Такий показник є домінуючим і підтверджує раніше виявлену тримодальність: дві третини опитаних мають стійке внутрішнє схвалення маніпуляцій і схильні розглядати їх як цілком прийнятний та ефективний інструмент взаємодії. Друге місце за чисельністю посідає група з

середнім рівнем з тенденцією до низького, до якої увійшло 29,2% респондентів. Ці досліджувані займають більш помірковану або гнучку позицію, рідше виправдовуючи маніпулятивну поведінку. Крайні полюси шкали представлені мінімально. Високий рівень маніпулятивних ставлень зафіксовано лише у 4,6% опитаних, що вказує на невелику групу респондентів із безкомпромісно цинічним поглядом на спілкування. Натомість осіб із суто низьким рівнем у вибірці взагалі не виявлено. Відсутність респондентів на суто низькому рівні у поєднанні з тим, що сумарно 70,8% вибірки мають високі або близькі до високих маніпулятивні установки (високий рівень + середній з тенденцією до високого), свідчить про загальну специфіку досліджуваної групи. Респонденти загалом демонструють високу психологічну готовність до використання тактичних хитрощів, прагматизму та маніпуляцій, що повністю узгоджується з результатами попереднього аналізу МАК-шкали.

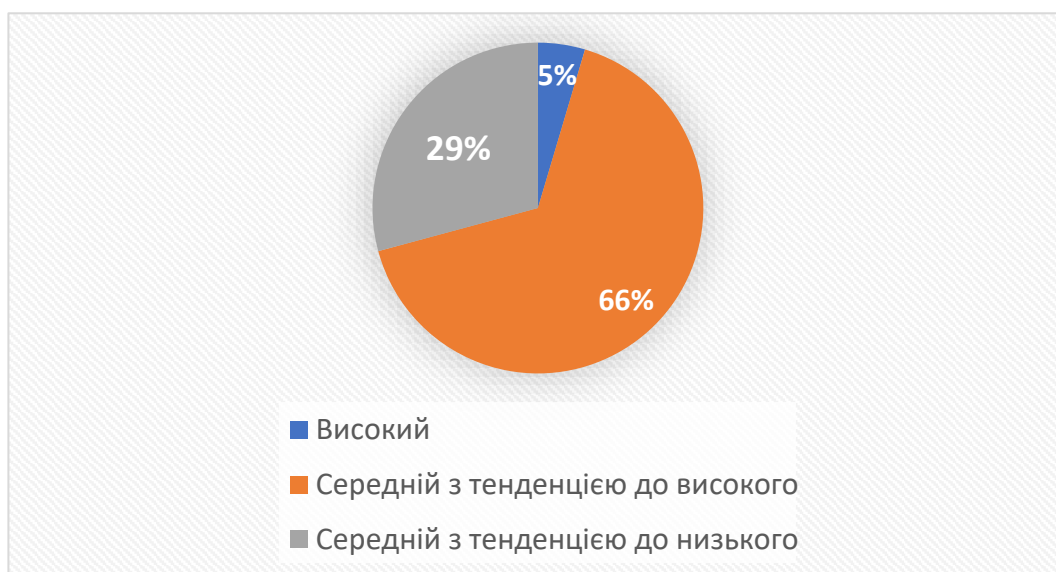


Рис. 2.4 Рівні прояву маніпулятивних ставлень респондентів

Для того, щоб чітко побачити, які саме форми деструктивної поведінки та емоційних реакцій переважають у вибірці, ми впорядкували всі субшкали методики Басса-Даркі за спаданням їхніх середніх значень.

Абсолютним лідером у вибірці виявилася непряма агресія ($M = 60.6$, $SD = 17.8$). Це означає, що у конфліктних ситуаціях респонденти найчастіше діють обхідними шляхами: замість відкритих протистоянь вони схильні використовувати

завуальовані методи (плітки, шпильки, уїдливі жарти) або ж виплескувати емоції через хаотичні спалахи (грюкання дверима, тупотіння).

На другому місці розташувалася шкала образи ($M = 59.6$, $SD = 25.6$), що вказує на високу чутливість групи до оцінок оточення. Респонденти схильні довго пам'ятати реальні чи уявні несправедливості, що створює стійке внутрішнє відчуття незадоволення іншими.

Практично однаковий і досить високий рівень вираженості продемонстрували субшкали дратівливості ($M = 58.3$, $SD = 22.8$) та почуття провини / автоагресії ($M = 58.2$, $SD = 25.8$). Таке близьке сусідство в рейтингу описує класичне емоційне коло: респонденти легко спалахують і дратуються через дрібниці, але після цього відразу починають карати себе внутрішньо, відчуваючи докори сумління та провину за власну нестриманість.

Далі за рівнем прояву йдуть показники вербальної агресії ($M = 55.6$, $SD = 21.3$) та підозрілості ($M = 54.3$, $SD = 28.8$). Вони показують, що внутрішня настороженість і недовіра до світу (очікування підступу від інших) у цієї групи періодично вириваються назовні у вигляді словесних сварок, крику чи гострих суперечок.

Нижні позиції у списку посідають фізична агресія ($M = 52.3$, $SD = 20.9$) та негативізм ($M = 50.2$, $SD = 30$), який виявився найменш вираженим проявом у вибірці. Це свідчить про те, що респонденти загалом намагаються уникати прямого застосування фізичної сили і рідко демонструють відкритий бунт чи опір правилам та авторитетам. Вони явно віддають перевагу емоційному, словесному чи прихованому реагуванню.

Варто також зауважити, що показник стандартного відхилення для найменш вираженої шкали – негативізму – є найвищим у таблиці (30). Це підтверджує значну неоднорідність відповідей усередині групи: попри найнижчий загальний середній бал, частина людей усе ж має дуже високі показники за цією ознакою, що робить процентильний розподіл за рівнями наступним необхідним кроком аналізу (див. табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Шкали прояву агресивності (за методикою А Басса, А. Даркі)

Назва шкали	Високий рівень		Середній рівень		Низький рівень	
	Кількість	%	Кількість	%	Кількість	%
Фізична агресія	23	35,4%	24	36,9%	18	27,7%
Вербальна агресія	25	38,5%	20	30,8%	20	30,8%
Непряма агресія	37	56,9%	15	23,1%	13	20%
Негативізм	29	44,6%	17	26,2%	19	29,2%
Дратівливість	23	35,4%	20	30,8%	22	33,8%
Підозри	25	38,5%	21	32,3%	19	29,2%
Образа	25	38,5%	18	27,7%	22	33,8%
Провина	24	36,9%	28	43,1%	13	20%

Абсолютним лідером за рівнем вираженості у вибірці виявилася непряма агресія, високий рівень якої зафіксовано у 56,9% респондентів, тоді як середній рівень мають 23,1%, а низький – лише 20%. Такий розподіл наочно показує, що для більшої частини досліджуваних приховане вираження гніву є домінуючою стратегією: вони воліють діяти в обхід – через плітки, шпильки або несвідомі емоційні спалахи, уникаючи прямого зіткнення. Друге місце за поширеністю високого рівня посідає негативізм, який виявлено у 44,6% опитаних, тоді як середній рівень мають 26,2%, а низький – 29,2%. Ці дані свідчать про те, що майже половині групи притаманна схильність до опозиційної поведінки, яка може проявлятися як у формі активного протесту проти встановлених правил чи авторитетів, так і у вигляді пасивного опору чи умисного зволікання.

Поряд із цим, високий рівень вербальної агресії продемонстрували 38,5% респондентів, тоді як середній та низький рівні розділилися порівну – по 30,8%. Це вказує на те, що словесний спосіб захисту чи нападу є досить популярним у групі, і близько третини опитаних у стресових ситуаціях легко переходять на крик, погрози чи гострі суперечки. Цікаво, що розподіл за шкалою підозр повністю

дублює показники вербальної агресії: високий рівень зафіксовано у 38,5% (25 осіб), середній – у 32,3%, а низький – у 29,2%. Наявність майже 40% респондентів на високому рівні говорить про виражену схильність до настороженості та недовіри, через що люди часто бачать у діях оточуючих прихований підступ чи каверзу. Аналогічну частку високого рівня – 38,5% опитаних – виявлено і за субшкалою образи, де середній рівень зафіксовано у 27,7%, а низький – у 33,8%. Це підтверджує, що значна частина вибірки гостро переживає уявну чи реальну несправедливість щодо себе та схильна накопичувати внутрішні претензії до оточення.

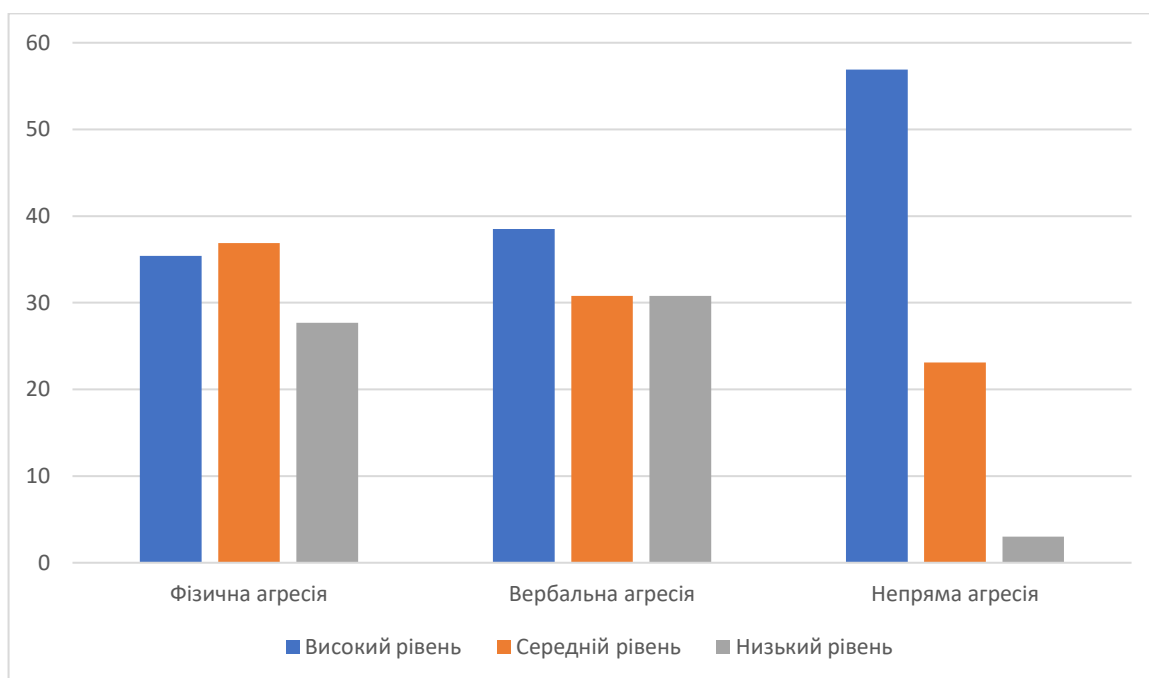


Рис. 2.5 Рівні прояву фізичної, вербальною, непрямой агресії (за методикою А Басса, А. Даркі)

Унікальний характер розподілу має шкала провини (автоагресії), оскільки тут зафіксовано найвищий середній рівень серед усіх показників методики – 43,1%, тоді як високий рівень виявлено у 36,9%, а низький – у 20%. Отримані результати демонструють, що переважна більшість респондентів (сумарно 80% за середнім та високим рівнями) сильно схильні до самозвинувачення та відчують гострі докори сумління за власні деструктивні думки чи вчинки, фактично спрямовуючи агресію всередину себе. Натомість показники фізичної агресії помітно зміщені у бік

помірних значень: відносна більшість досліджуваних перебуває на середньому рівні – 36,9%, високий рівень мають 35,4%, а низький – 27,7%. Це свідчить про те, що пряме застосування фізичної сили не є головним вибором для більшості, і група демонструє стриманість у діях, віддаючи перевагу словесним чи прихованим методам реагування. Наостанок, шкала дратівливості показала найбільш збалансований і рівномірний розподіл по всій вибірці: високий рівень зафіксовано у 35,4%, середній – у 30,8%, а низький – у 33,8%. Такий рівний поділ на три майже однакові частини доводить, що схильність спалахувати від найменшого повсякденного тригера є суто індивідуальною рисою для кожного респондента і залежить від його особистих особливостей, а не від загальної тенденції групи.

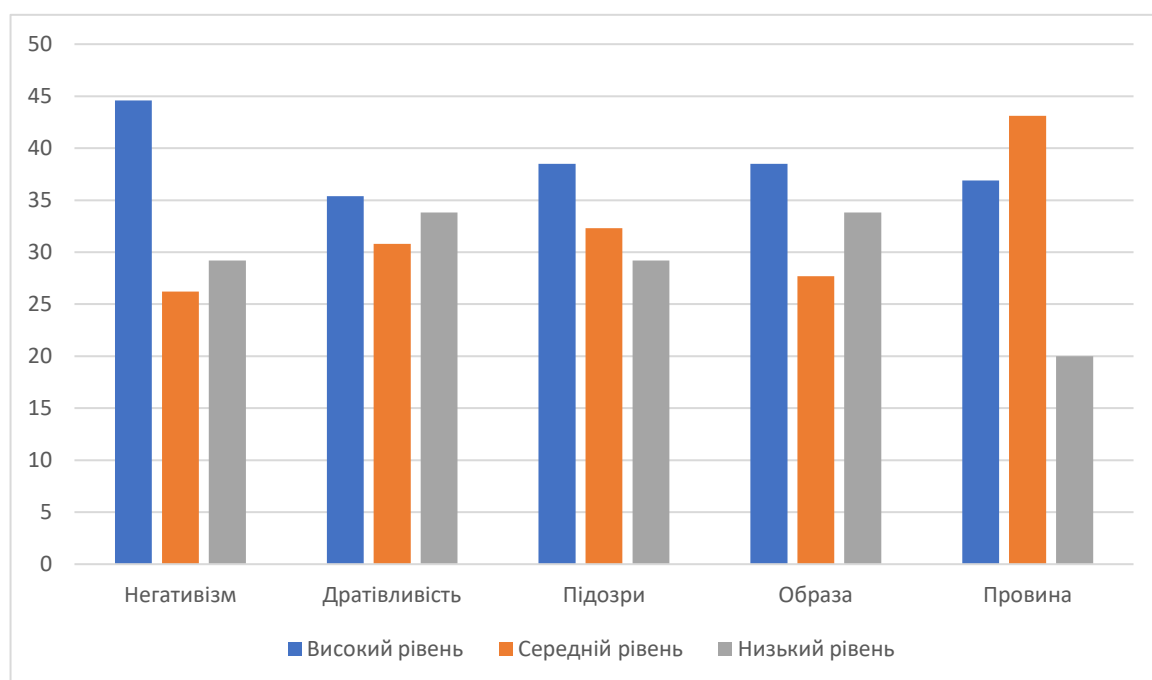


Рис. 2.6 Рівні прояву негативізму, дратівливості, підозр, образи та провини (за методикою А Басса, А. Даркі)

Завершальним етапом дослідження в межах описової статистики став аналіз параметрів розподілу за методикою В.Кука – Д.Медлей, яка дозволяє оцінити рівень цинізму, агресії та ворожості у вибірці.

