

سه‌گانه سیاه: سازه‌های شخصیتی سازش‌نایافته‌ی یک قرن
روانشناسی علمی

**Dark Triad: Maladaptive Personality Structures
Detected in Last Century of Scientific Psychology**

ابوالفضل زارعی

دانشگاه تهران (نویسنده مسئول) abolfazl.zarei1992@yahoo.com

دکتر نیما قربانی

استاددانشگاه تهران

حمیدرضا غریبی

دانشجوی دکتری سلامت، دانشگاه تهران

Abolfazl Zareei

Tehran University*

Dr Nima Ghorbani

Professor of Tehran University

Hamid Reza Gharibi

PhD Student, Tehran University

Abstract

Since the orientation of academic psychology approach has been shifted from the study of abnormal people to normal one, at the beginning of a new millennium, the study and explanation of human beings Contentious characteristics and the abuse from each other were highly regarded. This paper aimed to know Dark Triad structure as the extract of a century conceptualization of psychology, particularly with a feature-based point of view, rather than disorder-based emphasis on these behaviors. Dark triad was introduced by William and Paul (2002) as a structure that refers to three personality features called Narcissism, Machiavellianism and psychopathy. In particular, these features, with regard to present fundamental and structural features of modern bureaucratic systems can seriously be used in industrial and organizational psychology studies, because essentially such system needs a kind of alienation of job, money or product in people that produce it, thus people with such features, are more likely to go higher in such organizations.

Keyword: Dark Triad, Trait, Disorder, Narcissism, Machiavellianism, psychopathy

چکیده

با تغییر جهت رویکرد روان‌شناسی آکادمیک از مطالعه افراد نابهنجار به سوی مطالعه افراد بهنجار، در آغاز هزاره جدید میلادی، واریسی ویژگی‌های ستیزه‌جویانه آدمیان و سوء استفاده افراد از همدیگر، بسیار مورد توجه قرار گرفت. مقاله حاضر نیز با هدف شناخت سازه سه‌گانه سیاه به عنوان عصاره‌ی مفهوم‌پردازی یک‌صدساله روان‌شناسی در این زمینه، به‌ویژه با تأکید ویژگی-محور، به جای تأکید اختلال-محور بر این رفتارها، تدوین شده است. سه‌گانه سیاه توسط ویلیام و پاولهاس (۲۰۰۲) به عنوان سازه‌ای معرفی شد که به سه ویژگی شخصیتی یعنی خودشیفتگی، اقتدارطلبی و جامعه‌ستیزی اشاره دارد. این ویژگی‌ها به ویژه با توجه به ویژگی‌های ساختاری و بنیادین نظام بوروکراتیک مدرن در عصر حاضر می‌تواند در مطالعه روان‌شناسی صنعتی و سازمانی مورد استفاده جدی قرار گیرد، چراکه چنین نظامی اساساً به نوعی از خودبیگانگی افراد از کار، پول یا محصولی که آن را تولید می‌کنند، نیاز دارد و از این‌رو افرادی که چنین ویژگی‌هایی داشته باشند، به احتمال بیشتری به لانه‌گزینی در مراتب بالاتر چنین سازمان‌هایی خواهند پرداخت.

کلیدواژه: سه‌گانه سیاه، ویژگی، اختلال، خودشیفتگی، جامعه‌ستیزی، اقتدارطلب

مقدمه

از آغاز شکل‌گیری روان‌شناسی علمی همواره پرداختن به ویژگی‌های ستیزه‌جویانه آدمیان مورد توجه روان‌شناسان بوده است. این موضوع تاحدی جدی است که در همه دستنامه‌های معتبر پزشکی اختلال‌های شخصیتی متعددی این مورد را پوشش داده‌اند که می‌توان به اختلال شخصیت نارسیتیک، مرزی و ضداجتماعی به طور عمده اشاره کرد. علاوه بر این در سنت روان‌کاوی بر روی الگوی شخصیتی مرزی به‌عنوان وضعیت نسبتاً پایداری از تغییرات نوسانی هیجان‌ات تاکید می‌شود که گاه می‌توان به‌سوی رفتارهای فریب‌کاری، رفتارهای ضداجتماعی و . . . سوق نیز سوق پیدا کند. همچنین اختلال‌هایی مانند بیش‌فعالی و سلوک که در اغلب متون به عنوان پیش‌آیندهای رفتارهای ضداجتماعی از آنها یاد می‌شود نیز به‌نوعی بر اهمیت مطالعه و واریسی سازه‌های مرتبط با رفتارهای ضداجتماعی یا غیراجتماعی آدمیان دارد.

