

30. Шпенглер О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. 1. Гештальт и действительность / пер. с нем., вступ. ст. и прим. К. А. Свасьяна. М. : Мысль, 1993. 663 с.
31. Штомпка П. Социология социальных изменений / пер. с англ. М. : Аспект Пресс, 1996. 416 с.
32. Hayek F. A. The Sensory Order: An Inquiry into the Foundations of Theoretical Psychology. Chicago Press, 1999. 209 p.
33. Kevin Roberts on the VUCA world. URL: https://www.youtube.com/watch?v=mMzGuavTL_o.
34. Maddi S.R. Hardiness: The Courage to grow from Stress. *The Journal of Positive Psychology*. 2006. № 1 (3). P. 160–168.
35. United Nations Development Programme. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Bulding Resilience. *Human Development Report*. New York : Palgrave Macmillan, 2014. 226 p.
36. Wallerstein I. A. The modern world-system. N. Y. : Acad.press, 1974. Vol. 1. 410 s.

УДК 159.9: 316.62

doi: 10.15330/psp.23.18–26

Надія Вітюк, Святослав Вітюк

ПРОЯВИ МАКІАВЕЛЛІЗМУ В МІЖСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

У статті репрезентовано результати проведеного авторами теоретичного та емпіричного дослідження проблеми макіавеллізму. Розкрито зміст поняття «макіавеллізм», визначено основні маркери макіавеллізму в мотиваційній, когнітивній, емоційній та поведінковій сферах особистості. Подано результати дослідження рівня макіавеллізму студентської молоді, проаналізовано прояви макіавеллізму в міжособистісних стосунках студентів, розглянуто особистісні та соціальні наслідки їх маніпулятивної поведінки.

Ключові слова: макіавеллізм, маніпуляція, психологічний вплив, міжособистісна взаємодія, макіавелліст.

The article presents the results of the author's theoretical and empirical research on the problem of Machiavellianism. The meaning of the concept «Machiavellianism» has been revealed as a personality trait that has a strategy of interpersonal conduct whereby others are manipulated and deceived in the pursuit of one's own interests even though such actions are lacking a moral code. Moreover, it is pointed out that Machiavellianism in psychology is also considered as a personality syndrome, a behavioural strategy, a type of social adjustment, a mechanism of psychological protection. It is noticed that a machiavellist's psychological impact on other people is deliberate, intentional and purposeful.

The main markers of Machiavellianism in the motivational, cognitive, emotional and behavioral spheres of a personality have been determined. It is shown that people exhibiting high levels of Machiavellianism are characterized by interpersonal manipulation, such as the use of some well-tuned communication skills, pragmatism, affective coldness, cynical and traditionally amoral viewpoints adopted in order to promote their own goals/interests. People exhibiting low levels of Machiavellianism are characterized by tolerance towards others, empathy, helpfulness, kindness and ability to understand other people in social situations.

The empirical study was undertaken among the students. The results of the study highlighted that 68,3% of the respondents have high levels of Machiavellianism. It is defined that students quite often use different combinations of hidden and visible psychological influence in an interpersonal interaction such as manipulation, deceit, cynicism, flattery, ruthlessness, psychological

abuse, destructive criticism, psychological coercion, divulgation intimate secrets to third parties and etc. Students often lack the capacity to recognize emotions and interests of others and they ignore conventional morality to gain personal rewards. Statistically significant relationships have been established between the level of Machiavellianism among the students and their predisposition to indirect aggression, their ability to enhance problem situations in relationships, ritualization of aggression in communication, pleasure from aggression and manipulation of others.

Personal and social consequences of manipulative student behavior have been studied. The findings underscore the importance of students' ability to determine the character of psychological influence while interacting with other people and also teaching students how to be assertive.

