**УДК:** 378.064.2:316.46.058.5

**МАНІПУЛЮВАННЯ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ ТА ФОРМИ ЗАХИСТУ.**

*Дащук А.М. Пустова Н.О., Добржанська Е.І.*

*Харківський національний медичний університет*

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

У повсякденному житті доводиться часто стикатися з ситуаціями, коли потрібно впливати на іншу людину. Для багатьох професій це входить в їхні прямі обов'язки. Це керівники, менеджери, викладачі, вихователі, батьки, лікарі, психологи. Феномен маніпуляції добре відомий психологам. Перші зауваження про необхідність вивчення сфери поведінкових маніпуляцій людей в досягненні своїх цілей були зроблені ще Б. Паскалем, М. Монтень, М. Монтеск'є, Т. Макіавеллі. Тема психологічного управління людьми докладно розроблялася в творах Сенеки, Честерфілда, Гете, Карнегі. Достатньо прикладів найвитонченіших маніпуляцій міститься в художньої та історичної літератури. Слово "маніпуляція" запозичене з французької мови. Першоджерелом є латинське manipulus "жменя". В англійській мові воно з'явилося в 1831 році.

«Маніпуляція - це вид психологічного впливу, майстерне виконання якого призводить до прихованого порушення в іншої людини намірів, що не збіга­ються з її актуально існуючими бажаннями» [1]. На думку Н. Ю. Бутенко, «поведінка, що виражається в неусвідомленій спробі контролювати ситуацію, підкоряти собі волю інших людей для досягнення власних цілей, є маніпулятивною» [2]. Маніпулятор це особистість, яка свідомо або несвідомо вдається до всіляких хитрощів, щоб контролювати ситуацію та досягти своєї мети» [3]. До маніпуляцій у процесі навчан­ня може вдаватися як викладач, так і студент.

У психологічній літературі існують різні класифікації маніпуляцій. Найпопулярніший поділ базується на тому, який вплив маніпуляція надає на адресата впливу. В цьому випадку маніпуляції підрозділяються на злоякісні (деструктивні) і добродійні (конструктивні).

В літературі, як правило, підкреслюються негативні аспекти маніпулятивного способу впливу і його деструктивний вплив на особистість як на адресата впливу, так і на маніпулятора. Конструктивний вплив має відповідати трьом критеріям:

1. Не порушувати особистості людей і їх відносини;

2. Бути психологічно коректним (грамотним, безпомилковим);

3. Задовольняти потреби обох сторін [4].

Відомий сучасний американський психолог Еверетт Л. Шостром стверджує, що в кожній людині живе маніпулятор, який застосо­вує різноманітні фальшиві трюки задля того, щоб досягти блага, ставиться до людей, як до речей [5]. Шостром виділяє такі типи маніпуляторів:

* 1. Диктатор. Демонструє свою владу і силу. При маніпулю­ванні своїми жертвами придушує їх, карає, посилається на авто­ритети.
  2. «Ганчірка». Найчастіше є жертвою і повною протилежніс­тю диктатора.
  3. Калькулятор». Звісно ж, намагається все прорахувати і про­контролювати. Він залякує і обманює присутніх, намагається їх у всьому перевірити і перехитрити.
  4. «Причепа». Цілковита протилежність «калькулятора». Він шукає вашої допомоги, піклування і готовий до того, що його обдурять. Дозволяє іншим виконувати свою роботу.
  5. Хуліган. Демонструє агресивність, жорстокість і недобро­зичливість. Він керує оточенням за допомогою погроз. Жіночі варіанти хулігана - стерво, мегера, злюка.
  6. «Хороший хлопець». Демонструє сердечність, увагу, турбо­ту. Він просто вбиває вас своєю добротою. Але впоратися з ним значно важче, ніж із хуліганом. Бо хто ж битиметься з хорошим хлопцем?
  7. Суддя. Підкреслено скептичний і критичний. Він нікому не довіряє, постійно когось засуджує. Неймовірно образливий і злопам'ятний.
  8. Захисник. Є повною протилежністю судді. Демонструє свою підтримку і поблажливість до помилок інших. Він занадто по­турає своїм підопічним і не дає їм можливості постояти за себе. Завжди опікується справами інших людей, замість робити свої.

