

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА
АКАДЕМІЯ»**

Центр заочного та дистанційного навчання

Кафедра психології

**Кваліфікаційна робота -
магістерський дослідницький проєкт**

053 «Психологія»

на тему:

**ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК НАРЦИСИЧНИХ РИС
ОСОБИСТОСТІ З ВИБОРОМ СТРАТЕГІЙ У
МІЖОСОБИСТІСНИХ КОНФЛІКТАХ**

Виконала: здобувачка 2 курсу, групи
Ц1мПС1-24

галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові
науки»

спеціальність 053 «Психологія»

Бондарчук Іванна Костянтинівна

Керівник: доцент кафедри, кандидат
політичних наук, доцент Шмаленко Юлія
Іванівна

Рецензент: доцент кафедри, кандидат
психологічних наук, доцент Джежик
Ольга Володимирівна

Форма № Н-9.01

«НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ОДЕСЬКА ЮРИДИЧНА АКАДЕМІЯ»

Центр заочного та дистанційного навчання

Кафедра психології

Рівень вищої освіти магістерський

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність 053 «Психологія»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри психології

д.юрид.н., професор.О.М. Цільмак

«___» _____ 2025 року

ЗАВДАННЯ
НА МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ
Бондарчук Іванні Костянтинівні
 (прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи «Взаємозв'язок нарцисичних рис особистості з вибором стратегій у міжособистісних відносинах»

2. Керівник роботи Шмаленко Юлія Іванівна, кандидат політичних наук,
доцент

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом НУ «ОЮА» від «___»__ 2025 року № _____

3. Строк подання здобувачем роботи _____

4. Дата видачі завдання _____

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів магістерської роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Підготовка концепції М.Р. і затвердження плану М.Р.	I 2025	
2.	Вивчення нормативного матеріалу, спеціальної літератури, аналіз та узагальнення матеріалів	VI- VII 2025	
3.	Написання 1 розділу М.Р.	VIII 2025	
4.	Написання 2 розділу М.Р.	IX-X 2025	
5.	Подання М.Р. на кафедру та рецензування	XI 2025	
6.	Прийняття рішення про допуск М.Р. до захисту	XI 2025	
7.	Захист М.Р. в ДЕК	XI 2025	

Здобувач

_____ Іванна БОНДАРЧУК

Керівник роботи

Юлія ШМАЛЕНКО

АНОТАЦІЯ

Бондарчук І.К. Взаємозв'язок нарцисичних рис особистості з вибором стратегій у міжособистісних відносинах. Кваліфікаційна робота – магістерський дослідницький проєкт на здобуття освітнього рівня «магістр», галузь знань: 05 «Соціальні та поведінкові науки», спеціальність 053 «Психологія». Національний університет «Одеська юридична академія». Одеса, 2025.

У роботі представлено результати емпіричного дослідження впливу нарцисичних рис особистості з вибором стратегій у міжособистісних конфліктах.

Надано характеристику етапів, показників та методів емпіричного дослідження. Комплект емпіричних методів включав анкетування, тестування та методи математико-статистичної обробки даних.

Теоретичний аналіз сучасних підходів до вивчення нарцисизму та конфліктної поведінки дозволив нам встановити, що є дві форми нарцисизму: адаптивна/здорова (природна потреба у самоповазі, прагненні досягнень і визнання, що сприяє формуванню зрілої особистості) та патологічна (що пов'язана із гіпертрофованим образом «Я», браком емпатії та постійною потребою у зовнішньому підтвердженні власної значущості).

На основі отриманих даних розроблено науково-практичні рекомендації щодо стратегій поведінки з нарцисичними особами, які дозволяють психологу вибрати найбільш доцільний варіант взаємодії з нарцисичною особою.

Ключові слова: нарцисизм, конфліктна поведінка, емпатія, нарцисичні риси, міжособистісні відносини, конфлікти.

ABSTRACT

Bondarchuk I.K. The Relationship between Narcissistic Personality Traits and the Choice of Strategies in Interpersonal Relations. Master's research project for the degree of Master in the field of knowledge 05 «Social and Behavioural Sciences», speciality 053 «Psychology». National University «Odesa Law Academy». Odesa, 2025.

The thesis presents the results of an empirical study on the influence of narcissistic personality traits on the choice of strategies in interpersonal conflicts. It outlines the stages, indicators, and methods of empirical research. The empirical toolkit included questionnaires, psychological testing, and methods of mathematical and statistical data analysis. A theoretical analysis of contemporary approaches to the study of narcissism and conflict behaviour made it possible to distinguish two forms of narcissism: adaptive/healthy (a natural need for self-respect, achievement, and recognition that contributes to the development of a mature personality) and pathological (associated with an inflated self-image, lack of empathy, and a constant need for external validation of one's significance). Based on the obtained data, scientific and practical recommendations were developed for strategies of interaction with narcissistic individuals, enabling psychologists to choose the most appropriate approach when working with narcissistic personalities.

Keywords: narcissism, conflict behaviour, empathy, narcissistic traits, interpersonal relations, conflicts.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НАРЦИСИЧНИХ РИС НА КОНФЛІКТНУ ПОВЕДІНКУ ДОРΟΣЛИХ.....	17
1.1. Обґрунтування програми емпіричного дослідження.....	17
1.2. Методи та методики дослідження впливу нарцисичних рис на конфліктну поведінку дорослих.....	18
1.3. Організація, процедура дослідження, характеристика вибірки дослідження.....	23
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1.....	27
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НАРЦИСИЧНИХ РИС НА КОНФЛІКТНУ ПОВЕДІНКУ ДОРΟΣЛИХ ТА ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ.....	29
2.1. Аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження.....	29
2.2. Науково-практичні рекомендації щодо стратегій комунікації з нарцисичними типами осіб для профілактики конфліктів.....	64
ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1.....	70
ВИСНОВКИ.....	73
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	76
ДОДАТКИ.....	8

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сучасне суспільство характеризується високою динамікою міжособистісних взаємодій та зростанням кількості соціальних і професійних контактів. Відповідно, у цих умовах конфлікт стає неминучою складовою життя як у побуті, так і в робочому середовищі. Конфліктна поведінка розглядається не лише як прояв суперечностей, але й як індикатор особистісних рис, зокрема таких, що належать до «темної тріади» – нарцисизму, макіавеллізму та психопатії. Макіавеллісти розглядають конфлікт як раціональний інструмент для досягнення своїх цілей. Їхня поведінка є маніпулятивною та цинічною, оскільки вони використовують обман і стратегічні хитрощі, щоб перемогти, нехтуючи мораллю. Психопатія є предиктором імпульсивної та агресивної конфліктної поведінки, зумовленої низькою емпатією та відсутністю каяття. Такі особи схильні до залякування та швидкої ескалації, оскільки не зважають на емоційні наслідки своїх дій для інших. Нарцисизм же активує захисний механізм у конфлікті, оскільки будь-яка суперечка сприймається як загроза їхньому грандіозному образу. Вони схильні до звинувачень та відмови від компромісу, використовуючи конфлікт для відновлення свого статусу та переваги.

Серед них саме нарцисичні риси привертають особливу увагу дослідників, оскільки вони впливають на стиль комунікації, вибір стратегії розв'язання конфліктів та схильність до ескалації напружених ситуацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній психології нарцисизм розглядається не як однорідний феномен, а як багатовимірна структура з різними проявами. Науковці виокремлюють як адаптивні (здорові), так і патологічні форми нарцисизму. Здоровий нарцисизм трактується як природна потреба у самоповазі, прагненні досягнень і визнання, що сприяє формуванню зрілої особистості [41]. Натомість патологічний нарцисизм пов'язаний із гіпертрофованим образом «Я», браком емпатії та постійною потребою у зовнішньому підтвердженні власної значущості, що призводить до міжособистісних труднощів та конфліктів [40].

Серед патологічних форм найбільш поширеним є поділ на грандіозний та вразливий нарцисизм [54]:

- Грандіозний нарцисизм характеризується високим рівнем самовпевненості, прагненням до домінування та контролю, знеціненням інших. У міжособистісних відносинах він пов'язаний із схильністю до суперництва, прямої агресії та конфліктного домінування [54].

- Вразливий нарцисизм проявляється через підвищену чутливість до критики, сором, емоційну нестабільність та приховану ворожість. Такі особи частіше обирають уникання чи пасивно-агресивні стратегії поведінки у конфліктних ситуаціях [54].

Окремо виділяється ще більш деструктивна форма – злісний нарцисизм [58], що поєднує риси нарцисизму, психопатії та агресивності. Він характеризується маніпулятивністю, прагненням до влади й контролю, відсутністю почуття провини та готовністю використовувати інших задля досягнення власних цілей. Саме цей тип вважається найбільш небезпечним у міжособистісній взаємодії.

Сучасні дослідники наголошують, що нарцисизм доцільно розглядати у вигляді спектра проявів – від адаптивних, які сприяють самореалізації, до патологічних, які провокують міжособистісні конфлікти та деструктивні стратегії поведінки [43]. Такий підхід дозволяє більш гнучко аналізувати особливості особистості й пов'язувати різні форми нарцисизму з вибором стилів конфліктної взаємодії.

Проблема нарцисизму у дорослих активно досліджується в сучасній психології як у клінічному, так і в соціально-особистісному вимірах. Ще у класичних працях Г. Когута [41; 42] та О. Кернберга [40] закладено різні психоаналітичні підходи до розуміння нарцисизму: перший акцентував на ролі емпатії та розвитку «Я» у контексті self-psychology, другий – на патологічних формах нарцисизму як складовій прикордонної організації особистості. Ці концепції стали фундаментом для подальшого розмежування «здорового» та «патологічного» нарцисизму.

Подальші дослідження уточнили багатовимірність цього феномену. Пінкус і Луковітські [54] запропонували концепт «патологічного нарцисизму», де підкреслили існування двох основних форм – грандіозної та вразливої. Аналогічні висновки зроблено у метааналізі Міллер та іншими дослідниками [46], які показали, що грандіозність пов'язана із самозвеличенням, домінуванням і низькою емпатією, тоді як вразливість відзначається негативною афективністю, соромом і схильністю уникати загрозливих ситуацій. У «Нарцисичній моделі спектру» Крізан і Херлаче [43] підкреслюють континуум від адаптивних до патологічних проявів.

Важливий внесок у систематизацію знань зробив колективний том *Handbook of Narcissism and Narcissistic Personality Disorder* [22], де представлено теоретичні підходи, емпіричні дослідження та напрями психотерапії. Роннінгстан [57; 58] зосередила увагу на діагностиці й клінічній роботі з дорослими пацієнтами, що дало змогу поглибити розуміння практичних аспектів.

Соціально-психологічний підхід акцентує на тому, як нарцисизм проявляється у щоденних взаємодіях, взаємостосунках та соціальних контекстах. Однією з ключових концепцій є динамічна модель саморегуляції [48]. Згідно з цією моделлю, нарцисизм розглядається не як статична риса, а як постійний процес підтримання позитивного образу «Я». Така саморегуляція вимагає від особи безперервного підтвердження власної унікальності, винятковості та значущості. Коли цей образ «Я» підкріплюється зовнішнім схваленням, нарцисична особистість демонструє впевненість і навіть харизматичність; однак у ситуаціях загрози – критики, ігнорування чи недооцінки – вона може реагувати агресією, захисною поведінкою або відходом від контакту.

Подальші емпіричні дослідження підтвердили важливість цієї динаміки. Зокрема, роботи Кемпбелл і Фостер [21] показали, що нарцисизм у романтичних стосунках функціонує як стратегія саморегуляції через іншу людину: партнер часто використовується для підтримання високої самооцінки,

але водночас піддається ризику експлуатації чи емоційного дистанціювання. У цьому контексті нарцисичні індивіди проявляють велику потребу у визнанні та контролі, що може призводити до підвищеної конфліктності й нестабільності стосунків.

Дослідження Кемпбелл, Брунел і Фінкел [20] ще глибше розкрили міжособистісний вимір, показавши, що нарцисизм тісно пов'язаний із труднощами в емоційній регуляції. Такі особи частіше демонструють імпульсивність, гнівливість і схильність інтерпретувати поведінку партнера як загрозову для власного «Я». Це підвищує ймовірність виникнення конфліктів, особливо в умовах, коли порушується баланс влади у стосунках. У результаті нарцисичні індивіди нерідко обирають деструктивні стратегії взаємодії – домінування, знецінення, маніпуляцію – замість конструктивного пошуку компромісу.

Таким чином, соціально-психологічний підхід показує, що нарцисизм слід розглядати як міжособистісну динаміку, яка залежить від контексту: у ситуаціях визнання він може виглядати адаптивним, тоді як за відсутності схвалення виявляє схильність до конфліктності, агресії та руйнівних стратегій поведінки, що підкреслює важливість врахування соціального середовища у вивченні впливу нарцисичних рис на конфліктну поведінку дорослих.

Соціокультурні аспекти окреслили Твенге і Кемпбелл [62] у книзі *The Narcissism Epidemic*, де наголошується на зростанні нарцисизму в сучасних суспільствах і його впливу на міжособистісні відносини. Паралельно дослідження Седікідес та інших дослідників [59] уточнили межу між «нормальним» і «патологічним» нарцисизмом, підкресливши значення самоповаги як буферного чинника.

Нарцисизм у дорослих є складним багатовимірним феноменом, який проявляється як у формі грандіозності (впевненість, домінування, статусна мотивація), так і у формі вразливості (чутливість до критики, сором, тривожність). У багатьох дослідженнях підтверджується його зв'язок із міжособистісною дисфункцією, агресивністю та специфічними стилями

конфліктної поведінки. Висновки зумовлюють потребу у подальших емпіричних роботах, зокрема у вивченні впливу нарцисичних рис на конфліктність у дорослому віці в українському соціокультурному контексті.

Суттєвий внесок у розуміння динаміки нарцисичних процесів зробили Морф і Родевальт [48], які розробили модель саморегуляції, що пояснює нарцисизм як циклічну взаємодію між захистом і підкріпленням самооцінки. Їхня концепція стала основою сучасного уявлення про те, що нарцисичні прояви є наслідком постійної боротьби між грандіозним і вразливим аспектами особистості. На цій ідеї побудована спектральна модель Крізан і Херлаче [39], яка трактує нарцисизм як континуум, де крайні полюси – грандіозний (домінуючий, експресивний) і вразливий (чутливий, оборонний) типи – можуть співіснувати в одній людині.

Питання про клінічний статус нарцисизму розкрито у працях Пінкус і Луковітські [54], які показали, що патологічний нарцисизм і нарцисичний розлад особистості мають спільну основу, але різняться за рівнем тяжкості й функціональними наслідками. Подібною думки дотримується Роннінгстам [57; 58], котра запропонувала діагностичні критерії та психотерапевтичні підходи до роботи з нарцисичними клієнтами. Її дослідження доводять, що ефективна терапія потребує високого рівня емпатії та терпимості до амбівалентних емоцій пацієнта.

Значний інтерес викликають роботи, що вивчають зв'язок нарцисизму з самооцінкою та психологічним благополуччям. Седікідес, Рудіч, Грегг, Кумашіро М., Русбульт С. [59] довели, що нормальний нарцисизм може бути адаптивним і асоціюється з вищою самооцінкою, тоді як патологічні прояви супроводжуються ворожістю та нестабільністю. У ширшому соціокультурному контексті Твенге і Кемпбелл [62] окреслили феномен «епідемії нарцисизму», вказуючи на зростання індивідуалізму, споживацьких цінностей і культури самопрезентації як чинників поширення нарцисичних тенденцій серед молоді.

Інший важливий напрям сучасних досліджень – емпіричне вимірювання нарцисизму. Джентайл [29] створив короткі опитувальники NPI-13 і NPI-16, що

дозволили оперативно оцінювати субклінічні форми грандіозного нарцисизму. Пінкус [53] розробили Pathological Narcissism Inventory (PNI), який охоплює як грандіозні, так і уразливі аспекти. А Гловер, Міллер і Линам [30] запропонували Five-Factor Narcissism Inventory (FFNI), побудований на моделі «Великої п'ятірки», що дозволяє співвіднести нарцисизм із загальними особистісними рисами.

Бак і колеги [15] створили двовимірну модель NARC, яка розрізняє стратегії «admiration» (прагнення схвалення) і «rivalry» (змагання та приниження інших). Модель стала основою численних досліджень міжособистісної поведінки. Зокрема, Вруст та ін. [65] показали, що прагнення схвалення сприяє початковій привабливості у стосунках, але змагання та приниження інших з часом руйнує довіру та близькість. Паралельно Едершіль і Врайт [27] емпірично довели, що грандіозні й уразливі стани нарцисизму можуть змінюватися ситуативно, залежно від соціального контексту.

Останні роки характеризуються активним розвитком метааналітичних досліджень. Міллер, Линам, Хьятт і Кемпбелл [46] узагальнили понад 100 робіт, підтвердивши складну структуру феномену та важливість розрізнення підтипів. Ду, Аі та Шульц [26] показали, що нарцисизм позитивно корелює з агресією, причому грандіозні форми пов'язані з проактивною агресивністю, а уразливі - з реактивною. Сімард, Газзол та Калул [60] у своєму метааналізі довели, що нарцисизм супроводжується зниженням емпатії, особливо її афективної складової, що пояснює труднощі у підтриманні гармонійних стосунків.

Інші дослідження виявляють зв'язок нарцисизму із соціальною поведінкою та медіаактивністю. МакКейн і Кемпбелл [45] продемонстрували, що високі показники нарцисизму асоціюються з інтенсивним використанням соціальних мереж, потребою у визнанні та публічному схваленні. Касале і Бенчі [23] уточнили, що надмірна онлайн-активність може мати риси залежності, де соцмережі виступають інструментом компенсації невпевненості. Орт, Ерол і Луцьяно [51] у метааналізі поздовжніх даних довели, що рівень нарцисизму з

віком знижується, тоді як самооцінка стабілізується, що свідчить про поступовий розвиток психологічної зрілості.

Питання взаємозв'язку нарцисизму з лідерством і робочими відносинами активно досліджують Гріджалва та колеги [33; 34]. Вони встановили, що нарцисичні риси можуть допомагати у здобутті лідерських позицій, але часто знижують ефективність управління через егоцентризм і низьку емпатію. Подібні результати отримав Міллер зі співавторами [46; 47], вказавши, що нарцисизм передбачає контрпродуктивну поведінку на роботі, схильність до маніпуляцій і конфліктів у колективі.

Розвиток колективного виміру нарцисизму започаткували Голегде Завала і співавт. [31], які описали явище гіпертрофованої гордості за власну групу. У подальшій роботі [32] авторка довела, що колективний нарцисизм тісно пов'язаний із політичною радикалізацією, авторитаризмом і ворожістю до «чужих» груп. Це розширило розуміння нарцисизму як не лише індивідуального, а й соціального феномена.

Серед клінічних напрямів Пінкус, Роче та Менард [55] запропонували нову діагностичну модель нарцисичного розладу особистості у межах DSM-5, що враховує афективну уразливість і міжособистісні дисфункції. Кеалі й Оргоднічук [39] проаналізували складнощі терапевтичної взаємодії з нарцисичними пацієнтами, наголосивши на важливості емпатійного, але структурованого підходу. Їхні висновки підтверджують, що робота з такими клієнтами вимагає витримки, гнучкості та чітких меж.

Стабільність і динаміку нарцисизму в онтогенезі вивчали Томас, Врайт і Маркон [61], які показали, що базові риси грандіозності мають високу стійкість у часі, тоді як поведінкові прояви змінюються залежно від соціального середовища. Рогоза, Висзинська та Фетфоута [56] розширили цю ідею, простеживши безперервність нарцисичних тенденцій від підліткового до дорослого віку. Їхні дані свідчать, що нарцисизм має як стабільну особистісну, так і ситуативно-залежну компоненту.

Загалом сучасні дослідження демонструють еволюцію у розумінні нарцисизму - від одновимірного патологічного явища до складної системи рис, станів і процесів. Кейн, Пінкус і Енселл [19] підсумували це у міждисциплінарній моделі, що поєднує клінічну, соціально-психологічну та особистісну перспективи. Нарцисизм розглядається як динамічна структура, де грандіозність і вразливість співіснують, а баланс між ними визначає адаптивність поведінки. Сучасна наука переходить від осуду цього феномену до глибшого розуміння його механізмів - від захисних стратегій до мотивацій самопідтримки, що відкриває нові можливості для психодіагностики, профілактики та терапії нарцисичних проявів.

В українській психології питання взаємозв'язку між нарцисичними рисами та конфліктною поведінкою залишається відносно малодослідженим. Хоча окремі аспекти проблематики підіймалися у працях низки сучасних дослідників (Клименко, М. Р. [4; 5], Свинаренко, Ю. В. [12], Шмаленко Ю.І., [13] та ін.) більшість робіт стосуються загальних питань міжособистісної взаємодії або ж аналізу окремих проявів деструктивної поведінки. Системних емпіричних досліджень, які б дозволили диференційовано розглянути вплив різних типів нарцисизму (грандіозного, вразливого та злісного) на стилі врегулювання конфліктів у дорослому віці, наразі бракує.

