

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ В.Н.КАРАЗИНА

ФАКУЛЬТЕТ ПСИХОЛОГІЇ

КАФЕДРА ЗАГАЛЬНОЇ ПСИХОЛОГІЇ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «**Особистісні особливості чоловіків та жінок, схильних до маніпуляції**»

Студентки 2 курсу групи ЗПС-61

другого (магістерського) рівня вищої освіти
освітньо-професійної програми «Психологія»
за спеціальністю 053 – ПСИХОЛОГІЯ

БАНДУР СВІТЛАНИ

Керівники:

кандидат психологічних наук, доцент кафедри
загальної психології

ЗУЄВ ІГОР

кандидат психологічних наук, доцент

ЯВОРОВСЬКА ЛЮБОВ

Чотирьохрівнева шкала оцінювання _____

Кількість балів: _____

Члени комісії _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

(підпис) (прізвище та ініціали)

м. Харків – 2025 рік

ЗМІСТ

№ з/п	НАЙМЕНУВАННЯ РОЗДІЛУ	№ стр.
	ВСТУП	3
1.	ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ: «МАКІАВЕЛЛІЗМ», «МАНІПУЛЮВАННЯ» ТА «РИСА ОСОБИСТОСТІ»	
	1.1. Аналіз поняття «макіавеллізм»	6
	1.2. Аналіз поняття «маніпуляція»	10
	1.3. Макіавеллізм, як риса особистості	14
	Висновки до першого розділу	16
2.	МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СХИЛЬНОСТІ ДО МАКІАВЕЛЛІЗМУ, ЯК РИСИ ОСОБИСТОСТІ, СЕРЕД ЧОЛОВІКІВ ТА ЖІНОК	
	2.1. Особливості проведення дослідження та опис вибірки	17
	2.2. Методики дослідження	17
	Висновки до другого розділу	20
3.	ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СХИЛЬНОСТІ ДО МАНІПУЛЮВАННЯ, ЯК РИСИ ОСОБИСТОСТІ, СЕРЕД ЧОЛОВІКІВ ТА ЖІНОК	
	3.1. Результати дослідження та їх інтерпретація	21
	3.2. Створення психологічного портрету чоловіків та жінок, схильних до маніпуляції	42
	Висновки до третього розділу	46
	ВИСНОВКИ	48
	СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	50
	АНОТАЦІЇ	56

ВСТУП

Обман, хитрість, махінація, шахрайство є синонімами слова «маніпуляція», всі вони мають негативне емоційне забарвлення й асоціюється з нечесною поведінкою, що спрямована на використання інших заради особистої вигоди. Переважна більшість людей сприймає маніпуляцію виключно як негативне явище, що асоціюється з експлуатацією і примусом.

Ми живемо в час, коли конкуренція росте, інформації забагато, а майбутнє непередбачуване. У таких умовах людина змушена розвивати в собі вміння підлаштовуватися, переконувати і, коли прямі методи не працюють, шукати обхідні шляхи та досягати бажаного за допомогою прихованих механізмів впливу. Одним із таких механізмів є маніпуляція. Маніпулятора уявляють, як особу, яка діє виключно у власних інтересах, нехтуючи свободою і гідністю іншої людини. Проте, реальність значно складніша. У повсякденному житті практично кожна людина, в більшій або меншій мірі вдається, до маніпуляцій — у взаємодії з батьками, друзями, колегами, керівниками. Часто ці дії не є навмисно деструктивними, а навпаки — слугують способом досягнення психологічної безпеки, ухилення від конфліктів чи прагнення бути прийнятним.

Багатогранна природа цього явища робить його непростим для однозначного тлумачення. З одного боку, маніпулятивна поведінка може мати пагубні наслідки: викликати почуття провини, психологічну залежність, руйнувати довіру у стосунках. З іншого — виконує конструктивну функцію: допомагає налагодити контакт, спонукати людину до корисних звичок (наприклад, здорового харчування або сортування сміття), вплинути на поведінку в умовах кризи або стресу.

Науковий інтерес викликає питання: якими особистісними особливостями наділена особистість схильна до маніпулятивної поведінки? Саме вивчення таких факторів, як макіавеллізм, мотивація до успіху, а також рис особистості, дозволяє наблизитись до розуміння внутрішньої природи маніпулятора.

Дослідженням схильності до маніпулювання, займались такі дослідники як: Васютинський В.Д., Татенко В.О., Роберт Чалдіні, Еверетт Шостром, Джеймс

Скотт, Річард Крісті та Флоренц Л. Гейтс, Аврам Ноам Хомський, Марк Лірі, Хенрік Фексеус, Деніел Н. Джонс, Делрой Л. Паулюс, Андрас Норберт Зсідо та ін.

Актуальність проблеми зумовлена тим, що в умовах конкурентного соціального середовища маніпулятивна поведінка стає все більш поширеною, особливо серед осіб із вираженими прагненнями до контролю, мотивацією до успіху, чи домінування. Незважаючи на це, дослідження особистісних особливостей такої поведінки — зокрема рівня макіавеллізму, мотиваційних орієнтацій та адаптаційних характеристик особистості — залишається недостатньо розробленим, особливо у вітчизняному психологічному просторі. Вивчення психологічного портрета маніпулятора є не лише способом розуміння іншого, але й кроком до глибшого пізнання себе.

Об'єкт дослідження – особистість.

Предмет дослідження – особистісні особливості чоловіків та жінок, схильних до маніпуляції.

Мета дослідження - здійснити теоретичний та емпіричний аналіз особистісних особливостей чоловіків та жінок, схильних до маніпуляції.

Завдання дослідження:

1. Проаналізувати теоретичні підходи до вивчення макіавеллізму, як риси особистості.
2. Визначити рівень макіавеллізму у чоловіків та жінок.
3. Дослідити особистісні особливості осіб з різним рівнем схильності до маніпуляцій.
4. Порівняти схильність до маніпулятивної поведінки серед осіб чоловічої та жіночої статі.

Гіпотеза дослідження – рівень макіавеллізму у чоловіків є вищим, ніж у жінок, що зумовлює більшу схильність до маніпулятивної поведінки.

Вибірка досліджуваних складається з 81 особи чоловічої та жіночої статі; вік досліджуваних – від 18 до 60 років. Досліджувані розподілені на 2 групи за критерієм статі: до першої групи увійшли жінки, від 18 до 60 років в кількості 42 респондентів; до другої групи увійшли чоловіки, від 18 до 60 років в кількості 39

респондентів.

Методики дослідження:

1. Методика визначення рівня макіавеллізму особистості «Мак-IV» Р. Крісті і Ф.Л. Гейз. [5]
2. Методика Т. Елерса: діагностика мотивації до успіху. [11]
3. «Фрейбурзький особистісний опитувальник» (FPI, Freiburg Personality Inventory). [15]

Методи математичної статистики:

1. Описова статистика – для первинного аналізу емпіричних даних (середнє, стандартне відхилення, нормальність розподілу).
2. t-критерій Стьюдента – для перевірки значущості відмінностей між середніми значеннями двох незалежних вибірок, у разі підтвердження нормальності розподілу.
3. Критерій Манна-Уїтні – для порівняння двох незалежних вибірок за непараметричним методом, коли розподіл даних ненормальний.
4. Критерій Краскела-Уолліса – для перевірки значущості відмінностей між трьома або більше незалежними вибірками.
5. Багатофакторний дисперсійний аналіз – для оцінки впливу кількох факторів і їхньої сумісного ефекту на залежну змінну.

Практична значущість дослідження полягає в можливості застосування отриманих результатів у сфері психологічної діагностики, консультування та профілактики деструктивної міжособистісної взаємодії. Вивчення особистісних характеристик, наявних у схильних до маніпуляції осіб, дає змогу глибше розуміти особливості маніпуляторів. Результати можуть бути використані практичними психологами у процесі індивідуального або групового консультування, під час профорієнтаційної роботи, а також у процесі розробки та впровадження програм психокорекції, спрямованих на формування етичного стилю спілкування, розвитку емоційного інтелекту та рефлексії. Окрім того, емпіричні дані можуть бути основою для подальших досліджень у галузі психології особистості та соціальної психології.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТЬ: «МАКІАВЕЛЛІЗМ», «МАНІПУЛЮВАННЯ» ТА «РИСА ОСОБИСТОСТІ»

1.1. Аналіз поняття «макіавеллізм»

У тлумачному словнику української мови можна знайти таке визначення поняттю макіавеллізм:

«Макіавеллізм - державна політика, що не зупиняється перед жодними засобами боротьби (обманом, зрадництвом, убивствами) для досягнення своєї мети». [20]

З цього визначення випливає, що термін стосується тільки державної політики. Це не випадково, походження цього терміну пов'язане з італійським філософом та політиком Нікколо Макіавеллі (1469 – 1527), який, намагаючись повернутися до влади та заслужити довіру нового правителя Флоренції написав та відправив Лоренцо Медичі свою книгу «Державець». В цьому творі він зібрав розуміння діянь великих постатей та давав поради в управлінні державою. Основною тезою даної книги є умовивід: «ціль виправдовує засоби». Ця праця ввібрала в себе та систематизувала всі тогочасні знання про державне утворення та керування ним.

Слово «Макіавеллізм» набуло популярності в англійській мові у кінці 16 століття, а твір Макіавеллі набув популярності у Європі, політиків та правителів могли називати «Макіавеллі» за стиль їхнього цинічного правління.

Отже, цей термін набув широкого використання саме у політології. У психологію цей термін потрапив у 20 столітті завдяки Річарду Крісті та Флоренц Л. Гейтс. Саме вони, детально вивчивши та проаналізувавши твір Нікколо Макіавеллі розробили тест для вимірювання рівня макіавеллізму у людини та дали власне визначення цього поняття: «Макіавеллізм представляє собою психологічний синдром, що базується на поєднанні когнітивних, мотиваційних та поведінкових характеристик». [33]

Їхні дослідження з використанням цього тесту показали, що:

- у чоловіків вищий рівень макіавеллізму порівняно з жінками;

- люди старшого віку, як правило, отримують нижчий рівень макіавеллізму порівняно з молодими;
- інтелект та здібності не впливають на рівень макіавеллізму;
- макіавеллізм не корелює з такими факторами, як освіта чи фінансовий стан;
- особи з високим рівнем макіавеллізму обирають професії, де важливий контроль і маніпуляції іншими, наприклад, менеджери, адвокати, педагоги, політики. [33]

Макіавеллізмом є схильність особи до маніпулювання, шляхом насильного психологічного впливу на інших заради задоволення власних потреб та інтересів.

Макіавелліст – це прагматична раціональна особистість, яка не бере участь у погромах або прямих протистояннях, а, скоріше, на думку Теодора В. Адорно, будує газові камери. [24]

Макіавеллісту притаманні:

- цинічне ставлення до людини, віра в те, що людина є об'єктом/рідчю і легко піддається маніпуляції;
- ігнорування етичних норми та правила, якщо вони ведуть до мети;
- використання маніпуляції для впливу та контролю над людьми.

Проаналізувавши вищевикладене, можна дійти висновку, що маніпуляція є складовою та невід'ємною частиною макіавеллізму.

Отже, макіавелліст проявляє високу схильність до маніпуляції, сприймає оточуючих, як об'єкт/рідч, яким необхідно керувати для досягнення власних цілей, маніпуляція є для нього переважаючою стратегією поведінки в міжособистісних взаємодіях, незважаючи на моральні та етичні норми, це дає підстави стверджувати про схильність до маніпулювання та про те, що макіавеллізм є домінуючою особистісною рисою, тобто схильністю поводити себе певним чином в різних ситуаціях.

Існує декілька підходів оцінки макіавеллізму:

- з еволюційної точки зору, зокрема в контексті ієрархій домінування та стратегій отримання ресурсів, маніпулятивна поведінка, яка є ключовою

характеристикою макіавеллізму, може бути еволюційно вигідною, особливо в боротьбі за обмежені ресурси.

- позитивний підхід визнає макіавеллізм як необхідну складову лідерства, успішного бізнесу та управління ресурсами заради досягнення особистісних благ;
- моралістичний підхід ставиться до макіавеллізму негативно, засуджує ігнорування етичних та моральних принципів. Аморальність вчинків впливає на формування зрілих та відповідальних міжособистісних зв'язків, що гальмує розвиток та зростання особистості макіавелліста;
- клінічний підхід включає макіавеллізм до «темної тріади» поряд із нарцисизмом та психопатією і вважає таке поєднання деструктивним;
- адаптаційний підхід акцентує увагу на захисному механізмі макіавеллізму та наголошує на його позитивній складовій у нестабільних соціальних умовах, з одного боку, та негативній складовій утворення та посилення такого захисного механізму.

Окремо варто проаналізувати склад учасників маніпулятивних відносин. Суб'єктами будь-яких відношень виступають, як мінімум дві особи. У маніпулятивних взаємовідносинах є маніпулятор та жертва маніпуляції. Макіавелліст, заради власної вигоди, використовуючи психологічну маніпуляцію, вчиняє шкоду жертві маніпуляції, для чого задіює багато енергій та зусиль, проте, можна припустити, що не отримує справжнього задоволення від отриманого блага бо витрачає більше ніж отримує, що може мати негативні наслідки для нього самого.

Аналіз сучасних емпіричних досліджень (зокрема праці Зсібо та інш., 2017) вказує на наявність статевих відмінностей у структурі та функціях макіавеллізму. У чоловіків макіавеллізм корелює з упевненістю, раціональністю та соціальним домінуванням. У жінок — частіше з тривожністю, вразливістю та потребою в психологічній безпеці. Це дозволяє припустити, що за схожими зовнішніми проявами маніпулятивної поведінки можуть стояти різні внутрішні мотиви, зумовлені як особистісними, так і статево-психологічними чинниками. [27]

Отже, сучасний макіавелліст – це людина, яка систематично маніпулює

іншими, виправдовуючи свою поведінку набором специфічних, іноді аморальних принципів, вважає, що людина є річчю, і ставиться до неї, як до речі, усвідомлює, що його мета відрізняється від мети оточуючих, тому завжди її приховує. Терміни «макіавеллізм» і «маніпуляція» часто використовуються як синоніми. Однак, макіавеллізм є більш специфічним терміном, що описує особистість із певним цинічним та стратегічним світоглядом, орієнтовану на владу та досягнення цілей будь-якою ціною. Маніпулятор – це більш широке поняття, що охоплює будь-яку людину, яка використовує приховані методи впливу для отримання особистої вигоди, незалежно від її загального світогляду чи прагнення до влади. Таким чином, всі макіавеллісти можуть бути маніпуляторами, але не всі маніпулятори є макіавеллістами. Макіавеллізм – це переконання, що в соціальних, політичних чи стратегічних ситуаціях успіх і досягнення мети є важливішими за моральні принципи та етичні норми.