Найвищий середній показник у групі зафіксовано за шкалою цинізму, який становить $M = 56$ при стандартному відхиленні $SD = 8.64$. Така вираженість свідчить про загальну схильність респондентів до скептичного сприйняття мотивів

інших людей, очікування від них егоїстичної поведінки та певного знецінення загальноприйнятих міжособистісних цінностей. Попри те, що мода зупинилася на позначці 50, загальне середнє значення повністю збігається з медіаною вибірки ($Me = 56$), підтверджуючи статистичну стійкість результату. Розмах балів від мінімальних 34 до максимальних 78 вказує на наявність у групі як поміркованих реалістів, так і осіб із глибоко укоріненими цинічними переконаннями.

Наступною за рівнем прояву є шкала агресії, де середнє арифметичне значення становить $M = 34.4$ при $SD = 5.54$. У цьому випадку медіана дорівнює 34, а мода зафіксована на рівні 38, що вказує на зміщення відповідей значної частини респондентів у бік дещо вищих за середнє показників. Індивідуальні результати коливаються в діапазоні від 24 до 54 балів, відображаючи помірну готовність групи до прояву деструктивних реакцій у поведінці.

Найменш вираженою серед трьох параметрів виявилася шкала ворожості, середній показник якої зафіксовано на рівні $M = 22.1$ при мінімальному серед усіх субшкал стандартному відхиленні $SD = 4.22$. Медіана тут становить 22, а мода – 24. Вузкий розмах кривої від 13 до 30 балів та низьке стандартне відхилення доводять, що думки респондентів щодо сприйняття соціуму як ворожого середовища є найбільш згуртованими та однорідними всередині групи.

Для глибшого розуміння структури вибірки первинні бали респондентів за кожною шкалою Кука-Мадлей було розподілено за чотирма рівнями вираженості (див. Табл. 2.4). Отримані результати демонструють чітку тенденцію: абсолютна більшість досліджуваних концентрується в межах середнього рівня з вираженим нахилом до високих значень, тоді як суто низький рівень за всіма параметрами залишився абсолютно порожнім (0%).

Таблиця 2.4

Рівні прояву ворожих ставлень (за методикою В. В. Кука, Д. М. Мадлей)

Назва шкали	Високий рівень		Середній з тенденцією до високого		Середній з тенденцією до низького		Низький рівень	
	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%	К-сть	%
Цинізм	10	15,4%	54	83,1%	1	1,5%	0	-
Агресія	2	3,1%	51	78,5%	12	18,5%	0	-
Ворожість	18	27,7%	36	55,4%	11	16,9%	0	-

Аналізуючи шкалу цинізму, можна побачити, що переважна більшість групи – 83,1% має середній рівень із тенденцією до високого. Поряд із цим чистий високий рівень виявлено у 15,4% опитаних, і лише 1,5% демонструє середній рівень із тенденцією до низького. Такий значний сумарний відсоток на верхніх полюсах шкали свідчить про те, що для досліджуваної групи загалом характерний скептичний та прагматичний погляд на оточуючих, де поведінка інших людей часто сприймається через призму егоїстичних мотивів.

Схожа картина домінування помірно високих значень спостерігається і за шкалою агресії. Тут середній рівень із тенденцією до високого охоплює 78,5% вибірки. Водночас високий рівень зафіксовано лише у 3,1% респондентів, а середній із тенденцією до низького посідає вагоміші 18,5%. Це наочно підтверджує, що попри загальну готовність групи до деструктивних реакцій, ці прояви здебільшого мають стриманий, контрольований характер і рідко переходять у радикальні форми.

Найбільш збалансованою за розподілом крайнощів виявилася шкала ворожості. Хоча середній рівень із тенденцією до високого все ще залишається домінантним і становить 55,4%, тут зафіксовано найвищий показник чистого високого рівня – 27,7%. Середній рівень із тенденцією до низького охоплює 16,9% вибірки. Така специфіка вказує на те, що понад чверть опитаних гостро

сприймають соціум як потенційно вороже чи недоброзичливе середовище, що змушує їх тримати постійну психологічну дистанцію у стосунках.

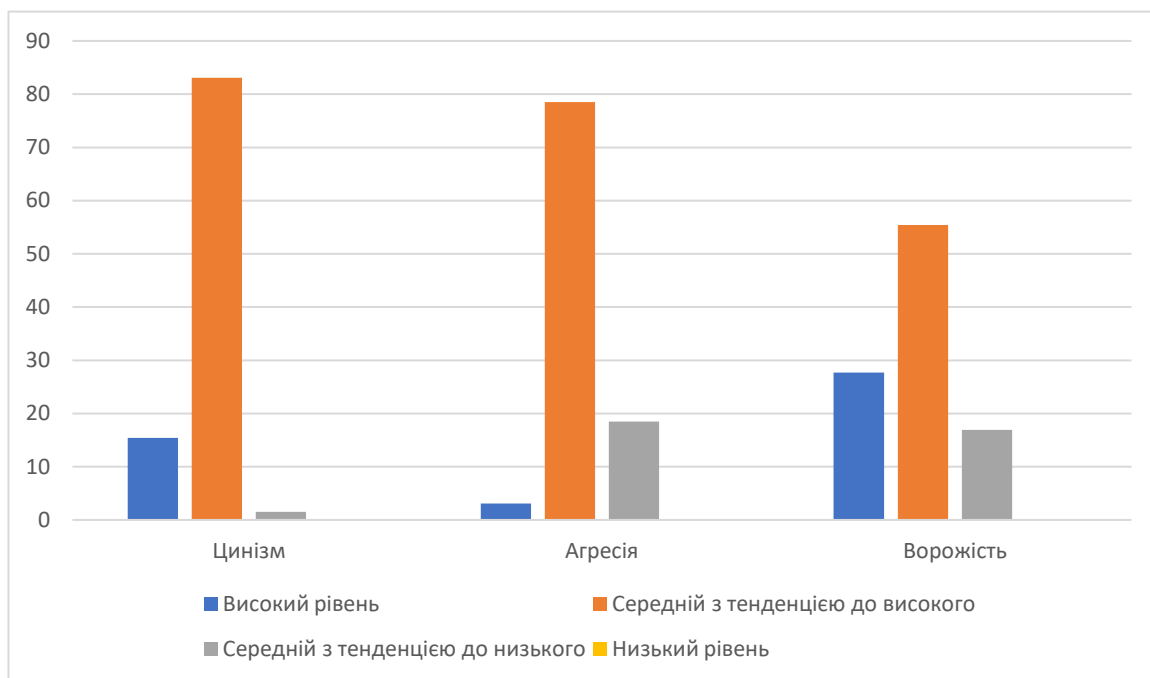


Рис. 2.7 Рівні прояву цинізму, агресії та ворожості (за методикою В. В. Кука, Д. М. Мадлей)

Загалом результати розподілу за рівнями Кука-Медлей повністю узгоджуються з попередніми тестами. Вибірка демонструє сформований прагматично-цинічний та насторожений профіль взаємодії, де помірно високі оцінки за всіма параметрами доповнюють загальну картину адаптивного мак'явеллізму та прихованих деструктивних тенденцій респондентів.

2.3 Встановлення кореляційних зв'язків мак'явеллізму та досліджуваних рис особистості

Для того щоб обрати правильний метод розрахунку, ми спочатку перевірили нормальність розподілу за всіма шкалами. Перевірку робили за допомогою критерію Шапіро-Вілка та графіків щільності. З'ясувалося, що більшість головних показників, як-от мак'явеллізм, маніпулятивні установки, цинізм, а також загальна

агресія та ворожість, мають нормальний розподіл. На графіках вони виглядають як рівний, симетричний «дзвін». Це означає, що більшість студентів мають середні бали, а людей з екстремально низькими чи дуже високими показниками – меншість. Така ж нормальна тенденція характерна для вербальної агресії, підозріливості та дратівливості.

Проте шкали непрямой агресії та почуття провини мають сильний зсув праворуч. Це показує, що більшість опитаних студентів набрали за ними досить високі бали, тобто їм загалом властиво приховувати свій гнів від оточуючих та карати себе внутрішніми докорами сумління. Ще більш цікаву особливість виявили шкали негативізму та образи, які показали двогорбий розподіл. Це свідчить про те, що студентська вибірка розділилася на два протилежні табори. Перша група студентів взагалі не схильна ображатися чи йти на конфлікти, а друга група – навпаки, дуже гостро реагує на оточуючих і довго пам'ятає образи, тоді як людей із середніми показниками між цими полюсами майже немає.

Оскільки дані за кількома шкалами мають такі сильні скоси та розгалуження на групи, для аналізу взаємозв'язків ми обрали коефіцієнт кореляції Спірмена.

За допомогою кореляційного аналізу Спірмена було досліджено взаємозв'язки між показниками рівня мак'явеллізму за МАК-шкалою, рівня маніпулятивних ставлень (методика Т. Банта), показниками агресивності (методика А. Басса та А. Даркі) та показниками ворожих ставлень (методика Кука-Медлей). Аналіз проводився пошкально, що дозволило виявити диференційовані кореляційні зв'язки між окремими складовими досліджуваних конструктів та встановити характер їхньої взаємозалежності.

На рисунку 2.7 зображено кореляційний зв'язок мак'явеллізму з показником рівня маніпулятивних ставлень респондентів.

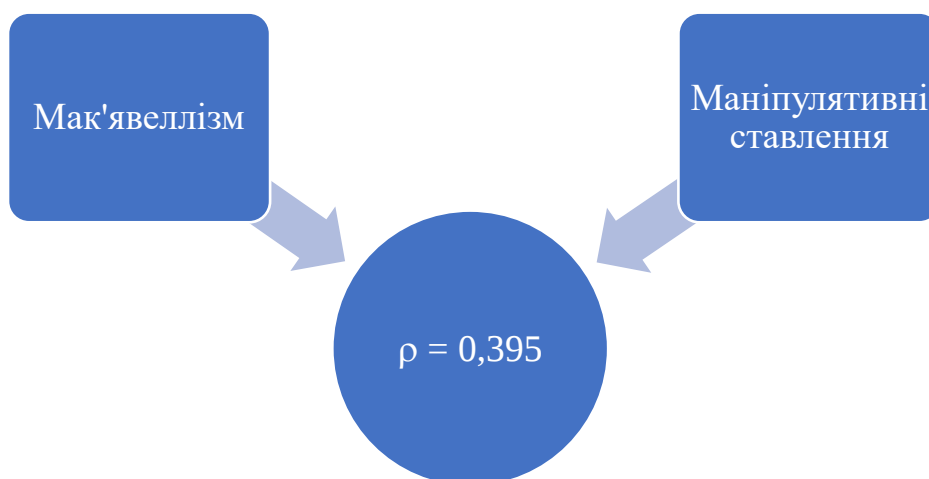


Рис.2.8 Кореляція мак'явеллізму та маніпулятивних ставлень

За результатами кореляційного аналізу між мак'явеллізмом та маніпулятивними ставленнями (методика Т. Банта) виявлено статистично значущий позитивний зв'язок помірної сили ($\rho = 0.395$, $p < 0.01$). Зростання мак'явеллістичних установок закономірно супроводжується посиленням інструментального ставлення до інших як до засобу реалізації власних інтересів. Водночас помірна, а не висока величина коефіцієнта може свідчити про те, що мак'явеллізм є ширшим конструктом, який охоплює не лише поведінкові прояви маніпулювання, а й відповідну систему переконань щодо природи людських стосунків – переконань, які не завжди безпосередньо трансформуються у конкретні маніпулятивні дії. Деякі студенти можуть мати відповідний світогляд, але стримувати свою поведінку через страх покарання, небажання псувати репутацію або просто через відсутність зручної ситуації. Тобто переконання і реальна поведінка не завжди збігаються..

На рисунку 2.8 зображено кореляцію мак'явеллізму з показниками шкал методики А. Басса, А. Даркі.



Рис. 2.9 Кореляція мак'явеллізму та та шкал різних проявів агресивності (за методикою А Басса, А. Даркі)

Стосовно фізичної агресії встановлено значущий позитивний зв'язок ($\rho = 0.356$, $p < 0.01$). Студенти з вищим рівнем мак'явеллізму демонструють більшу готовність до фізичного впливу на інших. Проте цей зв'язок є помірним, що логічно пояснюється стратегічною природою мак'явеллістичної поведінки: фізична агресія є очевидною і передбачуваною, а тому ризикованою – вона легко впізнається оточенням і може мати серйозні наслідки. Тому такі студенти, як правило, вдаються до неї лише тоді, коли інші методи впливу вже не працюють або коли ситуація вимагає демонстрації сили. В академічному середовищі, де діють чіткі соціальні норми, фізична агресія є особливо не вигідною тактикою, тому вона залишається прихованою готовністю, а не реальною поведінкою.

