

Міністерство внутрішніх справ України
Львівський державний університет внутрішніх справ
Інститут управління, психології та безпеки
Кафедра теоретичної психології

ПСИХОЛОГІЧНИЙ АНАЛІЗ МАНПУЛЯТИВНОЇ ПОВЕДІНКИ У ЮНАКІВ ТА ДІВЧАТ У ПРОЦЕСІ НАВЧАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Кваліфікаційна робота

здобувача вищої освіти

другого рівня

за спеціальністю 053 Психологія

Тетяна КАРПЕНЮК

Науковий керівник

завідувач кафедри

теоретичної психології, професор,

доктор психологічних наук

Зоряна КОВАЛЬЧУК

Рецензент

викладач кафедри практичної

психології та педагогіки ЛДУ БЖД

кандидат психологічних наук

Ольга ЗАВЕРУХА

Кваліфікаційна робота допущена до захисту

« ____ » _____ 2022 р., протокол № ____

Завідувач кафедри теоретичної психології

доктор психологічних наук, професор

_____ **Зоряна КОВАЛЬЧУК**

Львів – 2022

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ І. ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «МАНІПУЛЯЦІЯ» ТА ПРИЙОМИ І ТЕХНІКИ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ	7
1.1. Основні поняття та сутність маніпулятивного впливу	7
1.2. Типи маніпулювання та їх прояв в сучасному світі	13
1.3. Маніпулятивні техніки, що застосовують студенти у процесі навчання	28
Висновки до Розділу 1	37
РОЗДІЛ ІІ. ЕМПІРИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЗАСТОСУВАННЯ МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕХНІК СТУДЕНТАМИ	38
2.1. Організаційно-методологічні основи дослідження застосування маніпулятивних технік студентами	38
2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження особливостей застосування маніпулятивних технік студентами	42
2.3. Рекомендації для людей, що стають жертвами маніпуляції	59
Висновок до Розділу 2	68
ВИСНОВОК	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	71
ДОДАТКИ	

Вступ

Знання про феномен «маніпуляція» дає широке розуміння тонкощів у процесі соціальної взаємодії. Ми усі деякою мірою у житті маніпулюємо, маючи на меті різну мету та бажання впливати на співбесідника психологічно. Не усі хочуть визнати, проте на глибинному рівні у кожного з нас є особистісні маніпулятивні риси, самообману та обману. Буває, що ми часто обманюємо як себе, так і інших, самі маніпулюємо та й самі ж піддаємося на чужі маніпуляції та брехню.

Масштаби такого негативного феномену можна побачити в гуманістичній психології, яка чи не найбільше його досліджує, бо цей феномен детермінований людськими слабкостями, так званими «мішенями впливу», зокрема, славою, владою, фінансовим достатком, почуттям власності, гідності, емоціями тощо.

Бачимо, що в міжособистісній взаємодії маніпуляції відіграють чи не найважливішу роль, а в деяких випадках вони є надзвичайно небезпечні. Порою важко справжній маніпуляторів викрити, таких, що користуються довірою зі сторони інших людей, а також порушують етичні норми, особисті кордони. Варто зазначити, що не усі можуть стати маніпулятором, мають бути соціально-психологічне підґрунтя та відповідні знання.

Актуальність даної теми висвітлюється в педагогічно-виховному середовищі. Адже саме в студентському віці формується і закріплюється система цінностей, ціннісних орієнтацій і моделей життя, бо відбувається масштабний процес соціалізації, закріплення нових соціальних ролей, у зв'язку з новим статусом підлітків – студентством. Педагоги повинні бути вкрай уважними, мати знання в основних типах маніпуляції, їх причин. Для того щоб здійснити коректування деструктивних моделей взаємодії у навчальному процесі.

Дана тема є вагомою, адже допомагає уникнути негативного зовнішнього впливу потенційним жертвам маніпуляції. А також висвітлює потребу коректування педагогами деструктивних, корисливих моделей

взаємодії студентів. Проте надзвичайно мало є досліджень в цій сфері науковців, що і зумовлює **актуальність нашого дослідження** – особливості застосування маніпулятивних технік студентами. Недостатньо вивчена і українськими дослідниками тема маніпуляцій, а саме – студентства. Тому обрана нами тема має практичний та науковий напрям в сфері педагогічної взаємодії та в міжособистісному спілкуванні загалом.

Об’єкт дослідження: Техніки маніпуляції та мішені впливу як спосіб взаємодії у процесі навчальної діяльності.

Предмет: психологічний аналіз маніпулятивної поведінки студентами у процесі навчання.

Мета: дослідити особливості маніпулятивної поведінки студентів.

Завдання :

1. Проаналізувати поняття «маніпуляція» та її особливість.
2. Оцінити характер маніпулятивного впливу на всіх рівнях міжособистісних стосунків.
3. Дослідити основні методи маніпулятивного впливу студентів під час навчання.
4. Виявити мішені прихованого психологічного впливу, що застосовує маніпулятор у своїх діях.

Гіпотези дослідження:

1. Припускаємо, що найосновнішою мішенню впливу на викладачів використовують №1 – позитивні риси особистості (такі як: чуйність, емпатійність).
2. Припустимо, що маніпулюють ті особистості в яких переважають такі типи міжособистісних стосунків як авторитарний, егоїстичний та агресивний.
3. Припускаємо, що не є маніпуляторами особистості з такими типами як: доброзичливий та альтруїстичний.
4. Можемо припустити, що основною мішенню є стиль викладання, а саме ліберальний.

Теоретико-методологічною основою виступили положення Е. Шострома, Н. Хомського, В. Шейнова, С. Кара-Мурзи.

Безпосередньо за темою нашого дослідження застосовувались: розроблена типологія Е. Шострома – вісім маніпулятивних типів в міжособистісному спілкуванні, використовувалась концепція про управління й контроль, експлуатація іншого, використання в ролі об'єктів, речей. Н. Хомського міжособистісні та ділові маніпулятивні техніки, основні стратегії маніпулювання за допомогою ЗМІ. В. Шейнова теорія про типи маніпуляторів і їх основні способи впливу. Основними правилами поведінки, що знижує уразливість до дії маніпуляторів С. Кара-Мурзи.

Методи дослідження: Методики дослідження аналіз, синтез, опитування, порівняння, опитування, спостереження, тестування, комплекс методик. метод теоретичного аналізу літератури з теми дослідження; метод діагностичного експерименту; метод кількісно-якісної обробки одержаних даних; метод контент-аналізу; метод рангової кореляції Спірмена; «Вимір рівня макіавеллізму особи (МАК-ШКАЛА)», «Діагностика міжособистісних відносин Т.Лірі», «Твір: маніпуляція в студентському середовищі», «Дослідження типу маніпуляції студентів», «Визначення стилю управління керівника за допомогою самооцінки».