Keywords: *machiavellianism, manipulation, psychological impact, interpersonal interaction, machiavellist.*

Актуальність дослідження. В умовах системної нестабільності вітчизняного суспільства спостерігається зростання інтересу серед науковців і населення щодо питання застосування маніпуляції в міжособистісній та масовій комунікації. Різним аспектам цієї проблеми присвячені дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених (І.Д. Бех, С.Л. Братченко, О.Л. Доценко, В.В. Знаков, Т.С. Кабаченко, С.Г. Кара-Мурза, В.М. Панкратов, О.О. Прокоф'єва, В.П. Шейнов, Е. Шостром, Е. Фромм та ін.), у працях яких проаналізовано феноменологію й технології маніпуляції, типи маніпуляторів, умови та способи протидії маніпуляції. Однак недостатньо вивченим у вітчизняній психології залишається макіавеллізм як стратегія міжособистісної поведінки та особистісна риса, що визначає схильність індивіда до маніпулювання іншими людьми.

Особливу соціальну значущість проблема макіавеллізму має стосовно юнацтва. Важливими завданнями цього етапу онтогенезу є визначення особистістю центральних і проміжних життєвих цілей, планування шляхів їх досягнення, завершення формування стійкої системи ціннісних орієнтацій. Водночас для молоді традиційно властиве порушення соціальних норм і настанов, формування нестандартних життєвих ставлень, уявлень та ідеалів. Для задоволення своїх потреб і здобуття успіху деякі юнаки й дівчата вдаються до деструктивного психологічного впливу на інших людей, застосовуючи маніпуляцію, психологічний напад, тиск і т. ін. Результати психологічних досліджень показують, що саме в період від 17 до 25 років показники рівня макіавеллізму є максимально високими, в порівнянні з іншими фазами життя людини [2; 13]. Стійка схильність до маніпулятивної взаємодії може мати негативні наслідки як для самих макіавеллістів, так і для людей, які стали об'єктом їх впливу, ускладнюючи самоактуалізацію кожної зі сторін та перешкоджаючи побудові суб'єкт-суб'єктних стосунків з оточенням. Макіавеллізм вважається однією з трьох соціально небажаних рис особистості, що в поєднанні з нарцисизмом і психопатією складають так звану «темну тріаду» (P. Jonason, V. Luevano, D. Pausus, K. Williams, J. Rauthmann, G. Kolar та ін.), яка зумовлює асоціальну поведінку.

Мета нашого дослідження полягала у вивченні рівня макіавеллізму та особливостей його прояву у міжособистісній взаємодії студентської молоді.

Виклад основних положень. Поняття «макіавеллізм» є похідним від прізвища італійського письменника та політичного діяча епохи Відродження Н. Макіавеллі, який у своїх працях, зокрема в трактаті «Державець», аналізує

стиль поведінки можновладця. Автор дає керівникові держави рекомендації щодо провадження зовнішньої і внутрішньої політики, наголошуючи на тому, що добрими є будь-які засоби, які використовуються для досягнення поставленої цілі й отримання політичної вигоди, навіть якщо це вимагає ігнорування норм суспільної моралі [4]. Згодом ідеї Макіавеллі з політичної площини було перенесено на інші види суспільних та міжособистісних стосунків.

Макіавеллізм трактується в довідковій літературі як «використання хитрості й лукавства в керуванні державою або взагалі в адмініструванні» [5], «політика, яку здійснюють підступними методами, нехтуючи нормами моралі заради досягнення мети» [3, с. 433]. У побутовій свідомості макіавеллізм традиційно асоціюється з обманом, хитрістю, підступністю, цинізмом, експлуатацією інших людей заради отримання власної користі.

У психології термін «макіавеллізм» розглядається в кількох аспектах:

- як особистісна риса або комплекс рис, що позначає схильність до маніпулювання іншими людьми в міжособистісних стосунках (С.В. Биков, Н.В. Гребінь, С.П. Дерев'янка, В.В. Знаков, Б.Г. Мещеряков, В.П. Шейнов, M. Ames, R. Christie, F.L. Geis, A. H. Kidd та ін.);

- установка на сприймання інших учасників взаємодії як об'єкта маніпуляції (В.В. Знаков, J.A. Shepperd, R.E. Socherman та ін.);

- механізм психічного захисту від зниження самооцінки та втрати самоповаги (С.В. Биков, Г.А. Іваніщук, О.Т. Соколова, Е.А. Щеглова, L.W. Murray, M.M. O'Kanes та ін.);

- стратегія соціальної поведінки, що характеризується застосуванням маніпуляції як основного засобу досягнення своєї мети (R. Byrne, P.H. Hawley, R.R. Miller, D. Near, D.S. Wilson, A. Whitten та ін.).