1.2. Аналіз поняття «маніпуляція»

Маніпуляція є невід'ємною частиною людського життя. Нами маніпулюють батьки, вихователі, вчителі та викладачі, ми, в свою чергу, так само чинимо вплив на всіх, з ким контактуємо.

Значення терміну маніпуляція, згідно тлумачного словнику української мови, – це виконувана руками складна дія, що звичайно вимагає вправності, вміння тощо, а в переносному значенні – те саме, що махінація; шахрайство. [20]

Слово «маніпуляція» походить від французького «manipulation». Французьке слово, у свою чергу, походить від латинського «manipulus», що означає «жменя», «пучок» (наприклад, трави або колосків). Це слово утворено з двох частин: manus – «рука», ple- (корінь дієслова «plere») – «наповнювати». Отже, первісне значення слова «manipulus» було пов'язане з дією, що виконується руками, наприклад, набиранням жмені чогось. Згодом значення слова «маніпуляція» еволюціонувало і стало означати вміле поводження з чимось руками, а потім і вміле керування чиймись діями або думками. Тому, не дивно, що метафорою маніпулятора є слово «ляльковод», а жертви маніпуляції – «маріонетка».

В психологію цей термін потрапив в дещо скомбінованому значенні – це складна дія, що вимагає вправності та вміння, яка є прихованою, неусвідомленою для оточуючих і вчиняється заради задоволення власних цілей. Особу, яка вдається до маніпуляції можна описати, як хитру, розумну, кмітливу, брехливу, винахідливу. Ставлення до такої особи у суспільстві не є однозначним. З одного боку, людиною з такими здібностями пишаються, наприклад, ніхто не зможе назвати Івасика Телесика поганим, хоча він, за допомогою хитрості та брехні, зажарює змієву доньку у печі та перемагає змію; або княжну, яка за допомогою своїх чар та хитрості випитує у змія з київських пагорбів, як його вбити та передає інформацію своєму батькові. З іншого боку, таку людину засуджують та ненавидять, як, наприклад, Лукаша, який обманув Мавку. Отже, загальнолюдські цінності, які мали би засуджувати хитрощі та брехню не завжди є однозначними: одними маніпуляторами ми пишаємося, інших – зневажаємо. Моральний аспект маніпуляції є предметом дискусії багатьох філософів та психологів.

Кожна людина протягом життя виступає, як у ролі маніпулятора, так і в ролі жертви маніпуляції. Це є невід'ємною частиною соціальної взаємодії.

Маніпуляція є складним явищем, яке притаманне всім сферам людського життя. Вона присутня у вихованні, навчанні, особистих стосунках, політиці та соціальних взаємодіях.

Ознаками маніпуляції є:

- прихований вплив, про який жертва маніпуляції не здогадується;
- гра на почуттях та емоціях людини;
- перекладання відповідальності;
- зміна мотивації у жертви маніпуляції, приховане нав'язування людині цілі,

до якої вона раніше не прагнула;

- прагнення перемоги.

Мета маніпуляції:

- прагматична – бажання збагатитися матеріально або просто вижити;
- гедоністична – бажання самоствердження, підвищення власної самооцінки;
- зустрічна – бажання захисту від нападу з боку співрозмовника.

Методами маніпуляції є:

- брехня – маніпулятор є вправним брехуном і обирає брехню замість правдивих фактів;
- замовчування – маніпулятор не каже всю правду, а тільки її частину, іншу частину правди він замовчує;
- заперечення – маніпулятор буде заперечувати все, що не можна доказати;
- зміна теми розмови – маніпулятор під час спілкування поступово змінює тему розмови на більш приємну для себе;
- приховування – маніпулятор не висвітлює неприємну для нього інформацію;
- перебільшення/применшення – маніпулятор перебільшує або применшує необхідну йому інформацію;
- спотворення – створення альтернативного сприйняття певних дій та подій;

- узагальнення – маніпулятивним є таке узагальнення: «всі жінки зраджують»;
- гра в жертву/почуття провини – сльози та страждання є дієвим впливом на жертву маніпуляції;
- залякування – маніпулятор обов’язково розкаже про найгірші наслідки будь-якого діяння;
- навіювання невпевненості – маніпулятор буде піддавати все сумніву.

Еверетт Шостром, узагальнюючи роботи таких авторів, як Ф. Перлз, Е. Фромм, Е. Берн, А. Елліс, виділив такий перелік причин маніпулювання:

- конфлікт із самим собою, внутрішнє протиріччя між прагненням до незалежності і самостійності та необхідність мати опору у власному оточенні. Людина не відчуває в собі сили бути незалежною та самостійною, не довіряє собі і прагне підтримки від оточуючих, проте, не може довіряти їм, бо не довіряє собі;
- недовіра до інших, невміння любити. Людина вважає, що треба бути досконалою і лише тоді можна заслужити любов. Прагнення досконалості є актом насилля над собою, це постійна брехня самому собі та бажання не бути собою і, як наслідок, неможливість любити самого себе, а це призводить до неможливості та невміння любити інших;
- прагнення керувати та контролювати. Людина, час від часу, замислюється над неможливістю впливати на всесвіт та контролювати своє життя, тому, визнавши своє безсилля може відчувати себе не суб’єктом, а об’єктом взаємодії. Визнавши себе об’єктом/рідчю, це переноситься на оточуючих, які теж стають рідчю, а не суб’єктом взаємодії. Це призводить до виправдання бажання управляти та контролювати оточуючих.
- прагнення постійного схвалення від оточуючих. У прагненні постійно всім подобатися та догоджати людина відмовляється бути чесною та відкритою у контактах із іншими людьми. [50]

Отже, можна дійти висновку, що маніпуляція є не стільки усвідомленим злим наміром, скільки проявом внутрішніх труднощів людини — низької самооцінки, страхів, невирішених конфліктів і невміння будувати щирі й відкриті стосунки. Це

розуміння може бути корисним для розробки стратегій подолання маніпулятивної поведінки як у себе, так і в інших.

Маніпуляція є не просто негативним явищем, а складним аспектом людської поведінки, який має історичні корені, різноманітні прояви та неоднозначну моральну оцінку. Розуміння її механізмів є важливим для усвідомленої взаємодії з іншими людьми та захисту від небажаного впливу.

1.3. Макіавеллізм, як риса особистості

Річард Крісті та Флоренц Л. Гейтс називають макіавеллізм рисою особистості.

Теорія особистісних рис є направленням у психології, яке припускає, що люди поведуться певним чином у різних ситуаціях. Дану теорію розвивали такі психологи, як Г. Олпорт, Г. Айзенк та Р. Кеттелл. Засновником введення у психологію терміну «риса особистості» вважається Гордон Олпорт. За його уявленнями, риса особистості створює поведінкову реакцію на схожі зовнішні стимули та спонукає людину шукати чи створити відповідні цій рисі ситуації. Риса особистості має відповідати таким характеристикам:

- має бути реальною – це не лише структура, що характеризує людину, а й сукупність звичок, які узгоджуються з цією рисою;
- це більше ніж звичка, сукупність звичок створює рису;
- є рушійною силою поведінки;
- існування риси можна встановити емпіричним шляхом;
- риси особистості не є незалежними одна від одної;
- не є моральною оцінкою;
- рису можна розглядати як індивідуальну особливість особистості або, як домінуючу у соціумі;
- вчинки та звички, які не узгоджуються з рисою не є доказом неіснування останньої. [38]

Макіавеллізм, за концепцією Річарда Крісті та Флоренц Л. Гейтс, відповідає критеріям риси особистості, які можна обґрунтувати, спираючись на їхні дослідження, зокрема «Дослідження макіавеллізму», та розроблену Мак-шкалу. [33]

Розглянемо кожен критерій. Макіавеллізм не є тільки теоретичним конструктом, він притаманний реальній людині та проявляється в маніпулятивності, прагматичному підході і емоційній відстороненості; це не одна звичка (наприклад, брехня), а поєднання цинічного світогляду, стратегічного мислення та емоційної холодності; є рушійною силою поведінки; спонукає людей шукати або створювати ситуації, де ця риса може проявлятися, люди з високим макіавеллізмом активно обирають маніпулятивні стратегії у соціальних взаємодіях; його можна виміряти за

допомогою Мак-шкали; не є незалежним від інших рис, він пов'язаний із низькою емпатією та високою прагматичністю; це нейтральна характеристика, спосіб мислення і поведінки; є індивідуальною рисою, яка проявляється в певних соціальних ролях (наприклад, серед лідерів чи адвокатів).

Людина з високим рівнем макіавеллізму може діяти нехарактерно (наприклад, проявляти щедрість), але це не є доказом того, що людині не притаманний макіавеллізм, а лише вказує на її залежність від контексту.

Таким чином, макіавеллізм відповідає всім критеріям: він реальний і проявляється у звичках, є комплексною рисою, рушійною поведінкою, емпірично підтверджений, пов'язаний з іншими рисами, морально нейтральний, має індивідуальний і соціальний вимір, а нехарактерні вчинки не заперечують його зміст.

Висновки до першого розділу

Проведений теоретичний аналіз дозволяє зробити висновок, що макіавеллізм є ключовим об'єктом дослідження схильності до маніпуляції, оскільки він описує психологічний синдром, що поєднує цинічне ставлення до людей, аморальність і стратегічне використання хитрості та брехні для досягнення особистих цілей. За визначенням Річарда Крісті та Флоренц Л. Гейтс, макіавеллізм охоплює когнітивні, мотиваційні та поведінкові характеристики, де маніпуляція є основою взаємодії. [33] Вивчення макіавеллізму дозволяє зрозуміти, за допомогою яких особистісних характеристик люди використовують прихований вплив для контролю над іншими, що робить його центральним поняттям у аналізі маніпулятивної поведінки.

Попередні дослідження, вказують на статеві відмінності у структурі та мотивах макіавеллізму. У чоловіків макіавеллізм частіше пов'язаний із упевненістю, раціональністю та соціальним домінуванням, що проявляється в прагненні до влади та контролю. У жінок – більше асоціюється з тривожністю, вразливістю та потребою в психологічній безпеці, що може вказувати на різні внутрішні мотиви маніпулятивної поведінки. Загалом, чоловіки демонструють вищий рівень макіавеллізму порівняно з жінками, хоча ці відмінності зумовлені як особистісними, так і статево-психологічними чинниками.

Макіавеллізм вважається рисою особистості, оскільки відповідає критеріям, визначеним теорією рис (Г. Олпорт, Г. Айзенк, Р. Кеттелл), і підтверджений дослідженнями Річарда Крісті та Флоренц Л. Гейтс. Він є реальним, проявляється через стабільні звички (маніпулятивність, прагматизм, емоційна холодність), виступає рушійною силою поведінки, спонукаючи людину створювати ситуації для маніпуляцій, і вимірюється емпірично за допомогою Мак-шкали. Макіавеллізм пов'язаний з іншими рисами, такими як низька емпатія та висока прагматичність, є морально нейтральним і проявляється як індивідуальна особливість.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕМПІРИЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ СХИЛЬНОСТІ ДО МАКІАВЕЛЛІЗМУ, ЯК РИСИ ОСОБИСТОСТІ, СЕРЕД ЧОЛОВІКІВ ТА ЖІНОК

2.1. Особливості проведення дослідження та опис вибірки

Дослідження проведено в онлайн-форматі з використанням Google-форми.

Вибірка досліджуваних складається з 81 особи чоловічої та жіночої статі.

Вік Досліджуваних – від 18 до 60 років.

Досліджувані розподілені на 2 групи за критерієм статі:

- до першої групи увійшли жінки, від 18 до 60 років в кількості 42 респондента;
- до другої групи увійшли чоловіки, від 18 до 60 років в кількості 39 респондентів.

2.2. Методики дослідження

Для досягнення поставленої мети та виконання поставлених завдань нами був обраний наступний діагностичний інструментарій.

1. **Методика визначення рівня макіавеллізму особистості «Мак-IV» Р. Крісті і Ф.Л. Гейз.** Методика складається з 20 тверджень. Досліджуваним необхідно було відповісти власною згодою чи не згодою з цими твердженнями за семибальною шкалою (1 = абсолютно не згоден; 7 = повністю згоден).

2. **Методика Т. Елерса: діагностика мотивації до успіху.** Дана методика спрямована на вивчення типу мотивації. Опитувальник складається з 41 питання, на які досліджуваним необхідно відповідати «ТАК» чи «НІ». У ході проведення даної методики ми можемо визначити рівень мотивації досліджуваних на досягнення успіху.

3. **«Фрейбурзький особистісний опитувальник» (FPI, Freiburg Personality Inventory).** Дана методика призначена для діагностики характеристик особистості, які мають значення для процесу соціальної адаптації та регуляції поведінки.

Опитувальник складається з 114 питань, на які досліджуваним необхідно відповідати «ТАК» чи «НІ». Методика була нами обрана для детальної оцінки особистісних характеристик та порівняння даних рис із такою рисою особистості, як макіавеллізм, що дозволить у подальшому сформуванню психологічний профіль чоловік та жінок схильних до маніпуляції. Опитувальник має 12 шкал:

Невротичність. Вимірює емоційну чутливість і реакцію на стрес. Високі бали: тривожність, перепади настрою, психосоматичні прояви. Низькі бали: спокій, емоційна зрілість.

