

Особенности косвенной вербальной самопрезентации людей с высоким уровнем макиавеллизма

Научный руководитель – Федотова Светлана Владимировна

Белоглазов Илья Дмитриевич

Студент (специалист)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Факультет психологии, Кафедра социальной психологии, Москва, Россия

E-mail: i.d.beloglazov@gmail.com

В современном обществе все больше возрастает запрос к наукам для прогнозирования различных ситуаций. Это требование выдвигается и к психологии, а именно в прогнозировании поведения человека, но данный процесс представляется трудным [3], так как большинство тестов на выявление личностных черт имеет такие формулировки вопросов, в которых человек может понять, на что направлена данная методика, и, соответственно, дать социально-желательные ответы. Кроме того, популяризация научных исследований в области невербальной самопрезентации (например работы П.Экмана) приводит к тому, что люди больше обращают и контролируют свое тело, что также усложняет процесс построения точного образа человека. Следовательно, одним из перспективных направлений для прогнозирования является вербальная составляющая самопрезентации.

В свою очередь, диагностика личности по вербальным проявлениям может осуществляться в двух направлениях. Первое подробно развивается в русле психолингвистики и свое внимание концентрирует на языковой структуре самопрезентации [1]. Однако в ряде ситуаций данный способ может давать нам не валидные результаты, так как, человек может использовать заученные фразы или представляться шаблонными фразами, что будет говорить больше не о его Я, а об его окружении и социальных ролях. Также в этом случае мы можем анализировать лишь то общение, в котором директивно заявлена презентация одного человека другому. В тоже время существует второе направление, которое не ограничивается анализом прямой самопрезентации [4]. В данной концепции вводится понятие косвенной самопрезентации, что расширяет возможность диагностики личности и повышает валидность полученных данных.

К прямым техникам вербальной самопрезентации относятся ситуации, в которых есть сознательное объяснение причин собственного поведения другим людям, что по факту является частью их Я, а значит через них они презентуют себя [2]. Например, прямом перечислении человеком его личностных характеристик, членства в группах, извинения, высказывание своих предпочтений и мнения, угрозы и требования. К косвенным техникам вербальной самопрезентации относятся те ситуации, в которых главной не является презентация себя. То есть чаще всего к ним относятся истории из жизни, нарративы. Таким образом, наше исследование исходит из идеи социального конструкционизма - реальность создается в процессе взаимодействия. Поэтому мы предполагаем, что наличие определенных личностных особенностей будет связана с восприятием окружающего мира, что в свое время будет отображаться в самопрезентации при описании субъектом социальной реальности [5].

В данном исследовании для анализа были взяты самопрезентации макиавеллистов в четырех ситуациях (успех, неуспех, комфорт, некомфорт). Тем самым возможно исследование особенностей экономического поведения людей через их видение ситуации успеха, какие стратегии они используют для достижения финансовой выгоды.

Гипотеза:

1. Люди склонные к манипулированию будут иметь качественные отличия в вербальной самопрезентации от людей с низким баллом по шкале макиавеллизма.
2. Самопрезентация макиавеллистов в ситуации успеха связана с получением прибыли и финансовым благополучием.

Цель исследования: выявить особенности самопрезентации, характерные для людей с высоким баллом по макиавеллизму, при описании ситуаций успеха и неудачи как со стороны наблюдателя, так и со стороны субъекта

Объект исследования: вербальная самопрезентация личности.

Предмет: особенности вербальной самопрезентации у людей склонных и не склонных к манипулированию.

Методы исследования: На первом этапе исследования для получения выборки с необходимыми нам показателями по шкале «макиавеллизм» использовалась методика диагностики личностных черт «Темная триада». Второй этап включает проведение полуструктурированного интервью с использованием стильного материала, на которых были представлены ситуации успеха, неуспеха, комфорта, дискомфорта. На третьем этапе происходит нарративный анализ рассказов респондентов.

Выборка: В исследовании принимают участие люди с высоким и низкими баллами по шкале «макиавеллизм» опросника «Темная триада» (адапт. Егоровой, 2014). На данный момент проведено 14 интервью: 7 с высоким уровнем, 7 - с низким. Мужского пола 4, 10 женского, в возрасте от 20 до 27. Всего планируется провести 20 интервью: из них 10 - с респондентами с высоким баллами по шкале макиавеллизм и 10 - с низкими баллами по шкале макиавеллизм.

Результаты. Окончательная обработка данных будет завершена к концу марта. По предварительным результатам было выявлено, что макиавеллисты при рассказе успешно ситуации презентуют себя как героя, который делает все только во благо других, однако данная ситуация имеет и личную выгоду для них. При для данной части выборки ситуация дискомфорта связана с конфликтом, когда для немакиавеллистов связана с конфузом и стыдом в социуме.

Выводы:

- 1) Анализ косвенной вербальной самопрезентации может способствовать созданию более глубокой контекстной рекламы, основанной на взглядах и ценностях целевой аудитории
- 2) Были выявлены особенности экономического поведения макиавеллистов: для них получение финансовой выгоды имеет промежуточный этап - помощь окружающим.

Источники и литература

- 1) Медведева И. А. Вербальная самопрезентация студентов в ситуации трудоустройства: особенности речевого сценария //Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – No. 32.
- 2) Федорова Н. А. Личностные и ситуационные факторы выбора вербальных техник самопрезентации //автореф. канд. психол. наук. – 2007. – Т. 19. – №. 05. – С. 1-29.
- 3) Шестопад Е. Б. Политическая психология. Учебник. – Аспект пресс, 2012.
- 4) Georgakopoulou A. Small stories research //The handbook of narrative analysis. – 2015. – С. 255-271.
- 5) Svennevig J. Direct and indirect self-presentation in first conversations //Journal of Language and Social Psychology. – 2014. – Т. 33. – №. 3. – С. 302-327.