

УДК 159.922

© А.М. Яцюк, Р.Е. Калінчева, 2020

<http://orcid.org/0000-0003-0854-1795>

<http://orcid.org/0000-0002-5871-7819>

<https://doi.org/10.33989/2226-4078.2020.1.195241>

**ЯЦЮК Анастасія Миколаївна**

*кандидат психологічних наук, доцент кафедри загальної та соціальної психології Херсонський державний університет*

**КАЛІНЧЕВА Руслана Едуардівна**

*здобувач СВО «бакалавр» з психології  
Херсонський державний університет*

## **ПСИХОЛІНГВІСТИЧНІ МАРКЕРИ МАКІАВЕЛЛІСТИЧНОЇ ОСОБИСТОСТІ**

*У статті викладено результати емпіричного дослідження прояву макіавеллізму у контексті авторської казки. Розкрито та проаналізовано складові макіавеллізму та особистісні риси, які супроводжують макіавеллізм, такі як демонстрація інтелекту, сміливість, амбітність, наполегливість та егоїстичність. Теоретично обґрунтовано схожі та відмінні риси між макіавеллізмом та маніпуляцією. Термін «макіавеллізм» найчастіше вживається у значенні риси особистості, а маніпуляція – це опосередкований або прямий вплив, певна стратегія поведінки. З метою виявлення осіб з високим рівнем макіавеллізму та подальшим аналізом психолінгвістичних маркерів у контексті авторської казки, експериментальне дослідження проходило у три етапи, за допомогою наступних методів: проведення тренінгової роботи (мета – налаштувати учасників дослідження на участь та спостереження за поведінковими проявами макіавеллізму); заповнення шкали «Макіавеллізм» розробленої Р. Крісті та Ф. Гейс, адаптована В. Знаковим (з метою визначення осіб з високим рівнем макіавеллізму); написання та психолінгвістичний аналіз авторської казки (з метою виокремлення психолінгвістичних маркерів макіавеллізму). Участь у дослідженні взяли 15 студентів Херсонського державного університету віком від 17 до 20 років. Результати представлені у основній частині статті: по-перше, зроблено опис вправ авторського тренінгу «Мерцїй до мети»; по-друге, представлено авторський алгоритм аналізу казки учасників; по-третє, виокремлено психолінгвістичні маркери осіб з високим рівнем макіавеллізму. У висновках зазначені поведінкові, когнітивні та емоційні маркери макіавеллізму. Наукова новизна роботи полягає у тому, що вперше на емпіричному рівні було використано наративний аналіз, а саме метод казкоаналізу, з метою дослідження макіавеллістичної особистості.*

*Отримані результати можуть бути використані для подальших психолінгвістичних досліджень, розробки діагностичного та терапевтичного інструментарію.*

**Ключові слова:** *особистість, макіавеллізм, маніпуляція, міжособистісне спілкування, казкоаналіз, тренінгова робота.*

**Постановка проблеми.** Зазвичай, згадки будь-якої людини про психологічний вплив мають негативне забарвлення, і на це є свої причини. Люди маніпулюють іншими, тому що це дозволяє їм відчутися своєю владою і уникнути відповідальності. Однак маніпуляція має і зворотну сторону – неможливо досягнути психологічної близькості з людиною, якою намагаємося маніпулювати, адже в основі цих відносин немає ні чесності, ні щирості. Визначивши ситуацію, люди починають вибудовувати позиції, що дозволяють їм досягти власних цілей в заданих обставинах. І дуже часто, самі того не розуміючи, вони звертаються до психологічного впливу, як до менш затратного ресурсу.