Е. Шостром розрізняє також чотири типи маніпуляторів. Пер­ший тип - активний - прагне впливати на інших, використову­ючи активні методи. Найчастіше він вдається до техніки «обо­в'язків і очікувань», а також використовує свій соціальний ста­тус - керівника, батька, викладача. Другий тип - пасивний мані­пулятор. Він демонструє роль безпорадного. Цим він підштов­хує іншого виконувати роботу за нього. Третій тип ставиться до людей як до суперників, а то й ворогів, з якими він веде постійну боротьбу. Четвертий тип - байдужий маніпулятор. Він демонструє індиферентність, хоча насправді все, що відбуваєть­ся, йому не зовсім байдуже, інакше він так демонстративно не поводився б.

Е. Шостром узагальнив причини маніпулятивної поведінки, виділені іншими авторами [5]. На наш погляд ці при­чини є універсальними і можуть пояснювати маніпуляції учас­ників навчально-виховного процесу.

Першу причину обґрунтував Ф. Перлз. Вона полягає в тому, що людина знаходиться у вічному конфлікті між «спиранням на себе й спиранням на зовнішнє середовище». Тут виникає про­блема довіри собі і довіри іншим людям. Недовіра викладача до студентів змушує очікувати від них суворого виконання його розпоряджень, що перешкоджає розвитку їхньої самостійності, блокує їхнє прагнення до творчості і самовираження.

Другу причину визначив Е. Фромм, який вважав, що щира сутність людини - це любов. Однак багато людей не усвідомлю­ють, що ми не можемо любити іншого, поки не полюбимо самих себе. А полюбити себе - прийняти себе з усіма своїми слабкостями й недоліками. Ми ж піддаємося ілюзії, що любити можна тільки за щось: за досконалість, за досягнення і т. ін. Тому ми заміняємо любов владою надлюдиною, прагнучи «виправлятися» і «виправляти» інших. Викладач, що наслідує таку «традицію», безнадійно програє, ображаючи таким ставленням не тільки себе, але і своїх учнів.

Третя причина маніпулювання таїться в екзистенціальній проблемі - страху залишитися на самоті. Дж. Буженталь вважає, що ризик і невизначеність у житті настільки великі, що людина почуває себе в сучасному світі безпомічною і самотньою. Часто викладачі готові йти на всілякі поступки у відносинах зі своїми учнями заради того, щоб не бути відкинутими ними цілком і не залишитися на самоті.

Четверта причина - це страх перед незручним становищем. Побоюючись потрапити в яке-небудь незручне становище, будь-яка людина, і зокрема й викладач, може зволіти взагалі не по­чинати яких-небудь рішучих дій, не йти на ризик, не експери­ментувати, а надавати перевагу неодноразово перевіреним, не­хай навіть застарілим, принципам, правилам та нормам поведін­ки. Цікавий показник - це страх перед запитаннями учнів, хоча ці запитання - не пастка для викладача, а ознака зацікавленості і спроба розібратися в проблемі.

П'ята причина маніпуляцій може бути виявлена на основі тео­рії Альберта Елліса, який охарактеризував деякі алогічні при­пущення, що люди використовують у житті. Серед них необхід­ність одержувати схвалення від інших людей. Викладач, що праг­не в усьому догодити своїм студентам, являє приклад такого ма­ніпулювання. Повної єдності поглядів і загальної згоди в прин­ципі бути не може, а отже, не може бути і загального схвалення. Взаємна повага і прагнення зрозуміти одне одного - це оптималь­ний спосіб взаємодії викладача з учнями, що дозволяє найповні­ше виразити і задовольнити потреби й інтереси обох сторін.

Маніпулятивна поведінка стає можливою у результаті виник­нення різноманітних потреб людей, а також тих страхів виклада­чів, що не тільки впливають на можливість виникнення стресів, комплексів, конфліктів у навчанні, але найчастіше зумовлюють маніпулятивну поведінку викладачів.

