

**МІНІСТЕРСТВО ЮСТИЦІЇ УКРАЇНИ
ПЕНІТЕНЦІАРНА АКАДЕМІЯ УКРАЇНИ**

Кафедра психології

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА
ОСОБЛИВОСТІ МАНПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ КУРСАНТІВ**

Виконав:

здобувач другого (магістерського)
рівня вищої освіти

за спеціальністю 053 Психологія

_____ МАУКІН Владислав Ігорович
(підпис)

Науковий керівник:

доцент кафедри психології,

кандидат психологічних наук, доцент

полковник внутрішньої служби

_____ БОРЕЦЬ Юлія Василівна
(підпис)

Нормоконтролер:

доцент кафедри психології,

кандидат психологічних наук, доцент

полковник внутрішньої служби

_____ БОРЕЦЬ Юлія Василівна
(підпис)

Національна шкала _____

Кількість балів: _____ Оцінка ECTS _____

Робота допущена до захисту в ЕК

« ____ » _____ 20__ року, протокол № _____
засідання кафедри _____

повна назва кафедри

Чернігів - 2025

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «МАНІПУЛЯЦІЯ» ЯК ВИДУ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ	7
1.1.Вивчення основних понять та сутності маніпулятивного впливу.....	7
1.2.Типи маніпуляторів та види маніпуляцій. Структура маніпулятивного процесу.....	12
1.3.Техніки маніпулювання серед курсантів в процесі навчання.....	21
РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ МАНІПУЛЯТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ СЕРЕД КУРСАНТІВ В ПРОЦЕСІ НАВЧАННЯ	28
2.1.Організаційні та змістовні аспекти дослідження особливостей маніпулятивної стратегії серед курсантів.....	28
2.2.Аналіз та інтерпретація результатів дослідження.....	35
2.3.Психолого-педагогічні рекомендації для осіб, які потерпають від маніпулятивного впливу.....	50
ВИСНОВКИ	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	645
ДОДАТКИ	73

ВСТУП

Актуальність дослідження. Глибоке володіння змістом феномена «маніпуляції» дає широке розуміння тонкощів процесу соціальної взаємодії. Маючи на меті різні бажання, ми в деякій мірі намагаємося маніпулювати співрозмовниками, впливаючи на них психологічно. Не всі хочуть це визнавати, але на глибокому рівні кожен з нас має особисті маніпулятивні риси самообману. Буває, що ми часто говоримо собі та іншим неправду, маніпулюємо собою і піддаємося чужим маніпуляціям і брехні.

Про масштаби такого негативного явища свідчить гуманістична психологія, яка його вивчає найбільше, оскільки це явище визначається людськими слабкостями, так званими «мішенями впливу», зокрема славою, владою, матеріальним добробутом, почуття власності, гідності, емоцій тощо.

Ми бачимо, що у міжособистісній взаємодії маніпуляції грають чи не найважливішу роль, а деяких випадках вони надзвичайно небезпечні. Іноді буває складно викрити справжніх маніпуляторів, тих, хто користується довірою інших людей, а також порушує етичні норми та особисті межі. Варто зазначити, що маніпулятором може стати не кожен, необхідний соціально-психологічний бекграунд та відповідні знання.

Важливість даної теми на постійній основі висвітлюється в навчально-виховному середовищі. Саме в студентському віці формується і закріплюється система цінностей, ціннісних орієнтацій і життєвих моделей, адже відбувається масштабний процес соціалізації, закріплення нових соціальних ролей у зв'язку з новим статусом підлітків – студентів. Викладачі повинні бути гранично уважними і знати основні види маніпуляцій та їх причини задля виправлення деструктивних схем взаємодії в освітньому процесі.

Ця тема є важливою, оскільки допомагає уникнути негативного зовнішнього впливу на потенційних жертв маніпуляцій. Проте наукових та експериментальних досліджень вчених у цій галузі вкрай мало, особливо що стосується курсантського середовища. Отже, обрана нами тема: «Особливості маніпулятивної поведінки курсантів» має практичну та

наукову спрямованість у галузі педагогічної та психологічної взаємодії та міжособистісного спілкування в цілому.

Аналіз публікацій за тематикою дослідження. Питання про класифікацію методів психологічного впливу та виділення найбільш значимих чинників допустимості їх застосування активно розглядалися у працях В. Бахіна, В. Гончаренко, В. Коновалової, В. Лукашевича, І. Петрухіна, М. Салтевського та ін.

Дослідження зарубіжних і вітчизняних вчених містять розробку та вивчення проблематики психологічного впливу. Вивчення підходів до класифікацій засобів психологічного впливу, дослідження необхідності, правомірності та доцільності його застосування в діяльності та міжособистісному спілкуванні тощо (В. Андросюк, О. Бандурка, В. Барко, Є. Доценко, Т. Кабаченко, Л. Карамушка, М. Костицький, О. Матеюк, Т. Орбан-Лембрик, О. Сафін, Є. Сидоренко, О. Столяренко, А. Татенко, Ю. Чуфаровський, Ю. Шиделко та ін.) свідчить про різноманітність форм опису методів і засобів впливу, зокрема маніпулятивного.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами, грантами (кафедральними темами)

Дослідження здійснювалось у межах відкритої теми науково-дослідної роботи кафедри психології Пенітенціарної академії України: «Особливості психологічного здоров'я особистості в умовах невизначеності». За результатами дослідження опубліковано тезу «Особливості маніпулятивної поведінки викладачів та курсантів в процесі навчання». на наукові читання пам'яті генерал-полковника Штанька Івана Васильовича «Пенітенціарна система: історія, сучасність, майбутнє» 13 вересня 2024 року. Чернігів: Пенітенціарна академія України.

Мета дослідження - теоретичне та емпіричне дослідження особливостей маніпулятивної поведінки курсантів.

Для досягнення мети дослідження були поставлені такі **завдання**:

1. На основі теоретичного аналізу проаналізувати поняття «маніпуляція» та її особливості.

2.Опрацювавши наукові джерела визначити основні типи маніпуляторів та види маніпуляцій.

3.Провести емпіричне дослідження щодо визначення основних методів маніпулятивного впливу серед курсантів в процесі навчання.

4.Розробити психолого-педагогічні рекомендації особам, які стають жертвами маніпулятивного впливу.

Об'єкт дослідження: маніпулятивні техніки та стратегії як вид психологічного впливу.

Предмет дослідження - психологічний аналіз маніпулятивної поведінки курсантів в навчальному процесі.

Для розв'язання поставлених завдань використано наступні **методи дослідження:** для вирішення теоретичних завдань – проведено аналіз наукових джерел; для емпіричного дослідження – метод діагностичного експерименту; метод кількісно-якісної обробки одержаних даних; метод контент-аналізу; метод кореляції рангової Спірмена; «Вимір рівня макіавеллізму особи (МАК-ШКАЛА)»; «Діагностика міжособистісних відносин Т.Лірі»; «Дослідження типу маніпуляції курсантів»; «Визначення стилю управління керівника за допомогою самооцінки»

Інформаційною базою дослідження виступають наукові видання як вітчизняних так і зарубіжних вчених, а також наукові публікації в періодичних виданнях, практичні рекомендації та поради науковців в сфері психології.

Емпірична база дослідження: Пенітенціарна академія України.

Теоретичне значення проведеного дослідження полягає у поглибленні та закріпленні знань про маніпуляції серед курсантів, а також у тому, що отримані результати доповнять розробку проблеми вивчення особливостей використання маніпулятивних технік здобувачами вищої освіти.

Практичне значення отриманих даних полягає у розробці практичних психолого-педагогічних рекомендацій особам, які підпадають під маніпулятивний вплив. Отримані дані кваліфікаційної роботи за результатами проведеного емпіричного дослідження можуть бути

використані педагогами вищих навчальних закладів задля подолання негативного явища – маніпулювання серед студентів. Також, отримані результати можуть бути використані дослідниками в даному напрямку.

Наукова новизна дослідження полягає в теоретичному та експериментальному розкритті особливостей використання курсантами маніпулятивних прийомів та технік, які актуалізуються у навчальній діяльності та породжують конфлікти між об'єктом маніпуляції та її суб'єктом.

Апробація матеріалів кваліфікаційної роботи магістра

Маукін В. І. Особливості маніпулятивної поведінки викладачів та курсантів в процесі навчання: тези доп. на наукові читання пам'яті генерал-полковника Штанька Івана Васильовича «Пенітенціарна система: історія, сучасність, майбутнє» 13 вересня 2024 року. Чернігів: Пенітенціарна академія України. С. 161-164.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи магістра обумовлена її метою та завданнями й складається зі вступу, двох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи становить 73 сторінки (без додатка).

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «МАНІПУЛЯЦІЯ» ЯК ВИДУ ПСИХОЛОГІЧНОГО ВПЛИВУ

1.1. Вивчення основних понять та сутності маніпулятивного впливу

Термін «маніпулювання» походить від латинського слова «manipulare». Спочатку йому надавалося досить позитивне значення, яке означало «допомагати» або «вести за собою». Крім того, цілеспрямовано надається значення вміння та спритності при виконанні так званих маніпуляцій [8, с. 112-114].

Вивчаючи поняття маніпуляції, ми можемо лише приблизно зрозуміти її визначення, але воно не буде відображати глибше розуміння через призму психології. У словнику іноземних мов від французької мови *msnipulatio* маніпуляція — це жменька і тлумачиться як:

1. дія рук, що пов'язана з виконанням певної задачі;
2. показ фокусів, заснованих на спритності рук, умінні не привертати увагу спостерігачів до того, чого не повинні бачити;
3. шахрайські витівки, махінації.

Неметафорично з самого початку, зміст терміна «маніпуляція» визначається як види дій руками, що вимагають спритності та майстерності у виконанні. Згодом цей термін став використовуватися по відношенню до показу фокусів і різних ігор на картах, де має значення не тільки вміння виконувати відволікаючі прийоми, а й приховувати справжні наміри або дії, створювати оманливе враження або створювати ілюзію [34, с. 342-343]. Однак, зв'язок з первинним значенням все ж таки існує, його можна побачити в лексемі «маніпулятор-маг», той, хто є фахівцем з фокусів, де немає складних механічних або електронних пристроїв, подвійних помічників і т.д. Це один із тих трюків «спритності рук і без шахрайства». Основні психологічні ефекти формуються на основі контролю уважності (зосередженість, рух, відволікання), повне використання механізмів психологічної установки, ілюзій сприйняття і стереотипів уявлення. Все це

також відбувається в міжособистісних маніпуляціях [15, 20].

Звичайно, більшість ідеологів намагаються приховати власне ставлення до мас, яке здебільшого негативне. Вони сперечаються та закликають до раціональної організації всього суспільства. Вважають, що людству загалом характерна не особлива нездатність мислити раціонально, а загальне панування розумності як наслідок неминучості технічного прогресу.

Зміст подібних роздумів теоретиків пояснюється приблизно так: поділ праці і прогрес техніки привели до розподілу виробництва на більш прості операції, за допомогою яких певний працівник став використовуватися для виконання певних функцій, тобто він поступово перетворився на прикріплення до машини. Цим людина стала обмеженою, оскільки її почали визначати як певний елемент або функцію машини, а пристосування до машини, так званий конформізм, стало основою маніпулювання свідомістю чи поведінкою людей [19, с. 55-62]. Тут виникає відчуття безпорадності та почуття неповноцінності або «маленької людини».

Ця особистість почувається впевнено лише тоді, коли вона переконана і вірить у порядність сил, які нею маніпулюють. Таку компенсацію почуття безпорадності несуть засоби масової комунікації. Вони заганяють людину в стереотипні рамки та дають їй відчуття надійності та впевненості. Проте в той же час у людей, зачарованих силою ЗМІ, знижуються інтелектуальні здібності, їх інтереси об'єднуються, знижується рівень критичного мислення, і все це дозволяє ще більшою мірою маніпулювати своєю поведінкою і свідомістю [46, с. 47-50].

Сутність і природа маніпуляції особливо яскраво проявляються в порівнянні з деякими іншими методами впливу на поведінку і свідомість людей. Панівний клас у світі має і завжди мав значну кількість методів впливу на вчинки та свідомість людей. Шантаж, підкуп, застосування насильства і, зрештою, саме насильство – все це вже давно застосовно для орієнтації людських дій у потрібному руслі. Однак пояснювати такий вплив маніпуляцією не зовсім коректно. У більшості випадків людині, яка використовує такі методи, абсолютно не важливо, чи вірить людина в

справедливість і правильність всього, що її змушують робити. Людина, яка впливає, лише намагається досягти того, чого хоче. Описаний вплив є сильним, примусовим та насильницьким [22, с. 126-131].

Під час маніпуляції особа, яка впливає, постійно намагається змусити об'єкт впливу прийняти той факт, що відповідна дія є єдино правильним для неї рішенням. Для досягнення цього, маніпулятивний пропагандист використовує техніку переконання, а не примусу. В його основі лежить свідомий обман і навіювання. Маніпулятор створює у свідомості індивіда ілюзію подвійності. По-перше, реальність є саме такою, якою її малює маніпулятор, а по-друге, реакція на цю реальність лежить у полі дії самого індивіда, об'єкта маніпуляції [16, с. 20-25].

Величезні можливості впливу суспільство з'явилися з появою засобів (кіно, радіо, преса, Інтернет, телебачення, реклама), і навіть прогресивних сучасних технологій. Сьогодні, в умовах існування класового суспільства, засоби масової інформації як засіб впливу на маси знаходяться переважно в руках монополістів, багатих та впливових людей, які використовують їх для управління суспільством, маніпулювання поведінкою та свідомістю [23, с. 126-145].

Відомий соціолог В.П. Шейно упевнений, що першопричиною маніпуляції є не технічний прогрес і ЗМІ, а безпосередньо зіткнення інтересів певних соціальних груп [82, с. 234-237]. Сучасний капіталістичний суспільний лад і його монополістично-державний характер, велике панування буржуазії дають змогу маніпулювати поведінкою і свідомістю людей. Спроба отримати підтримку найширших верств населення створює загальну стратегію неприхованого та прихованого маніпулювання суспільною думкою, так звану стратегію обману.

З соціального погляду світова спільнота сьогодні напрочуд поляризована. Ми знаємо, що на Землі близько 6 мільярдів людей, з них 4 мільярди живуть за межею бідності, а 1 мільярд взагалі страждає від голоду. Процеси поляризації здавна інтерпретувалися з погляду класових протиріч. Їх пояснювали як великі групи людей, що мають різне місце у всій системі

суспільного виробництва, своє ставлення до засобів виробництва, способів добування та розміру тієї частини багатства суспільства, якою вони розпоряджаються [33, с. 321-323].

К. Маркс стверджував, що в основі історичного розвитку суспільства лежить експлуатація; завжди була боротьба між класами, які ніби були рушійною силою розвитку й переходили до наступної суспільної формації від попередньої. Велику роль у цій ситуації відіграли протиріччя між пригнобленими і гнобителями. Гнобителі мали відповідну силу, яка складалася з влади та грошей, а пригноблені мали силу у своїй більшості та об'єднанні навколо ідеї справедливості суспільства [54, с. 76-79].

Однак, в період XIX-XX ст. дана модель потребувала коригування та вдосконалення. Зокрема, Заходу вдалося згладити класові протиріччя, покращити соціальне становище частини населення з низькими доходами. Це сталося через посилення «експлуатації» природних ресурсів, а також через значне подорожчання товарів, вироблених за новими високими технологіями, тобто мала місце прихована експлуатація країн, що все ще розвиваються. Але акцент тут інший – з'явилася можливість впливати на існування людей, зокрема, на їх свідомість, а отже, контролювати їх поведінку.

Загалом, вся система технологій маніпулювання свідомістю була добре сформована, формалізована та апробована в кінці XX століття. Це століття стало так званим попередником XX століття у плані маніпулювання свідомістю людей. І вже у XX столітті, завдяки розвитку НТП стало можливим масове маніпулювання свідомістю у глобальному сенсі, тому, по суті, жертвою маніпуляції стала кожна особистість.

Слід зазначити, що особа виявилася неготовою до агресивних впливів на її свідомість. Активність у нав'язуванні ідей, зокрема, хибного розуміння щастя, братерства та рівності, формування образу ворога в свідомості мільйонів породжували жахливі наслідки – депресії, революції, світові війни, які, в свою чергу, спричиняли за собою жахливі наслідки. незліченні жертви. Незважаючи на глибоке усвідомлення наслідків цих божевільних маніпуляцій, загалом посилювалося бажання контролювати мільйони людей. Як

стверджує Коваль О.А., сьогодні керувати масами хочуть усі: від політиків найвищого рівня до посередніх туроператорів чи блогерів. Для них головна мета зараз – матеріальна вигода та прибуток [36, с. 40-49].

Варто простежити розвиток терміну «маніпуляція» на наших теренах, починаючи з початку минулого століття. У радянські часи цей термін використовувався по відношенню до пропаганди, як правило, буржуазії, а також комерційної реклами тих же закордонних ЗМІ.

Але час йшов, і на початку перебудови великою популярністю користувалася книга Д. Карнегі «Як здобувати друзів і впливати на людей». Це було досить незвичним для радянської людини, оскільки висвітлювало методи впливу на людей, можливість маніпулювати їхніми настроями та слабкостями. У книзі містилася порада про те, як «насадити на гачок смачну наживку» [51, с. 56-58].

Сам Д. Карнегі не бачив у своїх порадах жодної хибності. Навпаки, він був переконаний, що це полегшує життя людей, допомагає їм зрозуміти один одного, дає змогу проявити себе, показати свої можливості та здібності. Такий підхід був несподіваним для радянських людей, і вони розцінили книгу як одкровення. Згодом на ринок вийшла значна кількість літературних джерел, насичених порадами щодо впливу на людей, у тому числі про те, як виграти суперечку, повернути довіру тощо. Усі ці джерела повторювали основний зміст творчості Д. Карнегі щодо різних сфер людської діяльності, де були теми від стосунків між жінками та чоловіками до становлення політичної чи бізнес-кар'єри.

Наші громадяни дуже швидко зрозуміли, що маніпуляції можуть принести не лише користь, а й шкоду, особливо коли почали відбуватися реформи. Правильніше сказати, що маніпуляція приносить користь тільки тому, хто її використовує стосовно інших, а от люди, стосовно яких вона проводиться, найчастіше виявляються непростими. Наприклад, сюди належать численні фінансові піраміди, а також людські помилки на виборах, коли заблукалим політикам виявляли хибну довіру. Поняття маніпуляції знову виявилось з негативного боку щоразу, коли ми чуємо, що хтось нами

користується, маніпулює, дуриць і т.д. [13, с. 90-96].

Сьогодні розвиваються технології впливу, які стосуються мотивації поведінки та дій людей, так зване «ненасильницьке» спілкування або примус. Така маніпуляція здійснюється проти волі людини, але на користь певної частини суспільства. Для цього використовується інформація, яка раптово стає зброєю влади над людьми, тобто одним із засобів і методів управління суспільством.

Світ набув якісних змін, і маніпулювання свідомістю людей зараз виходить на перший план і багато в чому відіграє визначальну роль у суспільних процесах [31, с. 278-279].

Таким чином, процес еволюції феномена «маніпуляції» мав розвиток у неметафоричному та метафоричному сенсі. Адже основний зміст прихованого психологічного впливу висловлює задоволення мети маніпулятора через неповноцінність жертви. Саме такі дослідники, як Ж. Рудінов, виділяють маніпуляцію як управління поведінкою шляхом гри чи обману відповідних слабкостей особистості.

