

Софийски университет "Св. Климент Охридски"

Философски факултет

Катедра "Обща, експериментална и генетична психология"

Галина Недкова Кабаджова

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертационен труд на тема:

**НАРЦИСИЗЪМ И МАНИПУЛАТИВНОСТ В КОНТЕКСТА НА „ТЪМНАТА
ТРИАДА“ – МЕЖДУКУЛТУРНА ПЕРСПЕКТИВА**

**NARCISSISM AND MANIPULATIVENESS IN THE CONTEXT OF THE DARK
TRIAD – CROSS-CULTURAL PERSPECTIVE**

(дисертационният труд е разработен на английски език)

за придобиване на образователна и научна степен "Доктор"

по научна специалност 3.2. "Психология"

Научен ръководител:

Проф. д.пс.н. Ирина Зиновиева

София, 2016 г.

Дисертационният труд е обсъден и предложен за защита от катедра "Обща, експериментална и генетична психология", Философски факултет, Софийски университет "Св. Климент Охридски".

Дисертационният труд на тема "Нарцисизъм и манипулативност в контекста на „Тъмната триада“ – межкултурна перспектива" е разработен на английски език. Състои се от 195 страници, от които 168 страници са основен текст, таблици и графики, а останалите съдържат библиографичната справка. Основният текст се състои от уводна част и три глави. Качественото изследване е илюстрирано от 10 таблици с основни резултати. Количественото изследване е представено в 56 таблици и 9 фигури. Използваната литература е цитирана в библиографска справка, която включва 311 източника на български и чуждестранни автори. По темата на дисертацията са направени 3 публикации в научни издания.

Научно жури:

Доц. д.пс.н. Соня Карабельова – Председател

Проф. д.пс.н. Павел Александров

Проф. д.пс.н. Ирина Зиновиева

Проф. д.с.н. Крастинка Петкова

Доц. д-р Елена Паспаланова

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 12 октомври 2016 г. от 16 ч. в Конферентната зала, ет. 3, Южно крило, Ректорат – СУ „Св. Климент Охридски“ на открито заседание на избраното научно жури.

Материалите по защитата са на разположение в канцеларията на специалност „Психология“, 60 кабинет, ет. 3, Южно крило, Ректорат – СУ „Св. Климент Охридски“, както и на сайта на университета – www.uni-sofia.bg.

Съдържание на дисертационния труд

Въведение.....	5
ПЪРВА ЧАСТ. Теоретичен обзор.....	8
1.1. Исторически преглед на понятието.....	8
1.1.1. Легендата.....	8
1.1.2. Образът на Нарцис в Новият свят (XVII- XVIII).....	10
1.1.3. Нарцисизмът и XIX век.....	10
1.1.4. Нарцисизмът и XX век.....	12
1.1.5. Нарцисизмът и модерният свят във време на културни промени.....	16
1.2. Изучаване на концепта – основни похвати.....	18
1.2.1 Измерване на Нарцистично личностно разстройство.....	18
1.2.2. Измерване на Нарцисизма като черта.....	21
1.2.3. Литературен преглед.....	22
1.3. Видове нарцисизъм – като личностна черта и в клиничен аспект; видове нарцисизъм.....	25
1.3.1 Симптоми за Патологичен нарцисизъм.....	25
1.3.2. „Нормален“ или непатологичен нарцисизъм – адаптивни и неадаптивни форми.....	27
1.4. Нарцисизмът в социо-културен аспект.....	30
1.5. Лицето на нарцисиста.....	32
2. „Тъмната триада“.....	33
2.1. Исторически преглед на концепта за „Тъмната триада“.....	33
2.2. Компоненти на „Тъмната триада“.....	35
2.3. „Тъмната триада“ и петфакторния модел на личността.....	35
2.4. Измерване на Триадата.....	39
2.5. Нарцисизмът като част от Триадата.....	40
2.7. Отвъд Триадата.....	42
3. Манипулативност.....	44
4. Стиллове на привързаност.....	46
ВТОРА ЧАСТ. Емпирично изследване на нарцисизъм, манипулативност и комплекса Бог.....	56
2.1. Извадка – демографски характеристики.....	56

2.2. Структура на интервюто.....	56
2.3. Метод на анализ.....	57
2.4. Резултати от полуструктурираните интервюта въпрос по въпрос.....	58
2.4.1. Въпрос 1: Бихте ли дали три синонима на думата нарцисизъм?.....	58
2.4.2. Въпрос 2: Какво означава нарцисист за вас – бихте ли го/я описали?.....	60
2.4.3. Въпрос 3: Познавате ли някой с нарциситични наклонности? Ако не, как си представяте такъв човек.....	63
2.4.4. Въпрос 4: Как нарцисистът се свързва с другите? Как остановява контакт.....	65
2.4.5. Въпрос 5: В случай, че познавате такъв човек – как сте се чувствали около него, имайки се предвид предишното ви мнение за него (как се усещахте в началото и как мнението ви се промени с течение на времето.....	68
2.4.6. Въпрос 6: Имат ли нарцисизмът и манипулацията нещо общо?.....	71
2.4.7. Въпрос 7: До каква степен нарцисистът е склонен а манипулира?.....	73
2.4.8. Въпрос 8: Какво е отношението ви към нарцисизма?.....	75
2.4.9. Въпрос 9: Има ли според вас здравословен и нездравословен нарцисизъм.....	80
2.4.10. Въпрос 10: Познавате ли някой, който се държи като Бог?.....	83
2.4.11. Дискусия.....	85
ТРЕТА ЧАСТ. Емпирично изследване на нарцисизъм и манипулативност в контекста на Тъмната триада – Межкултурна перспектива.....	86
Теоретичен модел на емпиричното изследване.....	86
3.1. Хипотези на изследването.....	90
3.2. Инструменти – описание на използваните скали.....	91
3.3. Метод.....	104
3.4. Процедура.....	106
3.5. Респонденти.....	106
3.6 Резултати.....	109
3.6.1. Сравняване на средни стойности.....	109
3.6.1.1. Срванение на Нарцисизъм между културите.....	109
3.6.1.2.. Сравнение на средни стойности на Манипулативност.....	111
3.6.2. Сравнение на вътрешната структура и връзката между грандиозния и уязвим нарцисизъм с петфакторния модел на личността и стиловете на привързаност.....	113
3.6.2.1. Корелации между личностните черти и грандиозния и уязвим нарцисизъм....	113
3.6.2.1.1. Дискусия.....	115

3.6.2.2. Корелация между стиловете на привързаност и грандиозния и уязвим нарцисизъм.....	119
3.6.2.2.1. Дискусия.....	122
3.6.2.3. Корелация между грандиозен, уязвим нарцисизъм и тревожен и избягващ стил на привързване.....	124
3.6.2.4. Канонични корелации.....	128
3.6.2.5. Манипулативност.....	132
3.6.2.5.1. Корелация между манипулативност и стилове на привързаност.....	134
3.6.3. Предиктори на нарцисизъм и манипулативност.....	138
3.6.3.1. Предиктори на грандиозен и уязвим нарцисизъм.....	138
3.6.3.1.1 Личностните характеристики от „големите пет“.....	138
3.6.3.1.2. Силовете на привързаност като предиктори на грандиозен и уязвим нарцисизъм.....	144
3.6.3.1.3. Личностните черти и стиловете на привързаност като предиктори на грандиозен и уязвим нарцисизъм.....	151
3.6.3.1.4. Дискусия.....	155
3.6.3.2. Личностните черти и стиловете на привързаност като предиктори на манипулативност.....	160
3.6.3.2.1. Дискусия.....	162
В заключение.....	164
Библиография.....	169

Модерното общество придава изключителна важност на материализма и богатството, като по този начин насърчава индивида да се фокусира върху постигането на удоволствия и успех. Това се отнася конкретно до американската култура. Друг фактор в съвременната култура, който увеличава важността на фокусирането върху себе си, е технологията. Уебсайтове като Facebook, YouTube, Myspace и Twitter създават пространство, където индивидите могат да разкрасят образа за себе си и да се покажат пред целия свят (Twenge et al., 2008). Тези тенденции в съвременната култура вероятно предизвикват промяна и в личностните черти на младите хора. Американски изследователи предупреждават, че тази тенденция към нарцисизъм може да има негативни последици за обществото.

Първоначално само герой в история, написана от римския поет Овидий, Нарцис се превръща в нарицателно име за човека на 21^{ви} век, който "никога не се проваля", "винаги се стреми да успява", "има много високо самочувствие" и обича себе си. Разбира се, човек може да се запита защо съществува идеята за нарцисизма.

Джийн Туендж е водещ изследовател на нарцисизма сред американските студенти. Нейните изследвания разкриват, че нивата на нарцисизъм сред студентите се увеличават (Twenge & Foster, 2010; Twenge & Campbell, 2008; Twenge, Konrath, Foster, Campbell, & Bushman, 2008). В извадка от студенти, Туендж и колеги (2008) правят метаанализ на нарцисичните личностни черти на основата на резултати от Нарцисичния личностен въпросник. Изследването включва резултати за периода 1979-2006 от американски институции. Общо са изследвани 16,475 ИЛ и авторите откриват тенденция на увеличение в резултатите по Нарцисичния личностен въпросник, което означава, че среднестатистическият студент днес показва резултат по-висок с две точки в сравнение с неговите връстници от преди няколко десетилетия (стр. 889).

Освен това Туендж и Кемпбъл (Twenge & Campbell, 2008) провеждат изследване, използвайки отговори на гимназисти за периода 1975 - 2006 и откриват, че като цяло и при тази извадка от населението се увеличават нарцисичните личностни черти. Това означава, че средно учащите се днес са значително по-нарцисични в сравнение с тези от 60-те и 70-те години.

Лонгитюдни данни от изследвания, проведени между 1966 и 2006, сочат, че нивата на нарцисизъм са толкова високи, че някои автори (Twenge & Campbell, 2009) наричат явлението "епидемия от нарцисизъм".

Нереалистичните очаквания на тези изследвани лица са се увеличили - концепт, който по-късно ще бъде дискутиран като нарцисична тенденция. Туендж предлага

няколко теории, които да обяснят нарастването на нарцисизма, като повечето от тях отчитат влиянието на културните промени. От най-ранна възраст децата в Америка биват учени, че са специални и уникални (Twenge & Foster, 2010), което вероятно предизвиква увеличените нива на самочувствие, екстраверсия и асертивност - ключовите елементи на нарцисизма според изследователите.

Ежедневните наблюдения разкриват нарцистичните личности като общителни индивиди, които са освободени от социална тревожност. Но нарцисизмът не е благоприятен за междуличностните взаимоотношения. Въпреки че нарцистичните личности обикновено имат приятели, те ги държат около себе си, предимно за да повдигат самочувствието си чрез възхищението, което получават от тях, доминирането и съревнованието с тях. В романтичните взаимоотношения те търсят партньори, които да подсилват егото им. Освен това те постоянно търсят нови партньори, за да поддържат това подсилване на егото. Нарцисистите имат по-малка необходимост от интимност в сравнение с индивидите, които не са нарцистични. Нарцистичните личности не се възприемат като симпатични, защото те "се харесват, но по несимпатичен начин". Те желаят да омаловажат хората около себе си, за да запазят собственото си самовъзприятие непокътнато (Campbell, Rudich, & Sedikides, 2002) и понякога биват наричани "несътруднически екстроверти" (Sedikides, Rudich, Gregg, Kumashiro, & Rusbult, 2004). Освен това, в изследване, в което на респондентите се показва видео с нарцисисти, здрави хора и зависими хора, нарцисистите биват възприети в най-негативна светлина и никой от респондентите не проявява интерес да общува с тях.

Тъй като нарцисизмът е бил изучаван от много различни гледни точки, има голямо количество данни за него. Ние ще се фокусираме върху явлението в рамките на „Тъмната триада“ - нарцисизъм, макиавелизъм и психопатия. Специално внимание ще обърнем на манипулативността като тясно свързана с нарцисизма, и на начина, по който хората, които имат високи стойности по тези променливи, се свързват с околните.

Основни цели на дисертацията

Целта на тази дисертация е да изследва концепцията за нарцисизма и манипулативността в социо-културен аспект. Нарцисизмът рядко е бил изследван в контекста на сравнение между културите. Ние имаме няколко причини да предприемем това. Межкултурната перспектива в нашия случай ще бъде представена чрез

сравнение между две извадки: от България и от Великобритания. До сега няма изследване на нарцисизма, проведено сред българската популация, както и няма, доколкото ни е известно, предишно изследване, сравняващо тези две култури.

Нашата цел е да разгледаме пет основни проблема:

- да разясним вътрешната структура на нарцисизма в български и британски контекст;
- да изследваме компонентите на нарцисизма и взаимовръзките между тях със значими други фактори, които го определят и служат като негови причини;
- да изследваме връзките, които вероятно съществуват между нарцисизма и манипулативността;
- да тестваме връзките между стила на привързаност и двата основни вида нарцисизъм и манипулативност за извадките от България и Великобритания;
- да изследваме приликите и различията между двете култури, които, доколкото ни е известно, не са били сравнявани преди.

Структура и съдържание на дисертацията

Настоящата дисертация съдържа въведение, три основни части, заключение, библиография и приложения.

Въведението посочва актуалността на проблематиката и причините да се съсредоточим точно върху тази тема. На тази основа са формулирани нашите задачи, работни хипотези и методи на изследване.

ЧАСТ ПЪРВА на дисертацията включва теоретичен обзор върху нарцисизма, манипулативността и стиловете на привързаност. Освен това е обърнато специално внимание на „Тъмната триада“ и на другите два конструкта макиавелизъм и психопатия, които теоретично и емпирично се припокриват с нарцисизма и манипулативността. За да изследваме стиловете на привързаност и техните взаимовръзки с предмета на дисертацията, представяме теоретичния обзор и причините за сравнението на конструктите. Имайки предвид межкултурния аспект на настоящата работа, обърщаме специално внимание на проявленията на гореспоменатите понятия в различен културен контекст, както и на емпирични данни, събрани до момента от различни изследователи. Заслужава да се спомене, че предизвикателство за нашата работа беше фактът, че няма предишно изследване на нарцисизма в България, нито пък сравнително изследване по темата между двете

култури. Би било интересно да се увеличи броя на извадките, като се включат и други култури и се сравнят резултатите - това са насоки за бъдещи изследвания.

НАРЦИСИЗЪМ

Концептът за нарцисизма в съвременния свят се е превърнал в ключова тема за изследване не само в сферата на психологията, но и в тази на социологията и политиката. През 1970 и 1980 г. той става ключова психологическа метафора за болестта на съвременното капиталистическо, консуматорското общество (Adam, 2012). Изследванията върху нарцисизма като личностна черта имат дълга история и дори предшестват пионерите на психологията Фройд, Юнг, Адлер. Най-известният образ на Нарцис е даден от Римския поет Овидий, който включва популярната история в своята колекция от приказки "Метаморфози", книга III през 8 в. Пр.Хр (Campbell & Miller, 2011). С времето темата е станала толкова популярна, че художници от цял свят започват да залитат към по-публична проява на идеята за нарцисизма — в техните произведения те започват да изобразяват красиви женски образи, очаровани от собственото си отражение в огледалото, както и смъртоносни символи, сочещи пагубното въздействие на тази мания (Grenyer, 2013). Манията е толкова силна, че дори дава име на една от най-добрите художествени галерии за съвременно изкуство, създадена през 2010 г. в Англия – „Нарцис“. Започва бързо разпространение на тази тенденция, която през 2009 г. Туендж и Кембъл наричат „епидемия от нарцисизъм“.

Докато през XIX век нарцисизмът е бил свързван предимно с отклонения от нормалното, в новата ера Елис (1927) предполага, че такова поведение може да се разглежда като нормално състояние на Аза (Campbell and Miller, 2011). Стъпка по стъпка идеята за гръцкия мит и неустоимото момче се превръща в личностна черта. Новият век е времето, когато психоаналитичните теории започват да търсят причините за това. През първите 20 години на XX век, нарцисизмът е виждан като процес или състояние на Аза (Levy, Ellison and Reynoso, 2011).

Нарцисизъм и съвременният свят във време на културна промяна

Ако в миналото класическата теория е била съсредоточена върху изучаването на конструкта между разбирането на его развитието и любовта към субекта, то днес понятието се превръща в общо състояние на съвременния човек. В Западната цивилизация съществува неписано правило, което ни убеждава, че колкото повече обичаме и инвестираме в себе си, толкова по-успешни ще бъдем. „*Защото си струвам*“ (Sales, 2013) се превръща в мотото за човека на 21 век. Мотото чуваме в реклами и

филми; четем за него като за нещо, което трябва да се научим да повтаряме всеки ден, докато се вглеждаме в огледалото. Някак си ни е страх да забележим, че нашите нови вярвания могат да ни доведат до *"невъзможност за свързване с другите"* (MacDonald, 2014). Не е случайно, че в края на 50-те год. на миналия век Жан-Пол Сартр пише: "Най-добрият начин да си представим основите на човешката същност е да се каже, че човек е същество, чиито проект е да бъде Бог" (1957 г., стр.63)

Днес образът „Нарцис“ не е просто обект на психологията, но също така и на социологията и политиката. След Кохут и Кернберг в края на 60-те год. Теодор Адорно свързва фашизма с нарцисизма (Bernstein, 1994). Той предполага, че понятието няма нищо общо със "суперего", а със слабост, причинена от "модерното, колективно его", както и многото радикални промени в световната икономическа структура (Levy, Ellison, & Reynoso, 2011). Това, което Адорно има пред вид е, че след шока от Втората световна война, има период на просперитет, който според автора отслабва устоите на семейството. Децата вече могат да прекарват повече време пред телевизора и извън семейството и без дори да забележат стават част от потребителската култура, която по-късно (1979) американският историк Кристофър Лаш ще нарече културата на нарцисизма. Три години преди това (1976) американският журналист Том Улф ще нарече '70 те год. "АЗ десетилетието на Америка", а през 2009 г. Туендж и Кембъл ще усетят възхода на епидемията на нарцисизма в обществото, която става естествена част от нашето съществуване и дори повече — нарцисизмът вече е необходимо и важно качество за успешното съществуване на съвременния човек.