علی‌رغم اهمیت جدی این رفتارها، آنها تنها در حالات جدی و به‌ویژه زمانی‌که افراد دچار اختلال کارکردی یا آسیب به دیگران شده باشند، جدی گرفته شده‌اند. برای مثال «سروکار داشتن مراجع با پلیس» یکی از مهم‌ترین نشانه‌های اختلال شخصیت ضداجتماعی در نظر گرفته می‌شود. با این حال طی حدود دو دهه گذشته، با ریاست مارتین سلیگمن بر انجمن روان‌شناسی آمریکا، شاهد نوعی تغییر جهت مطالعات پژوهشی از مطالعه افراد نابهنجار، به‌سوی مطالعه افراد بهنجار بوده‌ایم، نوعی تغییر جهت به شکل‌گیری جنبش روان‌شناسی مثبت انجامید. اگرچه این تغییر جهت عمدتاً به دنبال برجسته ساختن ویژگی‌ها سازگارانه انسانی مانند بهزیستی و شادکامی است، اما به نظر می‌رسد به لحاظ روش‌شناسی راه را برای مطالعه ویژگی‌های منفی‌ای از قبیل وجوه تاریک رابطه انسانی^۱ یا سه‌گانه تاریک^۲ باز کرده باشد. از این منظر مقاله حاضر تلاش دارد یکی از سازه‌های جدید و مطرح در این حوزه را به بحث بگذارد؛ سه‌گانه سیاه پیش‌فرض شکل‌گیری این سازه این است که ویژگی‌های خودشیفتگی،

^۱ Dark Side of Relationship

^۲ Dark Triad

جامعه‌ستیزی و قدرت‌طلبی نه تنها در بیماران روانی که در انسان‌های معمولی نیز قابل ردیابی است. از این‌رو از ویژگی^۱ به جای اختلال^۲ صحبت می‌کند. ویژگی‌هایی که می‌تواند به دیگر افراد آسیب بزند، یا حتی می‌تواند به اتحاد نانوشته‌ی عده‌ای علیه عده‌ای دیگر بینجامد. به‌ویژه به‌نظر می‌رسد با فربه‌تر شدن ساختارهای مدرن و بوروکراتیک، احتمال لانه‌گزینی چنین افرادی در رده‌های بالاتر چنین ساختارهایی بیشتر باشد، چراکه نطفه نظام بوروکراتیکِ مدرن با کالایی برخورد کردن با هرآنچه به «کار» مربوط می‌شود، همراه است. تفاوت چندانی نمی‌کند که همکار ما در یک نظام بوروکراتیک مدرن، انسان است یا ماشین، عمدتاً ساختار چنین نظامی بر پایه نوعی فاصله گرفتن و کالایی رفتار کردن با محیط کار شکل گرفته است. از این‌رو به نظر می‌رسد شناختن و سفتن چنین سازه‌هایی اهمیتی جدی به‌ویژه برای روان‌شناسان صنعتی و سازمانی می‌یابد.

سه‌گانه سیاه

از نظر اجتماعی از سه ویژگی آزاردهنده و منفی شخصیت خودشیفتگی، جامعه‌ستیزی و قدرت‌طلبی به‌عنوان سه‌گانه سیاه یاد می‌شود که در آسیب‌شناسی روانی بسیار مورد مطالعه و توجه قرار گرفته است (پاولهاس و ویلیام، ۲۰۰۲). پاولهاس و ویلیام (۲۰۰۲) در پژوهشی نشان دادند بین دو ویژگی شخصیتی جامعه‌ستیزی و خودشیفتگی و خودشیفتگی و قدرت‌طلبی ارتباط وجود دارد. اگرچه این سه ویژگی به نظر سه سازه متفاوت به نظر می‌رسند که اشتراکی ندارند، اما پژوهش‌ها نشان دادند این سه ویژگی شخصیتی دارای وجوه مشترکی هستند؛ بهره‌کشی^۳، تحت سلطه قرار دادن دیگران^۴ و احساس خودبزرگ‌بینی^۵ (پاولهاس و ویلیام، ۲۰۰۲). ویلیام و پاولهاس (۲۰۰۲) بر