Відомо, що маніпулятивний вплив розглядався дослідниками як позитивний, а саме у згаданих вище роботах Д. Карнегі відкрито та безпечно описуються прийоми як у діловому, так і в міжособистісному спілкуванні – необхідність використання прихованих маніпуляцій для досягнення задуманого. мета.

Фраза «мета виправдовує всі засоби» відноситься до людей з підвищеним егоцентризмом і знецінює духовно-моральні цінності суспільства.

Однак гуманістична психологія у такий спосіб широко розкриває розуміння та негативний вплив, навіть якщо маніпулятор має «екологічну» конструкцію.

1.2. Типи маніпуляторів та види маніпуляцій. Структура маніпулятивного процесу.

Виявлення типів маніпуляцій пов'язане з деякими складностями. У

реальній ситуації людина, намагаючись вплинути на іншу, використовує не лише кілька видів маніпулювання одночасно, а й інші, близькі їй форми впливу. Неможливо описати всі типи маніпуляцій, тому що особистісні типи людина винаходить у процесі власного розвитку. У різних сферах діяльності використовуються свої «улюблені» види [49, с. 81-83].

Розглянемо найпоширеніші з них.

1. За структурою:

- одноактні, що складаються з однієї угоди;
- багатоактний, що складається з низки угод.

2. Задля вигоди:

- побутові блага («пастка», «глухий кут», «спробуй вибрати» тощо);
- психологічно корисне (типове «очищення совісті»: «все через тебе», «якби тебе не було», «домашній мудрець» тощо).

3. Залежно від мішені впливу та способами маніпулювання:

- маніпуляція як спекуляція на загальнолюдських цінностях (апеляція до престижу, статусу, авторитету, колективної думки. Апеляція до високих мотивів, звернення до ключових фігур);
- маніпуляція як спекуляція особистими цінностями (апелювання до кар'єри, апеляція до статусу товару, аргументація до здорового глузду, апеляція до невігластва, спекуляція на дружбі та коханні);
- маніпулювання статусом та рольовим менеджментом (видання свого, «приборкання» опонента, підкреслення відмінностей);
- некоректні методи маніпулювання (провокація, підстава, інтриги);
- відстрочена маніпуляція (обіцянки, натяк, спокуса, метод випробувального терміну, поради, доноси, спекуляція на феномені доброти, сумнівні компліменти, заклик до гордості, опора на симпатію, опора на відповідальність тощо) [53, с. 136-139].

4. За прийомами маніпуляції у межах міжособистісного маніпуляції поділяються на такі групи:

- організаційно-процесуальні маніпуляції. Використовуються організатором процесу чи дискусії під час переговорів; спрямовані або зрив

дискусії, або з метою нагнітання атмосфери, або зведення переговорів до свідомо зіткнення протилежних поглядів учасників дискусії;

-логічні маніпуляції. Побудовані на свідомому порушенні ключових законів та правил формальної логіки;

– психологічна маніпуляція. З моральної точки зору неприпустимі методи суперечки та дискусій, засновані на психологічному впливі на співрозмовника; їх мета – привести співрозмовника в стан, використовуючи який можна прийняти вигідне для себе рішення [42, с. 223-225].

5. За способами маніпулювання у засобах масової інформації розрізняють такі види маніпуляцій:

- культивування в особистості хибних образів, виходячи з її потреб, які регулюють поведінку та спосіб життя особистості в суспільстві (пропаганда);

– брехня за допомогою правди (перетворення новин про події на дезінформацію);

– новини, що ґрунтуються на поодиноких, актуальних фактах швидкоплинної реальності («Я не люблю подавати факти, я люблю їх робити» – головне кредо журналістів);

– замовчування (брехня, приховування основи подій);

– ефект присутності (електронна пошта, відповідь на дзвінок, запрошення в студію тощо – все це перетворює одержувача на учасника конкретних подій; те, що інформація фільтрується та подається одержувачу в певній формі витісняється на периферію свідомості реципієнта);

– живі репортажі подаються з певного ракурсу: у відеоряді розставляються смислові акценти, де велике значення мають словесні кліше, інтонації, вокальні відтінки;

– часові межі програм – програми стискаються та ущільнюються за рахунок відібраного матеріалу;

- сенсаційні теми чи інші події. Виведення тієї чи іншої події у центр уваги громадськості, тут доречні яскраві заголовки та вражаючі фотографії, підвищений емоційний тонус; сенсаційність - правдоподібна імітація відчуття, звідси штучна драматизація подій, спотворення справжнього сенсу;

- встановлення зв'язку між матеріальними та духовними потребами (у рекламі – «ви купуєте не машину, а позитивну життєву філософію», «не косметику, а зміни у своїй долі» тощо);

– використання стереотипізації (стереотипізація – це нейтральний і органічний для повсякденної свідомості механізм соціального сприйняття, що формує установку сприйняття, але стереотипи також використовуються як основа маніпуляції; наприклад, на їх основі використовуються наступні прийоми : «наклеювання ярликів», «жонглювання» простими людьми, «лінгвістична косметика» тощо) [18, с. 23-28].

Дослідниця Р. Карковська запровадила класифікацію таких різновидів маніпуляції.

1. Організаційно-процесуальні маніпуляції.

Формування первинної установки. Суть маніпуляції полягає в тому, щоб спочатку дати слово тим, чия думка відома, вражає оточуючих і здатне сформулювати у них певне ставлення до сприйняття будь-якої ідеї. Таким чином, на початку дискусії у свідомості оточуючих формується необхідна установка для спрямованого сприйняття ними тих чи інших положень проблеми, що обговорюється.

Прийняття рішень псевдо-де-юре. Цей вид маніпуляції використовується в тому випадку, коли спеціально запрошуються люди, які не мають права голосу, і під час обговорення запитують думку запрошених щодо обговорення. Потім обирають правильне рішення, орієнтуючись на думку людей, які не мають права вирішального голосу [63, с. 205].

Подання матеріалів лише напередодні. Зміст цієї маніпуляції полягає у наданні учасникам обговорення робочих матеріалів (проектів, договорів, програм тощо), призначених для обговорення, лише напередодні, тобто коли учасники не встигли ознайомитись себе з ними. Варіантом цієї маніпуляції є «випадкова неповнота документів», «втрата документів» чи зворотний варіант – «зайва інформація», тобто. коли підготовлено безліч проектів можливих рішень, які також неможливо зіставити у стислий термін. під час обговорення [35, с. 382-390].

Уникнення повторного обговорення. Зміст маніпуляції полягає в тому, що вони суворо фіксуються і свідомо не допускається надходження нових, що заслуговують на увагу, які можуть вплинути на розвиток остаточного рішення прийнятих рішень.

Випускати пару з неважливих питань. Суть цієї маніпуляції полягає в тому, що спочатку довго обговорюють другорядні питання, а потім, коли учасники втомлюються від дискусії, виносять на обговорення питання, яке обговорюється, без гострої критики.

Напруженість атмосфери з боку агресорів спору. Маніпуляція передбачає поперемінне надання агресивним опонентам слова, що припускає взаємні образи. В результаті атмосфера дискусії переростає в критичну, і на запитання, адресоване учасникам дискусії «Давайте дискутувати далі?», як правило, більшість схиляється до відповіді: «Ні!» [35, с. 382-390].

Первинна наступність у голосуванні. Зміст маніпуляції полягає в тому, щоб поставити на голосування пропозиції не в порядку надходження, а за ступенем їх прийнятності для зацікавленої сторони, щоб швидко віддати свої голоси за тих, хто не визначився.

Зупинення обговорення на бажаному варіанті. Ця маніпуляція означає заупинення дискусії на виступі важливого питання, що відображає бажану позицію. І тут на оточуючих діє ефект «рамки», що вони здатні сформулювати необхідну психологічну установку сприйняття необхідної інформації ідеї минулого спектаклю. Різновидами цього виду маніпуляції є «пауза в обговоренні», «несподівана зміна обговорення», «ігнорування надходження пропозиції» тощо.

Вибіркова лояльність згідно з правилами. Це ситуація, коли правила і характер висловлювань одних ораторів суворо обмежені, а інших ні [35, с. 382-390].

В ході проведення емпіричних досліджень, науковцями визначено логічні маніпуляції, такі як: невизначеність тези: зміст маніпуляції полягає в розпливчастому і розпливчастому формулюванні ключової тези, що дозволяє ініціатору маніпуляції по-різному інтерпретувати висловлену думку. Цей

прийом ґрунтується на порушенні закону тотожності — найважливішого закону формальної логіки; недотримання закону достатньою причиною. Це ситуація, коли правильних суджень замало.

Порочне коло в доказі. Ця маніпуляція має на меті довести точку зору, використовуючи власну точку зору, лише доведену іншими словами; ось у чому полягає маніпуляція в системі доказів.

Причинно-наслідковий силогізм. Ідея цієї маніпуляції полягає в тому, що свідоме міркування будується на логічних помилках: «після цього значить в результаті цього». Таким чином тимчасовий зв'язок свідомо стає причиною.

Неповне спростування. Особливість маніпуляції полягає в тому, щоб вибрати з аргументів опонента найбільш вразливий, різко розбити його, зробити вигляд, що інші аргументи навіть не заслуговують на увагу.

Незаконні аналогії. Особливістю цієї маніпуляції є використання аналогій, які несумірні з тими, що розглядаються в доведенні [61, с. 63-73].

Психологічні маніпуляції

Роздратування опонента, тобто виведення останнього зі стану душевної рівноваги шляхом насмішок, звинувачень та інших прийомів до тих пір, поки опонент не буде доведений до роздратування і при цьому зробить невігідний для нього помилковий крок.

Використання незрозумілих термінів та визначень. Цю маніпуляцію використовують, коли співрозмовник або соромиться про щось запитати, або вдає, що зрозумів, про що йдеться, і прийняв наведені аргументи.

Перекладання суперечки в область припущень. Зміст маніпуляції полягає в тому, щоб перетворити полеміку на викриття і примусити або виправдати, пояснити щось, що не має нічого спільного з суттю обговорюваної проблеми опонента. Яскравим прикладом такої маніпуляції є такий вислів: «Ви кажете це тому, що цього вимагає ваша ситуація, але насправді ви думаєте інакше» [68, с. 11-13].

Читання думок за підозрою. Ідея маніпуляції полягає в тому, щоб зняти всілякі підозри за допомогою опції читання думок. Як приклад наведемо таку

думку: «Може бути, ви думаєте, що я вас умовляю? Значить, ви помиляєтесь!»

Посилання на «вищі інтереси» без їхнього розшифрування. Зміст маніпуляції полягає у висловленні думки, в якій є натяк на те, що якщо опонент нетовариський, це торкнеться інтересів тих, кого небажано засмучувати. Варіантом такого роду маніпуляції може бути і «невимовленість з натяком на особливі мотиви» [35, с. 382-390].

Судження типу «Це банально!», «Це утопія», «Це добре лише в теорії!», «Це ваша особиста думка!», «Скільки буде коштувати ваша ідея» тощо. У певних ситуаціях ці судження маніпулятивні, адже вони спрямовані на те, щоб змусити опонента виправдовуватися, шукати аргументи тощо. Часто через це вони уникають теми обговорення, що вигідно маніпулятору.

Посилання на авторитет та статус. Ця маніпуляція працює, лише якщо влада, на яку посилається, справді є владою.

Справжня ганьба. Ця маніпуляція полягає у використанні проти опонентів хибного аргументу, який він здатний «проковтнути» без особливих заперечень типу «Звичайно, ви знаєте...» тощо.

Авторитетність заяви. За допомогою цієї маніпуляції зростає психологічна значимість наведених власних аргументів. За допомогою виразу типу «Я вам авторитетно заявляю» можна зробити це ефективно. Варіантом цієї маніпуляції є відвертість висловлювання. Ця маніпуляція формує акцент на особливій довірливості спілкування, яка проявляється за допомогою наступних фраз, таких як, наприклад, «Я скажу тобі зараз відверто...»

Уявна неувважність. Суть цієї маніпуляції в тому, що незручні і небезпечні аргументи опонента «забуваються», а іноді й навмисно не помічаються.

Уявне непорозуміння, непорозуміння. Зміст маніпуляції полягає в неправильному тлумаченні аргументів опонента та аргументації у власних інтересах.

Спираючись на попереднє твердження. Суть маніпуляції полягає в тому, щоб привернути увагу до минулого висловлювання опонента, яке

суперечить його міркуванням у цій суперечці, і вимагати пояснення з цього приводу. Все це заводить дискусію в глухий кут і дає інформацію про характер змін у поглядах опонента, важливу для ініціатора маніпуляції.

Навішування ярликів. Основна мета маніпуляції – викликати відповідну реакцію на висловлені заперечення та образи. Природна людська реакція на звинувачення – відповідати звинуваченнями. Дискусія закінчується після обміну такими «коханьям» [14, с. 104-108].

Приниження з іронією. Проявом цієї маніпуляції є фрази типу «Вибачте, але ви кажете речі, які знаходяться за межами мого розуміння». Цей маніпулятивний прийом ефективний, коли з якихось причин суперечка не вигідна. Перервати обговорення проблеми, вийти з дискусії можна за допомогою демонстрації образи, яка проявляється в таких фразах, як Як ти думаєш, хто ми тут? [5, с. 231-236].

Вибір прийнятних аргументів. Ця маніпуляція заснована на свідомому виборі будь-якої думки, односторонньої інформації та використання лише цієї інформації для доказів у процесі дискусії.

Примус до строго однозначної відповіді. Головне в цій маніпулятивній техніці - вимагати від опонента твердої і рішучої однозначної відповіді: «Скажіть прямо: так чи ні?» Як правило, до цього прийому вдаються, коли розгорнута відповідь опонента небажана [11, с. 121-123].

А що ви маєте проти? Суть маніпуляції полягає не в тому, щоб довести висловлену тезу, а в тому, щоб запропонувати її спростувати: А що саме ви маєте проти?

Багато запитань. Зміст маніпуляції полягає в тому, щоб поставити опоненту не одне, а кілька різних та/або сумісних питань в одному питанні. Далі, залежно від відповідей, діє маніпулятор: він звинувачує або в нерозумінні суті проблеми, або в тому, що опонент не повністю відповів на запитання.

Подвійна бухгалтерія. Зміст маніпуляції полягає в тому, що одні й ті самі доводи та доводи визнаються переконливими, коли вони висловлені на захист своєї позиції, та вкрай неприйнятними, коли їх висловлює опонент.

Лінгвістична косметика. Суть маніпуляції полягає в тому, що одну і ту ж ідею висловлюють різними способами, надаючи їй бажаного відтінку [24, с. 241-243].

Видима підтримка. Унікальність цієї маніпуляції полягає в тому, що, повіривши опонентові на слово, прийти йому на допомогу, послабивши його уважність, і провести потужну контратаку за принципом «Це правда, але...».

Рабулістика. Цей прийом означає свідоме спотворення сенсу висловлювань опонента, піднесення їх як смішних та дивних. Цей прийом може виявлятися у висловлюваннях на кшталт «Ваш колега погодився, що...». Опишемо різні типи маніпуляторів. На думку Е. Шострома, людина, яка здійснює маніпулятивні дії, є одночасно суб'єктом та об'єктом власних маніпуляцій. Вимушена адаптуватися у соціальних і міжособистісних відносинах, людина маніпулює як собою, і іншими людьми. Чим більше людина намагається впливати на інших, тим більше вона потребує бути кимось під контролем [69, с. 63-67].

Н. Череповська визнає, що деякі маніпулятивні знаки необхідні людині в її боротьбі за існування, з метою самозахисту; вони мають і позитивний потенціал – відкривають можливість творчості, пов'язаної із самоствердженням людської особистості [80, с. 176-178]. Водночас техніки маніпуляції домінують у житті сучасної людини; вони зводять його до рівня автомата. Тому єдиний вихід - перетворити себе на актуалізатора. Цей термін запозичено з теорії А. Маслоу, К. Гольштейна про самоактуалізацію особистості. Як стверджує Москаленко В.В., першим кроком до цього є усвідомлення власних маніпуляцій, що дозволить вам використовувати свій власний потенціал і особисту ідентичність [55, с. 47-52].

Якщо маніпулятор повторює і дублює чийсь моделі та стереотипи, то актуалізатор робить ставку на свою власну індивідуальність. Актуалізатор щиро висловлює свої почуття, натомість маніпулятор говорить неправду, грає ролі, прагне справити враження. Актуалізатору властиво самосвідомість, адекватне сприйняття інших, а маніпулятор сприймає так, як хоче бачити та чути. Н. Череповська стверджує, що у людині живуть і маніпулятор, і

актуалізатор, тому посилити свій індивідуальний творчий потенціал можна шляхом свідомої зміни своїх маніпулятивних особливостей [80, с. 179-180].

Відповідно до думки Н. Череповської, особистість маніпулятора, зазвичай, повністю відповідає одному із типів маніпуляторів, а актуалізатор ніколи не буває однотипним, він завжди інтегрує кілька типів актуалізаторів. Маніпуляція характерна для сучасного суспільства і визначається ринковими відносинами.

1.3. Техніки маніпулювання серед курсантів в процесі навчання.

Технології, методи прихованого керування людьми розглядає Н. Волинець [14, с. 104-108]. На думку автора, маніпуляція відрізняється від таємного управління тим, що вона завжди має негативний характер.

С. Гура та Д. Артем'єв вивчають маніпуляцію як психологічний феномен, а також описують індивідуально-особистісні особливості педагогів з маніпулятивною спрямованістю у спілкуванні [26, с. 19-21].

М. Заброцький розглядає та описує класифікацію методів маніпулятивного впливу вчителя на учнів у педагогічному спілкуванні [29, с. 67-69].

Вчені вивчають проблему захисту від маніпулювання, оскільки використання маніпулятивного впливу в педагогічному процесі деформує суб'єкт-об'єктні стосунки вчителя з учнями, викладача із студентами [25, с. 34-90]. Кушнір В. досліджує емоції та почуття в педагогічному процесі. Визначає можливості використання маніпулятивних технік у педагогічному процесі з метою налагодження позитивних стосунків між викладачем та студентами [45, с. 94-104].

Дослідник В. Шейнов виділив наступні види маніпуляторів та основні методи їх впливу [82, с. 241-243].

Перший тип: як мета дії використовуються особисті якості та якості педагогів, які самі педагоги вважають позитивними: надійність, доброта, чуйність тощо.

«Тиснути на жалість» — пробудити у викладача співчуття шляхом

розповіді проблеми професійного, сімейного чи особистого характеру, а також питань здоров'я чи навчання, іншими словами — довести, що ви безнадійні, що у вас важке та проблемне життя, надто багато складних життєвих ситуацій тощо.

«Легенда» - попросити у викладача залишити заняття, придумати для цього привід тощо.

«Бомби та Шпори» – списування шпаргалок, підручників чи конспектів, а також роботи інших курсантів на заняттях, іспитах чи заліках. Сьогодні замість шпаргалок можуть бути різні гаджети, телефони, годинники, списаний стіл або навіть руки абітурієнта; «бомби» вважаються заздалегідь написані відповіді на готові екзаменаційні роботи.

«Липа» полягає у підробці чи здійсненні будь-яких маніпуляцій з документами, зокрема фальсифікації заяв, фальшивих довідок, внесення до журналу оцінок, підкидання квитка, підробки підпису, зміни умов завдань тощо.

«Чекати на погоду з моря» – означає обіцяти покращитись у подальшому навчанні, підготуватись краще на наступне заняття або здати матеріал у наступному семестрі.

Другий тип: спрямованість на викладача – потреба у позитивних емоціях та самоствердженні.