Така ситуація створює науковий вакуум і водночас підкреслює практичну значущість подальших розвідок. Адже розуміння психологічних чинників конфліктної поведінки дозволяє не лише глибше описати механізми міжособистісної взаємодії, але й розробляти ефективні інструменти профілактики та врегулювання конфліктів у професійному, сімейному та соціальному середовищах.

Отже, актуальність дослідження обумовлюється низкою чинників:

- поширеністю конфліктів у різних сферах життєдіяльності дорослої людини, зокрема у сімейному, професійному та соціальному контекстах;
- значним впливом особистісних рис на вибір стратегії конфліктної взаємодії, де нарцисизм виступає одним із ключових предикторів;

- необхідністю врахування сучасних підходів до аналізу нарцисизму як багатовимірного феномену (грандіозність, вразливість, злісність), що по-різному модифікує конфліктну поведінку;

- недостатньою розробленістю проблеми у сучасній українській психології, що актуалізує потребу в емпіричних дослідженнях, здатних забезпечити науково обґрунтовані висновки та практичні рекомендації.

Таким чином, дослідження впливу нарцисичних рис на конфліктну поведінку дорослих є не лише важливим для розвитку психологічної науки в Україні, але й має прикладне значення для оптимізації комунікації, гармонізації взаємостосунків і профілактики деструктивних наслідків конфліктів.

Мета дослідження – виявити характер взаємозв'язку між нарцисичними рисами особистості (грандіозністю, вразливістю) та переважаючими стратегіями поведінки у міжособистісних конфліктах у дорослих осіб.

Дослідити специфіку впливу різних типів нарцисичних рис на стилі міжособистісної взаємодії та стратегії конфліктної поведінки дорослих.

Завдання дослідження

1. Здійснити теоретичний аналіз сучасних концепцій нарцисизму та типологій конфліктної поведінки.
2. Розробити та апробувати комплексний опитувальник для вимірювання нарцисичних рис та стратегій конфліктної поведінки.
3. Емпірично дослідити вираженість нарцисичних рис та переважаючих стилів конфліктної поведінки у дорослих респондентів.
4. Виявити статистично значущі кореляційні зв'язки між показниками нарцисизму та стратегіями поведінки в конфлікті.
5. Розробити практичні рекомендації щодо комунікативної взаємодії з особами з вираженими нарцисичними рисами для фахівців допоміжних професій.

Об'єкт дослідження – поведінка дорослих людей.

Предмет дослідження – вплив нарцисичних рис (грандіозних, вразливих та злісних) на стилі та стратегії конфліктної поведінки у дорослих.

Гіпотеза дослідження

Г1: Існує статистично значущий позитивний кореляційний зв'язок між рівнем нарцисичних рис особистості та схильністю до конкурентної (суперницької) стратегії поведінки в міжособистісних конфліктах.

Методологія дослідження.

У дослідженні використано такі методи: аналіз і синтез наукової літератури з проблем нарцисизму, конфліктної поведінки та стилів міжособистісної взаємодії, авторська анкета, яка складалася з 5 змістовних блоків та методи статистичної обробки.

Елементи наукової новизни – розроблено перелік запитань, які характеризують грандіозного нарциса, що схильний до конфліктної взаємодії.

Практичне значення одержаних результатів – перелік запитань, які характеризують грандіозного нарциса, що схильний до конфліктної взаємодії, можна використовувати психологові для скринінгу типологічних рис характеру нарцисичної особистості.

Публікації автора за темою дослідження – основні положення та результати дослідження були представлені та обговорені на Всеукраїнських науково-практичних конференціях. За темою дослідження опубліковано тези доповіді:

Бондарчук І.К. Провідні особливості характеру нарцисичної особистості, які призводять до конфліктної взаємодії. Сенс як ресурс у воєнний час: логотерапевтичний погляд Всеукраїнський форум з міжнародною участю (м. Івано-Франківськ, 9 вер. 2025 р.), Івано-Франківськ: Редакційно-видавничий відділ ЗВО «Університет Короля Данила», 2025., С.8-11.

Шмаленко Ю.І., Бондарчук І.К. (2025). Психологічні механізми виникнення конфліктів у міжособистісній взаємодії осіб з нарцисичними рисами характеру. Сучасна психологія: виклики та перспективи: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (10 жовтня 2025 року, м. Одеса), Одеса: НУ ОЮА, С. 45-49

Структура та обсяг роботи. Магістерське дослідження складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел (66 найменування, з них 53 іноземними мовами) та додатків. Основний зміст роботи викладено на 70 сторінках.

РОЗДІЛ 1.

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НАРЦИСИЧНИХ РИС НА КОНФЛІКТНУ ПОВЕДІНКУ ДОРΟΣЛИХ

1.1. Обґрунтування програми емпіричного дослідження

Феномен нарцисизму привертає дедалі більшу увагу дослідників сучасної психології, що пов'язано з тим, що в сучасному суспільстві спостерігається зростання індивідуалістичних тенденцій. Психологічні та соціологічні дослідження, зокрема, Дж. Твенге та В. Кемпбелл [62]; П. Вінк [64], призвели до усвідомлення того, що існує кореляція між зростаючою кількістю виражених нарцисичних особистостей та зростанням рівня конфліктів між членами людських відносин у професійних, сімейних та соціальних питаннях.

За даними вітчизняних дослідників О. Донченко [3], Н. Пов'якель, Л.[11], нарцисичні риси дорослої особистості можуть відігравати роль у розвитку деструктивних стратегій поведінки під час конфліктних ситуацій, включаючи, але не обмежуючись, домінування, агресивність, маніпулятивність або уникнення відповідальності. Дійсно, навіть на найбільш помірному рівні, нарцисичні прояви не є негативними. Вплив рис нарцисизму на конфліктну поведінку дорослих людей є актуальним питанням як з теоретичної, так і з практичної точки зору, для організації персоналу, медіації та запобігання конфліктам у соціальних системах, а також психологічного консультування в цілому.

У процесі нашого дослідження ми базувалися на теоріях :

- когнітивно-поведінковий підхід, який пояснює риси особистості з точки зору її власного самосприйняття та когнітивних схем як нарцисизму А. Бек [16; 17], Дж. Янг [66];
- психоаналітичний погляд на нарцисизм З. Фрейд [28], К. Юнг [37], Г.Кохут [41; 42], О. Кернберг [40], останній з яких вважає, що нарцисизм є важливим етапом у розвитку "Я" та супутніх розладів; соціально-психологічні

теорії міжособистісної взаємодії Е. Берн [18], Д. Майєрс [49], М. Аргайл [14], які орієнтовані на пояснення комунікативних моделей у нарцисичних особистостей; теорії конфліктної поведінки, які класифікують природу реакцій особистості, що виникають у конфлікті (співпраця, конкуренція, адаптація, уникнення, компроміс тощо).

Також наше дослідження базується на системному, діяльнісному, особистісно-соціально-діяльнісному підходах для розгляду нарцисизму як багатовимірного утворення особистості (інтеграція в структуру особистості), що дає можливість аналізувати його зв'язок з поведінковою формою особистості в контексті конфлікту. Принципи детермінізму, розвитку, систематизації та комплексності забезпечили нам основу наукового аналізу. Отже, наше дослідження є теоретично значущим та емпірично значущим, через те, що дозволяє нам встановити особливості впливу нарцисичних рис на конфліктну поведінку дорослих.

1.2. Методи та методики дослідження впливу нарцисичних рис на конфліктну поведінку дорослих

Для дослідження впливу нарцисичних рис на конфліктну поведінку дорослих нами була розроблена анкета-опитувальник «Стилі міжособистісної взаємодії у дорослих» з використанням Google Forms.

У анкеті ми передбачили такі змістовні блоки:

1) Перший блок тверджень – його мета вивчення соціально-демографічних даних респондентів (вік, стать, освіта, професійна діяльність, сімейний стан та наявність дітей).

2) Другий блок тверджень – його мета встановлення особливостей самосприйняття, ставлення до уваги, лідерства, критики, досягнень, заздрості, схильності до конфліктів та маніпуляцій. Наприклад, твердження: «Мені подобається бути в центрі уваги».

Для забезпечення варіативності відповідей ми передбачили 5-ти бальну систему відповідей, де 1 означає «зовсім не згоден з твердженням», а 5 - «повністю згоден».

3) Третій блок тверджень – його мета вивчення стилів поведінки в конфлікті. На основі моделі Томаса-Кілманна [10] були виділені п'ять стилів: суперництво, співпраця, компроміс, уникнення та пристосування.

Наприклад, твердження: «Я виражаю невдоволення непрямо (наприклад, через мовчання або холодність)».

Респондентам було запропоновано оцінити від 1 до 5 різні твердження, де 1 = зовсім не схоже, 2 = скоріше не схоже, 3 = частково схоже, 4 = скоріше схоже, 5 = дуже схоже.

4) Блок четвертий (ТКІ – адаптовані ситуаційні пари) – його мета виявлення переважних стратегій конфліктного реагування.

Наприклад, респондентам було запропоновано з двох тверджень обрати одне, яке найбільш відгукується:

1. Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом вирішити його остаточно.

2. Я вважаю за можливе в чомусь поступитися, щоб досягти бажаного.

5) П'ятий блок – його мета вивчення конфліктологічного досвіду, зокрема, частота виникнення конфліктних ситуацій, самооцінка рівня конфліктності (від 1 до 10), найчастіші причини та сфери виникнення конфліктів (побутові, робочі, особисті стосунки), а також емоційний стан після конфлікту.

Наприклад, запитання: «Як ви зазвичай почуваетесь після конфлікту?», з такими варіантами відповідей:

- Полегшення
- Задоволення
- Втома
- Провина
- Роздратування

➤ Байдужість.

6) Шостий блок – його мета вивчення типу нарцисичної особистості. Для оцінки використовувалася шкала від 1 до 5, де: 1 = зовсім не схоже, 2 = скоріше не схоже, 3 = частково схоже, 4 = скоріше схоже, 5 = дуже схоже.

Шкала нарцисичних рис розроблена на основі: критеріїв нарцисичного розладу особистості DSM-5 [25]; опису грандіозного нарцисизму у моделі NARQ [50]; елементів Pathological Narcissism Inventory - PNI [52]; українського контексту і формулювань, доступних для розуміння респондентів без психологічної освіти.

Приклади тверджень: "Мені подобається бути в центрі уваги" (грандіозність); "Я вважаю себе природженим лідером" (домінування); "Мені важко приймати критику" (вразливість); "Для досягнення своїх цілей я готовий маніпулювати іншими" (експлуатація).

Нами були використані твердження які здебільшого стосуються грандіозного типу нарциса, який найбільш схильний до конфліктної взаємодії. Серед них, наприклад такі як:

- Я вважаю, що більшість людей слабкі й заслуговують, щоб ними керували.
- Я отримую задоволення, коли хтось, хто мені не подобається, зазнає поразки.
- Якщо я бачу вразливість у людині, я можу використати її у власних інтересах.
- Я не відчуваю сильних докорів сумління, якщо завдаю комусь болю.
- Для досягнення своїх цілей я готовий маніпулювати іншими.
- Я вважаю, що світ - це місце боротьби, де виживають найсильніші.
- Люди зазвичай мають приховані мотиви, і я повинен бути насторожі.
- Якщо хтось мене образив, я хочу, щоб він пошкодував про це.
- Мені важливо мати владу та контроль над оточенням.
- Я вважаю, що моральні норми - це радше для «слабких», ніж для мене.

У нашому дослідженні нами також було використано методи статистичної обробки результатів, зокрема, описова статистика, кореляційний аналіз (Пірсон/Спірмен).

Для проведення аналізу дані з опитування були оброблені наступним чином:

1. Формування шкал: відповіді на запитання були згруповані у шість ключових метрик:

- Нарцисичні риси: агрегований показник, що відображає рівень самозакоханості, потреби у визнанні та центрованості на собі (питання 9-18).
- Конкуренція (Примус): стиль поведінки, орієнтований на перемогу у конфлікті за будь-яку ціну (питання 25, 27, 29).
- Співпраця: пошук рішення, яке повністю задовольняє інтереси обох сторін (питання 24, 34).
- Компроміс: пошук взаємних поступок для досягнення згоди (питання 30, 36).
- Уникнення: прагнення відкласти або ухилитися від вирішення конфлікту (питання 33, 35).
- Пристосування: готовність жертвувати своїми інтересами заради іншої сторони та збереження стосунків (питання 32, 37).

Розрахунок коефіцієнтів: між цими шістьма метриками було розраховано коефіцієнт кореляції Пірсона для визначення сили та напрямку лінійного зв'язку.

Отже, використаний нами опитувальник та статистична обробка результатів дослідження дозволяють нам виявити осіб з високим рівнем нарцисичних рис, які схильні частіше обирати стратегії суперництва або уникнення, демонструючи меншу орієнтацію на співпрацю в конфлікті.

1.3. Організація, процедура дослідження, характеристика вибірки дослідження

Теоретико-методологічні надбання свідчать про зростання нарцисичних рис та тенденцій, особливо серед молоді, що часто пов'язують із впливом соціальних мереж та культури, орієнтованої на індивідуалізм, успіх та зовнішнє визнання. Наше дослідження присвячене дослідженню специфіки впливу різних типів нарцисичних рис на стилі міжособистісної взаємодії та стратегії конфліктної поведінки дорослих.

Організація, процедура дослідження. Для наукової обґрунтованості наших наукових пошуків ми реалізовували їх у чотири етапи.

Щодо першого етапу - аналіз наукових надбань щодо явища нарцисизму.

Його метою було здійснення теоретико-аналітичного огляду наукових джерел, присвячених проблематиці нарцисизму для визначення ступеня розробленості данного феномена у сучасній психологічній науці.

Під час цього етапу ми вирішували такі завдання:

- здійснення систематизації наявних теоретичних підходів до розуміння сутності нарцисизму (психоаналітичного, когнітивно-поведінкового, гуманістичного, соціально-психологічного тощо);
- аналіз еволюції поняття «нарцисизм» у філософських, психологічних, соціологічних та культурологічних контекстах;
- виявлення провідних концепцій і моделей, що описують структуру, типологію, механізми формування та прояви нарцисичних рис особистості та їх впливу на конфліктну поведінку дорослих;
- узагальнення результатів емпіричних досліджень, спрямованих на вивчення проявів нарцисичних рис особистості та їх впливу на конфліктну поведінку дорослих;
- визначення наукових суперечностей і «білих плям» у сучасному дискурсі щодо феномену нарцисизму.

Результатом цього етапу: сформульовано теоретико-методологічне підґрунтя дослідження, уточнено дефініцію «нарцисизм», визначено типи нарцисів та їх характеристики, а також окреслено основні напрями подальшого наукового пошуку.

Другий етап – емпіричний.

Його метою було – виявлення, вимірювання та аналіз особливостей проявів нарцисизму в досліджуваній вибірці респондентів.

На цьому етапі була використана авторська анкета-опитувальник, що передбачала перевірку висунутих гіпотез.

Під час цього етапу ми вирішували такі завдання:

- розробка анкети опитувальника на основі наукових надбань, ДСМ-4, МКХ-10;
- оформлення анкети-опитувальника у Гугл-формі;
- організація та проведення дослідницьких процедур через Гугл простір з дотриманням етичних норм і вимог до наукової достовірності;
- збір і первинна обробка емпіричних даних за допомогою кількісних та якісних методів аналізу;
- виявлення статистично значущих закономірностей між показниками різних типів нарцисичних рис й стилів міжособистісної взаємодії нарцисів та їх стратегії конфліктної поведінки.

Результатом емпіричного етапу є формування емпіричної бази дослідження, що дозволяє здійснити подальшу інтерпретацію та узагальнення отриманих результатів у контексті теоретичних положень.

Третій етап – інтерпретаційний.

Його метою було – глибинний аналіз, узагальнення та теоретичне осмислення отриманих емпіричних результатів для встановлення закономірностей і формулювання наукових висновків щодо сутності та специфіки впливу різних типів нарцисичних рис на стилі міжособистісної взаємодії та стратегії конфліктної поведінки дорослих.

Під час цього етапу ми вирішували такі завдання:

- порівняння та узагальнення отриманих емпіричних даних із результатами попередніх наукових пошуків та теоретичних положень, що були встановлені на першому етапі;

- інтерпретація статистичних результатів у контексті психологічних і соціальних чинників, що зумовлюють стилі міжособистісної взаємодії нарцисів та їх стратегії конфліктної поведінки;
- побудова узагальненої моделі, яка відображає стилі міжособистісної взаємодії нарцисів та їх стратегії конфліктної поведінки;
- формулювання висновків і практичних рекомендацій, спрямованих на подальше застосування отриманих результатів у психологічній практиці.

Результатом інтерпретаційного етапу є наукове узагальнення емпіричних даних і формування концептуальної моделі явища, що поглиблює розуміння природи нарцисизму та їх стилі міжособистісної взаємодії, їх стратегії конфліктної поведінки, а також відкриває перспективи для подальших досліджень.

Четвертий етап – розробка науково-практичних рекомендацій щодо комунікативної взаємодії з особами з нарцисичними рисами.

Його метою було – узагальнення теоретичних і емпіричних результатів з метою розроблення науково обґрунтованих рекомендацій щодо оптимізації комунікативної взаємодії з особами, які мають нарцисичні риси.

Під час цього етапу ми вирішували такі завдання:

- інтеграція отриманих даних з психологічної теорії та результатів емпіричного дослідження для визначення ефективних стратегій спілкування з нарцисами в різних соціальних контекстах (професійному, освітньому, міжособистісному);
- розробка практичних рекомендацій для психологів, педагогів, консультантів та інших фахівців щодо побудови конструктивної, емоційно збалансованої комунікації з нарцисами;
- визначення принципів і прийомів взаємодії з нарцисами, що сприяють зниженню конфліктності, підвищенню ефективності стилів міжособистісного спілкування та збереженню психологічного благополуччя учасників комунікації;

- формулювання рекомендацій для подальших досліджень і практичного впровадження результатів у системи психологічної освіти, профілактики та психокорекції.

Результатом цього етапу є науково-практичні рекомендації, які мають як теоретичну значущість (уточнення уявлень про феномен нарцисизму в комунікативному вимірі), так і прикладну цінність (підвищення ефективності професійної та міжособистісної взаємодії).

Характеристика вибірки дослідження.

У межах даної магістерської роботи реалізовано пілотне дослідження, спрямоване на апробацію дослідницького інструментарію та первинну перевірку гіпотез про взаємозв'язок нарцисичних рис та конфліктної поведінки в українській вибірці дорослих.

Першим етапом аналізу було визначення соціально-демографічних характеристик респондентів, що є ключовим для коректної інтерпретації подальших результатів.

Вікова структура: ядро вибірки (52.78%) складають особи віком від 36 до 45 років, що представляють зрілу, соціально активну групу.

Другою за чисельністю є група 26-35 років (22.22%), за нею - 46-55 років (19.44%).

Молодь (18-25 років) та старше покоління (56+) представлені мінімально (по 2.78%).

Гендерний розподіл: в опитуванні взяли участь переважно жінки (58.33%), частка чоловіків становить 41.67%.

Освітній рівень: вибірка характеризується надзвичайно високим освітнім рівнем. Абсолютна більшість респондентів (83.33%) має вищу освіту рівня магістра або спеціаліста. Ще 8.33% мають науковий ступінь.

Професійна зайнятість та сімейний стан: більшість опитаних є економічно активними: 44.44% працюють повний робочий день, 13.89% є підприємцями, 11.11% - фрілансерами. Переважна частина респондентів (61.11%) перебувають у шлюбі, і 75% мають дітей.

Узагальнений портрет респондента: це жінка або чоловік віком 36-45 років, з вищою освітою, працевлаштований(а), перебуває у шлюбі та має дітей. Такий портрет вказує на вибірку, що складається зі зрілих, освічених та соціально інтегрованих особистостей.

Вибірка дослідження ($n=36$) є достатньою для пілотного етапу, згідно з рекомендаціями щодо пілотних досліджень у психології (Johanson & Brooks, 2010 [37]; Hertzog, 2008 [34]), які визначають мінімальний обсяг 30-50 респондентів для попередньої оцінки психометричних властивостей інструментів та первинного виявлення тенденцій.

Завдання пілотного дослідження:

- перевірка зрозумілості формулювань опитувальника;
- оцінка часу заповнення анкети;
- первинна оцінка внутрішньої узгодженості шкал;
- виявлення основних тенденцій для формулювання гіпотез повномасштабного дослідження;
- розробка рекомендацій щодо вдосконалення інструментарію.