¹ Trait

² Disorder

³ exploitation

⁴ manipulateness

⁵ grandiose sense of self-importance

اساس این سه ویژگی مشترک، آن‌ها را سه‌گانه سیاه^۱ شخصیت نام‌گذاری کردند. علی‌رغم حجم انبوهی از پژوهش‌ها که در این باره صورت گرفته، هنوز پژوهش‌گران نتوانسته‌اند آن‌ها را در قالب چارچوبی منظم و یکپارچه، آنگونه که در مورد ساختار پنج‌عاملی شخصیت مطرح است، گرد هم آورند. (کلدن برگ، ۱۹۹۳). لازم به توضیح است که در پژوهش‌های انجام‌شده، بین این سه سازه شخصیتی و پنج‌عامل بزرگ شخصیت (روان‌رنجورخویی، برون‌گرایی، گشودگی به تجربه، دلبذیری و وظیفه‌شناسی) همبستگی متوسطی گزارش شده است (پاولهاس و ویلیام، ۲۰۰۲). در ادامه تلاش خواهد شد این هریک از اجزای این سه‌گانه‌ی شخصیتی با تفصیل بیشتری مورد توجه قرار گیرد.

خودشیفتگی

خودشیفتگی یا عشق به خود ناسالم یک ویژگی شخصیتی است که در اشکال افراطی، تبدیل به اختلال شخصیت خودشیفته می‌شود (قربانی و همکاران، ۲۰۱۰). کتابتجه‌ی آماری و تشخیصی اختلالات روانی پنج (DSM-5) این اختلال را این‌گونه تعریف می‌کند:

خودبزرگ‌بینی (در خیال یا رفتار)، نیاز به تحسین، و فقدان حس همدلی که به‌صورت الگویی نافذ و فراگیر از اوایل بزرگسالی آغاز می‌شود و در زمینه‌های گوناگون وجود دارد. و علامتش حداقل پنج مورد از موارد زیر است:

- (۱) احساس بزرگی^۲ به‌صورت مهم پنداشتن خود
- (۲) مشغولیت ذهنی به خیالاتی از قبیل موفقیت، قدرت، هوش، زیبایی، و یا عشق آرمانی
- (۳) اعتقاد به استثنایی و خاص بودن

^۱Dark Triad

در این رساله واژه‌های بزرگی و بزرگمنشی هر دو معادل این واژه هستند؛^۲Grandiosity

- (۴) نیاز به تحسین افراطی
 (۵) احساس محق بودن
 (۶) استثمارگری در روابط
 (۷) فقدان حس همدلی
 (۸) حسادت به دیگران یا احساس موردحسادت واقع شدن
 (۹) رفتارهای تکبرآمیز

پژوهش‌های بسیار زیادی درباره‌ی خودشیفتگی صورت گرفته و بر درک ما از این سازه‌ی چندبعدی افزوده است. افراد خودشیفته دیدگاه مثبت اغراق‌شده‌ای نسبت به خوددارند (کمپل^۱، رودیش^۲ و سدیکیدز^۳، ۲۰۰۲، پاولهاس^۴، ۱۹۹۸)، هنگام مقایسه‌شدن با معیارهای عینی، جذابیت و هوش خود را بیش‌ازحد برآورد می‌کنند (گابریل^۵، کریتلی^۶، و ای^۷، ۱۹۹۴)، بر اساس ارزیابی خودشان، خود را استثنایی، درخور پیروی و تقلید، و خلاق می‌دانند. جالب این‌که هم‌زمان نیازی به این نمی‌بینند که شکست‌ها یا بی‌قابلیت‌های خود را انکار نمایند (هورواس^۸ و مورف^۹، ۲۰۱۰). هم‌چنین در موفقیت‌های فعلی و آینده‌ی خود مبالغه می‌کنند (کمپل، گودی^{۱۰}، و فاستر^{۱۱}، ۲۰۰۴؛ فارول^{۱۲} و هولوند- لوید^{۱۳}، ۱۹۹۸). خودشیفته‌ها افرادی برون‌گرا هستند، برای قدرت و تسلط یافتن تلاش می‌کنند، دارای سطح کمی از پذیرش^{۱۴}

¹Campbell, W.