Спонтанна агресивність. Оцінює імпульсивну агресію. Високі бали: імпульсивна жорстокість, схильність до образ. Низькі бали: стриманість, конформність.

Депресивність. Виявляє ознаки депресивного стану. Високі бали: сум, невпевненість, переживання. Низькі бали: життєрадісність, активність.

Дратівливість. Вимірює емоційну стійкість. Високі бали: афективність, нетерплячість. Низькі бали: врівноваженість, старанність.

Товариськість. Характеризує соціальну активність. Високі бали: говіркість, дружелюбність, легкість у спілкуванні. Низькі бали: стриманість, холодність.

Врівноваженість. Оцінює стійкість до стресу. Високі бали: самопевність, оптимізм. Низькі бали: тривожність, дезорганізація.

Реактивна агресивність. Вимірює агресивність із прагненням до домінування. Високі бали: авторитарність, тиск. Низькі бали: скромність, конформність.

Сором'язливість. Характеризує тривожність у спілкуванні. Високі бали: скутість, невпевненість. Низькі бали: сміливість, рішучість.

Відкритість. Відображає щирість і самокритичність. Високі бали: довірливість, рефлексія. Низькі бали: закритість, брак самокритики.

Екстраверсія-Інтроверсія. Визначає соціальну активність. Високі бали: амбіційність, соціальна активність, лідерство. Низькі бали: замкненість, труднощі в контактах.

Емоційна лабільність. Оцінює стабільність настрою. Високі бали: збудливість, дратівливість. Низькі бали: самоконтроль.

Маскулінність-Фемінність. Визначає стиль поведінки. Високі бали: орієнтація на дії, домінування (маскулінність). Низькі бали: акцент на емоціях (фемінність).

Для математико – статистичної обробки отриманих даних ми обрали наступні статистичні методи:

1. Описова статистика – для первинного аналізу емпіричних даних (середнє, стандартне відхилення, нормальність розподілу).
2. t-критерій Стьюдента – для перевірки значущості відмінностей між середніми значеннями двох незалежних вибірок, у разі підтвердження нормальності розподілу.
3. Критерій Манна-Уїтні – для порівняння двох незалежних вибірок за непараметричним методом, коли розподіл даних ненормальний.
4. Критерій Краскела-Уолліса – для перевірки значущості відмінностей між трьома або більше незалежними вибірками за непараметричним методом.
5. Багатофакторний дисперсійний аналіз – для оцінки впливу кількох факторів і їхнього сумісного ефекту на залежну змінну.

Висновки до другого розділу

1. Складено вибірку досліджуваних, до якої увійшли 81 особа – чоловічої (N=39) та жіночої статі (N=42). Досліджувані розподілені на дві групи за критерієм статі: до першої групи увійшли жінки; до другої – чоловіки.

2. Обраний діагностичний інструментарій дослідження: для визначення рівня макіавеллізму – методика визначення рівня макіавеллізму особистості «Мак-IV» Р. Крісті і Ф.Л. Гейз.; для діагностики мотивації до успіху нами була обрана Методика Т. Елерса, у ході проведення якої ми змогли визначити рівень мотивації досліджуваних на досягнення успіху; з метою вивчення психологічних характеристик особистості, що мають ключове значення для соціальної адаптації, міжособистісної взаємодії та саморегуляції поведінки, застосовано «Фрейбурзький особистісний опитувальник» (FPI, Freiburg Personality Inventory).

3. Для математичної обробки отриманих даних були обрані такі статистичні методи, як описова статистика, t-критерій Стьюдента, Критерій Манна-Уїтні, Критерій Краскела-Уолліса та Багатофакторний дисперсійний аналіз.

РОЗДІЛ 3

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ СХИЛЬНОСТІ ДО МАНІПУЛЮВАННЯ, ЯК РИСИ ОСОБИСТОСТІ, СЕРЕД ЧОЛОВІКІВ ТА ЖІНОК

3.1. Результати дослідження та їх інтерпретація

Визначившись із діагностичними методиками та сформувавши вибірку (N=81) з чоловіків (N=39) і жінок (N=42), ми перейшли до перевірки заявленої гіпотези. Першим кроком була оцінка рівня макіавеллізму у чоловіків і жінок за допомогою тесту Мак-IV. Нами було обрано дану методику, оскільки макіавеллізм є ключовою характеристикою, яка відображає схильність до маніпулятивної поведінки. Як результат, ми мали визначити відсоток чоловіків та жінок із високими, низькими та середніми показниками рівня макіавеллізму, а також дослідити зв'язок цього показника з іншими особистісними характеристиками та мотиваційними установками.

В результаті застосування тесту Мак-IV ми отримали результати, які були узагальнені в таблиці 3.1.

Таблиця. 3.1.

Розподіл рівнів макіавеллізму у чоловіків і жінок

Рівень Макіавеллізму	Жінки	Чоловіки
низький рівень макіавеллізму	45,24%	38,46%
середній рівень макіавеллізму	14,29%	15,38%
високий рівень макіавеллізму	40,48%	46,15%

Опис таблиці: Таблиця відображає відсотковий розподіл рівня макіавеллізму, оціненого за тестом Мак-IV, серед жінок (N=42) і чоловіків (N=39). У жінок 45,24% мають низький рівень макіавеллізму, 14,29% — середній, і 40,48% — високий. У чоловіків 38,46% демонструють низький рівень, 15,38% — середній, і 46,15% — високий. Отже, чоловіки частіше мають високий рівень макіавеллізму порівняно із жінками, а у жінок частіше за чоловіків зустрічається низький рівень макіавеллізму.

Отримані результати демонструють, що чоловіки схильні до більш високих показників макіавеллізму, що зумовлює більшу схильність до маніпулятивної поведінки. Це може бути пов'язане з соціалізацією, що заохочує у чоловіків стратегічне та, іноді, маніпулятивне ставлення до соціальних взаємин для досягнення статусу та контролю.

Дані з таблиці №3.1 можна побачити на Рисунку. 3.1.

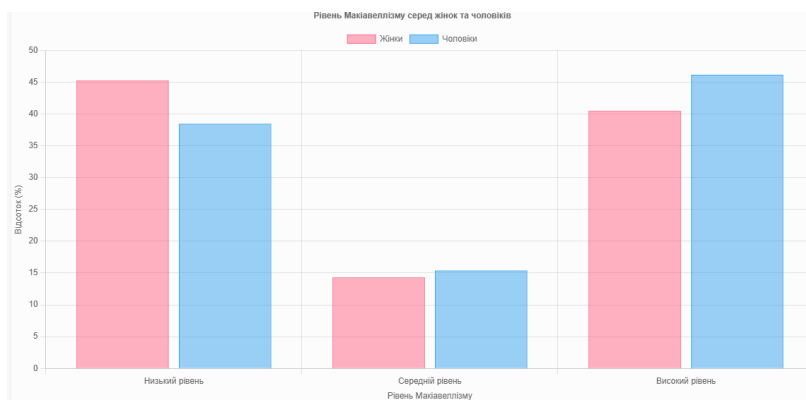


Рис. 3.1. Розподіл рівня макіавеллізму у чоловіків і жінок

За допомогою методів описової статистики було з'ясовано, що мінімальний показник, отриманий за результатами опитування становить 25, а максимальний – 122. Середньовибірковий показник дорівнює 76,00, це є характерною виразністю показника Мак-IV для даної вибірки. Стандартне відхилення (міра розсіювання) дорівнює 22,5, асимптотичне значення двосторонньої значущості – 0,07 – розподіл виявився **нормальним**. У зв'язку з тим, що розподіл виявився нормальним, для перевірки значущості відмінностей середніх значень двох незалежних вибірок: чоловіки та жінки, було використано t-критерій Стюдента. За результатами якого нами було виявлено різницю у середніх значеннях для чоловіків (80,03) та жінок (72,26), проте,

Результати t-критерію Стюдента:

$t = 1,56$; Ступені свободи ($df = 79$); p -значення = 0,122, що є значно більшим за статистично значуще $p < 0,05$.

Це означає, що для даної вибірки гіпотеза про те, що рівень макіавеллізму у чоловіків є вищим, ніж у жінок, що зумовлює більшу схильність до маніпулятивної поведінки – не підтвердилася.

Розмір ефекту: d Коена = 0,35, даний показник вказує на малий розмір ефекту.

Отже, різниця між групами жінок та чоловіків існує, але вона невелика з практичної точки зору.

Для подальшого дослідження особистісних особливостей осіб з різним рівнем схильності до маніпуляцій ми виділили із загальної вибірки такі підгрупи:

1. Чоловіки та жінки із високим рівнем макіавеллізму (N=35);
2. Чоловіки та жінки із низьким рівнем макіавеллізму (N=34);

Окремої підгрупи із чоловіків та жінок із середнім рівнем макіавеллізму нами створено не було та окремо не досліджувалося.

Окрім методики Мак-IV нами було отримано дані за методикою Т. Елерса: діагностика мотивації до успіху. Нами було обрано дану методику, оскільки ми вважаємо, що особи з високим рівнем макіавеллізму схильні досягати своєї мети за будь-яких умов і рівень мотивації до успіху у них буде вищим за рівень мотивації до успіху у осіб із низьким рівнем макіавеллізму. Результати даної методики узагальнено у таблиці 3.2.

Таблиця 3.2.

Розподіл рівня мотивації у чоловіків і жінок (N=81).

Рівень мотивації до успіху	Жінки	Чоловіки
високий рівень мотивації до успіху	14,81%	16,05%
низький рівень мотивації до успіху	2,47%	4,94%
помірно високий рівень мотивації до успіху	17,28%	14,81%
середній рівень мотивації до успіху	17,28%	12,35%

Опис таблиці: Таблиця відображає відсотковий розподіл рівня мотивації до успіху, оціненого за методикою Т. Елерса: діагностика мотивації до успіху, серед жінок (N=42) і чоловіків (N=39). У жінок 14,81% мають високий рівень мотивації до успіху, 2,47% — низький рівень мотивації до успіху і по 17,28% мають помірно високий та середній рівні мотивації до успіху. У чоловіків 16,05% демонструють високий рівень мотивації до успіху, 4,94% — низький рівень мотивації до успіху, 14,81% — помірно високий рівень мотивації до успіху і 12,35% – середній рівень

мотивації до успіху. Отже, чоловіки частіше мають вищий рівень мотивації до успіху порівняно із жінками, а у жінок частіше за чоловіків зустрічається помірно високий та середній рівні мотивації до успіху. Можна припустити, що чоловіки в даній вибірці демонструють більш виражену конкурентність та орієнтацію на досягнення, а жінки демонструють більш збалансований підхід – переважання помірно високого та середнього рівнів може вказувати на більш комплексну мотиваційну структуру, де успіх поєднується з іншими цінностями.

Дані з таблиці №3.2 можна побачити на Рисунку 3.2.

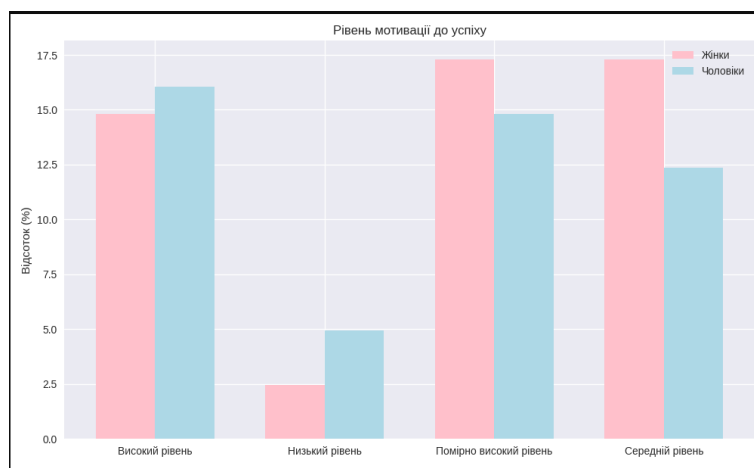


Рис. 3.2. Розподіл рівня мотивації у чоловіків і жінок (N=81).

Крім того, нами було проаналізовано показники досліджуваних за рівнем макіавеллізму та рівнем мотивації до успіху. Узагальнені результати відображено у таблиці 3.2.1.

Таблиця. 3.2.1.

Розподіл рівнів макіавеллізму та мотивації у чоловіків і жінок (N=81)

Рівень мотивації до успіху	Рівень Макіавеллізму					
	низький		середній		високий	
	Жінки	Чоловіки	Жінки	Чоловіки	Жінки	Чоловіки
Високий	7,41%	4,94%	1,23%	3,7%	6,17%	7,41%
Низький	0%	1,23%	0%	0%	2,47%	3,7%
Помірно високий	8,64%	4,94%	2,47%	2,47%	6,17%	7,41%
Середній	7,41%	7,41%	3,7%	1,23%	6,17%	3,7%

Опис таблиці: Таблиця відображає відсотковий розподіл рівня макіавеллізму

та рівня мотивації до успіху, оціненого за методикою Т. Елерса: діагностика мотивації до успіху, серед жінок (N=42) і чоловіків (N=39). У **жінок з низьким рівнем макіавеллізму** показники мотивації до успіху мають такі значення: високий рівень – 7,41%, низький рівень – 0%, помірно високий – 8,64%, середній рівень – 7,41%; **середнім рівнем макіавеллізму** показники мотивації до успіху мають такі значення: високий рівень – 1,23%, низький рівень – 0%, помірно високий – 2,47%, середній рівень – 3,7%; **високим рівнем макіавеллізму** показники мотивації до успіху мають такі значення: високий рівень – 6,17%, низький рівень – 2,47%, помірно високий – 6,17%, середній рівень – 6,17%. У **чоловіків з низьким рівнем макіавеллізму** показники мотивації до успіху мають такі значення: високий рівень – 4,94%, низький рівень – 1,23%, помірно високий – 4,94%, середній рівень – 7,41%; **середнім рівнем макіавеллізму** показники мотивації до успіху мають такі значення: високий рівень – 3,7%, низький рівень – 0%, помірно високий – 2,47%, середній рівень – 1,23%; **високим рівнем макіавеллізму** показники мотивації до успіху мають такі значення: високий рівень – 7,41%, низький рівень – 3,7%, помірно високий – 7,41%, середній рівень – 3,7%. Отже, жінки з низьким рівнем макіавеллізму мають вищий відсоток помірно високого рівня мотивації (8,64% проти 4,94% у чоловіків), що може вказувати на більшу схильність до стабільної мотивації без маніпулятивних тенденцій. Чоловіки з високим рівнем макіавеллізму демонструють дещо вищі показники високого рівня мотивації (7,41% проти 6,17% у жінок), що може свідчити про тенденцію більш високого рівня мотивації до успіху у чоловіків із високим рівнем макіавеллізму. Загалом, обидві статі з високим рівнем макіавеллізму мають більш виражені показники мотивації (високий і помірно високий рівні), тому, можна припустити, що особи з високим рівнем макіавеллізму мають вищу мотивацію до успіху.