Вибірка в нашому дослідженні становила 3 групи. Вибірка «Викладачі» складалась з 25 людей, з яких 11–жінок та 14–чоловіків. Віком від 23 до 64 роки з досвідом роботи від 1 до 30 років. Другою вибіркою було обрано студентів денників кафедри психології також з 25 людей, в якій 17–дівчат та 8–хлопців, віком від 20 до 25 років. Третя вибірка виглядала кількісно так само з 25 людей, проте вона була іншою, адже це були студенти заочного виду навчання на юридичному факультеті. З яких 11 дівчат та 14 хлопців, віком від 20 до 25 років.

Наукова новизна дослідження полягає у теоретичному і експериментальному розкритті особливостей застосування маніпулятивних

технік студентами, які актуалізуються в педагогічній діяльності і породжують конфлікти між об'єктом маніпуляції та її суб'єктом.

Теоретичне значення дослідження полягає у розширенні та поглибленні уявлення про маніпуляції студентів, а також у тому, що результати доповнюють розробку проблеми вивчення особливостей застосування маніпулятивних технік студентами.

Практичне значення роботи. Результати дослідження і зроблені висновки можуть бути використані у роботі педагогів вищих навчальних закладах щодо подолання негативного явища – маніпулювання студентів. Водночас матеріал, отриманий у ході експериментального дослідження, може бути використаний в індивідуальній роботі випускників чи студентів кафедри психології, що досліджують маніпулювання, зокрема студентське. Також дані експериментального дослідження можуть бути використані дослідниками в даному напрямку.

Структури роботи: магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, літератури та додатків.

РОЗДІЛ І

ТЕОРЕТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ «МАНІПУЛЯЦІЯ» ТА ПРИЙОМИ І ТЕХНІКИ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ

1.1. Основні поняття та сутність маніпулятивного впливу

Від латинського слова «manipulare» походить термін маніпулювання чи маніпуляція. Спершу в нього вкладали досить позитивне значення, що означало «надавати допомогу» чи «керувати». До того ж, цілеспрямовано надається значення вправності та спритності під час виконання так званих маніпуляцій [2].

Вивчаючи поверхнево поняття маніпуляцій можемо лише приблизно зрозуміти його визначення, проте воно не відобразить більш глибокого розуміння через призму психології. У словнику іноземних мов з французької *manipulation*, *manipulus* – жменя, і трактується як:

1. дія рук, яка пов'язана з виконанням певного завдання;
2. показ фокусів, що базується на спритності рук, вміння не привертати увагу спостерігачів до того, що вони не повинні бачити;
3. шахрайські витівки, махінації.

Неметафорично з самого початку зміст терміну «маніпуляція» визначається як типи дії за допомогою рук, що вимагають вправності та майстерності у виконанні. Згодом цей термін «маніпуляція» почав вживатися відносно показів фокусів та різноманітних ігор на картах, де має значення майстерність не лише у проведенні прийомів, які відволікають, а і в приховуванні дійсних намірів чи дій, формуванні оманливого враження чи створення ілюзії [25]. Проте зв'язок все ж існує з первинним значенням, він проглядається у лексемі «маніпулятор-фокусник», той, що є фахівцем у фокусах, де немає складних механічних чи електронних пристроїв, двійників-асистентів і т.ін.

Це з розряду фокусів «спритність рук та жодного шахрайства». Основні психологічні ефекти формуються на підставі керування уважністю

(зосередження, переміщення, відволікання), повного використання механізмів психологічної установки, ілюзій сприйняття та стереотипів уявлення. Усе це має місце також і в міжособистісному маніпулюванні [15, 20].

Звичайно, більшість ідеологів намагається приховати власне ставлення до мас, яке є в основному негативне. Вони аргументують та закликають до раціональної організації всього суспільства. Вони вважають, що масам в цілому не особливо властива не так нездатність до мислення раціонально, як всезагальне панування раціональності в наслідок неминучості технічного прогресу.

Зміст аналогічних розмірковувань теоретиків пояснюється приблизно так: розподіл праці та прогрес техніки призвели до розподілу виробництва на більш прості операції, через що визначений робітник почав використовуватись для виконання деяких функцій, тобто поступово перетворився на додаток до машини. Це обмежило людину, позаяк вона стала визначатись як деякий елемент чи машинна функція, а пристосування до машини, так званий конформізм, став основою до маніпуляцій свідомістю чи поведінкою людей [19]. Звідси зароджуються відчуття безпорадності та виникає почуття меншовартості чи «маленької людини».

Ота «маленька людина» лише тоді відчувається впевнено, коли переконується та вірить у порядність сил, які нею маніпулюють. Таку компенсованість почуттям безпорадності несуть і засоби масової комунікації. Вони заганняють людей в шаблонні рамки та формують їй почуття надійності та впевненості. Проте водночас у людей, які захоплені силою навіювання медіа, знижуються інтелектуальні здібності, інтереси уніфікуються, знижується рівень критичного мислення, і все це ще більшою мірою дозволяє маніпулювати їх поведінкою та свідомістю [46].

Сутність та характер маніпулювання особливо чітко проявляються в зрівнянні з деякими іншими методами впливу та поведінку та свідомість людей. Пануючий у світі клас має і завжди мав значну кількість методів

впливу на вчинки та розум людей. Шантаж, підкуп, використання насильства, зрештою, й саме насильство – це все здавна застосовується відносно орієнтованості людських вчинків у необхідному напрямку. Проте такий вплив пояснювати зі сторони маніпулювання не зовсім правильно. В більшості випадків особі, яка використовує такі методи, зовсім байдуже, чи людина вірить у справедливість та правильність усього того, що її заставляють робити. Людина, яка впливає, намагається лише досягти бажаного. Описаний вплив є силовим, примусовим та насильницьким [22].

Під час маніпулювання людина, яка впливає, повсякчас намагається, щоб об'єкт впливу сам прийняв той факт, що відповідний вчинок для нього є єдино вірним рішенням. Для досягнення цього маніпулятор-пропагандист використовує техніку переконання, а не примушення. Вона базується на усвідомленому обмані та навіюванні. Маніпулятор створює у свідомості особи ілюзію двоїстості. По-перше, реальність саме така, якою її змальовує маніпулятор, по-друге, реагування на цю реальність лежить в полі дії самої особи, об'єкта маніпулювання [16].

Величезні можливості впливати на соціум з'явилися з моменту появи засобів масової інформації (кіно, радіо, преса, інтернет, телебачення, реклама), а також прогресивної сучасної техніки. На сьогодні, спираючись на наявність класового суспільства, ЗМІ як засоби масового впливу більшою мірою є в руках монополістів, заможних та впливових осіб, які використовують їх задля управління суспільством, маніпулюванням поведінкою та свідомістю [23].

М. Чукас, американський соціолог, впевнений, що першопричиною маніпуляцій не є технічний прогрес та ЗМІ, а безпосередньо сутички інтересів деяких соціальних груп. Сучасна капіталістична соціальна система та її монополістичний державницький характер, велико-буржуазне панування уможлиблюють маніпулювання поведінкою та свідомістю людей. Намагання отримати підтримку найширших верств населення створює всезагальну

стратегію неприхованого та прихованого маніпулювання соціальною думкою, так звану, стратегію обману.