²Rudich, E. A.

³Sedikides, C.

⁴Paulhus, D. L.

⁵Gabriel, M. T.

⁶Critelli, J. W.

⁷Ee, J. S.

⁸Horvath, S.

⁹Morf. C. C.

¹⁰Goodie, A. S.

¹¹Foster, J. D.

¹²Farwell, L.

¹³Wohlwend-Lloyd, R.

¹⁴Agreeableness دیگر ترجمه‌ها رایج این واژه «توافق» و «همسازی» است:

هستند و علاقه‌ای به پیوند با دیگران و صمیمیت ندارند (کارول^۱، ۱۹۸۷؛ امونز^۲، ۱۹۸۹؛ رودوالث^۳ و مورف، ۱۹۹۵). علاوه بر این، این افراد بیشتر بر اساس انگیزه نزدیکی عمل می‌کنند، بدین‌معناکه بیشتر به دستیابی به منافع اهمیت می‌دهند تا به اجتناب از عواقب ناخواسته‌ی احتمالی ناشی از عمل‌شان (فاستر، میسرا^۴، و ریدی^۵، ۲۰۰۹؛ به نقل از مورف، تورچتی^۶، و شورخ^۷، ۲۰۱۱). آن‌ها دیگران را، حتی افرادی که که با آنان رابطه‌ی عاشقانه دارند، پایین‌تر از خود می‌بینند (کمپل، ۲۰۰۲)، در فعالیت‌های گروهی نقش خود را مهم و برجسته می‌دانند و نقش دیگران را کم‌تر از حد واقعی می‌پندارند (کمپل، ریدر^۸، سدیکیدز، و الیوت^۹، ۲۰۰۰؛ جان^{۱۰} و رابینز^{۱۱}، ۱۹۹۴). به‌طور خلاصه می‌توان گفت افراد خودشیفته دیدگاهی متورم نسبت به خود دارند، درحالی‌که دیگران - چه افراد نزدیک به خود یا غریبه‌ها - را تحقیر می‌کنند (مورف و همکاران، ۲۰۱۱).

در بعد ادراک خود، افراد خودشیفته خود را بیشتر عامل، باهوش، برون‌گرا، با نگرشی گشوده نسبت به تجارب، و کمتر توافق‌پذیر و اخلاقی در نظر می‌گیرند (کمپل، رودیچ، سدیکیدز، ۲۰۰۲). عاملیت بیشتر نسبت به اجتماعی بودن افراد خودشیفته که در سطوح ضمنی نیز مشهود است (کمپل و همکاران، ۲۰۰۷) با این یافته که افراد خودشیفته بیشتر تحسین پذیراند تا دوست‌داشتنی همسو است (راسکین، نوواسک، هوگان، ۱۹۹۱). افراد خودشیفته همچنین خودشان را بیشتر جذاب، جرأت‌ورز، شایسته تقدیر، و از نظر روانی سالم در نظر می‌گیرند (کارلسون، نامان، وزیری، ۲۰۱۱).

¹Carroll, L.

²Emmons, R. A.

³Rhodewalt, F.

⁴Misra, T. A.

⁵Reidy, D. E.

⁶Torchetti, L.

⁷Schürch, E.

⁸Reeder, G. D.

⁹Elliot, A. D.

¹⁰John, O. P.

¹¹Robins. R. W.

ادراک خود افراد خودشیفته در ارزیابی عملکردشان نیز بزرگ‌نمایی شده است. افراد خودشیفته فراوانی رفتارهای مطلوب اجتماعی‌شان در فعالیت گروهی و همچنین عملکردشان در مقایسه با نمرات هم‌گروهی‌ها و معیارهای عینی را بیش برآورد می‌کنند (گاسلینگ^۱ و همکاران، ۱۹۹۸؛ جان^۲ و رایبیز^۳، ۱۹۹۴). افراد خودشیفته حتی پس از گرفتن بازخورد از عملکرد اصلی‌شان با مشاهده نوار ویدئویی مربوط به کار گروهی، همچنان به بیش برآورد کردن عملکردشان ادامه می‌دهند (رایبیز، جان، ۱۹۹۷). این افراد موفقیت در عملکردشان را نیز به کیفیت‌های خودشان (مثل هوش بالا) نسبت می‌دهند (رایبیز و بیر^۴، ۲۰۰۱).