«Красиві очі» - застосувати зовнішній вигляд, одяг, флірт як дію на педагога. Часто дівчата серед курсантів користуються цим по відношенню до викладача-чоловіка, зокрема, застосовують жіночі прийоми, кокетство, невинне зображення обличчя, іноді дівчата одягають короткі спідниці очікуючи хорошу оцінку.

«Розмови» – це коли курсанти починають непотрібні розмови, які цікавлять викладача, тобто намагаються пожартувати з ним, перевести розмову в інше русло, заплутати його, задавати питання на улюблені теми, запитувати про світові новини тощо.

«Чого б ти хотів» - привернути увагу педагога, створити образ «доброго хлопця/дівчини», поводитися відповідно до вимог викладача,

підтримувати його думку, уважно слухати і підбадьорювати тощо.

«Кидати пил в очі» - використовувати лестощі та компліменти, формувати прихильність викладача до себе, використовувати влучно та своєчасно жарти, коментувати похвали в процесі навчального заняття та надмірну подяку за отримані знання.

«Почуття спільності» - створювати відчуття спільності з педагогом, зокрема, говорити як викладач, використовуючи вирази та термінологію, адаптуватися до настрою педагога, говорити про схожі з ним інтереси, копіювати його поведінку тощо.

Третій тип: мішень – нездатність протистояти психологічному тиску з боку деяких викладачів.

«Заколот на кораблі» - тиск на викладача з боку всієї курсантської групи, наприклад, не проведення занять, прогули всієї групи, навмисно порушувати навчальну дисципліну на парі тощо.

«Облога фортеці» означає переконувати викладача, наполягати на своїй точці зору, зокрема, брати на себе нахабство, ходити десятки разів на перездачу і відчувати витримку педагога, очікуючи, що він нікуди не піде, поступиться і поставить необхідний бал тощо..

«Перевірка на міцність» — це шантаж та погрози викладачу поскаржитися вищому керівництву, розібратися з ним, якщо він не здасть залік чи іспит, погрози батьками чи важливими зв'язкам, можливо навіть загроза самогубства.

«Снайперський постріл» — це виведення викладача зі стану душевної рівноваги, робити все можливе, щоб пара не відбулася, приниження педагога на очах у присутніх, невиконання завдань, створення шуму в групі тощо.

Четвертий тип: мішень цільова - конформність деяких викладачів.

«Прив'язати викладача» — це вдатися до посередництва інших педагогів, родичів чи знайомих, попросити одного запитати іншого, знайти вплив на начальника кафедри, скористатися «телефонним правом» тощо.

«Маніпулювання заліковою книжкою» - демонструвати попередньо проставлені високі оцінки та відповідно до цього вимагати поставити

відповідний бал зараз.

«Ви обіцяли» - вказувати викладачеві на обіцянки, яких він насправді не давав, але апелюйте до його честі, наприклад, ви обіцяли, ви, по суті, справедливий викладач тощо.

П'ятий тип: ціль дієва - особистісні установки викладача.

«Маскуватися під інтелектуала» - проявляти інтерес до предмету, створювати власний імідж хорошого курсанта, серйозно стався до навчання, на постійній основі задавати влучні запитання стосовно навчальних дисциплін, запитань під час лекцій, брати участь в дискусіях, намагайся відповідати на свої улюблені запитання, використовувати наукові терміни та спілкуйся з педагогом тощо.

«Запитуєш себе - відповідай собі" - змусити викладача виконати завдання, яке він поставив перед курсантами, тобто він ставить запитання педагогу, змушуючи його таким чином надати відповідь, або просить його кілька разів пояснити завдання, поки викладач вирішує сам.

«Інтелектуальний тиск» - показати педагогу глибокі знання предмета, що вивчається, або іншої області, таким чином змусити його зважати на себе, або виявити пропуски занять самим викладачем, викликати почуття провини, щоб у майбутньому він робив те, що хоче сам курсант [82, с. 134-135].

Шостий тип: ефективна ціль – особистий інтерес самих викладачів.

«Метод векся» полягає в пропозиції хабара або натяку на його дачу.

«Серпом і молотом» - запропонувати або надати допомогу в якійсь справі, що потребує фізичної сили, зокрема пересунути столи, запропонувати купити і доставити книги, допомогти виконати важку роботу, намалювати стінгазету тощо.

«Подарунок» – принести викладачу подарунок, цукерки, каву тощо.

Що ближче заняття, то більше викладачі стикаються з реальною маніпулятивною поведінкою недобросовісних курсантів. Така поведінка стає очевидною під час безпосереднього складання іспитів та заліків. Зокрема, вони затягують час через непотрібні питання або повільне викладення матеріалу, намагаються змістити акцент на те, що десь припустилися

помилки, відповідають голосно і впевнено, щоб створити враження знання предмета, кажуть що завгодно. У гру вступають і невербальні маніпуляції, які впливають на думку педагога [82, с. 98-101].

Якість освітнього процесу у вищих навчальних закладах багато в чому залежить від взаємин викладачів та студентів. Дослідження показують, що ці відносини іноді містять маніпулятивні елементи, які негативно впливають на професійну підготовку студентів та їх морально-етичний розвиток.

Деякі студенти, які прагнуть отримати від своїх вчителів певні переваги, активно збирають інформацію про них від інших учнів та використовують різні маніпулятивні методи, наприклад використання співчуття та лестощів.

ВНЗ відрізняється від школи змістом навчання і виховання, зміною їх форм. Основною функцією вищого навчального закладу є формування особистості фахівця. І саме цій меті має бути підпорядковане спілкування викладачів і студентів. Маніпулятивна поведінка в педагогічному спілкуванні вчителів і учнів поширена.

Маніпуляція між викладачами та студентами в навчальних закладах може приймати різні форми і проявлятися в різних ситуаціях. Деякі можливі випадки маніпулятивної поведінки між викладачами та студентами включають:

1. Використання позиції влади. Викладачі можуть намагатися використати свою позицію влади, щоб контролювати, маніпулювати чи впливати на учнів. Це може включати незаслужений фаворитизм чи нав'язування студентам своїх поглядів та вимог без належного обґрунтування.

2. Емоційний тиск. Викладачі можуть використовувати емоційний тиск, наприклад шантаж, погрози або залякування, для досягнення своїх цілей або контролю над учнями. Це може створити стрес та негативну атмосферу у навчальному середовищі.

3. Маніпулювання оцінками: педагоги можуть використовувати оцінки як інструмент для маніпулювання, наприклад, через непрозорі оцінки,

завищені оцінки або необґрунтоване блокування успішності учнів. Це може вплинути на мотивацію та самооцінку курсантів.

4. Маніпулювання інформацією: викладачі можуть використовувати маніпулятивні техніки, щоб контролювати інформацію, яку отримують здобувачі. Це може включати приховування важливих деталей, спотворення фактів або зміну контексту, щоб вплинути на сприйняття та реакцію курсантів [56. С. 66-76].

Маніпуляція також може виявлятися у вигляді використання сили та авторитету. Наприклад, викладач може спробувати використати свій авторитет, щоб змусити здобувачів погодитися з його точкою зору чи діяти певним чином. З іншого боку, курсанти можуть спробувати використати своє відносно безсилля, щоб змусити педагога поступитися певними питаннями.

Модель маніпулятивної освіти виступає як спосіб організації стосунків між учасниками освітнього процесу. Це програмне забезпечення робить речі необхідними для суспільства, тому він більш цікавий студенту, ніж технології, які не використовувалися на практиці з 70-х років. І постановка завдань чи ситуацій, які можуть бути пропорційно відображені у сьогоденнішніх реаліях, ефективно впливатимуть на інтерес студента.

Сьогоднішнє поширення впливу на свідомість і використання різноманітних технологій і технік має серйозний негативний вплив. Розмах масової культури призвів до появи нового страху серед людей – страху відкритості в спілкуванні з іншими. Сучасний діалог часто перетворюється на паралельні монологи без взаємодії, де співрозмовник розглядається як об'єкт, яким можна маніпулювати для досягнення своїх цілей. Це стає причиною того, що люди бояться відкрито висловлювати свої думки та почуття, щоб не потрапити під чужий вплив, і намагаються самостійно контролювати ситуацію, використовуючи різні механізми впливу на свідомість співрозмовника [57, с. 321-322].

Маніпулятивні дії створюють негативні ситуації, які ускладнюють спілкування та завдають шкоди як маніпулятору, так і його жертві. Використання маніпулятивного стилю взаємодії в освітньому процесі не

відповідає сучасним тенденціям гуманізації та суперечить його цілям.

Таким чином, ми вважаємо, що маніпулятивна модель освітнього процесу в університетах має зайняти чільне місце оскільки, порівняно з директивною моделлю, вона має сприятливіші умови для стимулювання активності студентів, персоналізації їх навчання та вираження власної думки.

Отже, проаналізувавши наукові джерела, ми дійшли висновку, що діяльність викладача пов'язана з організацією та здійсненням психологічного впливу на курсантів з метою формування чи розвитку психологічних особливостей (потреб, установок, відносин, станів, моделей поведінки). Вплив буде ефективним, якщо педагог користується повагою та довірою з боку курсантів, вміє розуміти дітей та може впливати на зміни у їх поведінці, мотивації тощо.

Крім того, якщо викладач, здійснюючи свою діяльність, не досягає необхідного рівня професійної майстерності та його діяльність не впливає на здобувачів, має сенс говорити про його непрофесіоналізм. Зважаючи на це професія педагога включає можливості використання таких засобів впливу, які певним чином підвищують ефективність діяльності, особливо в умовах, коли неможливо досягти педагогічних цілей на основі прийнятних і нормативних засобів.

І відповідно, студенти мають можливість маніпулювати в разі екстремальних обставин під час навчального процесу. Здобувачі, які схильні до маніпулятивних дій, зазвичай, впливають на лояльних до них викладачів, вміють добре аналізувати пріоритети і вміло підбирати саме ту мішень, яка торкається «струни» їх педагогів.

РОЗДІЛ 2. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ МАНІПУЛЯТИВНОЇ СТРАТЕГІЇ СЕРЕД КУРСАНТІВ В ПРОЦЕСІ НАВЧАННЯ

2.1. Організаційні та змістовні аспекти дослідження особливостей маніпулятивної стратегії серед курсантів

Провівши ґрунтовний теоретичний аналіз наукових джерел, переходимо до емпіричного дослідження. Робота проводилась в кілька етапів.

На першому етапі було вивчено та проаналізовано інформацію з наукових джерел щодо поняття «маніпуляція» та стратегій маніпулятивної поведінки курсантів в процесі навчання.

На другому етапі проводилося емпіричне дослідження особливостей маніпулятивної стратегії серед курсантів, зокрема було проведено:

- підбір діагностичних методик для проведення емпіричного дослідження;
- опитування, у ході якого виявлено особливості маніпулятивної стратегії серед курсантів в процесі навчання.

Також проводився кількісний аналіз та інтерпретація отриманих даних.

На третьому етапі були розроблені психолого-педагогічні рекомендації для особистостей, які потерпають від маніпулятивного впливу

Для вивчення особливостей маніпулятивної стратегії серед курсантів в навчальному процесі був використаний комплекс наукових методів діагностичного дослідження: теоретичного рівня: аналіз, порівняння, узагальнення наукової інформації з проблеми дослідження, навчально-методичної документації; метод теоретичного аналізу і синтезу на етапах визначення мети, предмета, гіпотези, завдань дослідження, методи емпіричного рівня: опитування та тестування, а також узагальнення результатів дослідження.

Основною метою дослідження на психодіагностичному етапі було проведення дослідження на вибірці та збір фактичних даних за допомогою психодіагностичних методик.

Емпіричною базою нашого дослідження ми обрали Пенітенціарну

академію України. Наша вибірка була поділена на три групи: 1. з числа викладачів – «Викладачі»; 2. з числа курсантів денної форми навчання – «Курсанти»; 3. з числа студентів денної форми навчання – «Студенти». Загальна кількість осіб, які взяли участь склала 75 чоловік. Кожна категорія була розподілена за статтю: на чоловічу та жіночу. Перша група опитуваних викладачів складалась з 25 осіб, з яких 14 – жінки та 11 – представники чоловічої статі. Вікова періодизація від 25 до 59 років з досвідом роботи від 3 до 27 років.

Друга вибіркова група з числа курсантів денної форми навчання за спеціальностями 081 «Право», 262 «Правоохоронна діяльність» та 053 «Психологія» складалась з 25 осіб серед яких 18 – дівчат та 7 – хлопців віком від 21 до 24 років.

Третя вибіркова група кількісно виглядала як і попередні - 25 осіб, але вона дещо інша, адже це були студенти денної форми навчання за спеціальностями 081 «Право», 262 «Правоохоронна діяльність» та 053 «Психологія». Серед них було 13 – дівчат та 12 – хлопці віком від 20 до 24 років.

Наше головне завдання кваліфікаційної роботи – як найширше розкрити особливості застосування маніпулятивних стратегій серед курсантів, основні моделі міжособистісних взаємовідносин, як причини маніпуляцій та основні техніки, які використовуються курсантами та студентами в освітньому середовищі в процесі навчання.

У другому розділі нашої роботи представлені психодіагностичні методики, які використовувалися в процесі проведення емпіричного дослідження.

«Вимір рівня макіавелізму особи (МАК_ШКАЛА)»

Протягом свого життя людина є як суб'єктом, так і об'єктом різного роду впливів, які можуть формувати індивідуальність кожної людини та визначати характер взаємодії з актуальними проблемами особистісного зростання, фізичним та соціальним середовищем. Особливим видом міжособистісної взаємодії є маніпуляція. Науковий інтерес до вивчення

явища маніпуляції пов'язаний з його поширеністю в усіх сферах людської діяльності. Ставлення до маніпуляції наразі неоднозначне. Використання людиною маніпуляції як переважної стратегії поведінки свідчить про наявність макіавеллізму як особистісної характеристики.

Макіавеллізм - Макіавеллізм - риса особистості, що включає цинізм, відчуженість, емоційну холодність, зневагу до загальноприйнятої моралі, що дозволяє використовувати інших у своїх цілях. При цьому виді маніпуляції експлуатація іншого актуалізує його потребу у співпраці, прагнення мати добрі стосунки та добре виглядати в очах інших.

Макіавеллізм розглядався з точки зору різних концептуальних підходів. Концепція макіавеллізму як складової психічної організації лідера (Р. Делуга, С. Макен), складової підприємницького успіху (Н. Ф. Скіннер), еволюційного підходу (Ф. де Ваал, Л. Барет, П. Гензі), ресурс. Теорія менеджменту (П. Хоулі) визнає макіавеллізм успішною стратегією поведінки, спрямованою на досягнення індивідуальних переваг.

Серед досліджень, що надали феномену макіавеллізму негативну характеристику, зокрема, неприйняття макіавелістами норм соціальної моралі та етики, слід зазначити погляди Р. Крісті, Ф. Гейзе, Т. Муна, Д. Шеперса.

У клінічному підході макіавеллізм прирівнювався до субклінічної психопатії. Дж. МакХоккі, В. Ворзель, К. Шатро вважали, що макіавеллізм слід розглядати поряд з нарцисизмом і психопатією як єдиний синдром, так звану «Темну тріаду» (нарцисизм, психопатія, макіавеллізм), що сприяє розвитку психічних розладів та антисоціальної поведінці.

У світлі цього питання особливо актуальним є дослідження різних аспектів схильності особистості до маніпулятивної поведінки, зокрема чинників її формування та посилення, особистісних, вікових, статевих та гендерних особливостей схильних до маніпулювання тощо.

На основі отриманих даних про особистість людини – «маніпулятора» в подальшому можна розробити психопрофілактичні та психокорекційні

програми попередження та зменшення вираженої схильності до маніпулювання, що визначає прикладний аспект досліджуваної проблеми.

Дана шкала є психодіагностичним методом, спрямованим на виявлення та кількісну оцінку конкретної форми психологічного захисту (або комплексу захистів), поведінки, соціальної позиції та відповідної особистісної спрямованості, які об'єднуються у відповідне поняття «макіавеллізм».

Анкета складається з 20 пунктів, у яких випробовуваний повинен висловити свій рівень згоди чи незгоди. Твердження оцінюються за 5-бальною шкалою: від «цілком не згоден» (1 бал) до «повністю згоден» (5 балів). Під час обробки результатів підраховується сума балів за всіма пунктами, а предмети №3, 4, 6, 7, 9, 10, 11, 14, 16 та 17 оцінюються за зворотною шкалою.

Отримані результати інтерпретували за такою шкалою: до 50 балів і нижче – низький рівень макіавеллізму, від 50 і вище – високий рівень.

Сфера застосування шкали – індивідуальна та групова психологічна, психотерапевтична та психокорекційна робота. Шкала дозволяє виміряти та виявити схильність індивіда до маніпулювання, причому особистісну, яку важко виявити за допомогою інших психодіагностичних методів. Шкалу можна повторно використовувати для відстеження динаміки змін особистості та її поведінки.

Для нас важливо дослідити ті обставини, а саме міжособистісні стосунки в групі, які викликають або шкодять такому негативному процесу, як маніпуляція. Передумови виникнення здатності до маніпулювання, як звичної моделі взаємодії, а також потенціалу прихованого впливу, що проявляється в міжособистісних стосунках діагностує наступна методика - *«Діагностика міжособистісних відносин Т.Лірі»*.

Зазначена психодіагностична методика була розроблена Т. Лірі (1954) і призначена для вивчення уявлень суб'єкта про себе та ідеальне «Я», а також для вивчення взаємовідносин у малих групах. З його допомогою виявляється переважний тип ставлення до людей при самооцінці та взаємній оцінці. При

цьому виділяють два фактори: домінування-підпорядкування» та «дружелюбність-агресивність (ворожість)».

Саме ці фактори визначають загальне враження про людину у процесах міжособистісного сприйняття.

Залежно від відповідних показників виділяють низку орієнтацій – типів ставлення до інших. Робляться висновки про вираженість типу, ступінь адаптації поведінки - ступінь відповідності (невідповідності) між цілями і результатами, досягнутими в процесі діяльності. Дуже важка дезадаптивна поведінка (виділена червоним кольором при представленні результатів) може свідчити про невротичні відхилення, дисгармонію у сфері прийняття рішень або бути наслідком будь-яких екстремальних ситуацій.

Методику можна використовувати як для визначення самооцінки, так і для оцінки поведінки людей («з боку»). У разі випробовуваний відповідає на запитання ніби за іншу людину, виходячи зі свого ставлення до нього. Підсумовуючи результати такого тестування різних членів групи (наприклад, курсантського колективу), можна скласти узагальнений «репрезентативний» портрет кожного з її членів, наприклад лідера. І зробити висновки щодо ставлення до нього інших учасників групи.

Методика була створена Т. Лірі, Р. Лефоржем, Р. Сазеком у 1954 році і призначена для вивчення уявлень суб'єкта про себе та власне ідеальне «Я», а також для дослідження взаємин у малих групах. За допомогою неї виявляється переважаючий тип ставлення до людей у самооцінці та взаємооцінці.

При вивченні міжособистісних стосунків найчастіше виділяють два чинники: домінування-підпорядкування і товарицькість-агресивність. Саме ці фактори визначають загальне враження про людину в процесах міжособистісного сприйняття. Вони були названі М. Аргайлом одним із головних компонентів аналізу стилю міжособистісної поведінки і за змістом можуть бути співвіднесені з двома з трьох основних осей семантичного диференціалу К. Осгуда: оціночною та владною.

У багаторічному дослідженні, проведеному американськими психологами під керівництвом Б. Бейлза, поведінка члена групи оцінюється за двома змінними, аналіз яких проводиться у тривимірному просторі, утвореному трьома осями: домінування-субординація, дружелюбність-агресивність, емоційність-аналітичність.