З соціальної точки зору світова сучасна спільнота є напрочуд поляризованою. Знаємо, що на Землі є близько 6 млрд. населення, з них 4 млрд. живуть нижче рівня бідності, а 1 млрд. взагалі страждає від голоду. Поляризаційні процеси досить довго трактувалися з точки зору суперечностей класів. Вони пояснювались як великі групи людей, які мають різне місце в усій системі соціального виробництва, ставленням до засобів виробництва, методами отримання та величиною частини багатства суспільства, якою вони розпоряджаються [33].

К. Маркс стверджував, що історичний хід суспільств базувався на експлуатації, постійно була боротьба класів, що мала вигляд рушійної сили розвитку та переходила до наступної суспільної формації від попередньої. Суперечності між пригнобленими та гнобителями відігравали основну роль в тій ситуації. Гнобителі мали відповідну силу, яка полягала у владі та грошах, а пригноблені мали силу в своїй більшості та об'єднанні довкола ідеї справедливості в соціумі [1].

Проте в середині ХХ ст. та модель потребувала коректування та вдосконалення. Зокрема, Захід впорався та згладив класові суперечності, покращив соціальний став деякої частини населення з низьким дохідним рівнем. Це відбулось завдяки посиленій «експлуатації» природних ресурсів, а також за рахунок значної додаткової ціни товару, що зроблений новими високими технологіями, а звідси, відбулась прихована експлуатація країн, які досі розвиваються. Але акценти тут в іншому – з'явилась можливість впливати на існування людей, зокрема, на їх свідомість, а звідси – керувати їх поведінкою.

В цілому, уся система маніпуляційних технологій свідомості добре сформувалися, оформилися та були апробовані у ХІХ ст. Це століття стало так званим предвісником ХХ століття щодо маніпуляцій свідомістю людей. А вже у ХХ ст. завдяки розвитку НТП уможливилось у глобальному розумінні

масове маніпулювання свідомістю, тому фактично кожна людина стала жертвою маніпуляцій.

Проте варто зазначити, що людина виявилась неготовою до агресивних впливів на свою свідомість. Активність у нав'язуванні ідей, зокрема, помилковості розуміння щастя, братства та рівності, формування образу ворога у мільйонній свідомості зародило жахливі наслідки – депресії, революції, світові війни, які, в свою чергу, потягли за собою незліченні жертви. Попри глибоке усвідомлення наслідків названих шалених маніпулювань, в цілому ще більше посилилось бажання керувати мільйонами людей. На сьогодні керувати масами хочуть всі: від найвищого рівня політиків до посередніх туроператорів чи блогерів. Для них тепер головна мета – матеріальна користь та нажива [28].

Варто прослідкувати розвиток терміну «маніпулювання» на наших теренах, від початку минулого століття. За радянщини цей термін використовувався відносно пропаганди буржуазії, як правило, а також комерційної реклами тих же закордонних ЗМІ. Проте про маніпуляції та вплив панівної ідеології в СРСР ніхто не говорив.

Та час біжав і на початку Перебудови дуже популярною була книга Д. Карнегі «Як завойовувати друзів та впливати на людей». Вона була достатньо незвичною для радянської людини, позаяк вона висвітлювала методи впливу на осіб, можливість маніпуляції їх настроями та слабкостями. У книзі були поради «насаджувати на гачок наживку, яка смакує рибі».

Сам Д. Карнегі зовсім не вбачав у своїх порадах хибності. На противагу цьому, він переконував, що полегшує людське життя, сприяє їх порозумінню між собою, дає можливість себе проявити, показати свої можливості та здібності. Такий підхід для радянських людей був в цілому несподіваним та вони розцінювали книгу як одкровення. Згодом на ринок викинули значну кількість літературних джерел, які були насичені порадами щодо впливу на людей, до слова, як перемогти в суперечці, відвоювати довіру і т.ін. Всі ці джерела повторювали основний зміст твору Д. Карнегі відносно різних

напрямоків людської діяльності, де були теми від взаємин жінки та чоловіка до формування політичної чи бізнес-кар'єри.

Наші громадяни дуже швидко зрозуміли, що маніпуляції можуть приносити не лише користь, а й зашкодити, особливо, коли почали відбуватись реформи. Вірніше сказати, то маніпуляція приносить користь лише тому, хто її використовує щодо інших, а от люди, відносно яких вона здійснюється, доводиться часто сутужно. До прикладу, сюди належать численні фінансові піраміди, а також людські помилки на виборах, коли нерадивим політикам висловлювалась хибна довіра. Поняття маніпулювання в черговий раз виплило з негативної сторони. Кожного разу ми чуємо, що нас хтось використовує, нами маніпулюють, ошукують і т.ін. [20].

На сьогодні в розробці знаходяться технології впливу, що стосуються мотивації поведінки та вчинків людей, так званого «ненасильницького» спілкування чи примушення. Таке маніпулювання здійснюється проти волі людини, але на користь деякої частини соціуму. З тією метою застосовується інформація, що раптом стає зброєю до влади над людьми, тобто одним з засобів та методів керування суспільством.

Світ набув якісних змін, а маніпуляції свідомістю людей зараз на передовій позиції та багато в чому відіграє в соціальних процесах визначальну роль [31].

Таким чином процес еволюції феномену «маніпуляція» мало розвиток в неметафоричному та в метафоричному сенсі. Адже основний зміст прихованого психологічного впливу виражає задоволеність цілі маніпулятора, в наслідок ущербності стану жертви. Саме такі дослідники як Дж. Рудінов висвітлює маніпулювання як керування поведінкою за допомогою гри чи обману на відповідних слабкостях особи. Відомо, що маніпулятивний вплив розглядався дослідниками як позитивний, а саме у вище згаданих роботах Д.Карнегі відкрито та безпечно описуються прийому як і в діловому так і в міжособистісному спілкування – необхідність застосування прихованих маніпуляцій для досягнення наміченої мети.

Наступна фраза: «ціль виправдує всі засоби» належать особам з високою егоцентричністю та знецінює духовні та моральні цінності суспільства.

Проте гуманістична психологія широко розкриває розуміння та негативний вплив саме цим способом, навіть якщо у маніпулятора є «екологічний» задум.

1.2. Типи маніпулювання та їх прояв в сучасному світі

На сучасному етапі кожна особа хоче контролювати своє життя та будь-яку ситуацію загалом, а тому сама під час виконання професійних обов'язків та особистісному житті використовує різні механізми маніпуляції. Вони мають активний вплив на психіку людини, вклинюються в життя особи з неприємними моментами та нестабільністю.

Кожній людині притаманна деяка частина душі, що усвідомлено користується різноманітними хитрощами з метою отримати контроль над ситуацією, досягти своєї корисливої цілі. Тому можна стверджувати, що будь-яка людина є маніпулятором. Проте це виявляється в окремих обставинах та зважаючи на особистісні риси самої людини.

Ряд дослідників займались питаннями маніпуляцій, розкривали їх зміст та причини, зокрема, це Е. Шостром, Е. Фромм, А. Елліс, Д. Хейлі, Е. Берна та інші.