Аналізуючи результати опитування викладачів гуманітарних спеціальностей, Н. А. Сохань склала список основних «страхів»:

* страх байдужості з боку студентів;
* страх заперечення сказаного з боку студентів;
* страх, що усі будуть займатися своїми справами;
* страх великої аудиторії;
* страх спрямованої уваги великої кількості студентів;
* страх здатися смішним;
* страх критики з боку адміністрації;
* страх невміння встановити оптимальну дистанцію зі сту­дентами, страх здатися фамільярним;
* страх розчарувати студентів, якщо вони добре ставляться до викладача;
* страх дати не дуже потрібну інформацію, страх витратити даремно час студентів;
* страх тиші й уважного ставлення до себе;
* страх нерозуміння з боку студентів;
* страх відповідальності;
* страх, що не будуть любити [6].

Н. Ю. Бутенко наводить характеристику маніпулятивним при­йомам, якими користуються студенти. На думку дослідниці, вони є наслідком розчарування у навчанні чи у викладачах. Внаслідок такої позиції студенти частіше використовують такі маніпулятивні прийоми: безпорадність («Я не можу, у мене не виходить, допоможіть мені, будь ласка»); хворобу (часте звертання до лі­каря, особливо під час контрольних); лестощі («Ви найкращий з усіх викладачів, кого я знаю», «Ви так цікаво розповідаєте, мені все-все зрозуміло»); спроба налаштувати одного викладача про­ти іншого («А викладач політекономії нам завжди допомагає, коли ми не знаємо», «А на економ. аналізі нам зовсім по-іншому це пояснювали») [2].

Вважаємо, що часто студенти також вдаються до прийому зацікавленості тим, що любить, чим захоплюється викладач. Ви­кладач вищої школи під час семінару може почути звернення сту­дента, що нібито захопився обговоренням певної теми: «Іване Івановичу, це питання мене дуже цікавить і здається мені за­гадковим. Виходить, що...», тобто ставить перед викладачем за­питання, на яке мусить відповісти сам. Цінуючи вияв захоплен­ня навчальним предметом з боку студента, викладач починає ґрунтовно аналізувати проблему. Своєї мети студент досяг: ви­кладач відповідає замість нього.

Щоб зробити процес навчальної взаємодії більш ефективним, корисно знати про можливості і засоби захисту від маніпуляцій. На думку Н. Ю. Бутенко, найкращою профілактикою маніпулю­вання, контролю свідомості є розвиток у викладача критичності мислення і рефлексії, формування навичок асертивної поведін­ки. Знання психології людини, її слабкостей робить її зручним об'єктом маніпуляції, тому перший рубіж захисту від маніпулю­вання - не виявляйте свої слабкості. Мислити критично не озна­чає критикувати. Критичне мислення трактується як прагнен­ня усе аналізувати, піддавати оцінці, не приймати все на віру; уміння правильно, об'єктивно оцінювати свої дії, здібності, ви­являти і визначати свої помилки, піддавати критичному роз­гляду пропозиції та судження інших людей [2].

Ознакою маніпуляції є почуття незручності. Якщо ви відчу­ваєте, що вами хочуть маніпулювати, зупиніться і зосередьте­ся. Досить сказати собі: «Стоп, маніпуляція!» чи щось на зразок цього, але обов'язково, що містить слово «маніпуляція». Саме воно діє протверезливо - Ви усвідомлюєте, що це гра з Вами, по­рушення Вашої незалежності, насильство над Вашою особистіс­тю. Цього простого усвідомлення цілком достатньо, щоб опанувати себе і почати захищатися. Пам'ятайте, захищатися можна пасивно чи активно.

Пасивний захист є доцільним, якщо Ви не знаєте, що робити, як відповісти маніпулятору. Не поспішайте відразу давати від­повідь, вам потрібен час, щоб виробити власну лінію поведінки. Повторення прохання, по-перше, дає Вам час для відповіді, по- друге, виявляє щирий інтерес маніпулятора і збиває заготов­лений їм розподіл ролей. Можете просто сказати: «Те, про що Ви просите, - дуже важливо, але я не можу відразу відповісти. Поговорімо пізніше». Зробіть вигляд, що не розчули чи не зро­зуміли взагалі, запитайте про щось інше. Єдине, що при цьому потрібно, - виявити витримку. Як правило, маніпулятор відсту­пає вже перед пасивним захистом, тому що найнебезпечніше в маніпуляції - її стрімкість, несподіванка, коли у Вас немає часу розмірковувати, як вийти з цього стану.