Щодо вербальної агресії значущого зв'язку не виявлено ($\rho = 0.144$, $p = 0.253$). Цей результат може здаватися несподіваним, адже здавалося б, словесний вплив – це саме те, чим користуються маніпулятори. Проте відкрита вербальна агресія – крики, образи, погрози є надто очевидною і легко розпізнається оточуючими, що суперечить стратегії мак'явелліста підтримувати образ спокійної та контрольованої людини. Натомість такі особи більш схильні до тонкого словесного впливу – натяків, іронії, двозначних коментарів, – які технічно не є агресією, але ефективно досягають потрібного результату. Саме тому шкала вербальної агресії, яка вимірює більш явні прояви, не виявляє зв'язку з мак'явеллізмом.

Показник непрямой агресії також не виявив значущого зв'язку ($\rho = 0.065$, $p = 0.608$) – і це найбільш несподіваний результат усього дослідження. Теоретично саме опосередковані форми агресії – плітки, провокування конфліктів між іншими,

приховане псування репутації – мали б бути улюбленим інструментом мак'явелліста. Однак відсутність зв'язку може пояснюватися тим, що у студентському середовищі такі дії частіше є ситуативною реакцією на конкретні події, а не стійкою рисою особистості. Крім того, шкала непрямой агресії може не охоплювати тих специфічних форм прихованого впливу, які характерні саме для мак'явеллістів і які є більш витонченими, ніж типові прояви непрямой агресії.

Стосовно негативізму виявлено значущий позитивний зв'язок ($\rho = 0.284$, $p < 0.05$). Студенти з вищим рівнем мак'явеллізму частіше демонструють опозиційну поведінку та схильність ігнорувати або заперечувати соціальні норми і вимоги. Це цілком логічно: для мак'явелліста правила існують не як обов'язкові орієнтири, а як зовнішні обмеження, які варто обходити, якщо вони заважають досягненню цілей. При цьому такий негативізм є не хаотичним бунтом, а прагматичним вибором. Тобто норми порушуються тоді, коли це вигідно, і дотримуються тоді, коли їх порушення може мати небажані наслідки.

Щодо дратівливості виявлено значущий позитивний зв'язок ($\rho = 0.245$, $p = 0.049$) – найслабший серед усіх значущих результатів. На перший погляд дивно, що людина з холодним і прагматичним характером схильна до дратівливості. Але це може пояснюватись тим, що мак'явелліст прагне контролювати ситуацію і людей навколо себе, і коли щось виходить за межі цього контролю або хтось поводить не так, як очікувалося, це викликає роздратування. Слабкість зв'язку при цьому свідчить про те, що більшість таких студентів успішно приховують цю реакцію, виявляючи її лише у конкретних ситуаціях або щодо певних людей.

Показник підозрілості виявив один із найсильніших позитивних зв'язків ($\rho = 0.403$, $p < 0.001$). Студенти з вищим рівнем мак'явеллізму значно більше не довіряють мотивам оточуючих. Це добре пояснюється простою логікою: людина, яка сама схильна маніпулювати іншими, автоматично підозрює, що інші роблять те саме. Підозрілість при цьому виконує і практичну функцію – вона дозволяє вчасно розпізнати потенційні загрози та конкурентів. Однак зворотний бік цього – постійна настороженість ускладнює будь-які щирі стосунки та поглиблює відчуженість від оточуючих, що лише підсилює замкненість і недовіру.

Стосовно образи зафіксовано значущий позитивний зв'язок ($\rho = 0.288, p < 0.05$). Цей результат є цікавим, адже мак'явеллістів зазвичай описують як емоційно холодних. Проте схильність до образи пояснюється тим, що такі студенти можуть очікувати від інших прихованих умислів і несправедливого ставлення, а тому дуже гостро реагують на будь-яку ситуацію, яку сприймають як порушення власних інтересів. Образа тут може виступати ще й мотиватором: вона підживлює бажання відплатити або відновити контроль, що нерідко стає додатковим поштовхом до маніпулятивної поведінки.

Щодо почуття провини значущого зв'язку не виявлено ($\rho = 0.182, p = 0.147$). Це цілком передбачуваний результат. Студенти з вираженим мак'явеллізмом рідко переживають почуття провини за свої дії, оскільки сприймають використання інших як нормальну і виправдану стратегію. У їхній системі цінностей ефективність і результат важливіші за моральні міркування щодо методів. Відсутність провини не означає повної відсутності рефлексії – скоріше, вони оцінюють свої дії з позиції доцільності, а не етики.

На рисунку 2.9 продемонстровано кореляційний зв'язок мак'явеллізму та проявів ворожості за методикою В. В. Кука, Д. М. Мадлей.

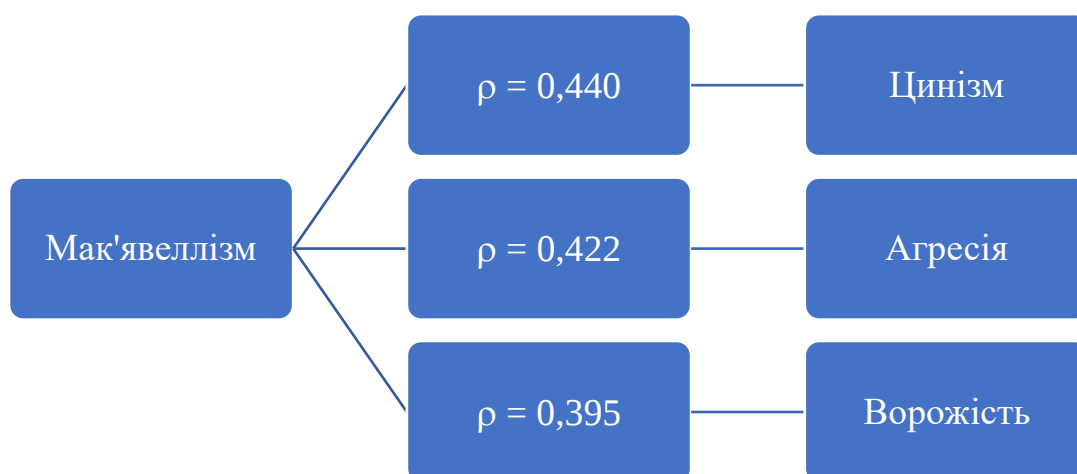


Рис. 2.10 Кореляція мак'явеллізму та проявів ворожості (за методикою В. В. Кука, Д. М. Мадлей)

Встановлено значущий позитивний зв'язок між мак'явеллізмом та показником цинізму ($\rho = 0.440, p < 0.001$). Студенти з вищим рівнем мак'явеллізму

значно більше схильні вважати, що люди в основному керуються корисливими мотивами, а альтруїзм і щирість є рідкісними або взагалі нереальними явищами. Таке переконання є одночасно причиною і наслідком маніпулятивної поведінки: якщо всі навколо діють із прихованих інтересів, то маніпулювати ними є цілком логічним і виправданим. Цинізм може виконувати захисну функцію – він знижує ймовірність розчарування, адже від людей і так не очікується нічого хорошого. Це робить цинізм самопідтримуючою системою, яка постійно живить і підсилює мак'явеллістичні установки.

Інтегральний показник агресії за методикою Кука-Медлей виявив значущий позитивний зв'язок ($\rho = 0.422$, $p < 0.001$). Загальна агресивна налаштованість є невід'ємною частиною мак'явеллістичного стилю взаємодії. Важливо, що йдеться не про хаотичну або імпульсивну агресію, а про усвідомлену готовність застосовувати тиск і силу тоді, коли це стратегічно доцільно. Саме тому агресивність таких студентів нерідко залишається непоміченою або сприймається оточуючими як наполегливість чи жорсткість, а не агресія у прямому розумінні.

Показник ворожості засвідчив значущий позитивний зв'язок ($\rho = 0.395$, $p < 0.01$). Загальна негативна налаштованість щодо соціального оточення є природним наслідком цинізму і підозрілості: якщо людина переконана, що інші діють із корисливих мотивів і постійно чекає від них підступу, вона закономірно формує стійко ворожу позицію щодо оточуючих загалом. Ворожість, своєю чергою, підсилює готовність до маніпуляцій – адже у ворожому світі виправданими стають будь-які методи самозахисту та досягнення цілей. Таким чином, ворожість і мак'явеллізм взаємно підсилюють один одного, утворюючи стійкий патерн поведінки, який важко змінити без глибинної роботи з переконаннями і цінностями особистості.

Таким чином, результати кореляційного аналізу Спірмена загалом підтверджують теоретичні уявлення про мак'явеллізм як складну особистісну рису, що пронизує різні сфери міжособистісної взаємодії. Найбільш стійкі зв'язки виявлено з цинізмом, агресією та підозрілістю, що вказує на те, що мак'явеллізм у студентському середовищі проявляється передусім через недовіру до оточуючих,

негативне сприйняття людської природи та готовність до агресивного впливу як інструменту досягнення цілей. Показово, що відкриті форми агресії – вербальна та непрямая – не виявили значущих зв'язків, тоді як більш узагальнені показники ворожості та цинізму корелюють із мак'явеллізмом значно сильніше. Це підтверджує, що мак'явеллістична агресивність має переважно прихований, стратегічний характер і рідко виявляється у безпосередніх, легко розпізнаваних формах. Відсутність значущого зв'язку з провиною додатково підкреслює специфічну моральну логіку таких студентів, у якій критерієм оцінки власних дій є не етика, а доцільність. Загалом отримана картина свідчить про те, що мак'явеллізм у студентів є не просто схильністю до маніпуляцій, а цілісною системою поглядів на світ і людей, яка формує специфічний стиль міжособистісної взаємодії – розрахований, підозріливий, ворожий у своїй основі, але зовні нерідко соціально прийнятний.

2.4 Регресійний аналіз предикторної ролі мак'явеллізму

З метою визначення предикторної ролі мак'явеллізму щодо досліджуваних показників агресивності та ворожості було проведено серію лінійних регресійних аналізів. Оскільки попередній кореляційний аналіз Спірмена виявив статистично значущі зв'язки лише з частиною досліджуваних показників, регресійні моделі було побудовано виключно для тих змінних, які продемонстрували значущу кореляцію з мак'явеллізмом. Таким чином, залежними змінними у відповідних моделях виступили: маніпулятивні ставлення (методика Т. Банта), фізична агресія, негативізм, дратівливість, підозрілість, образа (методика Басса-Даркі), а також цинізм, агресія та ворожість (методика Кука-Медлей). В усіх моделях предиктором слугував рівень мак'явеллізму за МАК-шкалою. Для перевірки припущень регресійного аналізу використовувались тест Шапіро-Вілка для оцінки нормальності розподілу залишків, статистики колінеарності, а також графічний аналіз залишків для виявлення гетероскедастичності.

Першою було побудовано модель, у якій залежною змінною виступав показник маніпулятивних ставлень за методикою Т. Банта ($N = 65$). Модель продемонструвала помірну пояснювальну здатність: $R = 0.469$, $R^2 = 0.220$, тобто мак'явеллізм пояснює 22,0% дисперсії маніпулятивних ставлень. Регресійний коефіцієнт МАК є статистично значущим: 0.409 ($SE = 0.097$, $t = 4.22$, $p < 0.001$) – кожне одиничне збільшення рівня мак'явеллізму супроводжується зростанням маніпулятивних ставлень на 0.409 одиниці. Значення перехвату також є значущим: 39.670 ($SE = 5.817$, $t = 6.82$, $p < 0.001$), що вказує на наявність певного базового рівня маніпулятивних ставлень незалежно від рівня мак'явеллізму – це логічно, адже маніпулятивна поведінка є поширеною у студентському середовищі загалом. Тест Шапіро-Вілка ($W = 0.983$, $p = 0.533$) та Q-Q графік підтверджують нормальність залишків. Графік залишків виявив гомоскедастичність (за тестом Бреуша-Пагана показник $= 0.983$, $p > 0.05$). Помірне значення R^2 є важливим результатом: воно свідчить про те, що мак'явеллізм є значущим, але не єдиним предиктором маніпулятивних ставлень. Інші чинники – особистісні риси, соціальне середовище, досвід взаємодії – також суттєво визначають схильність студентів до маніпулювання.

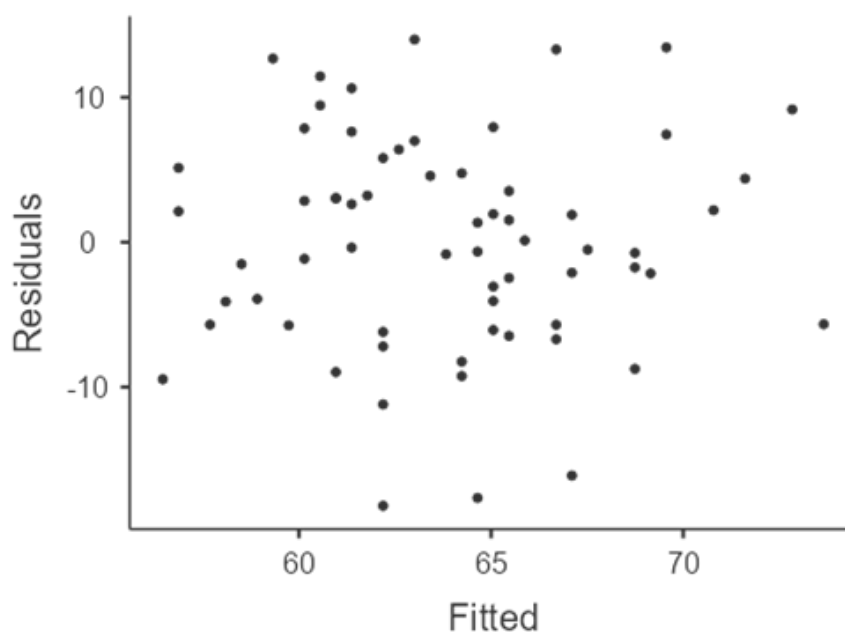


Рис. 2.11 Графік залишків відносно теоретично підігнаних значень для моделі Маніпулятивні ставлення

Модель із залежною змінною фізична агресія пояснює 11,5% дисперсії ($R = 0.339$, $R^2 = 0.115$). Регресійний коефіцієнт МАК є статистично значущим: 0.067 ($SE = 0.024$, $t = 2.863$, $p = 0.006$), тоді як перехват (0.777 , $p = 0.583$) є незначущим, що вказує на відсутність суттєвого базового рівня фізичної агресії за мінімальних значень мак'явеллізму. Тест Шапіро-Вілکا ($W = 0.985$, $p = 0.638$) та Q-Q графік підтверджують нормальність залишків. Графік залишків виявив гомоскедастичність моделі (за тестом Бреуша-Пагана показник $= 0,885$, $p > 0,05$). Слабке значення R^2 є теоретично обґрунтованим: фізична агресія як відкрита і ризикована форма поведінки рідко є основним інструментом мак'явелліста, який надає перевагу більш прихованим методам впливу. Тому зв'язок існує – готовність до фізичного впливу зростає разом із мак'явеллізмом, але він є слабким, адже реальна фізична агресія у студентському середовищі стримується соціальними нормами і репутаційними ризиками.