پژوهش‌ها نشان داده است که در زمینه تعاملات مرتبط با رقابت، تأثیر اولیه‌ای که افراد خودشیفته در اولین ملاقات بر دیگران می‌گذارند منفی ارزیابی می‌شود (کالوین^۵، بلک^۶، فاندرا^۷، ۱۹۹۵). در زمینه‌های ارتباطی کمتر رقابتی افراد خودشیفته ممکن است ابتدا تصویر مثبتی از خود در ذهن دیگران جای بگذارند هرچند که در طول زمان افراد به چهره خودشیفته آن‌ها پی می‌برند (پالهاوس، ۱۹۹۸؛ کوان^۸ و همکاران، ۲۰۰۴؛ کوان و همکاران، ۲۰۰۸). کمپل و همکاران (۲۰۱۱) در تبیین این تغییر برداشت مدل کیک شکلاتی را مطرح می‌کنند و رابطه با افراد خودشیفته را با خوردن یک کیک شکلاتی مقایسه می‌کنند که در ابتدا هیجان‌انگیز و جذاب به نظر می‌رسد اما پس از مدتی این شریک/ دوست/ رهبر خودشیفته غیرقابل‌اعتماد، کنترل‌گر و بی‌میل به علایق دیگران می‌شود؛ به همان طریقی که بیست دقیقه پس از خوردن یک کیک شکلاتی خوشمزه حس بدی به فرد دست می‌دهد.

¹Gosling

²John

³Robins

⁴Beer

⁵Colvin

⁶Block

⁷Funder

⁸Kwan

در بعد فرا ادراک این سؤال مطرح است که آیا افراد خودشیفته معتقدند که دیگران به تصویر خود متورم شده‌اند؟ این افراد نه تنها خودشان را به‌عنوان خودشیفته در نظر می‌گیرند، بلکه باور دارند که دیگران نیز آن‌ها را خودشیفته می‌شناسند (کارلسون، نامان، وزیر، ۲۰۱۱). تحقیقات نشان داده است که افراد خودشیفته نه تنها عملکردشان در کار گروهی را نسبت به دیگران مثبت‌تر ارزیابی می‌کنند، بلکه این افراد خودشان را نیز مثبت‌تر از آنچه که دیگران می‌پندارند ارزیابی می‌کنند (رابینز و بیر، ۲۰۰۱). افراد خودشیفته ادراک مثبت به خود را حتی هنگامی که درمی‌یابند دیگران چنین برداشتی از آن‌ها ندارند حفظ می‌کنند (کارلسون، نامان، وزیر، ۲۰۱۱).

به باور رابینز و بیر (۲۰۰۱) که افراد خودشیفته ادراک خود مثبت خویش را با نازلنده‌سازی دیگران و نادیده گرفتن بازخوردهای منفی حفظ می‌کنند. این برداشت متناسب با یافته‌های پیشینی است که نشان می‌دهند افراد خودشیفته ارزیاب‌ها را افرادی نه‌چندان شایسته و دوست‌داشتنی می‌دانند و فنون ارزیابی را در هنگام گرفتن بازخوردهای منفی ناکارآمد می‌پندارند (کرنیس و سان، ۱۹۹۴). خلاصه این‌که، افراد خودشیفته می‌دانند که دیگران آن‌ها را نه‌چندان مثبت ارزیابی می‌کنند، اما آن‌ها توانایی نادیده گرفتن این بازخوردها را با زیر سؤال بردن صلاحیت و قضاوت دیگران دارند.

