**УДК:**

**МОДЕЛІ ПРИХОВАННОГО УПРАВЛІННЯ**

**В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ОСВІТИ**

*Дащук А.М., Пустова Н.О.*

*Я не можу керувати напрямком вітру, але завжди можу так поставити вітрила, щоб досягти своєї мети. О. Уайльд*

*Ключові слова:* прихований вплив, маніпулювання, маніпулятор, викладач, студент, навчальний процес

Спроби управляти людиною, групою людей і іншими людськими спільнотами нерідко натикаються на опір останніх. У цьому випадку перед ініціатором керуючого впливу відкриваються два шляхи: спробувати змусити виконати дію, що нав’язується, тобто зламати опір (відкрите управління); або замаскувати керуючий вплив так, щоб він не викликав заперечень (приховане управління).

Приховане управління проводиться поза волею адресата і допускає можливу незгоду останнього з тим, що пропонується (інакше ініціатору немає підстав приховувати свої наміри). Чи морально таємно керувати іншою людиною проти її волі? Це залежить від ступеня моральності цілей ініціатора. Якщо його мета - отримати особисту вигоду за рахунок жертви, то, безумовно, аморально. Приховане управління людиною проти її волі, що приносить ініціатору односторонні переваги, ми називаємо маніпуляцією. Ініціатора, керуючого впливом, будемо називати маніпулятором, а адресата впливу - жертвою (маніпуляції).

Таким чином, маніпулювання - це вид прихованого управління, який визначається егоїстичними, непорядними цілями маніпулятора та завдає матеріальної або психологічної шкоди своїй жертві [1]. Маніпулятор це особистість, яка свідомо або несвідомо вдається до всіляких хитрощів, щоб контролювати ситуацію та досягти своєї мети» [2].

В даній статті ми наведемо маніпулятивні прийоми студентів, які найбільш часто зустрічаються в практиці викладачів. Збережемо назви маніпулятивних прийомів, які використовують студенти. Співвіднесемо ці прийоми з моделлю прихованого управління і класифікуємо їх по мішенях впливу, об'єднавши в умовні шість груп. Порядок проходження маніпуляцій в кожній групі відповідає частоті їх згадки в студентських есе. Стиль висловлювання студентів збережений.

**Перший тип:** в якості мішеней впливу використовуються особистісні властивості і якості викладачів, які самі носії розглядають як позитивні: довірливість, доброта, чуйність і т. п.

• «Натиснути на жалість» - викликати у викладача почуття співчуття, розповідаючи про проблеми особистого, сімейного, професійного характеру, проблеми здоров'я: «довести, що ти знаходишся в безвихідному становищі», «розповісти про своє важке життя і нелегку долю», «розповісти про свої труднощі» та ін.

• «Легенда» - відпроситися з занять у викладача під надуманим приводом: «мені потрібно в лікарню», «мене викликають до деканату», «потрібно забрати передачу», «мені потрібно встигнути на потяг, автобус додому до іншого населеного пункту» та ін.

• «Шпори і бомби» - списувати на заняттях, заліках або іспитах зі шпаргалок, з конспектів, книг і робіт інших студентів. Як шпаргалки останнім часом часто використовуються мобільні телефони. Як і раніше використовуються традиційні засоби списування: паперові гармошки, списаний стіл або навіть тіло самого студента, а також «бомби» - заздалегідь написані відповіді на екзаменаційні білети. Крім цього студенти можуть користуватися чужими конспектами, приносити роботи, виконані кимось за гроші («купівля мізків») або взяті з Інтернету.

• «Прикинутися валянком» - приводити неправдиві причини поганої підготовки (повної непідготовленості) до заняття, заліку, іспиту або відсутності на занятті: «розповісти небилицю, чому не готовий», «байки щодо причин пропусків». Ось деякі приклади таких виправдань: «смерть родича», «поломка транспорту», «не зрозуміла цю тему», «не знайшла потрібний матеріал», «народився син» і ін.

• «Липа» - здійснювати махінації з документацією: «підробляти заяви або підпису», представляти «липові довідки», «підставити в журнал оцінку», «підкинути квиток», «змінити умову задачі» і ін.

• «Чекати біля моря погоди» - «попросити дозволу відповісти наступного разу», «пообіцяти викладачеві підтягнутися в наступному семестрі» та ін.

**Другий тип:** мішень впливу на викладачів - їх потреба в самоствердженні і в позитивних емоціях.

• «Красиві очі» - намагатися справити враження на викладача, використовуючи зовнішність, одяг, флірт. В основному до цього вдаються студентки по відношенню до викладача-чоловіка: «йому можна усміхнулася, пококетувати з ним», «зробити безневинне обличчя», «зробити йому очі», «з'явитися в короткій спідниці» і т. п.