Обмеження пілотного дослідження:

- результати мають попередній, розвідувальний характер;
- обмежена можливість узагальнення на генеральну сукупність;
- вимагається подальша валіדיзація на розширеній вибірці.

Таким чином, організація, процедура та вибірка дослідження дозволили нам систематизувати наші наукові пошуки та встановити основні стилі міжособистісної взаємодії нарцисів та їх стратегії конфліктної поведінки.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Наше дослідження ми побудували на системному, діяльнісному, особистісно-соціально-діяльнісному підходах, це надало можливості проаналізувати його зв'язок з поведінковою формою. Тому наше дослідження є теоретично та емпірично значущим.

2. Для дослідження впливу нарцисичних рис на конфліктну поведінку дорослих нами була розроблена анкета-опитувальник «Стили міжособистісної

взаємодії у дорослих» з використанням Google Forms, яка складалася з таких шістьох змістових блоків. Перший блок тверджень – його мета вивчення соціально-демографічних даних респондентів (вік, стать, освіта, професійна діяльність, сімейний стан та наявність дітей). Метою другого блоку тверджень є встановлення особливостей самосприйняття, ставлення до уваги, лідерства, критики, досягнень, заздрості, схильності до конфліктів та маніпуляцій. Метою третього блоку тверджень є вивчення стилів поведінки в конфлікті. Блок четвертий (ТКІ – адаптовані ситуаційні пари) – його мета виявлення переважних стратегій конфліктного реагування. Метою п'ятого блоку є вивчення конфліктологічного досвіду, зокрема, частота виникнення конфліктних ситуацій, самооцінка рівня конфліктності (від 1 до 10), найчастіші причини та сфери виникнення конфліктів (побутові, робочі, особисті стосунки), а також емоційний стан після конфлікту. Метою шостого блоку є вивчення типу нарцисичної особистості. Розрахунок коефіцієнтів: між цими шістьма метриками було розраховано коефіцієнт кореляції Пірсона для визначення сили та напрямку лінійного зв'язку.

3. Для наукової обґрунтованості наших наукових пошуків ми реалізовували наукове дослідження у чотири етапи - аналіз наукових надбань щодо явища нарцисизму, емпіричне дослідження, інтерпретація результатів дослідження, розробка науково-практичних рекомендацій щодо комунікативної взаємодії з особами з нарцисичними рисами. Вибірка дослідження ($n=36$) є достатньою для пілотного етапу, згідно з рекомендаціями щодо пілотних досліджень у психології [35; 37], які визначають мінімальний обсяг 30-50 респондентів для попередньої оцінки психометричних властивостей інструментів та первинного виявлення тенденцій.

РОЗДІЛ 2.

ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ НАРЦИСИЧНИХ РИС НА КОНФЛІКТНУ ПОВЕДІНКУ ДОРΟΣЛИХ ТА ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ

2.1. Аналіз та інтерпретація результатів емпіричного дослідження

У розробленій нами анкеті-опитувальнику метою другого блоку тверджень було – встановлення особливостей самосприйняття, ставлення до уваги, лідерства, критики, досягнень, заздрості, схильності до конфліктів та маніпуляцій. *Перший блок* стосувався вивчення соціально-демографічних характеристик респондентів.

Другий блок питань був спрямований на дослідження внутрішніх установок респондентів щодо власної значущості, мотивації досягнень, рівня емпатії та гнучкості мислення.

Щодо першого твердження: «Мені подобається бути в центрі уваги».

Аналіз результатів: результати показують, що більшість респондентів мають помірну або виражену схильність до прагнення уваги. Найбільше учасників обрали варіанти «скоріше схоже» (30,56%) та «частково схоже» (27,78%), що свідчить про помірно виражену потребу у соціальному схваленні та помітності. Для цих осіб характерне бажання залишати позитивне враження, бути поміченими й оціненими оточенням - це може відображати адаптивні форми соціальної активності або елемент здорового нарцисизму.

Водночас 19,44% респондентів обрали варіант «дуже схоже», що може вказувати на підвищену потребу у визнанні, прагнення домінувати у спілкуванні та демонструвати власні досягнення. Такі прояви нерідко супроводжуються елементами грандіозного нарцисизму - орієнтацією на зовнішнє підтвердження своєї значущості.

Менша частка опитаних - 13,89% («скоріше не схоже») та 8,33% («зовсім не схоже») - демонструють низьку потребу в увазі. Для них більш притаманні

скромність, внутрішня автономія та орієнтація на власні стандарти, а не на зовнішнє схвалення.

Загалом, отримані дані свідчать, що більшість респондентів прагнуть певного рівня соціального визнання, однак це прагнення здебільшого залишається у межах норми. Лише незначна частина демонструє тенденції до егоцентризму чи демонстративності, що може бути індикатором грандіозних нарцисичних рис.

Щодо другого твердження: «Я вважаю себе природженим лідером».

Аналіз результатів: отримані результати свідчать, що більшість респондентів ідентифікують себе з лідерською роллю, проте у помірному ступені. Найбільше опитаних - 38,89% - обрали варіант «частково схоже», ще 30,56% - «скоріше схоже». Це свідчить про наявність у більшості учасників впевненості у власних організаторських здібностях та схильності брати відповідальність, але без вираженого домінування чи авторитарності. Такий профіль зазвичай відповідає адаптивному нарцисизму, де лідерство виступає способом самореалізації, а не самоствердження за рахунок інших.

Близько 13,89% респондентів обрали «дуже схоже», що може відображати виражене прагнення впливати на інших, контролювати ситуацію та відчувати власну значущість. Для цієї групи можлива наявність грандіозних нарцисичних рис, які виявляються у потребі бути в центрі уваги, ініціювати процеси та визначати напрям дій групи.

Водночас 16,67% учасників вказали «скоріше не схоже», що свідчить про помірну або низьку самооцінку лідерських якостей, ймовірно, через схильність до рефлексії чи уникнення відповідальності.

У цілому результати показують, що більшість респондентів сприймають себе як осіб із потенціалом впливу та ініціативності, що є ознакою зрілого, конструктивного лідерства. Лише невелика частина демонструє тенденцію до самозвеличення, що може бути пов'язане з грандіозним варіантом нарцисизму.

Щодо третього твердження: «Я заслуговую більшого, ніж отримую зараз».

Аналіз результатів: результати показують, що більшість респондентів відчують певне невдоволення поточним становищем, але не схильні до крайніх проявів претензійності. Найбільше учасників - 38,89% - обрали варіант «частково схоже», це свідчить про усвідомлення власного потенціалу та бажання кращих можливостей, проте без надмірного егоцентризму. Така позиція характерна для людей із помірним рівнем нарцисичних рис, де прагнення більшого виступає мотиватором розвитку, а не демонстрацією зверхності.

Помітна частка респондентів - 19,44% («дуже схоже») і стільки ж («скоріше схоже») - демонструють виражене переконання у власній недооціненості. Для цієї групи може бути притаманна тенденція до грандіозного нарцисизму, де відчуття, що «я заслуговую більшого», поєднується з потребою у зовнішньому підтвердженні власної унікальності та схильністю приписувати причини невдач зовнішнім чинникам. Такі респонденти часто орієнтовані на визнання, статус і соціальне схвалення.

Менша частка - 16,67% («скоріше не схоже») і 5,56% («зовсім не схоже») - демонструють задоволення своїм становищем і реалістичне сприйняття власних досягнень. Для них менш характерне почуття фрустрації або порівняння себе з іншими.

У цілому дані свідчать, що переважна більшість респондентів має помірно виражене прагнення до самореалізації й підвищення статусу, що можна розглядати як адаптивний аспект нарцисизму. Водночас близько п'ятої частини вибірки демонструє тенденцію до завищених очікувань та відчуття несправедливості, що є ознакою грандіозного типу нарцисичної орієнтації.

Щодо четвертого твердження: «Я почуваюся комфортно, коли інші на мене рівняються».

Аналіз результатів: отримані дані свідчать, що більшість респондентів позитивно сприймають ситуації, коли виступають прикладом для інших. Найбільше опитаних - 38,89% - обрали варіант «скоріше схоже», ще 25,00% - «частково схоже», а 19,44% - «дуже схоже». Це означає, що понад 80%

учасників отримують задоволення від соціального визнання, лідерства та можливості впливати на оточення. Такі прояви можна розглядати як адаптивний нарцисизм, коли прагнення бути прикладом підкріплює впевненість у собі й соціальну мотивацію.

Лише 16,67% респондентів (варіанти «скоріше не схоже» та «зовсім не схоже») виявляють низьку потребу у схваленні, що вказує на більшу внутрішню автономію та орієнтацію на власні критерії успіху.

Щодо п'ятого твердження: «Мені важко приймати критику».

Аналіз результатів: найбільша частка респондентів - 30,56% - обрали «частково схоже», а ще 22,22% - «скоріше схоже». Це означає, що понад половина учасників відчують певну емоційну напругу у ситуаціях критики, що є типовим для осіб із підвищеною потребою у позитивній оцінці. Така реакція може відображати вразливу форму нарцисизму, коли будь-яке зауваження сприймається як загроза самооцінці.

Водночас 38,88% респондентів («зовсім не схоже» і «скоріше не схоже») спокійніше ставляться до критики, що свідчить про зрілість, стійкість «Я» та нижчу емоційну залежність від зовнішньої оцінки.

Щодо шостого твердження: «Я відчуваю, що мої досягнення недооцінені оточенням».

Аналіз результатів: більшість опитаних не схильні відчувати значну образу через нестачу визнання: 36,11% обрали «скоріше не схоже», ще 33,33% - «частково схоже». Це свідчить про помірний рівень потреби у соціальному схваленні й водночас про схильність оцінювати власні досягнення реалістично. Лише 11,11% респондентів («скоріше схоже» і «дуже схоже») демонструють тенденцію до переживання недооціненості, що може бути пов'язане з грандіозними нарцисичними установками - прагненням до більшої уваги й визнання власної унікальності.

Цікаво, що 19,44% учасників («зовсім не схоже») повністю задоволені своїм рівнем визнання, що свідчить про збалансовану самооцінку та внутрішню впевненість.

Щодо сьомого твердження: «Я люблю, коли інші захоплюються мною».

Аналіз результатів: отримані результати показують, що більшість респондентів мають помірну потребу в захопленні з боку інших людей. Найбільше учасників - 30,56% - обрали варіант «частково схоже», а ще 25,00% - «скоріше не схоже», що вказує на баланс між бажанням соціального схвалення та внутрішньою самодостатністю. Такі люди схильні радіти визнанню, але не залежать від нього емоційно.

Водночас 38,88% респондентів («скоріше схоже» і «дуже схоже») демонструють виражену потребу у схваленні та позитивній оцінці, що може бути характерно для адаптивного або грандіозного нарцисизму. Для них увага та компліменти виступають способом підтвердження власної цінності.

Лише 5,56% («зовсім не схоже») засвідчили повну байдужість до захоплення, що вказує на високу внутрішню автономію.

Щодо восьмого твердження: «Я прагну бути найкращим у тому, що роблю».

Аналіз результатів: переважна більшість респондентів мають виражену орієнтацію на досягнення: 44,44% обрали «скоріше схоже», а 36,11% - «дуже схоже». Це свідчить про високий рівень мотивації до самореалізації, відповідальності та професійного зростання. Подібні установки можуть бути як ознакою здорового нарцисизму, так і проявом високої самооцінки й внутрішнього драйву до розвитку.

Лише невелика частка - близько 5,56% - вказала на низьку потребу бути кращим, що свідчить про меншу конкурентність і задоволення поточним станом. Загалом, така структура відповідей демонструє адаптивну форму нарцисизму, де прагнення досягнень стає джерелом самоповаги, а не засобом самозвеличення.

Щодо дев'ятого твердження: «Мені складно щиро радіти чужим досягненням»

Аналіз результатів: результати свідчать, що більшість респондентів демонструють доброзичливість і невисоку заздрісність: 66,67% обрали «зовсім не схоже», а ще 25,00% - «скоріше не схоже». Це вказує на здатність визнавати успіхи інших без відчуття загрози власній самооцінці, що притаманне емоційно зрілим особистостям із низьким рівнем нарцисичної вразливості.

Лише 8,34% («частково схоже» та «скоріше схоже») засвідчили труднощі у прийнятті чужих успіхів, що може свідчити про наявність прихованої конкурентності або потреби зберігати власну перевагу. Цей показник є незначним, тому загалом вибірку можна охарактеризувати як емоційно врівноважену та соціально орієнтовану.

Щодо десятого твердження: «Я почуваюся невпевнено, коли мене не помічають».

Аналіз результатів: переважна більшість респондентів не відчують значної залежності від зовнішньої уваги: 38,89% обрали варіант «скоріше не схоже», а ще 25,00% - «зовсім не схоже». Це свідчить про стабільну самооцінку та внутрішню автономію, тобто більшість учасників не потребують постійного підтвердження своєї значущості з боку інших.

Лише 19,45% (варіанти «скоріше схоже» і «дуже схоже») демонструють емоційну залежність від зовнішньої уваги, що може вказувати на уразливі нарцисичні риси, зокрема підвищену чутливість до ігнорування чи нестачі визнання.

Щодо одинадцятого твердження: «Я відчуваю дискомфорт, коли хтось отримує більше визнання, ніж я».

Аналіз результатів: більшість опитаних ставляться до успіху інших спокійно: 38,89% зазначили «скоріше не схоже», а ще 22,22% - «зовсім не схоже». Це говорить про низький рівень соціальної заздрісності та конкурентності, а також про високу толерантність до порівнянь із іншими.

Водночас 11,11% респондентів («скоріше схоже» і «дуже схоже») виявляють тенденцію до суперницької орієнтації, коли визнання інших може сприйматися як зниження власної значущості. Така установка характерна для

грандіозного типу нарцисизму, але проявляється лише у незначній частині вибірки.

Щодо дванадцятого твердження: «Я завжди визнаю свої помилки».

Аналіз результатів: результати свідчать, що більшість респондентів характеризуються самокритичністю та здатністю до рефлексії: 36,11% обрали варіант «скоріше схоже», а 27,78% - «дуже схоже». Ще 25,00% обрали «частково схоже», що також підтверджує переважання зрілих форм самосвідомості.

Лише близько 11,12% учасників («скоріше не схоже» і «зовсім не схоже») визнають труднощі у прийнятті власних помилок - це може бути проявом захисних механізмів, притаманних нарцисичній особистості, таких як заперечення чи проєкція. У цілому вибірка демонструє високий рівень відповідальності та готовності до самокорекції.

Щодо тринадцятого твердження: «Мене легко переконати змінити думку».

Аналіз результатів: найбільше респондентів - 44,44% - обрали «скоріше не схоже», а ще 36,11% - «частково схоже». Це свідчить про помірну гнучкість мислення при збереженні власної позиції. Такі особи схильні зважати на аргументи інших, але не відмовляються від своєї думки без переконливих підстав.

Лише 8,33% («скоріше схоже») та 11,11% («зовсім не схоже») демонструють крайні позиції - надмірну поступливість або жорстку непохитність. В цілому дані свідчать про збалансовану когнітивну гнучкість, що не є типовою для патологічного нарцисизму, якому властива негнучкість і труднощі у визнанні помилок.

Щодо чотирнадцятого твердження: «Я ніколи не відчую заздрості».

Аналіз результатів: найбільше респондентів - 50,00% - обрали варіант «скоріше не схоже», що свідчить про усвідомлення наявності певної заздрості у людській природі, але без її домінування. Ще 19,44% вказали «частково

схоже», що демонструє реалістичне ставлення до власних емоцій. Водночас 16,67% («скоріше схоже») і 8,33% («дуже схоже») вважають себе практично позбавленими почуття заздрості, що може свідчити як про емоційну зрілість, так і про тенденцію до заперечення негативних почуттів - типову для нарцисичної самопрезентації.

Загалом, більшість учасників виявляють низький рівень соціальної заздрисності, що свідчить про емоційний контроль і прийняття власного становища без порівняння з іншими.

Щодо п'ятнадцятого твердження: «Я завжди ставлю інтереси інших вище за свої».

Аналіз результатів: переважна більшість респондентів - 44,44% - обрали варіант «частково схоже», а ще 22,22% - «скоріше не схоже». Це свідчить про збалансовану міжособистісну позицію, коли особа прагне враховувати інтереси інших, але не нехтує власними потребами. Такий тип відповіді характерний для адаптивної емпатії, а не для альтруїзму з елементами самопожертви.

Невелика частина - 19,44% («скоріше схоже» і «дуже схоже») - демонструє високу орієнтацію на інших, що може відображати вразливий нарцисизм - прагнення заслужити схвалення через допомогу, турботу чи поступливість.

Щодо шістнадцятого твердження: «Мені байдуже, що про мене думають інші».

Аналіз результатів: найбільша частка респондентів - 36,11% - відповіла «частково схоже», а 30,56% - «скоріше не схоже», що свідчить про помірну залежність від соціальної оцінки. Тобто більшості важливо, як їх сприймають, але це не визначає їхню самооцінку.

Лише 8,33% («дуже схоже») дійсно байдужі до думки оточення - це може свідчити про високу автономію, або ж про захисну реакцію, властиву грандіозним нарцисам, які намагаються зберегти образ «незалежного» та «недосяжного». У цілому респонденти демонструють емоційну поміркованість

і прагнення до соціальної гармонії, що свідчить про зрілий рівень самосприйняття.

Підводячи підсумки проведеного опитування респондентів за цим блоком запитань, що розкривають особливості їх самосприйняття, ставлення до уваги, лідерства, критики, досягнень, заздрості, схильності до конфліктів та маніпуляцій, дозволили нам виділити з групи респондентів, тих осіб, у яких є досить високими показники демонстративної поведінки.

Метою цього блоку тверджень було – визначення типу стратегій поведінки у конфлікті респондентів.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Я швидко підвищую голос у конфлікті» (див. рис. 2.1.1).

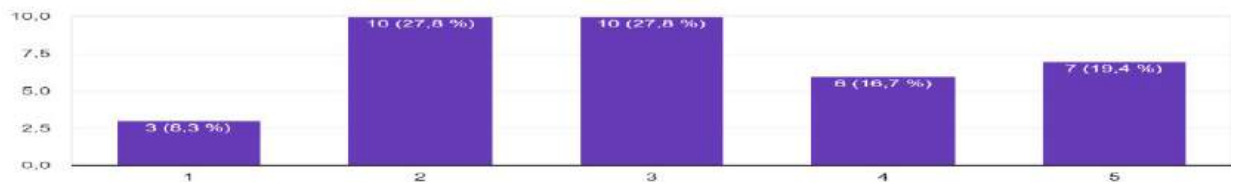


Рис. 2.1.1. Графік відповідей щодо вербальної агресії респондентів

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: розподіл відповідей вказує на середній рівень емоційної реактивності у конфліктних ситуаціях. Варіанти «скоріше не схоже» та «частково схоже» обрали по 27,78% респондентів, що відображає здатність контролювати емоції, але з можливими імпульсивними реакціями у стані напруги.

Водночас 36,11% учасників («скоріше схоже» і «дуже схоже») виявляють схильність до вербальної агресії, що може бути пов'язане з грандіозними або уразливими нарцисичними рисами - прагненням довести свою правоту, підкреслити авторитет чи захистити образ «Я».

Загалом більшість демонструє помірний самоконтроль і не схильні до відкритої конфронтації, хоча певна частка респондентів реагує емоційно, що може посилювати конфліктність у стосунках.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Я схильний/схильна звинувачувати інших у виникненні проблем» (див. рис.2.1.2).

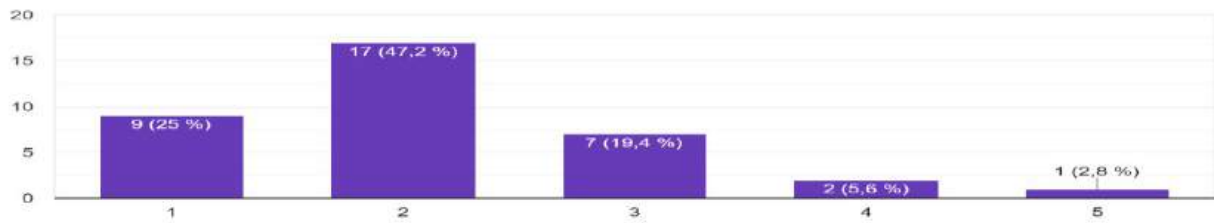


Рис. 2.1.2. Графік відповідей респондентів щодо їх особистісної схильності до звинувачення інших у виникненні проблем

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: більшість респондентів продемонстрували самокритичність та схильність брати відповідальність на себе: 47,22% обрали варіант «скоріше не схоже», а ще 25,00% - «зовсім не схоже». Це свідчить про зрілі механізми саморефлексії та відсутність тенденції до проєкції - типового захисного механізму для нарцисичних особистостей.