За останні 50 років темі психологічного впливу була присвячена достатня кількість емпіричних досліджень. Все частіше учені гуманітарних наук намагаються вирішити питання, які входять до цього проблемного кола: які стратегії найчастіше використовують у повсякденній міжособистісній взаємодії (Р. Чалдіні), як вибір тактик поведінки залежить від особистісних властивостей людини (Дж. Хігінс), ситуації, статусу, від того, чи індивід, на якого впливають, є знайомим чи незнайомим, один він або в групі. Та досі залишається не вивченим прояв макіавеллізму через психолінгвістичні конструкти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зарубіжні психологи зазвичай розуміють макіавеллізм, як схильність людини в ситуації міжособистісного спілкування маніпулювати іншими людьми тонкими, ледь помітними або не фізично агресивними способами, такими як лестощі, обман, підкуп та залякування (Ames, 1979). Макіавеллізм варто розглядати як кількісну характеристику. Тобто, кожна людина, в однаковій мірі схильна маніпулювати іншими, але у різній частотності прибігає до такого методу міжособистісного спілкування.

Дослідники макіавеллізму як психологічного феномену Р. Крісті та Ф. Гейс, виокремлюють основні складові макіавеллізму, як властивості особистості:

1. Впевненість суб'єкта в тому, що при спілкуванні з іншими людьми, ними можна, і навіть потрібно, маніпулювати.
2. Навички. Конкретні уміння маніпулювати (Christie, Geis, 1970).

Макіавеллістичні переконання і навички можуть не співпадати і реалізовуватись автономно. У доказ цього твердженню В. Знаковим, було проведено дослідження направлене на вивчення проявів макіавеллізму в онтогенезі. Було визначено, що одні діти переймають у батьків систему переконань, яка опосередковано впливає на їх поведінку, а інші – наслідують успішні маніпулятивні засоби, що активно використовують їх батьки, однак не переймають у них макіавеллістичних переконань (Знаков, 2002). Отже, макіавеллістичні переконання проникають у свідомість людини, тим самим програмуючи її поведінку, і змінюючи матрицю, що відповідає за формування рис характеру людини. У той час як маніпуляція має поверховий вплив на свідомість людини.

Люди з високим рівнем макіавеллізму завжди схильні демонструвати свої сильні сторони. Вони роблять це незалежно від ситуацій і обставин. У спілкуванні вони, найчастіше, орієнтуються тільки на себе, а не на партнера. Макіавеліст розумний, сміливий, амбітний, наполегливий та егоїстичний. Йому характерна конструктивна і домінантна стратегія поведінки. Людина з низьким рівнем макіавеллізму, найчастіше боягузлива, нерішуча, легко піддається впливу, чесна, сентиментальна та надійна.

Прогнозуючи поведінку макіавеллістичної особистості, доречніше розглядати її у поєднанні з такими психологічними рисами, як нарцисизм та психопатія. Макіавеллізм, нарцисизм та психопатія разом утворюють «темну тріаду», яка на асоціальному рівні поведінки приводить до схильності к насиллю (Jonason, 2009).

Маніпуляцію нерідко порівнюють з макіавеллізмом. І дійсно, ці поняття настільки тісно переплетені, що відрізнити їх майже неможливо. Трактуючи сутність маніпуляції та

макіавеллізму, можна сказати, що вони співвідносяться один до одного, як компетентність та компетенція, як ціле та частинка цілого. Тобто, термін «макіавеллізм» найчастіше уживається у значенні риси особистості (макіавеллістична особистість), а «маніпуляція» – це опосередкований або прямий вплив, управління, контроль та програмування думок об'єкта, на який спрямована дія. Так само, існує думка (Знаков, 2000), що людина може вже народитися макіавеллістичною особистістю, і уміти застосовувати вродженні навички, не усвідомлюючи це. А маніпулятором людина не народжується, а стає, щоб уникнути неприємностей і домогтися бажаного.

Ще однією особливістю маніпуляції є те, що при такій поведінці, суб'єкт маніпуляції не тільки спонукає особистість до певної дії, а й усіма методами змушує думати, що вона сама прагне зробити це (Карнегі, 2018). Саме тому у буденній свідомості переважає переконання, що маніпуляції є чимось негативним. Проте, ми розуміємо, що насправді у процесі маніпуляції участь приймають дві сторони – суб'єкт та об'єкт впливу. Тобто, якщо об'єкт маніпулятивної поведінки, під впливом суб'єкта, змінює або корегує власну думку, погляди, настрій і позицію взагалі – акт маніпуляції відбувся. Якщо ж людина не піддається і відкрито відстоює свої права на будь-що – акт маніпуляції не відбувається. А отже, маніпуляція – не насилля, а спокуса. Кожна людина наділена силою духу, волею, мужністю, тому може протистояти спокусам. А чи стане вона це робити, чи ні, залежить від неї самої.

