

КОМУНІКАТИВНА ПОВЕДІНКА НАРЦИСИЧНОГО ТИПУ ОСОБИСТОСТІ У ХОДІ СУПЕРЕЧКИ

Северина Г.Г.

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»
severyna.kpi@gmail.com*

The research seeks to uncover the influence of the speaker's psychological characteristics on a communicative process in general. The paper is an attempt to outline communicative behaviour of a narcissistic type of personality in an argumentative situation with a specific focus on verbal, non-verbal, and paraverbal cues.

Key words: *narcissistic character, psycholinguistics, argumentation, communicative behaviour, nonverbal cues.*

Відомо, що сучасний етап дослідження актуалізації мовлення в межах антропоцентризму вимагає розкриття індивідуально-маркованих характеристик мовців та виокремлення моделей їх комунікативної поведінки. При цьому особлива увага звертається на встановлення психофізіологічних та емоційно-прагматичних ознак мовлення різних типів індивідів, які здатні здійснювати вплив на специфіку породження, актуалізації і декодування ними висловлень у певних ситуаціях спілкування. Тому метою цієї роботи постає висвітлення основних мовних і позамовних сигналів поведінки особистості з нарцисичною структурою характеру під час комунікативної ситуації суперечки.

Психоаналітикиня Ненсі Мак-Вільямс (McWilliams, 2011, с. 176-178) описує нарцисичний тип особистості як такий, що залежать від думки оточуючих. Авторка підкреслює, що нарциси перманентно знаходяться в пошуку схвалення та самоствердження, не нехтуючи досягнення останнього за рахунок інших. За мету така особистість ставить підтримку власного іміджу та маніфестацію свого авторитету. Комуніканти з нарцисичним проявом не бояться поступатися власними принципами, але при цьому мають острах не стати повноцінними членами колективу чи не досягти власної мети будь-якими засобами. Подекуди, вони ставлять перед собою нереалістичні цілі і потрапляють у пастку власного перфекціонізму. Висвітлюючи специфіки нарцисичної організації характеру, Н Мак-Вільямс послуговується терміном «Комплекс Бога», який був уведений британським психоаналітиком Ернестом Джонсом для підкреслення відчуження таких індивідів та їх «марення про всемогутність». Дослідниця також зазначає, що почуттями-індикаторами цього типу характеру можуть бути сором і заздрість. Більш того, такі

особистості бояться бути осоромленими чи піддатися критиці (там само, с. 179-180).

Згідно з DSM-5 (*Diagnostic and Statistical Manual of mental disorders, fifth edition*), існує декілька виявів, які характеризують поведінку нарцисичних особистостей (Джаббарова, Шукалова & Даніліч-Скакун, 2021, с. 72), а саме:

- перебільшення власних можливостей та значущості;
- бажання знаходитись у центрі уваги та бути джерелом захоплення оточуючих;
- вияв пихатості, зарозумілості та зверхнього ставлення до інших;
- досягнення мети за рахунок інших людей;
- сприйняття гарного ставлення оточуючих як належне.

Як приклад нарцисичної особистості, можна навести головного персонажа серіалу «Картковий будинок» (House of Cards) Френсіса Андервуда. Герой постає перед нами як маніпулятор, безпринципна особистість, яка боїться здатися неповноцінним в очах інших, при цьому прагне отримати своє ідеалізоване місце у владі. Комунікативна поведінка цього персонажа, здебільшого, лише підтверджує його нарцисичні нахили.

Розглянемо вербальну й невербальну поведінку головного персонажа на прикладі комунікативної ситуації суперечки, яку можна охарактеризувати такими позавербальними ознаками: *контекст*: суперечка з дружиною (Клер), що переростає в конфлікт, причиною якої стала відсутність дружини під час промови; *емоційний фон комуніканта*: негативні емоційні реакції (невдоволення, злість, агресія, гнів); *комунікативна ситуація*: неофіційна агресивна; *комунікативний статус мовця*: позиційний – політик, інтриган, чоловік; *ситуаційний* – агресор, маніпулятор, аб'юзер.

Вербальні засоби. Маніпулятивний вплив нарцисичного мовця на співрозмовника й емоційний тиск у ході суперечки досягаються за допомогою таких стилістичних прийомів і лексичного наповнення:

- лексики з інвективним змістом: *What do you want? What is the goddamn alternative?; And you will be the First Lady! And you do all that. I don't give a damn if you vomit on your own time.*

- “жонглюванням” особовими займенниками з метою зміни семантичного навантаження і зміщення фокусу:

We earned this together. I said that to your face the first day. I walked in here as president;

You are. We're in the middle of an election, and look at us.

- анафоричних, епіфоричних та анепіфоричних повторів:

You want an equal partner when it suits you? You want a man to take charge when it suits you? And I'm supposed to what, just divine when you want which.

All I am hearing is, it's not enough. That the White House is not enough. That being First Lady is not enough. Not enough!

I'm doing my job. Doug is out there doing his job. And it's time now for you to do yours.

- риторичних запитань:

We will only be has-beens. And you want to amount to something? Well, here is the brutal fucking truth.

You want me to take charge? Fine. I will take charge.