Лише 8,34% (варіанти «скоріше схоже» і «дуже схоже») визнають, що іноді схильні звинувачувати інших. Це може бути проявом оборонної позиції у стресових ситуаціях, коли особистість прагне зберегти позитивний образ «Я». Загалом вибірка демонструє низький рівень зовнішнього звинувачення та високу відповідальність у міжособистісних стосунках.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Для мене важливіше «виграти», ніж знайти компроміс»(див. рис.2.1.3).

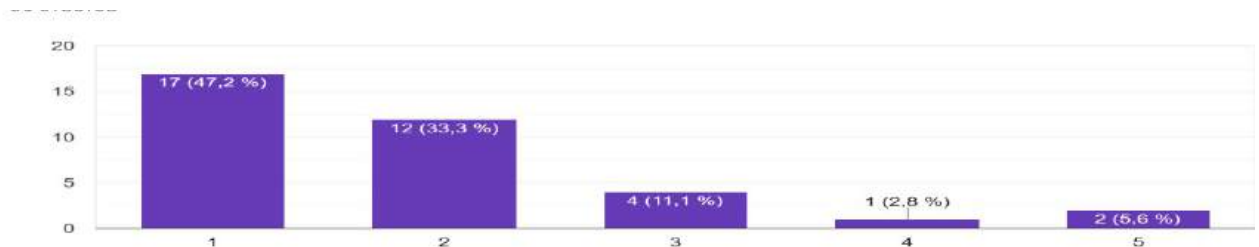


Рис. 2.1.3. Графік відповідей щодо суперницької позиції респондентів

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: розподіл відповідей свідчить, що більшість респондентів орієнтовані на співпрацю та конструктивне розв'язання конфліктів. Варіанти «зовсім не схоже» (47,22%) та «скоріше не схоже» (33,33%) домінують, що свідчить про низьку схильність до суперництва та домінування.

Лише 8,34% учасників («скоріше схоже» і «дуже схоже») демонструють змагальну або владну позицію, характерну для грандіозного типу нарцисизму, де головне - перемога й підтвердження власної переваги. Загалом вибірка схильна до пошуку компромісів, що говорить про соціальну зрілість і високий рівень емоційного інтелекту.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Після сварки я можу довго тримати образу» (див. рис.2.1.4).

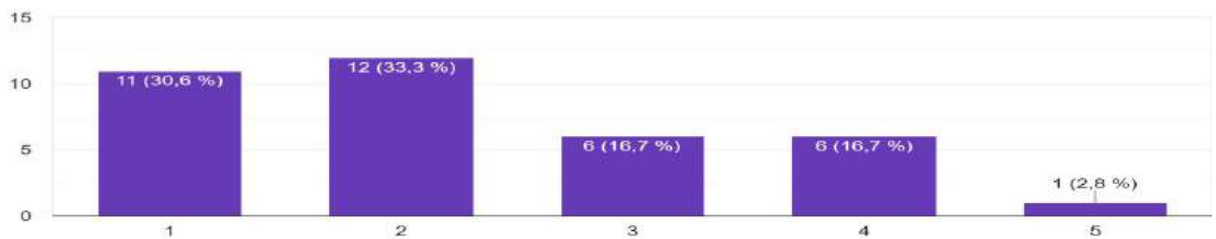


Рис. 2.1.4. Графік відповідей щодо ступеня образливості респондентів
Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: результати показують, що більшість респондентів не схильні до тривалих негативних переживань після конфлікту: «скоріше не схоже» (33,33%) та «зовсім не схоже» (30,56%) обрали понад половину учасників. Це свідчить про емоційну стійкість та здатність до прощення.

Водночас 16,67% («скоріше схоже») та 16,67% («частково схоже») визнають схильність утримувати образу, що може бути проявом вразливих нарцисичних рис, коли невизнання чи критика сприймаються як особиста образа. Загалом рівень емоційної зрілості вибірки є високим, хоча певна частина демонструє чутливість до міжособистісних образ.

Ще 16,67% опитаних обрали варіант «скоріше схоже», а 2,78% - «дуже схоже». Ця менша група демонструє тенденцію до тривалого збереження образи, що може свідчити про підвищену емоційну чутливість, труднощі з прощенням або схильність до пасивно-агресивних реакцій.

У цілому отримані результати дозволяють зробити висновок, що вибірка характеризується низьким рівнем образливості. Для більшості учасників конфлікт не стає причиною тривалих негативних переживань, вони швидко відновлюють емоційну рівновагу та здатні зберігати доброзичливі стосунки після непорозумінь. Лише незначна частина респондентів виявляє схильність до затяжних образ, що може вимагати додаткової уваги у роботі над розвитком емоційної гнучкості та навичок ефективної комунікації.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Я висловлюю претензії прямо, навіть якщо це може зіпсувати стосунки» (див. рис.2.1.5).

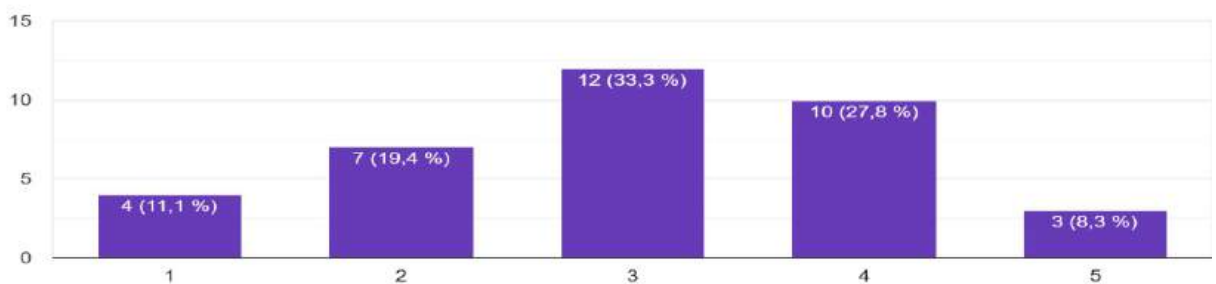


Рис. 2.1.5. Графік відповідей щодо прямолінійності респондентів

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: розподіл відповідей показує, що найбільша частка респондентів - 33,33% обрали варіант «частково схоже». Це свідчить про помірний рівень прямої у висловленні претензій: такі люди здебільшого намагаються говорити про свої почуття відкрито, але водночас зважають на можливі наслідки для стосунків. Їм властивий баланс між відвертістю та дипломатичністю.

Близько 27,78% учасників відповіли «скоріше схоже», тобто схильні більш прямо висловлювати невдоволення або претензії. Вони демонструють

відкритість, упевненість у собі й готовність відстоювати власну позицію, навіть якщо це може призвести до конфлікту. Такі респонденти, ймовірно, тяжіють до асертивного стилю спілкування.

Водночас 19,44% опитаних обрали «скоріше не схоже», а 11,11% - «зовсім не схоже». Це група, якій притаманна обережність у висловленні претензій, уникнення прямої конфронтації. Вони схильні до компромісного або уникаючого стилю поведінки у конфліктах, намагаючись зберегти гармонію навіть ціною власних емоційних потреб.

Найменша частка - 8,33% відповіла «дуже схоже», що свідчить про високий рівень прямої, схильність говорити прямо та безпосередньо. Такі респонденти зазвичай демонструють впевненість, але можуть сприйматися іншими як надто різкі чи нетактовні.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Я можу навмисно ігнорувати людину після конфлікту» (див. рис. 2.1.6).

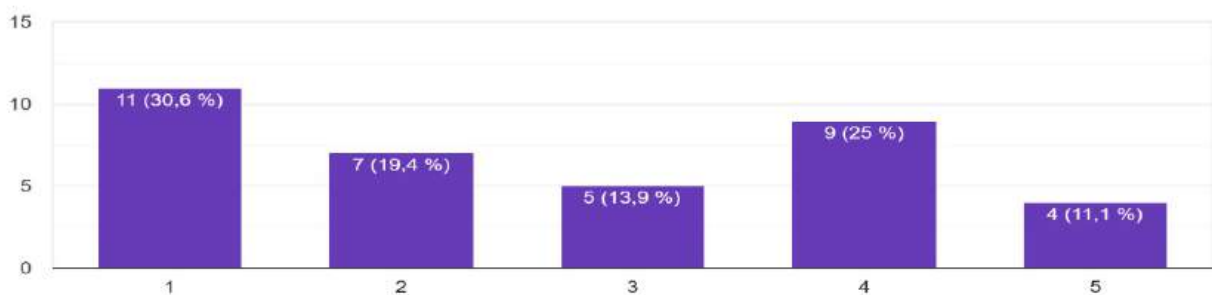


Рис. 2.1.6. Графік відповідей респондентів щодо ігнорування іншого після конфлікту

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: отримані результати показують, що більшість учасників дослідження не схильні свідомо ігнорувати людину після конфлікту. Найбільша частка респондентів - 30,56% обрали варіант «зовсім не схоже», що свідчить про відсутність тенденції до пасивно-агресивної поведінки. Такі люди зазвичай прагнуть до відкритого вирішення суперечок і не вдаються до емоційного відсторонення як способу покарання іншого.

Ще 19,44% респондентів зазначили «скоріше не схоже», тобто вони іноді можуть уникати спілкування після конфлікту, але це не є для них типовим способом реагування. Їм властиво потребувати короткий час для емоційного відновлення, після чого вони готові до діалогу.

Водночас 13,89% учасників відповіли «частково схоже», демонструючи помірну схильність до дистанціювання після сварок - здебільшого як захисну реакцію або спосіб уникнення подальшого емоційного напруження.

Близько 25% респондентів обрали «скоріше схоже», а ще 11,11% - «дуже схоже», що свідчить про виражену тенденцію до ігнорування співрозмовника після конфліктів. Для цієї групи характерне емоційне закриття, можлива образливість або прагнення продемонструвати незадоволення шляхом мовчазної відстороненості.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Я виражаю незадоволення непрямо (наприклад, через мовчання чи холодність)»(див. рис.2.1.7).

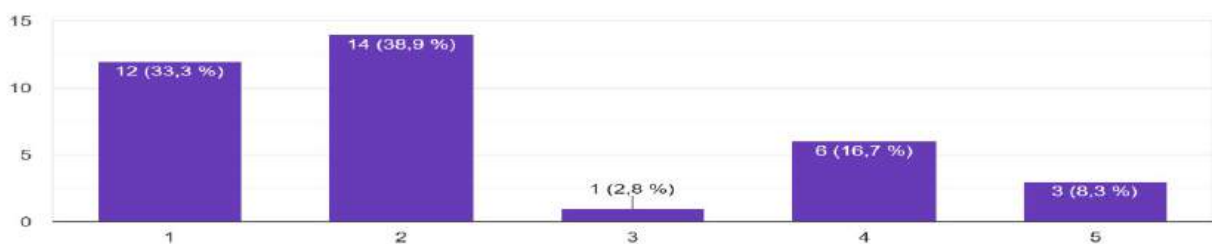


Рис. 2.1.7. Графік відповідей респондентів щодо стратегій виразу ними невдоволення

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: результати свідчать, що більшість опитаних не схильні до непрямого вираження невдоволення. Найбільша частка респондентів - 38,89% обрали варіант «скоріше не схоже», а ще 33,33% - «зовсім не схоже». Це означає, що понад 70% учасників переважно не використовують пасивно-агресивні форми поведінки такі як мовчання, демонстративна холодність чи приховане незадоволення. Для них більш характерним є відкритий і прямий

спосіб комунікації, орієнтований на розв'язання ситуації, а не на її замовчування.

Невелика частка - 2,78% обрала «частково схоже», що вказує на поодинокі випадки непрямого прояву емоцій. Такі реакції можуть виникати ситуативно - наприклад, у стресових обставинах або коли відкрите висловлення невдоволення здається недоречним.

Водночас 16,67% респондентів зазначили «скоріше схоже», а ще 8,33% - «дуже схоже», що відображає наявність у частини вибірки схильності до прихованого вираження негативних емоцій. Для таких осіб характерна внутрішня напруга, обережність або невпевненість у можливості відвертої розмови, через що вони можуть демонструвати невдоволення невербально - мовчанням, відстороненістю, зміною тону спілкування.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Я віддаю перевагу писати повідомлення замість прямої розмови під час конфлікту» (див. рис.2.1.8).

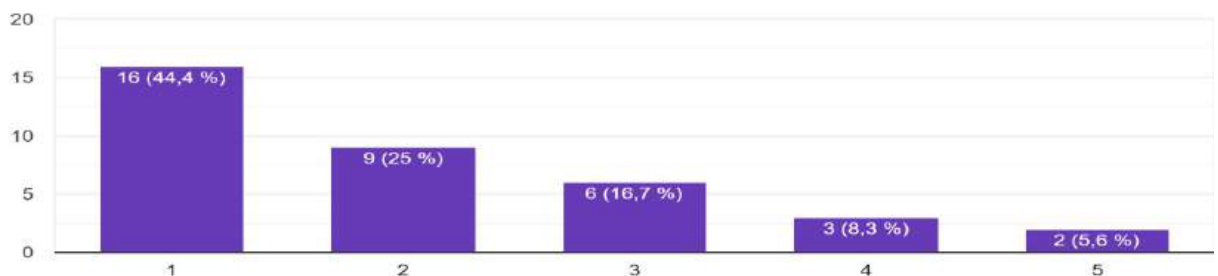


Рис. 2.1.8. Графік відповідей респондентів щодо їхнього переважного стилю спілкування під час конфлікту

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: результати опитування свідчать, що переважна більшість респондентів не схильні уникати безпосереднього спілкування у конфліктних ситуаціях. Найбільша частка - 44,44% обрала варіант «зовсім не схоже», а ще 25,00% - «скоріше не схоже». Отже, майже 70% учасників надають перевагу живому діалогу, вважаючи його ефективнішим способом з'ясування стосунків і вирішення непорозумінь. Це може свідчити про

розвинені комунікативні навички, упевненість у собі та готовність брати відповідальність за власні слова й емоції.

Близько 16,67% респондентів обрали «частково схоже», що вказує на гнучку позицію: ці люди можуть використовувати письмове спілкування як допоміжний засіб - наприклад, щоб висловитися більш зважено або уникнути емоційних спалахів у момент конфлікту.

Менша частка опитаних - 8,33% відповіли «скоріше схоже», а 5,56% - «дуже схоже». Для цієї групи характерна тенденція до дистанційованого способу вирішення конфліктів, що може бути пов'язано з внутрішньою напругою, страхом відкритої конфронтації або потребою у часі для формулювання думок. Такі респонденти віддають перевагу письмовій формі спілкування, оскільки вона дозволяє краще контролювати емоції та уникати непередбачуваних реакцій співрозмовника.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Я можу погодитися зовні, але внутрішньо залишаюсь незадоволеним» (див. рис.2.1.9).

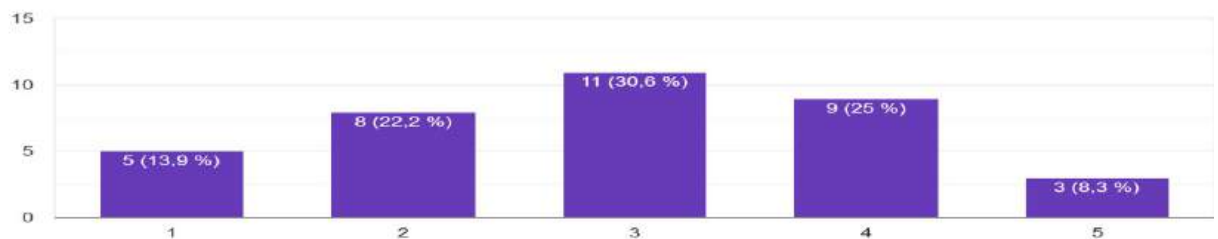


Рис. 2.1.9. Графік відповідей респондентів щодо переважного емоційного реагування під час конфлікту

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: результати показують, що більшість респондентів мають помірну схильність до внутрішнього невдоволення при зовнішній згоді. Найбільша частка учасників - 30,56% обрали варіант «частково схоже», а ще 25,00% - «скоріше схоже». Це означає, що понад половина опитаних визнають у собі тенденцію погоджуватися для збереження гармонії у стосунках або уникнення конфлікту, навіть якщо внутрішньо залишаються незгодними. Така

поведінка часто пов'язана з соціальною адаптивністю, бажанням уникнути напруги або страхом негативної оцінки.

Близько 22,22% респондентів відповіли «скоріше не схоже», тобто в цій групі люди здебільшого намагаються бути послідовними - якщо вони не згодні, то висловлюють це відкрито. Вони прагнуть до автентичності та щирості у спілкуванні, навіть якщо це може створити тимчасовий дискомфорт.

Натомість 13,89% учасників зазначили «зовсім не схоже», що свідчить про високий рівень відкритості, чесності й прямої у міжособистісних взаємодіях. Такі люди рідко приховують свої справжні почуття або думки.

Найменша частка - 8,33% обрали «дуже схоже», демонструючи яскраво виражену схильність до внутрішнього протесту при зовнішній згоді. Це може бути проявом пасивно-агресивної поведінки або наслідком емоційного придушення, коли людина не відчуває безпеки чи права відкрито висловлювати власну позицію.

Метою наступного блоку є встановлення типу поведінки у конфліктах, ґрунтується на методиці К. Томаса - Р. Кілмана.

Отримані дані відображають різноманітність підходів респондентів до розв'язання конфліктів. Загалом результати свідчать про домінування кооперативних, компромісних та гармонізаційних стратегій поведінки опитаних. Нижче подано узагальнений опис основних тенденцій.

1. Орієнтація на гармонію та збереження стосунків

Найвищі показники спостерігаються за твердженнями:

- *«Я намагаюся заспокоїти іншого та зберегти наші стосунки»* - **72,22%;**
- *«Думаю, що не завжди варто хвилюватися через якісь розбіжності»* - **77,78%;**
- *«Я насамперед намагаюся ясно визначити те, в чому полягають спільні інтереси»* - **83,33%;**
- *«Я намагаюся зробити все, щоб уникнути марної напруженості»* - **61,11%.**

Ці результати демонструють виражену тенденцію до миролюбності, емоційної врівноваженості та прагнення до підтримання позитивних відносин. Респонденти в більшості уникають агресивних форм поведінки, виявляють толерантність і здатність до емпатії.

2. Схильність до компромісу

*Найчастіше респонденти обирають **компромісний стиль поведінки**:*

- *«Я намагаюся знайти компромісне рішення»* - показник коливається від **50,00%** до **88,89%** у різних контекстах тверджень.
- *«Я вважаю за можливе в чомусь поступитися, щоб досягти бажаного»* - **50,00%**.

Це вказує на те, що більшість учасників готові до гнучких домовленостей, взаємних поступок та прагнення до рівноваги інтересів, що характерно для зрілої комунікативної позиції.

3. Кооперативна позиція.

Високий рівень підтримки отримали висловлювання, які відображають співпрацю та пошук взаємовигідних рішень:

- *«Я намагаюся залагодити справу з урахуванням усіх інтересів іншого та моїх власних»* - **36,11%**,
- *«Насамперед я намагаюся ясно визначити, у чому полягають спірні питання»* - **44,44%**,
- *«Налагоджуючи спірну ситуацію, я постійно намагаюся знайти підтримку в іншого»* - **38,89%**.

Ці показники підтверджують прагнення до діалогу, відкритості та партнерського підходу у вирішенні проблем.

4. Уникання відкритої конфронтації

Помітна частка респондентів демонструє **уникаючий стиль поведінки**:

- *«Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за розв'язання спірного питання»* - **50,00%**,
- *«Я намагаюся відкласти розв'язання спірного питання, щоб згодом вирішити його остаточно»* - **50,00%**.

Така поведінка свідчить про схильність до відкладання рішень, прагнення виграти час або уникнути загострення конфлікту. У деяких випадках це може бути адаптивною стратегією, але при надмірному використанні - призводить до накопичення напруги.

5. Конкурентний стиль (домінування)

Найнижчі показники отримали твердження, пов'язані з наполегливістю та боротьбою за власну позицію:

- *«Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого»* - **27,78%** і **16,67%**;
- *«Я докладаю зусиль, щоб досягти свого»* - **22,22%**;
- *«Я твердо прагну досягти свого»* - **11,11%**.

Це свідчить про те, що агресивно-конкурентна стратегія не є характерною для вибірки. Респонденти радше схильні до співробітництва, ніж до суперництва, цінують стабільність і позитивний клімат у взаєминах.