Для представлення основних соціальних орієнтацій Т. Лірі створив символічну схему у вигляді кола, яке розділив на сектори. У цьому колі по горизонтальній і вертикальній осях позначені чотири орієнтації: домінування-покірність, дружелюбність-ворожість. У свою чергу, представлені сектори поділяються на вісім, що відповідає більш приватним відносинам. Для ще більш тонкого опису коло ділиться на 16 секторів, але частіше використовуються октанти, певним чином орієнтовані на дві головні осі.

Схема Т. Лірі заснована на припущенні, що чим ближче результати випробуваного до центра кола, тим сильніший зв'язок між цими двома змінними. Сума балів для кожної орієнтації перетворюється на індекс, де домінують вертикальна (домінування-підпорядкування) і горизонтальна (дружелюбність-ворожість) осі. Віддаленість отриманих показників від центру ланцюга свідчить про адаптованість або екстремальність міжособистісної поведінки.

Анкета містить 128 оціночних суджень, у тому числі формується по 16 пунктів у кожному з 8 типів відносин, розташованих за зростанням інтенсивності. Методика побудована в такий спосіб, що судження, створені задля з'ясування якогось виду зв'язків, розташовуються не послідовно, а особливим чином: групуються по 4 і повторюються через однакову кількість визначень. У результаті обробки підраховується кількість відносин кожного типу.

Т. Лірі запропонував використовувати методику для оцінки спостережуваної поведінки людей, тобто поведінки, оціненої іншими («зі сторони»), для самооцінки, оцінки близьких людей, для опису ідеального «Я». Відповідно до цих діагностичних рівнів інструкції щодо відповіді

змінюються. Різні напрямки діагностики дозволяють визначити тип особистості, а також зіставити дані за окремими аспектами. Наприклад, «соціальне «Я», «справжнє «Я»», «мої партнери» тощо.

Методика може бути представлена респонденту або у вигляді списку (за алфавітом або у довільному порядку), або на окремих картках. Його просять вказати ті твердження, які відповідають його уявленням про себе, пов'язані з іншою людиною або його ідеалом.

Як об'єкт впливу маніпуляції на курсантів наша мета полягає в тому, щоб дослідити тип викладання самим викладачем. Педагог - менеджер, тому ми використовуємо психодіагностичний опитувальник **«Визначення стилю управління керівника за допомогою самооцінки»**. Специфіка даної методики у тому, що дозволяє визначити стилі лідерства не експертним шляхом, а у вигляді самооцінки. Друга її відмінність у тому, що вона дозволяє виявити як провідний стиль керівництва, а й ступінь виразності кожного із трьох класичних стилів лідерства (викладання) - авторитарного, демократичного і ліберального.

Нами було розроблено **анкету** для визначення типу маніпуляцій курсантів спираючись на теорію В. Шейнова (Додаток А). Анкета містить 6 блоків по 3 твердження. За допомогою цієї методики ми отримали результати стосовно мішені впливу, а також специфіку стратегій під час маніпуляції курсантами. Отже, нами було виділено: перший тип – як мішені впливу використовуються особистісні властивості та якості викладачів, які педагогами розглядаються як позитивні: довірливість, доброзичливість, чуйність тощо. Другий тип: об'єктом впливу на викладачів є їх потреба в самоствердженні та позитивних емоціях. Третій тип: метою дій є нездатність деяких викладачів протистояти психологічному тиску. Четвертий тип: метою дії є конформізм деяких педагогів. П'ятий тип: мета дії – професійні установки викладачів. Шостий тип: метою дії є корисливі мотиви деяких педагогів.

Отже, загалом емпіричне дослідження складається з 4 методик. Дві з них мали призначення для педагогів, які визначають вид маніпулювання курсантами.

2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження

На підставі результатів кореляційної матриці ми побачили наступне: на демократичний стиль викладання курсанти використовують 3 - тю мішень впливу ($r=0,56$ при $p<0,001$). Це говорить про те, що демократичний стиль викладання зумовлює маніпулятивний вплив на мішень № 3 - нездатність деяких викладачів протистояти психологічному тиску

Цікавим фактом при авторитарному стилі викладання є те, що курсанти частіше використовують мішень під № 6, яке вказує на корисливі мотиви деяких педагогів ($r=0,54$ при $p<0,003$) Зворотній зв'язок існує між стилем викладання – авторитарним і мішенню № 3 ($r= - 0,56$ при $p<0,005$). Отже, чим більше проявляється авторитарний стиль викладача, тим менше курсанти використовують маніпулятивний прийом № 3 (психологічний тиск зі сторони курсантів).

Також стало відомо, що чим вищі вікові показники, тим кращий досвід роботи, що впливає на результативність педагогічної діяльності ($r=0,79$ при $p<0,000$).

Всі зв'язки є значимі в дослідженні особливості застосування маніпулятивних технік курсантами, про що свідчить $p<0,02$ (рис.2.1).

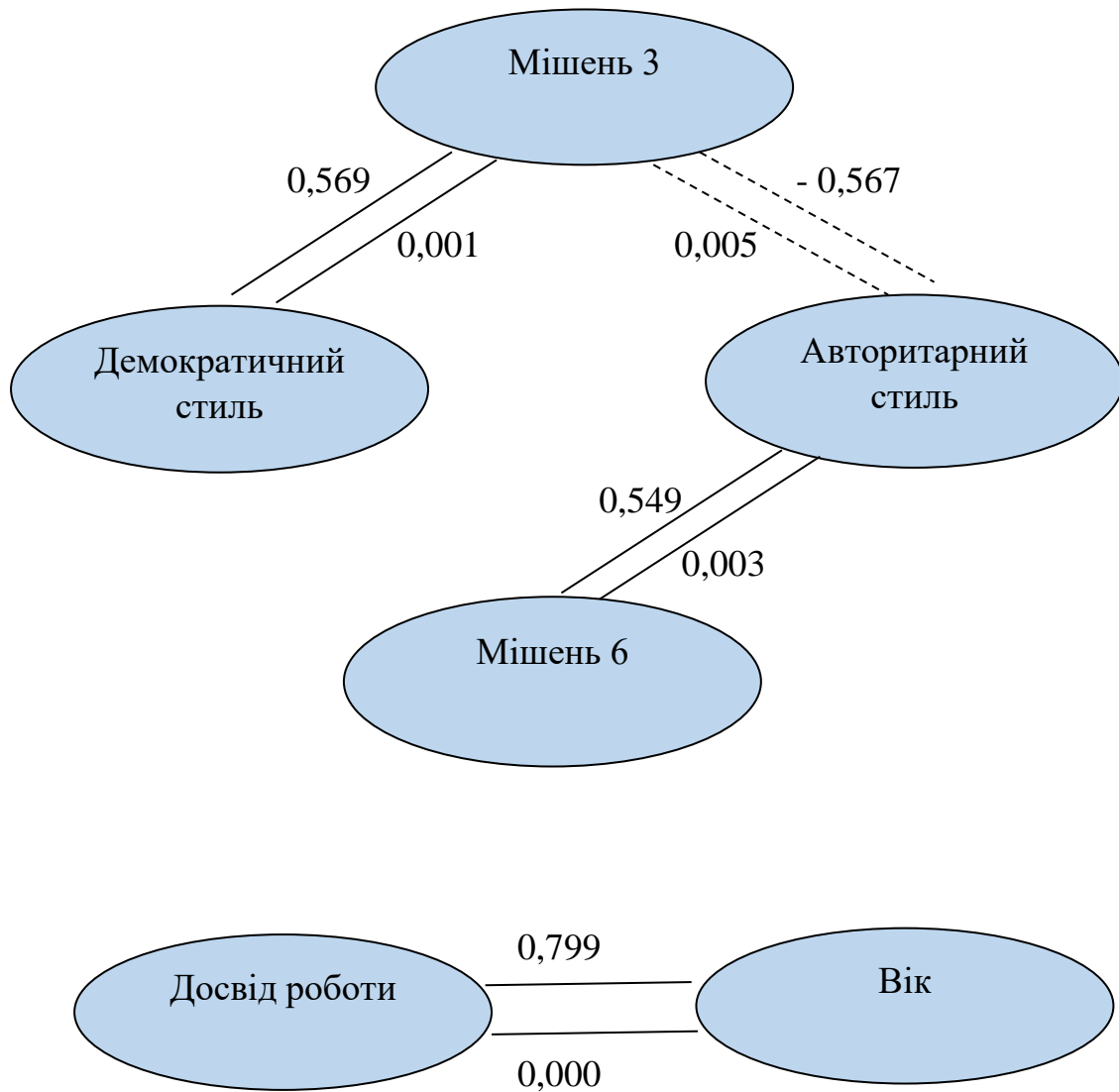


Рис.2.1 Кореляційна плеяда результатів за вибіркою «Викладачі»

З вищевикладеного випливає: якщо стиль керівництва авторитарний, він проявляється у самовпевненості, упертості, критиці відстаючих та нездатних підлеглих. У ньому відображаються вимогливість і наполегливість прагнення впливати на колектив силою команди та примусу, цілеспрямованість та егоїзм, поверхнєве ставлення до прохань підлеглих, небажання дослухатися до пропозицій.

Прагнення до одноосібності, непохитність і рішучість думок, енергійність і жорсткість у вимогах, невміння рахуватися з ініціативою підлеглих і надавати їм самостійність, надмірна різкість і необ'єктивність в оцінках, зловживання покаранням.

Отже, цей стиль залежатиме від мети, яку мають курсанти-маніпулятори, а саме маніпулювання корисливими мотивами деяких викладачів. Адже лише цей прийом пом'якшить стосунки. Однак ми не можемо встановити, чи цей тип (авторитарний) викликав такі маніпулятивні дії, чи дії здобувачів вищої освіти змусили педагога зайняти оборонну позицію. Однак, ми не дійшли того висновку, що мішенню буде ліберальний тип.

Як з'ясувалося, ліберал дуже рідко з'являється в педагогічному колективі, і ми вважаємо це позитивним, оскільки для нього характерні переважно повна байдужість до інтересів колективу, небажання брати відповідальність і приймати складні рішення, невимогливість, підвищена сугестивність і слабкість волі, безпринципність, безцільність діяльності. конкретні плани, потурання, флірт. А це суперечить моральному кодексу викладачів.

Проте, при не значному прояві демократичного стилю, що характеризує велику довіру до колективу, можливі випадки маніпуляції з допомогою нездатності педагогів протистояти психологічному тиску.

Що стосується авторитарного типу викладання, то він зберігає авторитет серед студентів та не допускає психологічного тиску чи впливу. Цей тип виправданий у критичних ситуаціях, які виникають у процесі навчання та взаємодії викладачів та курсантів.

Отримані кореляційні зв'язки зображено на рис. 2.2.

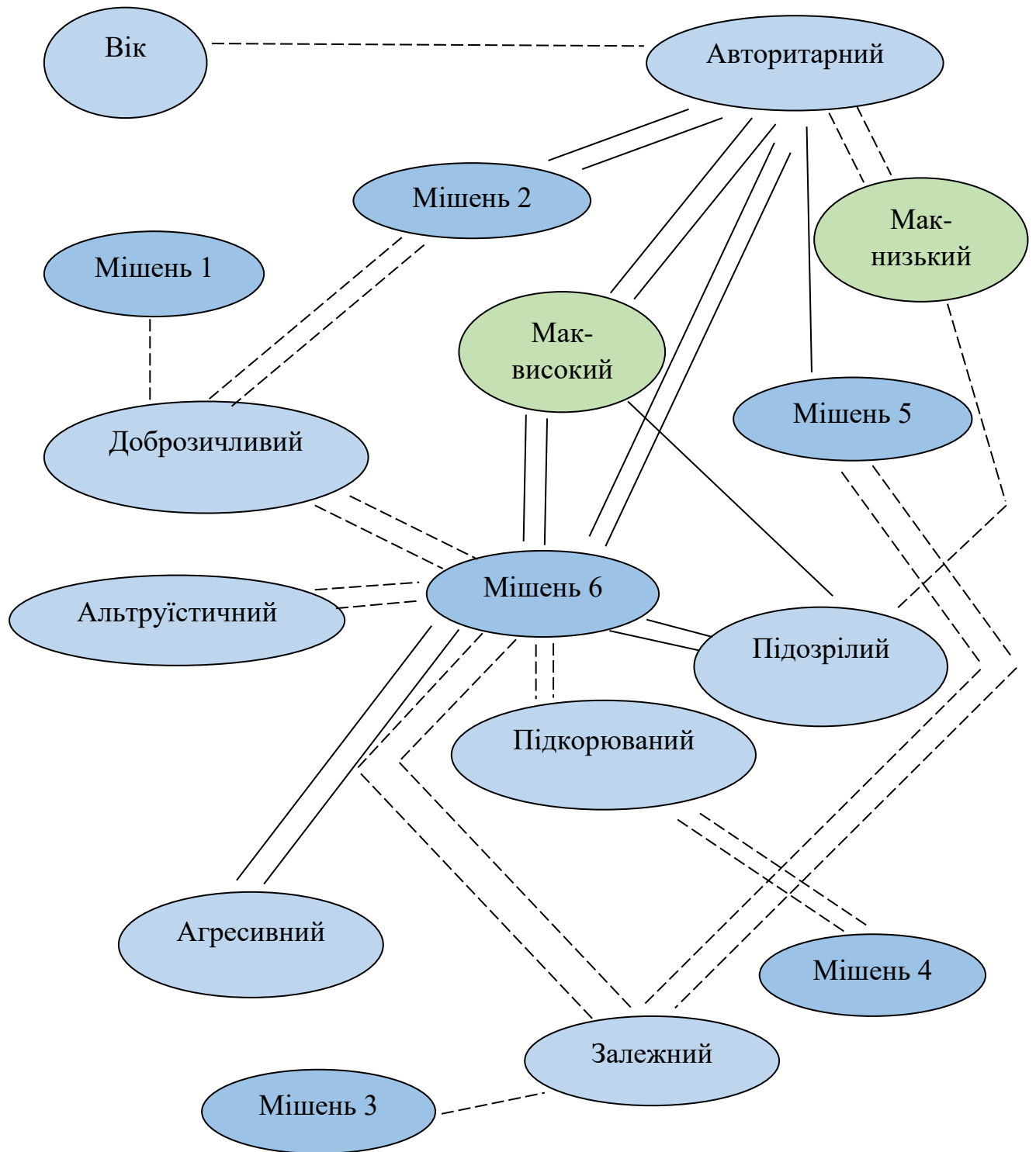
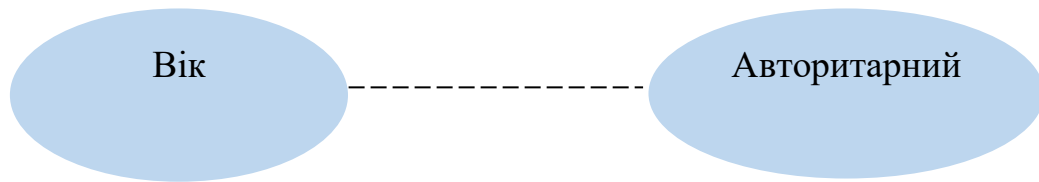
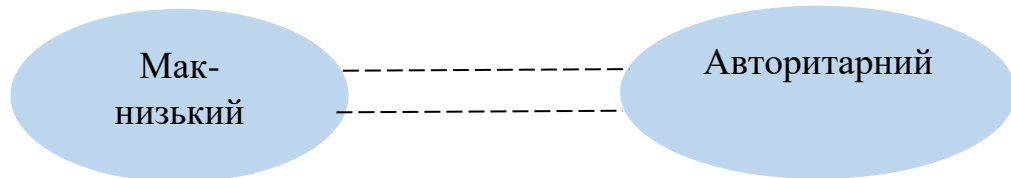


Рис.2.2. Кореляційна плеяда результатів вибірки «Курсанти»

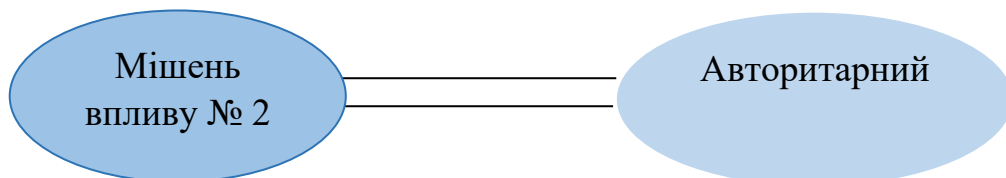
У результаті статистичної обробки вибірки «Курсанти», ми побачили такі зворотні кореляційні зв'язки, що чим старше за віковою категорією, тим менше цей тип міжособистісних стосунків проявляється як авторитарний ($r = -0,33$ при $p < 0,028$) (рис. 2.2).



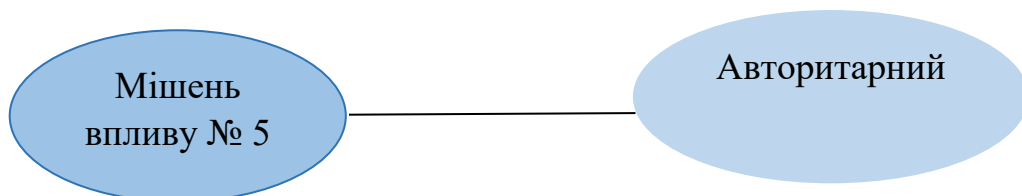
Відомо, що нижчий рівень за шкалою макіавеллізму (схильність до маніпуляцій), тим вищий показник авторитарного стилю міжособистісних відносин ($r = -0,55$ при $p < 0,000$).



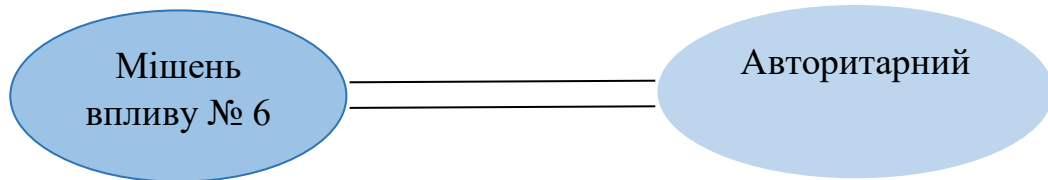
Прямими зв'язками за шкалою авторитарного типу міжособистісних відносин є зв'язки з об'єктом впливу № 2 (потреба у самоствердженні та позитивних емоціях) ($r = 0,43$ при $p < 0,003$). Тобто чим яскравіше у курсантів виражений авторитарний тип відносин, тим частіше вони використовуватимуть мішень - потребу в самоствердженні та позитивних емоціях викладача.



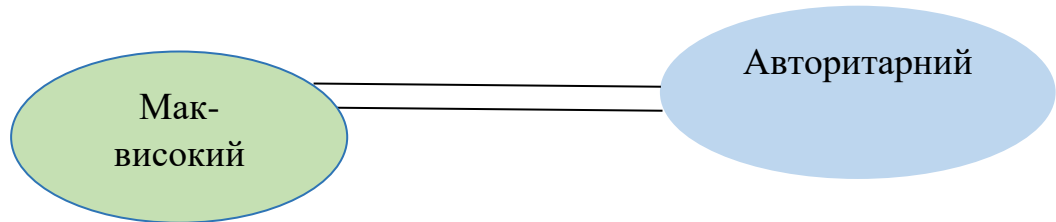
Стало відомо, що чим вищий показник авторитарності у спілкуванні курсанта, тим більше він впливатиме на ціль № 5 – професійні установки викладача ($r = 0,35$ при $p < 0,012$).