Основними ознаками типу особистості так званого «професійного маніпулятора» є:

1. Прагнення оволодіти волею партнера. Маніпулятор завжди буде прагнути поставити партнера по спілкуванню у залежне становище. Цю залежність він буде черпати у слабостях та страхах іншого, у будь-яких бажаннях, від яких особа не спроможна звільнитися (жага грошей, влади, слави, визнання, любові).

2. В його судженнях домінує заклик не до об'єднання, а до відокремлення. Маніпулятор буде переконувати «жертву» у необхідності боротьби «за місце під сонцем», у необхідності позиції сили – чим більше твоя сила і здатність контролювати інших, тим вище ти піднімаєшся як господар становища; з

людьми потрібно не дружити, а сварити їх між собою, щоб швидше перемогти. До того ж, інтрига – найвідоміша ознака маніпулятора. Інший – це завжди лише засіб досягнення власних цілей (Волинець, 2010).

Спираючись на цілковите розуміння хто такий «професійний маніпулятор» і його позицію під час взаємодії можна виокремити типи маніпулятивної поведінки. Згідно з Е. Шостромом, кожна людина є в тій чи іншій мірі є маніпулятором. Але маніпуляція зовсім не обов'язково є необхідним елементом життя. Щоб обійтись без маніпуляції, потрібно зрозуміти її сутність і стати психологічно досвідченим. Так, деякі маніпулятори, ознайомившись з багатьма літературними джерелами та засвоївши методи маніпуляції, можуть вийти на новий рівень маніпуляції. Психологічна література і психологічна термінологія надають їм виправдання і обґрунтування, чому вони не можуть чинити інакше. Тому, дотримуючись думки, що у кожному із нас «живе» маніпулятор, Е. Шостром виокремив кілька типів маніпуляторів:

1. *Диктатор*. Перебільшує свою силу. Домінує, наказує, і робить усе, щоб керувати своїми жертвами.

2. *«М'який»*. Зазвичай жертва «Диктатора», і його протилежність. Домагається чималої майстерності у взаємодії з ним. Перебільшує свою чутливість, багато забуває, не чує, мовчить.

3. *Обчислювач*. Перебільшує свій контроль. Обманює, перебільшує, намагається перехитрити і перевірити інших людей.

4. *Докучливий*. Перебільшує свою залежність. Це особистість, що прагне бути об'єктом турбот, дозволяє іншим робити за неї роботу.

5. *Хуліган*. Перебільшує свою агресивність, жорстокість, недоброзичливість.

6. *«Гарний хлопець»*. Схильний перебільшувати свою дбайливість, любов, «вбиває» своєю добротою. У певному сенсі, зіткнення з ним набагато шкідливіше, ніж з «Хуліганом».

7. *Суддя*. Перебільшує свою критичність. Нікому не вірить, сповнений обвинувачень, обурення, нікого не прощає.

8. *Захисник*. Протилежність «Судді». Надмірно підкреслює свою підтримку і поблажливість до помилок. Він шкодить

іншим, співчуваючи їм понад усе, не даючи своїм «підзахисним» змоги стати на ноги і рости самостійно. Замість того щоб зайнятися своєю справою, готовий піклуватися про потреби інших (Шостром, 2008).

Особливістю, яка об'єднує всі типи воєдино у значенні «маніпулятор», є те, що не дивлячись на бажання маніпуляторів керувати іншими, вони так само потерпають від власної поведінки. Протягом усього шляху становлення маніпулятора, як професіонала своєї справи, він піддається різним внутрішнім модифікаціям.