Метою наступного блоку тверджень було встановлення моделі поведінки респондентів під час міжособистісних зіткнень.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Як часто ви потрапляєте в конфліктні ситуації?» (див. рис.2.1.10)

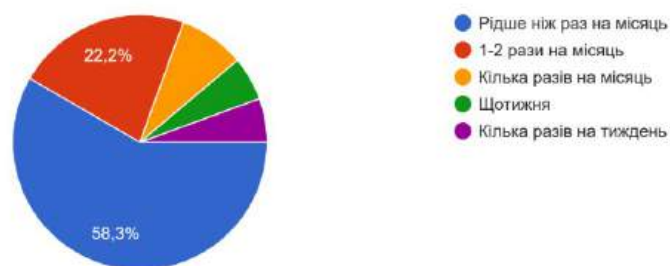


Рис. 2.1.10. Діаграма відповідей на запитання щодо частоти потрапляння респондентів в конфліктні ситуації

Аналіз результатів: більшість опитаних (58,33%) вважають себе неконфліктними, вказуючи, що конфлікти в їхньому житті трапляються рідше,

ніж раз на місяць. Це свідчить про загальну схильність до гармонійної взаємодії та ефективного уникнення непорозумінь.

Отже, тільки 6% респондентів потрапляють в конфліктні ситуації кілька разів на тиждень й 6% - щотижня. Це вказує на переважно неконфліктний стиль міжособистісної взаємодії опитаних респондентів.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Оцініть свій рівень конфліктності за шкалою від 1 до 10»(див. рис.2.1.11).

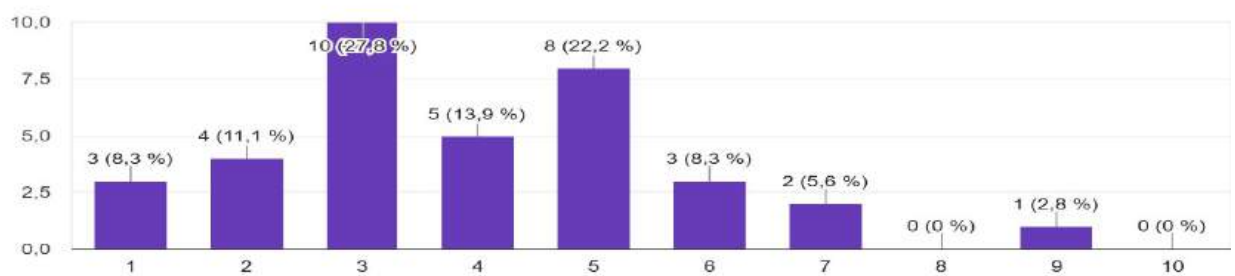


Рис. 2.1.11. Графік відповідей респондентів щодо рівня власної конфліктності

Аналіз результатів: самооцінка респондентів підтверджує попередні дані. Найпопулярнішими відповідями є оцінки в нижній частині шкали: 3 (27.78%), 5 (22.22%) та 4 (13.89%). Це вказує на те, що учасники дослідження сприймають себе як осіб з низьким або середнім рівнем конфліктності.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Що найчастіше стає причиною ваших конфліктів?»(див. рис.2.1.12)

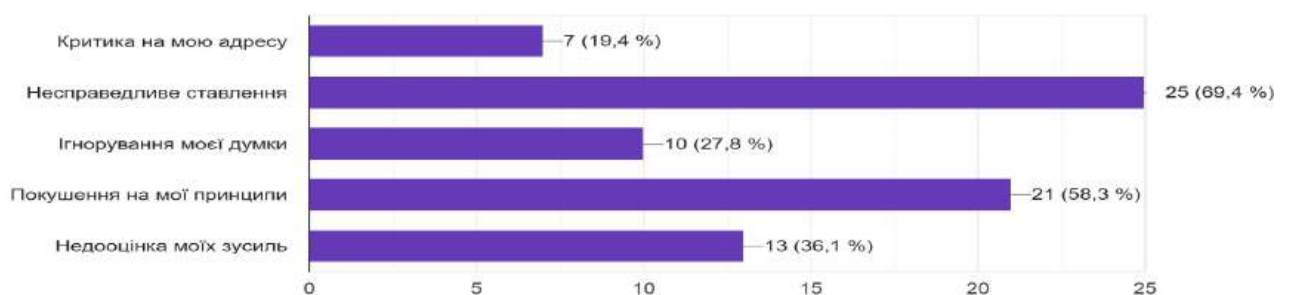


Рис. 2.1.12. Графік відповідей респондентів щодо причин їх конфліктів

Аналіз результатів: аналіз причин конфліктів показує, що вони виникають переважно через порушення особистих цінностей та кордонів. Ключовими тригерами, що фігурують у більшості комбінацій відповідей, є несправедливе ставлення та посягання на особисті принципи.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «У яких сферах найчастіше виникають конфлікти?» (див. рис.2.1.13).

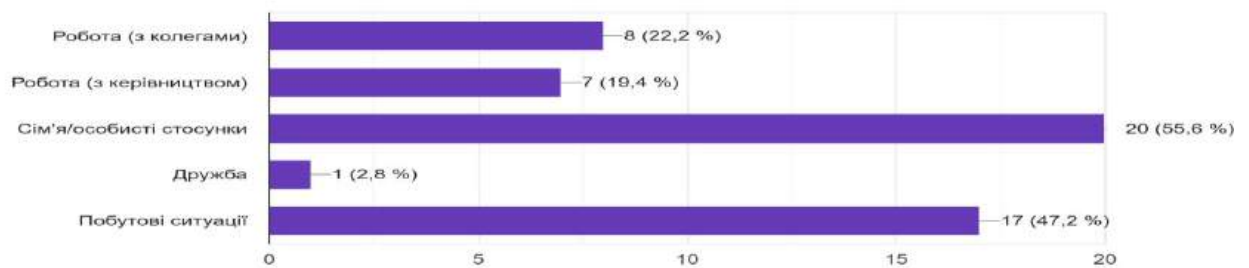


Рис. 2.1.13. Графік відповідей респондентів щодо сфер виникнення конфліктів

Аналіз результатів: конфлікти найчастіше локалізуються у приватній сфері. Пріоритетними зонами напруги є сім'я/особисті стосунки (25%) та побутові ситуації (19.44%). Професійна сфера виявилася значно менш конфліктною для даної вибірки.

Аналіз результатів дослідження схильності особистості до маніпуляційної поведінки та соціального домінування. Останній блок питань досліджував наявність рис «Темної тріади» та загального цинічного ставлення до оточення.

Аналіз відповідей респондентів на твердження: «Я вважаю, що більшість людей слабкі й заслуговують, аби ними керували» (див. рис.2.1.14).

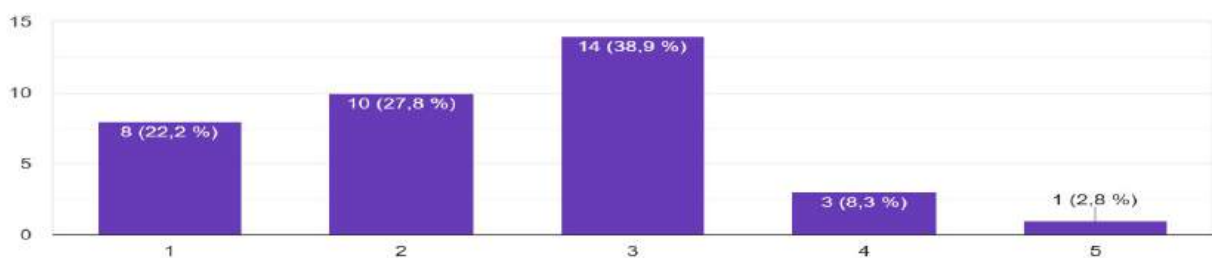


Рис. 2.1.14. Графік відповідей респондентів щодо їхнього ставлення до інших

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: респонденти не демонструють авторитарних нахилів. Половина опитаних (50.00%) не згодна з цим твердженням. Найбільша група (38.89%) зайняла нейтральну позицію, що свідчить про відсутність вираженого прагнення до домінування над іншими.

Аналіз відповідей респондентів на твердження: «Я отримую задоволення, коли хтось, хто мені не подобається, зазнає поразки» (див. рис.2.1.15).

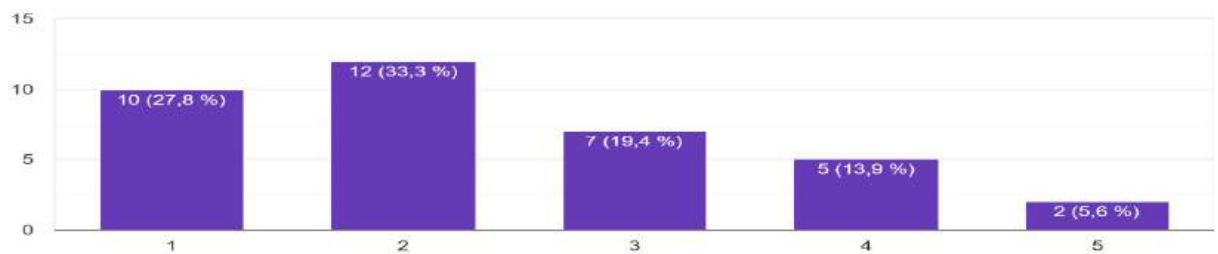


Рис. 2.1.15. Графік відповідей респондентів щодо ступеня їхнього злорадства

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: більшість респондентів (61.11%) не схильні до зловтіхи (Schadenfreude). Це вказує на високий рівень емпатії та небажання отримувати задоволення від чужих невдач, навіть якщо йдеться про неприязних осіб.

Аналіз відповідей респондентів на твердження: «Якщо я бачу вразливість у людині, я можу використати її у власних інтересах» (див. рис.2.1.16).

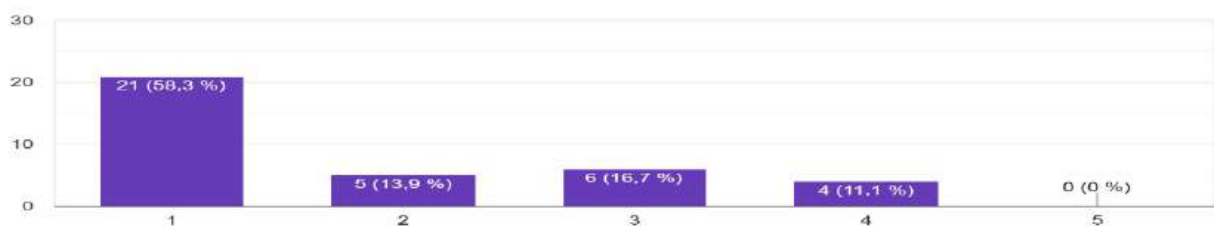


Рис. 2.1.16. Графік відповідей респондентів щодо здатності до використання інших у власних інтересах

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: переважна більшість (72.22%) категорично заперечує таку маніпулятивну модель поведінки. Це є яскравим свідченням високих етичних стандартів та поваги до особистих кордонів інших людей.

Аналіз відповідей респондентів на твердження: «Я не відчуваю сильних докорів сумління, якщо завдаю комусь болю» (див. рис.2.1.17).

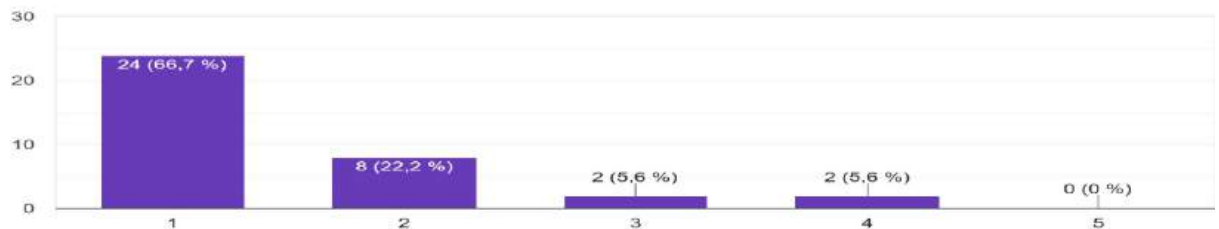


Рис. 2.1.17. Графік відповідей респондентів щодо їхньої схильності до переживання провини

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: більшість респондентів (88.89%) має розвинене почуття провини та емпатії. Заперечення цього твердження вказує на те, що заподіяння шкоди іншій людині викликає у них значний емоційний дискомфорт, що є ознакою здорового функціонування моральної сфери.

Аналіз відповідей респондентів на твердження «Для досягнення своїх цілей я готовий маніпулювати іншими» (див. рис.2.1.18).

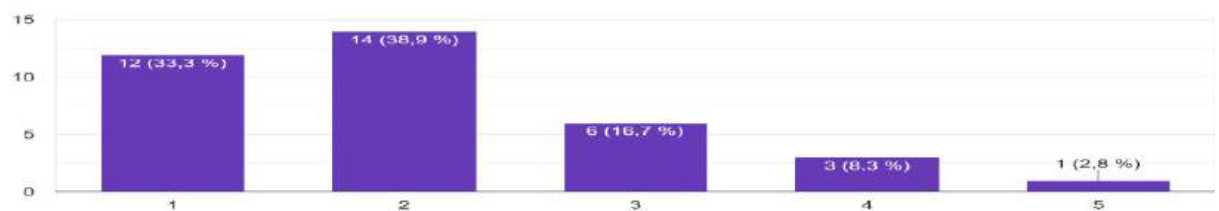


Рис. 2.1.18. Графік відповідей респондентів щодо їх схильності до маніпулювання іншими

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: найбільша частка респондентів (38,89%) обрали варіант «скоріше не схоже», а ще 33,33% - «зовсім не схоже». Це свідчить, що більшість учасників не схильні визнавати або застосовувати маніпулятивні стратегії у взаємодії з іншими. Однак близько 27,78% опитаних (варіанти 3-5) продемонстрували різний ступінь готовності до маніпуляцій, що становить помітну меншість, але має якісно інше психологічне значення.

Респонденти, які обрали 4 («скоріше схоже» - 8,33%) та 5 («дуже схоже» - 2,78%), становлять групу з вираженими маніпулятивними тенденціями. Для них характерне використання соціальних ситуацій як засобу для досягнення особистих цілей, іноді навіть за рахунок інших людей. Така стратегія може виявлятися через тонке емоційне тиснення, контроль поведінки партнера, демонстрацію переваги чи грайливе знецінення.

Ці респонденти, як правило, мають вищу частку нарцисичних рис - зокрема, потребу у визнанні, контролі та домінуванні у міжособистісних стосунках. Маніпуляція в цьому випадку виступає захисним і компенсаційним механізмом, який дозволяє:

- підтримувати відчуття власної переваги;
- уникати уразливості чи почуття провини;
- зберігати контроль над перебігом конфлікту.

Такі особи часто демонструють зовнішню впевненість і харизматичність, але при цьому схильні використовувати інших як інструмент реалізації власних амбіцій. У конфліктних ситуаціях вони можуть:

- перекладати відповідальність, знецінювати опонента;
- використовувати провокації, маніпуляції емоціями або апеляцію до провини;
- прагнути не стільки до вирішення проблеми, скільки до підтвердження власної правоти або зверхності.

Наявність навіть відносно невеликої групи з високою готовністю до маніпуляцій є важливим предиктором конфліктної, емоційно напруженої поведінки. Це може вказувати на:

- егоцентричну мотивацію у міжособистісній взаємодії;
- дефіцит емпатії або низьку чутливість до потреб інших;
- стратегічний тип мислення, де конфлікт розглядається як гра на перемогу, а не як спосіб досягти порозуміння.

У поєднанні з нарцисичними рисами така поведінка формує деструктивну модель конфліктної взаємодії - людина прагне не вирішити суперечність, а зберегти контроль і підтримати власний позитивний образ.

Аналіз відповідей респондентів на твердження «Я вважаю, що світ - це місце боротьби, де виживають найсильніші» (див. рис.2.1.19).

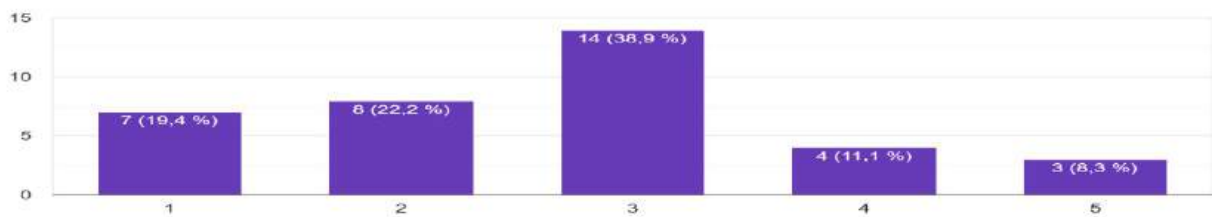


Рис. 19. Графік відповідей респондентів щодо їх схильності до боротьби при зіткненні з перешкодами та труднощами

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: результати свідчать про помірну, скоріше амбівалентну прихильність до погляду, що «світ - це боротьба, виживають найсильніші». Найчастіше респонденти вибирали середній варіант (30%–40%): 38,89% обрали «частково схоже». Ще 22,22% мають певну схильність до такого погляду («скоріше не схоже»/2 - тобто трохи заперечують, але не категорично), а 19,44% категорично або майже категорично заперечують (1 + частина 2).

Натомість тільки 19,44% (сума варіантів 4 і 5) відкрито погоджуються з ідеєю «боротьби за виживання». Обчислений середній бал по цьому питанню $\approx 2,67$, що відповідає позиції

«трохи нижче середньої/помірної» схильності до соціально-дарвіністської установки.

Психологічна інтерпретація в контексті нарцисизму і конфліктної поведінки:

- Ті $\approx 19\%$ респондентів, які чітко погоджуються (4–5), демонструють світогляд, що корелює з високою орієнтацією на владу, соціальною жорсткістю та оправданням експлуаторської поведінки. У поєднанні з високими нарцисичними ознаками це може означати прагнення до домінування в конфліктах, імовірнішу прагматичну/інструментальну модель взаємодії (маніпуляція, використання інших, прагнення «перемогти»).

- Більша частина ($\approx 39\%$ - середній вибір) демонструють амбівалентність: вони можуть час від часу вдаватися до конкурентних чи прагматичних стратегій, залежно від контексту і власної самооцінки в конкретній ситуації. Для таких людей характерна ситуаційна флексибільність - при загрозі власним інтересам включається конкурентна логіка, в інших випадках переважає кооперація.

- Близько 42% (варіанти 1–2) виражено не поділяють соціально-дарвіністський підхід - ці люди частіше орієнтовані на співпрацю, солідарність, прагматичний компроміс і менше схильні виправдовувати агресивні або експлуаторські стратегії.

Аналіз відповідей респондентів на твердження Люди зазвичай мають приховані мотиви, і я повинен бути насторожі» (див. рис.2.1.20).

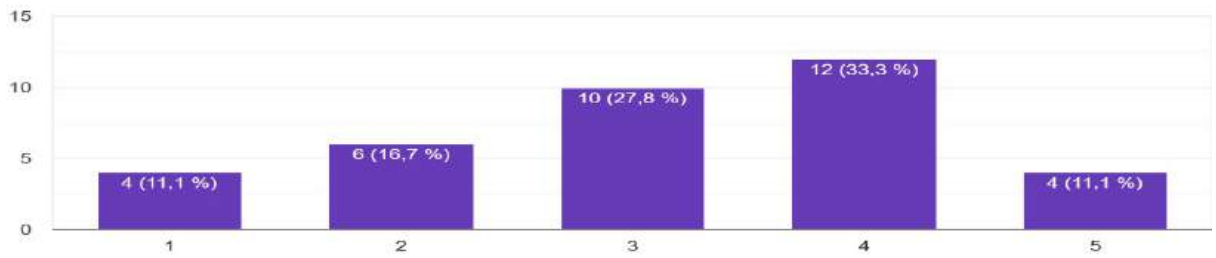


Рис. 2.1.20. Графік відповідей респондентів щодо їх недовірливості
Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: розподіл відповідей показує, що респонденти загалом схильні сприймати міжособистісні взаємини як потенційно недовіриливі, хоча ступінь цієї підозрливості коливається. Найбільша частка опитаних - 33,33% - обрали варіант «скоріше схоже», а ще 27,78% - «частково схоже», тобто понад 60% респондентів принаймні частково поділяють думку, що у стосунках варто бути обережними, бо люди можуть мати приховані наміри.

Такі відповіді вказують на середній або помірно підвищений рівень міжособистісної настороженості, який може бути пов'язаний із захисною позицією особистості, досвідом зради чи розчарування, або із загальною орієнтацією на контроль і недовіру - рисами, які часто виявляються в осіб із вираженими нарцисичними або макавеліанськими тенденціями.

З аналізу результатів нашого дослідження ми можемо виокремити такі групи респондентів:

1. **Група з високою настороженістю.** Ця частина респондентів характеризується високим рівнем міжособистісної недовіри, очікуванням прихованих мотивів у поведінці інших. Для них типовим є прагнення зберігати контроль над взаємодією, схильність до аналізу поведінки оточення, іноді - до гіперпильності.