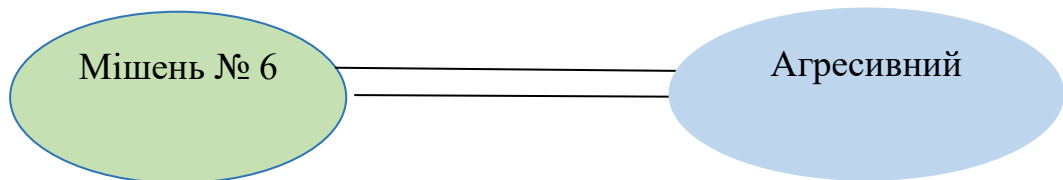
Цікавий факт показує наступний зв'язок авторитарного типу взаємодії з цільовим № 6 - егоїстичних установок деяких педагогів ($r = 0,55$ при $p < 0,000$).



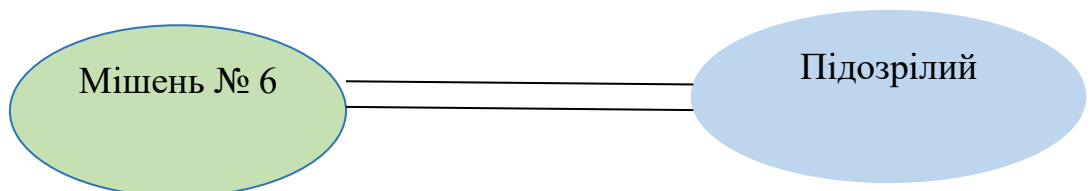
Констатуємо, що чим вищий рівень за Мак-шкалою, тим більш виражений авторитарний тип міжособистісних стосунків ($r=0,63$ при $p<0,000$).



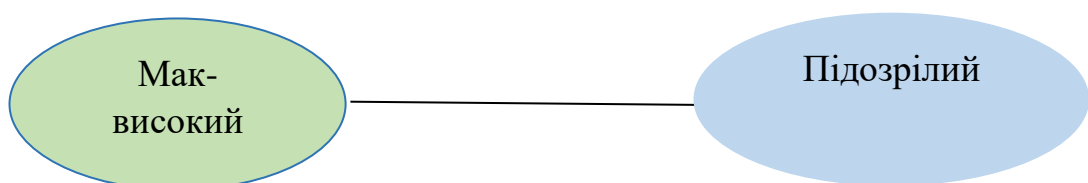
Відомо: якщо домінує агресивний тип взаємостосунків в середовищі курсантів, то буде вплив спрямовано на мішень під № 6 ($r=0,39$ при $p<0,009$). Тобто, швидше за все, курсант із агресивним типом міжособистісної взаємодії використовуватиме мету № 6 (корисливі мотиви деяких викладачів).



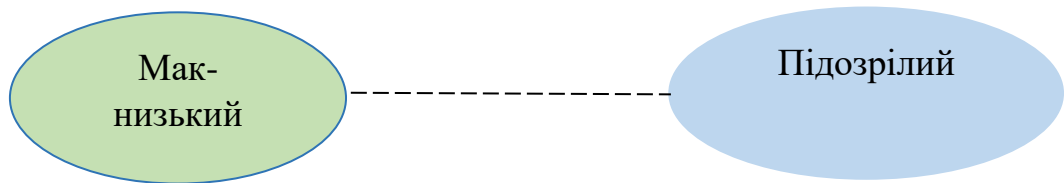
Результати кореляції вказують на зв'язок між типом підозрілий та мішенню під № 6 ($r=0,37$ при $p<0,009$). Тобто наскільки яскравіше цей тип виражений, на стільки частіше курсант буде використовувати ціль з егоїстичні мотиви деяких викладачів.



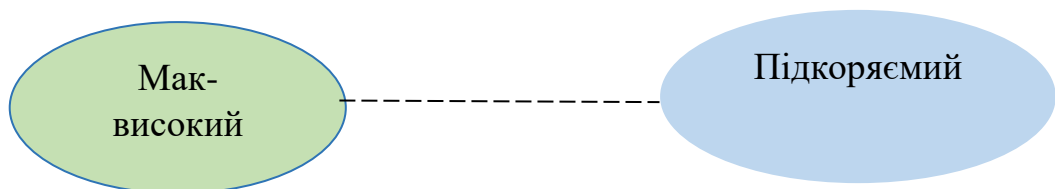
Чим більший підозрілий тип, тим більше буде схильність до макіавеллізму (високий показник за шкалою МАК) ($r=0,36$ при $p<0,016$).



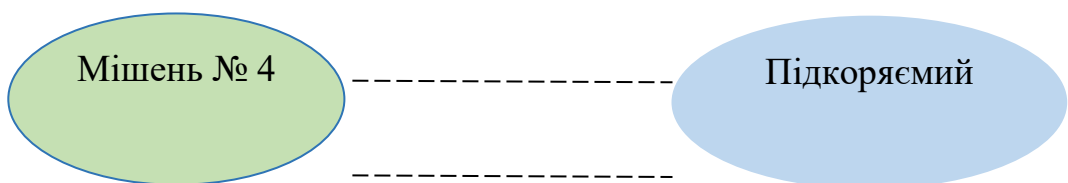
Наступний зв'язок пояснює, що чим вищий індекс підозрілості, тим менша ймовірність низьких показників за шкалою Мак ($r = -0,29$ при $p < 0,048$). Тобто, так чи інакше такий тип як підозрілий корелює з макіавеллізмом. У першому випадку безпосередньо, у другому – навпаки. Тому ми стверджуємо той факт, що низький результат за максимальною шкалою неможливий, оскільки переважає підозрілість особистість, яка змушує вас використати маніпуляцію.



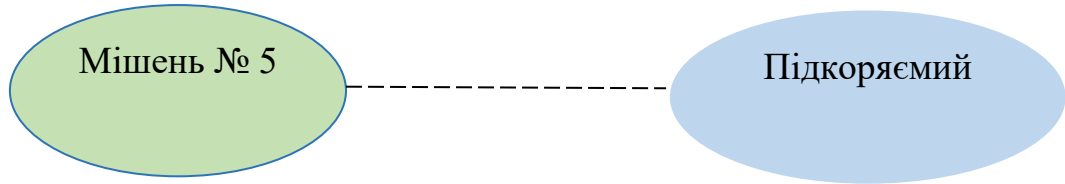
Ми можемо спостерігати лише зворотні кореляції типу - підкоряємий. Отже, чим вищий показник по даному типу, тим нижчий показник високої Мак-шкали ($r = -0,30$ при $p < 0,037$). Тобто, такий тип, як підкоряємий, не має схильності до використання маніпулятивних технік в процесі взаємодії (макіавеллізму).



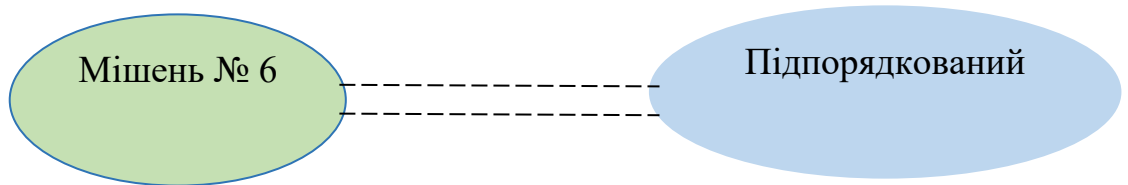
У результаті опрацювання бачимо: чим вищий показник по типу підкоряємості, тим менше використовується мішень під № 4 (конформність деяких педагогів) ($r = -0,40$ при $p < 0,005$).



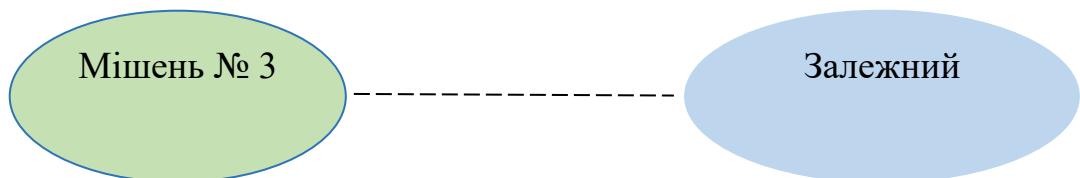
Отже, можемо зробити наступні висновки: що чим вищий показник по типу підпорядкованості, тим менше використовується мішень під № 5 (професійні установки педагогів) ($r = -0,34$ при $p < 0,017$).



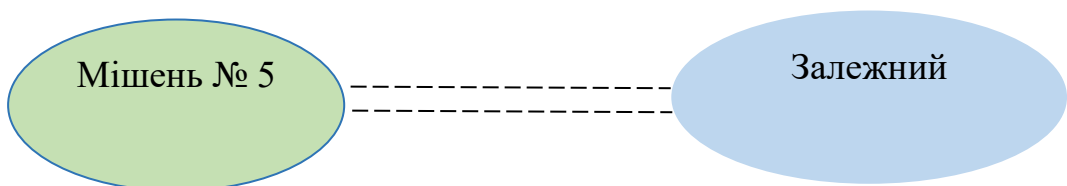
Встановимо, що вище індекс покірності, тим менше використовується мішень під № 6 (корисливі мотиви деяких педагогів) ($r = -0,72$ при $p < 0,000$). Таким чином, ми бачимо, що тип «Підпорядкований» негативно корелює з маніпуляцією та використанням будь-яких маніпулятивних технік. Тому можна сміливо сказати, що вказаний тип міжособистісних стосунків не є маніпулятивним.



Такі ж результати було отримано і для типу «Залежний». Чим більше проявляється даний тип взаємодії, тим менше він використовує мішень під № 3 – нездатність деяких педагогів протистояти тиску ($r = -0,29$ при $p < 0,048$).

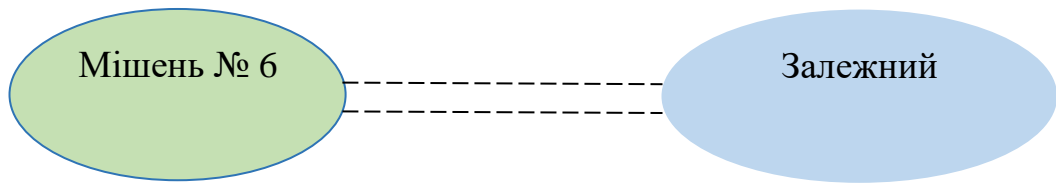


Отже, чим більше виражений залежний тип в процесі міжособистісної взаємодії, тим менше буде використовуватися мішень під № 5 – професійні установки педагогів ($r = -0,40$ при $p < 0,006$).

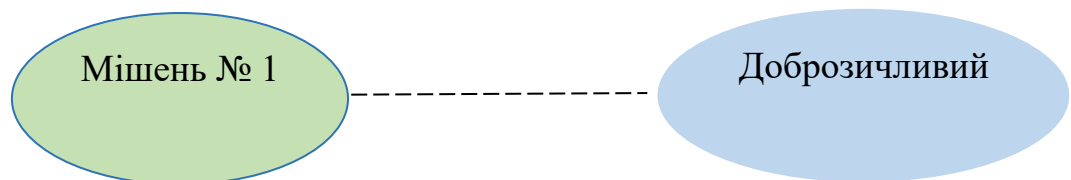


Ми бачимо, що чим вище показник залежного типу, тим менше курсанти будуть використовувати мішень під № 6 (корисливі мотиви деяких

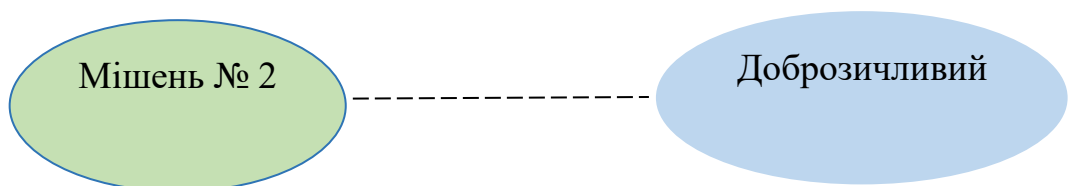
педагогів) ($r = -0,73$ при $p < 0,000$).



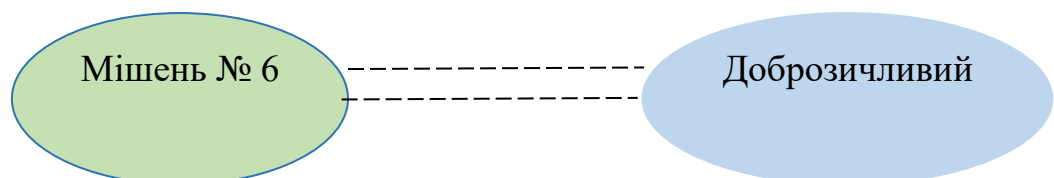
Для типу «Доброзичливий» виявлені лише зворотні зв'язки з маніпуляцією. Отже, чим вищий показник даного типу міжособистісної взаємодії, тим менше буде проявлятися маніпуляція з боку курсантів викладачами, а саме мішень під № 1, яка спрямована на маніпулювання позитивними особистісними якостями педагогів (довірою, добротою тощо), ($r = -0,27$ при $p < 0,039$).



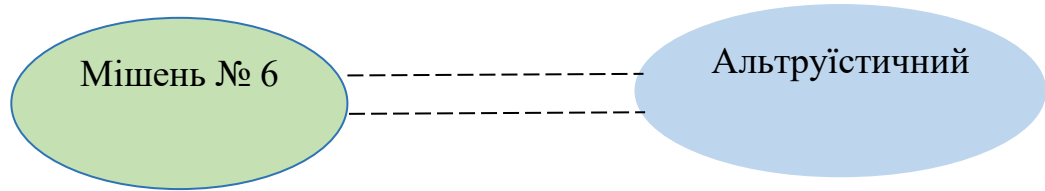
Стало відомо, що вище показник доброзичливого типу міжособистісних відносин, тим менше маніпулювання виявлятиметься за допомогою мішені під № 2 (потреба педагогів у самоствердженні) ($r = -0,29$ при $p < 0,045$).



Якщо у курсанта переважає доброзичливий тип, то маніпулятивні дії щодо мішені № 6 (корисливі мотиви деяких педагогів) менш поширені ($r = -0,47$ при $p < 0,000$). Тому ми констатуємо той факт, що такий позитивний тип відносини, як доброзичливе, негативно корелює з усіма маніпулятивними прийомами стосовно викладачів. Цей тип не схильний до маніпуляцій.



«Альтруїстичний» тип обернено корелює з мішенню під № 6 ($r = -0,38$ при $p < 0,006$). Тобто, такі особистості не мають схильності до маніпулювання, а саме за допомогою корисливих мотивів педагогів.



Щодо високих показників за шкалою макіавеллізму, то виявлено сильний зв'язок з маніпуляцією з використанням мішені під № 6, що вказує на корисливі мотиви деяких педагогів, про що свідчать дані кореляційного аналізу $r = 0,36$ при $p < 0,013$).



Отже, констатуємо, що такий негативний тип міжособистісних стосунків, як авторитарний, асоціюється майже з усіма маніпулятивними техніками, зокрема: з мішенями під № 2, 5 та 6. Він також позитивно корелює з високим балом за Мак-шкалою. А це свідчить про вміння викладачів маніпулювати саме впливаючи на мішені такі, як: потреба педагогів у самоствердженні та позитивних емоціях; спрямовані на професійні установки; егоїстичні мотиви викладачів.

Також агресивний тип взаємодії має кореляцію з мішенню під № 6, агресивний тип діє саме на корисливі мотиви деяких педагогів.

Ми констатуємо, що високий показник Мак-шкали має прямий зв'язок із мішенню № 6, тобто люди, які мають високий результат маніпуляції використовують саме мішень під № 6.

Особи, з підозрілим типом міжособистісних стосунків також є маніпуляторами, оскільки про це свідчить високий показник по Мак-шкалі і прямий зв'язок з мішенню під № 6, в основі якої також лежать корисливі мотиви деяких педагогів.

І ми можемо спостерігати зворотній зв'язок з такими типами, як: підкорений, залежний, дружній та альтруїстичний та негативну кореляцію з усіма типами маніпулятивних технік, зокрема за допомогою мішеней під № 6, 5, 4, 3, 2, 1 (рис.2.2).

Отже, в процесі обробки результатів стало відомо, що передбачувані позитивні типи міжособистісної взаємодії не є маніпуляторами – вони доброзичливі та альтруїстичні. Ми також припустили, що існують очевидні маніпулятивні типи взаємодії: агресивний, егоїстичний і авторитарний.

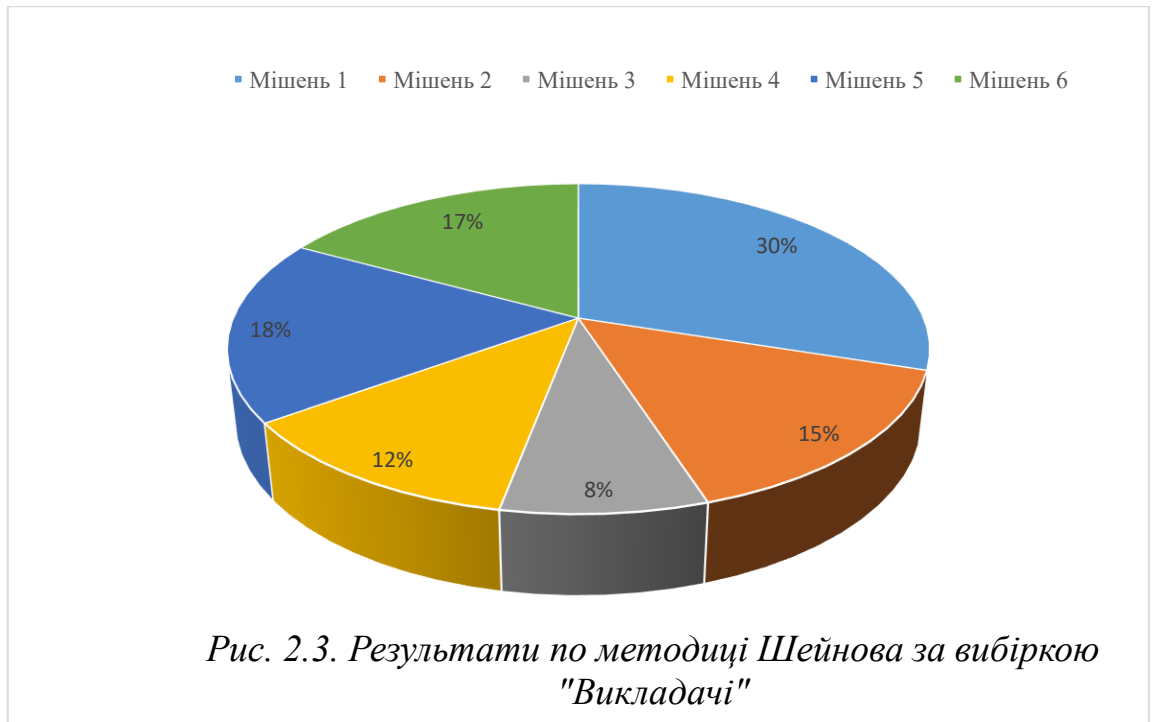
Також, ми побачили, що і агресивний, і авторитарний типи виявилися маніпуляторами, а результатів щодо егоїстичного типу не було. На підставі цього ми припускаємо, що егоїстичний тип не розкрив своїх здібностей, чи настільки зосереджений у собі, що це справді не маніпулятор. Стало відомо, що абсолютна честь

Стало відомо, що абсолютно чесні види взаємодії, це є підкорюваний та залежний. Але це не дуже добре, адже відомо, що такі типи найчастіше потерпають від маніпулятивних впливів.