• «Заговорювати зуби» - підтримувати розмову на цікаві для викладача теми: «спробувати пожартувати з ним, перевести розмову в інше русло, заплутати його», «знайти коник викладача і задавати питання», «намагатися відвернути викладача на інші теми, розпитуючи про сім'ю, про становище в країні і світі» та ін.

• «Чого зволите» - сподобатися викладачеві, створити собі імідж «хорошої людини»: «вести себе так, як він бажає», «підтримувати його точку зору, піддакувати і уважно слухати», «пристосовуватися», «заручитися підтримкою викладача».

• «Пустити пил в очі» - заручитися підтримкою викладача, захоплюючись їм: «можна злегка прилеститися», «дозволити собі кілька вправних компліментів і жартів, сказаних вчасно», постійно йому говорити: «Як ви добре виглядаєте», «Нам подобаються ваші заняття», «Такого викладача в нас ще не було» та ін.

• «Почуття спільності» - створити відчуття спільності з викладачем: «говорити так, як він (вживаючи його виразу, термінологію)», «підлаштовуватися під його настрій», «дати зрозуміти, що в тебе такі ж інтереси», «копіювати манеру його поведінки».

**Третій тип:** мішень впливу - нездатність деяких викладачів протистояти психологічному тиску.

• «Бунт на кораблі» - надавати колективний тиск на викладача: «вся група просить не проводити заняття», «на першому занятті себе хвалимо», «починаємо балаган», «домовитися всією групою не здавати залік» і т. п.

• «Облога фортеці» - умовляти викладача, настирливо повторюючи своє прохання. Ось як це виглядає: «трохи наполіг», «іноді беру сміливістю і нахабством», «в основному беру змором», «ходжу в енний раз на перездачу - поставить оцінку, куди він дінеться» та ін.

• «Перевірка на міцність» - погрожувати викладачеві, шантажувати його, використовуючи «загрози поскаржитися начальству», «погрози про розправу над ним, якщо не поставить іспит або залік», «загрожувати батьками» та ін.

• «Снайперський постріл» - вивести викладача зі стану емоційної рівноваги: «заважати викладачеві проводити заняття», «принизити викладача в очах оточуючих», «створити шум в групі».

**Четвертий тип:** мішень впливу - конформізм деяких викладачів.

• «Прив'язати викладача» - вдатися до посередницької допомоги родичів, знайомих, інших викладачів: «довелося попросити викладача, щоб той попросив іншого», «через третю особу» та ін.

• «Маніпуляція заліковою книжкою» - демонструвати залікову книжку з високими оцінками: «попрацював на заліковку - нехай потім вона працює на мене».

• «Ви обіцяли» - нагадати викладачеві про обіцянки, яких він насправді не давав, апелювати до його честі: «Ви ж обіцяли, так не чесно»; тиснути на самолюбство: «Ви ж справедливий викладач і не будете ...» та ін.

• «У приклад» - порівняти себе з більш слабкими студентами: «порівняти зі слабким, який отримав залік» і ін.

**П'ятий тип:** мішень впливу - професійні установки викладачів.

• «Замальовка під розумного» - зображувати «зацікавленість» предметом, створити собі імідж «доброго студента»: «показати видимість, що я дуже серйозно ставлюся до предмету», «задаю питання, вступаю в дискусії», «на будь-яке питання викладача» намагатися відповісти, «хизуватися науковими термінами», «підійти після занять до викладача, проявити інтерес до його предмету, т. е. засвітитися», «демонстративно підказувати іншим студентам», «підказувати викладачеві», «дивитися уважно на викладача під час лекції», «зробити розумний вираз обличчя», «сідати на першу парту» і ін.

• «СПСВ: сам питаєш - сам відповідай» - змусити викладача самого виконати завдання або відповісти на питання: «скажу слово, перепитаю, так викладач, сам того не помічаючи, відповідає на моє запитання», «кілька разів просимо викладача пояснити нам завдання, поки він сам його не вирішить».

• «Пресинг інтелектом» - продемонструвати викладачеві глибокі знання, виявити прогалини в знаннях самого викладача. Ось як написали про це самі студенти: «студент виставляє себе великим авторитетом або знавцем в певних областях знання», «виправляє помилки, описки викладача». «Я змушую себе поважати, - зазначалося в одному есе, - а потім роблю, що хочу».

**Шостий тип:** мішень впливу - корисливі устремління деяких викладачів.

• «Презент» - запропонувати або зробити натяк на подарунок або дачу хабара.

• «Серпом і молотом» - надати або запропонувати свою фізичну допомогу в якійсь справі: «працювати для кабінету», допомогти зробити важку роботу», «намалювати плакат», «зібрати столи» та ін.