Дані з таблиці №3.2.1. можна побачити на Рис. 3.2.1.

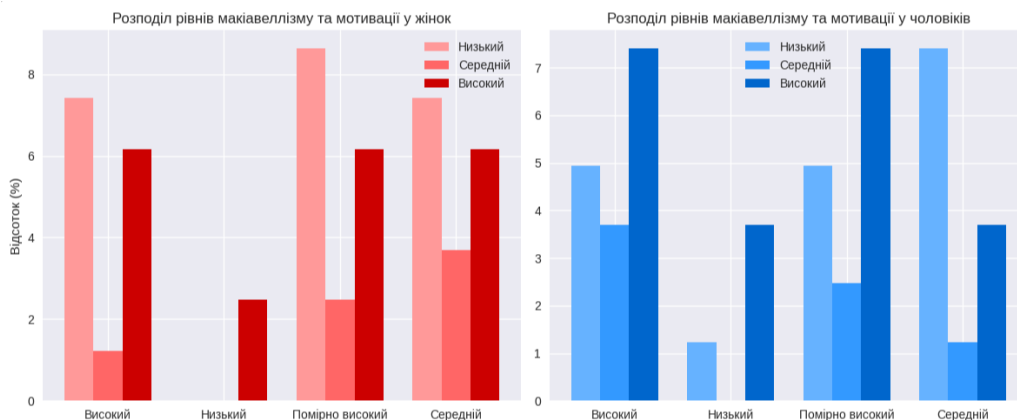


Рис. 3.2.1. Розподіл рівнів макіавеллізму та мотивації у чоловіків і жінок ($N=81$).

За допомогою методів описової статистики було з'ясовано, що мінімальний показник, отриманий за методикою Т. Елерса становить 6, а максимальний – 30. Середньовибірковий показник дорівнює 18,1, це є характерною виразністю показника «рівень мотивації до успіху» для даної вибірки. Стандартне відхилення (міра розсіювання) дорівнює 5,144. Асимптотичне значення двосторонньої значущості – 0,2 – розподіл виявився **нормальним**.

У зв'язку з тим, що розподіл виявився нормальним, для перевірки значущості відмінностей середніх значень двох незалежних вибірок: чоловіки та жінки, було використано t-критерій Стюдента. За результатами якого нами було виявлено різницю у середніх значеннях для чоловіків (18,13) та жінок (18,07), проте,

Результати t-критерію Стюдента:

$t = 0,05$; Ступені свободи (df) = 79; p -значення = 0,96, що є значно більшим за статистично значуще $p < 0,05$.

Це означає, що для даної вибірки відмінностей серед чоловіків та жінок за рівнем мотивації до успіху виявлено не було.

Розмір ефекту: d Коена = 0,11, даний показник вказує на малий розмір ефекту. Отже, різниця між групами жінок та чоловіків існує, але вона невелика з практичної точки зору.

Для перевірки значущості відмінностей середніх значень двох незалежних вибірок підгрупи 1. Чоловіків ($N=18$) та жінок ($N=17$) із високим рівнем макіавеллізму, розподіл виявився **нормальним** і нами також було використано t-

критерій Стьюдента.

Результати t-критерію Стьюдента:

$t = -0,27$; Ступені свободи (df) = 33; p-значення = 0,787, що є значно більшим за статистично значуще $p < 0,05$.

Це означає, що для даної вибірки Чоловіків ($N=18$) та жінки ($N=17$) із високим рівнем макіавеллізму відмінностей серед чоловіків та жінок за рівнем мотивації до успіху виявлено не було.

Розмір ефекту: d Коена = -0,092, даний показник вказує на малий розмір ефекту.

Для перевірки значущості відмінностей середніх значень двох незалежних вибірок підгрупи 2. Чоловіків ($N=15$) та жінки ($N=19$) із низьким рівнем макіавеллізму, нами також було використано t-критерій Стьюдента, тому, що розподіл виявився **нормальним**.

Результати t-критерію Стьюдента:

$t = -0,43$; Ступені свободи (df) = 32; p-значення = 0,669, що є значно більшим за статистично значуще $p < 0,05$.

Це означає, що для даної вибірки чоловіків ($N=15$) та жінки ($N=19$) із низьким рівнем макіавеллізму відмінностей серед чоловіків та жінок за рівнем мотивації до успіху виявлено не було.

Розмір ефекту: d Коена = -0,15, даний показник вказує на малий розмір ефекту.

Отже, відмінностей серед чоловіків та жінок за рівнем мотивації до успіху, у жодній із вибірок, виявлено не було.

Для перевірки значущості відмінностей за рівнем макіавеллізму (високий $N = 35$, середній $N = 12$, низький $N = 34$) використовувався критерій Краскела-Уолліса. Результати дослідження показали відсутність істотних відмінностей між рівнями макіавеллізму у прагненні мотивації до успіху. $H=0,548$ (2, $N=81$), асимптотичне значення двосторонньої значущості (p-значення) = 0,760. $p > 0,05$.

Для дослідження впливу статі: чоловіки ($N = 39$), жінки ($N = 42$) та рівня макіавеллізму (високий $N = 35$, середній $N = 12$, низький $N = 34$) на мотивацію до успіху було проведено двофакторний дисперсійний аналіз (2×3 ANOVA).

Залежною змінною була мотивація до успіху. Результати показали, що ні головний ефект статі ($F(1, 75) = 0,624, p = 0,432$), ні головний ефект рівня макіавеллізму ($F(2, 75) = 0,396, p = 0,674$), ні їхній сумісний вплив ($F(2, 75) = 1,157, p = 0,320$) не були статистично значущими ($p > 0,05$ для всіх ефектів). Загальна модель пояснює лише 4,1% дисперсії залежної змінної ($R^2 = 0,041$, скоригований $R^2 = -0,023$). Таким чином, ні стать, ні рівень макіавеллізму, ні їхній сумісний ефект не мають суттєвого впливу на мотивацію до успіху.

Отримані результати для всіх груп вибірок можуть свідчити про те, що мотивація до успіху у даній вибірці є відносно однорідною та не залежить від статі чи рівня макіавеллізму.

Наступною методикою, яку було використано, є «Фрейбурзький особистісний опитувальник» (FPI, Freiburg Personality Inventory). Дана методика була нами обрана для детальної оцінки особистісних характеристик та порівняння даних рис із такою рисою особистості, як макіавеллізм, що дозволить у подальшому сформувати психологічний профіль чоловіка та жінки, схильних до маніпуляції.

Результати даної методики узагальнено у таблиці 3.3.

Таблиця. 3.3.

Розподіл рівнів за шкалами FPI у чоловіків і жінок (N = 81).

Найменування шкали	Рівень прояву у вибірці					
	<i>низький</i>		<i>середній</i>		<i>високий</i>	
	Жінка	Чоловік	Жінка	Чоловік	Жінка	Чоловік
Невротичність	4,9%	6,7%.	18,5%	18,7%	28,4%	22,2%
Спонтанна агресивність	12,35%	11,11%	27,2%	24,7%	12,35%	12,35%
Депресивність	4,9%	8,64%	28,4%	24,7%	18,5%	14,8%
Дратівливість	6,17%	9,88%	21%	26%	24,7%	12,35%
Товариськість	0%	4,9%	40,7%	29,6%	11,11%	13,6%
Врівноваженість	9,88%	12,35%	30,9%	26%	11,11%	9,88%

Реактивна агресивність	12,35%	11,11%	22,2%	24,7%	14,8%	14,8%
Сором'язливість	6,17%	16,05%	24,7%	18,5%	21%	13,6%
Відкритість	1,23%	4,9%	22,2%	9,88%	28,4%	33,33%
Екстраверсія-Інтроверсія	6,17%	12,35%	33,3%	33,33%	12,35%	2,47%
Емоційна лабільність	9,94%	13,6%	21%	19,75%	26%	14,8%
Мускулінність-Фемінність	29,63%	17,28%	21%	24,7%	1,23%	6,17%

Дані з таблиці № 3.3. можна побачити на Рисунку 3.3.

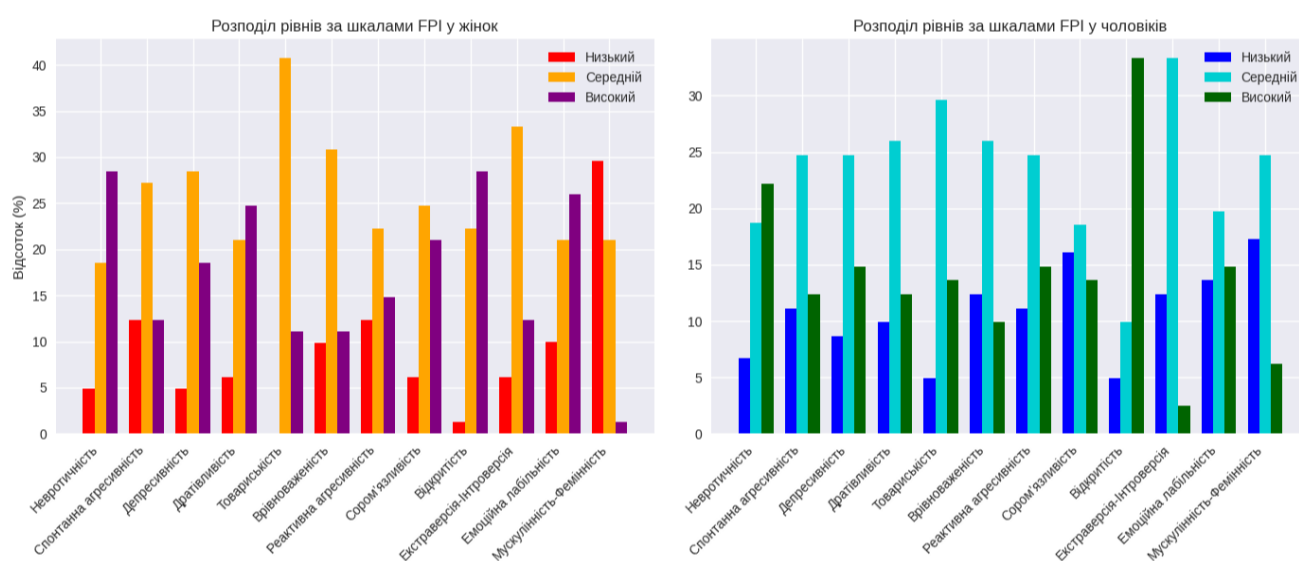


Рис. 3.3. Розподіл рівнів за шкалами FPI у чоловіків і жінок ($N = 81$).

У зв'язку із тим, що перевірка нормальності розподілу шкал опитувальника показала, що розподіл не є нормальним, нами, для порівняльного аналізу досліджуваних чоловічої та жіночої статі, було обрано непараметричний тест Манна-Уїтні, який призначений для порівняння даних з двох окремих вибірок, в нашому випадку чоловіків та жінок для оцінки різниці між ними за шкалами «Фрейбурзького особистісного опитувальника» (FPI, Freiburg Personality Inventory).

Узагальнені результати Критерію Манна-Уїтні для загальної вибірки ($N=81$)

відображено у таблиці 3.3.1.

Таблиця. 3.3.1.

Результати Критерію Манна-Уїтні для всієї вибірки (N=81)

Ранги							
Шкали	Стать	N	Середній ранг	Сума рангів	U Манна-Уїтні	Z	p
Невротичність	Чоловіки	39	36,96	1441,50			
	Жінки	42	44,75	1879,50			
	Всього	81			661,500	-1,517	0,129
Спонтанна_агресивність	Чоловіки	39	40,05	1562,00			
	Жінки	42	41,88	1759,00			
	Всього	81			782,000	-0,363	0,717
Депресивність	Чоловіки	39	38,51	1502,00			
	Жінки	42	43,31	1819,00			
	Всього	81			722,000	-0,929	0,353
Дратівливість	Чоловіки	39	35,35	1378,50			
	Жінки	42	46,25	1942,50			
	Всього	81			598,500	-2,116	0,034
Товариськість	Чоловіки	39	38,85	1515,00			
	Жінки	42	43,00	1806,00			
	Всього	81			735,000	-0,829	0,407
Врівноваженість	Чоловіки	39	39,24	1530,50			
	Жінки	42	42,63	1790,50			
	Всього	81			750,500	-0,656	0,512
Реактивна агресивність	Чоловіки	39	42,77	1668,00			
	Жінки	42	39,36	1653,00			
	Всього	81			750,000	-0,659	0,510
Сором'язливість	Чоловіки	39	35,31	1377,00			
	Жінки	42	46,29	1944,00			
	Всього	81			597,000	-2,148	0,032
Відкритість	Чоловіки	39	44,19	1723,50			
	Жінки	42	38,04	1597,50			
	Всього	81			694,500	-1,223	0,221
Екставерсія -інтроверсія	Чоловіки	39	35,72	1393,00			
	Жінки	42	45,90	1928,00			
	Всього	81			613,000	-2,010	0,044
Емоційна лабільність	Чоловіки	39	36,13	1409,00			
	Жінки	42	45,52	1912,00			
	Всього	81			629,000	-1,820	0,069
Маскулінність-фемінність	Чоловіки	39	46,46	1812,00			
	Жінки	42	35,93	1509,00			
	Всього	81			606,000	-2,037	0,042

Вищезазначені дані зображено на Рисунку. 3.3.1.