Въпреки, че проучванията от миналото убеждават, че нарцисизмът има своите нормални и патологични форми, днес разликата между двете е доста неясна. Трудно е да се каже дали съвременният човек наистина се опасява от възможността да придобие абнормалните функции на понятието и да се възползва от тях в обществото.

Днес тази тема е станала толкова популярна, че има дори битуващи мнения, че влияе върху важни межкултурни проблеми като този за тероризма (Blais & Little, 2010). Блейс и Литл отиват още по-далеч, предполагайки, че за да може нарцисизмът да се изрази в дълбочина, той трябва да бъде приоритет на поведенческите науки. Въпреки това, влиянието на културата върху проявата на понятието, което е основната тема на настоящия дисертационен труд, предстои да бъде изучено в детайли.

Фактът, че нарцисизмът е бил обект на толкова много внимание води до няколко различни опита за изграждане на индивидуален инструмент за изследване на понятието. Освен златните стандарти - структурирано, полу-структурирано и

диагностично интервю, инструментите, използвани за измерване на конструкта могат да бъдат разделени на две основни групи — една, която оценява нарцистично личностно разстройство и друга, която оценява нарцисизма като личностна черта. И двете групи са представени обстойно в основния текст на дисертацията.

Днес съвременните изследователи съсредоточават вниманието си върху изследване не само на идеята за конструкта като цяло, но и двете му основни проявления — грандиозен и уязвим нарцисизъм. Има редица инструменти, публикувани наскоро, които изследват в детайли тези две проявления на основния конструкт. В литературата все повече се говори и за Патологичен и Нормален нарцисизъм.

Патологичен нарцисизъм

Патологичната форма е била разглеждана като обединяваща два основни конструкта — грандиозен и уязвим, като всеки един от тях има по две подформи — открит и прикрит нарцисизъм (Pincus и Cain, 2014). Пинкъс и Каин съобщават, че нарцистичната уязвимост е свързана с "гняв, завист, агресия, безпомощност, празнота, ниско самочувствие, срам, социално избягване и дори суицидност". От друга страна нарцистичната грандомания се изразява в "силно чувствителна нужда от признаване и възхищение, което води до спешно търсене на мотиви за самоизява". Когато грандиозната форма доминира, индивидът става уязвим и не е в състояние да демонстрира чувствителност и емоция (т.е. нарцистична уязвимост). Фосати и колеги (2015) описват Нарцистичната грандомания със "*самостоятелно обслужващи вярвания и самостоятелно подобрене на стратегии*", а Нарцистична уязвимост с "*податливост към емоционална дисрегулация (напр., самочувствие, срам, гняв, тревожност, завист)*", които се проявяват тогава, когато нарцистичният индивид има усещането, че неговите нужди не са изпълнени. Очевидно нарцистичните пациенти могат да се разграничават по нивата на Грандиозност и Уязвимост (Pincus et al., 2010; Fossati et al., 2015).

"Нормален" нарцисизъм

В литературата непатологичният нарцисизъм може да се срещне и като „нормален“ (Miller and Cambell, 2008; 2011). Все още обаче е необходимо да се изследва как понятието засяга поведенческото, емоционалното и междуличностното функциониране (Barry and Kauten, 2014; Hill and Roberts, 2011). Изследователи разграничават също и две форми на не патологичен нарцисизъм - адаптивна и не адаптивна (maladaptive). Бари и Каутен (2014) обсъждат някои елементи на не

патологичния нарцисизъм като "чувство на правота, експлоативност и екхибиционизъм", които в различните проучвания демонстрират положителни, отрицателни и статистически незначими връзки със самочувствието, което още веднъж доказва теорията, че появата на високо самочувствие не е непременно признак на нарцисизъм. Въпреки това е любопитно дали това може да се дължи на факта, че съвременният човек има желание и е стимулиран от обществото да бъде по-уверен, с по-високо самочувствие и амбиции. По-ясната представа за това къде и как можем да различаваме клиничната форма от нормалната е от съществено значение за по-доброто разбиране на конструкта (Roche et al., 2013 г.; Pincus & Lukowitsky 2010).

Рош и колеги (2013) доказват, че и двата вида нарцисизъм (патологичен и нормален) са задвижени от необходимостта от мотивация и възхищение и могат да бъдат диференцирани по начина, по който физическото лице използва регулаторните си механизми. Патологичният нарцисизъм се характеризира с примитивни механизми, които се състоят от стратегии за получаване на самостоятелно одобрение и справяне с разочарования. Нормалният нарцисизъм се характеризира със зрели регулаторни механизми, които се изразяват в реалистични очаквания свързани с положително приемане на Аза. Авторите подкрепят идеята, че регулаторните механизми са подобни на защитните. Те също така вярват, че и двата типа механизми могат да бъдат приети и използвани в различни ситуации от индивида, за да се справя с разочарования.

Започнал като патологична норма, днес нарцисизмът е необходимост за всеки човек, който иска "да бъде" в съвременния свят. Ако в миналото проучвахме концепта само в клиничен контекст, днес науката е отишла по-далеч предполагайки, че той може да бъде личността черта, която не би следвало да бъде диагностицирана. В допълнение към това дори се спекулира, че той е причина за световни проблеми като (нарцисичната) ярост (MacDonald, 2014), социалното отчуждение, депресията, дори тероризма (Blais and Little, 2010), и ако се комбинира с патологичен нарцисизъм и параноя може да доведе и до създаване на "терористична клетка" (Navarro, 2005, MacDonald, 2014; Bartky, 1982). Макдоналд (2014) дори отива още по-далеч като допълнително описва терориста като "краен нарцисист". В своята книга "Нарцисизмът в съвременния свят" той поставя акцент върху опасността от епидемията от нарцисизъм, като предполага, че тя може да унищожи човешката популация, и че сме се преместили "от общество, ориентирано към общността към нарцисично такова" – тази идея е разработена също и в книгата "Епидемия от нарцисизъм" (Twenge and Campbell, 2009). Зависимостта на модерния човек към социалните медии, текстовете на

песните, заглавията на книгите, които ни привличат най-много, всичко това само подкрепя теорията на Макдоналд. Днес модерният индивид не просто преминава през определена социална мрежа, а и се променя в съответствие с нея (Киряков, 2015). Днес дори е по-лесно да се откриваме и изразяваме личностно там, отколкото в социума (Киряков, Зиновиева и Иванов, 2013; Киряков, 2015).

Нарцисистите днес се разглеждат като приятни, забавни и компетентни (Paulhus, 1998; Campbell and Miller, 2011); атрактивни и мили (Oltmanns, Friedman, Fiedler & Turkheimer, 2004; Campbell and Miller, 2011), свръхуверени (MacDonald, 2014), с положителна самооценка (Campbell, Rudich, & Sedikides, 2002; Paulhus, 1998). За нарцисиста външните ценности са много по-важни, отколкото вътрешните морални устои. Това поведение също описва и така нар. „поколение Милениум“ или родените между 1980 и 1999 г. (Караиванова, 2015). В български условия поколението Милениум е подробно изследвано от Мария Караиванова (2015). Авторката посочва, че външни фактори като тероризъм (който е пряко свързан с високи нива нарцисизъм), икономическата криза през 2008, както и редицата последствия от тези събития оказват огромно влияние върху личностното развитие на поколение Милениум. Караиванова прави сравнение между „Милениум“ и предходното поколение и открива значителни статистически значими различия между двете в ценностните типове. Докато младите са по-малко консервативни и отворени към новостите, по-малко оптимистични и по-склонни да се съмняват в личностните си качества, възрастните показват по-слаба тенденция да споделят емоции (Караиванова, 2015). Последните характеристики много се доближават до уязвимия нарцисизъм, при който индивидът демонстрира ниско самочувствие, срам и социално избягване; до нарцисистичната грандомания, при която хората показват склонност към хедонистични преживявания и до манипулативността, при която наблюдаваме тенденция за емоционална дисфункция.

Нарцисистите са определяни и като лидери. От друга страна нарцисистичните лидери са определяни като неефективни и неетични (Hoffman, 2013). В сборника „Организационна Психология и процесите на преход в Централна и Източна Европа“, Хорн, Шверко и Зиновиева представят интересни становища за промените в централна и източна Европа и проблемите с лидерството и управлението в новите условия. Авторите напомнят, че политическите промени засягат лидерските стилове и поведението на мениджърите в различните страни, както и настроенията за работа в такава среда. Човекът променя изцяло нагласите си към смисъла на човешкия живот. (Зиновиева и колеги, 1999). Имайки се предвид теориите на Адорно, който свърза

фашизма с нарцисизъм или влиянието на конструкта върху редица межкултурни промени, напр. тероризма (Blais and Little, 2010) бихме могли да предположим, че проявата на нарцисизма, който изследваме, е дори по-голяма и по-мащабна и въздейства не просто върху проявата на личността, а на обществото и предопределя неговото развитие.

„ТЪМНАТА ТРИАДА“

Тъмната страна на личността винаги е била обект на голям интерес. През 2001 година Ковалски публикува книга, в която преглежда тъмната страна на човешкото поведение в субклинична форма и начина, по който тези лица се държат в междуличностните си отношения. В книгата си той дава списък с банални, според него, отблъскващи поведения: *"грубост, клюки, псуване, не успяват да контролират телесни функции, хронични оплаквания, нарцисизъм, търсене на прекомерно подсигуряване, подигравателно отношение, нараняване чувствата на другите, остракизъм, конфликт, измама, изневяра, не слушане, умишлено смущение, небрежност, разпространяване на слухове, нарушаване на поверителността, предателства, наказване с мълчание, зависимост от настроения, критика, ревност, забравяне на ангажименти, разочарование, некомпетентност, неуважение, пасивно — агресивност, саботаж"*. Един от много интересните въпроси, които авторът поставя е как едновременно сме в такава потребност от свързване с другите и в същото време ни е трудно да поддържаме здрави и удовлетворяващи отношения?

Въпреки, че Триадата е само на 14 години, редица изследователи ѝ обръщат внимание и я изучават във връзка с различни личностни черти. Поради този факт днес ние познаваме функциите ѝ, и това, което я прави уникална. Както беше отчетено от Полхус и Уилямс (2002) трите понятия, които съставляват Триадата, а именно — нарцисизъм, макиавелизъм и психопатия споделят общи тенденции към отмъстителност, емоционална студенина, агресивност и воля за самореклама. Първоначално авторите споделят за припокриване на макиавелизъм с психопатия; нарцисизъм с психопатия и макиавелизъм с нарцисизъм.

Днес Триадата е наречена "Психологията на Джеймс Бонд" (Jonason, Li, Webster, & Schmitt, 2008; Jonason et al., 2010), а индивидите, които имат високи стойности по „Тъмната триада“ — живеещи собствен социален живот (Jonason et al., 2010).

Съществува значително припокриване между макиавелизъм, психопатия и нарцисизъм и Пет факторният модел или така наречените Големи Пет: Екстровеерност, Сътрудничество, Добросъвестност, Невротизъм и Отвореност към опита (Costa & McCrae, 1991). Всеки един от тези домейни в литературата е свързан с един или повече конструкта от „Тъмната триада“. Общата отрицателна връзка на Сътрудничество с всичките три тъмни личностни черти е била докладвана в почти всяко изследване (Jakobwitz & Egan, 2006; Paulhus & Williams, 2002; Върнън et al., 2008; Paulhus & Williams, 2002; Williams et al., 2010).

Връзката на триадата със скалата честност - смирение от големите шест или „Нехасо“ модела също привлича вниманието на изследователите. Лий и колеги споделят констатацията на Аштън & Лий (2008), които твърдят, че хората, които са с високи стойности в Триада и ниски нива на честност — смирение е по-вероятно да нарушават етичните принципи при вземане на бизнес решение, както и да поемат големи рискове, когато става въпрос за лична изгода или отношение, което е доста типично за личността на диктатора (Hilbig, Zettler & Heydasch 2012). Авторите също така твърдят, че тази допълнителна скала може да бъде обща допирна точка на Тъмните Три.

За български условия „Тъмната триада“ е изследвана от проф. Пламен Калчев, който в книгата си „Оценка на психопатни черти в юношеска възраст“ (2016) отделя специално внимание на връзката психопатни черти с нарцисизъм и манипулативност при подрастващите (Калчев, 2016).

МАНИПУЛАТИВНОСТ

Макиавелистичното поведение е способността да манипулираш другите за лично облагодетелстване. Лица, които имат високи стойности по скалата за макиавелизъм са склонни да се включат в неструктурирани междуличностни взаимодействия, в които тяхната основна цел е да успеят, без да позволяват емоционални и морални дилеми да застанат на пътя им (Kaestner et al., 1977). Често хората, които се занимават с този вид дейност не могат да се доверяват и се свързват с отрицателна конотация. Манипулаторът е често наричан Макиавели или Макиавелист и се описва като безскрупулен и подъл. Подобно на нарцисизма, манипулацията днес е необходимо качество на съвременния човек, който иска да успее в корпоративния свят (Милър et al., 2010). Манипулативността е също свързана с антагонизъм, грандиозност,

безсърдечие и потребност от внимание (Miller et al., 2012; Sherman et al., 2015). През 1987 г. в проучване Бъс, Гомес и Лаутербах идентифицират шест различни тактики на манипулация — причина, чар, регресия, принуда, наказване с мълчание и унижение. Авторите също така докладват, че лицата, които имат високи стойности по скала Невротизъм са склонни да използват регресия и наказване с мълчание повече от тези, които са с ниски стойности.

Хората използват манипулация, за да променят или експлоатират социалната среда. Изследователи са доказали, че има различни области, в които хората манипулират (Buss, Gomes and Lauterbach 1987). Кристи и Гейс (1970) описват макиавелистичния личностен тип с "Манипулативност, цинизъм и проникателност" (Buss and Gomes, 1987, p.1220), нагъл социален чар (Paulhus and Williams, 2002), липса на емпатия (Ináncsi et al., 2016) — всички тези черти също характеризират манипулатора. Проучванията за Манипулативността като такава са ограничени, затова би било трудно да се сравняват резултатите. В контекста на Триадата, всичките три аспекта показват положителна корелация с манипулативност (Veselka et al., 2011).

До този момент не е намерен инструмент, който да измерва нива на манипулативност. Съществуват редица скали за макиавелизъм, като за български условия MACH IV е адаптиран от Пламен Димитров, който провежда изследване сред мениджъри и собственици на фирми като прави диагностика на техните макиавелистични качества. Подобно изследване е направено и от Веселина Гачевска и Илияна Кошарова (2015), които използвайки същият инструмент изследват 93 респондента във възраст от 20 до 65 год. (Гачевска и Кошарова, 2015).

СТИЛОВЕ НА ПРИВЪРЗАНОСТ

Системата на привързаност е предизвикана от заплахи и опасности, които мотивират човек чрез активиране и режисиране на поведението си да търси близост и защита от друг индивид. Този друг може да бъде действително наличен или понякога да бъде по-скоро въображаем, отколкото действително да е физически на разположение, особено при по-големи деца, юноши и възрастни. Тези обгрижващи фигури, комбинирани със своята отзивчива природа и подкрепа, предизвикват чувство на безопасност и сигурност. Тази връзка изгражда доверието в търсене на помощ от партньори. С течение на времето чрез многократно постигане на осезаема сигурност човек изгражда и укрепва своя капацитет за справяне с ежедневието; създава гъвкава

система от умения. По този начин функционира по-автономно. Тази сигурност и самоувереност позволяват други поведенчески системи, като способността за принадлежност, и може да доведе до ефективно съществуване в социума. В контраст недостъпността, липса на реакция или загуба на фигура, към която сме привързани, води до силен стрес и деморализация. Това би могло да доведе до развиване на стратегии за вторичен стил на привързаност и подобни защитни механизми, които да регулира чувството за несигурност и страхът от отхвърляне или изоставяне.

Във връзка с нарцисизма проучванията показват, че сигурният стил на привързване и нарцисизма са в негативна корелация, докато избягващия стил показва положителна корелация (Ahmadi et al., 2013 г.). Поради тези констатации авторите смятат, че стиловете на привързаност могат да регулират нарцисизма. Доколкото ни е известно на този етап няма междукултурни изследвания, които да се фокусират върху стиловете на привързване и нарцисизма в различните култури, следователно теоретично сравнение на този етап би било невъзможно.