Такі установки можуть бути складовою прагматичного, маніпулятивного чи захисного типу соціального мислення. У поєднанні з нарцисичними рисами це часто призводить до використання контролю та психологічного дистанціювання як способу самозахисту. У конфліктах ці люди, як правило:

- не довіряють щирості опонента;
- намагаються передбачити його мотиви, щоб уникнути поразки;
- схильні реагувати з позиції «краще насторожитися, ніж стати жертвою».

У крайніх випадках такий підхід може переростати в цинічне ставлення до людей, що провокує емоційне віддалення, ускладнює емпатію та підвищує ризик конфронтаційних стратегій у спілкуванні.

2. *Помірна група.* Респонденти з помірною позицією демонструють збалансований реалізм: вони визнають, що не всі люди є щирими, але не сприймають це як загрозу. Для них настороженість - радше прагматичний механізм адаптації, а не прояв недовіри. У конфліктах ці особи частіше дотримуються обережної, але конструктивної стратегії, зберігаючи дистанцію, проте не відмовляючись від діалогу.

3. Група з низькою настороженістю. Ці респонденти довіряють людям і схильні оцінювати взаємодію крізь призму доброзичливості. Вони відкриті до співпраці, рідко вбачають у поведінці інших приховані наміри. Така позиція свідчить про високий рівень емпатії та соціальної довіри, але іноді може призводити до вразливості в маніпулятивних ситуаціях.

Отже, отримані результати свідчать, що у вибірці простежується помірний рівень міжособистісної недовіри, що може бути опосередкованим проявом нарцисичної оборонності - потреби контролювати взаємини, уникати залежності та зберігати емоційну перевагу.

Для частини респондентів (приблизно 40-45%) настороженість є частиною захисної, стратегічної поведінки, яка дозволяє уникати вразливості, але водночас знижує глибину емоційного контакту та підсилює конфліктність.

Цей патерн добре узгоджується з когнітивним стилем нарцисичної особистості, для якої характерне переконання, що інші - потенційне джерело загрози або конкуренції. Такі установки можуть слугувати психологічним фоном для виникнення суперництва, маніпуляцій і контролю у конфліктах, особливо коли зачіпається самооцінка чи потреба у визнанні.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Якщо хтось мене образив, я хочу, щоб він пожалкував про це»(див. рис.2.1.21).

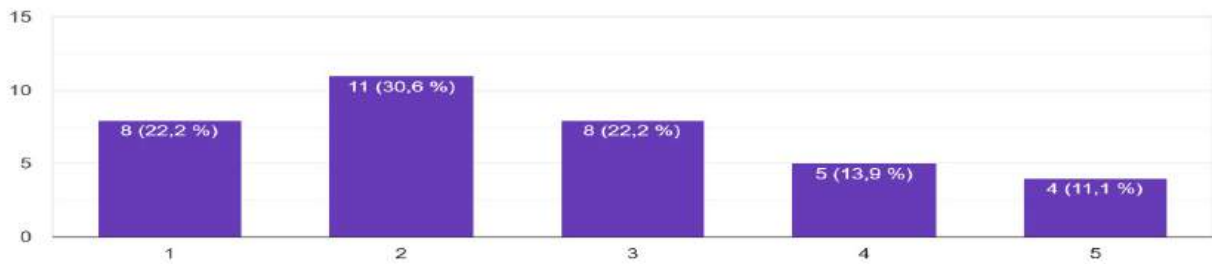


Рис. 2.1.21. Графік відповідей респондентів щодо їх мстивості

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже ; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: твердження: «Хочу, щоб він пожалкував» - це індикатор потреби у відновленні статусу, компенсації приниження та відчутті справедливості. У контексті нарцисичних рис воно може відображати кілька механізмів:

- Почуття ураженої самооцінки / потреба в відновленні образу «Я». Людина з нарцисичними рисами, яку образили, може прагнути не просто вибачення, а саме каяття опонента як доказу власної правоти й відновлення статусу.

- Прагнення до відплати або відновлення контролю. Бажання, щоб інший пожалкував, часто супроводжується потребою демонстрації наслідків - це спосіб «виправдати» власні емоції й відновити баланс.

- Емоційна вразливість під маскою зверхності. Нарцисична показна самовпевненість може приховувати потребу в визнанні заподіяної шкоди, а вимога каяття - спосіб зменшити внутрішню тривогу.

- Ризик перетворення конфлікту на публічну демонстрацію провини іншого. Це може сприяти ескалації (приниження, шантаж, соціальний осуд).

Ті 25% (4-5) - група, яка потенційно демонструє вищий ризик пасивно-агресивних або відкрито каральних стратегій у конфлікті: вони частіше вимагатимуть вибачення, будуть тиснути на почуття

провини, можуть ініціювати «покарання» (ігнорування, публічне викриття, вимога компенсації). Нейтральні (3) - схильні іноді хотіти каяття, але здатні обирати і інші реакції. Більшість ($\approx 53\%$) показує, що не потребує наполегливої компенсації через каяття іншого - цінують відновлення стосунків або інші форми врегулювання.

Аналіз відповідей респондентів на питання: «Мені важливо мати владу та контроль над оточенням» (див. рис.2.1.22).

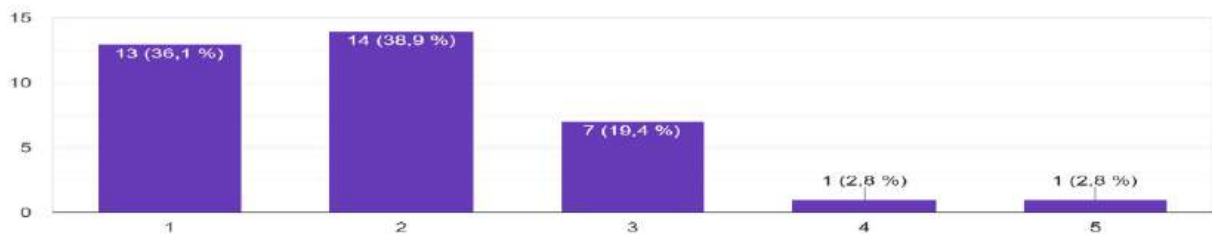


Рис. 2.1.22. Графік відповідей респондентів щодо бажання мати владу та контроль над оточенням.

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: результати свідчать, що більшість респондентів не відчують потреби у владі чи контролі над оточенням. Найбільша частка опитаних - 38,89% - обрали варіант «скоріше не схоже», а ще 36,11% - «зовсім не схоже». Таким чином, три чверті вибірки (75%) демонструють відсутність домінантної або авторитарної спрямованості у стосунках.

Близько 19,44% респондентів обрали «частково схоже», що може свідчити про помірну схильність до контролю у певних ситуаціях, - наприклад, коли це допомагає забезпечити стабільність чи результат. Лише 5,56% (варіанти «скоріше схоже» та «дуже схоже») визнають важливість влади у взаємодії з іншими. Ці поодинокі випадки можуть характеризуватися більш

вираженою егоцентричною або нарцисичною мотивацією, потребою впливати на оточення та контролювати розвиток подій.

Загалом, вибірка демонструє низький рівень владолюбства і контролюючих тенденцій. Для більшості учасників характерні рівноправні, кооперативні та емоційно зрілі способи взаємодії, без прагнення до домінування. Лише незначна частина проявляє тенденції, типові для нарцисичної структури особистості, - бажання контролювати середовище як спосіб підтримати власну значущість і впевненість.

У контексті дослідження впливу нарцисичних рис це свідчить про те, що домінантно-контролюючі установки не є типовими для більшості дорослих респондентів, проте їхня наявність у невеликої групи може пояснювати схильність до суперницької або маніпулятивної поведінки в конфліктах.

Аналіз відповідей респондентів на твердження: «Я вважаю, що моральні норми - це радше для «слабких», ніж для мене» (див. рис.2.1.23).

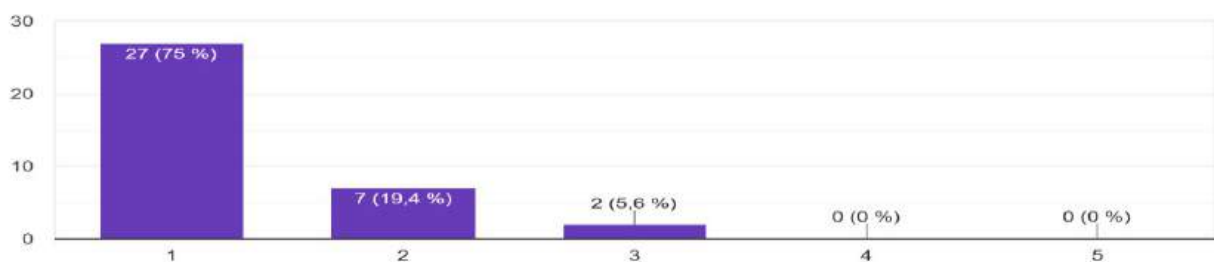


Рис. 2.1.23. Графік відповідей респондентів щодо їх ставлення до моральних норм під час досягнення цілей

Умовні позначки: 1 - зовсім не схоже, 2 - скоріше не схоже; 3 - частково схоже; 4 - скоріше схоже; 5 - дуже схоже.

Аналіз результатів: результати показують, що переважна більшість респондентів рішуче не поділяють аморалістичних або егоцентричних переконань. 75,00% учасників обрали варіант «зовсім не схоже», ще 19,44% - «скоріше не схоже», це означає, що 94% вибірки вважають моральні норми важливими й не схильні ставити себе «поза етикою». Лише 5,56% респондентів зазначили «частково схоже», і жоден не підтримав це твердження у сильній формі.

Такий розподіл свідчить про високий рівень моральної свідомості та внутрішніх етичних орієнтацій більшості опитаних. Для них характерне усвідомлення соціальних норм, повага до правил і моральних обмежень як невід'ємної частини взаємодії з іншими.

Невелика група (приблизно 5%) із частковою згодою може демонструвати тенденцію до морального релятивізму або прагматичного підходу до етики - це коли моральні принципи розглядаються як змінні, залежно від ситуації. Такі установки можуть бути пов'язані з підвищеними нарцисичними або макавеліанськими рисами, які дозволяють виправдовувати маніпуляції чи егоцентричну поведінку заради досягнення особистих цілей.

Загалом, результати свідчать, що у вибірці переважає високий рівень моральної зрілості та низька схильність до цинічних переконань. Це означає, що аморально-нарцисичні патерни мислення (типові для осіб, які вважають себе «поза нормами») є виключенням, а не правилом і не визначають загальну соціально-психологічну атмосферу групи.

Аналітичний звіт за результатами кореляційного аналізу опитування.

Його підготовлено на основі результатів опитування 36 респондентів на 60 запитань. Мета аналізу – виявити взаємозв'язки між різними психологічними характеристиками та поведінковими тенденціями респондентів.

Отже, нами було встановлено основні сильні кореляції ($|r| > 0.6$) між такими твердженнями:

1) «Для досягнення своїх цілей я готовий маніпулювати іншими» та «Якщо я бачу вразливість у людині, я можу використати її у власних інтересах» ($r = 0.66$).

Це вказує на формування поведінкової моделі, орієнтованої на досягнення цілей через контроль і вплив на оточення.

2) «Я виражаю невдоволення непрямо (наприклад, через мовчання або холодність)» та «Я можу погодитися зовні, але внутрішньо залишаюся незадоволеним» ($r = 0.66$).

Це свідчить про пасивно-агресивний стиль комунікації.

3) «Для досягнення своїх цілей я готовий маніпулювати іншими» та «Мені важливо мати владу та контроль над оточенням» ($r = 0.62$).

Це характеризує тип особистості, орієнтований на домінування.

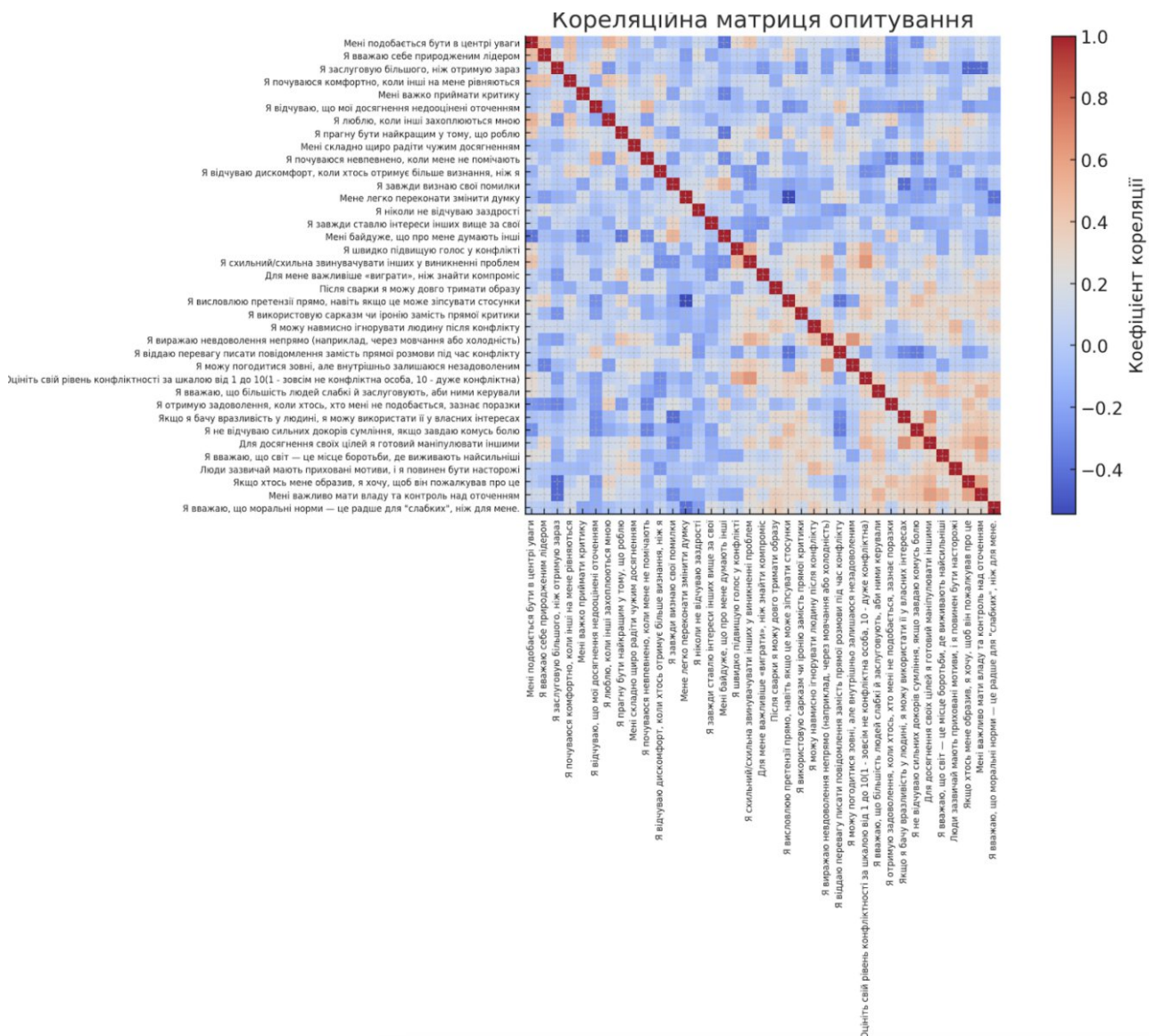


Рис. 2.1.24. Кореляційна матриця

Таким чином, аналіз показав, що респонденти демонструють певну послідовність у проявах поведінкових і психологічних характеристик. Найбільш пов'язаними між собою виявилися ознаки, що відображають маніпулятивність, прагнення контролю та непрямі форми вираження емоцій.

Кореляційний аналіз результатів дослідження особистісних рис респондентів та їх стилів поведінки в конфліктах

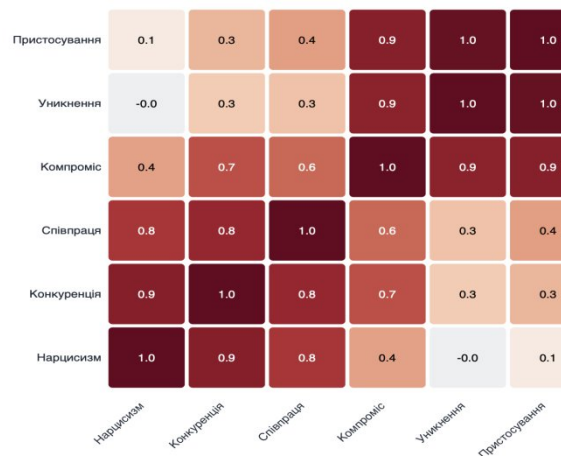


Рис. 2.1.25. Теплова карта коефіцієнтів кореляції

Наведена теплова карта візуалізує коефіцієнти кореляції між розрахованими шкалами (див.рис.2.1.25).

Аналіз ключових взаємозв'язків

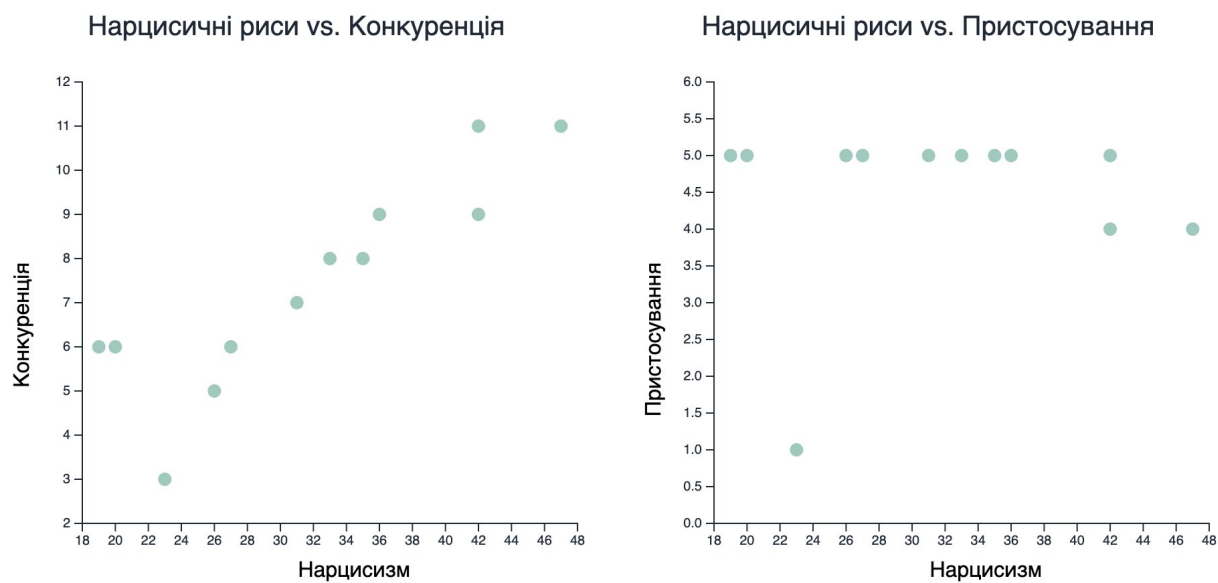


Рис.2.1.26. Точкові діаграми для найбільш значущих виявлених кореляцій.

Кореляційний аналіз результатів дослідження особистісних рис респондентів та їх стилів поведінки в конфліктах дозволив нам виявити:

1. Сильну позитивну кореляцію між нарцисизмом та конкуренцією. Нами виявлено чіткий зв'язок: чим вищий рівень нарцисичних рис у респондента, тим більш схильний він до вибору конкурентного, домінантного стилю поведінки в конфлікті. Такі люди прагнуть «перемогти» і наполягати на своєму, що узгоджується з потребою у домінуванні та підтвердженні власної значущості. Виявлений позитивний зв'язок між нарцисизмом та конкуренцією узгоджується з теорією динамічної саморегуляції [44], згідно з якою нарцисична особистість прагне постійно підтримувати позитивний образ "Я" через домінування та перемогу над іншими.

2. Помірну негативну кореляцію між нарцисизмом та пристосуванням. Респонденти з вираженими нарцисичними рисами менш схильні до пристосування, тобто до готовності жертвувати власними інтересами заради іншої людини. Це логічно, оскільки фокус на власних потребах та бажаннях ускладнює поступки. Відсутність значущого зв'язку між нарцисизмом та уникненням суперечить деяким дослідженням [42], які показували схильність вразливих нарцисів до уникаючої поведінки. Це може свідчити про те, що у нашій вибірці переважав грандіозний тип нарцисизму; інструментарій не диференціював грандіозні та вразливі прояви; вибірка була занадто гомогенною за цією характеристикою.