Іноді доводиться скористатися активною формою захисту. Головне в цьому - психологічний настрій: не слід соромитися говорити те, що думаєте. Важливо вміти твердо відповісти «ні» в ситуаціях, коли людина хоче просто маніпулювати вами. До­помагайте лише тоді, коли ваша допомога реально необхідна. Скажіть маніпулятору відверто: «Мені не подобається, коли мною маніпулюють». Оскільки маніпуляції часто відбуваються на під­свідомому рівні, то, можливо, ваше зауваження змусить людину замислитися над своєю поведінкою. Маніпулятор звичайно екс­плуатує наше бажання виглядати добре, тому не бійтеся вигля­дати поганим. У відповідь на маніпулювання скажіть приблизно так: «Боюся, ти дуже перебільшуєш мої переваги (щедрість, зді­бності, терпіння)». Ці слова знімають з Вас усілякі зобов'язання і відкривають необмежений простір для імпровізацій.

Використовуючи активний захист, треба пам'ятати про те, що він є зустрічним конфліктогеном, який не поступається ма­ніпулятору, а то і переважає його за силою дії. За законом еска­лації конфліктогенів, маніпулятор відповість конфліктогеном ще більш сильним, що в підсумку може призвести до відкрито­го конфлікту, а це взагалі небажано.

Крім випадків прямої залежності, є ще і моральні гальма, що спрацьовують через вихованість, звички дотримуватися певних етичних норм, які утримують від усякого висловлення, що може скривдити співрозмовника. Зрозуміло, що вихованій людині важ­че зважитися на активні методи захисту від маніпуляцій.

Якщо Ви зважилися на активний захист, то, не соромлячись, скажіть, що Вас турбує в пропозиції вашого опонента. Після цьо­го психологічна перевага переходить до Вас.

І нарешті, якщо інші засоби вичерпані і не дали результату, можна використовувати контрманіпуляцію. Зміст контрманіпуляції - зробити вигляд, що не розумієш, що тобою намагають­ся маніпулювати, почати зустрічну гру і завершити її раптовим запитанням чи пропозицією, які демонструють маніпулятору вашу психологічну перевагу. Але в цьому випадку наростає кон­фліктна ситуація.

Руйнуйте стереотипи! Непередбачувана людина захищена від маніпулятора, адже в того все гладенько працює лише зі звич­ними реакціями пересічної людини. Скажіть чи зробіть щось неочікуване. Нестандартність вашої реакції - ось чарівна паличка, яка допоможе у спілкуванні з маніпулятором. Ви виграєте час, доки він вигадає інший план дій.

Іноді, почуваючи, що Вами маніпулюють, можна і піддати­ся маніпулятору. Це доцільно, коли збиток від маніпуляції мен­ший, ніж від погіршення стосунків із маніпулятором, або коли бачиш, як іншими діями можна компенсувати свій програш від маніпуляції.

Виникає запитання: чому жертва часто не знаходить кон­структивного рішення в процесі спілкування з маніпулятором? Відповідь дає транзакційний аналіз, тому що розподіл позицій заданий маніпулятором так, щоб максимально ускладнити жертві вибір правильної позиції.

Теорія, що дозволяє пояснити механізм маніпуляції, була роз­роблена американським психотерапевтом Е. Берном і одержала назву «транзакційний аналіз» (аналіз взаємодій).

За Берном, кожне «Я» може виявлятися в кожен момент часу в одному з трьох станів, які назвав: «Дитина» (Д), «Доросла (ДР)», «Батько» (Б). «Дитина» - це джерело спонтанних, архаїчних, неконтрольованих імпульсів. «Батько» - педант, «голова», що знає, як треба себе поводити. «Доросла» - свого роду машина, що зважує баланс «хочу» і «треба». У кожній людині ці «троє» живуть од­ночасно, хоча і виявляються в кожен момент поодинці. Ніякого відношення до реального віку людини ці позиції не мають (це характеристики психологічної структури особистості).