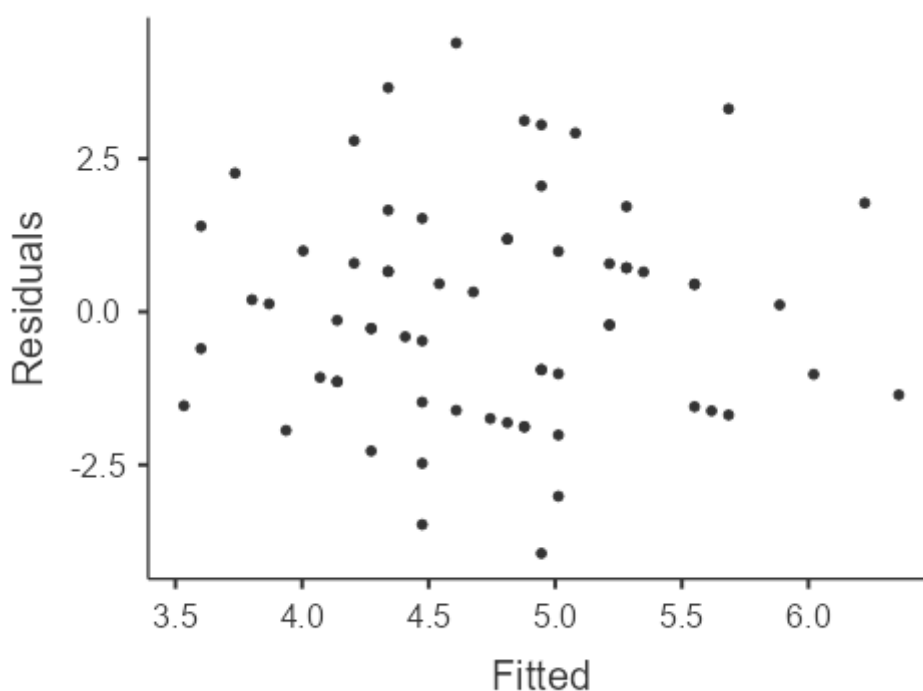


Рис. 2.12 Графік залишків відносно теоретично підігнаних значень для моделі Фізична агресія

Модель із залежною змінною негативізм продемонструвала слабку пояснювальну здатність серед побудованих моделей: $R = 0.299$, $R^2 = 0.089$. Регресійний коефіцієнт МАК є статистично значущим: 0.047 ($SE = 0.019$, $t = 2.485$,

$p = 0.016$), тоді як перехват є незначущим ($p = 0.823$). Тест Шапіро-Вілка ($W = 0.966$, $p = 0.070$) та Q-Q графік свідчать про нормальність залишків. На графіку залишків виявлено гомоскедастичність моделі (за тестом Бреуша-Пагана показник = 0,852, $p > 0,05$). Попри статистичну значущість коефіцієнта, надзвичайно слабке R^2 вказує на те, що опозиційна налаштованість студентів визначається переважно ситуативними чинниками – конкретними викладачами, навчальними ситуаціями, груповою динамікою – а не стійкою особистісною рисою у вигляді мак'явеллізму. Це також може свідчити про те, що негативізм у студентів є радше захисною реакцією, ніж усвідомленою стратегією, пов'язаною з мак'явеллістичним світоглядом.

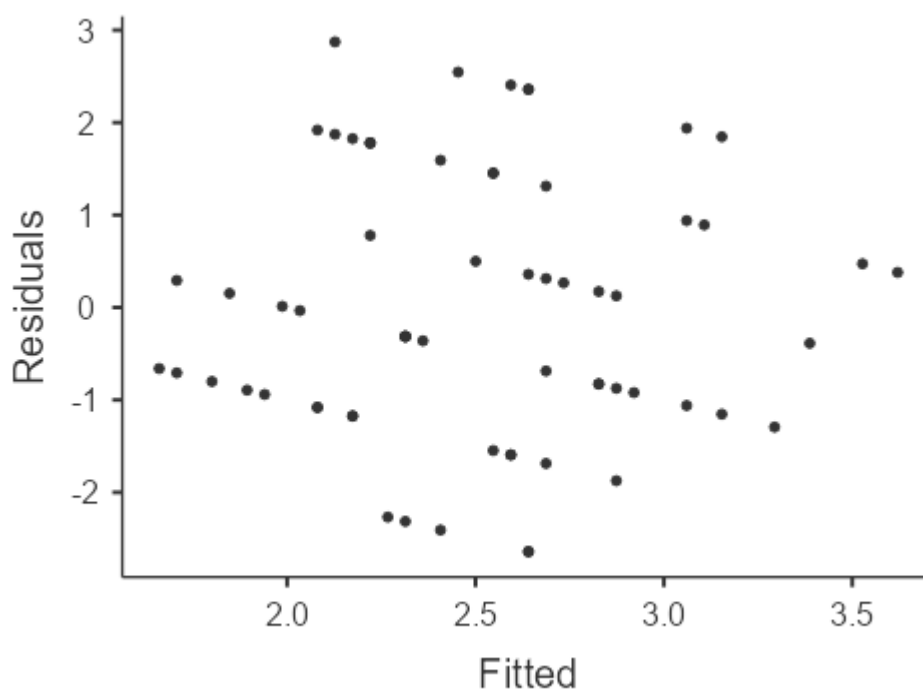


Рис. 2.13 Графік залишків відносно теоретично підігнаних значень для моделі Негативізм

Модель із залежною змінною дратівливість також продемонструвала слабку пояснювальну здатність: $R = 0.279$, $R^2 = 0.078$. Регресійний коефіцієнт МАК є статистично значущим: 0.074 ($SE = 0.032$, $t = 2.31$, $p = 0.024$), тоді як перехват є незначущим ($p = 0.270$). Тест Шапіро-Вілка ($W = 0.976$, $p = 0.251$) та Q-Q графік підтверджують нормальність залишків. Аналіз графіків залишків виявив ознаки гомоскедастичності. (за тестом Бреуша-Пагана показник = 0,793, $p > 0,05$) Слабке R^2

є цікавим результатом: з одного боку, дратівливість пов'язана з мак'явеллізмом – особи, які прагнуть контролювати ситуацію, реагують роздратуванням на її порушення. З іншого боку, дратівливість є досить універсальною емоційною реакцією, яка визначається широким спектром чинників – стресом, втому, міжособистісними конфліктами – і тому її зв'язок саме з мак'явеллізмом є слабким. Це підтверджує, що дратівливість у мак'явеллістів є ситуативною, а не стійкою рисою.

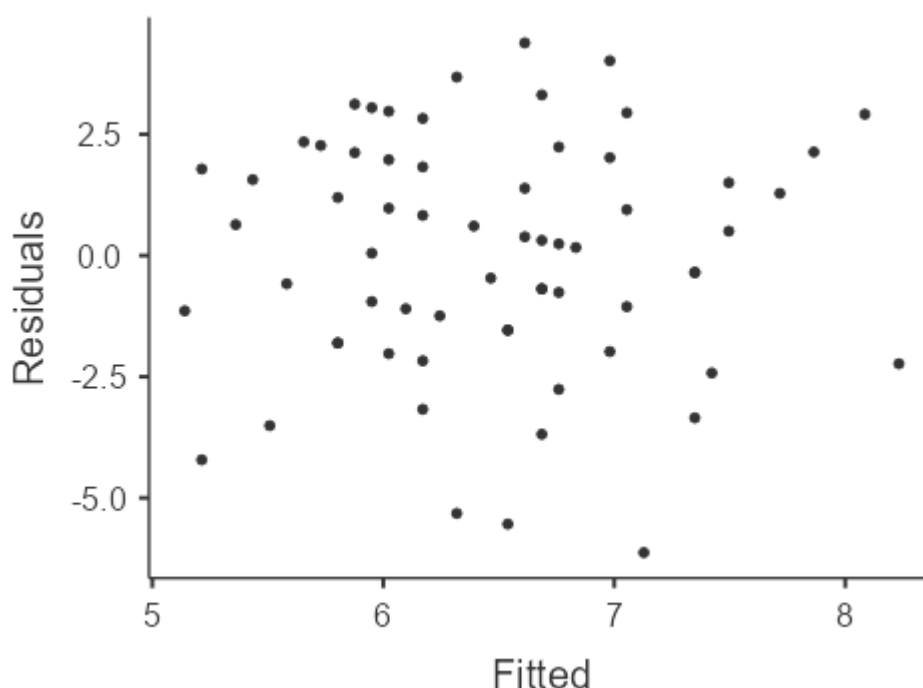


Рис. 2.14 Графік залишків відносно теоретично підігнаних значень для моделі Дратівливість

Модель із залежною змінною підозрілість продемонструвала помірну пояснювальну здатність: $R = 0.412$, $R^2 = 0.170$. Регресійний коефіцієнт МАК є статистично значущим: 0.112 ($SE = 0.031$, $t = 3.588$, $p < 0.001$), тоді як перехват є незначущим ($p = 0.370$). Тест Шапіро-Вілکا ($W = 0.982$, $p = 0.446$) та Q-Q графік підтверджують нормальність залишків. Графік залишків демонструє гомоскедастичність (за тестом Бреуша-Пагана показник = $0,696$, $p > 0,05$). Підозрілість є одним із найбільш теоретично обґрунтованих предикторів мак'явеллізму, і помірне R^2 це підтверджує. Людина, яка сама схильна маніпулювати, закономірно проектує подібні наміри на оточуючих. Водночас 17%

поясненої дисперсії вказує на те, що підозрілість також значною мірою може визначатися попереднім можливим досвідом зради, особистісною тривожністю та іншими чинниками, не пов'язаними безпосередньо з мак'явеллізмом.

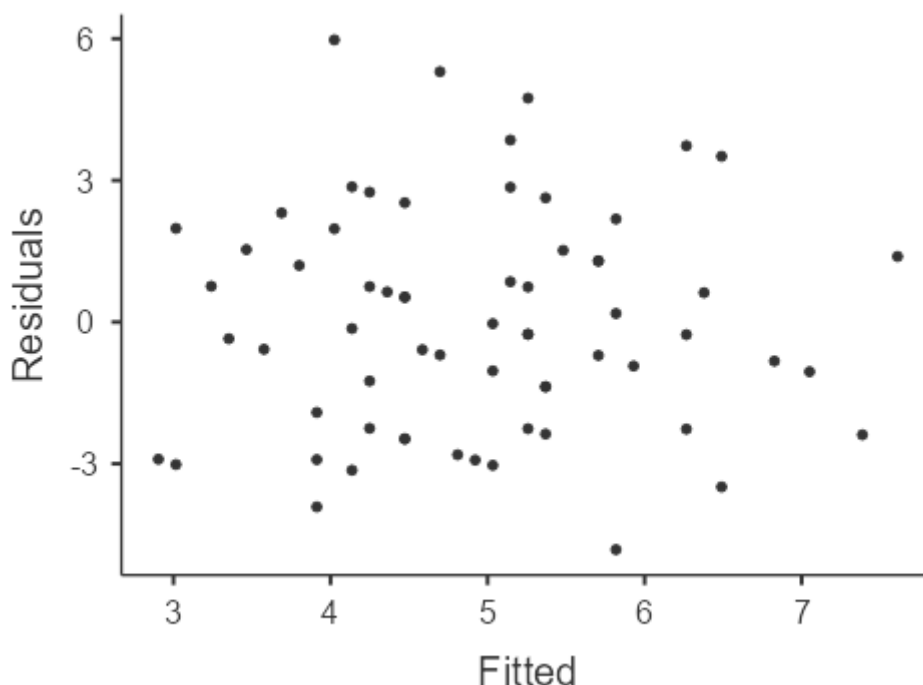


Рис. 2.15 Графік залишків відносно теоретично підігнаних значень для моделі Підозрілість

Модель із залежною змінною образа продемонструвала слабку пояснювальну здатність серед моделей цієї групи: $R = 0.293$, $R^2 = 0.086$. Регресійний коефіцієнт МАК є статистично значущим: 0.060 ($SE = 0.025$, $t = 2.436$, $p = 0.018$), тоді як перехват є незначущим ($p = 0.488$). Тест Шапіро-Вілکا ($W = 0.969$, $p = 0.106$) та Q-Q графік підтверджують нормальність залишків. Графік залишків виявляє гомоскедастичність (за тестом Бреуша-Пагана показник $= 0,437$, $p > 0,05$). Слабке R^2 свідчить про те, що образа у студентів є складним емоційним явищем, яке визначається насамперед конкретними міжособистісними ситуаціями, а не загальним рівнем мак'явеллізму. Водночас сам факт зв'язку підтверджує, що мак'явеллісти, попри зовнішню холодність, схильні переживати образу, особливо коли відчують, що їхні інтереси порушено або що хтось діє хитріше за них.