Маніпулятивне спілкування – це вплив на партнера комунікації з ціллю домогтися власних прихованих чи явних намірів та мети. Метою маніпуляції є прагнення досягти контролю над думками та поведінкою людини. Головна властивість у маніпулятивному спілкуванні – опонент не інформує свого співрозмовника щодо реальної мети їх бесіди, вона приховується ним або іде підміна іншим поняттям. Отже, маніпуляція є прихованим керуванням поведінкою та свідомістю людей [51].

Маніпулятори завжди виправдовують свою діяльність, адже керуються корисливими мотивами, а тому принципи моральності міцно

сплять. Зазначимо, що існують градації виявлення потенційного маніпулятора.

Наведемо декілька видів маніпулятивної поведінки, що вирізняє її з-поміж звичайного спілкування.



Рис. 1. «Види маніпулятивної поведінки»

Те, на скільки маніпуляція ефективно діє, залежить від вправності маніпулятора, як він вміє використати психологічно слабкі місця людини. Якщо дивитись через призму моральних норм комунікації, а також когнітивного та мотиваційного аспекту, можна прослідкувати, що породжуються у стосунках між партнерами негативізм. Зокрема, маніпулятор формує думку про людину як про засіб досягнення мети, а з плином часу ця думка перероджується у звичку на свій розсуд розпоряджатися партнером, тобто у партнері вбачається носій необхідних маніпулятору рис, і зовсім не людина як найвища цінність. Також у маніпулятора зароджується

егоцентризм, однобоке бачення людини і себе, індивід не хоче та й не може реально оцінити ситуацію та зосереджений на власних інтересах [9].

У світовому бестселері Е. Шострома про людину-маніпулятора вказується, що кожна людина має в собі та навіть декілька маніпуляторів. Усі вони знаходяться на різному рівні, в різних ролях, а в окремих моментах життя кожен з них по черзі береться нами керувати. Автор твору вималював 8 типів маніпуляторів, які поєднані у 4 поляризовані пари. Їх можна охарактеризувати так:

1. Диктатор, який гіперболізує власну силу, наказує, домінує, прагне до керування своїми жертвами та посиляється на авторитети, такий собі Начальник чи Бос;

2. Ганчірка як диктаторська жертва, з посиленою чутливістю, його прийоми – уникнення, пасивна мовчанка, забудькуватість, такий собі Хамелеон чи Підозрілий;

3. Калькулятор, який збільшує потребу в контролі, часто обманює та старається обхитрити та вивести на чисту воду, такий собі Ділок чи Аферист;

4. Прилипала, який збільшує свою узалежненість, вимагає уваги та додаткового догляду за ним, заохочує та дозволяє іншим виконувати власні завдання чи роботу, такий собі Скиглій чи Паразит;

5. Хуліган, збільшує власну ворожість та агресивність, намагається контролювати людей через погрози, такий собі Гангстер, Ненависник чи Кривдник;

6. Хороший хлопець, що збільшує власну любов та дбайливість, вбиває нав'язливою добротою, такий собі Мораліст, Доброчесний чи Улєсливий;

7. Суддя, що збільшує власну критичність, недовірливий, постійно обурений, завжди звинувачує та довго прощає, такий собі Паплюжник, Всезнайко, Обвинувачувач;

8. Захисник, що особливо акцентує власну підтримку та поблажки до помилок, співчуває надмірно та не дозволяє зіп'ятись на ноги тим, кого захищає, тим самим псує інших, такий собі Утішник.

Бачимо, що кожній особі відповідає кілька маніпуляторів, що виявляється у самих різноманітних ситуаціях.

У вищезгаданому творі важлива увага була приділена стратегії маніпулятора, тобто загальному плану досягнення цілі опонента, а також Е. Шостром виділи в чотири стратегії інтересів:

1. Маніпулятор активний, який хоче керувати людьми з допомогою методів активних. Він не схильний показувати власну слабкість у взаєминах, а намагатиметься відіграти роль повної сил людини. До цього ж, застосовує власну статусну позицію, а також систему обов'язків та прав, прохань та наказів, керуючи усіма як маріонетками.

2. Маніпулятор пасивний, який є антиподом активному. Такий тип особи приймає рішення щодо себе, позаяк він не здатний контролювати власне життя, то відмовляється від напруження та дає змогу розпоряджатися собою маніпулятору активному. Грає роль пригнобленого, прикидається безпомічним, маніпулятор пасивний отримує верх пасивністю та млявістю, інші починають працювати за нього.

3. Маніпулятор-суперник, що відноситься до життєвого шляху як до потреби у постійному контролі та пильності, позаяк тут можна програти або виграти, без варіантів. Такий тип людини розцінює життя як битву, де інші особи є ворогами чи суперниками. Така особа коливається між техніками «пригнобленого» та «пригноблювача», тому є чимось усередненим поміж пасивним та активним.

4. Маніпулятор байдужий пробує не мати контактів, проте його тактика спрямована на те, щоб переграти свого партнера.

Як свідчить практика, використаний широко та активно маніпулятивний вплив у сфері професійної справи переважно переноситься в інші сфери, до прикладу – дружбу, міжособистісних неформальних

стосунків. А це призводить до руйнування довірливих та близьких стосунків поміж людьми [42]. Так, професії, де найбільше є професійної деформації та використовуються маніпуляції, – це педагогіка, вчитель, викладач, психолог. Адже у процесі навчання є також моменти маніпуляцій. Проте під час навчання та опанування різних предметів маніпулятивна поведінка є виправданою, то, звичайно ж, у взаєминах між людьми маніпуляції руйнують ці контакти.

Отже, маніпулятор – це все сукупне в нас, яке несвідомо, підсвідомо та свідомо підтягує відповідні методи, що дають можливість нейтралізувати нашу сутність, опустити рідних нам людей до рівня предметів, що піддаються керуванню.

Бачимо, що невід’ємною часткою більшості осіб є маніпуляція, без якої людина не бачить можливості існування, бо саме вона сприяє досягненню цілі, коли стратегія маніпуляції реалізована.

Маніпуляції неможливо позбутись, вона була, є та завжди буде, міняється її лише форма подачі. Проте її завжди можна зробити позитивною, тобто щоб не було негативних наслідків щодо інших людей, а також можна навчитись існувати гармонійно зі світом.

З цією метою слід робити як висловився відомий класик І. Кант: «Роби тільки за такою нормою, що хочеш побачити універсальним імперативом, тобто нормою для усіх осіб, а також і для тебе. Роби так, щоб завше відноситись до інших осіб та до себе самого як до цілі, а не як до засобу». Імануїл Кант також стверджував, що кажучи про діяльність людини, насолоду небезпечно ставити на перше місце, адже це несе загрозу безпосередньо моральній сутності. Отже, розглядати людину як мету, а не як засіб [49].

Основою будь-якої професійної взаємодії є комунікація та взаємодія. Ділове спілкування не є самоціллю на відміну від особистісного спілкування. Тому разом з отриманням задоволення від спілкування є одним із способів та інструментом спільної активності людей. Якщо механізми використовувати

ефективно, можна суттєво покращити сутність взаємодії та досягти значних успіхів у справі. Проте ми знаємо, що спілкування, як і будь-який інший інструмент, можна застосовувати з різноманітною метою.