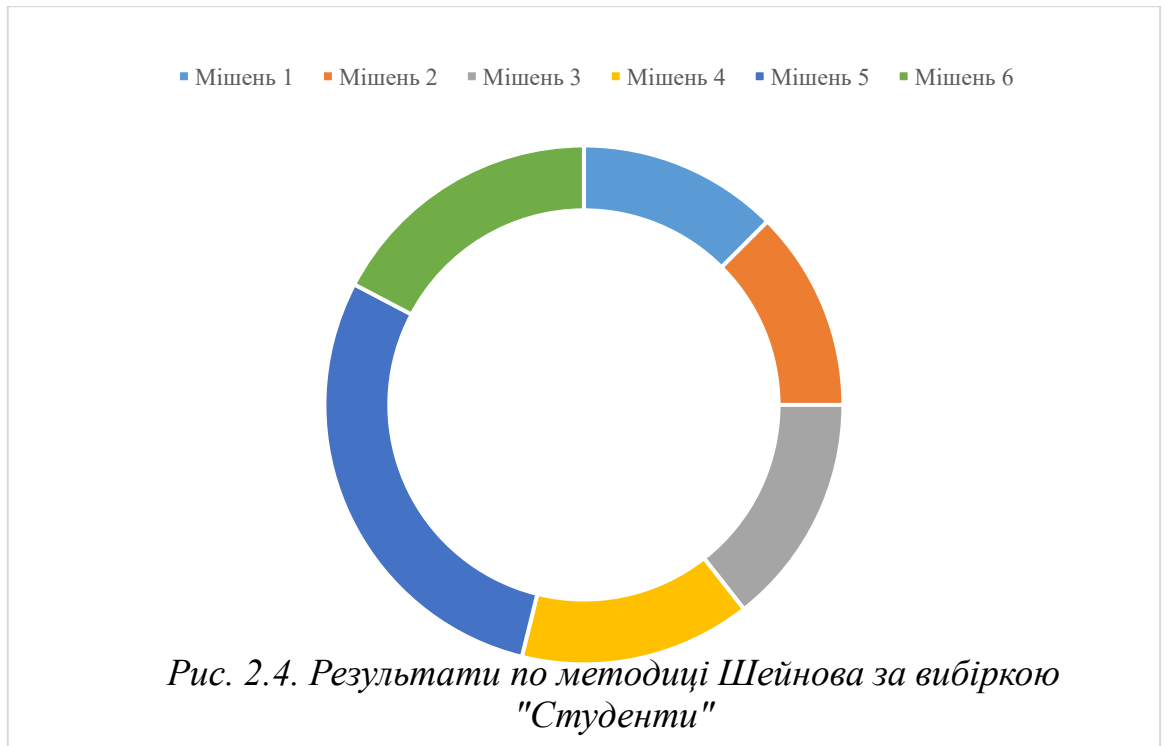
Цікавий і той факт, що вік негативно корелює з авторитарним типом, тобто, чим старшою стає людина, тим більше вона усвідомлює цінність рівноправних стосунків.

Однак, виникли такі факти, на які не очікували. Наприклад: підозрілий тип виявився маніпулятором, напевно від того, що він настільки підозрює всіх довкола, що нікому не довіряє, і тим самим дозволив собі внутрішньо стати маніпулятором.

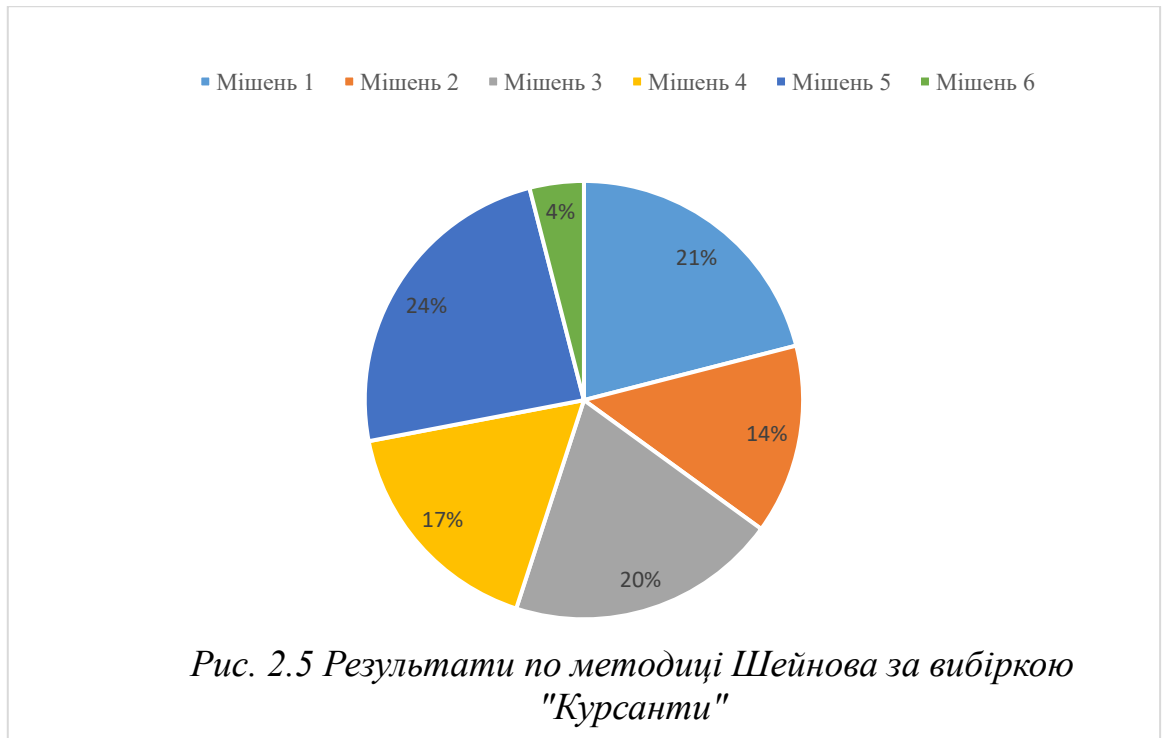
Але є й інший бік, а саме маніпуляції, які він використав і викликали в нього підозри, адже кажуть, що всі судять з його вчинків, і тому йому не довіряють, бо він сам використовує маніпулятивні прийоми та стратегії поведінки.



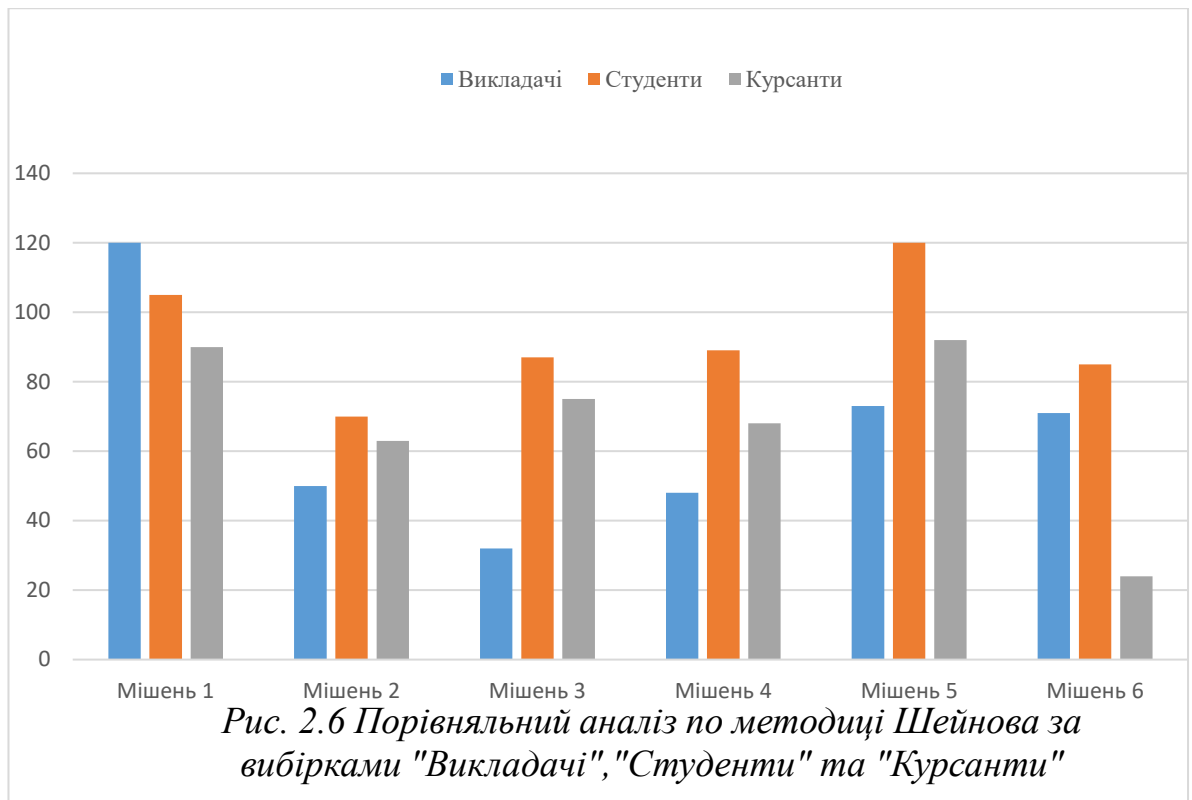
Інтерпретувати цю діаграму можна так: згідно з результатами опитування викладачів, курсанти найчастіше користуються мішенню № 1-30% - маніпулювання позитивними особистісними якостями – довірливістю, добротою та чесністю. Таким чином, мішень впливу під № 5, що становить 18%, використовує професійне ставлення педагогів. Маніпуляція з корисливих мотивів деяких викладачів (№ 6) становить 17%. Мета мішені під № 2 – 15% та маніпулює потребою викладача у самоствердженні. На 5 місці маніпуляція під № 4 на конформність деяких педагогів, яка становить 12%. Останнє місце займає маніпуляція під № 3 на нездатності деяких викладачів протистояти тиску – лише 8% (див. рис. 2.3).



Отже, за результатами опитування студентів бачимо, що вони дали більші показники своїх маніпуляцій, ніж заявляли викладачі. Найбільше маніпулювання відбувається за допомогою мішені під № 5 – 30 % (про професійні настрої викладачів), на другому місці – мішень під № 6 – 18 % (зачіпає егоїстичні мотиви деяких педагогів). Мішені впливу під № 3 та № 4 зайняли однаковий рівень, вони отримали по 15 % (конформізм та невміння деяких викладачів протистояти тиску). Останнє місце займає мішень під № 2, маніпулюючи потребою самоствердження частини педагогів – 9% (рис.2.4).



По оцінці отриманих результатів, бачимо значну різницю курсантів із студентами, де студенти показали нижчі результати по маніпуляціях. Отже, найчастіше використовують курсанти, мішень під № 5 (24 %) - дія на професійні установки викладачів. Друге місце посідає мішень під № 1 (21 %), що маніпулює позитивними особистими якостями викладачів (доброта і чесність), мішень під № 3 (20 %) посідає третє місце, що маніпулює нездатністю деяких викладачів протистояти тиску. Далі, четвертім місцем, мішень № 4 (17 %) маніпулює конформізмом викладачів. Мішень під № 2 (14 %) маніпулює потребою в самоствердженні і в позитивних емоціях. На останньому місці знаходиться мішень під № 6 (4 %), що маніпулює корисливими мотивами деяких викладачів (Рис.2.5).



Отже, можна сказати, що ми лише частково дійшли висновку, що основним орієнтиром (мішенню) будуть позитивні якості викладачів. Це підтвердилося лише з результатів педагогів, але оскільки ми маємо 3 вибірки, наші припущення підтвердилися частково.

Вибірка «Курсанти» виявила інші результати - це маніпуляція професійними установками викладачів. Так, на підставі гістограми можна помітити таку закономірність, що викладачі дають найнижчі результати, і це можна пояснити тим, що вони можуть не до кінця підозрювати маніпулятивну практику своїх здобувачів вищої освіти. Або не всі маніпулятивні методи вважаються маніпуляцією.

Інший варіант – досвідчені викладачі, звісно, не помічають ці дрібні помилки, якщо бачать позитивний потенціал у навчальному процесі. Можна сказати, що педагоги завжди проникливі, а це в свою чергу дозволяє кожному студенту (курсанту) вирішувати, як він буде взаємодіяти з викладачем.

Що стосується порівняння студентів та курсантів, то тут різниця разюча, оскільки за всіма показниками маніпулювання студенти

маніпулюють частіше і в більшому масштабі. І пояснити це можна лише одним – вони студенти, і лише на якийсь час стають мікроелементом у живому організмі чи сім'ї – під назвою «Академія», а тому можуть дозволити собі частіше використовувати маніпулятивні техніки та стратегії поведінки..

Натомість, курсанти звикають до стін навчального закладу, як до свого особистого дому, адже тут вони проводять більшу частину часу та беруть активну участь у всіх процесах навчання. Тому для кожного з них важливе доброзичливе ставлення наставників. Але, на жаль, ми не можемо констатувати відсутність цих маніпуляцій взагалі, але, як ми знаємо, вони не завжди робляться з внутрішнього схвалення або свідомо.

2.3. Психолого-педагогічні рекомендації для осіб, які потерпають від маніпулятивного впливу

Знання універсальної схеми прихованого контролю дозволяє побудувати надійний захист від будь-яких актів маніпулятивного впливу. Реалізувати захист можливо через дотримання наведеної нижче універсальної блок-схеми (рис.2.7).

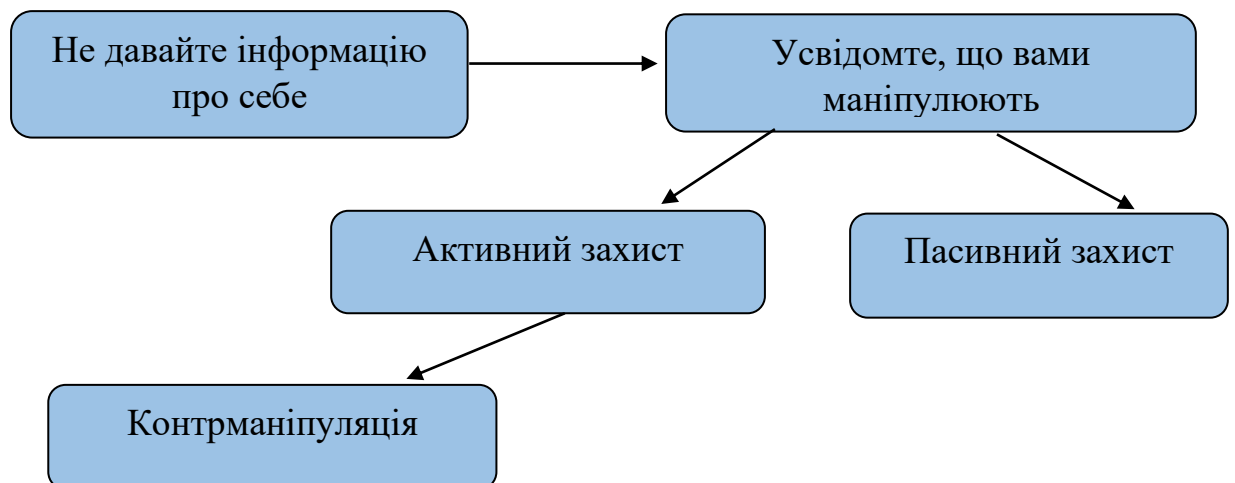


Рис. 2.7 Блок-схема захисту від маніпуляцій

Отже, розглянемо кожен блок - захисту від маніпуляцій докладніше.

По-перше, *не повідомляйте інформацію про себе.*

1. Оскільки першим кроком таємного контролю є отримання інформації про адресата, то зрозуміло, що перш за все необхідно, по-

можливості, не повідомляти ініціатору інформацію про себе.

2. Ввести людину в стан дискомфорту – значить полегшити процес управління ним. Правила етики наказують, навпаки, створити зручність для партнера. Тому ці правила також спрямовані на захист людей від маніпуляцій. Наприклад, рекомендується не акцентувати увагу на помилках партнера, «не помічати» їх. Не приходьте зненацька, без попередження. Входити в житлове приміщення тільки після стуку та отримання дозволу. Не задавайте нав'язливих запитань, не допитуйте, не вимагайте відповідей.

3. Культивована в слов'янській культурі особиста скромність є захистом від маніпуляційного впливу. Скромність – це протилежність хвастощів. Хвастовство ж викликає заздрість і, отже, антипатію. Хвалько - легкий видобуток для маніпуляторів.

4. Скромність не означає невпевненість чи нерішучість, хоча вони часто співіснують. Нерішучу людину можна впізнати за невпевненими висловлюваннями, багатими евфемізмами, які «пом'якшують» його мову. Евфемізми і кваліфікатори різко знижують енергетику мови, роблячи її пробачливою і тому менш переконливою. Те, про що він говорить, створює враження слабкої людини, а слабкі зазвичай стають жертвами маніпуляторів.

5. Людина, яка не може (соромиться) сказати «ні», є легкою здобиччю маніпулятора. Краще іноді помилятися, аніж постійно сумніватися.

6. Ще один захисний прийом – непередбачуваність. Її девіз: «Коли ти непередбачуваний, ти невразливий».

7. Розумні люди намагаються не тільки не демонструвати свої досягнення, а й навіть приховувати їх. Вони щосили скаржаться на відсутність здоров'я, хоча насправді це не є приводом для занепокоєння, вони говорять про важке і погане життя, про маленьку зарплату, про нещастя та поневіряння в сім'ї. Для них все це гра «хіба що навпаки», захист від можливих посягань на те, що їм дорого. Ті, хто користується цим правилом, твердо впевнені у його високій ефективності.

Однак є фактори, які є загальними для всіх. Кожна людина хоче

виглядати привабливо, поводитися гідно, відчувати себе важливою та задовольняти свої потреби. Крім того, кожна людина підвладна шаблонам і стереотипам поведінки. Маніпулятори зазвичай знають ці загальні фактори і можуть спробувати використати їх.

Завдяки цьому міркуванню перший ступінь захисту від маніпуляцій може значно знизити ймовірність потрапляння під прихований контроль, у тому числі маніпулювання, але не виключити його повністю.

По-друге, зрозумійте, що вами маніпулюють.

1. Головна ознака маніпуляції – почуття дискомфорту, внутрішня боротьба: не хочеться щось робити чи говорити, і незручно відмовлятися, інакше «погано виглядатимеш».

2. Порухення етикету. Аналіз ситуацій, пов'язаних із маніпуляцією, показує, що практично щоразу можна виявити порушення ініціатором одного з правил етики. Наприклад, він зв'язується з вами в незручний для вас час. При цьому він може вибачитися, що так, він розуміє, що ти ніколи, але йому знадобиться кілька секунд.

3. Раптові відчуття. Інші ознаки можуть включати раптові відчуття провини або небезпеки. Або ви раптом комусь «винні», або ви залежите від якихось обставин, яких не було до зустрічі з цією людиною.

4. Усвідомлення небезпеки. Цього простого усвідомлення достатньо, щоб взяти себе в руки та захистити себе.

5. Невербальні знаки. Маніпулятори легко можуть робити жести, що говорять про його нещирість, скритність, сумніви, переваги, загрози, зокрема жестикулювати лівою рукою.