ЧАСТ ВТОРА включва предварително изследване на нарцисизма, манипулативността и стиловете на привързаност чрез използването на полуструктурирани интервюта. Респондентите (студенти от България) биват запитани относно мнението им какво е нарцисизъм и манипулация; каква е връзката между двата конструкта; как разбират комплекса Бог, как ще се отнесат към хора с тези характеристики. Нашата цел беше да проверим как хората възприемат тези конструкти и дали смятат нарцисизма за част от своето ежедневие. Доколкото ни е известно, до момента в България няма проведено изследване по темата нарцисизъм. Най-често срещаните концепти бяха използвани като основа за създаване на теоретичен модел на нарцисизма в българския културен контекст.

За целите на нашето изследване попитахме 31 български респонденти относно тяхното мнение за нарцисизма, манипулацията и комплекса Бог. Възрастта на респондентите беше от 18 до 35 години. Средната им възраст е 22 години, 61% (N=19) от тях са жени, а 38.7% (N=12) са мъже. Те бяха подбрани на случаен принцип. Бяха добре информирани за целите на интервюто, но не им беше давана допълнителна информация по изследваните теми предварително. Всички респонденти бяха уверени, че всяка идентифицираща ги информация ще остане анонимна. Със съгласието на респондентите интервютата бяха записани. Участието в интервютата беше доброволно и без заплащане. Респондентите бяха уведомени, че могат да се откажат да продължат

интервюто по всяко време без последствия. Не се изискваше информация относно тяхното образование или семейно положение.

Полуструктурираното интервю се състои от 10 въпроса:

1. Бихте ли дали три синонима на думата Нарцисизъм?
2. Какво означава за Вас даден индивид да е нарцисист - бихте ли го/я описали?
3. (В контекста на втория въпрос) Познавате ли някого, който има нарцисични склонности? Ако не, как си представяте такава личност?
4. Как нарцисистът се отнася към другите/ Как осъществява контакт с тях?
5. В случай че познавате такъв индивид - как се почувствахте, когато трябваше да си спомните Вашето предишно мнение за този човек - как се чувствахте в началото и как Вашето мнение се промени с времето...
 - a. В случай че не познавате такъв индивид - как бихте се почувствали в едно такова взаимоотношение? Срещали ли сте партньор като лицето, което описавте в началото, как се чувствахте в компанията му/й?
6. Имат ли нарцисизмът и манипулацията нещо общо?
7. В каква степен нарцисистът има склонност да манипулира?
8. Какво е Вашето отношение към нарцисизма?
9. Има ли според Вас здравословен и нездравословен нарцисизъм?
10. Познавате ли някой, който се държи като Господ?

За нашите цели използвахме версия на метода концептуален клъстерен анализ (Zinovieva and Pepermans, 2008). Предимството на този метод е, че дава възможността статистически да се сравнят различни модели и също така намалява ролята на субективния фактор при идентифицирането на точния брой клъстери. Използвайки този таксономичен подход, успяхме да опишем разбирането на хората за нарцисизма, манипулацията и комплекса Бог не като повече или по-малко нарцисични, а като нарцисизъм в различни измерения (Klemmack et al. 2007; Miller and Thoresen 2003; Rinaman et al. 2009). Прилагайки клъстерния анализ, формирахме групи от подобни респонденти на основата на техните отговори и на начина, по който те възприемат темата на изследване.

Резултати от полуструктурираните интервюта

След анализ на полуструктурираните интервюта можем да обобщим, че наблюдението и анализирането на другите е основна личностна черта, която ни прави осъзнати и ни свързва с околната среда. Макар и извън полето на психологията, респондентите демонстрираха интуиция към нарцистичните тенденции у другите и успяха да дадат множество примери, които убедително подкрепят техните мнения.

Съществува обща тенденция сред респондентите да формират негативно отношение към нарцистичната личност и да се стремят да я избягват. Интервюиращите се чувстват отхвърлени, разочаровани и нямат желание да продължат взаимодействието си с такава личност. Само малка част от тях търсят причината защо нарцистичната личност се държи по точно тези определени начини.

Заслужава да се спомене, че един от респондентите демонстрира уникално мнение **"Нарцисизмът е исторически обусловен"**: "времената се променят и това, което е било предречено от Маркс, че човек ще се върне към колективния дух, очевидно се случва". В почти всички отговори нарцисистът се възприема като егоист, егоцентрик, самодостатъчен, с високо самочувствие и тенденция към манипулиране. Един от респондентите асоциира понятието с "Мъжът". Вероятно обяснение би могло да бъде, че Нарцис от гръцката митология е мъж. Освен това, жените по принцип се свързват с качества като емпатия и сензитивност, които са нетипични за нарцистичната личност.

Представеното емпирично изследване повдига въпроса дали нарцисизмът трябва да се свързва само с тъмната част на личността. Всеизвестно е, че в днешно време личностни черти като високо самочувствие, тенденцията към манипулиране, чувството за превъзходство се разглеждат като необходими и са търсени качества у съвременния човек.

ЧАСТ ТРЕТА е посветена на основното емпирично изследване - емпирично изследване на нарцисизма и манипулативността в контекста на „Тъмната триада“ - межкултурна перспектива. Главата започва с описание на теоретичните концепти и скалите, използвани, за да се формира въпросника. Обръщаме специално внимание на представянето на скалите, подбрани за целите на настоящото изследване. Чрез серия статистически анализи представяме емпирични доказателства, с които тестваме хипотезите. Сравняваме стойностите по 15 аспекта на нарцисизма за двете държави, съпоставяме структурата на взаимовръзките между изследваните концепти и правим

опит да открием предикторите на грандиозния и уязвимия нарцисизъм, както и на манипулативността.

Приемаме предизвикателството не само да изследваме концепциите за нарцисизъм и манипулативност в рамките на дадена култура, но също така и да сравним тяхното проявление в друга култура. Отчитайки културните особености, можем да приемем, че нарцисистичната личност ще има различно отношение и очаквания в различен културен контекст. Според предишни изследвания стойностите на нарцисизма са по-високи в индивидуалистичните (САЩ, Европа) в сравнение с колективистичните култури като например азиатските (Foster, Campbell & Twenge, 2003), където на социалните ценности се отдава по-голямо значение, отколкото на себеутвърждаващите. Открито е, че в източните култури нарцисистите предпочитат обгрижващи партньори (Tanchotsrinon, Maneesri and Campbell, 2006), за разлика от западните култури, където предпочитат обожавачи ги партньори с висок статус (Campbell, 1999).

Нарцисизмът може да се отрази върху социо-културната среда. Стойностите на нарцисизма са се увеличили за последните 30 години (Twenge and Foster, 2010; Twenge, Konrath, Foster, Campbell and Bushman, 2008), което свидетелства за увеличението в социалната толерантност към и приемането на нарцисизма. През 2007 Танхотринън открива, че в сравнение с хората, които не са нарцисисти, нарцисистите в колективистичните култури са по-привлечени от цели, ориентирани към собствената личност, което съвпада с модела към себеориентация. Но в контекста на колективистичната култура, където колективистичните черти (например загриженост, морал, добронамереност) се разглеждат като привлекателни качества, е открито, че както нарцисистите, така и хората без нарцисистични склонности имат принципно предпочитание към обгрижващ партньор. Имайки предвид това, ще тестваме респонденти от Великобритания и ще проверим дали нашата хипотеза, че нарцисизмът се проявява различно в тези две култури, ще бъде потвърдена.

Използвайки серия от качествени и количествени методи, създадохме портрет на българския и британския Нарцис, както и описание на начина, по който този вид индивиди се адаптират в модерния свят и се свързват с другите хора.

Основни хипотези и използвани методи

На основата на литературния обзор и на собствения ни анализ, представени в първата част на дисертацията, издигаме следните хипотези:

1. Има межкултурно различие в стойностите на нарцисизма и в стойностите на 15-те черти, измерени с Петфакторния въпросник за нарцисизма - кратка версия (Lynam, Sherman, Few, Miller, Crego, Widiger, & Campbell, 2015).
2. Има межкултурно различие в стойностите на манипулативността
3. Личностните черти от Методиката за измерване на Големите пет фактора - кратка версия (Donnellan, M.B., Oswald, F.L., Baird, B.M., & Lucas, R.E. (2006) вероятно са предиктори на двата основни вида нарцисизъм (грандиозен и уязвим)
4. Стилите на привързаност - Доверие, Дискомфорт от близост, Връзките като вторични, Потребност от одобрение и Свърхангажираност (Feeney, Noller and Hanrahan, 1994) са предиктори на двата основни вида нарцисизъм (грандиозен и уязвим)
5. Индивиди с избягващ стил на привързаност ще получат по-високи стойности по грандиозен нарцисизъм
 - a. Ще се наблюдава межкултурно различие в нивата на корелация
6. Индивиди с тревожен стил на привързаност ще покажат по-високи стойности по уязвим нарцисизъм.
 - a. Ще се наблюдава межкултурно различие в нивата на корелация
7. Личностните черти от Въпросника за измерване Големите пет фактора - кратка версия (Donnellan, Oswald, Baird, & Lucas, (2006) вероятно са предиктори на манипулативността.
8. Стилите на привързаност - Доверие, Дискомфорт от близост, Връзките като вторични, Потребност от одобрение и Свърхангажираност (Feeney, Noller and Hanrahan, 1994) са предиктори на манипулативността.
9. Има межкултурни различия в структурата на предикторите за двата вида нарцисизъм и манипулативността.

За да проверим тези хипотези, проведохме емпирично изследване в България и Великобритания, както и серия от статистически процедури, които са описани в следващата част.

Теоретичен модел на емпиричното изследване

В настоящото изследване разглеждаме двата основни вида нарцисизъм (грандиозен и уязвим) и манипулативността, както и тяхното проявление в различните култури. През последното десетилетие интересът към нарцисизма и неговия клиничен близък Нарцистичното личностно разстройство (НЛР) нарастна изключително, въпреки че те почти бяха премахнати от *Диагностичното и статистическо ръководство на психичните разстройства* (5th ed.; DSM–5, American Psychiatric Association [APA], 2013; Miller, Widiger, & Campbell, 2010; Millek and McGain, 2014). Обикновено търсене в Гугъл с ключови думи "Колко обичате себе си" дава 191 000 резултата през 2009 година. За сравнение същото търсене през 2014 година дава 368 000 резултата, а до юни, 2016 година търсачката произвежда повече от 340 000 резултата по тези ключови думи.

Съдържанието на концепта провокира изследвания не само в областта на клиничната психология и психиатрията, но и в областта на здравната, трудовата и организационната психология, както и психологията на развитието. Редица изследователи са допринесли към отговора на въпроса защо нарцисизмът съществува като такъв (Morf & Rhodewalt, 2001; Kernberg, 1995; Foster & Trimm, 2008; Paulhus, 2001; Vazire & Funder, 2006; Campbell & Campbell, 2009; Donnellan, Trzesniewski, & Robins, 2009; Twenge & Campbell, 2009; Livesley, Jang, Jackson, & Vernon, 1993; Vernon, Villani, Vickers, & Harris, 2008). Днес нарцисизмът не се разглежда като клиничен феномен, а като обикновено явление и дори като необходимо личностно качество на модерния човек.

За последните 15 години в PsycInfo има 4001 публикации за нарцисизма. Само за сравнение за предходните 15 години (от 1985 до 2000) статиите по същата тема са 2415. През последните години различни изследователи предлагат списания и журнари (изданието от май, 2013 година на *Journal of Personality Assessment*), както и ръководства, посветени на темата (Campbell & Miller, 2011). Съществуват няколко опита да се създаде скала, измерваща индивидуалните различия в нарцисизма, поради нарастващия интерес в изследването на този концепт. В резултат на това се появиха няколко различни инструмента за измерване.

Нашата основна цел в тази дисертация е да разгледаме проявленията на нарцисизма и манипулативността в различните култури. Според нас културните специфики ще повлияят на този феномен, на неговите предиктори и ще предизвикат

съществени промени в начина, по който той се проявява у индивидите в различен културен контекст. За целите на нашето изследване избрахме да сравним двата основни вида нарцисизъм и манипулативност и внимателно да изследваме тяхната корелация с петте личностни черти и с някои стилове на привързаност.

В резултат на това теоретичният модел на дисертацията се състои от 4 основни групи променливи - нарцисизъм, манипулативност, личностни черти и стилове на привързаност. Моделът е описан във фигура 1 по-долу, като са показани взаимовръзките между групите от променливи. Моделът е идентичен за българската и британската извадка.



Фигура 1. Теоретичен модел на емпиричното изследване

Моделът представя следните връзки:

- Между основните видове нарцисизъм в различните култури
- Личностните черти като предиктори на двата вида нарцисизъм и манипулативността
- Стиловете на привързаност като предиктори на двата вида нарцисизъм и манипулативността

Всяка една от гореспоменатите корелации е подробно изследвана в литературата с изключение на манипулативността. Изследванията на този конструкт са ограничени, което прави сравнението на данни невъзможно. Надяваме се, че нашите резултати ще насърчат други изследователи да разширят изследването на манипулативността.

Грандиозният и уязвимият нарцисизъм демонстрират не само отклоняващ се личностен профил, но също така и различни проявления в културите. В много направления на психологията изследователите съобщават, че конструктът нарцисизъм се основава на извадки изцяло от "западните, образовани, индустриализирани, богати и демократични" общества (Henrich, Heine, & Norenzayan, 2010). Измерването на нарцисизма чрез използването на личностни черти и сравнение на резултатите на две различни култури построява "мост между нарцисизма и изследването на личността" (Sherman et al., 2015) и дава възможност да се обрисова по-ясен портрет на нарцисизма и неговото проявление в различните култури, което пък ще ни позволи да намерим по-ефективни начини за справяне с този феномен. Данните сочат, че най-популярните инструменти за измерване на нарцисизма като Нарцистичния личностен въпросник и Нарцистичното личностно разстройство демонстрират значително припокриване с компоненти от Големите пет (Miller & Campbell, 2005; Trzesniewski et al., 2008). Нарцисизмът е най-силно положително свързан с екстраверсията и отрицателно - със сътрудничеството (Campbell & Miller, 2013; Samuel & Widiger, 2008; Grijava & Newman, 2014), които пък са силно свързани помежду си (Goldberg, 1990; Uziel, 2010).

Една от целите на това изследване е да провери съществуващата връзка между нарцисизма, манипулативността и стиловете на привързаност. Тук вече беше споменато, че нарцистичните индивиди имат склонност да въздействат негативно на хората около себе си. Тази информация беше потвърдена и от нашия контент анализ, представен във втора глава на дисертацията. Нашето изследване потвърждава вече съществуващата теория, че е налице дивергентна взаимовръзка между двата основни вида нарцисизъм и разнообразие от други конструкти (Dickinson & Pincus, 2003; Krizan & Johar, 2012; Wink, 1991, 1992, 1996; Zeigler-Hill & Besser, 2013). Подобно взаимоотношение означава "необходимостта на индивида от близост, грижа и сигурност от друго лице, което се преживява като отделно от индивида" (Silverman, 1991, p. 183). И двата вида нарцисизъм се свързват с агресия не само към другите, но и към себе си (Pincus et al., 2009). Според теорията за привързаността на Боулби (1982) тя е не само еволюционен конструкт, но има и развитийна функция за индивида. Ранни преживявания, свързани с привързаността, водят до устойчиви работещи модели на

взаимоотношения между себе си и другите (Egeland & Farber, 1984; Erickson, Sroufe, & Egeland, 1985; Hazan & Shaver, 1987), или поне качеството на взаимоотношението между обгрижващия и детето определя качеството на бъдещите интимни взаимоотношения на това дете (Smolewska & Dion, 2004). Бартоломей (1990) категоризира различията в стиловете на привързаност на възрастните и създава модел на сигурен стил на привързаност, и още свръхангажиран, избягващ и плах (Fossati et al., 2015). Въпреки че нарцисизъмът и привързаността са два различни конструкта, изследванията показват, че те имат подобна структура (Brennan & Shaver, 1998; Feintuch, 1998).

В наши дни често смятаме манипулацията за необходима стратегия за корпоративен и личен успех. Манипулативността се свързва с липса на сътрудничество в междуличностните взаимоотношения (Miller et al., 2010), черта от областта на враждебността, заедно с грандомания, безсърдечност и търсене на внимание (Miller et al., 2012; Sherman et al., 2015). Нарцисизъмът се свързва и с високи нива на манипулативност (Veselka, Schermer & Vernon, 2011; Campbell et al., 2011; Paulhus & Williams, 2002; Watson et al., 1984). В изследването от 1987 Бус, Гомес и Лаутербах идентифицират шест различни тактики за манипулация - разум, чар, регресия, принуда, мълчалива манипулация и унижение. Авторите смятат, че индивиди с високи стойности по невротизъм, имат склонност да използват регресия и мълчалива манипулация в по-голяма степен в сравнение с онези, които показват ниски стойности.

За да проведем изследването си на основата на този теоретичен модел, беше важно да изберем инструментите, които ще бъдат най-ефективни и адекватни за нашите цели. За целите на настоящото изследване използвахме добре работещи скали, които адаптирахме за български условия. Тъй като манипулативността е относително нов конструкт и не много подробно проучен, създадохме собствена скала, измерваща манипулативността, чрез комбинацията между две скали: скала Манипулативност от Петфакторния въросник за нарцисизма и скала Макиавелизъм от кратката версия на „Тъмната триада“.