Отже, застосування різних прийомів комунікації, коли реальна ціль не співпадає із задекларованою іншої особі та приносить їй очевидну скриту втрату, має назву маніпуляції. Вона діє як метод прихованого психологічного впливу на співрозмовника, ціль якої досягнення для себе вигідної поведінки, та досить часто використовується у бізнесі.

Найрізноманітніші прийоми та техніки уможливають укладання вигідних контрактів, тобто несвідомо клієнта чи партнера підштовхують до необхідного рішення.

Тому охарактеризуємо головні прийоми маніпуляцій психіки у діловому світі, в основі яких є психологія людини [8].

Самим дієвим прийомом маніпуляції вважається комплімент як прибільшення якоїсь особистісної якості, яку людина може в собі побачити. Ця техніка базується на реальному прагненні бути позитивним в очах оточуючих, дає змогу сформувати психологічний сприятливий клімат між комунікантами, прихилити до себе співрозмовника та приглушити його критичність. Висловлений комплімент треба сформувати коротко та фактичній основі, тобто акцентована риса повинна реально існувати. У випадку прямолінійного чи надсильного прославленні комплімент переформатовується на улесливість, які можуть спровокувати негативні почуття у людини, образу чи неприязнь. Ця техніка є однією з самих шкідливих маніпулятивних методів, часто застосовується під час переговорів як можливість розслабити та «підготувати» партнера по переговорах, з метою почуватися вільно, некритично щодо слів маніпулятора [18].

До головних маніпуляційних прийомів, в яких на меті є безпосереднє примушення співрозмовника прийняти не вигідну помилкову для нього думку, виокремлюють:

«Роздратування співрозмовника», тобто виведення співрозмовника зі стану рівноваги психіки обвинуваченнями, кепкуванням, іронією та докорами, заставить його дратуватись, що, в свою чергу, призведе до прийняття неправильних рішень;

«Вражати темпом», застосовувати швидкий темпоритм бесіди, наполегливе прохання приймати рішення «тут і вже», інакше можна втратити «унікальну можливість», до прикладу, «спецпропозиція», «останній товар на складі», знижки останній день і т. ін.;

«Виведення дискусії у сферу вигадок», коли полеміка переходить у сферу викриття, аби примусити співрозмовника оправдуватись чи говорити те, що не відноситься до відповідної справи, а звідси – витратити енергію, час, сили, відволікати від основної думки, згадки про «інтереси вищі», приведення до думки про те, що позиція співрозмовника торкається інтересів тих осіб, кого зовсім не варта розстроювати («Ви усвідомлюєте, на що ви замахуєтесь, коли не згоджуєтесь з тим, що я кажу?»);

«Карфаген повинен бути знищений», повторення без доказів тієї самої думки з метою, щоб співрозмовник звик до неї та прийняв як необхідну реальність (це техніка започаткована оратором римського сенату Катону Старшого); «недосказаність, пов'язана з особливими умовами» як натяк на неможливість озвучити відповідну інформацію через деякі «особливі мотиви», які є утаємничені та прямо не повідомляються;

«Помилковий сором», коли застосовується помилковий аргумент, на який співрозмовник не зможе відповісти, зокрема, після фрази «Вам, звичайно, відомо, що науковці констатували...», «Ви, мабуть, читали про...», «Увесь діловий світ в курсі, що...», боячись привселюдно визнати власну некомпетентність; застосування незрозумілих слів у комунікації є аналогічним попередній техніці, що формується на відкиданні опонента визнання щодо незнання цього поняття чи терміну;

«Демонстрація образи» як уникнення від відповіді на непотрібну аргументацію чи зрив суперечки показом образи щодо поведінки співрозмовника («За кого ви тут нас усіх приймаєте?»);

«Неуважність уявна» як втрата необхідних документів, пропускання аргументів або загрозливих опонентських аргументів; «нерозуміння уявне» як повторення аргументованості співрозмовника власними словами з умисно перекрученою інформацією («Інакше кажучи, ви переконані...»);

«Безліч запитань» як внесення в одне запитання малосумісних між собою запитань, подальше обвинувачення чи в неусвідомленні суті питання, чи в уникненні дачі відповіді на одне з поставлених запитань;

«Ви маєте щось проти?» як вимогливість до співрозмовника у наданні критичних аргументів з надалі обговоренням опонентських аргументів замість аргументованості тези, яка пропонується;

«примушування до однозначної відповіді» як тиск на опонента для одержання чітко однозначної відповіді одразу «ні» або «так» («Прямо нам скажіть»);

«Рабулістика» як спеціально спотворений сенс слів співрозмовника, і трактування їх як дивних та забавних («Ваш колега добалакався до того, що...»);

«Віднесення факту до особистої думки» як перетворення фактичного аргументу співрозмовника до його власної особистої позиції («Це всього лиш ваша власна точка зору»);

«Підтримка видима» як вигадана підтримка співрозмовника, спрямована на те, щоб втихомирити його згодою та перевести увагу на щось інше, а згодом наведеним сильним контраргументом створити враження обізнаності в даній темі, що дає змогу зрозуміти його неспроможність («Так, проте...»).

До проблеми маніпуляції в міжособистісному спілкуванні зверталися як зарубіжні (Е. Берн, Р. Гудін, О. Йокояма, Д. Карнегі, М. Ляйппе, Л. Прото, У. Рікер, Дж. Рудінов, П. Робінсон, Р. Чалдіні, Г. Шиллер, Е. Шостром), так

вітчизняні дослідники (Б. Безсонов, Д. Волкогонов, Н. Волинець, Г. Грачов, О. Гуменюк, Є. Доценко, О. Жданова, В. Знаков, С. Кара-Мурза, О. Марголіна, І. Мельник, О. Мерзлякова, В. Панкратов, В. Петухов, О. Прокоф'єва, А. Осипова, Л. Рюмшина, В. Сагатовський, О. Сидоренко, А. Хараш, В. Шейнов та ін.).

Досліджуючи міжособистісні та ділові маніпулятивні техніки, варто висвітлити основні стратегії маніпулювання за допомогою ЗМІ. Підґрунтям стала стаття американського лінгвіста Ноама Хомського, опублікована по мотивах книги «Тиха зброя для спокійної війни».

1. Відвернення уваги. Базовим елементом соціального контролю є стратегія відвернення. Мета – відвернути увагу громадськості від важливих питань, що вирішуються політичними і економічними елітами, за допомогою технології «повені» або «затоплення» безперервними відверненнями і незначною інформацією. Стратегія відвернення важлива, щоб не дати громадянам можливості отримувати важливі знання в області науки, економіки, психології, нейробіології і кібернетики. «Постійно відволікайте увагу громадян від справжніх соціальних проблем, тримаючи їх в полоні питань, що не мають реального значення. Суспільство має бути зайнятим, зайнятим і зайнятим, воно ніколи не повинне думати: прямо з поля – в загороду, до інших тварин» («Тиха зброя для спокійної війни»).