R. Christie та F.L. Geis макіавеллістами називають тих, хто розглядає інших людей як об'єкт маніпулювання для досягнення власних цілей. Макіавеллізм вчені аналізують як психологічний синдром, який ґрунтується на поєднанні когнітивних, мотиваційних і поведінкових характеристик особистості [10]. Основними психологічними складовими макіавеллізму як властивості особистості дослідники вважають, по-перше, переконання у тому, що іншими людьми можна й навіть потрібно маніпулювати; по-друге, конкретні вміння і навички маніпуляції [10].

С.В. Биков розглядає макіавеллізм як стійку рису особистості, що виявляє систему ставлень людини до інших людей і соціальної дійсності, відображає бажання і намір маніпулювати партнерами в міжособистісних стосунках [1, с. 71]. D.S. Wilson з колегами розглядають макіавеллізм як стратегію соціальної поведінки, що передбачає маніпулювання іншими людьми, причому часто проти їх інтересів, задля отримання особистої вигоди [14].

Таким чином, у різних визначеннях макіавеллізму, незалежно від того, чи розглядається він як особистісна властивість, чи як установка щодо взаємодії, чи як стратегія поведінки, наявні дві спільні характеристики: схильність суб'єкта впливу до маніпулювання іншими людьми і готовність нехтувати їхніми інтересами та етичними нормами заради бажаного результату.

Індивіди, яким властивий високий рівень макіавеллізму, характеризуються наполегливістю в досягненні мети, низькою емпатійністю, недовірливістю, критичністю в оцінках, байдужістю до соціального схвалення, переважно легкою адаптацією до змінюваних обставин соціальної взаємодії, здатністю розуміти психічні стани, потреби, фрустрації інших людей і впливати на них, прагматизмом у розв'язанні проблем та завдань, прагненням контролювати ситуацію, поведінку і думки інших людей. Такі особи більше цінують владу й зиск, аніж міжособистісні стосунки.

Низький макіавеллізм вказує на такі якості характеру, як толерантність, емпатійність, відкритість у контактах, доброзичливість, поступливість. Індивідам з низьким рівнем макіавеллізму властиве прагнення до взаєморозуміння і співпраці, для них важливим є визнання з боку оточення, відповідність поведінки загальноприйнятим етичним нормам, орієнтація не тільки на власні інтереси, але й на інтереси партнерів по взаємодії. Однак це не означає, що низькі макіавеллісти зовсім не застосовують маніпуляцію.

D.S. Wilson, D. Near, R.R. Miller стверджують, що макіавеллізм потрібно розглядати як кількісну характеристику. Вчені зауважують, що кожна людина по-різному здатна до маніпуляції, але деякі люди до такої поведінки більш схильні й здібні, аніж інші [14]. Високі макіавеллісти практикують більшу кількість і різноманітність способів маніпулятивної поведінки, ніж низькі (R. Christie, F.L. Geis, J.A. Shepperd, R.E. Socherman) [10; 13]. Стратегії досягнення макіавеллістами цілей можуть характеризуватися як жорсткою конкурентністю, так і успішною кооперацією (P.H. Hawley, D.S. Wilson та ін.) [11; 14]. Результати психологічних досліджень вказують на відсутність однозначного зв'язку між макіавеллізмом та інтелектом, тривожністю, рівнем домагань, психологічною стійкістю, самооцінкою особистості.