Инструменти, използвани в изследването

За целите на настоящото изследване използвахме следните инструменти:

1. *Петфакторният въпросник за нарцисизма* (Lynam, Sherman, Few, Miller, Crego, Widiger, & Campbell, 2015) е самооценъчен инструмент за 15 черти, състоящ се от 60 айтема, и измерва както уязвимия, така и грандиозния нарцисизъм от перспективата на петфакторния модел (FFM). Представени са всички дименсии на петфакторния модел: невротизъм (реактивен гняв, срам, безразличие, потребност от възхищение), екстраверсия (ексхибиционизъм, авторитарност, търсене на силни усещания), откритост (грандомански фантазии), враждебност (цинизъм/ недоверие, манипулативност, потребност от експлоатиране, чувство за привилегированост, липса на емпатия, арогантност) и съзнателност (търсене на одобрение) (Miller, Few, Wilson, Gentile, & Widiger, 2013). Инструментът е валиден и надежден при измерването на двата вида нарцисизъм (Miller, Few, Wilson, Gentile, Widiger, MacKillop, & Campbell, 2013; Miller, McCain, Lynam, Few, Gentile, MacKillop, & Campbell, 2014; Glover, Miller, Lynam, Crego, & Widiger, 2012). Той също така е един от най-новите за измерването на конструкта. За целите на настоящото изследване адаптирахме инструмента за българската популация. Поради високата надеждност използвахме една от подskalите - "Манипулативност", за да създадем нов инструмент за измерване на манипулацията.

2. „*Тъмната триада*“ - *кратка версия (SD3)*- Трите социално неприемливи черти - макиавелизъм, нарцисизъм и психопатия - са изучавани като припокриваща се констелация, известна като „Тъмната триада“. За целите на това проучване използваме кратката версия на „Тъмната триада“, състояща се от 27 айтема (Paulhus, 2013). Тя се състои от 3 скали, като всяка една от тях има 9 айтема. Всички айтеми са Ликъртов тип и варират от 1 (много вярно) до 5 (изобщо не е вярно). След преобразуване на обърнатите айтеми всяка подскала беше формирана чрез осредняване на айтемите.

3. *Стилове на привързаност - въпросник за възрастни (ASQ)* - Стиловете на привързаност в настоящото изследване бяха измерени чрез айтеми от Въпросника за измерване на стиловете на привързаност при възрастни индивиди (ASQ), разработен от Фийни, Нолър и Ханрахан (1994). Той съдържа 40 айтема на основата на главни характеристики, включени в три- и четирикомпонентния модел за привързаността при възрастни индивиди, заедно с основните теми и проблеми, идентифицирани в изследванията на детските стилове на привързаност. Такива конструкти са самочувствието, доверието, независимостта и др. (Boyle, Saklofske, & Matthews, 2015). Инструментът определя къде попада даден индивид по две измерения: разбирането за

себе си и разбирането за другите. Подобно на другите два инструмента респондентите бяха помолени да степенуват 40 въпроса, използвайки 5-степенна скала Ликъртов тип (оригиналната е 6-степенна).

4. *Кратка версия на Големите пет - 20-айтемната версия на Методиката за измерване на Големите пет фактора* - За да измерим личностните черти, избираме Методиката за измерване на Големите пет фактора (Donnellan, M.B., Oswald, F.L., Baird, V.M., & Lucas, R.E. (2006) - 20-айтемна кратка версия на 50-айтемния Международен въпросник за измерване на Големите пет (Goldberg, 1999). Инструментът представя пет широки фактора, отнасящи се до измеренията на личността: екстраверсия, откритост към опит, сътрудничество и съзнателност. Според теорията за Големите пет повечето индивидуални различия могат да се класифицират в пет емпирично изведени измерения (S.D. Gosling et al., 2003). Моделът Големите пет е основният модел на структурата на личността в психологията на личността (Funder, 2001), както и в областта на злоупотреба със субстанции и антисоциално поведение (e.g., Ball, 2005; Miller & Lynam, 2001). Въпреки че има много други инструменти за измерване на личностните черти с добри психометрични характеристики, според нас кратката версия на Методиката за измерване на Големите пет фактора има добра вътрешна консистентност за своята дължина. Според едно изследване кратката версия на Методиката за измерване на Големите пет фактора има много добра критерийна валидност (Donnellan et al., 2006). Имайки предвид големия брой айтеми в нашия въпросник, беше важно да изберем кратък, но надежден инструмент за измерване на личностните черти. Серия от изследвания доказват, че можем да се доверим на този кратък инструмент за измерване на Големите пет фактора (Donnellan, Oswald, Baird, & Lucas, 2006). Според Лим и Плойхарт (2006) инструментът е добър заместител на широко употребявания NEO-FFII (Costa & McCrae, 1992). Кратката версия на Методиката за измерване на Големите пет фактора е съставена по такъв начин, че всяка скала има 4 айтема по дадено измерение.

5. Създадохме нов инструмент за манипулативността като комбинирахме две подскали: манипулативност и Макиавелизъм на кратката версия за измерване на „Тъмната триада“. Макиавелизмът се отнася до способността да манипулираме другите за собствена изгода. Индивиди, които демонстрират високи стойности по Макиавелизъм, имат склонността да се ангажират в неструктурирани междуличностни

взаимоотношения, в които основната им цел е да успеят без да допуснат емоциите или моралът да се намесят (Kaestner et al., 1977). Често индивидите, които се ангажират в подобен вид дейности, се ползват с липса на доверие и се свързват с негативни конотации. Манипулаторът често бива наричан "Макиавели" и бива описан като безскрупулна и непочтена личност.

Тъй като и манипулативността включва такова поведение, смятаме това за достатъчна причина да комбинираме скала "Макиавелизъм" от кратката версия на „Тъмната триада“ със скалата "Манипулативност" от петфакторния въпросник за нарцисизма. Новата разширена скала "Манипулативност" показва висок и задоволителен коефициент алфа на Кронбах за българската популация - .788 и .870 за британската популация.

Инструменти 1, 2 и 3 бяха адаптирани за българската популация за целите на настоящото изследване. Българските респонденти бяха тествани с версия на инструмента на своя майчин език, който беше преведен от трима независими преводачи на български език и след това обратно преведен на английски от друг независим колега. Кратката версия на Методиката за измерване на Големите пет фактора беше адаптирана за българска популация от Момчил Киряков (Киряков, 2015).

Психометрични характеристики на скалите

Гореспоменатите скали бяха комбинирани във въпросник, който беше попълнен от 396 български респонденти и 121 британски респонденти. Представяме средните стойности, стандартните отклонения и коефициентите алфа на Кронбах, които се използват, за да се прецени вътрешната консистентност на всички инструменти за двете извадки. Резултатите са представени в таблиците по-долу:

1. Петфакторен въпросник за нарцисизъм

Когато сравняваме коефициента алфа на Кронбах за българската извадка с коефициентите за вътрешна консистентност на британската извадка, е очевидно, че коефициентите са много подобни. Както се вижда в Таблица 1, коефициентите алфа на Кронбах за британската извадка варират от 0,649 за Недоверие до 0,911 за Грандиозен нарцисизъм. Коефициентите за българската извадка са малко по-ниски от тези за британската извадка, но въпреки това са достатъчни. Те варират от 0,498 за Недоверие

до 0,902 за Грандиозен нарцисизъм. Скалите Недоверие и Арогантност за българската извадка могат да се окажат проблематични поради ниските стойности на алфа на Кронбах. Имайки това предвид, ще продължим да използваме скалите за целите на настоящото изследване предпазливо.

Таблица 1: Описателна статистика за скалите на **Петфакторния въпросник за нарцисизма** - име на скалата, брой айтеми, средна стойност, стандартно отклонение, коефициент алфа на Кронбах за българската и британската извадки.

Скала	Брой айтеми	Средна стойност		Стандартно отклонение		Коефициент алфа на Кронбах	
		BG	UK	BG	UK	BG	UK
Потребност от признание	4	12,60	12,21	3,805	4,010	0,811	0,880
Арогантност	4	9,60	8,21	2,841	3,118	0,529	0,672
Авторитарност	4	13,11	13,09	3,321	3,836	0,786	0,889
Недоверие	4	12,1108	12,12	2,76	3,291	0,498	0,649
Чувство на привилегированост (Entitlement)	4	10,55	8,07	3,472	3,337	0,741	0,793
Екхибиционизъм	4	13,36	12,53	3,188	3,231	0,715	0,702
Експлоативност	4	8,85	7,69	3,933	3,687	0,878	0,859
Грандомански фантазии	4	11,8686	10,71	3,81087	3,776	0,778	0,709
Безразличие	4	10,80	10,97	3,498	3,421	0,836	0,717
Липса на емпатия	4	8,29	8,32	2,891	3,398	0,746	0,749
Манипулативност	4	12,44	10,15	3,119	4,048	0,747	0,888
Потребност от възхищение	4	10,79	12,249	3,259	3,734	0,654	0,704
Реактивен гняв	4	12,23	11,94	3,261	3,618	0,648	0,675
Срам	4	13,13	13,88	3,594	3,959	0,791	0,803
Авантюризъм	4	11,13	10,63	3,819	4,215	0,776	0,854
Уязвим нарцисизъм	16	48,2552	50,18	9,28723	10,975	0,808	0,847
Грандиозен нарцисизъм	44	122,58	112,57	21,57	23,05	0,902	0,911
Антагонизъм	32	85,19	77,13	15,54	18,54	0,862	0,903
Екстраверсия	16	50,93	48,52	10,68	10,50	0,871	0,854
Общ резултат	60	170,84	162,75	25,06	26,34	0,894	0,895

2. Кратка версия на „Тъмната триада“ (SD3)

Повторихме същата процедура за другите 4 инструмента. Резултатите са представени в таблица 2 по-долу.

Таблица 2: Описателна статистика за скалите на **кратката версия на инструмента за измерване на „Тъмната триада“** във въпросника - име на скалата, брой айтеми, средна стойност, стандартно отклонение, коефициент алфа на Кронбах за българската и британската извадка.

Скала	Брой айтеми	Средна стойност		Стандартно отклонение		Коефициент алфа на Кронбах	
		BG	UK	BG	UK	BG	UK
Подскала Макиавелизъм	9	26,16	24,88	5,812	6,575	0,742	0,796
Подскала Нарцисизъм	9	26,4613	23,21	5,42328	5,611	0,673	0,711
Подскала Психопатия	9	19,3479	21,15	5,24787	6,687	0,645	0,773

Както можеше да се очаква, коефициентът на надеждност за британската извадка е малко по-висок в сравнение с този на българската извадка. Всички скали и за двете извадки демонстрират добра вътрешна консистентност и могат да бъдат включени в настоящото изследване.

3. Стиллове на привързаност - Въпросник за стилловете на привързаност при възрастни индивиди (ASQ)

Той съдържа 40 айтема на основата на основни характеристики, включени в три- и четирикомпонентния модел за привързаността при възрастни, заедно с основните теми и проблеми, идентифицирани в изследванията на детските стиллове на привързаност. Такива конструкти са самочувствието, доверието, независимостта и др. (Boyle, Saklofske, & Matthews, 2015).

Дж. Фийни и колеги (1994) получават коефициенти на надеждност за петте скали, вариращи от 0,760 до 0,840 в голяма извадка от студенти в бакалавърска степен, както и коефициенти на стабилност, вариращи от 0,670 за Връзките като вторични до 0,780 за Потребността от одобрение за 10-седмичен период (Mikulincer and Shaver, 2007). Както се вижда от таблица 3, коефициентите за това изследване са много подобни на оригиналните. Както се очакваше, коефициентите алфа на Кронбах за

българската извадка са малко по-ниски от тези за британската извадка, но въпреки това са достатъчни. алфа на Кронбах за българската извадка варира от 0,691 за Доверие до 0.822 за Тревожен тип привързаност. Алфа на Кронбах за британската извадка от респонденти варира от 0,696 за Връзките като вторични до 0,872 за Дискомфорт от близост.

Таблица 3: Описателна статистика за скалите за **стиловете на привързаност** във въпросника - име на скалата, брой айтеми, средна стойност, стандартно отклонение, коефициент алфа на Кронбах за българската и британската извадка

Скала	Брой айтеми	Средна стойност		Стандартно отклонение		Коефициент Алфа на Кронбах	
		BG	UK	BG	UK	BG	UK
Доверие	8	27,04	25,32	4,626	5,547	0,691	0,763
Дискомфорт от близост	10	32,62	33,20	6,29	8,211	0,772	0,872
Връзките като вторични	7	16,24	17,03	4,558	4,887	0,718	0,696
Потребност от одобрение	7	17,76	21,31	4,788	5,864	0,726	0,787
Свърхангажираност	8	24,03	25,76	5,356	5,391	0,729	0,700
Избягващ тип привързаност	16	47,63	48,7521	8,36	10,264	0,793	0,846
Тревожен тип привързаност	13	34,28	39,24	8,12	9,407	0,822	0,845

4. *Кратка версия на методиката за измерване на Големите пет фактора*

Таблица 4: Описателна статистика за скалите на **кратката версия на методиката за измерване на Големите пет фактора** във въпросника - име на скалата, брой айтеми, средна стойност, стандартно отклонение, коефициент алфа на Кронбах за българската и британската извадка.

Скала	Брой айтеми	Средна стойност		Стандартно отклонение		Коефициент Алфа на Кронбах	
		BG	UK	BG	UK	BG	UK
Екстраверсия	4	12,56	11,58	3,35	4,11	0,738	0,772
Сътрудничество	4	15,51	15,58	2,71	3,07	0,661	0,681
Съзнателност	4	13,13	12,37	3,53	3,30	0,732	0,630
Невротизъм	4	11,96	12,95	3,68	3,34	0,777	0,647
Интелект/Въображение	4	15,76	15,58	3,24	2,88	0,746	0,576

За разлика от трите други инструмента, използвани в това изследване, тук коефициентите алфа на Кронбах за британската извадка са малко по-ниски от коефициентите за българската извадка, но са достатъчно надеждни или добри за изследователски цели, с изключение на скалата Интелект/Въображение, която демонстрира слаба надеждност. Слабата надеждност на тази скала може да се обясни с недостатъчното съответствие на модела, което подсказва, че айтемите в скалата вероятно не измерват еднороден конструкт. Това е скалата от петте измерения, която повдига най-много въпроси (Baldasaro, Shanahan, & Bauer, 2013). Това вероятно се дължи на затрудненията при избор на айтеми за скалата Интелект/Въображение, тъй като това измерение не е добре дефинирано (Mullins-Sweatt et al., 2006). Това от своя страна може да се дължи на факта, че измерението обединява два аспекта - въображение и абстрактни идеи (Baldasaro, Shanahan, & Bauer, 2013). Както е показано в таблица 4, коефициентът алфа на Кронбах за британската извадка варира от 0,576 за Интелект/Въображение до 0,772 за Екстраверсия, а за българската популация от 0,661 до 0,777.

5. Манипулативност

Както се вижда от таблица 5, новата разширена скала "Манипулативност" показва висок и задоволителен коефициент алфа на Кронбах за българската популация – 0,788 и 0,870 за британската популация.

Таблица 5: Описателна статистика за скалата "Манипулативност" във въпросника - име на скалата, брой айтеми, средна стойност, стандартно отклонение, коефициент алфа на Кронбах за българската и британската извадка.

Скала	Брой айтеми	Средна стойност		Стандартно отклонение		Коефициент Алфа на Кронбах	
		BG	UK	BG	UK	BG	UK
Манипулативност	13	38,65	35,25	7,58	9,64	0,788	0,870

Респонденти

Респондентите в двете извадки не са равномерно разпределени по националност и пол. Както се споменава по-горе, от 517 респондента 396 са българи и 121 са британски граждани. В извадката съотношението мъже към жени е 26.2% (135):73.8%(381) в полза на жените.

В извадката 3.3% (17) имат основно образование, 37.4% (193) имат средно образование, а останалите респонденти - 59.3% (306) имат висше образование (бакалавър, магистър, доктор), следователно мнозинството респонденти имат висше образование. Мнозинството респонденти - 47.5% (245) са млади хора между 20 и 30 години, следвани от респондентите между 30 и 40 години - 25.6% (132). Останалите респонденти са под 20 години (10.7% или 55 участника), както и над 40 години - 16.3% или 84 участника.

Що се отнася до заетостта, мнозинството 53.7% (277) са заети на пълно работно време, 26.4% (136) са учащи. Останалите са заети на непълно работно време - 3.1% (16), самонаети 8.3% (43), 9 респонденти са пенсионирани (1.7%) и само 4.8% (25) са безработни. 1.9% посочват "Друго" като основна заетост.

В извадката 36.4% (188) са необвързани, 24.2% (125) са обвързани, а 19.8% (102) са женени/омъжени. Само 5% (26) са разведени. 6.2% (32) от респондентите са в отворена връзка, а 1.2% посочват "Друго" като семейно положение.