2. Створити проблему – запропонувати рішення. Цей метод також називають «проблема-реакція-рішення». Створюється проблема, «ситуація», що викликає певну реакцію громадськості, – щоб люди самі почали бажати її рішення. Наприклад, допустити зростання насильства в містах або організувати криваві теракти для того, щоб громадяни зажадали ухвалення законів про посилення заходів безпеки і проведення політики, що обмежує цивільні свободи. Або ініціювати економічну кризу, щоб прийняти як необхідне зле обмеження цивільних прав і демонтаж державних органів.

3. Стратегія поступовості. Щоб упровадити непопулярні рішення, потрібно просто застосовувати їх поступово, крапля за краплею, роками.

Саме так були нав'язані принципово нові соціально-економічні умови (неолібералізм) в 80-х і 90-х роках: обмеження ролі держави, приватизація, ненадійність, гнучкість, масове безробіття, заробітна плата, яка вже не забезпечує гідне життя. Тобто все ті, зміни, які при одночасному впровадженні викликали б революцію.

4. Стратегія відкладання. Ще один спосіб прийняти непопулярні рішення, це представити їх як «хворобливі і необхідні» і добитися в даний момент згоди громадян на їх здійснення в майбутньому. Набагато простіше сприйняти будь-які жертви в майбутньому, чим в сьогоденні. По-перше, тому що це не станеться негайно. По-друге, тому що народ в масі завжди схильний жити наївні надії на те, що «завтра все зміниться до кращого», і що ті жертв, яких від нього вимагають, вдасться уникнути. Це надає громадянам більше часу, щоб звикнути до думки про зміни і покірливо прийняти їх, коли прийде час.

5. «Ніжність» з народом. Більшість реклами, яка направлена на широку публіку, користуються мовою, аргументами, символами і, особливо, інтонаціями, розрахованими на дітей. Ніби глядач дуже маленьке дитя або має розумову недорозвиненість. Чим сильніше ти хочеш обдурити, тим інфантильніший має бути тон спілкування. Чому? «Якщо ви звертаєтесь до адресата, ніби йому 12 років або менш, то згідно із законами сприйняття є вірогідність, що він відповідатиме або реагуватиме некритично – як дитя» («Тиха зброя для спокійних воєн»).

6. Більше емоцій, ніж роздумів. Використання емоційного аспекту – це класична технологія для блокування раціонального аналізу і критичного сприйняття індивідуумів. Крім того, використання емоційного фактора дозволяє відкрити двері в підсвідоме, щоб доставляти туди думки, бажання, страхи, побоювання, примус чи потрібні моделі поведінки.

7. Тримати людей в невігластві і посередності. Створення залежного суспільства, нездатного до розуміння технологій і методів соціального контролю і гноблення. «Якість освіти, що надається нижчим суспільним

класам, повинна бути як можна бідніша, для того, щоб розрив невігластва між нижчими та вищими соціальними класами залишався і його неможливо було подолати» («Тиха зброя для спокійних воєн»).

8. Спонукати маси захоплюватися посередністю. Впроваджувати в маси думку, що модно бути тупим, вульгарним і невихованим.

9. Посилювати почуття провини. Зробити так, щоб індивідууми вважали, що вони самі винні в своїх бідах і невдачах через нестачу інтелекту, здібностей, або зусиль. Таким чином, замість того, щоб повстати проти існуючої системи, індивідууми відчують себе безпорадними, займаються самобичуванням. Це призводить до депресивного стану, ефективно сприяє стримуванню дій людини. А без дій немає і революції!

10. Знати про людей більше, ніж вони про себе. Протягом останніх 50 років наукові досягнення привели до стрімкого зростання розриву в знаннях між основною масою суспільства і тими, хто належить до правлячих еліт або використовується ними. Завдяки біології, нейробіології і прикладної психології, «система» користується передовими знаннями про людську істоту, чи то фізично чи психологічно. «Система» здатна краще розуміти звичайну людину, ніж людина знає сама себе. Це означає, що в більшості випадків, «система» має більше контролю та більше влади над індивідуумами, ніж індивідууми над собою.

Декілька порівняно чесних способів відбирання грошей у цільової аудиторії, заснованих на найпростішій психології. Люди здебільшого схильні до того, щоб піддаватися на виверти, провокації та маніпуляції найрізноманітнішого спрямування. Так вже ми всі влаштовані, що «і обдурити мене не важко, я сам обманюватися радий» [27].

Всі способи маніпуляції і обману пов'язані з одними і тими ж речами. З базовими людськими потребами, які складають піраміду А. Маслоу і її варіації. Їжа, вода, сон і бурхливий секс – це дуже важливо, але аж надто примітивно [19].

У нинішньому суспільстві давно вже на передній план вийшли зовсім інші потреби (ті якось самі по собі так чи сяк задовольняються). Людині, в якій є сутність тваринного та суспільного, нескінченно важливо задоволення потреб іншого порядку: бути коханою, бути в безпеці та самореалізуватися, що б останнє не значило.

Реклама – явище соціально-психологічне. Це багатоплановий товар, який зачіпає найтаємніші ділянки психіки сучасної людини. Дослідженнями психологів доведено, що сприйняття рекламної інформації здійснюється під впливом безлічі різних чинників, але троє з них присутні практично завжди: це когнітивний (пізнавальний), емоційний (афективний) і поведінковий (конативний) фактори. Фахівці з реклами займаються аналізом мотивів з тому, аби збагнути область несвідомого, оскільки переваги зазвичай визначаються неусвідомлюваними чинниками.

Саме створенням ілюзії ось цього всього і займається та сама реклама, якої більшість, яка всіх дратує, але яка так чи інакше спрацьовує хоча б на частині своєї аудиторії [4].

Мотиви грають роль двигуна учинків людини, хоч і не завжди усвідомлено. Існує відома відмінність між істинними значеннями зроблених людиною діями і раціональними поясненнями причин того, чому у такий спосіб, а не інакше повелася у цей час людина. Споживчі мотиви, людські потреби, складні і різноманітні. Загалом їх можна розділити на такі види: емоційні; раціональні; утилітарні; естетичні; мотиви престижу; мотиви уподібнення і мотиви моди; мотиви самоствердження; мотиви традиції.

Ці й інші глибинні мотиви використовують у рекламні кампанії: відчуття впевненості; надійність; самозадоволення; творчі нахили; об'єкти любові; лестоці; просто купівля.

А тому актуально розглянути такі переважаючі засоби маніпуляцій в рекламі та мішені впливу на які діють маніпулятивні техніки:

1.Тиснути на бажання. В кожній людській голові живуть полчища тарганів, які тільки й чекають моменту, щоб вибратися зі своїх кутів і почати

розмахувати транспарантами з написами «Ти лузер!», «Ми ж казали, що тебе ніхто не може полюбити» і «І в школі Марійка завжди була крутіша ніж ти, і зараз». Це все дуже просто пояснюється страхами — страх того, що твої соціально та особистісно-важливі потреби ніколи не будуть реалізовані.