Таким чином, макіавеллізм проявляє себе на рівні таких особистісних складових, як:

- мотиваційна – виражається у високій актуалізації потреби індивіда в досягненні поставлених цілей, ставленні до інших людей як об'єкта впливу й засобу реалізації своїх планів;
- когнітивна – володіння знаннями про психологічні чинники та закономірності людської поведінки, розуміння специфіки психологічного впливу на інших людей;
- емоційна – здатність розпізнавати емоції, почуття інших людей і впливати в поєднанні з низькою емпатійністю («синдром емоційної холодності» [10]);
- поведінкова – розвинуті вміння й навички аналізу та програмування комунікативних ситуацій, психологічного впливу на інших людей.

У поведінці макіавеллізм слід відрізнити від маніпуляції, хоч окремі дослідники їх фактично ототожнюють [2; 8]. Макіавеллісти, як і маніпулятори, прагнуть досягти бажаного для них результату шляхом застосування щодо інших людей нефізичних видів впливу, навіть якщо це суперечить інтересам та потребам об'єкта впливу. Однак, на відміну від маніпуляції, яка передбачає прихований вплив на установки й поведінку учасників взаємодії, макіавеллізм

вирізняється поєднанням як завуальованого, так і відкритого спонукання інших осіб до прийняття певних рішень і виконання відповідних дій. Для досягнення своїх цілей макіавеллісти можуть застосовувати різноманітні види психологічного впливу, комбінуючи прохання, лестощі, раціональне переконання, обман, маніпуляцію, психологічний напад, стимулювання до наслідування, примус, деструктивну критику, шантаж, угоду, демонстрацію сили, ультиматум, ігнорування тощо. Цей вплив є усвідомлюваним, умисним, спрямованим на конкретний результат.

Разом з тим слід зауважити, що макіавеллізм не завжди означає деструктивний вплив і експлуатацію інших людей з егоїстичними намірами. У складних, кризових, невизначених ситуаціях життєдіяльності самої людини, соціальної групи або всього суспільства ця якість і відповідна стратегія поведінки актуалізується потребою у швидкому й ефективному вирішенні проблеми. Проте поведінка макіавелліста може бути оптимальною саме в окремих ситуаціях, але не в тривалих і близьких стосунках.

Деякі дослідники вказують на успішність високих макіавеллістів у досягненні цілей – у зв'язку з їх здатністю більш результативно, у порівнянні з низькими макіавеллістами, виконувати поставлені завдання, здобувати престиж, владу, фінансовий успіх, досягати кар'єрних висот (В. Шейнов, N. Ahmad, I.N.T. Abdullah, N. Ibrahim, N.E. Ngah, R. Ismail, S.M. Zin) [8; 15]. Водночас інші вчені вказують, що успішність макіавеллістів у професійній сфері досить суперечлива й залежить від специфіки діяльності організації, стійкості рівня її корпоративної культури, формального статусу макіавелліста [9; 12; 14]. Виникає також проблемне питання про вплив макіавеллістів на ділові й неформальні стосунки між членами соціальної групи, характер соціально-психологічного клімату групи, соціометричний статус самих макіавеллістів.

Діагностика рівня макіавеллізму та його проявів у міжособистісній взаємодії студентської молоді здійснювалася нами за допомогою авторської анкети, методик «Mach-IV» (автори – R. Christie, F.L. Geis, адаптація В.В. Знакова) [2] і «Визначення інтегральних форм комунікативної агресивності» (автор – В. Бойко) [7]. У дослідженні, яке проводилося у 2018–2019 рр., брали участь 60 студентів спеціальностей «Психологія» і «Політологія» Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника.

Результати опитування студентів за методикою «Mach-IV» показали, що у 68,3% з них наявний високий рівень макіавеллізму. Низький макіавеллізм властивий 31,7% респондентам. Як бачимо, більшість студентів характеризуються високим ступенем схильності до використання психологічного впливу на інших людей з метою задоволення своїх потреб, не заважаючи на інтереси партнерів по взаємодії, а також концентрацією на власних цілях, завданнях, бажаннях, почуттях, успіхах і перемогах.