Метод

За да проверим издигнатите хипотези, приложихме следните видове статистически процедури:

Първо измерихме средните стойности, стандартните отклонения и коефициентите алфа на Кронбах, които се използват, за да се прецени вътрешната консистентност на всички инструменти. Както се вижда от таблици 1, 2, 3, 4 и 5, всяка скала демонстрира достатъчно висока вътрешна консистентност с изключение на 3 подскали: Недоверие (коефициент алфа на Кронбах 0,498 за българската извадка), Арогантност (коефициент алфа на Кронбах 0,529 за българската извадка), както и скала Интелект/Въображение от Методиката за измерване на Големите пет фактора (коефициент Алфа на Кронбах 0,576 за британска извадка), които са ниски, но приемливи за изследователски цели. Всички анализи бяха проведени със събраните данни (N=516) и на подизвадките, състоящи се от жени и мъже.

След това проведохме Т-тест за независими извадки. Този метод сравнява средните между две несвързани групи за една и съща непрекъсната зависима променлива. В нашия случай използвахме метода, за да проверим културните различия в двете групи респонденти от България и от Великобритания.

На трето място, за да се определи съществуването на взаимовръзка между двата вида нарцисизъм, манипулативността и избягващия, както и тревожния тип привързаност и личностните черти, беше проведен линеен корелационен анализ чрез използването на корелация на Пиърсън. Този анализ е подходящ, когато проверяваме корелации между променливи с нормално разпределение.

На четвърто място, проведохме канонична корелация, за да измерим естеството и размера на многомерната споделена взаимовръзка между двата основни вида нарицисизъм, тревожния и избягващия тип привързаност. Този анализ е представен в дисертацията, но не е включен в автореферата.

На пето място, поредица от стъпкови регресионни анализи беше проведена за всяка извадка, за да се преценят предикторите на двата основни вида нарицисизъм - уязвим и грандиозен. Първо бяха добавени личностните черти от Методиката за измерване на Големите пет фактора (Donnellan, Oswald, Baird, & Lucas, 2006). За да изследваме ролята на потенциалните предиктори, като втора стъпка бяха използвани стиловете на привързаност, както и стиловете на привързаност заедно с личностните черти от Методиката за измерване на Големите пет фактора като трета стъпка.

Накрая, проведохме отделен регресионен анализ, за да изследваме предикторите на манипулативността. Отново изследвахме личностните черти на първо място в ролята им на предиктори на манипулативността. След това използвахме стиловете на привързаност в същата роля. За да си обясним по-добре манипулативността, накрая двете групи променливи бяха едновременно въведени като нейни предиктори.

Процедура

Финалният вариант на въпросника се състои от 152 въпроса, на които трябва да се отговори - 147 психологически айтема и 5 демографски въпроса. Той беше администриран на български и английски език. Всички айтеми бяха във формата на твърдения. Респондентите бяха помолени да степенуват всички твърдения на 5-степенна скала Ликъртов тип. Всички 147 айтема в основния въпросник не са последователни, а разбъркани. Въпросниците на български и английски език са идентични.

Изследването беше проведено анонимно, доброволно и без заплащане на респондентите. Българските респонденти попълниха въпросника както на хартия, така

и онлайн, а британските респонденти - само чрез Интернет. Достигнахме до тях по e-mail, както и чрез Facebook и други социални мрежи. Всички те бяха информирани, че проучването се провежда за целите на научно психологическо изследване, което е част от дисертация. Поради специфичната тема на дисертацията, темата на изследване не беше споделена с респондентите. Те бяха учтиво помолени да бъдат честни и обективни в своите отговори. Средното време за попълване на въпросника беше между 10 и 15 минути. Изследването беше проведено между февруари и април 2016. Въпросникът беше попълнен от 517 респондента общо - 396 българи и 121 британци.

Данните бяха обработени с помощта на статистическа програма SPSS, версия 19.0.0.0. След въвеждането на данните обърнатите айтеми бяха прекодирани. След това всички айтеми бяха групирани в съответните скали.

Анализ на резултатите

Сравнение между културите по видовете нарцисизъм (средни стойности)

За да идентифицираме съществуваща взаимовръзка между изследваните променливи и потенциални контаминиращи фактори като например културата, проведохме Т-тест за независими извадки. Резултатите потвърдиха нашата хипотеза, че съществуват различия в проявленията на нарцисизма в различна културна среда. Първо сравнихме средните стойности между двете извадки по 15-те черти, измерени с кратката версия на Петфакторния нарцистичен въпросник (Lynam, Sherman, Few, Miller, Crego, Widiger, & Campbell, 2015). Резултатите са представени в таблиците по-долу.

Както се вижда от таблица Скалите Манипулативност (p value 0,001, $p \leq 0,05$), Авторитарност (p value= 0,033, $p \leq 0,05$), Липса на емпатия (p value=0,019, $p \leq 0,05$) и Антагонизъм (p value=0,006; $p \leq 0,05$) имат неравномерна вариация и нарушават допускането за хомогенност на вариацията. Т-тестът за независими извадки показва статистически значим ефект за следните скали: крайният резултат по петфакторния въпросник за нарцисизма, Арогантност, Чувство за привилегированост, Екхибиционизъм, Експлоативност, Грандомански фантазии, Манипулативност, Потребност от възхищение, Срам, Уязвим нарцисизъм, Грандиозен нарцисизъм, Антагонизъм. Според средните стойности за групите българската популация ($mean=3,11$) е по-манипулативна от британската ($mean=2,55$). От друга страна,

жителите на суверенната държава в Западна Европа демонстрират по-високи нива на потребността от възхищение (mean=3,059) в сравнение с българите (mean=2,70).

Таблица 6. Резултати от Т-теста за различията между българската и британската извадка

Скала	Средна стойност за групата	Стандартно отклонение за групата	Т стойност	Статистическа значимост (Sig. 2-tailed))
Краен резултат ПО ПЕТФАКТОРНИЯ НАРЦИСТИЧЕН ВЪПРОСНИК			2,840	0,005
България	2,84	0,4152		
Великобритания	2,72	0,4383		
Потребност от признание			0,647	0,518
България	3,149	0,949		
Великобритания	3,084	1,015		
Арогантност			4,643	0,000
България	2,399	0,707		
Великобритания	2,049	0,781		
Авторитарност			-0,118	0,906
България	3,284	0,829		
Великобритания	3,295	0,955		
Чувство на привилегированост			6,976	0,000
България	2,638	0,865		
Великобритания	2,016	0,832		
Екзхибиционизъм			2,264	0,024
България	3,344	0,795		
Великобритания	3,157	0,806		
Експлоативност			2,687	0,007
България	2,216	0,976		
Великобритания	1,946	0,939		
Грандомански фантазии			2,783	0,006
България	2,967	0,946		
Великобритания	2,694	0,936		
Безразличие			-0,563	0,573
България	2,697	0,871		
Великобритания	2,747	0,869		
Липса на емпатия			-0,154	0,878
България	2,069	0,718		
Великобритания	2,082	0,854		
Манипулативност			5,634	0,000
България	3,118	0,775		
Великобритания	2,553	1,015		
Потребност от възхищение			-4,108	0,000
България	2,700	0,813		
Великобритания	3,059	0,932		

Таблица 6. Резултати от Т-теста за различията между българската и британската извадка

Реактивен гняв				
България	3,068	0,813	0,747	0,456
Великобритания	3,004	0,899		
Срам				
България	3,286	0,893	-2,037	0,042
Великобритания	3,479	0,977		
Авантюризм				
България	2,772	0,953	1,136	0,257
Великобритания	2,657	1,044		
Уязвим нарцисизъм				
България	3,019	0,578	-2,032	0,043
Великобритания	3,147	0,681		
Грандиозен нарцисизъм				
България	2,787	0,487	4,186	0,000
Великобритания	2,571	0,523		
Антагонизъм				
България	2,663	0,481	4,199	0,000
Великобритания	2,419	0,580		
Екстраверсия				
България	3,186	0,665	1,861	0,063
Великобритания	3,057	0,662		

На този етап Т-тестът за независими извадки не показва значимо различие между двете култури по другите скали. Двете групи не демонстрират различие по някои скали като например общият резултат по въпросника за нарцисизма, арогантността и чувството за привилегированост.

Сравнение на средните стойности по манипулативността

Беше проведен още един Т-тест за независими извадки, за да се сравнят културните различия в нашите независимо подобрани извадки. Резултатите са посочени в таблицата по-долу:

Таблица 7 - Резултати от Т-теста за различия в нивото на манипулативност между българската и британската извадка.

Скала	Средна стойност за групата	Стандартно отклонение за групата	Т стойност	Степени на свобода (df)	Sig. (2-tailed)
<i>Манипулативност</i>					
България	2,973	0,583	-3,557	167,822	0,000
Великобритания	2,711	0,741			

Както се вижда от таблица 7, нивото на манипулативност е значително различно при българските и при британските респонденти. Тъй като средната стойност за българската извадка (2,973) е по-висока от тази за британската извадка (2,711), можем да заключим, че респондентите в българската извадка са по-манипулативни от респондентите в британската извадка.

Сравнение на вътрешната структура на взаимовръзките на грандиозния и уязвимия нарцисизъм с личностните черти "Големите пет" и стиловете на привързаност

За да получим основна представа за линейните взаимовръзки, проведохме поредица от линейни корелации на Пиърсън между всички променливи (личностни черти, стилове на привързаност и грандиозния и уязвимия нарцисизъм) като започнахме с личностните черти. Резултатите са представени в таблица 8 по-долу.

Таблица 8. Корелации между уязвим нарцисизъм, грандиозен нарцисизъм и личностните черти от Методиката за измерване на Големите пет фактора за двете извадки

	Уязвим Н		Грандиозен Н		Екстраверсия		А		С		Н	
	BG	UK	BG	UK	BG	UK	BG	UK	BG	UK	BG	UK
УН	-											
ГН	.191**	.085	-									
Е	-.121*	-.334**	.354**	.444**	-							
А	-.174**	-.078	-.240**	-.383**	.213**	.038	-					
С	-.133**	-.242**	-.098	.107	-.069	.134	.118*	-.046	-			
Н	.580**	.577**	.045	-.056	-.005	-.233*	.039	.007	-.149	-.215*		
И	-.126*	-.066	.089	-.031	.093	-.057	.315**	.245**	-.027	-.185	-.039	.038**

** Корелацията е значима при степен на значимост 0,01 (2-tailed).

* Корелацията е значима при степен на значимост 0,05 (2-tailed).

Забележка: УН - Уязвим нарцисизъм; ГН - Грандиозен нарцисизъм; Е - Екстраверсия; А - Сътрудничество; С - Съзнателност; Н - Невротизъм; И - Интелект/Въображение

Интересен факт е, че в нашето изследване се наблюдава значима корелация между екстраверсията и сътрудничеството ($r=0,213$; $p<0,01$) само в българската извадка. Корелацията между двете скали в британската извадка е незначима ($r=0,038$). Когато говорим за двата основни вида нарцисизъм, открития от предишни изследвания показват, че уязвимият нарцисизъм е по-силно свързан с невротизма, а грандиозният нарцисизъм - с екстраверсията (Wink, 1991; Bresin & Gordon 2011; Ellison et al.

2013; Marčinko et al. 2014; Miller et al. 2010a, 2010b, 2011; Pincus et al. 2009; Thomas et al. 2012; Tritt et al. 2010).

До голяма степен нашите открития потвърждават предишните теории: и в двете извадки уязвимият нарцисизъм силно корелира с невротизма, като те показват подобни стойности ($r=0,580^{**}$, $p<0,01$ за българската извадка и $r=0,577^{**}$, $p<0,01$ за британската извадка). Таблица 8 показва също така отрицателната корелация между уязвимия нарцисизъм и екстраверсията (за българската извадка: $r=-0,121^{**}$; $p<0,01$; за британската извадка: $r=-0,334^{**}$, $p<0,01$), както и между уязвимия нарцисизъм и съзнателността (за българската извадка: $r=-0,133$; $p<0,01$ и за британската извадка: $r=-0,242$; $p<0,01$). Корелацията между уязвимия нарцисизъм и сътрудничеството показва статистически значимо различие за двете култури - нашите данни показват значима отрицателна корелация за българската популация ($-0,174$; $p<0,01$) и незначима корелация за британската популация ($-0,078$). Отрицателната връзка между уязвимия нарцисизъм и сътрудничеството ($r=-0,39$), както и между уязвимия нарцисизъм и съзнателността ($r=-0,27$) е посочена и от Фрут, Клерк и Херинген (2013). Милър, Джентил и Кембъл (2013) също докладват за отрицателна корелация между двата варианта, изследвана в извадка от студенти-бакалаври в Америка, както и за положителна корелация между уязвимия нарцисизъм и невротизма. За подобни открития съобщават Бресин и Гордън (2011) - сътрудничеството е отрицателно свързано също така с грандиозния нарцисизъм, когато се измерва с HEXACOPI-R (Lee and Ashton, 2007).

Различната степен на корелация между уязвимия нарцисизъм и сътрудничеството може да се дължи на културни специфики и различни начини на формиране и форми на сътрудничеството (Miller, Hoffman, Gaughan et al, 2011). Според проучванията сътрудничеството се характеризира като междуличностна черта, която "се изразява в просоциална и колективна ориентация към другите за разлика от антагонизма" (John & Srivastava, 1999, p. 121). То измерва междуличностните стратегии на личността за взаимодействие по честен и емпатичен начин. Индивиди, които имат високи стойности по сътрудничество, са по-склонни да бъдат алтруистични, добросърдечни, доверяващи се, емпатични и умерени (Costa & Widiger, 2002). Тези, които имат ниски стойности по сътрудничество и които се разглеждат като неприветливи, са по-склонни да бъдат враждебни, безразлични, фокусирани върху себе си, зловни и ревниви (Digman, 1990). Нашите резултати могат да бъдат знак за това, че двете култури се различават в своето разбиране за сътрудничество. Не бяха открити никакви допълнителни доказателства за незначима корелация между уязвимия

нарцисизъм и сътрудничеството. Необходими са повече изследвания с по-големи британски извадки, за да се потвърди или отхвърли това схващане.

Емпиричните данни, представени в това изследване, подсказват за подобна ситуация с корелацията между уязвим нарцисизъм и интелект/въображение. Докато за българската извадка имаме значима отрицателна корелация ($r=-0,126$, $p < 0,05$), за британската извадка корелацията е незначима ($r=-0,066$). Отрицателна корелация е открита също и в изследването на Фрут, Клерк и Херинген през 2013 година. През 2011 година Милър и колеги също откриват незначителна корелация между двата вида нарцисизъм и интелекта/въображението.

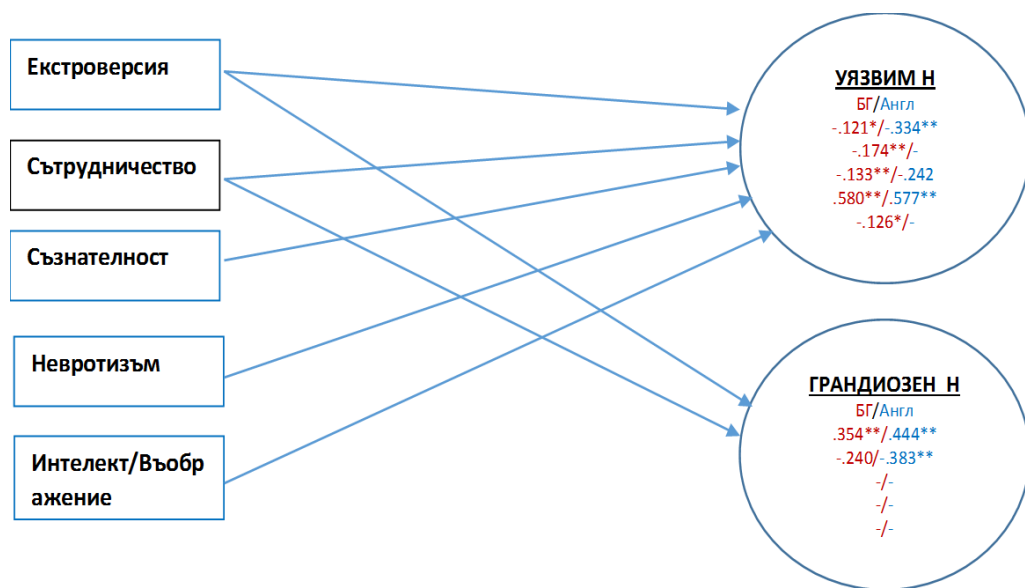
На теория грандиозният нарцисизъм е положително свързан с екстраверсията и отрицателно свързан с невротизма и сътрудничеството (e.g., Miller & Campbell, 2008; Paulhus & Williams, 2002; Miller et. al. 2011; Fruyt, Clercq, & Heering, 2013;). Нашите две извадки показват подобни стойности - грандиозният нарцисизъм е положително свързан с екстраверсията (за британската извадка $r=0,444$; $p<0,01$; за българската извадка: $r=0,354$; $p<0,01$) и отрицателно свързан със сътрудничеството (българска извадка – $r=-0,240$; $p<0,01$; британска извадка - $r=-0,383$; $p<0,01$). Що се отнася до невротизма, и в двете извадки корелацията е незначителна ($r= 0,045$; $r= -0,056$ за българската и за британската извадка съответно). Милър и колеги (2010) също откриват отрицателна значима корелация между уязвимия нарцисизъм и невротизма, докато Милър, Джентил и Кемпбъл (2013) откриват нулева корелация с това личностно измерение.