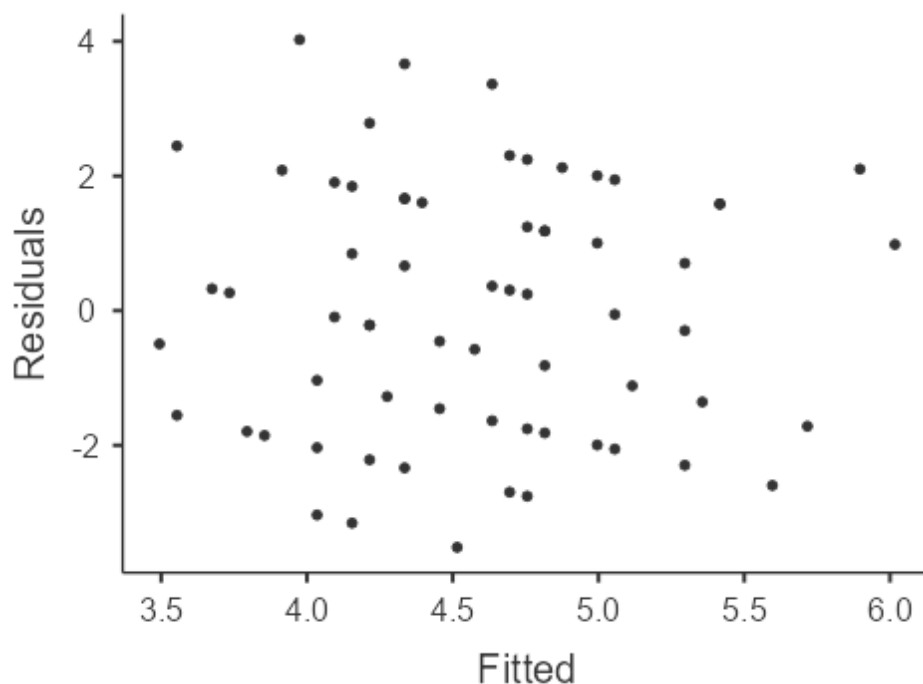


Рис. 2.16 Графік залишків відносно теоретично підігнаних значень для моделі **Образ**

Модель із залежною змінною цинізм продемонструвала помірну пояснювальну здатність серед побудованих моделей: $R = 0.438$, $R^2 = 0.192$. Регресійний коефіцієнт МАК є статистично значущим: 0.394 ($SE = 0.102$, $t = 3.87$, $p < 0.001$), значення перехвату також є значущим: 32.729 ($SE = 6.103$, $t = 5.36$, $p < 0.001$). Значущий перехват вказує на те, що певний рівень цинізму є характерним для студентів незалежно від рівня мак'явеллізму – що є цікавим само по собі і може відображати загальний скептицизм молоді щодо соціальних інститутів та міжособистісних стосунків. Тест Шапіро-Вілка ($W = 0.978$, $p = 0.287$) та Q-Q графік підтверджують нормальність залишків. Графік залишків зафіксував гомоскедастичність (за тестом Бреуша-Пагана показник $= 0,604$, $p > 0,05$). Цинізм виявився найкращим предиктором у цій серії моделей, що підтверджує його концептуальну близькість до мак'явеллізму: обидва конструкти ґрунтуються на негативному погляді на людську природу і переконанні, що у стосунках домінують корисливі мотиви.

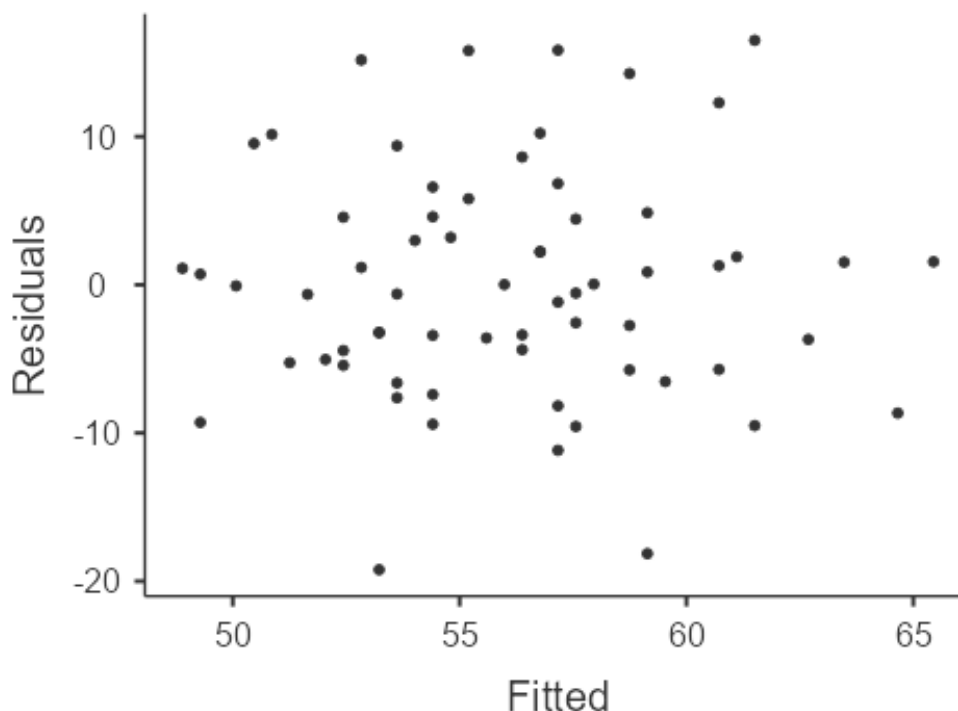


Рис. 2.16 Графік залишків відносно теоретично підігнаних значень для моделі Цинізм

Модель із залежною змінною агресія продемонструвала помірну пояснювальну здатність: $R = 0.460$, $R^2 = 0.211$. Регресійний коефіцієнт МАК є статистично значущим: 0.265 ($SE = 0.065$, $t = 4.11$, $p < 0.001$), перехват також є значущим: 18.715 ($SE = 3.863$, $t = 4.84$, $p < 0.001$). Значущий перехват вказує на те, що певний рівень агресії є характерним для студентів незалежно від рівня мак'явеллізму, що відображає загальну конкурентність академічного середовища. Тест Шапіро-Вілка ($W = 0.977$, $p = 0.274$) та Q-Q графік підтверджують нормальність залишків, проте один потенційно впливовий викид у правій частині діапазону потребує уваги при інтерпретації. Графік залишків виявляє гомоскедастичність (за тестом Бреуша-Пагана показник $= 0,126$, $p > 0,05$). Помірне R^2 підтверджує, що агресивність у студентів є багатофакторним явищем, і мак'явеллізм є одним із її предикторів, але далеко не єдиним.

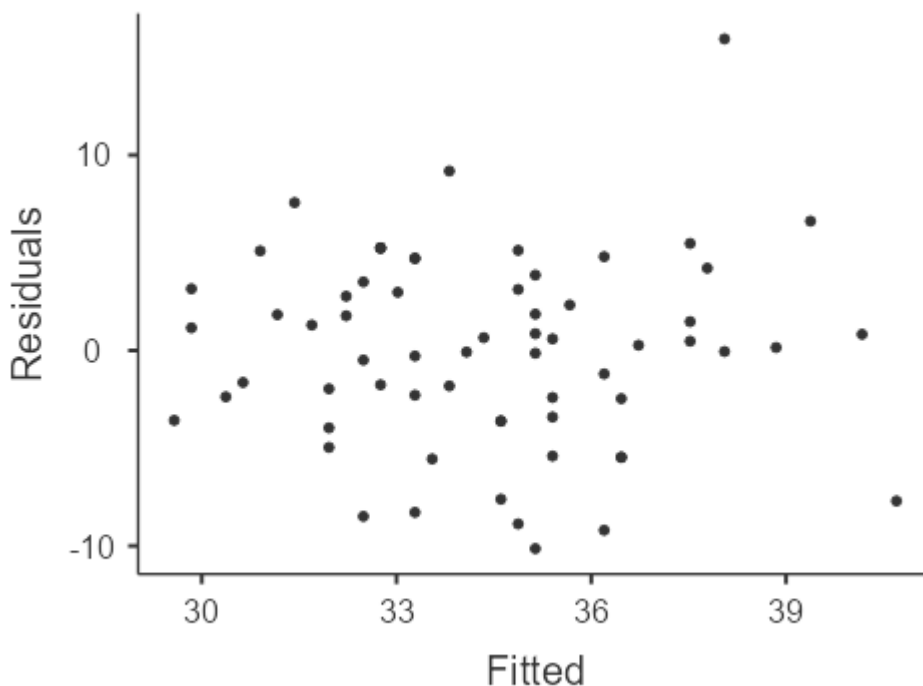


Рис. 2.17 Графік залишків відносно теоретично підігнаних значень для моделі Агресія

Завершальною була модель із залежною змінною – ворожість. Модель продемонструвала помірну пояснювальну здатність: $R = 0.453$, $R^2 = 0.205$. Регресійний коефіцієнт МАК є статистично значущим: 0.199 ($SE = 0.049$, $t = 4.03$, $p < 0.001$), перехват також є значущим: 10.336 ($SE = 2.952$, $t = 3.50$, $p < 0.001$). Значущий перехват свідчить про наявність базового рівня ворожості у вибірці незалежно від мак'явеллізму, що може відображати загальну соціальну напруженість у студентському середовищі. Тест Шапіро-Віллка ($W = 0.981$, $p = 0.396$) та Q-Q графік підтверджують нормальність залишків. Графік залишків фіксує гомоскедастичність (за тестом Бреуша-Пагана показник $= 0,612$, $p > 0,05$). Помірне R^2 підтверджує, що ворожість є складним конструктом, який визначається не лише мак'явеллістичними установками, але й широким спектром особистісних та соціальних чинників. Водночас значущий зв'язок із мак'явеллізмом підтверджує, що стійка негативна налаштованість щодо оточуючих є невід'ємною складовою маніпулятивного стилю взаємодії.

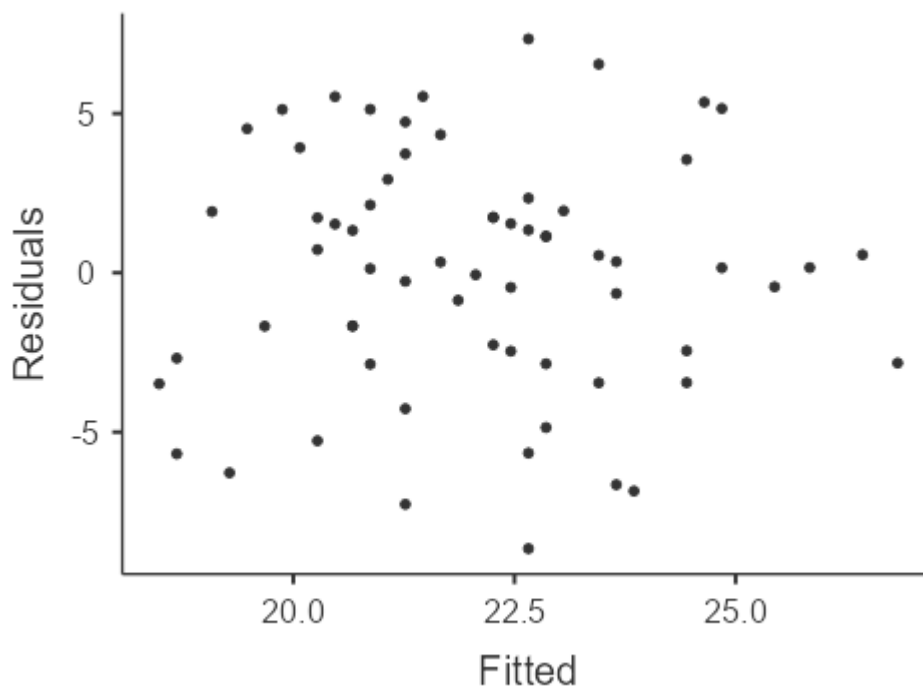


Рис. 2.18 Графік залишків відносно теоретично підігнаних значень для моделі Ворожість

Таким чином, результати серії лінійних регресійних аналізів підтверджують предикторну роль мак'явеллізму щодо досліджуваних показників агресивності та ворожості. В усіх дев'яти моделях регресійний коефіцієнт МАК виявився статистично значущим, однак значення R^2 коливалися в діапазоні від 0.078 до 0.220, що свідчить про помірну пояснювальну здатність предиктора. Найвищу пояснювальну здатність продемонстрували моделі для маніпулятивних ставлень та агресії за методикою Кука-Медлей, що є теоретично обґрунтованим з огляду на концептуальну близькість цих конструктів до мак'явеллізму. Найслабшу – моделі для дратівливості, образи та негативізму, що вказує на переважно ситуативний характер цих проявів у студентській вибірці.

Нормальність розподілу залишків підтверджена в усіх моделях, проблем із колінеарністю не виявлено. Графічний аналіз залишків виявив, що всі побудовані регресійні моделі задовільнили критерій гомоскедастичності (за тестом Бреуша-Пагана $p > 0,05$). Стабільність дисперсії залишків уздовж усього прогнозного діапазону доводить високу точність та незмінність помилки прогнозу як на низьких, так і на високих рівнях мак'явеллізму студентів.

Загалом отримані результати свідчать про те, що мак'явеллізм є значущим, але не єдиним предиктором агресивності та ворожості у студентів. До основних обмежень аналізу належать: відносно невеликий обсяг вибірки ($N = 65$), використання лише одного предиктора в кожній моделі, а також дискретний характер окремих шкал. У подальших дослідженнях доцільно розглянути побудову множинних регресійних моделей із включенням додаткових предикторів, що дозволить суттєво підвищити пояснювальну здатність аналізу.

ВИСНОВКИ

Проведене теоретико-емпіричне дослідження було присвячене вивченню мак'явеллізму як особистісної риси та його зв'язків із агресивністю і ворожістю у студентському середовищі. За результатами роботи можна сформулювати такі узагальнені висновки.

У межах першого розділу проведено теоретичний аналіз поняття «мак'явеллізм», починаючи від його історичних витоків у філософії Н. Мак'явеллі й закінчуючи сучасними психологічними підходами. Сьогодні він розглядається як стабільна риса особистості, що характеризується емоційною холодністю, цинізмом, браком емпатії та інструментальним ставленням до людей. У дослідженні розмежовано мак'явеллізм та маніпуляцію: вони співвідносяться як ціле та частина, де мак'явеллізм є особистісною характеристикою (компетентністю), а маніпуляція – практичним засобом її реалізації (компетенцією). Структура цього феномену об'єднує когнітивний (стратегічне мислення, самоконтроль), мотиваційний (прагнення до влади й вигоди) та поведінковий (обман, лестоці) компоненти. Його розумовою основою виступає «мак'явеллівський інтелект», який дозволяє точно прораховувати поведінку оточуючих та прагматично використовувати ці дані без щирого співчуття.