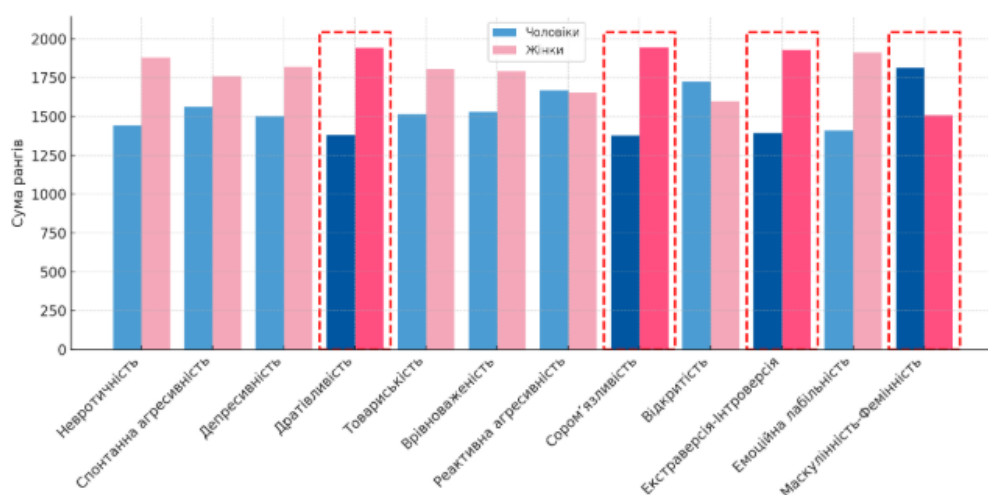


Рис. 3.3.1. Розподіл сум рангів за шкалами FPI у чоловіків і жінок ($N = 81$).

Опис таблиці: Для шкал **Невротичність** (вищі значення сум рангів у жінок), **Спонтанна агресивність** (вищі значення сум рангів у жінок), **Депресивність** (вищі значення сум рангів у жінок), **Товариськість** (вищі значення сум рангів у жінок), **Врівноваженість** (вищі значення сум рангів у жінок), **Реактивна агресивність** (вищі значення сум рангів у чоловіків), **Відкритість** (вищі значення сум рангів у чоловіків), **Емоційна лабільність** (вищі значення сум рангів у жінок), початкові оцінки були впорядковані за рангом, і U-тест Манна-Уїтні використовувався для порівняння рангів для $N = 42$ (жінки) учасників і $N = 39$ (чоловіки) учасників. Результати вказують на відсутність суттєвої різниці між чоловіками та жінками за цими шкалами.

Для шкали **Дратівливість** початкові оцінки були впорядковані за рангом, і U-тест Манна-Уїтні використовувався для порівняння рангів для $N = 42$ (жінки) учасників і $N = 39$ (чоловіки) учасників. Результати вказують на наявність суттєвої різниці між чоловіками та жінками за шкалою Дратівливість, $U = 598$, $p(0,034) < 0,05$, з сумою рангів, що дорівнює 1378,5 для чоловіків і 1942,5 для жінок. Отже, результати вказують на наявність суттєвої, статистично значущої різниці між чоловіками та жінками, що характеризує жінок, як більш схильних до емоційної нестабільності та афективним реакціям, нетерплячих, напружених, імпульсивних, а чоловіків, як більш врівноважених, з почуттям обов'язку, старанністю і міцністю моральних засад.

Для шкали **Сором'язливість** початкові оцінки були впорядковані за рангом, і

U-тест Манна-Уїтні використовувався для порівняння рангів для $N = 42$ (жінки) учасників і $N = 39$ (чоловіки) учасників. Результати вказують на наявність суттєвої різниці між чоловіками та жінками за шкалою Сором'язливість, $U = 597$, $p(0,032) < 0,05$, з сумою рангів, що дорівнює 1377 для чоловіків і 1944 для жінок. Отже, результати вказують на наявність суттєвої, статистично значущої різниці між чоловіками та жінками, що характеризує жінок, як більш тривожних, скутих, невпевнених, що ускладнює їхні соціальні контакти, та проявляється у стриманості, зниженій комунікабельності, розгубленості та песимістичних очікуваннях, а чоловіків, як більш сміливих, рішучих, схильних до ризику та впевнених у незнайомих ситуаціях.

Для шкали **Екстраверсія-інтроверсія** початкові оцінки були впорядковані за рангом, і U-тест Манна-Уїтні використовувався для порівняння рангів для $N = 42$ (жінки) учасників і $N = 39$ (чоловіки) учасників. Результати вказують на наявність суттєвої різниці між чоловіками та жінками за шкалою Екстраверсія-інтроверсія, $U = 613$, $p(0,04) < 0,05$, з сумою рангів, що дорівнює 1393 для чоловіків і 1928 для жінок. Отже, результати вказують на наявність суттєвої, статистично значущої різниці між чоловіками та жінками, що характеризує жінок даної вибірки, як більш екстравертивних, активних та легких у спілкуванні, амбіційних, таких, що мають лідерські якості, а чоловіків, як інтровертів: замкнених, таких, що мають труднощі в контактах та прагнуть діяльності без взаємодії.

Для шкали **Маскулінність-фемінність** початкові оцінки були впорядковані за рангом, і U-тест Манна-Уїтні використовувався для порівняння рангів для $N = 42$ (жінки) учасників і $N = 39$ (чоловіки) учасників. Результати вказують на наявність суттєвої різниці між чоловіками та жінками за шкалою Маскулінність-фемінність, $U = 606$, $p(0,042) < 0,05$, з сумою рангів, що дорівнює 1812 для чоловіків і 1509 для жінок. Отже, результати вказують на наявність суттєвої, статистично значущої різниці між чоловіками та жінками, що характеризує жінок даної вибірки, як більш фемінних, з такими якостями, як акцент на емоціях і меншою агресивністю, а чоловіків, як таких, що проявляють маскулінність, це характеризується орієнтацією на дії, схильністю до домінування та готовністю вирішувати ситуації фізично, а не

через переживання.

Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити наступний висновок:

- у чоловіків вищі значення сум рангів спостерігаються за 3 шкалами: Реактивна агресивність, Відкритість, Маскулінність-Фемінність.

- у жінок вищі значення спостерігаються за 9 шкалами: Невротичність, Спонтанна агресивність, Депресивність, Дратівливість, Товариськість, Врівноваженість, Сором'язливість, Екстраверсія-Інтроверсія, Емоційна лабільність.

- статистично значущі відмінності між чоловіками та жінками виявлено за 4 шкалами: Маскулінність-Фемінність, Екстраверсія-інтроверсія, Сором'язливість, Дратівливість.

Дані вказують на відмінності в прояві особистісних рис за статтю:

- Чоловік загальної вибірки виглядає сильним і мужнім, завжди готовим діяти, щоб вирішити проблему, і робить це чітко та конкретно, не заглиблюючись в емоції. Він скоріше замкнений і любить працювати наодинці. При цьому він сміливий, не боїться ризикувати й відчувається впевнено навіть у складних або нових ситуаціях. Такий чоловік спокійний, відповідальний, старанно виконує свої обов'язки та дотримується твердих моральних принципів.

- Жінки загальної вибірки вирізняються жіночністю, що проявляється в їхній чутливості та емоційності, а також у меншій схильності до агресивності. Вони зазвичай товариські, легко знаходять спільну мову з іншими, амбіційні та можуть демонструвати лідерські якості. Проте, іноді, вони можуть бути тривожними, невпевненими чи скутими, що робить їх менш відкритими в спілкуванні. Вони бувають стриманими, розгубленими та схильними до песимізму. Їхні емоції бувають нестабільними, тому вони можуть діяти імпульсивно.

Для порівняння чоловіків (N=18) та жінок (N=17) із високим рівнем макіавеллізму (N=35) та оцінки різниці між ними за шкалами «Фрейбурзького особистісного опитувальника» (FPI, Freiburg Personality Inventory) було, також, використано непараметричний тест Манна-Уїтні.

Узагальнені результати тесту Манна-Уїтні для вибірки (N=35) чоловіків (N=18)

та жінок (N=17) із високим рівнем макіавеллізму відображено у таблиці 3.3.2.

Таблиця. 3.3.2.

Результати тесту Манна-Уїтні для вибірки із високим рівнем макіавеллізму
(N=35)

Ранги							
Шкали	Стать	N	Середній ранг	Сума рангів	U Манна-Уїтні	Z	p
Невротичність	Чоловіки	18	15,06	271,00			
	Жінки	17	21,12	359,00			
	Всього	35			100,000	-1,787	0,074
Спонтанна_агресивність	Чоловіки	18	15,22	274,00			
	Жінки	17	20,94	356,00			
	Всього	35			103,000	-1,691	0,091
Депресивність	Чоловіки	18	16,47	296,50			
	Жінки	17	19,62	333,50			
	Всього	35			125,500	-0,924	0,355
Дратівливість	Чоловіки	18	15,61	281,00			
	Жінки	17	20,53	349,00			
	Всього	35			110,000	-1,449	0,147
Товариськість	Чоловіки	18	17,56	316,00			
	Жінки	17	18,47	314,00			
	Всього	35			145,000	-0,275	0,783
Врівноваженість	Чоловіки	18	19,61	353,00			
	Жінки	17	16,29	277,00			
	Всього	35			124,000	-0,973	0,330
Реактивна агресивність	Чоловіки	18	17,58	316,50			
	Жінки	17	18,44	313,50			
	Всього	35			145,500	-0,251	0,802
Сором'язливість	Чоловіки	18	13,72	247,00			
	Жінки	17	22,53	383,00			
	Всього	35			76,000	-2,605	0,009
Відкритість	Чоловіки	18	17,17	309,00			
	Жінки	17	18,88	321,00			
	Всього	35			138,000	-0,525	0,600
Екставерсія -інтроверсія	Чоловіки	18	17,92	322,50			
	Жінки	17	18,09	307,50			
	Всього	35			151,500	-0,051	0,959
Емоційна лабільність	Чоловіки	18	15,22	274,00			
	Жінки	17	20,94	356,00			
	Всього	35			103,000	-1,676	0,094
Маскулінність-фемінність	Чоловіки	18	21,86	393,50			
	Жінки	17	13,91	236,50			
	Всього	35			83,500	-2,323	0,020

Відмінності у сумі рангів між чоловіками та жінками з високим рівнем макіавеллізму можна побачити на Рисунку 3.3.2.

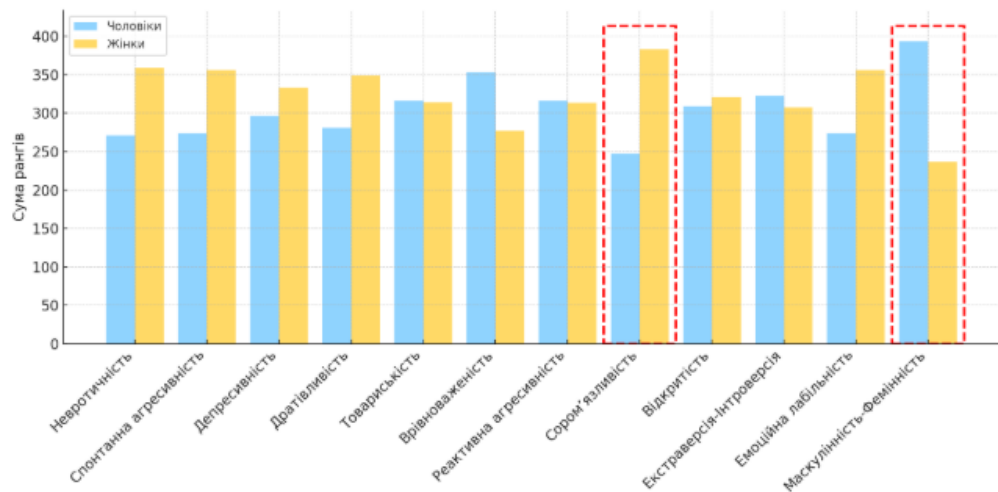


Рис. 3.3.2. Відмінності у сумі рангів за шкалами FPI у чоловіків і жінок з високим рівнем макіавеллізму ($N=35$).

Опис таблиці: Для шкал **Невротичність** (вищі значення сум рангів у жінок, з тенденцією до відмінностей $p=0,07$), **Спонтанна агресивність** (вищі значення сум рангів у жінок, з тенденцією до відмінностей $p=0,09$), **Депресивність** (вищі значення сум рангів у жінок), **Дратівливість** (вищі значення сум рангів у жінок), **Товариськість** (вищі значення сум рангів у чоловіків), **Врівноваженість** (вищі значення сум рангів у чоловіків), **Реактивна агресивність** (вищі значення сум рангів у чоловіків), **Відкритість** вищі значення сум рангів у жінок), **Екстраверсія-інтроверсія** (вищі значення сум рангів у чоловіків), **Емоційна лабільність** (вищі значення сум рангів у жінок, з тенденцією до відмінностей $p=0,09$), початкові оцінки були впорядковані за рангом, і U-тест Манна-Уїтні використовувався для порівняння рангів для $N = 17$ (жінки) учасників і $N = 18$ (чоловіки) учасників. Результати вказують на відсутність суттєвої різниці між чоловіками та жінками за цими шкалами.

Для шкали **Сором'язливість** початкові оцінки були впорядковані за рангом, і U-тест Манна-Уїтні використовувався для порівняння рангів для $N = 17$ (жінки) учасників і $N = 18$ (чоловіки) учасників. Результати вказують на наявність суттєвої різниці між чоловіками та жінками за шкалою Сором'язливість, $U = 76$, $p(0,009) < 0,05$, з сумою рангів, що дорівнює 247 для чоловіків і 383 для жінок. Отже,

результати вказують на наявність суттєвої, статистично значущої різниці між чоловіками та жінками, що характеризує жінок, як більш тривожних, скutih невпевнених, що ускладнює їхні соціальні контакти, та проявляється у стриманості, зниженій комунікабельності, розгубленості та песимістичних очікуваннях, а чоловіків, як більш сміливих, рішучих, схильних до ризику та впевнених у незнайомих ситуаціях.