На цьому грають практично в кожному рекламному повідомленні, де зображений певний спосіб життя, який вважається у суспільстві бажаним. Розкішний офіс на останньому поверсі хмарочоса, безтурботні подорожі, щаслива закоханість і так далі. У рекламі це почалося 20 років тому, наприклад ще з ролика Bountu «Райську насолоду» і буде тривати до тих пір, поки не зміняться найважливіші людські потреби. Тобто вічно.

2.Залякувати. Люди полохливі. Особливо в тому, що стосується здоров'я і зовнішнього вигляду. Чим старша людина, тим більше вона думає про здоров'я, тому що стає важче жити. Вранці неможливо встати з ліжка, ось тут болить, ось тут пострілює, а ось тут і дивись взагалі відвалиться. А бадьорості-то хочеться, хочеться скакати двадцятирічним якщо не вічно, то хоча б ще пару десятків років. У старшого покоління проблема переростає в іншу – пожити подовше [32].

Зовнішній вигляд дуже добре співвідноситься з описаним у першому пункті. Якщо ти негарний, то тебе навряд чи люблять, так і успіх скоріше всього не світить. Найяскравіші приклади застосування цього пункту: реклама Данакора, де людей похилого віку та дорослих лякають високим рівнем холестерину, і реклама зубної пасти, де «перехожим» пропонують заміряти кількість бактерій на зубах, а потім вони так ахають, ніби їм тільки що повідомили, що у них рак всього в термінальній стадії. Цей огидно зіграний і неприродний переляк, показаний в обох випадках, як це не прикро, на деяких людях спрацьовує.

3.Створювати проблему та пропонувати рішення. Цей спосіб маніпуляції найприроднішим чином впливає із двох попередніх. Коли реклама вже налякала свою жертву, вона, висловлюючись фігурально, посміхається і дістає з-за спини рішення всіх труднощів і прямий квиток до

задоволення всіх потреб. Всі стають щасливі, улюблені, круті. На зубах немає бактерій, кар'єра розквітає, будинок перетворюється на замок, ну і звісно продажі ростуть.

4.Створювати ілюзію «Можна». Цим способом найчастіше промишляють банки та інші фінансові компанії, які обіцяють своїм споживачам золоті гори. У своїй комунікації більшість з них тисне на *dolce vita*, яка неодмінно настане у їх клієнтів, якщо вони звернуться до них, жахнуть на біржових спекуляціях все своє матеріальне надбання або ж на віки вічні на виплату кредитів. «Ви можете дозволити собі все», повідомляється в рекламі кредитних продуктів, а значить у людей створюється помилкове відчуття багатства і могутності. А відчуття це надзвичайне цікаве і привабливе.

Тому на телеканалах, наприклад, був ролик, в якому батько в магазині побутової техніки дозволяє своєму нащадкові складати у візок все, що той забажає, супроводжуючи це фразою «Сьогодні все можна, синку!». Проте сьогодні все можна, а про завтрашній день, ми не згадуємо, адже яскрава картинка засвітлює всю тяжість кредитів та розрахунків.

5.Звертатися до авторитетів. Людина не може бути абсолютно компетентний у всіх сферах життя, тому йому властиво прислухатися до людей, хто більш обізнаний у тих чи інших питаннях і більш авторитетний. Саме тому в нашій рекламі стільки людей в білих халатах, експертів, лабораторій і приладів неясного генезу і призначення. Асоціація стоматологів рекомендує жувальні гумки, асоціації дерматологів схвалюють креми, а союз педіатрів відзначився майже на кожному дитячому бренд. Навіть холодильники LG протестовані «Клінікою НДІ харчування РАМН» і рекомендовані «Національною асоціацією дієтологів і нутриціології». За великі гроші, звичайно ж, рекомендує. А несвідома частина аудиторії вірить, адже виключається критичність мислення, коли йдеться про авторитетність.

6.Використовувати все багатство порівняльної лексики. «Новинка», «унікальний», «революційний», «перший», «єдиний», «більше»,

«ефективніше» і так далі, і тому подібне – числа захопленим цим іменником і прикметником, покликаним створити у цільовій аудиторії враження, що тільки цей продукт заслуговує на увагу, а все інше – неефективна застаріла дурниця. Якщо вдуматися, то яке все-таки щастя, що в рекламі заборонили використовувати слово «кращий» і взагалі найвищий ступінь порівняння.

7.1, найголовніше, ловити увагу та інтерес покупців еротичними кадрами.

Вічний і один з найбільш надійних способів привести до себе покупців. Навіть якщо ви торгуєте карданними валами для камазів. Як відомо, все заборонене, недозволене завжди манить психіку, а тому і увагу [45].

Отже, завдання в маніпулятора одне єдине – вивести людину з природного для нього емоційного стану і використовувати це, спровокувавши на необхідних маніпуляційну дію. Відмінною особливістю маніпуляції є те, що до людей відносяться не як до осіб, а як до об'єктів, особливого роду речам. Істотна ознака маніпуляції – відчуття незручності, що з'являється. Людина не хоче виконувати які-небудь дії, але через деякі моральні обставини вимушені їх виконати: інакше буде «незручно», «еґоїстично», «по-хамському», «негарно», «невміло», «він не виправдає чиєїсь довіри», «виглядатиме в поганому світлі» і тому подібне. Тому щодо типу маніпулювання та їхнього прояву в суспільстві загалом можемо підкреслити різноманітність як цілей а тому і засобів маніпуляції. В основному – це бізнесові питання, що включають в себе фінансові та матеріальні інтереси. Проаналізувавши всі сфери застосування, скажемо що основною маніпулятивною мішенню жертви – стають їхні потреби і бажання. А тому маніпулятор ідеально знає про їх наявність та вдало натягує ниточки до тієї чи іншої потреби покупця/жертви стосунків/партнера по бізнесу.

Та основним показником є неконтрольованість своїх бажань, жертвами. На цій же підставі дають зелене світло новим та новим видумкам для власного маніпулювання в міжособистісних стосунках, в діловому спілкуванні, за допомогою ЗМІ та в рекламах.

1.3. Маніпулятивні техніки, що застосовують студенти у процесі навчання.

Технології, прийоми прихованого управління людьми розглядає також В. Шейнов [47]. На думку автора, маніпуляція відрізняється від прихованого управління тим, що вона завжди має негативний характер.

Л. Рюмшина та О. Марголіна вивчають маніпуляцію як психологічний феномен, а також описують індивідуально-особистісні характеристики вчителів з маніпулятивною спрямованістю в спілкуванні

Е. Шостром розглядає та описує класифікацію прийомів маніпулятивного впливу вчителів на учнів у педагогічному спілкуванні[43]. І. Бех досліджує проблему захисту від маніпуляції, оскільки застосування маніпулятивного впливу в педагогічному процесі деформує суб'єкт - об'єктні взаємини вчителя з учнями [5]. В. Юрченко вивчає можливості застосування маніпулятивних прийомів у педагогічному процесі з метою встановлення позитивних відносин між учителем та учнями[46].

Дослідник В. Шейнов виділив такі типи маніпуляторів і їх основні способи впливу [47].

Перший тип: як мішень дії використовуються особисті властивості і якості викладачів, які самими викладачами розглядаються як позитивні: довірливість, доброта, чуйність і тому подібне.