Формування мак'явеллізму тісно пов'язане з дитячим досвідом особистості. Зазвичай такі люди описують дитинство як емоційно бідне, з холодними й авторитарними батьками, чиї маніпулятивні патерни дитина просто копіювала. У гендерному аспекті ця риса частіше зустрічається у чоловіків і пов'язана з маскулінністю, тоді як у жінок вона має свою специфіку – використання демонстративної відвертості як тонкого інструменту впливу. Будучи компонентом «Темної тріади», мак'явеллізм тісно пов'язаний з екстернальним локусом контролю: переконаність, що все залежить від зовнішніх обставин, допомагає виправдовувати неетичні вчинки у світі суцільної конкуренції. При цьому мак'явеллістам притаманна висока агресивність, яка є прихованою, продуманою та

інструментальною – вона застосовується свідомо й вибірково, залежно від вигоди та ризику отримати покарання.

Особливого значення вивчення мак'явеллізму набуває у студентському віці, оскільки саме в цей період активно формуються життєві плани, цінності та професійна мотивація молоді. Студенти часто використовують маніпулятивні стратегії для досягнення прагматичних чи гедоністичних цілей у взаємодії з одногрупниками та викладачами. Дослідження виявляють тут певний когнітивний дисонанс: молоді люди легко помічають маніпуляції з боку інших, але рідко визнають власні аналогічні дії.

Порівняльний аналіз показує, що студенти з високим рівнем мак'явеллізму відрізняються емоційною відчуженістю, підвищеною тривожністю, підозрілістю, невпевненістю в собі та небажанням брати відповідальність за свої вчинки. Це підтверджує, що висока мак'явеллістичність є деструктивною характеристикою, яка ускладнює побудову щирих міжособистісних стосунків та заважає гармонійному розвитку особистості студента в процесі навчання. Емпіричне дослідження, проведене на вибірці з 65 студентів, підтвердило та конкретизувало теоретичні положення. Встановлено, що для більшості респондентів характерний помірний рівень мак'явеллізму ($M = 59.2$), тоді як на рівні внутрішніх переконань щодо прийнятності маніпуляцій показники є дещо вищими ($M = 63.9$ за методикою Банта). Це свідчить про певний розрив між декларованими цінностями та реальною поведінкою, характерний для студентського середовища. Домінуючою формою агресії у вибірці виявилася непряма агресія, що узгоджується з теоретичними уявленнями про прихований, стратегічний характер мак'явеллістичної поведінки.

Кореляційний аналіз Спірмена виявив значущі позитивні зв'язки мак'явеллізму з дев'ятьма із дванадцяти досліджуваних показників. Найсильніші зв'язки зафіксовано з цинізмом ($\rho = 0.440$), агресією ($\rho = 0.422$) та підозрілістю ($\rho = 0.403$). Відсутність значущих зв'язків із вербальною агресією, непрямою агресією та провиною підтверджує, що мак'явеллістична агресивність є переважно прихованою та інструментальною, а не імпульсивною. Регресійний аналіз підтвердив предикторну роль мак'явеллізму щодо всіх значущих показників, однак

помірні значення R^2 (0.078–0.220) вказують на те, що мак'явеллізм є одним із чинників агресивності та ворожості, але не єдиним. Загалом отримані результати свідчать про те, що мак'явеллізм у студентів є цілісною системою поглядів, яка формує специфічний стиль взаємодії – прагматичний, підозріливий і ворожий у своїй основі, але зовні нерідко соціально прийнятний.

Водночас дослідження має низку обмежень, які необхідно враховувати при інтерпретації результатів. По-перше, відносно невеликий обсяг вибірки ($N = 65$) знижує статистичну потужність аналізу та обмежує можливості узагальнення результатів. По-друге, використання лише одного предиктора в регресійних моделях не дозволяє повністю пояснити варіативність досліджуваних показників. По-третє, дослідження проводилося на студентській вибірці одного регіону, що може обмежувати репрезентативність результатів.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі є досить широкими. Доцільно розширити вибірку та залучити студентів різних спеціальностей і регіонів для отримання більш репрезентативних даних. Побудова множинних регресійних моделей із включенням додаткових предикторів – тривожності, самооцінки, стилю виховання – дозволить суттєво підвищити пояснювальну здатність аналізу. Перспективним є також лонгітюдне дослідження, яке дозволило б простежити динаміку мак'явеллізму протягом навчання у закладі вищої освіти. Окремого вивчення заслуговує питання розробки та апробації програм психологічної просвіти, спрямованих на формування у студентів навичок розпізнавання маніпулятивної поведінки та розвиток асертивних стратегій взаємодії, що сприятиме покращенню психологічного клімату в студентських колективах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богуцька А.А. Аналіз державно-правової концепції Нікколо Мак'явеллі. *П'ятнадцята всеукраїнська практично-пізнавальна інтернет-конференція*. Луцьк: Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, 2024. URL: <https://naukam.triada.in.ua/index.php/konferentsiji/45-p-yatnadtsyata-vseukrajinska-praktichno-piznavalna-internet-konferentsiya/301-analiz-derzhavno-pravovoji-kontseptsiji-nikkolo-makiavelli>
2. Божко К. Макіавеллізм та маніпуляція як споріднені феномени психосоціального впливу. *Особистість і суспільство: психосоціальні виміри ковітальної взаємодії*: матеріали II всеукраїнської наук.-практ. конф. молодих вчених, м. Тернопіль, 30 квіт. 2024 р. Тернопіль, 2024. С. 179–182
3. Вітюк Н., Вітюк С. Прояви мак'явеллізму в міжособистісній взаємодії студентської молоді. *Збірник наукових праць: Психологія*. 2019. Вип. 23. С. 18–26.
4. Власенко Ю. К., Шокер Р. І. Феномен мак'явеллізму в сучасному науковому дискурсі. *Інтелект. Особистість. Цивілізація*. 2017. № 14. С. 70-75.
5. Волинець Н.В. Особливості маніпуляцій у спілкуванні студентів, їхніх батьків та друзів у повсякденному житті. *Актуальні проблеми психології*: зб. наук. праць / за ред. Максименка С.Д. Київ, 2006. 476 с..
6. Волинець Н.В. Психологічні механізми виявлення та протидії маніпулятивним намірам у студентів: автореф. дис. канд. психол. наук: 19.00.05. Київ, 2008. 20 с.
7. Гевко В. Р. Розвиток професійної компетентності здобувачів вищої освіти в контексті вивчення курсу «Сучасні маніпулятивні технології». *Теорія і практика підготовки конкурентоспроможного фахівця як вектор освітніх парадигм*: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Тернопіль, 29–30 вересня 2022 р. Тернопіль, 2022. С. 60-63.
8. Годій Л. В. Теоретичний аналіз мак'явеллізму: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., Львів, 2019. С. 370-372.

9. Годій Л. В., Сірко Р. І. Фактори, що впливають на рівень мак'явеллізму у майбутніх психологів: матеріали міжнар. наук.-практ. конф., Львів, 2020. С. 372-374.
10. Гордієнко А. В. Темна тріада особистості у творчості та досягненнях студентів. *Особистість у просторі проблем ХХІ століття*: тези доп. всеукр. наук.-практ. конф., м. Київ, 10 березня 2022 р. Київ, 2022. С. 52-59.
11. Гребінь Н. Психологічні детермінанти схильності студентської молоді до маніпулювання *Психологічні науки*: зб. наук. пр. № 2 (18). Миколаїв: МНУ ім. В. О. Сухомлинського, 2017. С. 43–52.
12. Гребінь Н.В. Психологічні особливості студентської молоді, схильної до маніпуляції у міжособовій взаємодії *Освіта регіону: політологія, психологія, комунікації*. Український науковий журнал. 2015. №1. С. 56–65.
13. Гребінь Н.В. Чинники схильності особистості до маніпуляції у міжособовій взаємодії: теоретичний аспект. Науковий часопис Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова, 2015. №1. С. 82–89.].
14. Калінчева Р. Е., Яцюк А. М. Психолінгвістичні маркери мак'явеллістичної особистості. *Психологія і особистість*. 2020. № 1. С. 132-144.
15. Козак М. Дослідження авторитарності та мак'явеллізму у респондентів юнацького віку. *Природничі та гуманітарні науки*. Актуальні питання: матеріали міжнар. наук.-тех. конф., м. Тернопіль, 25-26 квітня 2019 р. Тернопіль, 2019. С. 245-246.
16. Корчак К. В. Макіавеллізм студентів із різним типом ставлення до оточуючих у міжособистісній взаємодії: бакалаврська робота. Суми : Сумський державний університет, 2022.
17. Кременчуцька М.К., Коваль Г.Ш., Сисенко І.С. Гендерні особливості маніпулятивної поведінки людини. *Прикладна психологія. Професійна й організаційна психологія*. 2023. № 4. С. 13-19.
18. Левицька І. М. Маніпуляція у міжособистісній взаємодії: поняття та зміст. *Вісник Національного університету оборони України: Питання психології*. 2018. № 6 (43). С. 212 – 216.

19. Литвин-Кіндратюк С. Проблеми розвитку особистості у світі, що стрімко змінюється : збірник наукових праць: *Соціальна психологія*. 2019. Вип. 23. С. 7–18
20. Н. Мак'явеллі Державець / пер. укр. Є. В. Тарнавського. Харків: Фоліо, 2023. 189 с.
21. Новицька, І. В. Вплив «темної тріади» особистісних властивостей на формування упередженості у суб'єкта спілкування. *Психологічні науки*. Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. Серія: Педагогіка і психологія. Дніпро, 2014. № 1 (7). С. 69–72.
22. Пелехатий О. М. Соціально-психологічні особливості маніпулятивної взаємодії суб'єктів навчально-виховного процесу. *Соціальна психологія*. 2005. №6 (14). С. 133–143.
23. Пелехатий О. Мак'явеллізм і маніпулятивна взаємодія студентів і викладачів. *Психологія і суспільство*. 2010. № 3. С. 176-185.
24. Саннікова О. Індивідуально-психологічні особливості емоційної проникливості осіб, схильних до мак'явеллізму. *Наука і освіта*. 2022. № 4. С. 57-62.
25. Свербіхіна А. Г. Особливості міжособистісних відносин у студентів з різним рівнем макіавеллізму. *Психологія і педагогіка: методика та проблеми практичного застосування*. 2018. №31. С. 54-58.
26. Татенко В.О. Психологія впливу: суб'єктна парадигма. Наукові студії із соціальної та політичної психології. Київ : Сталь, 2000. Вип. 3. С. 6.].
27. Хвесик Н. М. Психологічні детермінанти схильності студентської молоді до маніпулювання : бакалаврська робота. Дніпро : ДЗ «УМСФ», 2024.
28. Шапар В.Б. Сучасний тлумачний психологічний словник. Х.: Прапор, 2007. 640.
29. Шляхтун П.П. Політологія (теорія та історія політичної науки) : навчальний посібник. Київ : Либідь, 2009. 576 с.
30. Abramson E.E. The conselor as a Machiavelliasm. *Jornal of Clinical Psychology*, 1973, 29, pp. 348-349.

31. Ahmed S.M, Stewart, R.A. Factor analysis of the Machiavellian scale. *Social Behavior and Personality*, 1981, 9, pp. 113-115.
32. Ali, F., Amorim, I. S., and Chamorro-Premuzic, T. (2009). Empathy deficits and trait emotional intelligence in psychopathy and Machiavellianism. *Pers. Individ. Differ.* 47, 758–762.
33. Ames M. Machiavellianism and women's grade point averages. *Psychological Reports*, 1979. C. 223 – 228.
34. Austin E.J., Farelly D., Black C., Moore, M. Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does Ei have a dark side? *Personality and Individual Differences*, 2007, 43, pp.179-189.
35. Fontana A.F., Noel B. Moral reasoning in the university. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1973. Vol. 27(3). P. 419-429. URL: <http://psycnet.apa.org/journals/psp/27/3/419.pdf>
36. Geis F.L. Machiavellianism. Dimensions of personality. N.Y.: A Wiley-Interscience Publication, 1978. P.305-364.
37. Geis F.L., Moon T.H. Machiavellianism and deception. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1981. Vol 41(4). P. 766-775. URL: <http://psycnet.apa.org/journals/psp/41/4/766.pdf>
38. Mudrack P. E. Machiavellianism and Locus of Control. London: Routledge, 1990. C. 125 – 126.
39. The dark side of personality: science and practice in social, personality, and clinical psychology / Virgil Zeigler-Hill and David K. Marcus, [editors]. pages cm Includes bibliographical references and index 1. Personality. 2. Personality disorders. I. Zeigler-Hill, Virgil, editor. II. Marcus, David K., editor. III. Title. 2016
40. Veselka L., Cairncross M., Vernon P.A. A behavioural genetic analysis of Alexithymia and the dark triad traits of personality. *Personality and Individual Differences*. 2014. Vol. 60. P. 48.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Методика вимірювання рівня макіавеллізму особистості (МАК-шкала Р. Крісті, Ф. Гейз)

Текстовий матеріал:

1. Ніколи не кажи іншим про причини своїх вчинків, якщо це тобі не вигідно.
2. Більшість людей – хороші і добрі.
3. Найкращий спосіб ладити з іншими людьми – це говорити їм тільки приємні речі.
4. Ти повинен робити що-небудь лише в тому випадку, якщо повністю впевнений, що це правильно.
5. Найкраще – це вірити, що будь-яка людина буде шахраювати, якщо тільки випаде нагода.
6. Потрібно завжди бути чесним, незважаючи ні на що.
7. Іноді можна і шкоду іншому заподіяти, щоб отримати те, що хочеться.
8. Більшість людей не будуть працювати старанно, якщо їх не змушувати.
9. Краще бути звичайною і чесною людиною, ніж відомою і нечесною.
10. Краще чесно сказати людині, чому тобі потрібно, щоб вона допомогла тобі, ніж вигадувати і обманним шляхом спонукати її допомагати тобі.
11. Успішні люди в основному чесні і хороші.
12. Той, хто вірить всім, наражає себе на небезпеку.
13. Злочинець – така ж людина, як і всі ми, тільки він виявився настільки дурний, що попався.
14. Більшість людей – чесні
15. Бути добрим, хорошим з важливими для тебе людьми, навіть коли ти не любиш їх, – це розумно.
16. Можна бути хорошою людиною завжди і у всьому.
17. Більшість людей не піддаються обману (їх нелегко обдурити).
18. Іноді треба трошки шахраювати, обманювати, щоб отримати те, що хочеш.
19. Брехати, обманювати – завжди недобре.
20. Втрата грошей – це набагато більша неприємність, ніж втрата близької людини.