Для шкали **Маскулінність-фемінність** початкові оцінки були впорядковані за рангом, і U-тест Манна-Уїтні використовувався для порівняння рангів для $N = 17$ (жінки) учасників і $N = 18$ (чоловіки) учасників. Результати вказують на наявність суттєвої різниці між чоловіками та жінками за шкалою Маскулінність-фемінність, $U = 83,5$, $p(0,02) < 0,05$, з сумою рангів, що дорівнює 393 для чоловіків і 236 для жінок. Отже, результати вказують на наявність суттєвої, статистично значущої різниці між чоловіками та жінками, що характеризує жінок даної вибірки, як більш фемінних з такими якостями, як акцент на емоціях і меншою агресивністю, а чоловіків маскулінних, це характеризується орієнтацією на дії, схильністю до домінування та готовність вирішувати ситуації фізично, а не через переживання.

Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити наступний висновок:

- у чоловіків вищі значення сум рангів спостерігаються за 5 шкалами: Товариськість, Врівноваженість, Реактивна агресивність, Екстраверсія-Інтроверсія, Маскулінність-Фемінність.

- у жінок вищі значення спостерігаються за 7 шкалами: Невротичність, Спонтанна агресивність, Депресивність, Дратівливість, Сором'язливість, Відкритість, Емоційна лабільність.

- статистично значущі відмінності між чоловіками та жінками виявлено за 2 шкалами: Маскулінність-Фемінність, Сором'язливість.

Дані вказують на 2 особливості:

1. Статистично значущих відмінностей в прояві особистісних рис чоловіків та жінок з високим рівнем макіавеллізму, порівняно із загальною вибіркою, стало менше:

- Чоловіки повторюють тенденцію загальної вибірки, характеризуються

меншою сором'язливістю ніж жінки та демонструють маскулінність. Вони є сміливими, рішучими, схильними до ризику, впевненими у незнайомих ситуаціях.

- Жінки з даної вибірки, як і загальної вибірки, характеризується фемінністю та більшою сором'язливістю ніж чоловіки. Можна припустити, що ці риси підкреслюють одна одну та описують жінку максимально жіночною.

2. Чоловіки з високим рівнем макіавеллізму продемонстрували більшу кількість сум рангів, порівняно із чоловіками загальної вибірки:

- В загальній вибірці у чоловіків були високі суми рангів за такими шкалами: Реактивна агресивність, Відкритість, Маскулінність-Фемінність, а в вибірці з високим макіавеллізмом - Товарицькість, Врівноваженість, Реактивна агресивність, Екстраверсія-Інтроверсія, Маскулінність-Фемінність. Отже, чоловік з високим рівнем макіавеллізму є більш товариським та врівноваженим, більш екстровекованим та менш відкритим. Риси реактивної агресивності та маскулінності виступили загальними, такими, які притаманні чоловікам, незалежно від рівня макіавеллізму.

3. Жінки з високим рівнем макіавеллізму продемонстрували меншу кількість сум рангів, порівняно із жінками загальної вибірки:

- В загальній вибірці у жінок були високі суми рангів за такими шкалами: Невротичність, Спонтанна агресивність, Депресивність, Дратівливість, Товарицькість, Врівноваженість, Сором'язливість, Екстраверсія-Інтроверсія, Емоційна лабільність, а в вибірці з високим макіавеллізмом - Невротичність, Спонтанна агресивність, Депресивність, Дратівливість, Сором'язливість, Відкритість, Емоційна лабільність. Отже, такі риси, як Невротичність, Спонтанна агресивність, Депресивність, Дратівливість і Сором'язливість виявилися загальними, притаманними жінкам незалежно від рівня макіавеллізму. Зміни можна поміти у таких рисах, як Товарицькість та Екстраверсія-Інтроверсія, дані риси є більш вираженими у жінок загальної вибірки, отже, жінки з високим рівнем макіавеллізму є більш емоційно стриманими, апатичними, у них відсутні яскраві і глибокі почуття, вони холодні та формальні у міжособистісних стосунках; крім того, вони, скоріше, інтроверти, замкнені, відчувають труднощі в контактах та

прагнуть діяльності без взаємодії.

- Окремо хочемо зазначити, що крім виявлення статистично значущих відмінностей, нами було виявлено тенденції до відмінностей за такими рисами: Невротичність, яка є більш притаманною жінкам, ніж чоловікам; Спонтанна агресивність, яка також є більш притаманною жінкам та Емоційна лабільність, яка також притаманна жінкам. Вважаємо, що дані тенденції, у більшій вибірці, є перспективним напрямом для вивчення і можуть бути статистично значущими.

Для більш детального вивчення різниць між чоловіками та жінками із високим рівнем макіавеллізму, нами було проведено дослідження 2 підгрупи: чоловіків (N=15) та жінок (N=19) із низьким рівнем макіавеллізму (N=34).

Отже, для порівняння чоловіків (N=15) та жінок (N=19) із низьким макіавеллізму (N=34) та оцінки різниці між ними за шкалами «Фрейбурзького особистісного опитувальника» (FPI, Freiburg Personality Inventory) було, також, використано непараметричний тест Манна-Уїтні.

Узагальнені результати тесту Манна-Уїтні для вибірки (N=34) чоловіків (N=15) та жінок (N=19) із низьким рівнем макіавеллізму відображено у таблиці 3.3.3.

Таблиця. 3.3.3.

*Результати тесту Манна-Уїтні для вибірки із низьким рівнем макіавеллізмом
(N=34)*

Ранги							
Шкали	Стать	N	Середній ранг	Сума рангів	U Манна-Уїтні	Z	p
Невротичність	Чоловіки	15	16,10	241,50			
	Жінки	19	18,61	353,50			
	Всього	34			121,500	-0,743	0,457
Спонтанна_агресивність	Чоловіки	15	18,90	283,50			
	Жінки	19	16,39	311,50			
	Всього	34			121,500	-0,762	0,446
Депресивність	Чоловіки	15	16,10	241,50			
	Жінки	19	18,61	353,50			
	Всього	34			121,500	-0,743	0,457
Дратівливість	Чоловіки	15	15,50	232,50			
	Жінки	19	19,08	362,50			
	Всього	34			112,500	-1,056	0,291
Товариськість	Чоловіки	15	16,23	243,50			
	Жінки	19	18,50	351,50			
	Всього	34			123,500	-0,693	0,488
Врівноваженість	Чоловіки	15	14,53	218,00			
	Жінки	19	19,84	377,00			
	Всього	34			98,000	-1,562	0,118
Реактивна агресивність	Чоловіки	15	20,87	313,00			
	Жінки	19	14,84	282,00			
	Всього	34			92,000	-1,774	0,076
Сором'язливість	Чоловіки	15	15,60	234,00			
	Жінки	19	19,00	361,00			
	Всього	34			114,000	-1,010	0,312
Відкритість	Чоловіки	15	19,97	299,50			
	Жінки	19	15,55	295,50			
	Всього	34			105,500	-1,336	0,182
Екставерсія -інтроверсія	Чоловіки	15	12,83	192,50			
	Жінки	19	21,18	402,50			
	Всього	34			72,500	-2,550	0,011
Емоційна лабільність	Чоловіки	15	15,23	228,50			
	Жінки	19	19,29	366,50			
	Всього	34			108,500	-1,201	0,230
Маскулінність-фемінність	Чоловіки	15	21,13	317,00			
	Жінки	19	14,63	278,00			
	Всього	34			88,000	-1,914	0,056

Опис таблиці: Для шкал **Невротичність** (вищі значення сум рангів у жінок), **Спонтанна агресивність** (вищі значення сум рангів у жінок), **Депресивність** (вищі значення сум рангів у жінок), **Дратівливість** (вищі значення сум рангів у жінок), **Товариськість** (вищі значення сум рангів у жінок), **Врівноваженість** (вищі значення сум рангів у жінок), **Реактивна агресивність** (вищі значення сум рангів у

чоловіків), **Сором'язливість** (вищі значення сум рангів у жінок), **Відкритість** (вищі значення сум рангів у чоловіків), **Емоційна лабільність** (вищі значення сум рангів у жінок), початкові оцінки були впорядковані за рангом, і U-тест Манна-Уїтні використовувався для порівняння рангів для $N = 17$ (жінки) учасників і $N = 18$ (чоловіки) учасників. Результати вказують на відсутність суттєвої різниці між чоловіками та жінками за цими шкалами.

Для шкали **Екстраверсія-інтроверсія** початкові оцінки були впорядковані за рангом, і U-тест Манна-Уїтні використовувався для порівняння рангів для $N = 19$ (жінки) учасників і $N = 15$ (чоловіки) учасників. Результати вказують на наявність суттєвої різниці між чоловіками та жінками за шкалою Екстраверсія-інтроверсія, $U = 72,5$, $p(0,011) < 0,05$, з сумою рангів, що дорівнює 192,5 для чоловіків і 402,5 для жінок. Отже, результати вказують на наявність суттєвої, статистично значущої різниці між чоловіками та жінками, що характеризує жінок даної вибірки, як більш екстравертивних, активних та легких у спілкуванні, амбіційних, таких, що мають лідерські якості, а чоловіків, як інтровертів: замкнених, таких, що мають труднощі в контактах та прагнуть діяльності без взаємодії.

Для шкали **Маскулінність-фемінність** початкові оцінки були впорядковані за рангом, і U-тест Манна-Уїтні використовувався для порівняння рангів для $N = 19$ (жінки) учасників і $N = 15$ (чоловіки) учасників. Результати вказують на відсутність суттєвої різниці між чоловіками та жінками за шкалою Маскулінність-фемінність, $U = 88$, $p(0,056) > 0,05$, з сумою рангів, що дорівнює 317 для чоловіків і 278 для жінок. Отже, результати вказують на відсутність суттєвої, статистично значущої різниці між чоловіками та жінками, незважаючи на те, що сума рангів у **чоловіків** є вищою за суму рангів жінок. Однак, слід звернути увагу, що p значення є дуже близьким до статистичної значущості, що може вказувати на тенденцію до відмінностей за цією характеристикою.

Відмінності у сумі рангів між чоловіками та жінками з низьким рівнем макіавеллізму можна побачити на Рисунку 3.3.3.

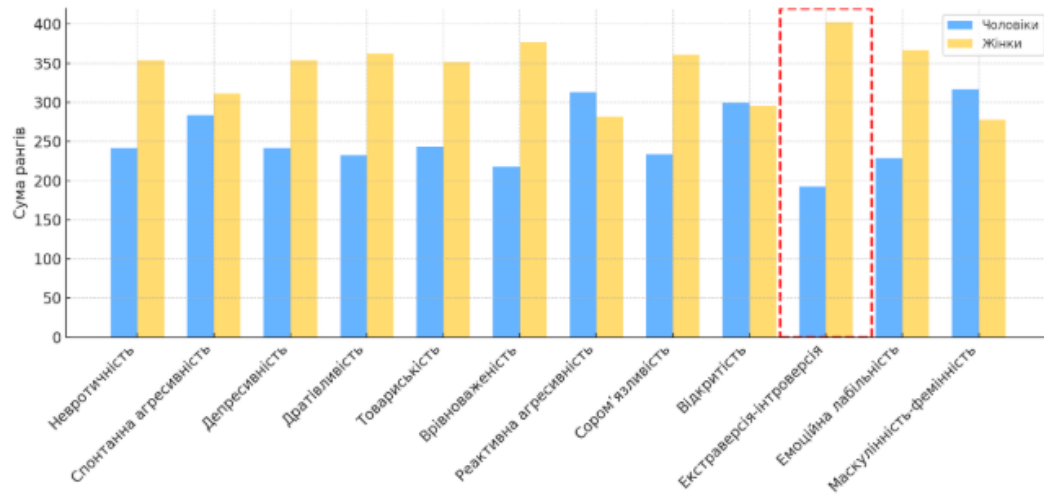


Рис. 3.3.3. Відмінності у сумі рангів за шкалами FPI у чоловіків і жінок з низьким рівнем макіавеллізму (N=34).

Отже, на основі проведеного аналізу можна зробити наступний висновок:

- у чоловіків із низьким рівнем макіавеллізму вищі значення сум рангів спостерігаються за 3 шкалами: Реактивна агресивність, Відкритість, Маскулінність-Фемінність. Ці результати збігаються із результатами аналізу загальної вибірки і ще раз підтверджують наявність відмінностей між чоловіками із високим та низьким рівнями макіавеллізму.

- у жінок вищі значення спостерігаються за 9 шкалами: Невротичність, Спонтанна агресивність, Депресивність, Дратівливість, Товариськість, Врівноваженість, Сором'язливість, Екстраверсія-Інтроверсія, Емоційна лабільність. Ці результати також збігаються із результатами аналізу загальної вибірки і дають нам право стверджувати про наявність відмінностей між жінками із високим та низьким рівнями макіавеллізму.

- статистично значущі відмінності між чоловіками та жінками виявлено за 1 шкалою: Екстраверсія-інтроверсія. Даний результат ми виявили і в загальній вибірці, це, знову, підтверджує загальну тенденцію відсутності відмінностей у загальній вибірці та вибірці чоловіків та жінок із низьким рівнем макіавеллізму.

3.2. Створення психологічного портрету чоловіків та жінок, схильних до маніпуляції

Підсумовуючи отриманий результат, хочемо зазначити, що це стало основою

для формування психологічного портрета чоловіків і жінок схильних до маніпулятивної поведінки.