Ближче до сесії викладач стикається з маніпулятивної атакою недобросовісних студентів. Особливо можна відзначити спеціальні прийоми впливу на викладача під час безпосередньої здачі заліків та іспитів. Це чітко проглядається в студентських «одкровеннях»: «затягувати час шляхом відволікаючих питань, а також повільно викладати матеріал», «я намагаюся направити думки викладача на те, що це є його недоліком», «головне, відповідати впевнено і голосно, щоб у викладача склалося уявлення, що знаєш предмет», «говорити що-небудь, якщо не знаєш, - тільки не мовчи», «просто викладачеві набридає слухати маячню, яку ти несеш», «змушую викладача, щоб він поставив мені питання, відповідь на які я знаю» і т. п.

Студент-маніпулятор велике значення надає формуванню невербального впливу на викладача. З цього приводу студентами згадується вміння прийняти хворобливий, втомлений вигляд, надати обличчю розумний вираз, зобразити уважного й зацікавленого слухача, вчасно заплакати або посміхнутися. Погляд студента на викладача може бути «безневинним», «важким», «зацікавленим», «розумним», «благальним», «тривалим, в упор». Образ, який створюється за допомогою одягу, прикрас, макіяжу також може змінюватися в залежності від маніпулятивного наміру і ситуації (хто з викладачів перед тобою). Студенти також враховують проксемику - розташування людей в просторі (сісти за першу або за останню парту).

Викладачі в якості мішеней впливу з боку студентів назвали такі свої якості, як «доброта (доброзичливість)», «добре (доброзичливе, демократичне) ставлення до студентів», «м'якість характеру», «почуття співпереживання», «чуйність», «співчуття», «милосердя», «віра в щирість (готовність вірити людині)», «лояльність», «жалість» та ін. Ми підкреслюємо вкрай небезпечну особливість деяких студентських маніпуляцій: вони експлуатують в основному такі якості і властивості особистості педагогів, які є для останніх професійно значущими. Небезпека цих маніпуляцій полягає в тому, що, будучи багато разів обдуреними, викладачі можуть втратити ці якості. Володар же протилежних якостей сприймається самими студентами як маніпулятор і важкий партнер по спілкуванню.

Зіставлення наведених маніпуляцій і використовуваних студентами мішеней впливу на викладача з відповідями самих викладачів вказує на те, що викладачі можуть навіть не здогадуватися про те, що студенти ними маніпулюють, які мішені використовують, як часто це відбувається. Отже - вони слабо захищені від студентів-маніпуляторів.

Згідно сучасним дослідженням викладачі систематично стикаються з діями студентів, що носять маніпулятивний характер. Такі дії викликають у викладачів несприятливі емоційні переживання, труднощі в поведінці. Так, 77% опитаних педагогів хотіли б опанувати прийомами психологічного захисту від маніпулювання, 17% вагаються з відповіддю на це питання і лише 6% вважають, що такого навчання не потребують [1].

Перелік студентських маніпуляцій аж ніяк не вичерпується перерахованими вище. Тим більше що він весь час поповнюється. Адже за їхніми плечима - 11 років школи плюс досвід старшокурсників, які охоче діляться з молодшими.

При цьому в педагогів теж вироблена чітка система маніпуляцій, за допомогою яких вони захищаються: система «мазунчиків»; створення атмосфери невизначеності; приниження; оцінка як покарання (через створення негативного іміджу); невтішні порівняння. Існують наступні методи використовуючи які викладачі маніпулюють студентами.

**Маніпуляція «Господар - пан».** Це найпоширеніша маніпуляція. Її прояви:

• певна вільність в оцінці знань студентів;

• довільне пред'явлення вимог до іспиту, заліку (відвідування занять студентами, наявність конспектів, запізнення і т.п.);

• загрози покарати оцінкою в кінці семестру за порушення студентом встановленого порядку.

Така маніпуляція завдає вищому навчальному закладу значної шкоди. Сформоване в суспільстві переконання, що викладач вузу - «господар - пан», дозволяє недбайливому студенту списати своє неробство (і як результат погані оцінки) на те, що «мене не злюбив викладач», або «я йому поставив запитання на лекції, а він не зміг відповісти», або «посперечався з ним, і він помстився мені на іспиті» і т. п. Подібна відмовка зручна і батькам. Вона знімає з них відповідальність за недбальство власних чад. Адже батьки бачили, що їх син не займається та пропускає заняття. Таким чином, ситуація «господар - пан» вигідна багатьом, хто недобросовісно ставиться до своїх обов'язків. Страждає від цього, в першу чергу, якість навчання у вищих навчальних закладах.