جامعه‌ستیزی

جامعه‌ستیزی اشاره به ویژگی شخصیتی دارد که در آن فرد نمی‌تواند با موازین اخلاقی سازگار شود و در قبال رفتارهایش احساس گناه و اضطراب ندارد. مشخصه اصلی این سازه شخصیتی رفتارهای غیرقانونی و عدم تبعیت به هنجارها و قواعد اخلاقی و اجتماعی است (پالهاوس، ویلیامز و هارمز، ۲۰۰۱). این افراد در روابط میان فردی به‌ظاهر گرم و صمیمی هستند، اما در پشت این ظاهر فریبنده، رفتارهای غیراخلاقی، دروغ‌گویی قرار دارد. آن‌ها پرتوقع هستند و رفتارهای اغواگرانه دارند. آن‌ها بعد از رفتارهای غیراجتماعی و ضداجتماعی خود احساس گناه یا پشیمانی ندارند و

به‌گونه‌ای رفتار خود را توجیه می‌کنند که گویی این رفتارها از سر بی‌توجهی بوده است (سالکین^۱ و همکاران، ۲۰۰۶).

معمولاً غیرقابل اعتماد هستند و منافع شخصی را به هر چیز دیگری ترجیح می‌دهند. فقدان همنوایی و عدم هم‌رنگی با جماعت از دیگر ویژگی این سازه شخصیتی است. پیامدسنجی رفتار در آنان ضعیف است و نمی‌توانند رضایت‌مندی و لذت‌آنی را برای رسیدن به اهداف درازمدت به تعویق اندازند. تکانش‌گری هسته اصلی این سازه شخصیتی است که بدون توجه به پیامدها دست به عمل می‌زنند (اگان^۲، چان^۳ و شورتر^۴، ۲۰۱۴).

قدرت‌طلبی

افراد قدرت‌طلب در رابطه با مظاهر قدرت، سلطه‌پذیرتر بوده و تمکین و تسلیم بیشتری در برابر آن‌ها دارند. گفته‌های خبرگزاران رسانه‌های همگانی را باور می‌کنند. در هیئت منصفه، این افراد بیشتر احتمالاً از افرادی که سرمشق محسوب می‌شوند، تبعیت می‌کنند و به میزان بیشتری در برابر فشارگروهی تن به هم‌رنگی می‌دهند. افراد قدرت‌طلب با کسانی که از مقام، پایگاه و قدرت بالایی برخوردارند، بهتر رفتار می‌کنند و به قربانیان برخوردار از پایگاه اجتماعی پایین و متعلق به یک خانواده فقیر ضربه‌های شدیدتری می‌زنند (روتمن^۵ و کولار^۶، ۲۰۱۲). افراد قدرت‌طلب معمولاً آدمیان را به بدترین شکل خود می‌بینند و دوست دارند در هنگام مواجهه با دیگران بیشتر به تنبیه تکیه کنند (جونز^۷ و پاولهاس، ۲۰۱۰). والدین قدرت‌طلب وقتی به تنبیه و توبیخ

¹Salekin, R. T.,

²Egan, V

³Chan, S

⁴Shorter, G. W.

⁵Rauthmann M J.

⁶Kolar M G. P

⁷Jones, D. N

فرزندان خود می‌پردازند نسبت به والدین کمتر قدرت‌طلب، از تنبیه جسمانی یا تمسخر شدیدتری استفاده می‌کنند (هنینگ^۱ و سیکس^۲، ۲۰۰۸).

افراد قدرت‌طلب ظاهراً نگرانی فراوانی درباره جنسیت دارند. اساساً ادبیات پژوهشی درباره افراد قدرت‌طلب نشان می‌دهد که آن‌ها از تکانه‌های جنسی و پرخاشگری خود بیم دارند و از سایر مردم نیز انتظار بدتر از آن را دارند. آن‌ها خود را با رفتارهای بسیار متداول و رایج هم‌رنگ و هم‌نوا می‌سازند. مجازات کسی را که از این هنجارها تخطی کند موجه می‌دانند (استد^۳، فیکن^۴، کی^۵ و مک‌درموت^۶، ۲۰۱۲). (۲۰۱۲). براساس یافته‌ها والدین افراد قدرت‌طلب، از آن‌ها انتظار اطاعت از قواعد و مقررات را بدون هیچ‌گونه اظهارنظر شخصی داشته‌اند، بیان آزادانه‌ی احساسات در خانواده‌های آن‌ها مورد تأیید قرار نمی‌گرفت، و قواعد و قوانین بایستی به خاطر سپرده شده و از آن اطاعت می‌شد، با این حال لزومی به درک یا پذیرش درونی آن‌ها نبود. مردهای قدرت‌طلب اظهار می‌دارند که پدرانی بی‌رحم، عبوس و سرد داشتند، پدرانی که در آن‌ها احساس ضعیف بودن و درماندگی به وجود می‌آورند (جاکوبتیز^۷، اگان^۸، ۲۰۰۶).