ДОДАТОК Б

Шкала маніпулятивного ставлення Т. Банта

Опитувальник

1. Більшість людей у відповідь на грубість висловлять грубість.
2. Більшість людей не вірять у щось нове доти, доки не випробують це на собі.
3. Той, хто повністю довіряє іншим людям, часто перебуває у скрутному становищі.
4. Більшість людей працюють на повну силу лише у тому випадку, якщо їх змушують це робити.
5. Навіть найогидніші злочинці мають хоч крапельку пристойності.
6. Кожна нормальна людина боротиметься за те, що важливо для неї, навіть якщо це коштуватиме їй робочого місця (не замислюючись про наслідки).
7. Більшість людей не замислюються над тим, що для них погано, а що добре.
8. Деякі найблискупіші люди мають найогидніші вади.
9. Більшість людей набагато легше забувають смерть своїх батьків, аніж втрату власності.
10. Багато людей люблять похвалитися, коли для цього немає достатньо причин.
11. Більшості людей подобається долати складні ситуації.
12. Більшість людей вирізняються хоробрістю.
13. Природа так створила людину, що вона здатна досягти менше, ніж їй хотілося б.
14. Найбільша різниця між злочинцями та іншими людьми полягає в тому, що злочинці були настільки дурні, що дали себе зловити.
15. Найкращий спосіб порозумітися з людьми - говорити їм те, що вони хотіли б почути.
16. Безпечніше пам'ятати про те, що люди мають вади, які виявляються в найнесподіваніших ситуаціях.
17. За своєю природою люди добрі.
18. Невірно вважати, що у світі щохвилини народжуються негідники.
19. Для людської природи характерно робити тільки те, що вигідно для себе.
20. Більшість людей задовольняються тим, що схоже на правду, але не є нею.

ДОДАТОК В

Опитувальник агресивності А. Басса, А. Даркі

Текстовий матеріал:

1. Іноді я не можу подолати бажання комусь нашкодити.
2. Іноді я можу пліткувати про людей, яких недолюблюю.
3. Я легко роздратовуюсь, але й легко заспокоююсь.
4. Якщо мене не улестити, прохання не виконаю.
5. Не завжди одержую те, на що маю право.
6. Знаю, що люди говорять про мене за мою спиною.
7. Якщо не схвалюю вчинки інших людей, даю їм це відчути.
8. Якщо обманюю когось,, відчуваю почуття провини.
9. Мені здається, що я здатен ударити людину.
10. Ніколи не нервуюся настільки, щоб кидати речі.
11. Завжди розумію чужі недоліки.
12. Коли встановлене правило не подобається мені, хочу його порушити.
13. Інші люди завжди вміють використовувати сприятливі обставини.
14. Мене непокоять люди, які ставляться до мене надто дружньо.
15. Часто не погоджуюся з людьми.
16. Іноді міркую над безсоромними речами.
17. Якщо хтось ударить мене, я йому не відповім.
18. Коли я розгніваний, я грюкаю дверима.
19. Я більше роздратований, ніж здається.
20. Якщо хтось намагається керувати мною, я роблю все навпаки.
21. Мене пригнічує моя доля.
22. Вважаю, що деякі люди мене не поважають.
23. Не можу втриматися від суперечки, якщо люди не згодні зі мною.
24. Уникання роботи повинно викликати почуття провини.
25. Хто грубо ставиться до мене або моєї сім'ї, буде обов'язково покараний.
26. Я не здатен на грубі жарти.

27. Мене охоплює гнів, коли наді мною насміхаються.
28. Коли люди виставляють себе керівниками, я намагаюся довести їм протилежне.
29. Майже щотижня бачу когось із тих, хто мені не подобається.
30. Дуже багато людей заздять мені.
31. Вимагаю, щоб люди поважали мої права.
32. Мене пригнічує факт, що я мало чого роблю для своїх батьків.
33. Люди, які постійно дратують мене, заслуговують на ляпас.
34. Від злості іноді буваю похмурим.
35. Якщо до мене ставляться гірше, ніж я на те заслуговую, я не засмучуюсь.
36. Якщо хтось намагається порушити мій настрій, я не звертаю уваги.
37. Іноді я дуже заздрю, хоча й не показую цього.
38. Іноді мені здається, що наді мною насміхаються.
39. Навіть коли злюся, не вдаюся до "міцних" виразів.
40. Хочу, щоб мої гріхи були пробачені.
41. Якщо хтось ударить мене, лише інколи даю здачі.
42. Ображаюся, коли не виходить по-моєму.
43. Іноді люди дратують мене своєю присутністю.
44. Немає такої людини, до якої б я відчував ненависть.
45. Мій принцип: "Ніколи не довіряй чужинцям".
46. Якщо хтось дратує мене, я ладен сказати про нього все, що думаю.
47. Роблю багато такого, про що потім жалкую.
48. Якщо злюся, можу вдарити кого-небудь.
49. З десятирічного віку у мене не було сплесків гніву.
50. Часто відчуваю себе так, ніби ось-ось вибухну.
51. Якби люди знали, що я відчуваю, мене б вважали важкою людиною.
52. Завжди думаю про те, які приховані причини змушують людей робити щось приємне для мене.
53. Коли на мене кричать, я кричу у відповідь.
54. Невдачі пригнічують мене.
55. Встрягаю у бійки не більше й не менше за інших.

56. Можу пригадати такі випадки, коли хапав якісь речі та ламав їх від гніву.
57. Іноді відчуваю, що можу першим почати бійку.
58. Іноді відчуваю, що життя до мене несправедливе.
59. Раніше вважав, що більшість людей говорить правду, тепер так не вважаю.
60. Сварюся тільки зі злості.
61. Коли щось вчиняю неправильно, то відчуваю провину.
62. Якщо для захисту своїх прав треба застосувати силу, я її застосовую.
63. Іноді виражаю свій гнів тим, що стукаю по столу.
64. Буваю грубим із людьми, які мені не подобаються.
65. У мене немає ворогів, які б намагалися скривдити мене.
66. Не вмію поставити людину на місце, навіть коли вона на це заслуговує.
67. Часто думаю, що живу неправильно.
68. Знаю людей, які здатні довести мене до бійки.
69. Не переймаюся через дрібниці.
70. Мені рідко здається, що люди намагаються зробити мені щось погане.
71. Часто погрожую людям, не маючи наміру виконати погрози.
72. Останнім часом я став занудою.
73. У розмові часто підвищую голос.
74. Намагаюся приховувати погане ставлення до людей.
75. Краще погоджуся, ніж сваритимуся.

ДОДАТОК Г

Діагностика ворожості В. В. Кука, Д. М. Мадлей

Тест

1. Я часто зустрічаю людей, що називають себе експертами, хоча вони такими не є.
2. Мені часто доводилося виконувати вказівки людей, які знали менше, ніж я .
3. Багатьох людей можна обвинуватити в аморальному поведженні.
4. Багато з людей перебільшують значення своїх невдач, щоб одержати співчуття й допомогу.
5. Часом мені доводилося грубити людям, які поводитися неввічливо стосовно мене й нервували мене.
6. Більшість людей заводять друзів, тому що друзі можуть бути корисні.
7. Часто необхідно затратити багато зусиль, щоб переконати інших у своїй правоті.
8. Люди часто розчаровували мене.
9. Звичайно люди вимагають більшої поваги своїх прав, чим прагнуть поважати права інших.
10. Більшість людей не порушують закон, тому що бояться бути пійманими.
11. Найчастіше люди прибігають до нечесних способів, щоб не втратити можливої вигоди.
12. Я вважаю, що багато з людей використають неправду, для того щоб рухатися далі.
13. Існують люди, які настільки мені неприємні, що я мимоволі радіюся, коли їх досягають невдачі.
14. Я часто можу відійти від своїх принципів, щоб перевершити свого супротивника.
15. Якщо люди роблять із мною погано, я обов'язково відповідаю їм тим же, хоча б із принципу.
16. Як правило, я запекло відстоюю свою точку зору.
17. Деякі члени моєї сім'ї мають звички, які мене дратують.
18. Я не завжди легко погоджуюся з іншими.

19. Нікого ніколи не турбує те, що з тобою відбувається.
20. Більш безпечно комусь не вірити.
21. Я можу поводитися дружелюбно з людьми, які, на мою думку, чинять невірно.
22. Багато з людей уникають ситуацій, у яких вони повинні допомагати іншим.
23. Я не засуджую людей за те, що вони прагнуть привласнити собі все, що тільки можна.
24. Я не звинувачую людину за те, що він у своїх цілях використовує інших людей, що дозволяють йому це робити.
25. Мене дратує, коли інші відривають мене від справи.
26. Мені б сподобалося, якби злочинця покарали його ж злочином.
27. Я не прагну сховати погану думку про інших людей.

ДОДАТОК Д

Кореляційна матриця (коефіцієнт Спірмена)

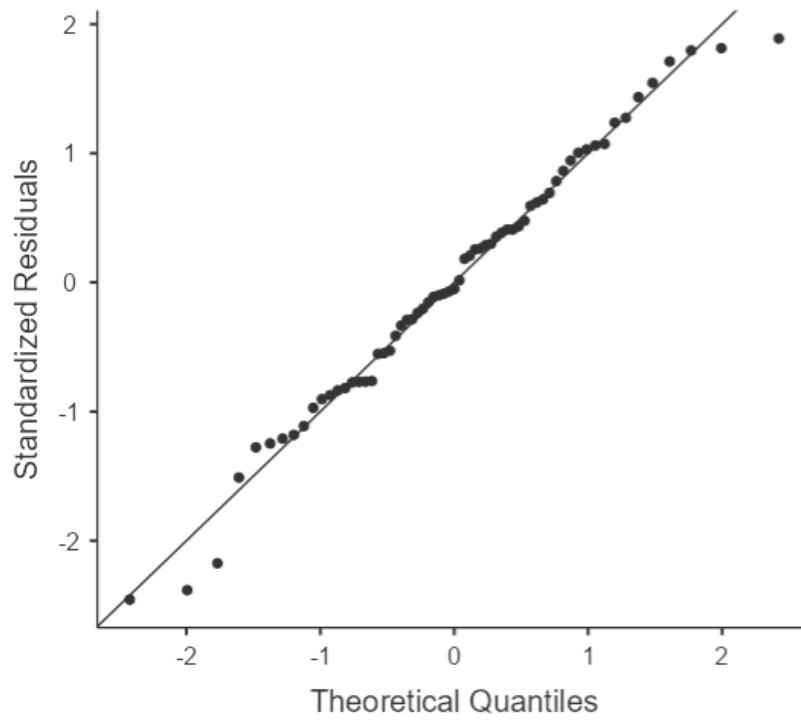
№	Показник	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	МАК	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2	Маніпулятивні ставлення	0.395**	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
3	Фізична агресія	0.356**	0.358**	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
4	Вербальна агресія	0.144	0.344**	0.486***	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
5	Непряма агресія	0.065	0.151	0.343**	0.455***	—	—	—	—	—	—	—	—	—
6	Негативізм	0.284*	0.408***	0.539***	0.548***	0.240	—	—	—	—	—	—	—	—
7	Драгливість	0.245*	0.362**	0.408***	0.353**	0.438***	0.452***	—	—	—	—	—	—	—
8	Підозрілість	0.403***	0.356**	0.438***	0.242	0.183	0.337**	0.456***	—	—	—	—	—	—
9	Образа	0.288*	0.282*	0.261*	0.071	0.187	0.214	0.516***	0.403***	—	—	—	—	—
10	Провина	0.182	0.379**	0.282*	0.145	0.284*	0.263*	0.564***	0.420***	0.603***	—	—	—	—
11	Цинізм	0.440***	0.408***	0.452***	0.171	0.048	0.395**	0.316*	0.633***	0.313*	0.465***	—	—	—
12	Агресія	0.472***	0.492***	0.407***	0.422***	0.078	0.352**	0.298*	0.413***	0.125	0.130	0.408***	—	—
13	Ворожість	0.395**	0.544***	0.428***	0.280*	0.208	0.419***	0.453***	0.570***	0.502***	0.426***	0.600***	0.548***	—

Примітка. * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$. Зеленим виділено зв'язки $p < .001$, синім — $p < .01$, жовтим — $p < .05$.