Під час проведення дослідження ми враховували зауваження вчених про те, що макіавеллістичні установки й переконання, які, власне, й діагностує «Мак-шкала», можуть не співпадати з діями людини в реальних ситуаціях і реалізовуватися в поведінці «автономно» [2]. Тому дослідження ознак застосу-

вання макіавеллізму в міжособистісних стосунках молоді здійснювалося нами за допомогою анкетування. Під час складання анкети ми опиралися на теоретичні положення про деструктивний вплив та його різновиди О.В. Сидоренко [6], критерії прояву макіавеллізму в поведінці, визначені R. Christie, F.L. Geis, P.H. Hawley [10; 11].

Внаслідок аналізу та узагальнення отриманих даних анкетування ми з'ясували, що у студентській взаємодії маніпуляція використовується досить часто – так само як і відкрите переконання, психологічний напад, психологічний примус. Приміром, 51,7% опитаних юнаків і дівчат вказали в анкетах, що іноді під тиском інших студентів були змушені робити те, що не входило в їхні плани раніше. 73,3% респондентів зізналися, що їм доводилося переживати образу, розчарування, гнів від усвідомлення того, що їхні одногрупники або інші студенти виявилися нещирими у стосунках, використали їх для отримання чогось бажаного особисто для себе, не виконали власних обіцянок.

Також у практиці міжособистісної взаємодії одні студенти щодо інших застосовували такі види психологічного впливу:

- прохання, вмовляння, переконування (про це зауважили 60% респондентів);
- так звані «дружні», нібито невинні, натяки на помилки або невдачі, яких співрозмовники припустилися раніше (66,7%);
- жартівливе згадування в розмові «старих гріхів», які примушували ніяковіти (66,7%);
- докори, претензії, гостру критику (46,7%);
- перебирання на себе функцій лідера та керівника, які об'єктивно належать іншим особам (51,7%);
- нав'язування непроханих порад і рекомендацій (43,3%);
- принизливі, образливі судження про особистість того чи іншого студента (40%);
- осуд, висміювання дій та вчинків (35%);
- несанкціоновані вказівки й завдання іншим студентам (21,6%);
- розголошення фактів з особистого життя студента, які він хотів би залишити в таємниці (18,3%);
- погрози щодо застосування якихось санкцій, залякування можливими негативними наслідками (5%).

Поєднання перелічених вище видів психологічного впливу, що застосовуються юнаками й дівчатами з метою задоволення власних потреб, є маркерами макіавеллізму в їхніх міжособистісних стосунках. Наслідками такої суб'єкт-об'єктної взаємодії є відсутність взаєморозуміння й довіри в студентських групах, погіршення їх соціально-психологічного клімату, зниження ефективності спільної діяльності, ускладнення комунікації і виникнення конфліктів між студентами.

Поведінка осіб, схильних до застосування маніпуляції у міжособистісних контактах, характеризується завищеними домаганнями щодо своїх співрозмовників, критичністю у сприйманні й оцінці подій, застосуванням конфліктогенів,

провокацією конфліктних ситуацій. Діагностика показників комунікативної агресивності студентів, що проводилася нами за допомогою методики В. Бойка, показала такі результати:

- 45% студентів характеризуються невисоким рівнем комунікативної агресивності;
- 41,6% юнаків і дівчат властивий середній рівень схильності до агресії у спілкуванні;
- 6,7% студентів мають підвищений рівень агресії;
- 5% респондентів наявний низький рівень комунікативної агресивності;
- 1,7% респондентів характеризуються дуже високим рівнем комунікативної агресивності.