6. Вербальні знаки. Аналіз висловлювань маніпуляторів показує наявність у них наступних моментів:

- відповідальність за пропоновану дію повністю лягає на адресата; - «Комісія» адресата перевищує його виграш;
- є елементи прихованого примусу;
- наявність підготовчої преамбули перед ні до чого не зобов'язуючими словами маніпулятора;

- побудова пропозиції передбачає дефіцит часу, відведеного адресату для ухвалення рішення.

По-третє, *пасивний захист*. На відміну від активних методів, при пасивних методах адресат не дає зрозуміти, що він розгадав таємні наміри маніпулятора. А оскільки останні спрямовані проти передбачуваної жертви – адресата, то переказ їх публічності може призвести до конфлікту. Нерозголошення намірів маніпулятора дозволяє м'яко піти від конфлікту, водночас уникнути долі жертви. Сенс пасивного захисту полягає в тому, щоб затримати спонтанні реакції адресата. Несподіванка - важлива перевага маніпулятора. Усі прийоми пасивного захисту «уповільнюють темп» психологічної атаки, даючи час жертві. Щоб подумати про ситуацію. І змушують маніпулятора або розкрити свої плани, або відмовитися від них.

Пасивний захист рекомендується у таких випадках:

- Коли не знаєш, як вчинити.

– Коли не хочеш зіпсувати стосунки з маніпулятором. Пасивний захист може бути реалізований у таких формах.

1. Ніяк не реагувати на слова маніпулятора, мовчати, вдаючи, що не почули, не звернули уваги, не зрозуміли. Зробити це у розмові неважко.

2. Говоріть зовсім про інше.

3. Зробіть вигляд, що ви не зрозуміли, про що мова.

4. Погодитись з пропозицією маніпулятора можна, але зумовлюючи це тим, що ви можете відмовитися, це дозволить вам «відігратися» у майбутньому за бажання.

5. Запитайте ще раз, повторюючи прохання маніпулятора, але з запитальною інтонацією, тим самим вимагаючи продовжити його мову. Це змушує маніпулятора пояснювати своє прохання, що дає адресату час подумати, як вийти із ситуації з мінімальними втратами.

По-четверте, *активний захист*. Досвід показує, що в більшості випадків маніпулятор, наштотхнувшись на пасивний захист, припиняє свої спроби. Адже головна його перевага — швидкість натиску, несподіванка, коли адресат не встигає придумати, як вийти із ситуації.

Повторення посягання маніпулятором, по-перше, дає адресату годину на підготовку найкращої відповіді, а по-друге, висвітлює справжню мету маніпулятора та руйнує уготований для нього розподіл ролей. Але для більш агресивних маніпуляторів існують активні методи захисту.

Головне – їхній психологічний настрій. Маніпулятор зазвичай використовує бажання виглядати гідно. Тому скажіть, наприклад: «Боюсь, ви сильно перебільшуєте мої риси характеру (щедрість, здібності), можливості». Ці слова звільняють від кайданів і відкривають широке поле захисних можливостей.

Застосовувати активний захист необхідно, звичайно, не тоді, коли адресат залежить (службовий, матеріальний, споріднений і т.п.) від маніпулятора. Якщо пасивний захист означає «зупинити агресора», то активний означає викрити його. Річ у тім, що маніпуляція – це генератор конфлікту, оскільки може призвести до конфлікту, а активний захист – це генератор контрконфлікту, який поступається, і навіть перевершує дію маніпулятора. За законом ескалації генератор конфлікту, маніпулятор (відразу чи пізніше) відповість ще сильнішим конфліктом, що зрештою призведе до відкритого конфлікту, в якому залежна сторона зазвичай не зацікавлена.

Крім випадків прямої залежності, існують і перешкоди: виховання, звички дотримуватись певних норм спілкування, зокрема уникати висловлювань, які можуть образити співрозмовника. Вихованій, розумній людині психологічно важче зважитися на активні методи захисту від маніпуляції.

По-п'яте, *контрманіпуляція*. Контрманіпуляція є найсильнішим захистом – це відповідна маніпуляція з боку адресата, яка використовує обставини, створені початковим маніпулятивним впливом ініціатора.

Проведення контрманіпуляції: зробіть вигляд, ніби незрозуміло, що вами маніпулюють, почніть контргру і завершіть її раптовим поворотом ситуації, що вкаже маніпулятору на вашу психологічну перевагу – психологічний удар, що призводить до ураження маніпулятора.

Як захиститися від провокуючих маніпуляцій? У нашому суспільстві існують різні види і мотиви маніпуляції, і якщо ви вмієте добре аналізувати свої емоції, не піддаєтеся на провокації, добре усвідомлюєте свої бажання і цілі, то вплинути на вас буде не так просто.

1) Найкраща зброя проти маніпуляції – усунення об'єкта маніпуляції. Тобто у разі виявлення наданого на вас маніпулятивного впливу, вам слід проаналізувати засоби, за допомогою яких воно здійснюється, а саме мета впливу. Це може бути подарунок, непрохана послуга для вас і т.д.

2) Не піддавайтеся емоціям, які у вас намагається викликати маніпулятор. Частіше люди оперують вашим почуттям провини, невпевненості чи страху здатися поганим в очах оточуючих, але все це лише стимули, які повинні змусити вас щось зробити. Тому не дозволяйте емоціям керувати вами, намагайтеся зберігати внутрішню рівновагу і відчувати спокій. При цьому ведіть розмову тільки на фактах, а не на емоціях, які ви повинні чомусь відчувати. Говоріть по суті, повністю виключаючи будь-які емоції.

3) Не переходити на особистості. Одним із методів маніпуляції є метод виведення людини з рівноваги, про який йшлося у попередньому пункті. Тобто вони намагаються викликати у вас цілу гаму емоцій та почуттів, які ви не зможете контролювати. Це пов'язано з тим, що інша людина починає вас у чомусь звинувачувати, критикувати, принижувати чи ображати. Вони намагаються викликати у вас почуття (агресію) у відповідь, щоб перейшли на емоційний діалог: «Я? І ось ти...». Тут включаються емоції та не враховуються факти, що дозволяє легше маніпулювати вами та підштовхувати робити те, що від вас хочуть.

4) Згадайте власні переконання, бажання та цілі, до яких ви прагнете. Людиною, яка не знає, чого хоче і як ставиться до того чи іншого явища, дуже легко маніпулювати. Далі маніпулятору залишається тільки підказати «жертві», в якому напрямку вона повинна рухатися, щоб отримати довгоочікувану вигоду. Тому, щоб не піддаватися на маніпуляції, ви повинні чітко і чітко розуміти, чого ви хочете, які цілі переслідуєте, а також у чому

ви впевнені на 100%. Тоді будь-яка маніпуляція буде вами помічена, оскільки вона буде суперечити вашим цілям або переконанням. І поки ви впевнені, що ваші цілі правильні і життя вас цілком задовольняє, вами важко маніпулювати.

Існує три основні методи нейтралізації цих та інших способів психологічної маніпуляції у діловому спілкуванні:

- ділове спілкування характеризується тим, що воно носить обов'язковий характер, і тому маніпулятивного впливу неможливо так легко позбутися. Адже в першу чергу ви виконуєте ролі та представляєте інтереси організації, тому вам необхідно озброїтися такими методами нейтралізації, які не зашкодять ні вам, ні вашим завданням, поставленим керівництвом. Тому ми рекомендуємо використовувати такі прийоми.

1. «Поза вухами». Метод передбачає відхід від дискусії, уникнення прямих запитань або зміну теми розмови. Ви можете щось упустити, відволіктися на уявний телефонний дзвінок або порошок потрапити в око. Мета методу – виграти час і уникнути маніпуляцій.

2. «Розставте крапки над і». Пряма заява про те, що опонент намагається вами маніпулювати, із зазначенням його фактичного мотиву. «Скажи прямо, чого ти хочеш? Щоб я розсердився і відмовився від своїх вимог? Суть цього методу в тому, що потрібно прямо сказати, що вас турбує. Або попросити роз'яснення: «Що ти маєш на меті?». «Скажи мені, чого ти хочеш?» - Одне з основних завдань цього виду захисту – зробити таємницю (наміри маніпулятора) очевидною. Захист «крапка над і» знищує сценарій маніпулятора, але практично не шкодить йому. Адресат задоволений тим, що сам не постраждав, а маніпулятор зрозумів, що не досягне своєї мети. Однак деяких маніпуляторів це обурює, тому цей вид активного захисту можна розглядати як генератор конфлікту, хоч і досить слабкий. Напруженість у стосунках може виникнути лише у разі агресивного маніпулятора.

3. «Контрманіпуляція». Використання прийомів маніпулювання для відбиття атаки опонента та змусити його прийняти невігідне для себе

рішення. Така ситуація загрожує різким загостренням відносин і виникненням конфліктів. У ситуації відкритого протистояння, звичайно, виграє той, хто озброєний не лише знаннями, а й умінням застосовувати їх на практиці.

Як протистояти маніпулятивному впливу з боку учнів? Щоб освітній процес був високоефективним, необхідно використовувати ряд рекомендацій щодо нейтралізації спроб маніпулювання з боку студентів.

1. Щоб бути справедливим.
2. Майте професійні пріоритети.
3. Будьте наставником, але вимкніть панбратство.
4. Отримайте авторитет компетентного вчителя.
5. Не відхиляйтеся від своїх адекватних вимог у процесі навчання.
6. Будьте чуйними, але не надто м'якими.
7. Не піддавайтеся на провокації.
8. Вміти знайти контакт із усіма учнями, намагатися це робити.
9. Не дозволяйте парам домінувати, а дозволяйте самовираженню.
10. Керуйте своїми емоціями.
11. Не переходьте на особи.
12. Аналізуйте свої відчуття у процесі взаємодії з учнями.
13. Знаходьте компроміси, але не наслідуйте їх приклад.
14. Будьте об'єктивними у судженнях.
15. Не переносити внутрішні конфлікти в педагогічний процес.
16. Не зловживайте своїм становищем.
17. Уміти вирішувати конфлікти і не бути залученим.
18. Будьте критичними у своїх міркуваннях.
19. Ніколи не очікуйте маніпуляції, але розумійте, що вона існує.
20. Не будьте самі маніпулятором, тому що це викликає зворотний процес.

Важливо, щоб навчальний процес функціонував відповідно до мети і не перетворювався на колапс, в якому беруть участь приховані та відкриті маніпулятори. Щоб забезпечити чистий, професійний і справедливий процес

отримання знань, потрібно знати про це явище, вміти регулювати та аналізувати все, що в ньому відбувається.

Феномен маніпулювання всіма психологами та дослідниками у цій галузі визнається різко негативним, оскільки, коли розумієш, що на тебе таємно впливають, особливо з боку людини, з якою ти тісно спілкуєшся, м'яко кажучи, почувашся ошуканим.

Провівши попередньо теоретичний аналіз окресленої проблеми, ми провели емпіричне дослідження із використання батареї психодіагностичних методик. Нами було розроблено анкету, яка мала 6 блоків мішеней впливу, які використовують в процесі навчання як студенти так і курсанти.

Емпіричною базою дослідження виступила Пенітенціарна академія України, вибіркової груп було три: 1. з числа викладачів – «Викладачі»; 2. з числа курсантів денної форми навчання – «Курсанти»; 3. з числа студентів денної форми навчання – «Студенти». Загальна кількість осіб, які взяли участь склала 75 чоловік.

Кожна категорія була розподілена за статтю: на чоловічу та жіночу. Перша група опитуваних викладачів складалась з 25 осіб, з яких 14 – жінки та 11 – представники чоловічої статі. Вікова періодизація від 25 до 59 років з досвідом роботи від 3 до 27 років.

Друга вибіркова група з числа курсантів денної форми навчання за спеціальностями 081 «Право», 262 «Правоохоронна діяльність» та 053 «Психологія» складалась з 25 осіб серед яких 18 – дівчат та 7 – хлопців віком від 21 до 24 років.

Третя вибіркова група кількісно виглядала як і попередні - 25 осіб, але вона дещо інша, адже це були студенти денної форми навчання за спеціальностями 081 «Право», 262 «Правоохоронна діяльність» та 053 «Психологія». Серед них було 13 – дівчат та 12 – хлопці віком від 20 до 24 років.

На основі отриманих даних, ми дійшли висновку, що курсанти в меншій мірі користуються маніпулятивними техніками та стратегіями поведінки, адже показник по шкалі макіавеллізму у них значно менший ніж у

студентів. Натомість здобувачі вищої освіти, а саме студенти, показали вищий результат по Мак-шкалі, що вказує на яскраво виражений прояв маніпулятивної поведінки.

У результаті статистичної обробки вибірки «Курсанти», ми побачили такі зворотні кореляційні зв'язки, що чим старше за віковою категорією, тим менше цей тип міжособистісних стосунків проявляється як авторитарний ($r = -0,33$ при $p < 0,028$).

ВИСНОВОК

На підставі проведення теоретичного та емпіричного дослідження ми дійшли наступних висновків:

1. На основі теоретичного аналізу зміст поняття «маніпуляція», виділили особливості та складові даного феномену. Ми вважаємо, що процес становлення процесу «маніпулювання» є складним і неоднозначним підходом. Розглянувши це питання глибше, ми виявили, що на початку свого розвитку маніпуляція характеризувалася як допомога і була виключно позитивною. Маніпуляція різко змінила своє забарвлення, коли її об'єктом стали не речі, а люди (їхні емоції, думки чи поведінка). Під маніпуляцією ми розуміємо такий вид впливу на психіку, коли її вміле здійснення призводить до прихованого спонукання до опонента намірів, які не збігаються з його особистими бажаннями. Вже здавна людство почало усвідомлювати масштаби наслідків, адже вміння маніпулювати в руках аморальних осіб могло призвести до багатьох калік особистостей.

Від того, чи вміє маніпулятор використовувати психологічно вразливі позиції людини, залежить ефективність маніпуляції. Можновладці дозволяли собі приховану гру з певними групами чи суспільством.

2. Опрацювавши наукові джерела, ми визначили основні типи маніпуляторів та види маніпуляцій. Визначили, що маніпулятивний вплив на особу здійснюється через контроль її переконань, бажань і емоцій. З цих позицій наукове визначення маніпуляції, сформульовано, як вид навмисного й прихованого психологічного впливу, метою якого є збудження в адресата неусвідомлених і безпідставних для нього переконань, бажань і емоцій. Обман відносимо до категорії маніпуляції переконаннями.

Багато науковців визначають різні типи маніпуляторів спираючись на індивідуально-психологічні особливості особистості, але однією з основних є класифікація Шострома, який виділив 6 типів маніпуляторів, таких як: диктатор, ганчірка, калькулятор, прилипала, хуліган, славний хлопець. Диктатор – демонструє авторитет та владу. Щоб контролювати своїх жертв, він пригнічує їх, звертається до влади. Як різновид Диктатора можуть

виступати Наглядач, Деспот тощо. Що стосується типу – Ганчірка, то частіше виступає у ролі жертви Диктатора і є його повною протилежністю. Ганчірка вчиться вміло поводитися з Диктатором. Такі особи показують свою чутливість і вразливість, забувають, не чують, є пасивними і мовчазними.

Тип - Калькулятор завжди прагне за всяку ціну прорахувати і контролювати все і всіх. Він обманює, вводить в оману, намагається перехитрити і перевірити інших. Прилипала - повна протилежність калькулятору. Він є залежний, шукає турботи і готовий бути обдуреним. Він дозволяє іншим виконувати роботу за нього.

Маніпулятора, типу «хуліган» демонструють агресивність, різкість та недоброзичливість. Вони керують оточуючими за допомогою погроз. І останній тип – «славний хлопець» – виявляє привітність, турботу, уважність. Він просто «вбиває» своєю добротою.

Як правило, маніпулятор є одним із зазначених вище типів або їх комбінацією. Але виникає справедливе запитання, що спонукає людей носити маску та поводитися певним чином.

3. Проведено емпіричне дослідження щодо визначення основних методів маніпулятивного впливу серед курсантів в процесі навчання. Нами було розроблено анкету для визначення типу маніпуляцій курсантів спираючись на теорію В. Шейнова. Анкета містить 6 блоків по 3 твердження. За допомогою цієї методики ми отримали результати стосовно мішені впливу, а також специфіку стратегій під час маніпуляції курсантами.

Отже, нами було виділено: перший тип – як мішені впливу використовуються особистісні властивості та якості викладачів, які педагогами розглядаються як позитивні: довірливість, доброзичливість, чуйність тощо. Другий тип: об'єктом впливу на викладачів є їх потреба в самоствердженні та позитивних емоціях. Третій тип: метою дій є нездатність деяких викладачів протистояти психологічному тиску. Четвертий тип: метою дії є конформізм деяких педагогів. П'ятий тип: мета дії – професійні

установки викладачів. Шостий тип: метою дії є корисливі мотиви деяких педагогів.

Виявлено, що маніпуляція в курсантському середовищі небезпечна тим, що самі маніпулятори формують негативні тенденції у спілкуванні та набувають здатності надавати маніпулятивну дію. Це є неприйнятним для суспільства, і особливо якщо говорити про педагогічний процес, де зміцнюються моделі поведінки, процеси навчання та консолідація знань суспільства в цілому. Ось чому так важливо зрозуміти це явище з боку самих новонавчених маніпуляторів, а також викладачам важливо викоринити ці навички. Адже курсант або студент, вступаючи у новий етап життя, знімаючи нові ролі, може неправильно розуміти своє становище у суспільстві, або ця модель може бути для нього прийнятною.

Нашим завданням було дослідити, чи існує маніпуляція в освітньому середовищі, особливо чи використовують курсанти маніпулятивні техніки. Ми обрали площину викладач-студент-курсант, а тому вибірка була поділена на три групи: викладачі, студенти та курсанти.

Вивчивши теоретично процес маніпулювання, ми з'ясували, що обов'язковим компонентом має бути мішень впливу, тому нами була складена відповідна анкета, в якій описано 6 типів мішеней, які використовують студенти та курсанти щодо педагогів. Крім того, ми хотіли з'ясувати прихований потенціал маніпулятора через міжособистісну взаємодію.

В магістерській роботі було встановлено, що передбачувані позитивні типи міжособистісної взаємодії є маніпуляторами - вони доброзичливі і альтруїстичні. Також ми хотіли побачити, чи існують явні маніпулятивні типи взаємодії: агресивна, егоїстична та авторитарна. Ми частково це побачили, адже і агресивний, і авторитарний типи виявилися маніпуляторами, а егоїстичний тип не розкрив своїх здібностей, чи настільки зосереджений у собі. що це справді не маніпулятори.

Що стосується порівняння студентів та курсантів, то тут помітна разюча різниця за всіма показниками маніпуляції, студенти маніпулюють

частіше і масштабніше.

Нами було використано психодіагностичну методику на визначення стилів керівництва серед викладачів. За результатами опитування ми побачили, що науково-педагогічні працівники, які керуються у своїй професійній діяльності авторитарним стилем, більш схильні до використання маніпулятивних технік та стратегій поведінки. Чим яскравіше виражений авторитарний тип стосунків курсанта, тим частіше він буде використовувати таку мішень, як потреба в самоствердженні.

По типу «Доброзичливий» виявили тільки обернені зв'язки з маніпулюванням. Отже, чим вищий показник доброзичливого типу міжособистісних стосунків, тим менше будуть проявлятися маніпуляції з боку курсантів та студентів на викладачів, а саме – маніпулювання позитивними особистісними якостями викладачів (довіра, доброта тощо).

Отже, констатуємо той факт, що такі негативні типи міжособистісних стосунків як авторитарний має зв'язок з практично усіма маніпулятивними техніками. Також позитивно корелює з високим проявами маніпуляції. А це свідчить про здатність до маніпуляції викладачами, саме з впливом на мішені: потреба викладачів в самоствердженні і в позитивних емоціях; на професійні установки ; корисливі мотиви деяких викладачів тощо.