Характеристики	Психологічний портрет	
	Чоловіки	Жінки
Соціальна активність	Вища товарицькість і екстраверсія вказують на дружелюбність, ініціативність, легкість у встановленні контактів і лідерські якості. Чоловіки прагнуть спілкування, більш комфортно почуваються в групах. Схильні до ризику, почуваються впевнено в незнайомих ситуаціях	Нижча товарицькість і екстраверсія вказують на інтроверсію, замкненість, стриманість і труднощі в соціальних контактах. Висока сором'язливість характеризує жінок як тривожних, скутих, невпевнених, з песимістичними очікуваннями, що ускладнює комунікацію.
Емоційна стійкість	Вища врівноваженість і нижча невротичність свідчать про стійкість до стресу, самовпевненість, оптимізм, спокій і емоційну зрілість. Чоловіки демонструють стабільність, самоконтроль і меншу схильність до тривоги чи психосоматичних симптомів.	Вища невротичність і емоційна лабільність вказують на чутливість до стресу, нестабільність настрою, збудливість і слабку саморегуляцію. Жінки демонструють дратівливість, імпульсивність, нетерплячість і афективні реакції. Нижча врівноваженість свідчить про тривожність і дезорганізацію в стресових ситуаціях.

Агресивність і домінування	Вища реактивна агресивність і висока маскулінність вказують на психопатизацію екстравертного типу, прагнення до домінування, авторитарність і досягнення цілей через силу чи маніпуляції. Низька спонтанна агресивність відображає стриманість і орієнтацію на соціальні норми.	Вища спонтанна агресивність вказує на психопатизацію інтровертного типу з імпульсивною жорстокістю та схильністю до образ. Нижча реактивна агресивність і маскулінність відображають конформність, скромність і орієнтацію на емоції, а не дії.
Емоційний стан	Нижча депресивність характеризує чоловіків, як життєрадісних, активних, ініціативних, без внутрішніх переживань. Нижча відкритість може вказувати на меншу схильність до щирого спілкування.	Вища депресивність характеризує жінок, як сумних, невпевнених, із внутрішніми переживаннями, що впливають на їхнє ставлення до себе й оточення.

Резюмуючи все вищевикладене, можна дійти висновку, що особистісними особливостями схильних до маніпуляції:

- жінок – є низька соціальна активність, висока сором'язливість, що проявляється у тривожності, скутості та невпевненості в соціальних контактах, емоційна нестійкість, із частою зміною настрою, схильністю до збудливості та втрати контролю у стресових ситуаціях. Агресивність має імпульсивний характер, з акцентом на емоціях, а не на домінуванні, що відповідає фемінному стилю поведінки. Емоційний стан, з високою невротичністю, депресивністю та дратівливістю, робить її чутливою до зовнішніх подразників і схильною до внутрішніх переживань.

- чоловіків – є помірна товариськість з менш відкритим і щирим спілкуванням, ніж чоловіки загальної вибірки, що вказує на стратегічне використання соціальних контактів. Емоційна стійкість, самовпевненість і стресостійкість, дозволяють їм зберігати спокій у складних ситуаціях. Агресивність проявляється через прагнення до домінування та маскулінний стиль поведінки, орієнтований на дії та фізичне вирішення проблем. Емоційний стан характеризується стабільністю, відсутністю тривожності чи депресивності, що робить його впевненим у взаємодії з оточенням.

Висновки до третього розділу

1. Емпіричне дослідження, спрямоване на оцінку схильності до маніпулятивної поведінки, як риси особистості, серед чоловіків (N=39) і жінок (N=42), дозволило провести ґрунтовний аналіз за допомогою тестів Мак-IV та із загальної вибірки виділити підгрупи з високим (N=35) і низьким (N=34) рівнями макіавеллізму. Результати виявили, що чоловіки частіше демонструють високий рівень макіавеллізму (46,15%) порівняно з жінками (40,48%), тоді як у жінок переважає низький рівень (45,24% проти 38,46% у чоловіків). Проте t-критерій Стюдента не підтвердив статистично значущих відмінностей між середніми значеннями макіавеллізму для обох статей ($p > 0,05$), спростувавши гіпотезу про більшу схильність чоловіків до маніпуляцій. Припускаємо, що спростування гіпотези зумовлено недостатнім розміром вибірки.

2. Аналіз мотивації до успіху за методикою Т. Елерса показав, що чоловіки частіше мають високий рівень мотивації (16,05% проти 14,81% у жінок), але відмінності також не досягли статистичного рівня значущості ($p > 0,05$). Критерій Краскела-Уолліса, який застосовувався для виявлення відмінностей у трьох групах досліджуваних: з високим, середнім та низьким рівнями макіавеллізму, та багатofакторний дисперсійний аналіз не виявили відмінностей та впливу статі, рівня макіавеллізму чи їхнього сумісного ефекту на мотивацію до успіху, вказуючи на відносну однорідність мотивації до успіху у загальній вибірці та двох підгрупах. Припускаємо, що це може бути пов'язано із однорідністю вибірки, сучасними тенденціями до зближення гендерних ролей або обмеженим розміром вибірки, що не дозволив виявити відмінності.

3. За допомогою тесту Манна-Уїтні досліджено психологічні риси чоловіків і жінок у загальній вибірці (N=81) та підгрупах із високим (N=35) і низьким (N=34) рівнями макіавеллізму за FPI.

- У загальній вибірці значущі відмінності виявлено за чотирма рисами: чоловіки вирізняються маскуліністю, меншою сором'язливістю та дратівливістю, інтроверсією, тоді як жінки схильні до фемінності, більшої сором'язливості, екстраверсії і дратівливості.

- У підгрупі з високим макіавеллізмом значущі відмінності збереглися лише за маскулінністю та сором'язливістю. Це є спільним із загальною вибіркою. Відмінності із загальною вибіркою полягають у тому, що у чоловіків з'явилася тенденція до товарищкості і врівноваженості, а у жінок знизилася екстраверсія. Також, у жінок із високим макіавеллізмом помічено тенденції до вищої емоційної чутливості та імпульсивної агресивності, що може бути перспективним напрямком для подальших досліджень.

- Підгрупа з низьким макіавеллізмом здебільшого схожа на загальну вибірку, із статистично значущою різницею лише за екстраверсією-інтроверсією (жінки активніші, чоловіки замкнені), зберігаючи тенденції до маскулінності у чоловіків і фемінності у жінок. Виявлено зменшення значущих відмінностей порівняно з підгрупою з високим макіавеллізмом та загальною вибіркою.

4. Створено психологічний портрет чоловіків і жінок, схильних до маніпуляції. Відмінності між жінками та чоловіками, схильними до маніпуляції, полягають у наступному: жінки, менш соціально активні, сором'язливі, часто тривожні, скуті та невпевнені у спілкуванні, з імпульсивною агресивністю, і емоційною нестабільністю, яка проявляється у перепадах настрою, збудливості, депресивності та дратівливості, роблячи їх чутливими до зовнішніх подразників, всі ці якості демонструють та підкреслюють фемінний стиль поведінки. Чоловіки, навпаки, помірно товариські, але менш щирі, використовують спілкування стратегічно, демонструють емоційну стабільність, самовпевненість і стресостійкість, зберігаючи спокій у складних ситуаціях, а їхня агресивність, орієнтована на домінування, відображає маскулінний стиль поведінки, підкріплений впевненістю та відсутністю тривожності.

ВИСНОВКИ

У кваліфікаційній роботі було проведено теоретико-емпіричне дослідження для аналізу особистісних особливостей чоловіків і жінок, схильних до маніпуляції. Відповідно до поставлених завдань отримано такі результати:

1. Аналіз теоретичних підходів показав, що поняття «макіавеллізм» вужче за «маніпуляцію»: макіавелліст характеризується стійким стратегічним світоглядом, тоді як маніпулятор — це будь-яка особа, що застосовує прихований вплив. Маніпуляція є основною стратегією макіавеллізму, що робить його ключовим для вивчення маніпулятивної поведінки. Макіавеллізм є рисою особистості, він реальний, проявляється через стабільні звички (маніпулятивність, прагматизм, емоційна холодність), виступає рушійною силою поведінки, спонукаючи людину створювати ситуації для маніпуляцій, і вимірюється емпірично за допомогою Мак-шкали.

2. Дослідження рівня макіавеллізму показало, що чоловіки частіше демонструють високий рівень макіавеллізму порівняно з жінками. Проте статистично значущих відмінностей між середніми значеннями рівня макіавеллізму у чоловіків і жінок виявлено не було. Отже, гіпотеза, що рівень макіавеллізму у чоловіків є вищим, ніж у жінок, що зумовлює більшу схильність до маніпулятивної поведінки була відхилена. Спростування гіпотези може бути пов'язане з недостатнім розміром вибірки або сучасними тенденціями до зближення гендерних ролей у прояві лідерських якостей, де жінки також проявляють маніпулятивну поведінку.

3. Загальну вибірку було поділено на дві підгрупи: з високим і низьким рівнями макіавеллізму. Цей розподіл дозволив детально дослідити особистісні особливості осіб, схильних до маніпулятивної поведінки. Мотивація до успіху не показала значущих відмінностей між статями чи рівнями макіавеллізму, що вказує на її відносну незалежність від маніпулятивної поведінки в даній вибірці. Психологічні риси чіткіше розрізняють осіб із високим і низьким макіавеллізмом. Чоловіки з високим макіавеллізмом більш товариські та врівноважені, що сприяє

стратегічному використанню маніпуляцій, на відміну від замкнених чоловіків із низьким макіавеллізмом. Жінки з високим макіавеллізмом більш замкнені, емоційно нестійкі, із тенденціями до високої невротичності, спонтанної агресивності та емоційної лабільності, тоді як жінки з низьким макіавеллізмом активніші, товариські та стабільніші. Виявлені тенденції до підвищеної невротичності, спонтанної агресивності та емоційної лабільності у підгрупі із високим макіавеллізмом, вивчення цих рис є перспективним для подальших досліджень, оскільки це може розширити уявлення про осіб, схильних до маніпуляції.

4. На основі отриманих результатів у загальній вибірці та підгрупах із високим і низьким макіавеллізмом, було розроблено психологічний портрет чоловіків і жінок, схильних до маніпуляції та порівняно схильність до маніпулятивної поведінки серед осіб чоловічої та жіночої статі. Чоловік, схильний до маніпуляції є маскуліним, помірно товариським, врівноваженим, стійким до стресу, впевненим у собі, емоційно стабільним, без ознак тривожності чи депресивності. Жінка, схильна до маніпуляції є фемінною, замкненою, сором'язливою, тривожною, із труднощами в соціальній взаємодії, емоційно нестійкою, із тенденцією до невротичності, спонтанної агресивності та емоційної лабільності. Отже, особи, схильні до маніпулятивної поведінки, для досягнення своїх цілей, акцентують увагу на статево-гендерних відмінностях, щоб посилити свій вплив. Чоловіки в таких випадках можуть свідомо підкреслювати маскулінні риси, тоді як жінки частіше проявляють фемінність.

Отримані дані дозволяють глибше розуміти схильності до маніпулятивної поведінки у чоловіків та жінок.

Перспективами подальших досліджень можуть бути вивчення невротичності, спонтанної агресивності та емоційної лабільності у осіб із високим макіавеллізмом, а також дослідження зв'язку макіавеллізму з соціальними контекстами, такими як вік, професійний статус чи культурні фактори.

Список використаних джерел:

1. Вільдгрубе С.О., Рогозіна М.Ю. Гендерні відмінності маніпулятивної поведінки студентів. Проблеми сучасної психології. Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г.С.Костюка НАПН України, 2013. 21. С. 36 -45.
2. Вітюк Надія, Вітюк Святослав. Прояви макіавеллізму в міжособистісній взаємодії студентської молоді. Збірник наукових праць: психологія. 2019. Вип. 23. С. 18-26. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpfsp_2019_23_4
3. Волинець Н.В. Критерії прихованого психологічного впливу. *Актуальні проблеми психології*. 2010. Т. 7, вип. 22. С. 15–20.
4. Волинець Н.В. Психологічні механізми виявлення та протидії маніпулятивним намірам студентів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. псих. наук: спец. 19.00.05 – соціальна психологія, психологія соціальної роботи. Київ, 2008. 22 с.
5. Гребінь Н.В. Психологічні чинники схильності студентської молоді до маніпулювання у міжособистісній взаємодії : дис. на здобуття наукового ступеня кандидата психологічних наук : 19.00.01. Львів, 2016. 284 с. URL: <https://ispp.org.ua/2020/05/05/psixologichni-chinniki-sxilnosti-studentsko%D1%97-molodi-do-manipulyuvannya-u-mizhosobististnij-vzayemodi%D1%97/>
6. Гребінь Н.В. Зміст маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливаю. Проблеми сучасної психології, 2013. Вип. 21. С. 80–93. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pspl_2013_21_9.
7. Карпенко М.П. Суть поняття «маніпуляція», її характеристика та методи нейтралізації. *Засоби навчальної та науково-дослідної роботи*. 2015. Вип. 45. С. 26–34. DOI: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.56254>.
8. Кирилюк Ф. «Realpolitik» — основа формування класичного макіавеллізму. *Політологічний вісник*. 2021. № 87. С. 55–69.

9. Кременчуцька М. К., Маркіна С. І. Особистісні чинники схильності до брехні та маніпулювання. Габітус. Секція 8 соціальна психологія. юридична психологія. 2022. Випуск 39. С. 212–216. DOI: [10.32843/2663-5208.2022.39.38](https://doi.org/10.32843/2663-5208.2022.39.38).
10. Крикун В.Ю. Поняття «маніпулювання»: сутність та контексти. *Вісник Нац. юрид. ун-ту імені Ярослава Мудрого*. 2022. № 2 (53). С. 34–45. DOI: <https://doi.org/10.21564/2663-5704.53.258162>.
11. Коқун О.М., Пішко І.О., Лозінська Н.С., Копаниця О.В., Герасименко М.В., Ткаченко В.В. Збірник методик діагностики лідерських якостей курсантського, сержантського та офіцерського складу: Методичний посібник. – К.: НДЦ ГП ЗСУ, 2012. 433 с. URL: <https://lib.iitta.gov.ua/id/eprint/11156/1/%D0%94%D1%96%D0%B0%D0%B3%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0%20%D0%BB%D1%96%D0%B4%D0%B5%D1%80%D1%8F%D0%BA%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B5%D0%B9.pdf>
12. Куньч З.Й. Універсальний словник української мови. Тернопіль : Навчальна книга – Богдан. 2005. 848 с.
13. Левицька В.М. Проблема еволюції феномену маніпуляції: культурно-історичний аспект. Збірник наукових праць Національної академії державної прикордонної служби України. Серія: педагогічні та психологічні науки. 2014. № 4 (73). С. 439-452. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnarpv_ppn_2014_4_40.
14. Литвинчук А.І. Схильність до маніпулятивного впливу осіб з різним рівнем психологічної безпеки. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія ПСИХОЛОГІЯ. 2022. Випуск 2. С. 15-19. DOI: <https://doi.org/10.32782/psy-visnyk/2022.2.3>
15. Луценко О. Л. Фрайбурзький особистісний опитувальник FPI – перевірка валідності та локальна стандартизація. Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Психологія. 2016. № 61. С. 49–54. URL: <https://periodicals.karazin.ua/psychology/article/view/8211>
16. Мак'явеллі Н. Флорентійські хроніки; Державець. Київ : Основи, 1998. 524 с.