Отже, макіавелліст – це суб'єкт, який маніпулює іншими на основі власного кредо, тобто певних життєвих принципів, які слугують для нього виправданням маніпулятивної поведінки. Маніпулювання іншими людьми, на його думку, відповідає природі людини, тому він не бачить в цьому нічого поганого. Для такої особи найбільш ефективний спосіб досягнення своїх цілей – використовувати для цього інших людей. Як тактика, маніпуляція застосовується ким завгодно і де завгодно. Будь-яке використання міфів, метафори або переключення уваги на іншу тему є своєрідним маніпулюванням. Виходячи з цього, ми можемо стверджувати, що людина може застосовувати маніпуляцію навіть декілька разів на день, але у такому випадку, вона може нести як конструктивний, так і деструктивний характер. Вона не потребує великої кількості емоційних та розумових затрат і обертається як щодо суб'єкту впливу, так і щодо маніпулятора, процесом, який у меншій мірі переступає волю людини. Порівнюючи маніпуляцію та макіавеллізм, варто розуміти, що різниця між маніпуляцією та макіавеллізмом розкривається у тій самій мірі, як і взаємозв'язок. Спільне те, що маніпуляція і макіавеллізм є однаково психологічним впливом на свідомість людини. Відмінність макіавеллізму від маніпуляції полягає у тому, що макіавеллізм є психологічним впливом, який здійснюється прихованими шляхами, методами та намірами, такими як обман, лестощі та підкуп.

**Завдання** статті полягає у висвітленні результатів емпіричного дослідження прояву макіавеллізму у контексті авторської казки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При дослідженні макіавеллістичної спрямованості особистості нами

було застосовано принцип розвитку, що передбачає розгляд того, як явища змінюються в процесі розвитку під дією різних причин, згідно яких зміни відбуваються закономірно: переходи від одних форм до інших не мають хаотичного характеру навіть тоді, коли містять елементи випадковості й варіативності.

Методико-технологічний рівень методології здійсненого дослідження склали: стандартизована методика «Мак-шкала», поведінковий експеримент, психолінгвістичний аналіз авторських казок досліджуваних.

Нами було проведено експериментальне дослідження з метою виявлення осіб з високим рівнем макіавеллізму та подальшим аналізом психолінгвістичних маркерів у контексті авторської казки.

Дослідження проходило у три етапи:

1. Проведення тренінгової роботи (поведінковий експеримент).

2. Заповнення шкали «Макіавеллізм».

3. Написання авторської казки.

З метою стимулювання учасників до прояву активності у досягненні поставлених цілей та спостереженню за їх домінуючими способами отримання бажаного, нами був розроблений і проведений тренінг «Скоріш до мети», у якому взяли участь 15 осіб віком від 17 до 20 років. Час проведення тренінгу – 1 година. Основними вправами тренінгу були вправи:

1. Вправа «Їжак». Вправа проводиться в парах. Один із пари «згортається» в клубочок і зберігає положення. Завдання другого – розгорнути його, знайти підхід, встановити взаєморозуміння створити умови, при яких «їжачок» захоче сам розкрутитися. Після чого учасники міняються ролями. Вправа закінчується обговоренням.

2. Вправа «Мерщій до своєї цілі». Кожному з учасників надається клейкий аркуш паперу, на якому він має написати ціль, яка на сьогоднішній день є актуальною для нього. Після чого, тренер просить приклеїти аркуш на підлогу будь-де в аудиторії. Коли завдання виконано, учасники встають, беруться за руки і одночасно мають дотягнутися до власної цілі. Ця проста вправа має діагностичний ефект не тільки у випадку цілепокладання, а й тому, що учасник демонструє власну поведінку, яка може містити передумови макіавеллізму.

Під час тренінгу ми відстежили макіавеллістичну стратегію поведінки у 70 % випадків. Наприклад: у першій вправі учасник А. спочатку намагався домовитись з опонентом, а коли той не піддався, спробував силоміць вплинути на нього. Людина з макіавеллістичною стратегією поведінки не вміє програвати, тому намагається використати будь-які методи досягнення цілі, просуваючись від примітивних до тих, які на його думку є більш дієвими.