Накрая, емпиричните данни ни дават основание да вярваме, че вероятно съществуват значителни културни различия. Според нашите извадки индивиди от британската извадка, които имат високи стойности по уязвим нарцисизъм, имат склонност да бъдат резервирани, със замислен характер, като другите могат да ги виждат като погълнати в себе си (отрицателна корелация с екстраверсията); по-малко ориентирани към цели, по-малко стремящи се към успех с потенциал да проявят антисоциално поведение (отрицателна корелация със съзнателността), тревожни и склонни към депресия (положителна корелация с невротизма). Българският респондент би бил всичко това плюс съревнователно настроен, склонен към водене на спорове и ненадежден, често прагматичен и желаещ да постигне осъществяване на целите чрез постоянство.

Индивидите от българската и британската извадка, които имат високи стойности по грандиозния нарцисизъм, не се различават по между си по поведение. Те се

разглеждат като разговорливи, социални и асертивни, с енергичен подход към социалния и материалния свят, често съзтезателно настроени или предизвикателни към хората и ненадеждни. Това описание е много близо до описанието, което Кемпбъл и Милър (2013) дават за средностатистическия американец, който показва високи стойности по грандиозния нарцисизъм - в изследване авторите съобщават, че американците често се разглеждат като "по-малко невротични и сътрудничещи, както и по-екстравертни, открити и съзнателни - модел, който е значително подобен на факторите, за които респондентите сами докладват, че корелират с грандиозния нарцисизъм."

Фигура 2 представлява графичен образ на различията в грандиозния и уязвимия нарцисизъм между българската и британската извадка според корелационните стойности, представени в таблица 8.



Фигура 1. Графичен образ на различията в грандиозния и уязвимия нарцисизъм между българската и британската извадка според корелационните стойности, представени в таблица 8. Легенда: Синьо=Англия; Червено=България

Корелации между стиловете на привързаност и грандиозния и уязвимия нарцисизъм

Следвайки първоначалния план за анализ, продължихме с корелациите между грандиозния и уязвимия нарцисизъм и петте подскали на въпросника за стиловете на

привързаност, използван в настоящото изследване: **Доверие, Дискомфорт от близост, Връзките като вторични, Потребност от одобрение, Свърхангажираност**. След това изчислихме отделни корелации за двата основни вида нарцисизъм и двата основни стила привързаност при възрастни - избягващ и тревожен стил. Резултатите и за двете извадки са представени в таблицата по-долу.

Таблица 9. - Корелации между уязвимия нарцисизъм, грандиозния нарцисизъм и стиловете на привързаност за двете извадки

	Уязвим Н		Грандиозен Н		1		2		3		4	
	БГ	Анг	БГ	Анг	БГ	Анг	БГ	Анг	БГ	Анг	БГ	Анг
1.	-.382**	-.467**	.119*	.189*								
2	.315**	.549**	.105*	.111	-.427**	-.509**	-					
3	.298**	.424**	.498**	.517**	-.258**	-.214*	.375**	.426**	-			
4	.658**	.759**	.053	-.067	-.475**	-.496**	.187**	.417**	.356*	.346**		
5	.643*	.674*	.195**	-.097	-.235**	-.275**	.104*	.220*	.100*	.115	.533**	.593**

** Корелацията е значима при степен на значимост 0.01 (2-tailed).

* Корелацията е значима на степен на значимост 0.05 (2-tailed).

Забележка: 1. Доверие; 2. Дискомфорт от близост; 3. Връзките като вторични; 4. Потребност от одобрение; 5. Свърхангажираност;

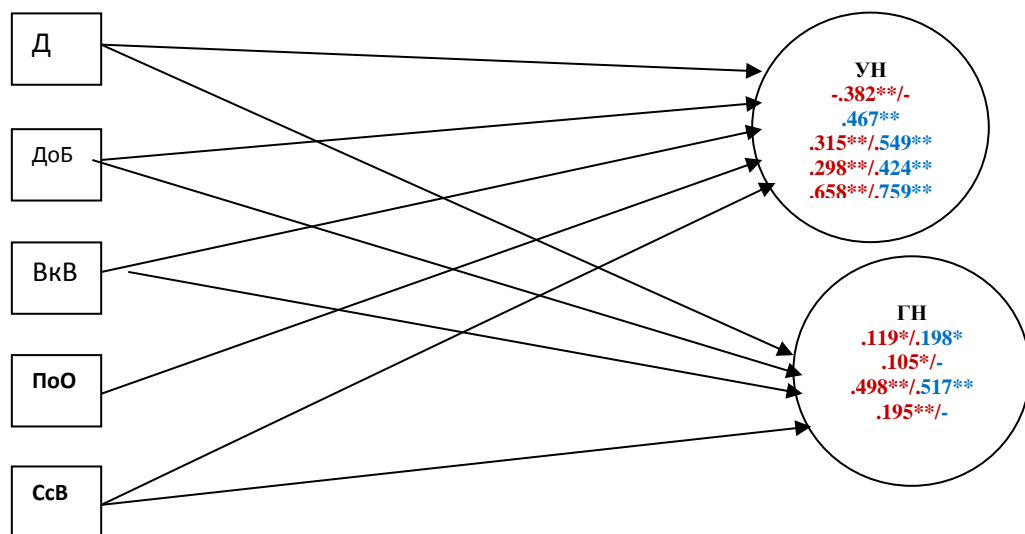
Разликата между двете извадки може да се види в таблица 9. Те се отнасят само до корелационната структура на грандиозния нарцисизъм. Различие има при свърхангажирания стил на привързаност, което е значително, макар и слабо за българската извадка, но е незначително за британската извадка. Същото се отнася до корелацията между грандиозния нарцисизъм и стила на привързаност Дискомфорт от близост. Забележително е, че моделът на корелацията е същият. С двете изключения, които току-що споменахме, всички коефициенти на корелация имат по-високи стойности в британската извадка.

Нашето изследване потвърждава вече съществуващата теория, че е налице дивергентна взаимовръзка между двата основни вида нарцисизъм и разнообразие от други конструктори (Dickinson & Pincus, 2003; Krizan & Johar, 2012; Wink, 1991, 1992, 1996; Zeigler-Hill & Besser, 2013). Въпреки че нарцисизмът и привързаността са два различни конструктора, изследванията показват, че те имат подобна структура (Brennan & Shaver, 1998; Feintuch, 1998).

Нашият линеен корелационен анализ на двете извадки не показва статистически значими различия в начина, по който уязвимият нарцисизъм се свързва с петте стила на привързаност. Но такова различие е очевидно в проявлението на грандиозния нарцисизъм. За да нарисуваме по-добре картината на взаимовръзката между двата основни вида нарцисизъм и петте стила на привързаност и в двете извадки, обобщаваме

результатите от корелациите в структуриран модел, представен на фигура 2. Според нашия модел индивид, който има високи стойности по уязвим нарцисизъм, ще има липса на увереност в себе си и в другите. Тези индивиди се чувстват дискомфортно при близост и имат ниско ниво на себеизразяване. Те предпочитат да не зависят от други хора, както и други хора да не зависят от тях и избягват междуличностните взаимоотношения.

Както стилът Дискомфорт от близост, така и стилът Връзките като вторични означават избягване. Тези индивиди биха направили всичко, за да намерят одобрение и демонстрират признаци на силна зависимост (свръхангажираност с взаимоотношенията). По същия начин, респондент от българската извадка, който има високи стойности по грандиозен нарцисизъм, ще се различава от индивида, който има високи стойности по грандиозен нарцисизъм в британската извадка. Британският респондент ще изглежда уверен и ще се тревожи да започне взаимоотношения, както и трудно ще споделя чувства с околните, докато българският респондент ще демонстрира всичко това плюс страх от изоставяне и необходимостта от силна зависимост.



Фигура 2 Структурен модел на взаимовръзките между грандиозния нарцисизъм, уязвимия нарцисизъм и стиловете на привързаност за двете извадки: българската (N= 396) и британската (N=121). Забележка. За да се улесни представянето, са дадени само статистически значимите корелации. Д=Доверие; ДоБ=Дискомфорт от близост; ВкВ=Връзките като вторични; ПоО=Потребност от одобрение; СсВ=Свръхангажираност с взаимоотношенията. В червено са представени коефициентите на корелация за българската извадка; в синьо - за британската извадка; "-" означава, че няма значима корелация; **Корелацията е значима при степен на значимост 0,01 (2-tailed). * Корелацията е значима на степен на значимост 0,05 (2-tailed).

**Корелации между грандиозния нарцисизъм, уязвимия нарцисизъм, тревожния и
избягващия стил на привързаност**

Таблица 10. Корелации между уязвимия нарцисизъм, грандиозния нарцисизъм, тревожния и избягващия стил на привързаност за двете извадки

	Тревожен стил на привързаност		Избягващ стил на привързаност		Уязвим нарцисизъм	
	БГ	Англ	БГ	Англ	БГ	Англ
Избягващ стил на привързаност	0,198**	0,415**				
Уязвим нарцисизъм	0,704**	0,774**	0,330**	0,544**	-	
Грандиозен нарцисизъм	0,073	-0,192*	0,198**	0,189*	0,191**	0,085

** Корелацията е значима при степен на значимост 0.01 (2-tailed); N=396, N=121

Както се вижда от Таблица 10 най-силната положителна линейна корелация за двете извадки е между уязвимия нарцисизъм и тревожния стил на привързаност ($r=0,704$, $p < 0,01$ and $r=0,774$, $p < 0,01$ съответно за България и Великобритания). Уязвимият нарцисизъм и при двете извадки е положително свързан с избягващия стил на привързаност с тази разлика, че в британската извадка има по-силна корелация ($r=0,544$, $p < 0,01$) в сравнение с българската извадка ($r=0,330$, $p < 0,01$). И в двете извадки има положителна корелация между грандиозния нарцисизъм и избягващия стил на привързаност с подобни корелационни стойности ($r=0,198$, $p < 0,01$; $r= 0,189$, $p < 0,01$, съответно за България и за Великобритания). Линейният корелационен анализ между грандиозния нарцисизъм и тревожния стил на привързаност показва незначима корелация за българската популация ($r=0,073$), за разлика от британската популация, където грандиозният нарцисизъм е отрицателно свързан с тревожния стил на привързаност ($r=-0,192$, $p<0,05$).

И в двете извадки има положителна корелация между двата стила на привързаност като различни са единствено корелационните стойности (за България $r=0,198$, за Великобритания $r=0,415$). Линейният корелационен коефициент на корелацията между двата основни вида нарцисизъм се различава за двете популации - той е статистически значим за българската популация със стойност $r=0,191$, $p < 0,01$ и незначим за британската популация със стойност $r=0,085$.

Корелацията на Пиърсън потвърди нашите две хипотези, че индивиди с избягващ стил на привързаност ще демонстрират по-високи стойности на грандиозен

нарцисизъм, а индивиди с тревожен стил на привързаност ще демонстрират по-високи стойности по уязвим нарцисизъм. В двете извадки корелационните коефициенти са подобни с изключение на грандиозния нарцисизъм, който показва значима отрицателна корелация в британската извадка и незначима корелация в българската извадка, което още веднъж потвърждава хипотезата за съществуващи межкултурни различия.

Корелация между манипулативността и личностните черти

Таблица 11. Корелация между манипулативността и личностните черти от Методиката за измерване на Големите пет фактора за двете извадки

	Манипулативно ст		Е		А		С		Н	
	БГ	Англ	БГ	Англ	БГ	Англ	БГ	Англ	БГ	Англ
Е	.142**	.247**								
А	-.208**	-.328**	.213**	.038						
С	-.074	-.034	-.069	.134	.118*	-.046				
Н	.136**	.101	-.005	-.233*	.039	.007	-.149**	-.215**		
И	.077	-.011	.093	-.057	.315**	.245**	-.027	-.185*	-.039	.038

** Корелацията е значима при степен на значимост 0.01 (2-tailed).

* Корелацията е значима при степен на значимост 0.05 (2-tailed).

Забележка: Е=Екстраверсия; А=Сътрудничество; С=Съзнателност; Н=Невротизъм; И=Интелект/Въображение

Нашият линеен корелационен анализ показва, че и в двете извадки манипулативността е положително свързана с екстраверсията и отрицателно свързана със сътрудничеството и този резултат е статистически значим. И в двете извадки се наблюдава статистически незначима корелация със съзнателността (БГ $r=-0,074$; Англ $r=-0,034$) и със скалата Интелект/Въображение (БГ $r=0,077$; Англ $r=-0,011$). Различието между двете извадки се отнася до корелациите с невротизма. В българската извадка манипулативността е положително свързана с невротизма ($r=0,136$, $p<0,01$), а в британската извадка корелацията е статистически незначима ($r=0,101$). Предишни изследвания на макиавелизма също посочват отрицателна връзка със сътрудничеството (Austin, Farrelly, Black, & Moore, 2007; Lee & Ashton, 2005; Paulhus & Williams, 2002), както и положителна корелация с невротизма (Austin et al., 2007; Vernon et al., 2008). В поредица изследвания макиавелизмът се оказва незначително (McHoskey, 2001; Jonason, 2010) или отрицателно (Ináncsi, Láng, & Bereczkei, 2016) свързан с екстраверсията. В нашето изследване новата скала показва положителна корелация с екстраверсията за двете извадки. Рейнолдс и Кларк (2001) правят подобни открития - в тяхното изследване манипулативността е отрицателно свързана със сътрудничеството, както и положително свързана с аспекта на екстраверсията, който се отнася до търсене

на силни усещания. Тези резултати биха могли да означават, че манипулацията и макиавелизмът се различават по своята степен на екстраверсия, но са необходими повече изследвания преди да се направи категорично заключение.

Корелация между манипулативността и стиловете на привързаност

Както се вижда в таблица 12 и в двете извадки манипулативността е положително свързана със стиловете на привързаност Връзките като вторични и Дискомфорт от близост (БГ $r=0,430$, Англ $r=0,492$ и БГ $r=0,300$ и Англ $r=0,268$ съответно). В допълнение към това се наблюдават две несъответствия в извадките - докато при българската извадка има положителна корелация със стиловете на привързаност Потребност от одобрение ($r=0,134$, $p<0,01$) и Свърхангажираност ($r=0,265$, $p<0,01$), при британската извадка корелацията със същите два вида стил на привързаност е незначима ($r=0,056$, $r=0,038$ съответно). Това означава, че индивидите от британската извадка, които имат високи стойности по манипулативност, имат и високи стойности по стила на привързаност Дискомфорт от близост и биха предпочели да не зависят от другите или другите да не зависят от тях. Такива индивиди ще избягват междуличностни взаимоотношения и ще се чувстват дискомфортно, ако се озоват във взаимоотношение. Те живеят със страха, че другите не ги оценяват по същия начин, по който те оценяват другите. Тези индивиди търсят висока степен на интимно одобрение и отзивчивост от своите партньори.

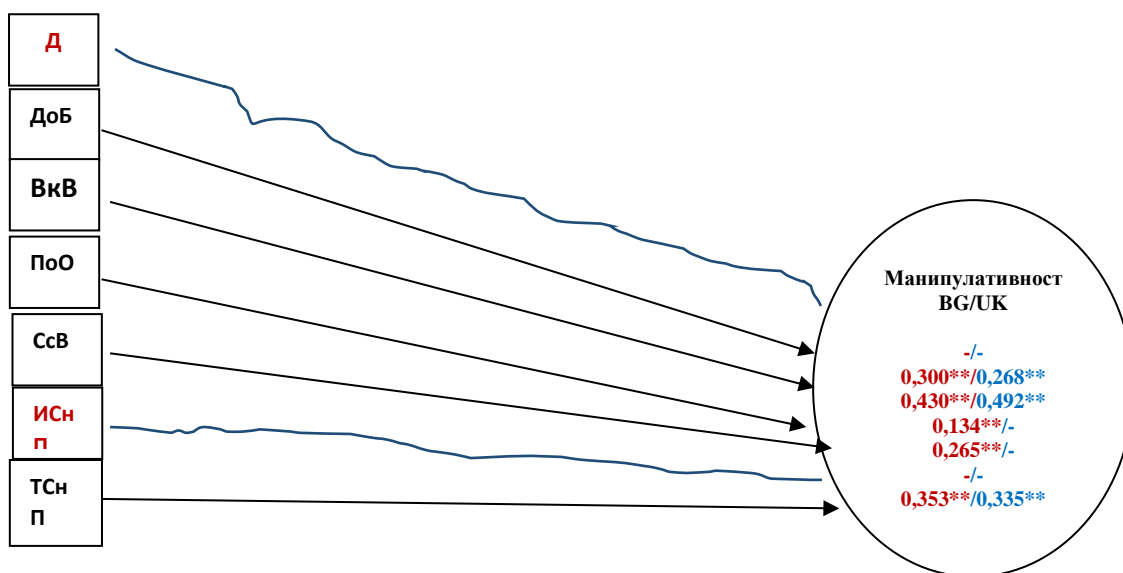
По същия начин, български респондент, който има високи стойности по манипулативност, ще демонстрира същите поведенчески признаци включително силната потребност от одобрение, както и признаци на силна зависимост от другите и страх от самота. По-добро представяне на манипулацията и за двете извадки може да се види на фигура 3 по-долу:

Таблица 12. Разлики в корелациите между манипулативността и личностните черти за българската и британската извадка. Статистически значимите различия са подчертани.