Щоб зменшити залежність студентів від викладачів на кафедрі дерматології, венерології і СНІДу під час оцінювання підсумкових занять та диференційованому заліку використовують письмову форму. Тоді їх результат можна ефективно контролювати. Також виключається можливість зворотного маніпулювання. Батьки студента, інколи впевнені, що їх дитина добре підготовлена не можуть розповідати екзаменатору, що студент знав предмет дуже добре, тому що в разі потреби викладач демонструє відповідь студента (часто це чистий папір, на якому рукою студента написане тільки його прізвище). Таким чином знімаються всі претензії з викладача, а батьки можуть переконатися в справжньому рівні знань свого чада. Практика проведення письмових іспитів показала, що відносини між викладачем і студентом стають більшою мірою партнерськими; конфлікти і претензії практично не виникають, оскільки немає ґрунту для маніпуляцій, які, можуть бути джерелом конфліктів.

**Маніпуляція «Припинення питань студентів»**. Не знаючи відповіді на задане студентом питання по темі заняття, деякі викладачі, замість того щоб чесно зізнатися в цьому, реагують так, що у студентів геть зникає бажання задавати питання. Подібна поведінка викладача різко знижує якість навчання.

**Маніпуляція «Добрий викладач»**. Невимогливість викладача робить його життя спокійним. Але! Наступні предмети, які передбачають відповідні знання, студентам здолати значно складніше. Вони в багнети приймають цілком розумні вимоги інших викладачів. І в підсумку страждає якість підготовки фахівців [1].

Викладач, здійснюючи контроль за студентами, контролюючи дисципліну, має підтримувати свій імідж «усезнаючого», виступати інколи в ролі «диктатора». Буває так, що викладачі застосовують різного роду «виховні» засоби: пильний погляд, різке зауваження, покарання, ізоляцію (наприклад, вигнати з аудиторії), виклик до декана, сарказм, глузування тощо. Тобто викладач використовує активні форми маніпулювання поведінкою студентів. Усі ці прийоми негативні і носять наказовий, примусовий характер. Вони спрямовані на формування конформізму, а зовсім не на співробітництво у навчанні. Викладач-маніпулятор ігнорує «сторонні» запитання студентів, вважаючи їх такими, що відвертають увагу, непотрібними і навіть безглуздими. Цим він відбиває інтерес до себе, до предмета, до ВНЗ, до навчання в цілому.

Отже, замість стимулювання винахідливості, продуктивності, активності в навчанні маніпулятивна поведінка викладачів призводить до протилежного результату. У цьому - стійкий парадокс сучасної освіти.

Маніпуляторство у викладацькій діяльності є своєрідним способом психологічного захисту, як і будь-який захист, воно не до­зволяє людині бути самій собою, відкрито і вільно виражати свої думки, почуття, бажання, рости і відчувати багатство, красу і розмаїтість реального світу.

Конформізм і активний контроль - це цінності недосконалого викладача. І найважче їм доводиться з творчими особистостями, здатності яких вищі за середні.

**СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

* 1. Шейнов В.П. Психология манипулирования. Тайное управление людьми. / В.П. Шейнов. - Минск: Харвест, 2010.- 702 с.
  2. Чмут Т. К. Етика ділового спілкування : навчальний посібник / Т. К. Чмут, Г. Л. Чайка. – К.: Знання, 2007. – 230 с.

**МОДЕЛИ СКРЫТОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

*Дащук А.М., Пустова Н.О.*

**Резюме.** В данной статье мы рассмотрели манипулятивные приемы студентов, которые наиболее часто встречаются в практике преподавателей. Акцентировано внимание на приемах и моделях скрытого управления, приведена их классификация по мишеням воздействия. При этом у педагогов тоже выработана четкая система манипуляций, с помощью которых они защищаются: система «любимчиков»; создание атмосферы неопределенности; унижение; оценка как наказание (через создание негативного имиджа); неутешительные сравнения. Манипуляции в преподавательской деятельности являются своеобразным способом психологической защиты, как и любая защита, они не позволяют человеку быть самой собой, открыто и свободно выражать свои мысли, чувства, желания, расти и чувствовать красоту и разнообразие реального мира.

**MODELS FLUSH CONTROL SYSTEM IN HIGHER EDUCATION**

*Daschuk A.M., Pustova N.O.*

**Summary.** In this article, we reviewed the manipulative techniques of the students who are most frequently encountered in the practice of teachers. The attention is focused on the methods and models of the hidden control, provides a classification of their impact on the target. At the same time teachers also developed a clear manipulation of the system by which they defend: the system of "favorites"; creating uncertainty atmosphere; humiliation; assessment as a punishment (through the creation of a negative image) unfavorable comparisons. Manipulation in teaching is a kind way of psychological protection, as well as any protection, they do not allow a person to be herself, to express their thoughts openly and freely, feelings, desires, grow and feel the beauty and diversity of the real world.