Невербальні засоби вияву нарцисичної особистості. Говорячи про невербальну поведінку Френсіса у ході суперечки, слід підкреслити, що мова його тіла однозначно передає його емоційний стан та інтенції, інтенсифікуючи вербальні засоби. З самого початку учасник комунікації не має бажання її розпочинати і в подальшому підтримувати (див. рис. 1), оскільки не вважає доцільним ініціювати діалог-компроміс, про що говорить його закрита постава, руки, заховані в кишенях як свідчення небажання йти на контакт і спілкування (Піз & Піз, 2022) та напружено стиснуті губи, що є також ознакою його внутрішніх переживань (Наварро, 2023).



Рис. 1. Приклад постави мовця нарцисичного типу під час суперечки

Іншою ознакою невербальної поведінки мовця з нарцисичним характером в суперечці є часте стискання губ і погляд на співрозмовника з-під лоба (див. рис. 2), що сигналізує про презирство, неприйняття опонента або цілковиту незгоду з його думкою (Наварро, 2023). Підтвердженням невдоволення мовця і його негативного ставлення до співрозмовника слугують також зчеплені кисті рук (Піз & Піз, 2022).



Рис. 2. Приклад невербальної поведінки нарцисичної особистості під час суперечки

Роль невербального маркера нарцисичної особистості під час суперечки також часто виконує вказівний палець (див. рис. 3), що допомагає однозначно передати агресивність і войовничість мовця, а також зверхнє його ставлення до співрозмовника, що також підсилюється усмішкою-глузуванням як експліцитним виявом неповаги (Navarro & Karlins, 2008). Більше того, мовець поступово намагається зменшити дистанцію зі співрозмовником, наближаючись до нього. У кінці суперечки мовець може знаходитися в межах інтимної зони (15-46 см) і навіть вдаватися до агресивно-імпульсивного фізичного контакту з метою підтвердження своєї домінантності і демонстрації психологічного тиску на реципієнта.



Рис. 3. Приклад невербальної поведінки нарцисичної особистості під час суперечки

Повертаючись до контексту ситуації, нагадаємо, що невдоволення й агресивна поведінка нарцисичного мовця продиктовані відсутністю дружини на його переможній промові в одній з президентських кампаній. Для мовця-нарциса це слугувало спусковим механізмом використання маніпулятивних стратегій і дорікань на адресу співрозмовника. Через свої нарцисичні вияви мовець не звертає уваги на те, що власне він і є єдиною причиною суперечки.

Проте Френсіс не одразу показує своє нарцисичне Я і намагається зменшити обурення дружини, вдаючись до прийому *маніпулятивних лестоцив*:

*I have not made a single major decision **without asking your opinion first.***

Однак, з кожним разом нарцисична структура характеру все більше виявляється в його комунікативній поведінці, позаяк він намагається применшити цінність партнерки і ставить себе вище неї:

*And you can hate me, you can be disgusted, you can feel whatever it is you wanna feel because frankly, **I'm beyond caring. But without me, you are nothing.***

Тут необхідно прокоментувати, що багато чого Френсіс досяг за рахунок саме своєї дружини і вони разом пройшли цей шлях до його становлення президентом. Тому його ставлення до неї під час комунікації підтверджує, що нарцисичні особистості часто використовують інших для досягнення своїх цілей і перебільшують свою значущість.

Аналіз комунікативної ситуації підтверджує, що нарцисичні індивіди у своїх невдачах звинувачують інших. Френсіс також у разі поразки на виборах має на меті перекласти відповідальність на свою дружину, що лише підкреслює його зарозумілість і зверхність: *When we lose... **because of you...** there will be nothing.*

Ураховуючи окреслені вище ознаки вербальної й невербальної поведінки мовця під час суперечки, можна зробити висновок, що структура характеру особистості значною мірою впливає на вживані нею мовні й позамовні засоби комунікації, а також культуру ведення розмови й загальний перебіг спілкування. Для нарцисичного типу мовця властивим є послуговування маніпулятивними прийомами під час суперечки, порушення індивідуального простору співрозмовника, тобто спілкування в межах його інтимної зони, використанням агресивних жестів, а також здебільшого невербальна маніфестація своєї зверхності й домінування. Завданням подальших досліджень комунікативної ситуації суперечки є встановлення вербального й невербального інструментарію, вживаного індивідами з іншою структурою поведінки (психопатичною, істеричною, параноїдною і т.ін.).

Література

Джаббарова, Л.В., Шукалова, О.С., & Даніліч-Скакун, А.А. (2021). Особливості сучасної психотерапії нарцисичного розладу особистості. *Дніпровський науковий часопис публічного управління, психології, права.* № 2. 71-75.

Наварро, Дж. (2023). *Словник мови тіла. Секрети невербальної комунікації* / Пер. з англ. А. Легкониці. Харків: Віват.

Піз, А., & Піз, Б. (2022). *Мова рухів тіла. Розширене видання* / Пер. з англ. Н. Лавської. К. : Видавнича група КМ-БУКС.

McWilliams, N. (2011). *Psychoanalytic Diagnosis Understanding Personality Structure in the Clinical Process.* 2nd ed. The Guilford Press: New York.

Navarro, J., & Karlins M. (2008). *What Every Body is Saying: An Ex-FBI Agent's Guide to Speed-Reading People.* New York: William Morrow & Company.