Транзакційний аналіз спілкування дозволяє опанувати ню­ансами спілкування у навчанні: точніше уловлювати прихова­ний зміст сказаного, стати ініціатором спілкування, уникнути тактичних і стратегічних помилок контакту.

Відомий російський теоретик театру П. М. Єршов, аналізуючи взаємодію акторів на сцені, увів поняття, яке стало дуже корис­ним у психологічному аналізі, зокрема й у транзактному. Це по­няття «прилаштування». Прилаштування згори здійснюється при прояві своєї пере­ваги; прилаштування знизу - при підпорядкуванні; прилашту­вання поруч - при рівному партнерстві.

Варто звернути увагу на те, що такі відносини, як: Д - Д, Б - Б, ДР - ДР, що зображуються горизонтальними стрілками, є при­лаштуваннями поруч; відносини Б - ДР, Б - Д - прилаштування зверху; відносини ДР - Б; Д - Б, Д - ДР - прилаштування знизу.

Позиційне розташування тих, хто спілкується, впливає на їхнє взаєморозуміння й ефективність їхнього спілкування. Тому для досягнення взаєморозуміння у спілкуванні ми часто усвідомле­но чи не дуже прилаштовуємося до позиції співрозмовника.

Вибір тактики в педагогічному спілкуванні пов'язаний із умін­ням користуватися рольовими позиціями, Це чотири позиції: «прилаштування зверху», «прилаштування знизу», «прилашту­вання поруч», «позиція неучасті».

У позиції «прилаштування зверху» викладач демонструє не­залежність, рішення узяти відповідальність на себе. Ця позиція називається позицією «Батька».

У позиції «прилаштування знизу» виявляється залежна, не­впевнена в собі особистість, що підкоряється. Це позиція «Ди­тини».

У позиції «прилаштування поруч» виражається коректність і стриманість поведінки, уміння зважати на ситуацію, розуміти інтереси інших і вміння розподіляти відповідальність між собою і ними. Це позиція «Дорослого». Звичайна позиція педагога - «Дорослого», який співпрацює, припускає діловий рівень спіл­кування. Ця позиція проектує в студентові рівноправного парт­нера у взаємодії, створює довірливу атмосферу. Прийоми реалізації цієї позиції можуть бути такими: «Я хочу порадитися з вами», «Давайте обговоримо, вирішимо».

Разом з тим педагог нерідко використовує і позицію «Дитини» у своїй поведінці (що, здавалося б, не дивно). У цьому випадку викладач займає позицію «прилаштування знизу», наче програ­ючи учням, наприклад, «помиляється на дошці», а учні з вели­чезною радістю його виправляють. «Прилаштування знизу», яке використовує педагог, розраховано на те, щоб учні виявляли са­мостійність.

Позиція «прилаштування зверху» - позиція «Батька» - ор­ганічна для педагогічної діяльності, але не може бути єдиною і постійно однаковою, оскільки вона припускає діалогічну взає­модію лише в тому разі, коли вихованець постійно знаходиться в ролі «Дитини». Це або гальмує розвиток особистості, або при­зводить до конфліктного спілкування [7].

Викладачі мають бути добре обізнаними в психології студен­тів, їх особливостях. Це допомагає виробити стиль діяльності і спілкування, що відповідає нормам етики вищої школи і ґрун­тується на взаємній повазі й розумінні цілей та результатів діяль­ності як викладачами, так і студентами. Викладач вищої школи повинен бути актуалізатором.

Актуалізатор - це людина, яка прислуховується до інших і вра­ховує їхні інтереси, прагне до самореалізації своєї самобутності та унікальності. Він чесний у своїх думках і діях. Актуалізатор - це людина, яка поважає гідність інших, переконливо передає свої думки і бажання, добре ставиться до людей і допомагає їм зна­йти власний шлях до розвитку [3].