در پایان

سه‌گانه سیاه سازه‌ای است که قصد دارد نشان دهد آدمیان لازم نیست دارای اختلال شخصیت باشند تا دست به کار فریب‌کاری و آسیب زدن به دیگران شوند. یکی از آفت‌های محیط‌های شغلی عدم اعتماد به همدیگر، و نوعی منفعت‌طلبی است که به اصطلاح عامیانه آن را «زیرآب زنی» می‌نامند. شاید سازه سه‌گانه سیاه، بتواند در

¹Henning, H

²Six, B

³Stead G.

⁴Fekken, C

⁵Kay, A

⁶McDermott, K

⁷Jakobwitz, S

⁸Egan, V

شناخت، اندازه‌گیری و تبیین این نوع از اخلاق کار، برای روان‌شناسی کشور متمر ثمر باشد. این سازه علی‌رغم اینکه به نوعی عصاره‌ی آن چیزی است که تاکنون دانش روان‌شناسی ما ایجاد کرده، جزء اولین تلاش‌هایی است که در دامن تغییر رویکرد روان‌شناسی به سوی مطالعه جامعه بهنجار، به بار نشست است. از این رو نیاز به آن دارد که به اندازه کافی توسط روان‌شناسان مورد استفاده قرار گیرد تا به اندازه کافی از به سازه‌ای جامع و مانع، آنگونه که در نظام علمی مورد قبول است، تبدیل شود.

منابع

- Campbell, W. K., Goodie, A. S., & Foster, J. D. (2004). Narcissism, confidence, and risk attitude. *Journal of Behavioral Decision Making*, 17(4), 297-311.
- Campbell, W. K., Hoffman, B. J., Campbell, S. M., & Marchisio, G. (2011). Narcissism in organizational contexts. *Human Resource Management Review*, 21(4), 268-284.
- Campbell, W. K., Reeder, G. D., Sedikides, C., & Elliot, A. J. (2000). Narcissism and comparative self-enhancement strategies. *Journal of Research in Personality*, 34(3), 329-347.
- Campbell, W. K., Rudich, E. A., & Sedikides, C. (2002). Narcissism, self-esteem, and the positivity of self-views: Two portraits of self-love. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 28(3), 358-368.
- Carlson, E. N., Naumann, L. P., & Vazire, S. (2011). GETTING TO KNOW A NARCISSIST INSIDE AND OUT. *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder: Theoretical approaches, empirical findings, and treatments*, 285.
- Carroll, L. (1987). A study of narcissism, affiliation, intimacy, and power motives among students in business administration. *Psychological Reports*, 61(2), 355-358.
- Colvin, C. R., Block, J., & Funder, D. C. (1995). Overly positive self-evaluations and personality: negative implications for mental health. *Journal of personality and social psychology*, 68(6), 1152.

- Egan, V., Chan, S., & Shorter, G. W. (2014). The Dark Triad, happiness and subjective well-being. *Personality and Individual Differences*, 67, 17-22.
- Emmons, R. A. (1989). Exploring the relations between motives and traits: The case of narcissism. In *Personality Psychology* (pp. 32-44). Springer US.
- Farwell, L., & Wohlwend-Lloyd, R. (1998). Narcissistic Processes: Optimistic Expectations, Favorable Self-Evaluations, and Self-Enhancing Attributions. *Journal of personality*, 66(1), 65-83.
- Foster, J. D., Misra, T. A., & Reidy, D. E. (2009). Narcissists are approach-oriented toward their money and their friends. *Journal of Research in Personality*, 43(5), 764-769.
- Gabriel, M. T., Critelli, J. W., & Ee, J. S. (1994). Narcissistic Illusions in Self-Evaluations of Intelligence and Attractiveness. *Journal of Personality*, 62(1), 143-155.
- Ghorbani, N., Watson, P. J., Hamzavy, F., & Weathington, B. L. (2010). Self-knowledge and narcissism in Iranians: Relationships with empathy and self-esteem. *Current Psychology*, 29(2), 135-143.
- Gosling, S. D., John, O. P., Craik, K. H., & Robins, R. W. (1998). Do people know how they behave? Self-reported act frequencies compared with on-line codings by observers. *Journal of personality and social psychology*, 74(5), 1337.
- Henning, H., & Six, B. (2008). Machiavellismus. In A. Glöckner-Rist (Hrsg.), (Ed.), *Zusammenstellung sozialwissenschaftlicher Items und Skalen*. ZIS Version 12.00. Bonn, Germany: GESIS.
- Horvath, S., & Morf, C. C. (2010). To be grandiose or not to be worthless: Different routes to self-enhancement for narcissism and self-esteem. *Journal of Research in Personality*, 44(5), 585-592.
- Jakobwitz, S., & Egan, V. (2006). The dark triad and normal personality traits. *Personality and Individual Differences*, 40(2), 331-339.