Більш детальний аналіз отриманих показників дозволив визначити рівень схильності студентів до застосування конкретних форм комунікативної агресії, а також оцінити такі параметри агресивності, як спонтанність, здатність до гальмування і переключення, рівень задоволеності від використання агресії та інших. Кожен із цих вимірів оцінювався в інтервалі від 0 до 5 балів. У результаті обчислення середніх показників по усій сукупності студентської вибірки нами були отримані такі дані за окремими шкалами:

- «Схильність до агресії» – середнє значення по вибірці склало 2,64 бала;
- «Схильність до відображеної агресії» – 2,72 бала;
- «Провокування агресії в оточення» – 2,5 бала;
- «Аутоагресія» – 2,12 бала;
- «Анонімна агресія» – 1,64 бала;
- «Невміння переключати агресію на діяльність чи неживі предмети» – 2,86 бала;
- «Задоволення від агресії» – 2,12 бала;
- «Нездатність стримувати агресію» – 1,76 бала;
- «Ритуалізація агресії» – 1,48 бала.

Як бачимо, студентська молодь на загал характеризується середнім рівнем схильності до вияву агресії у спілкуванні та провокації інших учасників взаємодії до конфліктної поведінки. Водночас слід зауважити, що навіть такі показники комунікативної агресивності є сприятливим підґрунтям для застосування юнаками й дівчатами маніпуляції й відкритого психологічного тиску.

Достовірність зв'язку між показниками рівня макіавеллізму респондентів та їх схильності до агресивної комунікативної поведінки підтверджувалася за допомогою розрахунку коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена. Було виявлено позитивний зв'язок між рівнем макіавеллізму і такими показниками комунікативної агресивності, як: анонімна агресія ($r=0,49$, при $p<0,05$), спонтанність вияву агресії у поведінці індивіда ($r=0,36$), задоволення від агресії у поведінці індивіда ($r=0,38$), провокування агресії в інших учасників комунікації ($r=0,3$), ритуалізація агресії в комунікації ($r=0,28$).

Такі дані свідчать про те, що чим вищим є рівень макіавеллізму студентів, тим більше вони схильні до застосування маніпуляції й непрямой, завуальованої агресії у стосунках, а також до використання конфліктогенів, стимулюю-

вання конфліктів, неконтрольованого вияву агресії. Крім того, високий макіавеллізм пов'язаний з отриманням індивідом задоволення від застосування агресії й підбурювання інших людей до її виявів, що дає можливість контролю над їх поведінкою та маніпулювання ними.

Висновки. Макіавеллізм є особистісною рисою, що визначає схильність індивіда до свідомого й цілеспрямованого застосування об'єктних стратегій психологічного впливу з метою досягнення конкретних цілей, навіть якщо це суперечить нормам суспільної моралі й інтересам інших людей. Макіавеллізм проявляється в мотиваційній, когнітивній, емоційній та поведінковій сферах особистості.

За результатами проведення емпіричного дослідження серед студентської молоді з'ясовано, що дві третини студентів характеризуються високим рівнем макіавеллізму. У міжособистісній взаємодії вони досить часто застосовують різні комбінації таких видів відкритого та прихованого психологічного впливу, як: маніпуляція, переконання, прохання, психологічний напад, формування прихильності, деструктивна критика, психологічний примус тощо. Намагаючись задовольнити власні потреби, студенти часто нехтують інтересами й почуттями один одного, зосереджуються на власних бажаннях, почуттях, планах і перемогах. Встановлено статистично значущі зв'язки між рівнем макіавеллізму студентів і схильністю до прихованого вияву агресії, здатністю до стимулювання проблемних ситуацій у міжособистісних стосунках, задоволенням від проявів агресії і маніпулювання іншими людьми.

Загалом, зважаючи на те, що студентська молодь тривалий час живе у суспільстві, що характеризується тривалими трансформаціями, нестабільністю у багатьох сферах життєдіяльності, поєднанням різного роду криз, такі результати дослідження є цілком зрозумілими. Студенти застосовують різноманітні, практично всі доступні для них, оптимальні і припустимі, з їх особистої точки зору, способи досягнення життєвих цілей та задоволення власних потреб. Однак при цьому нерідко вони нехтують моральними нормами, почуттями й інтересами інших осіб. Очевидним є й те, що макіавеллізм негативно позначається на емоційному стані партнерів по взаємодії та на характері стосунків між студентами. Тому важливим є розвиток у здобувачів вищої освіти вміння визначати характер психологічного впливу у взаємодії з іншими людьми, а також формування у них навичок асертивної поведінки.