Психологи свідчать, що викладач-маніпулятор воліє викорис­товувати традиційні методи роботи в аудиторії, викладач-актуалізатор - активний, інноваційний. Педагог-актуалізатор за­вжди ототожнює своє повідомлення або відповідь з інтересами учнів навіть тоді, коли здається, що вони не стосуються теми даного предмета взагалі. Викладач-актуалізатор дозволяє сту­дентам ставити запитання, відповідає на них (саме тому так ак­туальні активні форми навчання - міні-лекція, лекція-дискусія тощо). У цьому виявляється повага до студентів, яку вони висо­ко цінують. Іноді запитання ставляться для того, щоб розвідати ґрунт щодо того, чи варто обговорювати з педагогом будь-яке важливе питання. Такі запитання спрямовані на встановлення психологічного контакту з педагогом і відбивають процес са­морозвитку студента. Розуміння, повага і заохочення цих запи­тань викликають у підопічних довіру, добрі почуття і визнача­ють подальшу позитивну взаємодію у навчанні.

Аналіз психолого-педагогічної літератури дозволяє зроби­ти висновки:

* маніпуляції у навчальному процесі виконують певну роль: а) доцільні - для поточного керування навчальним процесом і при взаємодії з недбайливими студентами (тобто в невеликій кількості і не як домінантний стиль поведінки викладача), б) не­доцільні - як постійний стиль педагогічного спілкування (тому що не дозволяють конструктивно, творчо працювати зі студен­тами);
* треба вміти розпізнавати і творчо використовувати мані­пуляції у навчальному процесі;
* вибір правильних позицій в навчальному про­цесі дозволяє оптимізувати взаємодію викладачів і студентів;
* у разі потреби викладач повинен вміти здійснювати пра­вильне «прилаштування»;

• характерним для професіонала високого класу є постій­на висока інформованість, організаторські здібності, здатність управляти собою та іншими людьми, розуміння особистісних цінностей, спрямованість на постійний особистісний ріст.

**СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ:**

* 1. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – М.: ЧеРо, 1997. – 344 с.
  2. Бутенко Н. Ю. Комунікативна майстерність викладача: навчальний посібник / Н. Ю. Бутенко. – К.: КНЕУ, 2005. – 336 с.
  3. Чмут Т. К. Етика ділового спілкування : навчальний посібник / Т. К. Чмут, Г. Л. Чайка. – К.: Знання, 2007. – 230 с.
  4. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию / Е.В. Сидоренко. СПб.: Речь, 2004. – 256 с.
  5. Шостром Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Э Шостром; пер. с англ. А. Малышевой. Мн.: ТПЦ «Полифакт», 1992. – 128 с.
  6. Психолого-педагогічні аспекти реалізації сучасних методів навчання у вищій школі : навчальний посібник / за ред. М.А. Артюшиної, О.М. Котикової, Г.М. Романової. – К.: КНЕУ, 2007. 528 с.
  7. Лутаєва Т.В., Кайдалова Л.Г. Педагогічна культура : навчальний посібник / Т.В. Лутаєва, Л.Г. Кайдалова. – Х.: НФаУ, 2013. - 156 с.

**МАНИПУЛИРОВАНИЕ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ: ПРИЧИНЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ И ФОРМЫ ЗАЩИТЫ.**

*Дащук А.М. Пустова Н.А., Добржанская Е.И.*

Резюме. В статье рассматриваются вопросы психологии манипулирования. На основании литературных данных проведен анализ манипуляций, к которым прибегают студенты и преподаватели в высших учебных заведениях. Рассмотрены причины, которые приводят к манипулированию, перечислены наиболее частые виды манипуляций и типы манипуляторов. Перечисляются деструктивные и конструктивные виды манипуляций, их достоинства и недостатки. Обосновываются целесообразность и нецелесообразность манипуляций в учебном процессе. В статье рассматриваются последствия, которые возникают в результате манипулирования. Рассматриваются методы защиты.

**MANIPULATION IN EDUCATIONAL PROCESS: CAUSES, IMPLICATIONS AND FORMS OF PROTECTION.**

*Daschuk A.M., Pustova N.О., Dobrzhanska E.I.*

Summary. The article deals with the manipulation of psychology. On the basis of literature data analysis conducted manipulations resorted to by students and teachers in higher education institutions. The reasons that lead to the manipulation, are the most frequent forms of manipulation, and the types of manipulators. Lists destructive and constructive forms of manipulation, and their advantages and disadvantages. The expediency and inexpediency of manipulations in the educational process. This article discusses the effects that arise as a result of manipulation. We consider methods of protection.