Під час проведення та обговорення другої вправи ми виявили форму поведінки, яка є спробою створити ілюзорну взаємовигоду, і цим самим максимальнo заощадити власні життєві ресурси. Така людина зазвичай володіє мистецтвом навіювання, вона з легкістю може запевнити будь-яку людину у правоті власної думки або стратегії, і повести за собою інших. А за умови досягнення цілі, самостійно отримує усі «золоті» нагороди.

Отже, завдяки тренінгу, ми змогли систематично диференціювати та виокремити окремі властивості макіавелліста. Шляхом перенесення учасників у штучно створенні умови, що вимагали досягнення певної цілі, ми змогли прослідкувати за дієвими проявами особистості, такими як егоїзм, агресивність та підкуп, і порівняти образи сильного та слабого макіавелліста. У результаті, ми дійшли висновку, що обов'язковою складовою макіавеллістичного впливу є наявність суб'єкту впливу, адже слабкий, невпевнений у своїх можливостях маніпулятор, обирає самостійний, незалежний шлях досягнення цілі.

По завершенню тренінгу ми попросили учасників заповнити шкалу «Макіавеллізм» та написати авторську казку.

Шкала «Макіавеллізм», або Мак-шкала розроблена Р. Крісті та Ф. Гейс, адаптована В. Знаковим, є психодіагностичною методикою, яка спрямована на виявлення та кількісну оцінку специфічної форми психологічного захисту (або комплексу захистів), поведінки, соціальної позиції та відповідної особистісної орієнтації, які поєднуються у відповідному понятті «Макіавеллізм». Шкала «МАК» була включена задля виявлення осіб з високим показником рівня макіавеллізму та подальшим їх дослідженням (аналіз авторської казки).



Надалі, після обробки шкали «МАК» й визначення рівня макіавеллізму, отримані результати ми порівняли із психолінгвістичними маркерами, що виокремили у контексті казки. Казка, як метод дослідження широко використовується у сучасній психології, адже в казках на символічному рівні відображаються основні психологічні проблеми людей – наші архетипічні внутрішні конфлікти. Доцільність використання методу казкоаналізу поруч із стандартизованими методиками, а також механізм створення авторської інструкції та способу аналізу авторської казки, були описані нами у попередніх суміжних дослідженнях (Одінцова, 2014).

На етапі написання авторської казки, нами була задана інструкція до казки: «В одному віддаленому королівстві, на околиці невеличкого селища, жив(ла) герой/героїня на ім'я ... . І одного разу, відкрилася йому/їй велика таємниця: його/її призначенням було стати королем/королевою, але ще в дитинстві, шляхом підступної змови, він/вона був(ла) позбавлений(а) спадщини та відправлений(а) на виховування літньою парою, які й виростили його/її. Але тепер, роки потому, герой/героїня вирішив(ла) повернути те, що по праву належить йому/їй. Так і почалася подорож нашого(ї) героя/героїні».

Наведена інструкція є початком казки кожного досліджуваного. Вона сформована таким чином, щоб підвести автора до історії, в якій центральною темою є досягнення мети, адже макіавеллізм можливо виявити лише у ситуації, яка потребує активних дій від людини. Інструкція дозволяє уникнути другорядної, менш важливої інформації і зосередити увагу досліджуваного на основній цілі й сюжетній лінії. Королівство у казці є символом боротьби, сили та завоювання. Тому, центральною темою авторської казки, ми обрали «завоювання королівства».

Аналіз написаних авторських казок здійснювався за розробленим нами алгоритмом:

1. Опис образу головного героя за юнгіанською концепцією, а саме, психологічні характеристики, що відображають самість автора казки.

2. Стать героя. Чи відповідає стать героя статі автора.

3. Яким шляхом головний герой досягнув мети (самотужки чи за допомогою інших; аналіз взаємодії головного героя з іншими героями казки).

4. Аналіз контексту.

5. Визначення мотиваційних, поведінкових та когнітивних психолінгвістичних маркерів.