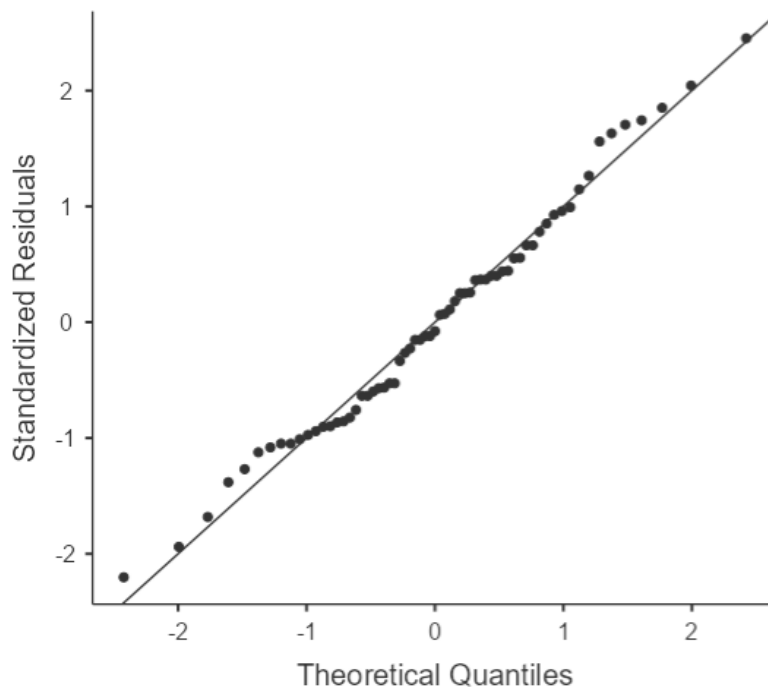
ДОДАТОК Е

Q-Q графіки перевірки нормальності розподілу залишків для моделей:

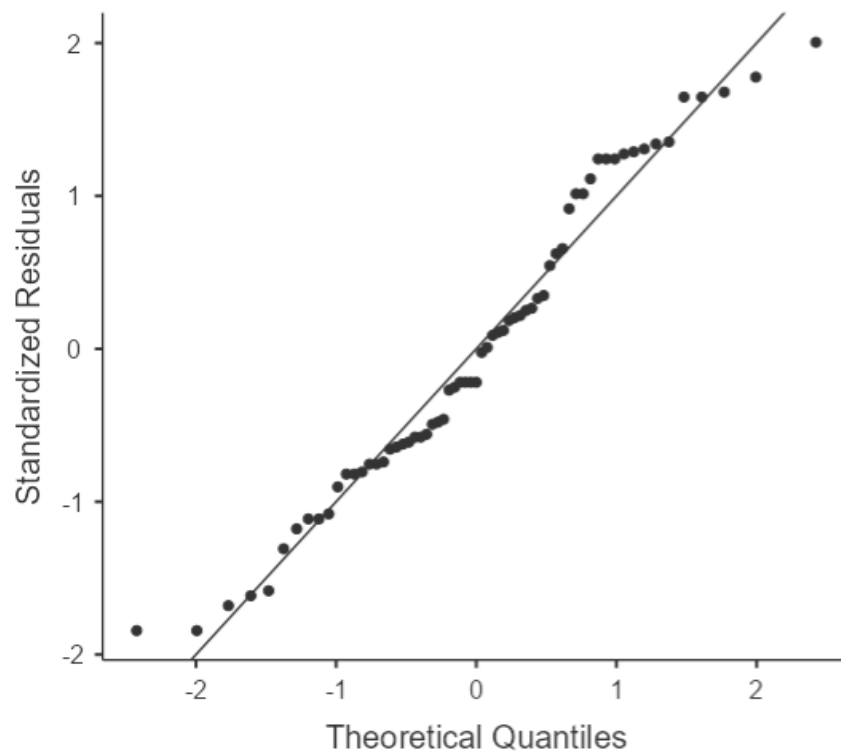
1. Маніпулятивні ставлення



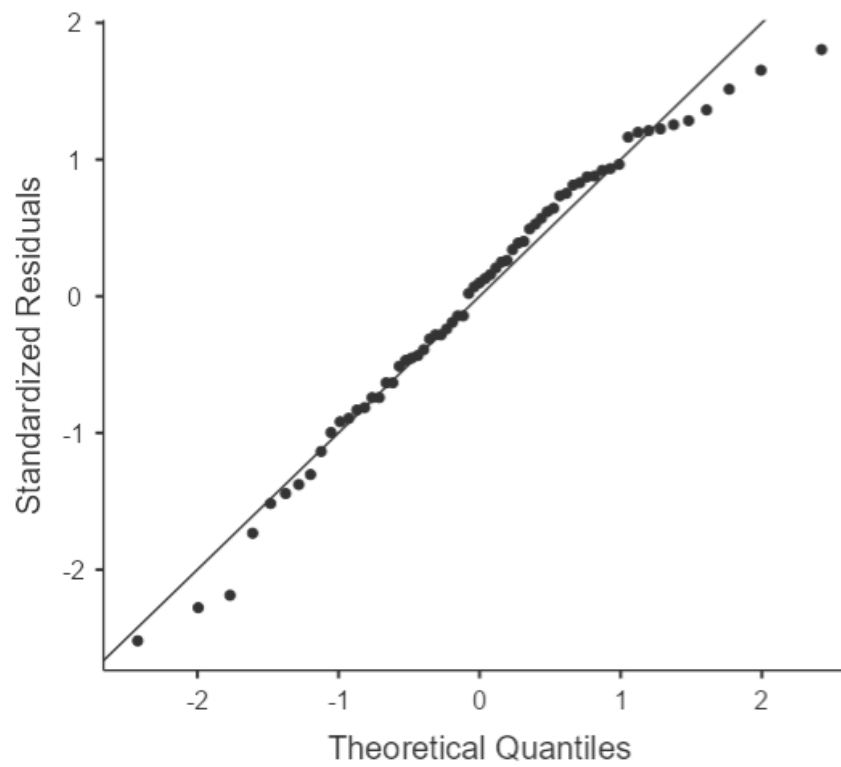
2. Фізична агресія



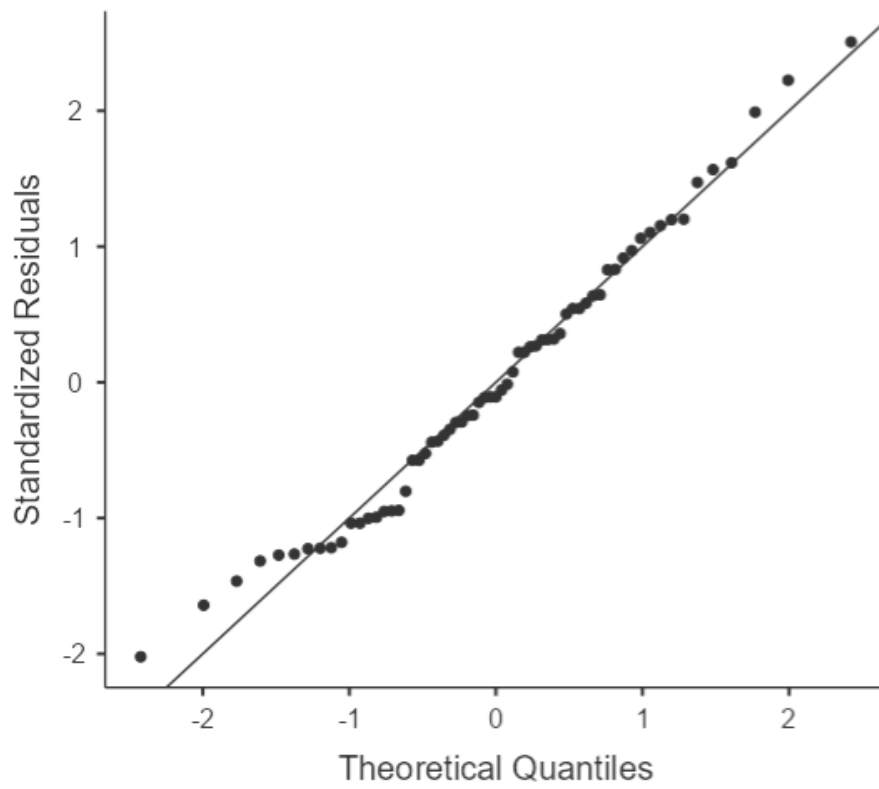
3. Негативізм



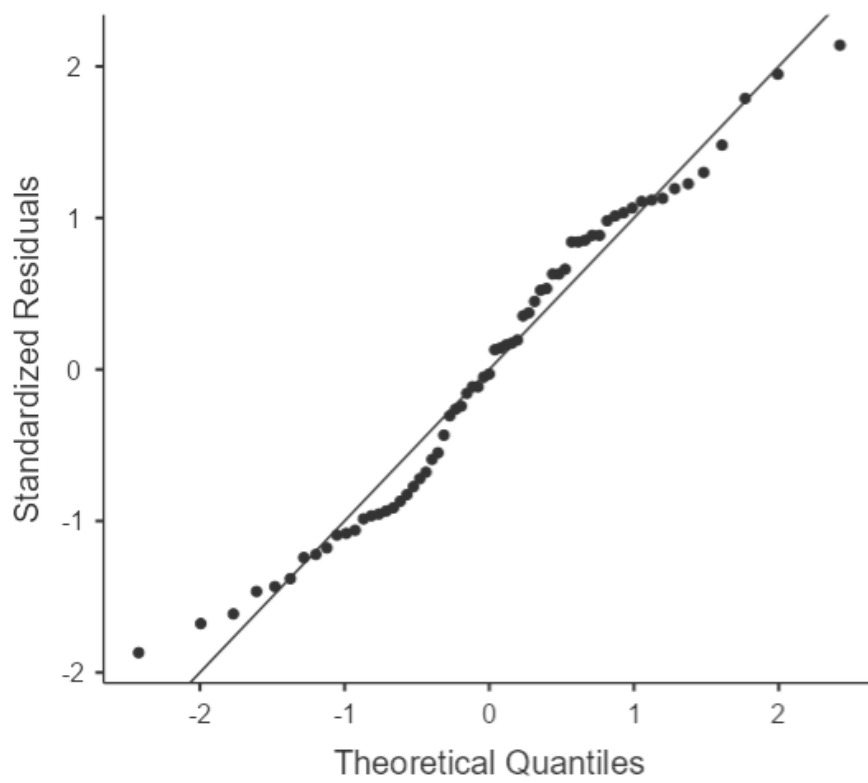
4. Дратівливість



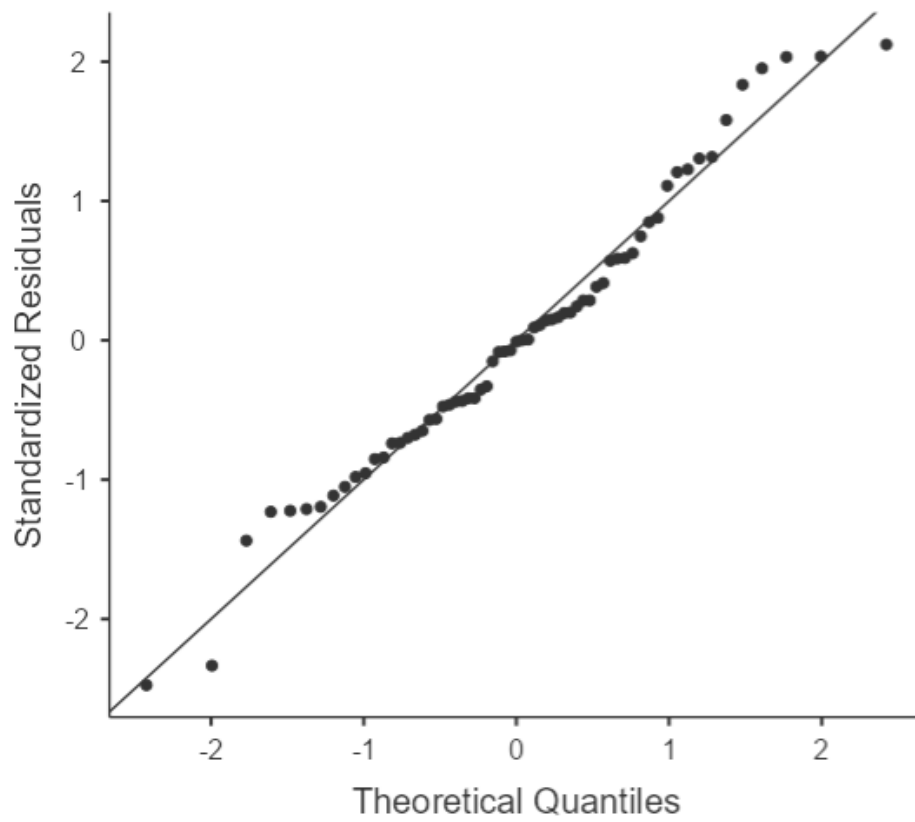
5. Підозри



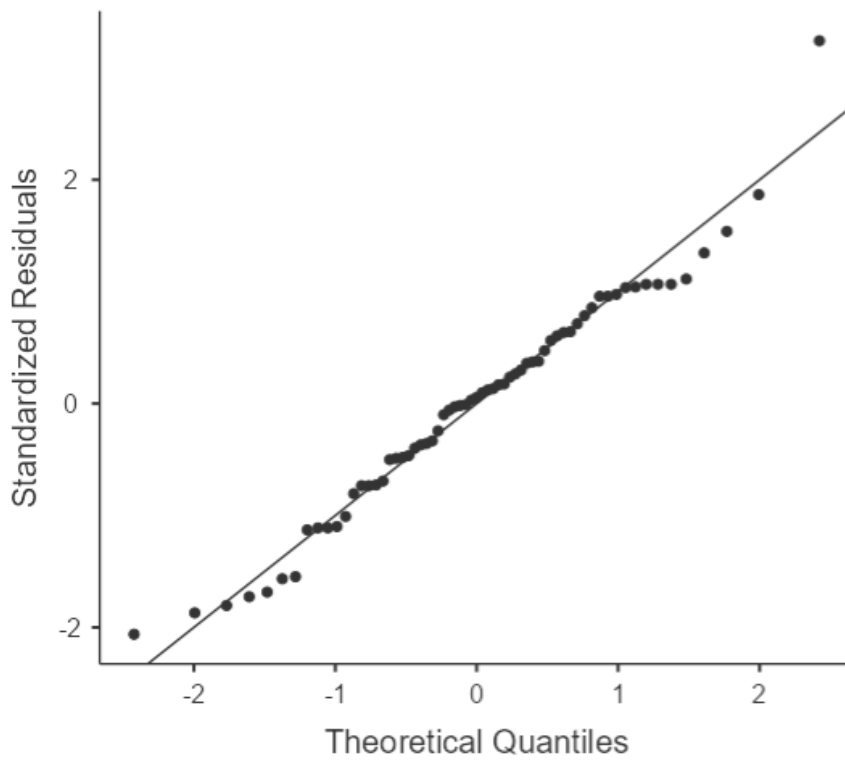
6. Образи



7. Цинізм



8. Агресія



9. Ворожість