Також, ми помітити таку закономірність, що викладачі не до кінця підозрюють маніпулятивну практику своїх курсантів або студентів. Можливо не всі маніпулятивні методи вважають маніпуляціями. Ще один варіант – досвідчені викладачі, звісно намагаються не звертати уваги на незначні недоліки в поведінці здобувачів вищої освіти, якщо бачать позитивний потенціал в процесі навчання. Можна сказати, що педагоги завжди проникливі та розуміючі, а це в свою чергу дає змогу кожному із студентів визначитись щодо подальшої взаємодії з викладачем.

4. На підставі даних, які ми отримали в результаті проведення емпіричного дослідження, нами були розроблені психолого-педагогічні рекомендації особам, які стають жертвами маніпулятивного впливу. Ми бачимо, що феномен маніпуляції приховує багато таємниць щодо

походження, мотивів та подальших наслідків використання прихованих технік. Проте кожен, хто ставить свої цілі понад усе, повинен згадати цитату, яку він, напевно, чув сотні разів, але не пропускав у своєму серці. Отже: «Стався до інших так, як ти хочеш, щоб ставилися до тебе».

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аршава І.Ф. Суб'єктивне благополуччя та його індивідуально-психологічні та особистісні кореляти. Вісник ДНУ. Серія: Педагогіка і психологія. 2012. Вип. 18 (9/1). Т. 20. С. 3–10.
2. Баришполець О. Чинники впливу засобів масової інформації на аудиторію. *Соціальна психологія*. 2006. Вип. № 6 // www.politik.org.ua.
3. Богатирьов І.Г. Доктринальна модель побудови пенітенціарної системи України нового типу (інноваційний проєкт). Київ: ВД «Дакор», 2014. С. 21-27.
4. Богучарова О. І. Внутрішня картина здоров'я як умова формування особистості (спроба проблематизації). Зб. наук. пр. Ін-ту психол. ім. Г. С. Костюка АПН України. Т. IV. Ч. 1. К., 2002. С. 11–20
5. Бодров В. А. Інформаційний стрес: Навчальний посібник для вузів. Київ, 2000. С. 231-236.
6. Бойко О.В. Становлення та розвиток поняття «здоровий спосіб життя». Морально-духовний розвиток особистості в сучасних умовах : Зб. наук. праць. Книга I. К., 2000. С. 117-124.
7. Боришевський М. Самосвідомість як фактор психічного розвитку особистості. *Психологія і суспільство*. 2009. Вип. № 4. С. 119-126.
8. Варій М.Й. Психологія особистості. Навчальний посібник. К.: Центр навч. л-ри, 2008. 592 с.
9. Варій М.Й. Загальна психологія. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 237 с.
10. Васютинський В. Інтеракційна психологія влади. К., 2005. 492 с.
11. Вірна Ж.П. Мотиваційно-смілова регуляція у професіоналізації психолога: Монографія. Луцьк: РВВ Вежа Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2003. 320 с.
12. Вірна Ж. П. Адаптаційний профіль задоволеності життям особистості. *Проблеми сучасної психології*. 2013. Вип. № 2. С. 20 – 25.

13. Волинець Н. В. Механізм позитивної протидії маніпулятивним намірам. *Актуальні проблеми психології : Збірник наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України ; за ред. Максименка С. Д. К. : «Логос», 2007. Т. 7. Вип. № 11. С. 90-96.*

14. Волинець Н. В. Формування механізмів захисту від маніпуляційного тиску у міжособистісному спілкуванні. *Актуальні проблеми психології. Том. 1: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія : зб. наукових праць Інституту психології ім. Г. С. Костюка АПН України ; [за ред. Максименка С. Д., Карамушки Л. М. К. : Міленіум, 2005. Част. 16. С. 104-108.*

15. Волинець П. Критерії прихованого психологічного впливу. *Актуальні проблеми психології: Збірник наукових праць. Екологічна психологія. 2010. Том 7. Вип. 22. С. 15–20.*

16. Вороніна А.В. Прийняття стратегічних рішень в умовах невизначеності та ризику. *Молодий вчений. 2016. Вип. № 1(1). С. 20-25.*

17. Галецька І., Сосновський Т. Психологія здоров'я: теорія і практика. Л.: Вид. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2006. 338 с.

18. Галицька Е. Основні методи та прийоми впливу на співрозмовника в процесі спілкування. *Наукові записки НАУКМА. Економічні науки. 2012. Т. 133. С. 23–28.*

19. Голованова Н. Інформація у глобальному суспільстві. *Теорія та практика державного управління : зб. наук. пр. Харків : Магістр, 2017. № 1(56). С. 55–62.*

20. Гребінь Н. Зміст маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу. *Збірник наукових праць К-ПНУ імені Івана Огієнка, Інституту психології імені Г. Костюка НАПН України Проблеми сучасної психології. 2013. Вип. 21. С. 80–93.*

21. Гріневич І.І. Сутність здорового способу життя: історично-педагогічний аналіз проблеми: *Наукові записки. Психолого-педагогічні науки. Ніжин, 2001. Вип. № 1. С. 92-99.*

22. Гуменюк О.Е. Культурно-діалогічне обґрунтування стратегій психологічного впливу. *Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія*. Івано-Франківськ : Плай, 2002. Вип. 7. Ч.1. С. 126-131.
23. Гуменюк О.Е. Культурно-діалогічне обґрунтування стратегій психологічного впливу. *Збірник наукових праць : філософія, соціологія, психологія*. Івано-Франківськ : Плай, 2009. Вип. 7. Ч.1. С. 126-145.
24. Гуменюк О.Є. Психологія впливу: монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2003. 304 с.
25. Гуменюк О. Концепції психологічного впливу в сучасній психології. *Психологія і суспільство*. 2003. Вип. № 1 (11). С. 34–90.
26. Гура С.О, Артем'єв Д.С. Психологічна безпека особистості. *Сучасний стан розвитку екстремальної та кризової психології*. Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції. С., 2017. С. 19–21.
27. Дружилов С.А. Психологічні фактори здоров'я людини і детермінанти його негативних психічних станів. *Міжнародний журнал експериментальної освіти*. 2013. Вип. № 10-2. С. 132-139.
28. Дубровіна І.В. Психологічний розвиток вихованців дитячих будинків. К.: Наукова думка, 1990. 120 с.
29. Заброцький М.М. Вікова психологія: навч. посіб. К.: МАУП, 1998. 192 с.
30. Заброцький М. М. Основи вікової психології. Навчальний посібник. Тернопіль: Навчальна книга, 2008. 112 с.
31. Зарицька В.В. Теоретико-методологічні аспекти розвитку емоційного інтелекту у контексті професійної підготовки: монографія. Класич. приват. ун.-т. Запоріжжя: Видво КПУ, 2010. 304 с.
32. Захаренко Л., Давидова О. Психотехнології ведення перемовин із правопорушниками : метод. рекомендації. Київ : Освіта України, 2020. 69 с.
33. Інформаційна безпека (соціально-правові аспекти) : підручник / за ред. Є. Скулиша. Київ : КНТ, 2010. 776 с.
34. Кара-Мурза С.Г. Маніпуляція свідомістю. Навчальний посібник. Видання друге. К.: Оріони, 2006. 528 с.

35.Карковська Р. Позиції сторін міжособистісного спілкування як чинник ефективності психологічного впливу. *Вісник ОНУ імені І. Мечникова. – Психологія*. 2012. Т. 17. Вип. 8. С. 382–390.

36.Коваль О. А. Маніпулятивні технології у сфері релігійно-політичних відносин, що реалізуються за допомогою ЗМІ : концептуальний аналіз методів та прийомів. *Мультиверсум*. К., 2001. Вип. 27. С. 40-49.

37.Ковальчук О.С., Канциренко О.В. Взаємозв'язок соціальної відповідальності як цінності з психологічним благополуччям української молоді. *Організаційна психологія. Економічна психологія*. 2016. № 1. С. 37–44.

38.Кологривова Е. І. Вплив особистісних прагнень на переживання суб'єктивного благополуччя. *Соціальна психологія*. К., 2006. Вип. №5. С. 179–184.

39.Колосович О. Психологічні аспекти службової взаємодії в підрозділах МВС. *Психологічні конструкти позиціювання поліції серед населення: матеріали «круглого столу» від 24 листопада 2016 р.* Львів : Львівський державний університет внутрішніх справ, 2016. С. 29–33.

40. Корнієнко О.В. Безпека життєдіяльності та підтримання психосоматичного здоров'я молоді: Монографія. К.: Київський університет, 2004. 264 с.

41.Корольов Д.К. Структура, детермінанти та функції емоційно-оціночного ставлення до життя. Дис. канд. психол. наук: 19.00.01. К., 2000. 311 с.

42.Коцан І. Я., Ложкін Г. В., Мушкевич М. І. Психологія здоров'я людини. Луцьк: РВВ —Вежа. Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки, 2011. С. 223-225.

43.Купцов А. Маніпулятивна складова соціальної взаємодії в контексті політичного маркетингу. *Соціологія: теорія, методи, маркетинг*, 2004. Вип. № 2. С. 91-105.

44.Курова А.В. Суб'єктивне благополуччя як складова частина задоволеності життям. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Психологія»*. 2013. Т. 18, Вип. 23. С. 158–164.

45.Кушнір В. Емоції і почуття в педагогічному процесі. *Соціальна психологія*. К., 2005. Вип. № 2 (10). С. 94–104.

46.Лісовський П.М. Маніпуляція свідомістю : сутність, структура, механізм у сучасному трансформованому суспільстві (соціально-філософський аналіз) : монографія. К. : НПУ імені М. П. Драгоманова, 2006. 200 с.

47.Леонтєва О.І. Формування здорового способу життя підлітків засобами культурно-просвітньої діяльності: Київський національний ун-т культури і мистецтв. К., 2005. 20 с.

48.Лимар Р.С. Професійна деформація особистості працівників пенітенціарних закладів та її місце в соціально-перцептивних процесах [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchdpu/psy/2010_82_1/limar1.pdf.

49.Ложкін Г.В., Волянчук Н.Ю. Психологія праці: навч. посіб. Хмельницький : ХНУ, 2013. 191 с.

50.Максименко С.Д. Переживання як психологічний механізм саморозвитку особистості. *Педагогічний процес: теорія і практика*: 36. наук. пр. К.: ЕЗКМО, 2005. Вип. 3. С. 343-361.

51.Максименко С.Д. Загальна психологія. Видання 3-є: перер. та доп. Навчальний посібник. К.: Центр учбової літератури, 2008. 272 с.

52.Максимова Н.Ю., Мілютіна К.Л., Пісун В.М. Життя та здоров'я. Навчальний посібник з валеології для учнів 8 (9) класу загальноосвітньої школи. К.: Прокбізнес, 1998. 160 с.

53.Михаць О. Маніпуляція як важіль психологічного впливу на суспільство. *Психологічні конструкти позиціонування поліції серед населення: матеріали «круглого столу» від 24 листопада 2016 р.* Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2016. С. 136–139.

54. Москаленко В. В. Соціальна психологія: Підручник. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 624 с.

55. Москаленко В. В. Соціальна психологія [Електронний ресурс] : навчальний посібник для студ. ВНЗ; вид. 2-е, виправл. та доп. К. : Центр навчальної літератури, 2008. С. 47-52.

56. Ніколаєнко С. Психологічні особливості базових видів сугестії. *Світогляд – філософія – релігія : зб. наук. пр.* Суми : УАБС НБУ, 2011. С. 66–76.

57. Орбан – Лембрик Л. Соціальна психологія. Підручник: у 2 кн. Кн. 1 : Соціальна психологія особистості і спілкування. Київ : Либідь, 2004. 377 с.

58. Панок В.Г. Основні напрями професійного становлення особистості практичного психолога у вищій школі. *Практична психологія та соціальна робота.* К., 2003. Вип. №4. С.14-25.

59. Пелехатий О. Соціально-психологічні особливості маніпулятивної взаємодії суб'єктів навчально-виховного процесу. *Соціальна психологія.* 2005. Вип. № 6. // www.politik.org.ua.

60. Пірен М. І. Деонтологія конфліктів та управління : навч.-практ. посіб.; укр. ... Г.С. Костюка АПН України. К. : Вид-во УАДУ, 2001. 378 с.

61. Побокін М. Маніпулятивний вплив в системі політичних технологій. *Людина і політика,* 2004. Вип. № 3. С. 63-73.

62. Подшивайлова Г. Мовні засоби маніпулятивного впливу в політичному дискурсі (на матеріалі друкованих російськомовних ЗМІ України): автореф. дис. ... канд. філол. наук; Київ. нац. лінгв. ун-т. Київ, 2009. 21 с.

63. Поліщук М. Організаційні умови застосування технології психологічного впливу в системі владних відносин: автореф. дис. Київ, 2004. 20 с.

64. Радчук Г.К., Андрійчук І.П. Підготовка особистості майбутніх практичних психологів. *Практична психологія та соціальна робота.* 2003. Вип. № 4. С.18-20.

65.Ребуха Л. Різновиди інформаційно-психологічних способів впливу у процесі спілкування. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія психологічна*. 2008. Вип. №1. С. 346–355.

66.Романець В.А. Григорій Сковорода і проблема людського самопізнання: традиції і новаторство. *Філософська думка*. К.,1987. Вип. №3. С. 71–78.

67.Руденко В. М. Математичні методи в психології: підручник. Київ: Академвидав, 2009. 384 с.

68.Самборська О. В. Соціально-психологічні механізми переконуючого впливу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеню канд. психол. наук : спец. 19.00.05 «Соціальна психологія, психологія соціальної роботи»; АПН України, Інститут психології ім. Г. С. Костюка. К., 1997. 21 с.

69.Сугестивні технології маніпулятивного впливу : навч. посібник / за заг. ред. Є.Скулиша. Київ: ЗАТ «ВПОЛ», 2011. 248 с.

70.Сучасні технології та засоби маніпулювання свідомістю, ведення інформаційних війн і спеціальних інформаційних операцій : навч. посіб. / В. Петрик, В. Остроухов, О. Штоквиш та ін. Київ : Росава, 2006. 208 с.

71.Татенко В. Соціально-психологічні механізми впливу людини на людину. *Соціальна психологія*. 2003. №1. С. 60–72.

72.Татенко В.О. Соціальна психологія впливу: Монографія. К.: Міленіум, 2008. 216 с.

73.Титаренко Т. М. Можливості підтримання та відновлення психологічного здоров'я особистості в умовах довготривалої травматизації. Особистість в умовах кризових викликів сучасності : матер. методол. семінару НАПН України (24 березня 2016 р.). К., 2016. С. 42–51.

74. Федорінов Д. Формування Я-концепції в юнацькому віці. *Психолог. Ж.*, 2006. Вип. № 10. С. 5 –8.

75.Фйоріно Маріо ді. Тоталітарні інституції і «промивання мізків»; [пер. з італ. В. Семенів]. Л. : Монастир Монахів Студитського Уставу. Вид. від. «Свічадо», 2000. 32 с.

76.Халчанська О. Мовні способи переконливого впливу під час спілкування. *Філологічні науки*. 2012. № 12. С. 92–97.

77.Харченко Л. Особливості застосування невербальних засобів ділового спілкування. *Соціальна педагогіка: теорія та практика*. 2013. № 4. С. 58–66.

78.Хафізова Г.С .Особливості сенсожиттєвих орієнтацій у людей з різним рівнем психологічного благополуччя [Електронний ресурс]. Вісник Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. *Психологія*. Х., 2013. Вип.45(2). С.219–227. Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhnpu_psykhol_2013_45\(2\)_30](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhnpu_psykhol_2013_45(2)_30).

79.Чепелева, Н. В. Самопроектування особистості в дискурсивному просторі. Наукові студії із соціальної та політичної психології: зб. ст. Вип. 31 (34) НАПН України. Ін-т соц. та політ. психології. Київ : Міленіум, 2012. .С . 12-20.

80.Череповська Н. Психологічний захист від маніпулятивного впливу реклами. *Соціальна психологія*, 2007. Спецвипуск, вересень. www.politik.org.ua. Ходж сон Дж. Ефективне ведення переговорів. Пер. з англ.. за ред. канд. філол. Наук Л.І. Байдари. Дніпропетровськ: Баланс-Клуб, 2002. 252 с.

81.Чуйко, Г.В. Цінності та сенси в контексті самореалізації. Особистісно-акмеологічні фактори впливу на самореалізацію індивідуальності у полікультурному світі : монографія. Чернівці : Чернівецький нац. ун-т, 2016. С. 15-29.

82.Шейнов В.П. Психотехнології впливу. М.: АСТ: Мн.: Харвест, 2005. 448 с.

83.Шинкарук В.І. Філософський енциклопедичний словник. Київ: Абрис, 2002. 742 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Анкета

Стать: _____ Досвід роботи: _____ Вік: _____

Інструкція: Перечитавши ці твердження дайте відповідь без упереджень та установок, згадуючи лише досвід, чи використовували студенти ті чи інші методи в процесі навчання.

Дякуємо за співпрацю !

Блок 1.

<i>№</i>	<i>Метод студента</i>	<i>Часто</i>	<i>Іноді</i>	<i>Ніколи</i>
1	«Натиснути на жалість» («розповісти про свої труднощі»)			
2	«Легенда»(«приїхали батьки» і ін..) «Шпори і бомби»(написані відповіді)			
3	«Чекати біля моря погоди» («пообіцяти виправитися в наступному семестрі»)			

Блок 2.

<i>№</i>	<i>Метод студента</i>	<i>Часто</i>	<i>Іноді</i>	<i>Ніколи</i>
1	«Заговорювати зуби» (підтримувати розмову на теми, що цікавлять викладача)			
2	«Пустити пил в очі»(використовуючи компліменти, лестощі)			
3	«Відчуття спільності» («говорити так, як викладач: термінологія, вирази»)			

Блок 3.

<i>№</i>	<i>Метод студента</i>	<i>Часто</i>	<i>Іноді</i>	<i>Ніколи</i>
1	«Бунт на кораблі»(«вся група просить не проводити заняття»)			
2	«Облога фортеці» (умовляти викладача, настирливо повторювати своє прохання)			
3	«Снайперський постріл»(«заважати викладачеві проводити заняття»)			

Блок 4.

<i>№</i>	<i>Метод студента</i>	<i>Часто</i>	<i>Іноді</i>	<i>Ніколи</i>
1	«Прив'язати викладача» (вдатися до посередницької допомоги родичів, знайомих, інших викладачів)			
2	«Маніпуляція заліковою книжкою» (демонструвати залікову книжку з високими оцінками)			
3	«Ви обіцяли» (нагадати викладачеві про обіцянки, які він насправді не давав)			

Блок 5.

<i>№</i>	<i>Метод студента</i>	<i>Часто</i>	<i>Іноді</i>	<i>Ніколи</i>
1	«Зарисовка під розумного»(«демонстративно підказувати таким, що відповідає»)			
2	«Сам запитуєш сам відповідай»(змусити викладача самому зробити завдання або			

	відповісти на питання)			
3	«Натиск інтелектом»(«студент виставляє себе великим авторитетом або знавцем в певних областях знання»)			

Блок 6.

№	Метод студента	Часто	Іноді	Ніколи
1	«Метод купюри»			
2	«Серпом і молотом» (надати або запропонувати свою фізичну допомогу в якій-небудь справі)			
3	«Презент» (невеликий дарунок)			

Дорогі учасники! Не всі подаровані квіти і сказані добрі слова являються маніпулятивною технікою. Дякуємо за щирі відповіді :)