За основу визначення та інтерпретації отриманих слів-маркерів, ми обрали тлумачення поняття макіавеллізму Р. Крісті та Ф. Гейса, які формулюють розуміння цього поняття, як психологічного синдрому, що базується на поєднанні когнітивних, мотиваційних та поведінкових характеристик (Christie, Geis, 1970). Ці категорії були взяті нами за основу для диференціації психолінгвістичних маркерів.

*Таблиця 1*

***Приклади психолінгвістичних маркерів макіавеллізму у казках досліджуваних***

Поведінкові	Мотиваційні	Когнітивні
1. Злодій був знищений. 2. І він цим скористався. 3. А усі інші продовжили страждати. 4. Довів істину до приналежності до царської крові. 5. Як тільки вона отримала достатньо інформації, вона підійшла. 6. Не втратила контроль над ситуацією. 7. Вона пішла, нічого не пояснюючи.	1. Домогтися свого і стати королем. 2. Скинути нинішнього короля будь-якими способами, навіть маніпуляцією. 3. Але цілі юнак не покидав. 4. Поверне владу, не дивлячись ні на що.	1. Упевнившись у своєму плані. 2. До деталей продумувала. 3. Розуміючи, що йому потрібно, вирішив обрати. 4. Вона не розуміла, що саме їм не подобається.

У казках досліджуваних за кількістю значно переважають поведінкові слова-маркери. Такий феномен можна пояснити тим, що сильній макіавеллістичній особистості властива «дійова позиція», вона довго не розмірковує над планом своїх дій, а максимально використовує актуальні ресурси для досягнення власної цілі. Також, під час аналізу казок, виявилось, що у 80 % досліджуваних з високим рівнем макіавеллізму, проявляється пасивна агресія. І як відомо, агресія є потужним дієвим стимулом, тому, ми можемо стверджувати, що така сильна

емоція може бути одним із основних ресурсів макіавеллістичної особистості.

**Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Вправний макіавелліст має свої характерні особливості, які можна виокремити шляхом аналізу авторської казки. Аби остаточно підтвердити правильність суджень, ми провели тренінгову роботу і змогли систематично диференціювати та виокремити окремі властивості макіавелліста. Шляхом перенесення учасників у штучно створенні умови, що вимагали досягнення певної цілі, ми змогли прослідкувати за дієвими проявами особистості, такі як егоїзм, агресивність та підкуп, і порівняти образи сильного та слабого макіавелліста. У результаті, ми дійшли висновку, що обов'язковою складовою макіавеллістичного впливу є наявність суб'єкту впливу, адже слабкий, невпевнений у своїх можливостях маніпулятор, обирає самостійний, незалежний шлях досягнення цілі.

Встановлено, що досліджувані з високим рівнем макіавеллізму так само проявляють якості макіавеллістичної особистості і у казці. До того ж, ми можемо зазначити, що за кількістю психолінгвістичних маркерів, у казках значно переважають поведінкові.

Наукова новизна роботи полягає у тому, що вперше на емпіричному рівні було використано наративний аналіз, а саме метод казкоаналізу, з метою дослідження макіавеллістичної особистості. Отримані результати можуть бути використані для подальших психолінгвістичних досліджень, розробки діагностичного та терапевтичного інструментарію.

#### *Список використаних джерел*

- Волинець П. П. Критерії прихованого психологічного впливу. *Актуальні проблеми психології. Т. 7: Екологічна психологія.* 2010. Вип. 22. С. 15–20.
- Знаков В. В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования. *Психологический журнал.* 2000. Т. 21, № 5. С. 16–22.
- Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. Минск : Попурри, 2018. 352 с.
- Одінцова А. М. Психологічний потенціал казки як методу розвитку життєвої ролі. *Науковий вісник Херсонського державного*

університету. Серія: Психологічні науки. Вип. 1, Т.1. 2014. С. 69–73.