3. Відсутність сильних зв'язків з уникненням та співпрацею. Цікаво, що рівень нарцисизму майже не корелює зі схильністю до уникнення конфліктів чи до співпраці. Це може означати, що вибір цих стратегій більше залежить від інших особистісних факторів або від контексту конкретної ситуації, а не від рівня нарцисизму. Негативний зв'язок з пристосуванням відповідає концепції агентивності [17], де нарцисичні індивіди орієнтовані на власні цілі та неохоче жертвують інтересами заради збереження стосунків.

2.2. Науково-практичні рекомендації щодо стратегій комунікації з нарцисичними типами осіб для профілактики конфліктів.

Нарцисична поведінка, починаючи з раннього фрейдівського періоду до нових моделей (як от п'ятифакторна модель особистості та D-фактор), залишається гарячою темою/проблемою в психологічних дослідженнях, особливо в області людської комунікації.

Нарцисизм – це не просто любов до себе, а дуже складний і негнучкий спосіб контролю самоповаги, який вимагає постійного підтвердження та захисту від зовнішнього судження. Психолог, менеджер, HR-менеджер повинні бути не тільки емоційно компетентними, але й здатними реагувати на них стратегічно, ефективно та нейтрально в професійній та особистій комунікації.

Взаємодія з нарцисичною особистістю не прагне «перевиховати» або використовувати психотерапевтичний вплив на особу, а скоріше створити передбачуване та функціональне робоче (або соціальне) середовище для цієї особи, в якому її потреба в визнанні задовольняється конструктивним чином, а їх негативні поведінки зменшуються шляхом встановлення чітких меж і процедур.

Психологічна основа: чому нарцисизм ускладнює шлях до діалогу? Сучасні дослідження [24; 46] також розглядають нарцисизм як спектр, що має два, хоча й пов'язані варіанти: грандіозний і вразливий (прихованість, інтроверсія, тривожність).

Гіперчутливість (до критики): суть проблеми полягає в нестабільності самоповаги. Навіть конструктивна критика розглядається як пряма загроза самоповазі, що негайно активує захисні механізми: звинувачення, агресія, раціоналізація або відхід.

Завдання психолога/психотерапевта – деперсоналізувати зворотний зв'язок, щоб він став менше оцінкою особистості і більше інтерпретацією результату або процесу.

Нарцисичне постачання (потреба в контролі та схваленні): нарцисичні особи постійно потребують чогось зовнішнього «харчування» – уваги,

схвалення, захоплення. Іноді комунікація стає грою на ранжування, спеціаліст може несвідомо бути втягнутим у гру, яка забирає їх професійний статус.

Вони також можуть використовувати маніпуляції для досягнення домінування – газлайтинг, передача відповідальності або емоційний шантаж. Це вимагає від *психолога/психотерапевта* бути на 100% об'єктивним і фіксувати всі значні угоди. Конструктивні принципи комунікації: від почуття до поведінки. Відповідний спосіб комунікації з нарцисичною особистістю базується на здоровій комунікативній гігієні та емоційній диференціації.

Емоційно нейтральний і наполегливий. Психолог/психотерапевт повинен дотримуватися нейтрально-емоційного тону голосу, виразу обличчя, тону, постави (голос, вираз обличчя, мова тіла) нейтральний емоційний тон зупиняє ескалацію.

- Метод «Сірий камінь»: коли комунікація є шкідливою або зловмисною, емоційна відповідь і передача інформації зводяться до мінімуму. Відповіді повинні бути короткими, фактичними і не «паливом» для співрозмовника в плані емоційної відповіді.

- «Я-висловлювання» як деперсоналізація: на відміну від: «Ти-висловлювань» («ти знову не зробив роботу»), які розглядаються як звинувачення, «Я-висловлювання» підкреслюють суб'єктивний погляд спеціаліста і пом'якшують захисні перешкоди через план негайних дій: «Я хотів би мати чіткий напрямок для наступного кроку, інакше я не можу знайти засоби для організації ресурсів». Встановлення меж на основі об'єктивних фактів і протоколу Нарцисичні особистості зазвичай кидають виклик межам. Межі не повинні бути легковажними (як про повагу і правила), а конкретними і передбачуваними.

- Угоди також повинні бути контрактовані: всі важливі рішення, делегування та зворотний зв'язок повинні бути задокументовані в письмовій формі (на основі електронної пошти, протоколів зустрічей). Це зменшує ризик подальших маніпуляцій або заперечення фактів [22].

- Функціональне делегування: замість директиви «командуй і контролюй», яка може пошкодити гордість особи, завдання подається як «виклик», що задовольняє їх грандіозне бачення: «З огляду на ваш унікальний досвід у [певній області], тільки ви можете забезпечити [критично важливий результат].

Однак, щоб мінімізувати ризики, ми пропонуємо наступний план контролю.

Стратегічні моделі взаємодії з різними типами нарцисизму

Ефективність комунікації в цілому буде значно підвищена, якщо психологи/психотерапевти диференціюють методи залежно від природи нарцисизму.

Взаємодія з грандіозним (експлуататорським) типом.

Грандіозний нарцисизм прагне влади та визнання. Стратегія полягає у використанні бажання чогось конструктивного.

Визнання, а не комплімент: схвалення повинно базуватися на чомусь реальному і пов'язане з конкретними, вимірюваними досягненнями. Але надмірна лестощі породжує цинізм, коли вимоги емоційно маніпулюються і підкріплюються.

Розгляньте внесок і вигоду: замість проблеми, розгляньте, яке потенційне підвищення статусу, соціального впливу або ефективності забезпечить запропоноване рішення.

Взаємодія з вразливим (тривожним) типом.

Вразливий нарцис зазвичай ховається за відстороненістю, пасивною агресією та високою тривожністю. У цій ситуації потрібен підтримуючий, але структурований підхід.

Безпека та конфіденційність: критика або зворотний зв'язок повинні бути адресовані сам на сам, уникаючи публічного «засоромлення», яке є одним з головних тригерів для вразливого типу.

Емоційна та процесуальна валідація: психолог/психотерапевт повинен валідувати виклики процесу, а не особистість. «Я бачу, що це завдання

викликало багато стресу. Подивимось, що саме в процесі ми можемо змінити, щоб полегшити роботу».

Взаємодія з деструктивним (зловмисним) типом.

Зловмисний нарцисизм, з деякими елементами антисоціальних рис, виникає лише з того, що найменша кількість контактів і лише формальні засоби будуть ефективними.

Процедурна строгість стандартів: спілкування повинно бути максимально об'єктивним і заснованим на фактах, завжди посиляючись на інституційні норми, правила, процедури та іншу політику. Будь-яка можливість емоційного шантажу повинна обов'язково стикатися з процедурною перешкодою.

Залучення вищої влади: якщо взаємодія загрожує психологічній безпеці членів команди, спеціаліст повинен втрутитись за допомогою інституційної ескалації (менеджер, етичний комітет, HR), що перенесе конфлікт з міжособистісного рівня на системний.

Вирішення конфліктів та колективне середовище запобігання та управління конфліктами.

Системні зміни є вирішальними для запобігання впливу індивідуальних нарцисичних характерів на команду, так що колективне емоційне виснаження підриває довіру. Впровадження цінності колективного визнання: перехід від героїчної індивідуальної продуктивності до командних успіхів та спільних результатів. Це може заглушити нарцисичну конкуренцію. Введення асертивності та меж: навчання членів команди асертивному спілкуванню, щоб вони могли встановлювати власні межі та реагувати на спроби маніпуляції без конфронтації.

Рекомендації щодо саморегуляції психологів/психотерапевтів.

Психологи/психотерапевти, які працюють з нарцисами, ризикують зазнати емоційного вигорання та вторинної травматизації. Травма може бути підтримана, частково, через нездатність сприймати та інгібувати цю динаміку.

Когнітивне переосмислення – навмисна зміна внутрішнього представлення нарцисичної поведінки (особиста образа на діагностичний зміст). Ця когнітивна межа служить захисним бар'єром емоційної відданості.

Супервізія на професійному рівні: регулярні обговорення складних випадків зі старшими колегами або супервізором. Це дуже важливо для виявлення проєкцій та контрпереносу до маніпуляції.

Техніки заземлення: використання мінімальних технік усвідомленості до і після складних розмов з клієнтом, щоб збалансувати афективні стани клієнта і почати центрувати нашу відповідь на ситуацію в «тут і зараз»; відновлення емоційної рівноваги.

Залучення нарцисичних особистостей у продуктивний спосіб вимагає навички емпатії, яка може бути використана, щоб визначити, чи це «правильна» поведінка, і асертивності, яка є інструментом управління.

Успіх не полягає в зміні поведінки іншої сторони або зміні поведінки нарциса, він ґрунтується в розробці стабільного, передбачуваного та нормативного ґрунту для процедурної взаємодії. Цей підхід гарантує професійну неупередженість, емоційне благополуччя психолога/психотерапевта без виснаження команди будь-якої емоційної енергії та підтримує продуктивність і психологічну безпеку групи.

Зазначені рекомендації в цілому вказують на загальні положення щодо стратегій комунікації з нарцисичними типами осіб для профілактики конфліктів.

Окремо розпишемо ще рекомендації детально, підсумуємо:

Для психологів-практиків

Алгоритм роботи з клієнтом, що має виражені нарцисичні риси:

1. **Первинна діагностика:** застосування коротких скринінгових методик для виявлення рівня егоцентризму, самопрезентаційних тенденцій та стилю конфліктної поведінки.

2. Встановлення терапевтичного контракту: визначення меж відповідальності, цілей і критеріїв ефективності терапії. Формулювання умов взаємодії без позицій домінування чи підпорядкування.

3. Робота із захисними механізмами: обережне віддзеркалення поведінки клієнта без прямої конфронтації; використання техніки «я-повідомлень» і м'якого когнітивного реструктурування.

4. Формування емпатії та самоусвідомлення: вправи на рефлексію власних емоцій («емоційний щоденник», «дзеркало зворотного зв'язку»).

5. Закріплення нових моделей: спільний аналіз конфліктних епізодів та відпрацювання альтернативних стратегій реагування.

Для HR-фахівців

Співбесіда з кандидатом із нарцисичними рисами

●**Підготовка:** визначити ключові компетенції, які мають перевірятися, і не дозволяти кандидату переводити фокус на власні «досягнення поза темою».

●**Техніка інтерв'ю:** ставити уточнювальні запитання типу «розкажіть, як ви взаємодіяли з командою у складній ситуації» замість загальних («розкажіть про свої успіхи»).

●**Оцінка поведінки:** звертати увагу на реакції на конструктивну критику або уточнення - це маркер рівня нарцисичної вразливості.

●**Завершення розмови:** дякувати коректно, але нейтрально; не підкріплювати демонстративну поведінку надмірним схваленням.

Врегулювання конфлікту з нарцисичним співробітником

●**Крок 1:** дати можливість особі висловити позицію, не перериваючи.

●**Крок 2:** перефразувати її аргументи у нейтральній формі («я розумію, що для вас важливо...»).

●**Крок 3:** перевести обговорення від емоцій до фактів і ролей («ми домовлялись про...», «регламент передбачає...»).

●**Крок 4:** зафіксувати домовленості письмово; це допомагає мінімізувати маніпуляції.

Для членів родини

Принцип взаємодії: «чіткі межі без конфронтації».

- Не намагатися «перевиховати» або довести неправоту.
- Формулювати прохання у конкретній, неемоційній формі («мені потрібен час на відпочинок», «я зараз не готова до обговорення»).
- Не підкріплювати демонстративну поведінку увагою чи суперечками.
- За потреби - обговорювати складні теми у присутності третьої особи (сімейного консультанта).

Для педагогів

Робота з учнями, які мають завищену потребу у визнанні:

1. **Баланс оцінки:** чергувати позитивне підкріплення із конкретними орієнтирами для розвитку («добре, що ти впорався, а тепер спробуй самостійно...»).
2. **Безпечно подавати зворотний зв'язок:** уникати публічної критики; замість цього - індивідуальне обговорення.
3. **Навчати командній взаємодії:** групові завдання, де успіх залежить від колективної участі, а не лише індивідуальної демонстрації.
4. **Розвивати саморефлексію:** використовувати короткі щоденники досягнень і труднощів, що сприяє усвідомленню власних емоційних реакцій.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. За результатами кореляційного аналізу результатів опитування 36 респондентів на 60 запитань нами було встановлено основні сильні кореляції ($|r| > 0.6$) між такими твердженнями: 1) «Для досягнення своїх цілей я готовий маніпулювати іншими» та «Якщо я бачу вразливість у людині, я можу використати її у власних інтересах» ($r = 0.66$). Це вказує на формування поведінкової моделі, орієнтованої на досягнення цілей через контроль і вплив на оточення. 2) «Я виражаю невдоволення непрямо (наприклад, через мовчання або холодність)» та «Я можу погодитися зовні, але внутрішньо залишився незадоволеним» ($r = 0.66$). Це свідчить про пасивно-агресивний стиль комунікації. 3) «Для досягнення своїх цілей я готовий маніпулювати іншими» та «Мені важливо мати владу та контроль над оточенням» ($r = 0.62$).

2. За результатами нашого дослідження ми можемо виокремити такі групи респондентів: 1) *Група з високою настороженістю*. Ця частина респондентів характеризується високим рівнем міжособистісної недовіри, очікуванням прихованих мотивів у поведінці інших. Для них типовим є прагнення зберігати контроль над взаємодією, схильність до аналізу поведінки оточення, іноді - до гіперпильності. Такі установки можуть бути складовою прагматичного, маніпулятивного чи захисного типу соціального мислення. У поєднанні з нарцисичними рисами це часто призводить до використання контролю та психологічного дистанціювання як способу самозахисту. У конфліктах ці люди, як правило: не довіряють щирості опонента; намагаються передбачити його мотиви, щоб уникнути поразки; схильні реагувати з позиції «краще насторожитися, ніж стати жертвою». У крайніх випадках такий підхід може переростати в цинічне ставлення до людей, що провокує емоційне віддалення, ускладнює емпатію та підвищує ризик конфронтаційних стратегій у спілкуванні.

2) *Помірна група*. Респонденти з помірною позицією демонструють збалансований реалізм: вони визнають, що не всі люди є щирими, але не сприймають це як загрозу. Для них настороженість - радше прагматичний механізм адаптації, а не прояв недовіри. У конфліктах ці особи частіше дотримуються обережної, але конструктивної стратегії, зберігаючи дистанцію, проте не відмовляючись від діалогу.

3) *Група з низькою настороженістю*. Ці респонденти довіряють людям і схильні оцінювати взаємодію крізь призму доброзичливості. Вони відкриті до співпраці, рідко вбачають у поведінці інших приховані наміри. Така позиція свідчить про високий рівень емпатії та соціальної довіри, але іноді може призводити до вразливості в маніпулятивних ситуаціях. Отже, отримані результати свідчать, що у вибірці простежується помірний рівень міжособистісної недовіри, що може бути опосередкованим проявом нарцисичної оборонності - потреби контролювати взаємини, уникати залежності та зберігати емоційну перевагу.

3. Встановлено, що у процесі взаємодії фахівець не має ставити за мету зміну особистості клієнта або використати психотерапевтичний вплив на нарцисичну особу, а скоріше він повинен створити передбачуване та функціональне робоче (або соціальне) середовище для цієї особи, в якому її потреба у визнанні задовольняється конструктивним чином, а її негативні стратегії поведінки зменшуються шляхом встановлення чітких меж і процедур.

ВИСНОВКИ

1. Теоретичний аналіз сучасних підходів до вивчення нарцисизму та типологій конфліктної поведінки дозволив нам встановити, що є дві форми нарцисизму: адаптивна/здорова (природна потреба у самоповазі, прагненні досягнень і визнання, що сприяє формуванню зрілої особистості) та патологічна (що пов'язана із гіпертрофованим образом «Я», браком емпатії та постійною потребою у зовнішньому підтвердженні власної значущості). Встановлено, що є грандіозні, вразливі і злісні нарцисичні риси; та є такі типи поведінки людини у конфлікті - конкуренція, компроміс, пристосування, співпраця та уникнення.

2. Для дослідження впливу нарцисичних рис на конфліктну поведінку дорослих нами була розроблена та апробована анкета-опитувальник «Стили міжособистісної взаємодії у дорослих» з використанням Google Forms, яка складається з шістьох змістових блоків. Метою першого блоку тверджень було вивчення соціально-демографічних даних респондентів (вік, стать, освіта, професійна діяльність, сімейний стан та наявність дітей). Другого - встановлення особливостей самосприйняття, ставлення до уваги, лідерства, критики, досягнень, заздрості, схильності до конфліктів та маніпуляцій. Третього – вивчення стилів поведінки в конфлікті. Четвертого блоку (ТКІ – адаптовані ситуаційні пари) – виявлення переважних стратегій конфліктного реагування. П'ятого блоку – вивчення конфліктологічного досвіду, зокрема, частота виникнення конфліктних ситуацій, самооцінка рівня конфліктності (від 1 до 10), найчастіші причини та сфери виникнення конфліктів (побутові, робочі, особисті стосунки), а також емоційний стан після конфлікту. Шостого блоку – вивчення типу нарцисичної особистості. Розрахунок коефіцієнтів: між цими шістьма метричними блоками було розраховано коефіцієнт кореляції Пірсона для визначення сили та напрямку лінійного зв'язку.

4. Емпірично досліджено вираженість нарцисичних рис та переважаючих стилів конфліктної поведінки у дорослих респондентів.

Психологічна інтерпретація в контексті нарцисизму і конфліктної поведінки така:

- Ті $\approx 19\%$ респондентів, які чітко погоджуються (4–5), демонструють світогляд, що корелює з високою орієнтацією на владу, соціальною жорсткістю та оправданням експлуататорської поведінки. У поєднанні з високими нарцисичними ознаками це може означати прагнення до домінування в конфліктах, імовірніше прагматичну/інструментальну модель взаємодії (маніпуляція, використання інших, прагнення «перемогти»).
- Більша частина ($\approx 39\%$ - середній вибір) демонструють амбівалентність: вони можуть час від часу вдаватися до конкурентних чи прагматичних стратегій, залежно від контексту і власної самооцінки в конкретній ситуації. Для таких людей характерна ситуаційна флексибільність - при загрозі власним інтересам включається конкурентна логіка, в інших випадках переважає кооперація.
- Близько 42% (варіанти 1–2) виражено не поділяють соціально-дарвіністський підхід - ці люди частіше орієнтовані на співпрацю, солідарність, прагматичний компроміс і менше схильні виправдовувати агресивні або експлуататорські стратегії.

5. Кореляційний аналіз результатів дослідження особистісних рис респондентів та їх стилів поведінки в конфліктах дозволив нам виявити: 1) сильну позитивну кореляцію між нарцисизмом та конкуренцією (констатовано, що: чим вищий рівень нарцисичних рис у респондента, тим більш схильний він

до вибору конкурентного, домінантного стилю поведінки в конфлікті. Такі люди прагнуть «перемогти» і наполягти на своєму, що узгоджується з потребою у домінуванні та підтвердженні власної значущості) та 2) помірну негативну кореляцію між нарцисизмом та пристосуванням (респонденти з вираженими нарцисичними рисами менш схильні до пристосування, тобто до готовності жертвувати власними інтересами заради іншої людини. Це логічно, оскільки фокус на власних потребах та бажаннях ускладнює поступки).

6. Розроблені науково-практичні рекомендації щодо стратегій поведінки з нарцисичними особами дозволяють обрати психологові найбільш доцільний варіант взаємодії з нарцисичною особою. Встановлено, що у процесі взаємодії фахівець не має ставити за мету зміну особистості клієнта або використати психотерапевтичний вплив на нарцисичну особу, а скоріше він повинен створити передбачуване та функціональне робоче (або соціальне) середовище для цієї особи, в якому її потреба у визнанні задовольняється конструктивним чином, а її негативні стратегії поведінки зменшуються шляхом встановлення чітких меж і процедур.