Перспективи подальших наукових розвідок у даному напрямку вбачаємо у вивченні гендерних особливостей макіавеллізму і визначенні соціометричного статусу студентів-макіавеллістів.

1. Быков С. В. Макиавеллизм как механизм манипуляции и психологической защиты у студентов гуманитарных и технических направлений образования. *Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия «Психология»*. 2015. № 1 (17). С. 71–82.
2. Знаков В. В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования. *Психологический журнал*. 2000. Том 21. № 5. С. 16–22.
3. Куньч З. Й. Універсальний словник української мови. Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2005. 848 с.
4. Мак'явеллі Н. Флорентійські хроніки; Державець. Харків : Фоліо, 2007. 511 с.

5. Політологічний енциклопедичний словник / уклад.: Л. М. Герасіна, В. Л. Погрібна, І. О. Поліщук та ін.; за ред. М. П. Требіна. Х. : Право, 2015. 816 с.
6. Сидоренко Е. В. Личностное влияние и протivotояние чужому влиянию. *Психология влияния* / сост. А. В. Морозов. СПб. : Питер, 2001. С. 11–31.
7. Фетискин Н. П., Козлов В. В., Мануйлов Г. М. Социально-психологическая диагностика развития личности и малых групп. М. : Изд-во Института Психотерапии, 2002. 339 с.
8. Шейнов В. П. Манипулирование и защита от манипуляций. СПб. : Питер, 2014. 304 с.
9. Corzine J. B., Buntzman G. F. Machiavellianism in U. S. Bankers. *International Journal of Organizational Analysis*. 1999. № 7 (1). P. 72–83.
10. Christie R., Geis F. L. *Studies in Machiavellianism*. New York : Academic Press, 1970. 430 p.
11. 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.
12. Karkoulіan S., Samhat A., Messarra L. The relationship between Machiavellianism and career development. *Journal of Organizational Culture, Communications and Conflict*. 2010. № 14 (1). P. 1–11.
13. 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. № 6. P. 1448–1459.
14. Wilson D. S., Near D., Miller R. R. Machiavellianism: A Synthesis of the Evolutionary and Psychological Literatures. *Psychological Bulletin*. 1996. Vol. 119. № 2. P. 285–299.
15. Zin S. M., Ahmad N., Ngah N. E., Ismail R., Abdullah I. H. T., Ibrahim N. Effects of Machiavellianism on Ingratiation in Organizational Settings. *Canadian Social Science*. 2011. № 7 (2). P. 183–190.

УДК 159.9: 316.6

doi: 10.15330/psp.23.26–35

Олександра Гринчук, Надія Назарійчук

ІМІДЖ МАЙБУТНЬОГО ПСИХОЛОГА: ОСОБЛИВОСТІ УЯВЛЕНЬ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

У статті розкривається зміст поняття «імідж». Проаналізовано основні підходи до виокремлення складових іміджу майбутнього психолога. На основі аналізу визначено три базових складових іміджу майбутнього психолога: професійно-важливі якості, зовнішньо-поведінкові та індивідуальні характеристики і їх показники. Висвітлено результати емпіричного дослідження уявлень студентів про імідж майбутнього психолога, що формується у процесі навчання. Зроблено висновок про несформованість професійно-важливих якостей майбутніх психологів.

Ключові слова: імідж, складові іміджу, професійно-важливі якості особистості, зовнішньо-поведінкові характеристики, індивідуальні характеристики майбутнього психолога.

The article deals with the analysis of the content of the concept of «image». The image is defined as an image that consists of external and internal indicators and is formed purposefully for influencing the environment in order to form the general impression that the person wants to demonstrate.

The basic theoretical approaches to the identification of the components of the image of the would-be psychologist are analysed. Three basic components of the image of the would-be psychologist are identified: the professionally important qualities, the external-behavioural and