- Шостром Э. Человек-манипулятор. Москва : Апрель -Пресс, 2008. 192 с.
- Ames M., Kidd A. H. Machiavellianism and women's grade point averages. *Psychological Reports*. 1979. Vol. 44 (1). P. 223–228.
- Christie R. *Studies in Machiavellianism*. New York : Academic Press, 1970. 430 p.
- Jonason P. K., Li N. P., Webster G. D., Schmitt D. P. The Dark Triad: Facilitating a Short-Term Mating Strategy in Men. *European Journal of Personality*. 2009. Vol. 23 (1). P. 5–18.

### References

- Ames, M., & Kidd, A. H. (1979). Machiavellianism and women's grade point averages. *Psychological Reports*, 44 (1), 223-228.
- Christie, R. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Jonason, P. K., Li, N. P., Webster, G. D., & Schmitt, D. P. (2009). The Dark Triad: Facilitating a Short-Term Mating Strategy in Men. *European Journal of Personality*, 23(1), 5-18.
- Karnegi, D. (2018). *Kak zavoeyvyvat druzei i okazyvat vliianie na liudei* [How to make friends and influence people]. Minsk: Popurri [in Russian].
- Odintsova, A. M. (2014). Psykholohichniy potentsial kazky yak metodu rozvytku zhyttievoi roli [The psychological potential of the fairy tale as a method of development of life role]. *Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu* [The scientific Bulletin of Kherson State University]. Series: *Psychological Sciences*, 1(1), 69-73 [in Ukrainian].
- Shostrom, E. (2008). *Chelovek-manipuliator* [The manipulator man]. Moscow: Aprel-Press [in Russian].
- Volynets, P. P. (2010). Kryterii prykhovanoho psykholohichnoho vplyvu [The criteria for latent psychological impact]. *Aktualni problemy psykholohii* [The actual problems of psychology]. (Vol. 7. Ecological psychology, 22, pp. 15-20) [in Ukrainian].
- Znakov, V. V. (2000). Makiavellizm: psykholohicheskoe svoistvo lichnosti i metodika ego issledovaniia [The machiavellianism: the psychological property of personality and the methodology of its study]. *Psikholohicheskii zhurnal*, 2000, 21 (5), 16-22 [in Russian].

**A. Yatsiuk, R. Kalincheva**

**THE PSYCHOLINGUISTIC MARKERS OF MAKIWEILLISTIC PERSONALITY**

*The article presents the results of an empirical study of the manifestation of Machiavellianism in the context of the author's tale. The components of Machiavellianism and the personality traits that accompany Machiavellianism, such as demonstration of intelligence, courage, ambition, perseverance and selfishness, are revealed and analyzed. The similarities and differences between Machiavellianism and manipulation are theoretically substantiated. The term "Machiavellianism" is most often used in the sense of personality trait, and manipulation is a direct or indirect influence, a certain strategy of behavior. In order to identify persons with high levels of Machiavellianism and further analysis of psycholinguistic markers in the context of the author's fairy tale, the experimental study was conducted in three stages, using methods of training work (the purpose is to set the participants of the study to participate and observe the behavioral manifestations of Machiavellianism; filling in the Machiavellianism scale developed by R. Christie and F. Hays, adapted by V. Znakov (to identify persons with high levels of Machiavellianism); writing and psycholinguistic analysis of the author's tale (in order to distinguish psycholinguistic markers of Machiavellianism). The study was attended by 15 students from Kherson State University, aged 17 to 20 years. The results are presented in the main part of the article: first, a description of the exercises of the author's training "Go to the goal" is made; second, the author's algorithm for analyzing the fairy tale of participants is presented; third, the psycholinguistic markers of persons with high Machiavellianism are distinguished. The findings outline behavioral, cognitive, and emotional markers of Machiavellianism. The scientific novelty of the work is that for the first time at the empirical level, a narrative analysis was used, namely the method of tale analysis, in order to study the Machiavellian personality. The results obtained can be used for further psycholinguistic research, development of diagnostic and therapeutic tools.*

*Key words: personality, machiavellianism, manipulation, interpersonal communication, tale analysis, training work.*

Надійшла до редакції 14.11.2019 р.