Зазначено, що успіх не полягає в зміні поведінки іншої сторони або зміні поведінки нарциса, а полягає в розробці стабільного, передбачуваного та нормативного ґрунту для процедурної взаємодії. Такий підхід гарантує професійну неупередженість, емоційне благополуччя спеціаліста без виснаження команди будь-якої емоційної енергії та підтримує продуктивність і психологічну безпеку групи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрушків Б., Владимир О., Кирич Н., Погайдак О. Симптоми бізнесового нарцисизму, культурного та правового нігілізму як свідчення відсутності національної ідеології у державі. *Вісник Економіки*. 2019. № 1. С. 237-249. <https://doi.org/10.35774/visnyk2019.01.237>
2. Бондарчук І.К. Провідні особливості характеру нарцисичної особистості, які призводять до конфліктної взаємодії. *Сенс як ресурс у воєнний час: логотерапевтичний погляд* Всеукраїнський форум з міжнародною участю (м. Івано-Франківськ, 9 вер. 2025 р.). Івано-Франківськ: Редакційно-видавничий відділ ЗВО «Університет Короля Данила», 2025. С.8-11.
3. Донченко О. А. *Соціально-психологічні детермінанти розвитку особистості в умовах сучасних трансформацій*. Київ: Інститут соціальної та політичної психології НАПН України, 2020. 61 с.
4. Клименко М. Р. Особливості саморегуляції «здорового» нарцисизму. *Збірник наукових праць «Проблеми сучасної психології»*. 2017. № 37. С. 142-155.
5. Клименко, М. Р. Нарцисична саморегуляція як чинник суб'єктивного благополуччя. *Молодий вчений*, 2016. №6, С.407-412.
6. Клімаш Т. П. Особливості Я-концепції нарцисичної особистості. *Актуальні проблеми психології*. 2020. Том І. Випуск 56. С. 85-90.
7. Король Л. В. Причини формування нарцисичної особистості. *Young Scientist*. 2017. № 3 (43). С. 263-267.
8. Меленчук Н. І., Шудра А. А. Особливості нарцисичних проявів особистості у осіб з різним рівнем локусу контролю. *Вісник післядипломної освіти*. 2021. Вип. 16 (45). С. 41-58.
9. Меленчук Н., Шудра А. Особливості нарцисичних проявів особистості у осіб з різним рівнем локусу контролю. *Вісник післядипломної освіти: зб. наук. пр. Сер. Соціальні та поведінкові науки. Сер. Управління та адміністрування*. 2021. № 16(45). С. 41-58.

10. Опитувальник Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті [Томас, Кілманн]. URL: [Опитувальник Томаса-Кілманна: типи поведінки у конфлікті](#)
11. Пов'якель Н. І. *Психологічна допомога у подоланні кризових ситуацій: теорія і практика*. Київ: Каравела, 2020.
12. Свинарченко Ю. В. Поняття нарцисизм та його характеристика. *Психологічне консультування і психотерапія*. 2014. № 1-2. С. 265-271.
13. Шмаленко Ю.І., Бондарчук І.К. Психологічні механізми виникнення конфліктів у міжособистісній взаємодії осіб з нарцисичними рисами характеру. *Сучасна психологія: виклики та перспективи*: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (10 жовтня 2025 року, м. Одеса), Одеса: НУ ОЮА, 2025. С. 45-49.
14. Argyle M. *The Psychology of Interpersonal Behaviour*. 5th ed. London: Penguin Books, 1994.
15. Back M. D., Küfner A. C. P., Dufner M., Gerlach T. M., Rauthmann J. F., Denissen J. J. A. Narcissistic admiration and rivalry: Disentangling the bright and dark sides of narcissism *Journal of Personality and Social Psychology*. 2013. Vol. 105, No. 6. P. 1013–1037. URL: <https://doi.org/10.1037/a0034431>
16. Beck A. T. *Cognitive Therapy and the Emotional Disorders*. New York: International Universities Press, 1976.
17. Beck A. T., Freeman A., Davis D. D. *Cognitive Therapy of Personality Disorders*. 3rd ed. New York: Guilford Press, 2015.
18. Berne E. *Games People Play: The Psychology of Human Relationships*. – New York: Grove Press, 1964.
19. Cain N. M., Pincus A. L., Ansell E. B. Narcissism at the crossroads: Phenotypic description of pathological narcissism across clinical theory, social/personality psychology, and psychiatric diagnosis *Clinical Psychology Review*. 2008. Vol. 28, No. 4. P. 638–656. URL: <https://doi.org/10.1016/j.cpr.2007.09.006>
20. Campbell W. K., Brunell A. B., Finkel E. J. Narcissism, interpersonal self-regulation, and romantic relationships: An agency model approach *Journal of*

Personality and Social Psychology. 2006. Vol. 90, No. 6. P. 1158–1167. URL: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.90.6.1158>

21. Campbell W. K., Foster C. A. The narcissistic self: Background, an extended agency model, and ongoing controversies / In: Sedikides C., Spencer S. (Eds.) *Frontiers in social psychology: The self*. New York: Psychology Press, 2007. P. 115–138.

22. Campbell W. K., Miller J. D. (Eds.). *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder: Theoretical approaches, empirical findings, and treatments*. Hoboken: Wiley, 2011.

23. Casale S., Banchi V. Narcissism and problematic social media use: A systematic review *Addictive Behaviors Reports*. 2020. Vol. 11. Article 100252. URL: <https://doi.org/10.1016/j.abrep.2020.100252>

24. Coleman S. R. M., Kim H. S., Miller J. D. Delay discounting and narcissism: A meta-analysis with trifurcated narcissism *Clinical Psychological Science*. 2022. Vol. 10, No. 3. P. 500–517. URL: <https://doi.org/10.1177/21677026211073127>

25. Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders (DSM-5-TR) URL: [Psychiatry.org - DSM](https://www.psychiatry.org/-/DSM)

26. Du T. V., Ai T., Schulz J. The relation between narcissism and aggression: A meta-analysis *Journal of Personality*. 2022. Vol. 90, No. 5. P. 747–770. <https://doi.org/10.1111/jopy.12684>

27. Edershile E. A., Wright A. G. C. Grandiose and vulnerable narcissistic states in interpersonal situations *Journal of Personality and Social Psychology*. 2021. Vol. 120, No. 5. P. 1353–1378. URL: <https://doi.org/10.1037/pspp0000291>

28. Freud S. On Narcissism: An Introduction Collected Papers. Vol. IV. London: Hogarth Press, 1957. P. 30–59.

29. Gentile B., Miller J. D., Hoffman B. J., Reidy D. E., Zeichner A., Campbell W. K. A test of two brief measures of grandiose narcissism: The NPI-13 and NPI-16 *Journal of Research in Personality*. 2013. Vol. 47, No. 6. P. 871–880. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2013.09.001>

30. Glover N., Miller J. D., Lynam D. R., Crego C., Widiger T. A. The Five-Factor Narcissism Inventory (FFNI): A five-factor measure of narcissistic personality traits *Journal of Personality Assessment*. 2012. Vol. 94, No. 5. P. 500–512. URL: <https://doi.org/10.1080/00223891.2012.670680>
31. Golec de Zavala A. Collective narcissism: Antecedents and social consequences // *Current Directions in Psychological Science*. 2020. Vol. 29, No. 3. P. 273–278. URL: <https://doi.org/10.1177/0963721420917703>
32. Golec de Zavala A., Cichocka A., Eidelson R., Jayawickreme N. Collective narcissism and its social consequences *Journal of Personality and Social Psychology*. 2009. Vol. 97, No. 6. P. 1074–1096. URL: <https://doi.org/10.1037/a0016904>
33. Grijalva E., Harms P. D., Newman D. A., Gaddis B. H., Fraley R. C. Narcissism and leadership: A meta-analytic review of linear and nonlinear relationships *Personnel Psychology*. 2015. Vol. 68, No. 1. P. 1–47. URL: <https://doi.org/10.1111/peps.12072>
34. Grijalva E., Newman D. A., Tay L., Donnellan M. B., Harms P. D., Robins R. W. Gender differences in narcissism: A meta-analytic review *Psychological Bulletin*. 2015. Vol. 141, No. 2. P. 261–310. <https://doi.org/10.1037/a0038231>
35. Hertzog M. A. Considerations in determining sample size for pilot studies *Research in Nursing & Health*. 2008. Vol. 31, No. 2. P. 180–191. URL: <https://doi.org/10.1002/nur.20247>
36. Hyatt C. S., Sleep C. E., Lynam D. R., Widiger T. A., Campbell W. K., Miller J. D. Narcissism and self-esteem: A nomological network analysis *PLOS ONE*. 2018. Vol. 13, No. 8. e0201088. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0201088>
37. Johanson G., Brooks G. Initial scale development: Sample size for pilot studies *Educational and Psychological Measurement*. 2010. Vol. 70. P. 394–400. URL: <https://doi.org/10.1177/0013164409355692>
38. Jung C. G. The Archetypes and the Collective Unconscious. 2nd ed. Princeton: Princeton University Press, 1969.

39. Kealy D., Ogrodniczuk J. S. Narcissistic interpersonal problems in clinical practice *Harvard Review of Psychiatry*. 2011. Vol. 19, No. 6. P. 290–301. URL: <https://doi.org/10.3109/10673229.2011.614100>
40. Kernberg O. F. *Borderline conditions and pathological narcissism*. New York: Jason Aronson, 1975.
41. Kohut H. *The analysis of the self*. New York: International Universities Press, 1971.
42. Kohut H. *The restoration of the self*. New York: International Universities Press, 1977.
43. Krizan Z., Herlache A. D. The narcissism spectrum model: A synthetic view of narcissistic personality *Personality and Social Psychology Review*. 2018. Vol. 22, No. 1. P. 3–31. URL: <https://doi.org/10.1177/1088868316685018>
44. Leckelt M., Back M. D., Gerlach T. M., Dufner M. Validation of the NARQ-S (Narcissistic Admiration and Rivalry Questionnaire-Short Scale) *Psychological Assessment*. 2018. Vol. 30, No. 1. P. 86–96. URL: <https://doi.org/10.1037/pas0000433>
45. McCain J. L., Campbell W. K. Narcissism and social media use: A meta-analytic review *Psychology of Popular Media Culture*. 2016. Vol. 5, No. 4. P. 308–327. URL: <https://doi.org/10.1037/ppm0000041>
46. Miller J. D., Lynam D. R., Hyatt C. S., Campbell W. K. Controversies in narcissism: A meta-analytic and narrative review *Psychological Bulletin*. 2017. Vol. 143, No. 11. P. 1075–1111. URL: <https://doi.org/10.1037/bul0000100>
47. Miller J. D., Sleep C. E., Crowe M. L., Lynam D. R. Examining the «dark» personality traits as explanatory constructs for workplace deviance *Personality and Individual Differences*. 2019. Vol. 140. P. 92–100.
48. Morf C. C., Rhodewalt F. Unraveling the paradoxes of narcissism: A dynamic self-regulatory processing model *Psychological Inquiry*. 2001. Vol. 12, No. 4. – P. 177–196. URL: https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1204_1
49. Myers D. G. *Social Psychology*. 13th ed. New York: McGraw-Hill Education, 2018.

50. Narcissistic Admiration and Rivalry Questionnaire Short Scale (NARQ-S).
URL:
<https://companion.soep.de/Survey%20Design/Narcissistic%20Admiration%20and%20Rivalry%20Questionnaire%20Short%20Scale%20%28NARQ-S%29.html>
51. Orth U., Erol R. Y., Luciano E. C. Development of narcissism across the lifespan: A meta-analytic review of longitudinal studies *Psychological Bulletin*. 2024. Vol. 150, No. 2. P. 201–227. URL: <https://doi.org/10.1037/bul0000436>
52. Pathological Narcissism Inventory, PNI URL:
<https://psytests.org/darktriad/pnien.html>
53. Pincus A. L., Ansell E. B., Pimentel C. A., Cain N. M., Wright A. G. C., Levy K. N. Initial construction and validation of the Pathological Narcissism Inventory (PNI) *Psychological Assessment*. 2009. Vol. 21, No. 3. P. 365–379. URL: <https://doi.org/10.1037/a0016530>
54. Pincus A. L., Lukowitsky M. R. Pathological narcissism and narcissistic personality disorder *Annual Review of Clinical Psychology*. 2010. Vol. 6. P. 421–446. URL: <https://doi.org/10.1146/annurev.clinpsy.121208.131215>
55. Pincus A. L., Roche M. J., Menard K. Narcissistic personality disorder in DSM-5: Theoretical and clinical perspectives *Personality Disorders: Theory, Research, and Treatment*. 2016. Vol. 7, No. 1. P. 34–47.
56. Rogoza R., Wyszynska P., Fatfouta R. Linking adolescent and adult narcissism research: Bridging frameworks *Journal of Research in Personality*. 2021. Vol. 93. Article 104127. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2021.104127>
57. Ronningstam E. *Identifying and understanding the narcissistic personality*. Oxford: Oxford University Press, 2005.
58. Ronningstam E. *Pathological narcissism and narcissistic personality disorder in psychotherapy*. Washington: American Psychiatric Publishing, 2016.
59. Sedikides C., Rudich E. A., Gregg A. P., Kumashiro M., Rusbult C. Are normal narcissists psychologically healthy? Self-esteem matters *Journal of Personality and Social Psychology*. 2004. Vol. 87, No. 3. P. 400–416. URL: <https://doi.org/10.1037/0022-3514.87.3.400>

60. Simard P., Gazzola V., Calul A. The relationship between narcissism and empathy: A meta-analytic review *Journal of Experimental Social Psychology*. 2023. Vol. 105. Article 104418. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jesp.2022.104418>
61. Thomas K. M., Wright A. G. C., Markon K. E. Personality stability and narcissistic traits across time *Journal of Personality*. 2020. Vol. 88, No. 3. P. 517–534.
62. Twenge J. M., Campbell W. K. *The narcissism epidemic: Living in the age of entitlement*. New York: Free Press, 2009.
63. West M. P., Miller J. D. Development and validation of the super-short form of the FFNI (FFNI-SSF) *Personality and Individual Differences*. 2021. Vol. 181. Article 111021. URL: <https://doi.org/10.1016/j.paid.2021.111021>
64. Wink P. Narcissism and the Self: Dynamics, Development, and Adjustment *Handbook of Personality Development*. New York: Psychology Press, 2019. P. 247–267.
65. Wurst S. N., Gerlach T. M., Dufner M., Rauthmann J. F., Grosz M. P., Küfner A. C. P., Back M. D. The differential impact of narcissistic admiration and rivalry on romantic relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*. 2017. Vol. 112, No. 2. P. 280-306. URL: <https://doi.org/10.1037/pspp0000115>
66. Young J. E., Klosko J. S., Weishaar M. E. *Schema Therapy: A Practitioner's Guide*. New York: Guilford Press, 2003.

ДОДАТКИ

Додаток А

АНКЕТА «СТИЛІ МІЖОСОБИСТІСНОЇ ВЗАЄМОДІЇ У ДОРОСЛИХ»

Опитування для магістерського дослідження

Шановні учасники! Це опитування є частиною магістерського дослідження. Усі відповіді анонімні, обробляються лише в узагальненому вигляді і використовуються виключно з науковою метою.

ДЕМОГРАФІЧНІ ДАНІ

1. Я ознайомлений/а з метою дослідження і добровільно беру участь

- Так

2. Ваш вік:

- 18-25
- 26-35
- 36-45
- 46-55
- Старше 56

3. Ваша стать (оберіть варіант відповіді):

- Жіноча
- Чоловіча
- Інше

4. Ваша освіта:

- Середня загальна
- Середня спеціальна
- Неповна вища
- Вища (бакалавр)
- Вища (магістр\спеціаліст)
- Маю науковий ступінь

5. Ваша професійна діяльність:

- Працюю повний робочий день
- Працюю неповний робочий день
- Фріланс
- Не працюю
- На пенсії
- В декретній відпустці
- Підприємець\миця

- Інше
6. Сімейний стан:
- Одружений\заміжня
 - У стосунках
 - Розлучений
 - Не в стосунках
 - Вдівець\вдова
7. Чи маєте ви дітей?
- Так
 - Ні
 - Інше

РОЗДІЛ 1: ОСОБИСТІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Відповідайте за шкалою від 1 до 5: 1 = зовсім не схоже, 2 = скоріше не схоже, 3 = частково схоже, 4 = скоріше схоже, 5 = дуже схоже

8. Мені подобається бути в центрі уваги
9. Я вважаю себе природженим лідером
10. Я заслуговую більшого, ніж отримую зараз
11. Я почуваюся комфортно, коли інші на мене рівняються
12. Мені важко приймати критику
13. Я відчуваю, що мої досягнення недооцінені оточенням
14. Я люблю, коли інші захоплюються мною
15. Я прагну бути найкращим у тому, що роблю
16. Мені складно щиро радіти чужим досягненням
17. Я почуваюся невпевнено, коли мене не помічають
18. Я відчуваю дискомфорт, коли хтось отримує більше визнання, ніж я
19. Я завжди визнаю свої помилки
20. Мене легко переконати змінити думку
21. Я ніколи не відчуваю заздрості

РОЗДІЛ 2: СТИЛІ ВЗАЄМОДІЇ В КОНФЛІКТНИХ СИТУАЦІЯХ

Оберіть одну з відповідей, яка ближче вам відгукується:

22.

- Я намагаюся знайти компромісне рішення
- Я намагаюся залагодити справу з урахуванням усіх інтересів іншого та моїх власних

23.

- Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого
- Я намагаюся заспокоїти іншого та зберегти наші стосунки

24.

- Я намагаюся знайти компромісне рішення
- Іноді я жертвую своїми власними інтересами заради інтересів іншої людини

25.

- Насамперед я намагаюся ясно визначити те, в чому полягають спільні інтереси

- Я намагаюся заспокоїти іншого і, головним чином, зберегти наші стосунки

26. Оберіть одну з відповідей, яка ближче вам відгукується:

- Іноді я надаю можливість іншим взяти на себе відповідальність за вирішення спірного питання

- Краще ніж обговорювати, в чому ми розходимося, я намагаюся звернути увагу на те, з чим ми згодні

27.

- Зазвичай я наполегливо прагну домогтися свого
- Я намагаюся заспокоїти іншого та зберегти наші стосунки

28.

- Я твердо прагну досягти свого
- Я намагаюся знайти компромісне рішення

29.

- Насамперед я намагаюся ясно визначити, у чому полягають спірні питання
- Я намагаюся заспокоїти іншого і, головним чином, зберегти наші стосунки

РОЗДІЛ 3: ПОВЕДІНКА В МІЖОСОБИСТІСНІЙ ВЗАЄМОДІЇ

Відповідайте за шкалою від 1 до 5: 1 = зовсім не схоже, 2 = скоріше не схоже, 3 = частково схоже, 4 = скоріше схоже, 5 = дуже схоже

30. Я завжди ставлю інтереси інших вище за свої

31. Мені байдуже, що про мене думають інші

32. Я швидко підвищую голос у конфлікті

33. Я схильний/схильна звинувачувати інших у виникненні проблем

34. Для мене важливіше «виграти», ніж знайти компроміс
35. Після сварки я можу довго тримати образу
36. Я висловлюю претензії прямо, навіть якщо це може зіпсувати стосунки
37. Я використовую сарказм чи іронію замість прямої критики
38. Я можу навмисно ігнорувати людину після конфлікту
39. Я виражаю невдоволення непрямую (наприклад, через мовчання або холодність)
40. Я віддаю перевагу писати повідомлення замість прямої розмови під час конфлікту
41. Я можу погодитися зовні, але внутрішньо залишаюся незадоволеним

РОЗДІЛ 4: ІНФОРМАЦІЯ ПРО КОНФЛІКТИ

42. Як часто ви потрапляєте в конфліктні ситуації?
 - Рідше ніж раз на місяць
 - 1-2 рази на місяць
 - Кілька разів на місяць
 - Щотижня
43. Оцініть свій рівень конфліктності за шкалою від 1 до 10 (1 - зовсім не конфліктна особа, 10 - дуже конфліктна)
44. Що найчастіше стає причиною ваших конфліктів? (можна обрати кілька варіантів)
 - Критика на мою адресу
 - Несправедливе ставлення
 - Ігнорування моєї думки
 - Покушення на мої принципи
 - Недооцінка моїх зусиль
45. У яких сферах найчастіше виникають конфлікти?
 - Робота (з колегами)
 - Робота (з керівництвом)
 - Сім'я/особисті стосунки
 - Дружба
 - Побутові ситуації
46. Як ви зазвичай почуваетесь після конфлікту?
 - Полегшення
 - Задоволення

- Втома
- Провина
- Роздратування
- Байдужість

РОЗДІЛ 5: УСТАНОВКИ ТА ЦІННОСТІ

Відповідайте за шкалою від 1 до 5: 1 = зовсім не схоже, 2 = скоріше не схоже, 3 = частково схоже, 4 = скоріше схоже, 5 = дуже схоже

47. Я вважаю, що більшість людей слабкі й заслуговують, аби ними керували

48. Я отримую задоволення, коли хтось, хто мені не подобається, зазнає поразки

49. Якщо я бачу вразливість у людині, я можу використати її у власних інтересах

50. Я не відчуваю сильних докорів сумління, якщо завдаю комусь болю

51. Для досягнення своїх цілей я готовий маніпулювати іншими

52. Я вважаю, що світ — це місце боротьби, де виживають найсильніші

53. Люди зазвичай мають приховані мотиви, і я повинен бути насторожі

54. Якщо хтось мене образив, я хочу, щоб він пожалкував про це

55. Мені важливо мати владу та контроль над оточенням

56. Я вважаю, що моральні норми — це радше для «слабких», ніж для мене

Дякуємо за участь у дослідженні!

Ваші відповіді допоможуть краще зрозуміти особливості міжособистісної взаємодії дорослих та сприятимуть розвитку психологічної науки.