	Манипулация	
	БГ	Англ
1. Доверие	0,013	0,024
2. Дисконфорт от близост	0,300**	0,268**
3. Връзките като вторични	0,430**	0,492**
4. Потребност от одобрение	0,134**	0,056
5. Свърхангажираност	0,265**	0,038
6. Избягващ стил на привързаност	0,130	-0,028
7. Тревожен стил на привързаност	0,353**	0,335**

** Корелацията е значима при степен на значимост 0.01 (2-tailed).

* Корелацията е значима при степен на значимост 0.05 (2-tailed).



Фигура 3. Структурен модел на връзката между манипулативността и стиловете на привързаност и за двете извадки: българска (N= 396) и британска (N=121). Забележка. За да се улесни представянето, са дадени само статистически значимите корелации. Д=Доверие; ДоБ=Дисконфорт от близост; ВкВ=Връзките като вторични; ПоО=Потребност от одобрение; СсВ=Свърхангажираност с взаимоотношенията; ТСнП=Тревожен стил на привързаност; ИСнП=Избягващ стил на привързаност; В червено са коефициентите на корелация за българската извадка, в синьо - за британската извадка; ; “-” означава незначима корелация

Предиктори на грандиозния и уязвимия нарцисизъм

Личностни черти от модела на Големите пет

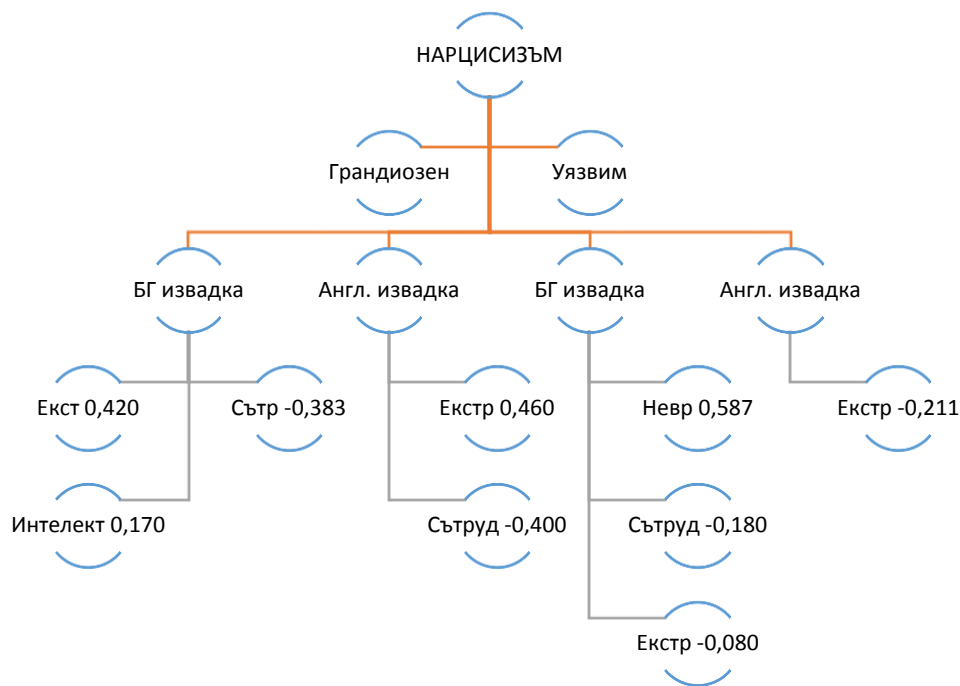
За да разберем по-добре личностните черти, които влияят върху всеки един от двата основни вида нарцисизъм, проведохме множество стъпкови регресионни анализи, при които зависимата променлива беше регресирана спрямо предикторите. Започнахме с регресионния анализ между двата основни вида нарцисизъм и личностните черти. След това повторихме същия модел между двата основни вида нарцисизъм и стиловете на привързаност. Накрая проведохме още една множествена регресия, при която ЗП бяха двата основни вида нарцисизъм, а НП - личностните черти и стиловете на привързаност едновременно. Следвайки тази структура, представяме резултатите и ги дискутираме по-долу.

1. Предиктори на грандиозния и уязвимия нарцисизъм за двете извадки

За грандиозния нарцисизъм регресионният анализ за британската извадка демонстрира по-добра обяснителна способност отколкото за българската извадка ($R^2 = 0,256$) – приведен R квадрат=0,347. За уязвимия нарцисизъм имаме приведен R квадрат=0,377, който обяснява 38% от вариацията при уязвимия нарцисизъм за българската извадка и приведен R квадрат =0,364 за втората група респонденти, който обяснява 36% от вариацията при уязвимия нарцисизъм за британската извадка.

На фигура 4 представяме предикторите и стандартизираните коефициенти за грандиозния и уязвимия нарцисизъм.

Връзката между нарцисизма и личностните черти по модела Големите пет не е съвсем непозната в научната литература (Trzesniewski, Donnellan, & Robins, 2008). Важни за настоящото изследване са емпиричните данни, посочени на фигура 4, които подсказват, че екстраверсията (и за двете извадки), както и Интелект/Въображение (само за българската извадка) положително предсказват грандиозния нарцисизъм, докато сътрудничеството е отрицателен предиктор на грандиозния нарцисизъм и за двете извадки.



Фигура 4: Личностните черти като предиктори на грандиозния и уязвимия нарцисизъм според модел за двете извадки. Представени са само статистически значимите предиктори.

Другите две независими променливи Съзнателност и Невротизъм не са статистически значими предиктори на грандиозния нарцисизъм и те бяха отстранени от модела една по една като се започна с НП с най-слаба значимост. В допълнение на това, скалата Интелект/Въображение също беше премахната от модела, но само за британската извадка.

Сравнявайки резултатите от регресионния анализ за двете извадки, имаме причини да вярваме, че съществуват някои културни различия при предикторите на грандиозния нарцисизъм и по-точно във връзка със скалата Интелект/Въображение. Имайки предвид малко по-ниските коефициенти алфа на Кронбах (0,576) за британската извадка, са необходими по-подробни емпирични изследвания преди да направим финалните заключения.

Фигура 4 показва, че и за двете групи респонденти най-силният предиктор е невротизмът, който има подобни стойности (за българската извадка: бета=0,587, $p=0,000$ и за британската извадка: бета=0,528, $p=0,000$), който е следван от по-слабо изразената екстровеерсия с отрицателен ефект (за българската извадка: бета=-0,080, $p=0,049$ и за британската извадка: бета=-0,211, $p=0,006$). Това означава, че по-ниските нива на екстраверсия допринасят за обяснението на уязвимия нарцисизъм и в двете

извадки. В изследване от 2011 Милър и колеги получават подобни данни - уязвимият нарцисизъм е отрицателно свързан с екстраверсията и положително - с невротизма.

Откритията, направени до момента, посочват, че екстраверсията е предиктор на двата вида нарцисизъм и в двете извадки - тя е положителен предиктор на грандиозния нарцисизъм, но отрицателен предиктор на уязвимия нарцисизъм. Фигура 4 показва, че има трети статистически значим предиктор, но само за българската извадка, който е отрицателно свързан със сътрудничеството ($\beta = -0,180$, $p = 0,000$) и който има по-силна обяснителна способност от екстраверсията ($\beta = -0,056$, $p = 0,049$). Това означава, че индивиди от българската извадка с високи стойности по уязвим нарцисизъм имат склонност да проявяват ниски нива на сътрудничество и екстраверсия и високи нива на невротизъм. Тези открития съвпадат с откритията от предишни изследвания (Hendin and Cheek 1997). Но за респондента от британската извадка ще се очаква да има ниски нива на екстраверсия и високи нива на невротизъм. Връзката със сътрудничеството няма да е статистически значима.

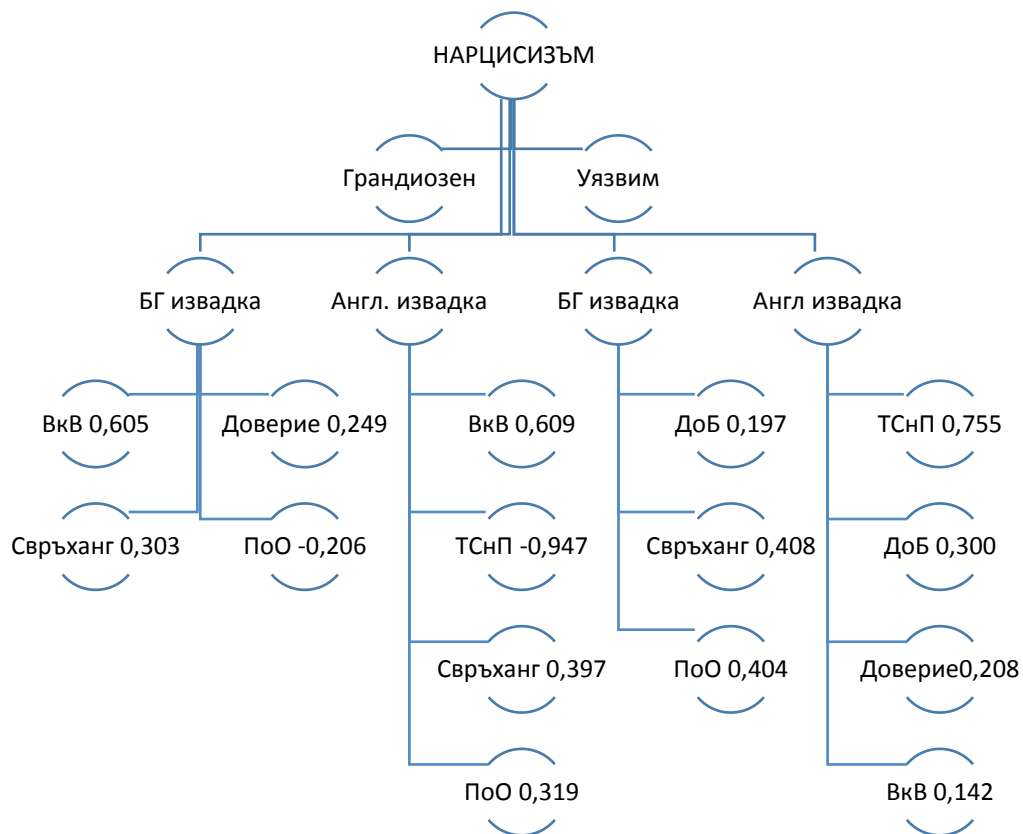
За съжаление прегледът на литературата за нарцисизма подсказва, че различието между тези две култури не е последователно проучвано нито чрез емпирични, нито чрез теоретични изследвания. Смятаме, че бъдещите изследвания трябва да се фокусират върху това дали тези открития доказват културни различия.

Стиловете на привързаност (Feeney, Noller & Hanrahan, 1994) като предиктори на уязвимия и грандиозния нарцисизъм

В нашия регресионен модел включихме грандиозния нарцисизъм като зависима променлива и всички скали от Въпросника за стиловете на привързаност (Доверие, Дискомфорт от близост, Връзките като вотрични, Потребност от одобрение и Свърхангажираност) като независими променливи. Отново проведохме регресионния анализ по отделно за двете извадки, приемайки че има различни предиктори за двата вида нарцисизъм.

Моделът има добра обяснителна способност - приведен R квадрат = 0,373 и обяснява 37% от вариацията за българската извадка и приведен R квадрат = 0,418 ($R^2 = 0,437$), което означава, че линейната регресия или независимите променливи комбинирани обясняват 41% от вариацията на данните за британската извадка.

При сравнението на двата основни вида нарцисизъм скала Потребност от одобрение се явява основен елемент, който разграничава грандиозния от уязвимия нарцисизъм - в своята грандиозна форма конструктът има отрицателен ефект, докато в своята уязвима форма има положителен ефект. Но това не важи за британската популация - там потребността от одобрение е предиктор само на грандиозния нарцисизъм, но не и на уязвимия. Подобен ефект има скалата за тревожен стил на привързаност, но само за британската извадка - тя е отрицателен предиктор за грандиозния нарцисизъм и положителен - за уязвимия нарцисизъм. Както се вижда на фигура 5 тревожният стил на привързаност не е предиктор на нарцисизма за българската извадка. Имаме основание да вярваме, че съществува значимо различие при стиловете на привързаност като предиктори за двата основни вида нарцисизъм и тяхното проявление в различните култури. Смятаме, че бъдещите изследвания трябва да проучат дали тези открития са окончателни.



Фигура 5 Представяне на предикторите на грандиозния и уязвимия нарцисизъм според модела за двете извадки. За улеснение на представянето са показани само стандартизираните коефициенти. Коментирани са само статистически значимите предиктори. ВкВ=Връзките като вторични; ПоО=Потребност от одобрение; ТСнП=Тревожен стил на привързаност; ДоБ=дискомфорт от близост;

Личностните черти (по методиката за измерване на Големите пет фактора) и стиловете на привързаност като предиктори на грандиозния и уязвимия нарцисизъм

Следвайки първоначалния план проведохме още два стъпкови множествени регресионни анализа, при които зависимите променливи са грандиозният и уязвимият нарцисизъм, а предиктори или независими променливи са личностните черти (екстраверсия, сътрудничество, интелект/въображение, съзнателност и невротизъм), както и стиловете на привързаност - доверие, дискомфорт от близост, връзките като вторични, свръханажираност, тревожен и избягващ стил на привързаност. Регресионният анализ се проведе по отделно за българската и британската извадка. Резултатите са представени в структурния модел на края на тази глава.

Отново се наблюдава добра обяснителна способност на модела:

Грандиозен нарцисизъм: приведен R квадрат =0,505, който обяснява 50% от вариацията на грандиозния нарцисизъм за българската извадка и 60% от същата вариация за британската извадка (приведен R квадрат=.591)

Уязвим нарцисизъм: Тук приведен ият R квадрат е 0,616, като оставя само 38% от вариацията на модела необяснени за българската извадка и само 27% от вариацията на уязвимия нарцисизъм необяснен за британската извадка (приведен R квадрат 0,726).

Данните подкрепят нашите очаквания и хипотези, че има значителна межкултурна разлика в проявлението на грандиозния и уязвимия нарцисизъм в различните култури.

Грандиозен нарцисизъм

Както може да се види на фигура 6, и в двете извадки стилът на привързаност Връзките като вторични, екстраверсията, интелекта/въображението са положителни предиктори на грандиозния нарцисизъм, а сътрудничеството е отрицателен предиктор. Стилът на привързаност Връзките като вторични обединява определени аспекти на несигурната привързаност. Той също така прилича на избягващия стил на

привързаност. Стилът Връзките като вторични се свързва с пренебрежителен стил на привързаност (Bartholomew, 1990), който се описва с по-ниски нива на експресивност (Searle & Meara, 1999). Моделът включва положителен образ за себе си и негативен за другите (Fantini-Hauwel, C., Boudoukha, A., Arciszewski, T., 2012). Затова за респондентите от българската и британската извадка, които имат високи стойности по грандиозния нарцисизъм, ще се очаква да се чувстват неудобно от близки емоционални взаимоотношения. Те предпочитат да не зависят от другите, както и да няма хора, които са привързани към тях или зависят от тях. Корелацията между избягването на междуличностни връзки и грандиозен нарцисизъм се потвърждава също и от откритията на Дикинсън и Пинкърн (2003), Пинкърн и колеги (2009), Ронингстам (2005). Подобно на предишните открития, и според нашите данни за британската и българската извадка грандиозният нарцисизъм е положително свързан с екстраверсията и отрицателно - със сътрудничеството (e.g., Miller & Campbell, 2008; Paulhus & Williams, 2002), поради което Паулхус (2001) описва грандиозния нарцисист като "несътруднически екстровеърт". Нашият модел показва също така, че интелект/въображение е положителен предиктор на грандиозния нарцисизъм и за двете извадки, което означава, че уязвимите нарцисисти имат склонност да бъдат креативни и любопитни, както и да имат интелектуални интереси.

Както се вижда на фигура 6 има два допълнителни предиктора за българската извадка, като единият е с положителен, а другият с отрицателен ефект - свърхангажираност с взаимоотношенията ($\beta=0,359$, $p=0,000$) и тревожен стил на привързаност ($\beta=-0,241$, $p=0,000$). Тези открития са причина да вярваме, че различните култури възприемат по различен начин нарцисизма. В нашия случай българските респонденти, които имат високи стойности по грандиозен нарцисизъм, демонстрират признаци на силна зависимост заедно с тревожността да бъдат във взаимоотношение. Те преживяват дълбок страх от изоставяне и имат тревожен и зависим подход към взаимоотношенията (Fossati, Pincus, Feeney, Barroni and Maffei, 2015). Подобни открития правят и Дикинсън и Пинкърн (2003), както и Милър и колеги (2010), според които грандиозният нарцисизъм се свързва или със сигурен, или с пренебрегващ стил на привързаност. Това означава, че докато в британската извадка респондентите, които имат високи стойности по грандиозен нарцисизъм предпочитат пренебрегващия стил на привързаност, българските респонденти със същите високи стойности имат и двата стила на привързаност. Според няколко изследвания грандиозният нарцисизъм е отрицателно свързан с невротизма от петфакторния модел

(e.g., Miller & Campbell, 2008; Paulhus & Williams, 2002). Но в нашето изследване не направихме подобно откритие. Необходими са повече межкултурни изследвания, за да се потвърди или отхвърли тази теория.