- John, O. P., & Robins, R. W. (1994). Accuracy and bias in self-perception: individual differences in self-enhancement and the role of narcissism. *Journal of personality and social psychology*, 66(1), 206.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2010). Different provocations trigger aggression in narcissists and psychopaths. *Social Psychological and Personality Science*, 1(1), 12-18.
- Kernis, M. H., & Sun, C. R. (1994). Narcissism and reactions to interpersonal feedback. *Journal of Research in Personality*, 28(1), 4-13.
- Kwan, V. S., John, O. P., Kenny, D. A., Bond, M. H., & Robins, R. W. (2004). Reconceptualizing individual differences in self-enhancement bias: an interpersonal approach. *Psychological review*, 111(1), 94.
- Kwan, V. S., John, O. P., Robins, R. W., & Kuang, L. L. (2008). Conceptualizing and assessing self-enhancement bias: a componential approach. *Journal of personality and social psychology*, 94(6), 1062.
- Morf, C. C., Torchetti, L., & Schürch, E. (2011). Narcissism from the perspective of the dynamic self-regulatory processing model. *The handbook of narcissism and narcissistic personality disorder: Theoretical approaches, empirical findings, and treatment*, 56-70.
- Paulhus, D. L. (1998). Interpersonal and intrapsychic adaptiveness of trait self-enhancement: A mixed blessing?. *Journal of personality and social psychology*, 74(5), 1197.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of research in personality*, 36(6), 556-563.
- Raskin, R., Novacek, J., & Hogan, R. (1991). Narcissistic self-esteem management. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60(6), 911.
- Rauthmann, J. F., & Kolar, G. P. (2012). How “dark” are the Dark Triad traits? Examining the perceived darkness of narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Personality and Individual Differences*, 53(7), 884-889.

Rhodewalt, F., & Morf, C. C. (1995). Self and interpersonal correlates of the Narcissistic Personality Inventory: A review and new findings. *Journal of Research in Personality*, 29(1), 1-23.

Robins, R. W., & Beer, J. S. (2001). Positive illusions about the self: short-term benefits and long-term costs. *Journal of personality and social psychology*, 80(2), 340.

Robins, R. W., & John, O. P. (1997). Effects of visual perspective and narcissism on self-perception: Is seeing believing?. *Psychological Science*, 8(1), 37-42.

Salekin, R. T., Brannen, D. N., Zalot, A. A., Leistico, A. M., & Neumann, C. S. (2006). Factor Structure of Psychopathy in Youth Testing the Applicability of the New Four-Factor Model. *Criminal Justice and Behavior*, 33(2), 135-157.

Stead, R., Fekken, G. C., Kay, A., & McDermott, K. (2012). Conceptualizing the dark triad of personality: Links to social symptomatology. *Personality and Individual Differences*, 53(8), 1023-1028.

Tanchotsrinon, P., Maneesri, K., & Campbell, W. K. (2007). Narcissism and romantic attraction: Evidence from a collectivistic culture. *Journal of Research in Personality*, 41(3), 723-730.

Williams, K. M., McAndrew, A., Learn, T., Harms, P., & Paulhus, D. L. (2001, August). The Dark Triad returns: Entertainment preferences and antisocial behavior among narcissists, Machiavellians, and psychopaths. In Poster presented at the 109th Annual Convention of the American Psychological Association, San Francisco, CA.