17. Москаленко В.В. Особливості авторитарної особистості студентів психологів. *Вісник Харків. нац. ун-ту ім. В. Н. Каразіна*. 2018. № 64. С. 46–50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhIPC_2018_64_9
18. Невельська-Гордєєва О.П., Нечитайло В. О. Маніпуляції як засіб інформаційно-психологічного впливу в інформаційній війні. *Вісник Нац. юрид. ун-ту імені Ярослава Мудрого. Сер.: Філософія, філософія права, політологія, соціологія*. 2021. № 3. С. 71–83. DOI: <https://doi.org/10.21564/2663-5704.50.235389>
19. Саннікова О. Індивідуально-психологічні особливості емоційної проникливості осіб, схильних до макіавеллізму. *Science and Education*, 2022. № 4. С. 57-63. URL: https://scienceandeducation.pdpu.edu.ua/doc/2022/4_2022/10.pdf
20. Словник української мови: в 11 томах. — Том 4, 1973. — Стор. 602. URL: <http://sum.in.ua/>
21. Шлапаченко В.М. Дезінформація як спосіб інформаційно-психологічного впливу. *Інформаційна безпека людини, суспільства, держави*. 2013. (2). С. 78-86. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/iblsd_2013_2_15
22. Шокер Р.І., Власенко Ю.К. Феномен макіавеллізму в сучасному науковому дискурсі. *Інтелект. Особистість. Цивілізація*. 2017. № 14. С. 70–77. DOI: http://nbuv.gov.ua/UJRN/intelekt_2017_14_12
23. Abell, L., Brewer, G., Qualter, P., & Austin, E. Machiavellianism, emotional manipulation, and friendship functions in women's friendships. *Personality and Individual Differences*. 2015. 88. P. 108–113. DOI: [10.1016/j.paid.2015.09.001](https://doi.org/10.1016/j.paid.2015.09.001)
24. Adorno, T. W., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D. J., Sanford, R. N. *The Authoritarian Personality* / Theodor W. Adorno, Else Frenkel-Brunswik, Daniel J. Levinson, R. Nevitt Sanford. – New York : Harper & Brothers, 1950. – 988 p. <https://ia601506.us.archive.org/28/items/THEAUTHORITARIANPERSONALITY.Adorno/THE%20AUTHORITARIAN%20PERSONALITY.%20-Adorno.pdf>
25. Allsopp, J., Eysenck, H. J., & Eysenck, S. B. G. Machiavellianism as a component in psychoticism and extraversion. *Personality and Individual Differences*. 1991. 12. P. 29–41.

26. Andrea Czibor, Tamas Bereczkei. Machiavellian people's success results from monitoring their partners. *Personality and Individual Differences*. 2012. 53(3). P. 202–206. DOI: [10.1016/j.paid.2012.03.005](https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.03.005)
27. Andrea Czibor, Zsolt P. Szabo, Daniel N. Jones, Andras N. Zsido, Tunde Paal, Linda Szijjarto, Jessica R. Carre, Tamas Bereczkei. Male and female face of Machiavellianism: Opportunism or anxiety? *Personality and Individual Differences*. 2017. 117. P. 221–229. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2017.06.002>
28. Austin, E. J., Farrelly, D., Black, C., & Moore, H. Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side? *Personality and Individual Differences*. 2007. 43. P. 179–189. DOI: [10.1016/j.paid.2006.11.019](https://doi.org/10.1016/j.paid.2006.11.019)
29. Beata Grabovac, Bojana M. Dinić. “The Devil in Disguise”: A Test of Machiavellianism Instruments (the Mach-IV, the Machiavellian Personality Scale, and the Five Factor Machiavellianism Inventory). *Primenjena psihologija*. 2022. 15(3). P. 327-353. DOI: [10.19090/pp.v15i3.2391](https://doi.org/10.19090/pp.v15i3.2391)
30. Beck, E. D., & Jackson, J. J. Idiographic traits: A return to Allportian approaches to personality. *Current Directions in Psychological Science*. 2020. 29(3). P. 301–308. DOI: [10.1177/0963721420915860](https://doi.org/10.1177/0963721420915860)
31. Berry, C. M. A critical examination and meta-analysis of the distinction between the dominance and antiegalitarianism facets of social dominance orientation. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2022. 124 (2). 413–436. DOI: [10.1037/pspp0000432](https://doi.org/10.1037/pspp0000432)
32. Bruno Bonfá-Araujo. Disentangling the Relationship Between Machiavellianism and Social Dominance Orientation. *Current Issues in Personality Psychology*. 2024. 12(4). 282-286 DOI: <https://doi.org/10.5114/cipp/189857>
33. Christie, R., & Geis, F. L. *Studies in Machiavellianism*. New York : Academic Press, 1970. 415 p.
URL: <https://books.google.com.ua/books?hl=uk&lr=&id=d5tGBQAAQBAJ&oi=fnd&pg=PP1&dq=26.%09Christie,+R.,+%26+Geis,+F.+L.+Studies+in+Machiavellia>

- nism.+New+York+:+Academic+Press,+1970.+415+p.&ots=rkmHBGTED3&sig=zewdXqeSTqPek3hIZAT7ex2p-w&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
34. Cialdini, R. *Influence: The Psychology of Persuasion*. New York: HarperCollins Publishers, 2021. 279 p.
URL:
<https://ia800203.us.archive.org/33/items/ThePsychologyOfPersuasion/The%20Psychology%20of%20Persuasion.pdf>
35. Chomsky, N. *What Kind of Creatures Are We?* Columbia University Press, 2018. 200 p.
36. Syrina Al Aïn1, Arnaud Carré, Carole Fantini-Hauwel, Jean-Yves Baudouin, Chrystel Besche-Richard. What is the emotional core of the multidimensional Machiavellian personality trait? *Sec. Personality and Social Psychology*. 2013. Volume 4. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2013.00454>
37. De Hoogh A. H., Den Hartog D. N., & Belschak F. D. Showing one's true colors: Leader Machiavellianism, rules and instrumental climate, and abusive supervision. *Journal of Organizational Behavior*. 2021. 42(7). P. 851-866. DOI: [10.1002/job.2536](https://doi.org/10.1002/job.2536)
38. Gordon W. Allport. WHAT IS A TRAIT OF PERSONALITY? *The Journal of Abnormal and Social Psychology*. American Psychological Association. 1931. Vol. 25, Iss: 4. P. 368-372.
39. Hawley P. H. Evolution and personality: A new look at Machiavellianism. *Handbook of personality development/ Mroczek D. K., T. D. Little (eds)*. New Jersey : Lawrence Erlbaum Associates Publishers, 2006. P. 147–161. URL: https://www.researchgate.net/publication/261403492_Evolution_and_personality_A_new_look_at_Machiavellianism#fullTextFileContent
40. Evita March. Masculinity might be more toxic than we think: The influence of gender roles on trait emotional manipulation. *Personality and Individual Differences*. 2019. 138. P. 157–162. DOI: <https://doi.org/10.1016/J.PAID.2018.09.042>.

41. Fehr, B., Samson, D., & Paulhus, D. L. The construct of Machiavellianism: Twenty years later. In: Spielberger, C. D., & Butcher, J. N. (Eds.). *Advances in Personality Assessment*. Hillsdale, NJ : Erlbaum, 1992. Vol. 9. P. 77–116.
42. Fexeus, H. När du gör som jag vill: en bok om påverkan. 2009. 288 p.
43. Grabovac, B., & Dinić, B. M. “The devil in dis-guise”: a test of Machiavellianism instruments (the Mach-IV, the Machiavellian Personality Scale, and the Five Factor Machiavellianism Inventory). *Primenjena Psihologija*. 2022. 15 (3). 327–353. DOI: [10.19090/ctop.v15i3.2391](https://doi.org/10.19090/ctop.v15i3.2391)
44. Lyons, M., & Aitken, S. Machiavellian friends? The role of Machiavellianism in friendship formation and maintenance. *Journal of Social, Evolutionary and Cultural Psychology*. 2010. 4 (3). P. 194–202. DOI: [10.1037/h0099290](https://doi.org/10.1037/h0099290)
45. Machiavelli, N. *Der Fürst (The Prince)*. 7th ed. Hamburg : Nikol Verlag, 2020. 73 p.
46. Orth, U., & Robins, R. W. The development of self-esteem. *Current Directions in Psychological Science*. 2014. 23. P. 381–387. DOI: [10.1177/0963721414547414](https://doi.org/10.1177/0963721414547414)
47. Peiyan Zeng, Wenjing Jin, Yibo Shi, Wanying Hu, Yaoguo Geng and Tingting Zhan. Struggling or Liberating? The Effects of Machiavellianism on Break-Up Distress. *Int. J. Environ. Res. Public Health*. 2022. 19 (21):14581. DOI: [10.3390/ijerph192114581](https://doi.org/10.3390/ijerph192114581)
48. Rus Diana, Ed Sleebos, Barbara Wisse. Fear is the path to the dark side: the interplay of leader fear of power loss and leader Machiavellianism on abusive supervision. *Journal of Managerial Psychology*. 2025. DOI: [10.1108/JMP-01-2025-0061](https://doi.org/10.1108/JMP-01-2025-0061)
49. Shepperd J., Socherman R. E. On the Manipulative Behavior of Low Machiavellians: Feigning Incompetence to «Sandbag» an Opponent. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1997. Vol. 72. No 6. P. 1448–1459. DOI: [10.1037/0022-3514.72.6.1448](https://doi.org/10.1037/0022-3514.72.6.1448)
50. Shostrom, E. *Man, the Manipulator*. Nashville: Abingdon Press, 1967. 224 p.

51. Su, R., Rounds, J., & Armstrong, P. I. Men and things, women and people: A meta-analysis of sex differences in interests. *Psychological Bulletin*. 2009. 135. P. 859–884. DOI: [10.1037/a0017364](https://doi.org/10.1037/a0017364)
52. Wilson, D. S., Near, D., & Miller, R. R. Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological Bulletin*. 1996. 119(2). P. 285–299. DOI: [10.1037//0033-2909.119.2.285](https://doi.org/10.1037//0033-2909.119.2.285)
53. Zin S.M., Ahmad N., Ngah N.E., Ismail R., Abdullah I.H.T., Ibrahim N. Effects of Machia-vellianism on Ingratiation in Organizational Settings. *Canadian Social Science*. 2011. No 7 (2). P. 183–190. DOI: [10.3968/j.css.1923669720110702.025](https://doi.org/10.3968/j.css.1923669720110702.025)

АНОТАЦІЯ

Бандур С.О. – Особистісні особливості чоловіків та жінок, схильних до маніпуляції. – Кваліфікаційна робота. - Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2025. – 55 с.

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню особистісних особливостей чоловіків та жінок, схильних до маніпуляції, розкриваючи, як стать проявляється в особистісних рисах та мотивації до успіху. Виявляється, що чоловіки частіше схильні до маніпуляцій, ніж жінки, хоча суттєвих відмінностей між ними не виявлено. Їхня мотивація до успіху не залежить від рівня макіавеллізму чи статі, що підкреслює її універсальність. У поведінці чоловіки демонструють маскулінну стресостійкість і меншу сором'язливість, тоді як жінки вирізняються фемінною емоційністю, товариськістю та більшою сором'язливістю. Серед осіб із високим рівнем макіавеллізму чоловіки демонструють маскулінні якості, стають товариськими й емоційно стабільними, а жінки проявляють фемінність, замкненість та імпульсивну агресивність. Ці статево-гендерні патерни створюють контрастні психологічні портрети: впевнений, активний, маскулінний маніпулятор – чоловік і фемінна, замкнена, емоційно нестійка маніпуляторка – жінка. Виявлені тенденції до підвищеної невротичності, спонтанної агресивності та емоційної лабільності у осіб із високим макіавеллізмом відкривають перспективи для поглибленого вивчення маніпулятивної поведінки.

Ключові слова: маніпулятивна поведінка, маскулінність, фемінність, макіавеллізм, психологічні риси, мотивація до успіху.

ANNOTATION

Bandur S.O. – Personal characteristics of men and women prone to manipulation. – Qualification paper. – Kharkiv : V. N. Karazin Kharkiv National University, 2025. – 55 p.

This study investigates personality traits of men and women prone to manipulation, exploring how gender influences these traits and motivation for success. Men exhibit a higher tendency for manipulation than women, though no significant differences were identified. Motivation for success remains independent of gender or Machiavellianism, underscoring its universality. Men display masculine stress resilience and lower shyness, while women are marked by feminine emotionality, sociability, and greater shyness. Among highly manipulative individuals, men show masculine traits, becoming sociable and emotionally stable, whereas women exhibit femininity, introversion, and impulsive aggression. These gender patterns form contrasting psychological profiles: a confident, active, masculine male manipulator and a feminine, reserved, emotionally unstable female manipulator. Trends of heightened neuroticism, spontaneous aggression, and emotional lability in highly manipulative individuals open new avenues for studying manipulative behavior.

Keywords: manipulative behavior, masculinity, femininity, Machiavellianism, personality traits, motivation for success.