Уязвим нарцисизъм

Уинк (1991) описва уязвимия нарцисизъм като "интровертност, свръхчувствителност, защитно поведение, тревожност, уязвимост" (стр. 596). Нашият модел откри само предиктори с положително влияние. Двете групи респонденти имат 4 идентични предиктори: стилът Връзките като вторични е най-силният предиктор на грандиозния нарцисизъм както за българската, така и за британската извадка; тревожният стил - също предиктор на грандиозния нарцисизъм с отрицателен ефект, стила дискомфорт от близост и невротизъм. В научната литература уязвимият нарцисизъм се свързва с тревожен или плах стил на привързаност (Dickinson & Pincus, 2003; Otway & Vignoles, 2006). Тези предиктори подсказват, че индивиди, които се чувстват неудобно от близки взаимоотношения, ги избягват, тъй като поради такива взаимоотношения индивидите изпитват тревожност. Ясно изразеното отбранителното поведение, което подсказва за трудности при споделянето на чувства с другите (дискомфорт от близост) се свързва с по-високи нива на уязвим нарцисизъм. В предишни изследвания уязвимият нарцисизъм също се свързва с високи нива на невротизъм и негативна емоционалност (Miller, Gentile, Wilson, Campbell, 2012; Samuel & Widiger, 2008; Saulsman & Page, 2004, Hendin & Cheek, 1997; Miller, Dir, et al., 2010).

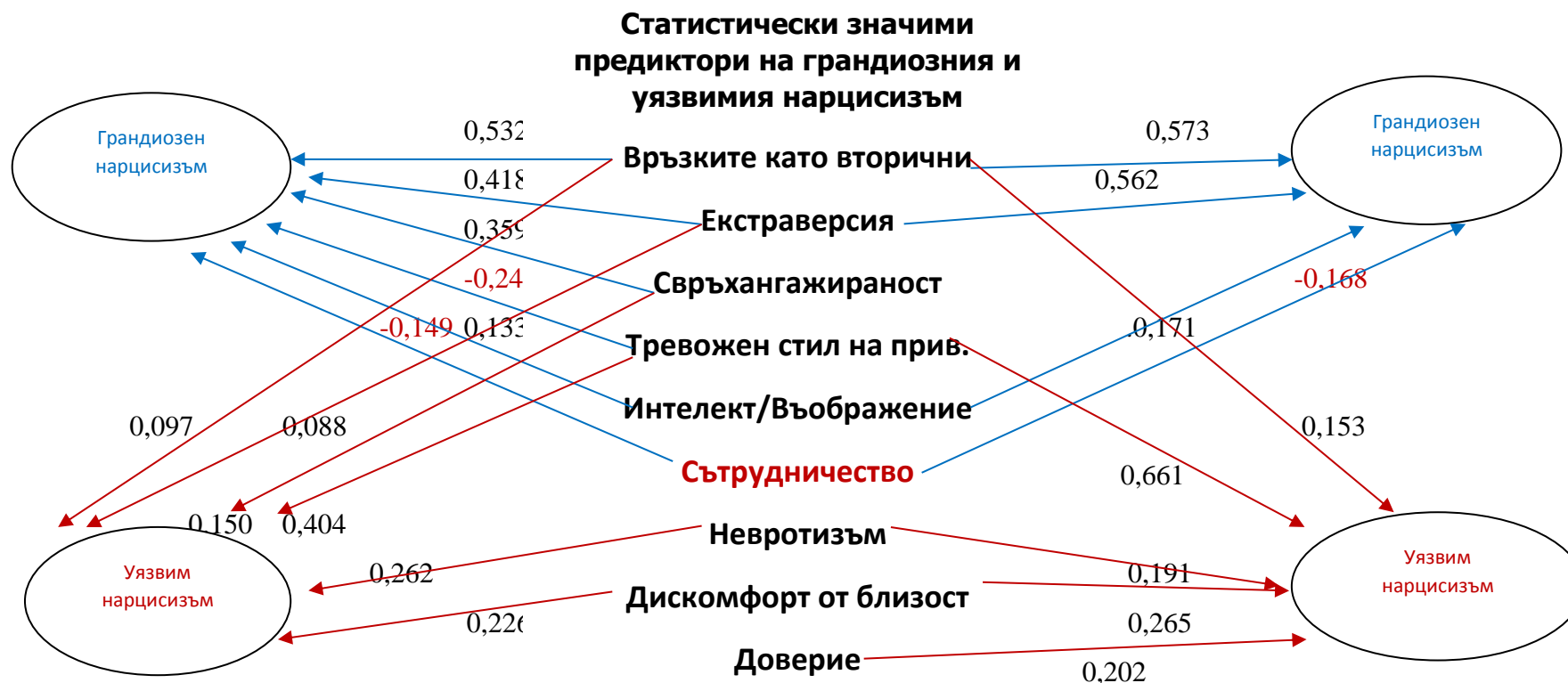
Както се вижда на фигура 6 нашите открития показват значителни различия при наличието на уязвим нарцисизъм в двете извадки. Като допълнителен предиктор, но само за британската извадка, идентифицираме доверието в себе си и другите, което има положителен ефект и отразява сигурния стил на привързаност. Заслужава да се спомене, че в изследване върху италиански клинични и здрави възрастни индивиди грандиозният нарцисизъм се характеризира с доверие в себе си и другите. Ще бъде интересно да се провери в бъдещи изследвания дали това откритие се дължи на употребата на различни инструменти на измерване или наистина подкрепя нашата теория за межкултурни различия в проявлението на това понятие. В българската извадка освен вече споменатите предиктори откриваме, че екстраверсията също е силен предиктор на грандиозния нарцисизъм в двете извадки, а свръхангажираността е

предиктор на грандиозния нарцисизъм за българската извадка, но не е предиктор на уязвимия нарцисизъм в британската извадка към този момент.

Фигура 6 Личностните черти от методиката за измерване на Големите пет фактора и стиловете на привързаност като предиктори на грандиозния и уязвимия нарцисизъм Сравнение между българската и британската извадка

БЪЛГАРСКА ИЗВАДКА

БРИТАНСКА ИЗВАДКА



Фигура 6 представя структурното уравнение на модела на предикторите за нарцистична грандомания и нарцистична уязвимост за българската и британската извадка. **Забележка.** За улеснение на представянето са показани само стандартизираните коефициенти. Коментирани са само статистически значимите предиктори.

Личностните черти "Големите пет" и стиловете на привързаност като предиктори на манипулативността

Регресионното уравнение демонстрира добра обяснителна способност за манипулативността за българската извадка - 36% (приведен R квадрат=0,365) и почти същата за британската извадка - отново 36% (приведен R квадрат=0,363).



Фигура 7 - Представяне на предикторите на манипулативността според модела за двете извадки. За улеснение на представянето са показани само стандартизираните коефициенти. Коментирани са само статистически значимите предиктори.

ЗАБЕЛЕЖКА: ВкВ=Връзките като вторични; ТснП=Тревожен стил на привързаност; ДоБ=Дискомфорт от близост;

За да измерим манипулативността и да подобрим разбирането за конструкта, комбинирахме две скали - подскалата Манипулативност и подскалата Макиавелизъм от кратката версия на „Тъмната триада“. Индивидите, които имат високи стойности по макиавелизъм, имат способността да манипулират другите за собствена изгода. Те имат склоността да успяват в ситуации, които включват взаимодействие лице в лице, неструктурирани са и в които емоционалността и моралните съображения са пагубни за успеха (Kaestner, Rosen, Appel and Sofer, 1977). Доколкото ни е известно, до момента не

е правено межкултурно изследване на различията в манипулативността, въпреки че изследванията върху макиавелизма са се увеличили драстично за последните години. Изследване на Търнър и Мартинес (1974) открива, че стойностите по макиавелизъм предсказват успеха в междуличностната манипулация само за изследвани лица с относително висока интелигентност (IQ над 110).

Според нашите резултати, подобно на грандиозния нарцисизъм, българските респонденти, които имат високи стойности по манипулативност, имат или сигурен, или пренебрегващ стил на привързаност. Те се чувстват неудобно в близки взаимоотношения, но в същото време може да изпитват необходимост от силна зависимост. Трудността да споделят чувства с другите също е налице при тях, както и словоохотливостта, социалния и асертивен подход. Отрицателният ефект на тревожния стил на привързаност подсказва, че те се страхуват от изоставяне или отхвърляне. Затова можем да предположим, че тяхната несигурност в начина, по който се отнасят с другите, може да ги подтикне към това да манипулират взаимоотношенията си с хората. Моделът подсказва, че съзнателността също е предиктор с отрицателно влияние, което означава, че на манипулативните индивиди от българската извадка им липсва отговорност и от тях не може да се очаква да бъдат дисциплинирани и надеждни.

За разлика от българската извадка в британската наблюдаваме само три предиктора на манипулативността като всички те са с положително влияние. Така в британската извадка манипулацията се характеризира с по-малко елементи - манипулаторът е словоохотлив, социален и асертивен (екстраверсия), той/тя се чувства неудобно от близки взаимоотношения и избягва близки междуличностни връзки, тъй като се страхува да не преживее тревожност и да не бъде наранен/а, като в същото време изпитва трудност от това да споделя емоции.

Заклучение

Последните десетилетия темата за нарцисизма е доста обсъждана от редица изследователи и се превръща във водеща не само в полето на психологията. Много малко от публикуваните изследвания обаче засягат разликите в неговото проявление в различните култури, което е и основна тема на настоящата дисертация. Както и

очаквахме, нашите резултати показаха значими разлики в проявлението на нарцисизма и манипулативността в различните културни реалности.

Нашите анализи показаха статистически значими разлики по редица скали: крайният резултат по петфакторния въпросник за нарцисизма, Арогантност, Чувство за привилегированост, Екхибиционизъм, Експлоативност, Грандомански фантазии, Манипулативност, Потребност от възхищение, Срам, Уязвим нарцисизъм, Грандиозен нарцисизъм, Антагонизъм. Според средните стойности за групите българската популация е по-манипулативна от британската. От друга страна, жителите на Великобритания демонстрират по-високи нива на потребността от възхищение в сравнение с българите. Във връзка с това е важно да отбележим, че и в двете извадки практически по всички променливи стойностите са около средната за скалата и абсолютната разлика не е голяма.

Резултатите ни потвърдиха нашите очаквания, че грандиозният и уязвим нарцисизъм ще покажат не само разлики помежду си, но и в проявленията си в различните култури. Подобно на други изследвания нашите анализи показаха, че докато грандиозният нарцисизъм показва еднакви стойности за двете извадки, при уязвимия намираме статистически значими такива описани подробно в дисертацията.

Всичко това ни дава основание да вярваме, че културните различия в проявлението на изследваните конструкти са възможни и съществени. Следвайки крайните резултати можем да заключим, че индивидът от Великобритания, който регистрира високи стойности по уязвим нарцисизъм би бил резервиран, оценен от другите като погълнат в себе си, по-малко ориентиран към постижения, по-малко задвижван от идеята за успех, с потенциал да се въвлече в антисоциални дейности, тревожен, със склонност към депресия. От друга страна българско изследвано лице с високи стойности по същата скала би било всичко това плюс често конкурентно, влизащо в спорове, неблагоприятно, прагматично и желаещо да получи удовлетворение чрез упоритост. Респондентите от България и Великобритания, които показват високи стойности по скала грандиозен нарцисизъм не биха се различавали едни от други. Те биха били разговорливи, социални и уверени в себе си, с енергичен подход към социалния и материален свят, често предизвикателни и неблагоприятни.

По отношение на стиловете на привързаност, нашето изследване подкрепи първоначалните хипотези за значими различия. Докато резултатите не показаха

статистически значими различия за двете извадки и корелацията на уязвимия нарцисизъм със стиловете, при грандиозния такива бяха наблюдавани. При респондентите от Великобритания, които показват високи стойности по скала грандиозен нарцисизъм би се наблюдавала увереност, тревожност от влизане във връзка, както и трудност при споделяне на чувства с другите. При българските изследвани лица би се наблюдавало всичко това плюс страх от изоставяне и потребност от силна зависимост. При двата основни стила на привързаност – тревожен и избягващ – и вътрешната консистентност на изследваните конструкти, и техните предиктори отчетоха значими междукултурни разлики.

Подобно на нарцисизма, манипулативността също показва поведение, различаващо се в различна културна среда. При изследвано лице от Великобритания бихме наблюдавали високи нива на неудобство от близост и предпочитание да не се зависи от друг или друг да зависи от тях. Те биха избегнали междуличностни отношения и биха се чувствали некомфортно в такива. Българският респондент с високи стойности по скала манипулативност би имал същите поведенчески особености включително силна потребност от одобрение, потребност от зависимост и страх от самота. Подобни различия бяха отчетени и при предикторите за манипулативност за двете извадки.

Хенрих и колеги предполагат, че идеята за нарцисизма се основава изцяло на „западното, образовано, индустриализирано, богато и демократично“ общество. За различни автори този конструкт е приеман като важно качество за съвременния, успешен човек. Докаро Адорно сравнява фашизмът с нарцисизъм, Наваро и колеги говорят за неговото влияние върху социални проблеми като тероризма и дори застават зад идеята, че патологичния нарцисизъм в съчетание с параноя биха довели до създаване на „терористично ядро“ (Navarro, 2005; MacDonald, 2014; Bartky, 1982). Някои стигат дори по-далеч описвайки терориста като „краен нарцисист“ (MacDonald, 2014). Без съмнение днес идеята за конструкта и начинът, по който той се проявява в различните части на света набира все повече интерес не само в научните среди. Емпиричните данни описани в тази дисертация ни дават основание да вярваме, че този конструкт има различно проявление в различните културни среди и поради тази причина повече изследвания в областта биха били полезни при търсене на релевантни методи за опознаване и въздействие върху него, както и върху ролята му в съвременното общество.

Приноси на дисертационния труд

Дисертационният труд представлява подробно описание на проявленията на нарцисизма и манипулативността и прави сравнение между две култури. С помощта на редица статистически методи и анализи, както и редица полуструктурирани интервюта проследихме разликите в поведението на нарцисизма в различни културни реалности.

По време на нашата работа стандартизирахме и адаптирахме за български условия един от последните публикувани инструменти за измерване на нарцисизъм – Петфакторен въпросник за нарцисизъм, както и „Тъмната триада“ кратка версия. И двата инструмента показват отлични и близки до оригиналните алфи на Кронбах. Публикуван една през първата половина на 2015 г., петфакторния въпросник по наша информация е използван за първи път за целите на настоящето изследване.

Този труд представлява и едно от много малкото изследвания за манипулативност. Отново бе направено межкултурно изследване, като за целта създадохме нов инструмент обединявайки две скали. Новата скала показва отлични психометрични характеристики за научна работа.

Емпиричното изследване потвърди всички девет хипотези, както и нашето предположение на съществени межкултурни различия в проявленията на двата изследвани конструкта. В резултат днес ние имаме едно по-добро разбиране за нарцисизма и манипулативността не само за Български условия, но и за разликите с друга, различна от нашата националност (Великобритания). Различия бяха открити във всички направления, в които понятията бяха изследвани.

Наред с това, дисертационният труд предлага и теоретичен модел за връзките между нарцисизма и манипулативността с личностни характеристики от Големите пет и стиловете на привързаност, както и евентуалните различия, които биха могли да съществуват в различните културни реалности. Изградените регресионни модели показаха добра за научна работа обяснителна способност и се справят добре с обяснението на двата вида нарцисизъм и манипулативност.

Като насока за бъдещи изследвания ние бихме препоръчали да се изследва по-задълбочено манипулативността в межкултурен аспект, както и двата вида нарцисизъм като се включат и други култури.

ПУБЛИКАЦИИ

По темата на дисертационния труд:

1. Кабаджова, Г. (2015) „От легендата за Нарцис до епидемия от нарцисизъм”, сп. Психологични изследвания, (под печат).
2. Кабаджова, Г. (2015) „Нарцистични и макиавелистични клиенти от „Тъмната триада“ – предизвикателствата пред терапевта“, сп. Клинична психология (под печат).
3. Кабаджова, Г. (2015) „Да се сблъскаш със Сова – контакт с Нарцистични и Макиавелистични структури – предизвикателството пред терапевта”, списание POSITUM (под печат).

Други публикации:

1. Зиновиева, И., Л. Ангелова и Г. Кабаджова (2015). Перцепции за лидерството по време на икономическа криза.– В: Илиева, С. (ред.) Лидерство и организационно развитие. София: Университетско издателство „Св. Климент Охридски“, 73-80.
2. Kabadzhova et al. (2012- 2014) „Mutual assistance guidebook”, On-line edition, Bagavat, издаден на 5 езика:
ЕН: http://issuu.com/bhagavat/docs/guide_new2_altered_last
Вългарски: http://issuu.com/bhagavat/docs/guide_ma_bulgaria
Турски: http://issuu.com/bhagavat/docs/guide_ma_turkey
Испански: http://issuu.com/bhagavat/docs/guide_es_061dc3e9fef2f5
Италиански: http://issuu.com/bhagavat/docs/guide_new2_altered_last_italian_upd