«Тиснути на жалість» – у викладача пробудити жалібність, співпереживання та співчуття, озвучивши проблему професійного, родинного чи особистого характеру, а також питання здоров'я чи навчання, іншими словами – довести, що ти у безвиході, у тебе складне та проблематичне життя, багато труднощів тощо.

«Легенда» – попроситись піти з занять у деканаті чи у викладача, вигадати привід, так ніби мені потрібно забрати передачу, в лікарню,

приїхали батьки, мушу поїхати сьогодні, бо на завтра квитків немає, складно добратися до дому на свята, мене викликали в деканат тощо.

«Бомби і шпори» – списування на заняттях, екзаменах чи заліках зі шпаргалок, книг чи конспектів, а також робіт інших студентів. Замість шпаргалок на сьогодні можуть використовуватись різні гаджети, телефони, годинники, списаний стіл чи навіть руки здобувача; «бомбами» вважають попередньо написані відповіді на готові екзаменаційні білети. Поза тим, здобувачі вищої освіти мають змогу використовувати не свої конспекти, несуть викладачам виконані іншими людьми роботи, так би мовити «купають мізки», чи беруть з інтернету.

«Липа» – це підробляти чи робити якісь махінації з документами, зокрема, підробка заяв, липові довідки, дописати в журналі оцінки, підкинути квиток, підробити підпис, змінити умови завдань тощо.

«Чекати від моря погоду» – це обіцяти виправитись в подальшому навчанні, на наступному занятті вивчу, чи у наступному семестрі здам матеріал.

Другий тип: прицільна дія на викладача – це потреба в позитивних емоціях та самоствердженні.

«Красиві очі» – застосувати в якості дії на педагога зовнішній вигляд, одяг, флірт. Часто студентки-дівчата використовують це щодо викладача-чоловіка, зокрема, використовують жіночі хитрощі, кокетування, невинний образ лица, деколи дівчата задля гарної оцінки одягають короткі спідниці.

«Заговорювати зуби» – це коли студенти починають зайві розмови, які цікавлять педагога, тобто пробувають з ним жартувати, переводити розмову в інше русло, плутають його, задають питання на улюблені теми викладача, розпитують про сім'ю, світові новини, політику в державі та його ставлення до цього тощо.

«Чого побажаєте» – впасти в око викладача, сотворити собі імідж «хорошого хлопця/дівчини», поводитись відповідно до вимог викладача, підтримувати його думку, уважно слухати й підтакувати, намагатись

відповідати смакам того чи іншого педагога, пристосовуватись, намагатись звернути на себе увагу викладача тощо.

«Пускати пил в очі» – застосовувати лестощі та компліменти, формувати прихильність викладача щодо себе, застосовувати жарти, які влучно та вчасно сказані, висловлюватись з приводу похвали викладача за проведене заняття та надмірною подякою за набуті знання.

«Відчуття спільності» – створювати з викладачем відчуття спільності, зокрема, говорити як викладач, використовуючи вирази та термінологію, підлаштовуватись під викладацький настрій, говорити про аналогічні з викладацькими інтереси, копіювати викладацьку поведінку тощо.

Третій тип: цільова мішень – нездатність протистояти психологічному тиску деякими викладачами.

«Бунт на кораблі» – тиснути усією студентською групою на викладача, до прикладу, не проводити заняття, прогули всієї групи, робити на занятті балаган, зривати заняття чи залік тощо.

«Облога фортеці» – це переконувати викладача, наполегливо стояти на своєму, зокрема, брати нахабством, ходити десятки разів на прездачу та випробовувати терплячість викладача, розраховувати, що він нікуди не дінеться, поступиться і поставить потрібну оцінку і т.ін.

«Перевірка на міцність» – це шантажувати та погрожувати викладачеві, погрози поскаржитись вищому керівництву, розправитись з ним, якщо не поставить залік чи екзамен, погрожувати батьками чи важливими зв'язками, можливо навіть погрози самогубством.

«Постріл снайпера» – це виводити педагога зі стану психічної рівноваги, робити усе можливе, щоб заняття не відбулось, приниження викладача перед присутніми, невиконання завдань та шум в групі тощо.

Четвертий тип: цільова мішень – конформність декотрих викладачів.

«Прив'язати викладача» – це вдаватися до посередництва інших викладачів, родичів чи знайомих, просити одного, щоб попросив іншого, знайти впливи на завідувача кафедри, використати «телефонне право» тощо.

«Маніпулювати заліковою книжкою» – продемонструвати заліковку з високими оцінками як привід до того, щоб і зараз поставити відповідну оцінку.

«Ви ж обіцяли» – вказати педагогу на обіцянки, які він і не давав насправді, проте апелювати до його честі, до прикладу, ви обіцяли, ви ж по суті справедливий викладач, не станете....

«До прикладу» – порівнювати себе поруч зі слабшими здобувачами вищої освіти, який уже отримав залік тощо.

П'ятий тип: дієва мішень – особисті установки викладача.

«Замаскуватись під розумного» – виявляти зацікавленість предметом, створювати власний імідж доброго студента, серйозного ставлення до навчання, ставити питання на лекціях, вступати в дискусії, на любі запитання намагається відповісти, розкидається науковими термінами та взаємодіє з педагогом з допомогою наукового стилю мовлення, наводити в науковій роботі значний список літератури, хоч насправді було одне джерело, після лекції підійти до викладача та проявити цікавість матеріалом, підказувати педагогу на занятті, носити книги на заняття, робити розумний та уважний вигляд під час лекції, сідати на перші парти тощо.

«Сам питаєш – сам відповідай» – заставити викладача самого виконати завдання, яке він поставив перед студентами, тобто студент перепитує викладача, таким чином змушує його відповідати самого на своє ж питання, чи по кілька разів просить пояснити завдання, поки викладач сам не розв'яже його.

«Тиснути інтелектом» – показувати викладачу глибокі знання предмету, який він вивчає, чи іншій галузі, таким чином заставити рахуватись з собою, чи виявляти пропуски занять самим викладачем, викликати почуття провини, щоб у подальшому робити, що сам студент захоче [54].

Шостий тип: дієва мішень – корисливість самих викладачів.

«Метод купюри» – запропонувати хабар чи натякнути на дачу хабаря.

«Серпом та молотом» – запропонувати чи надати допомогу у якійсь справі, де треба фізична сила, зокрема, перенести столи, запропонувати купівлю та доставку книг, допомогти зробити важку роботу, намалювати стін-газету, заправити картридж до принтера тощо.

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

Чим ближче сесія, тим більше педагоги зіштовхуються зі справжньою маніпулятивною поведінкою недобросовісних студентів. Очевидною така поведінка стає у часі безпосередньої здачі екзаменів та заліків. Зокрема, затягують студенти час через зайві запитання чи повільний виклад матеріалу, намагаються перевести акценти на те, що він десь припустився помилки, відповідають голосно та впевнено для того, щоб справити враження знаючого предмет, говорять будь-що, лише б не мовчати, викладачеві набридає слухати дурниці студента, а той підводить викладача до запитання, відповідь на яке він попередньо уже знає. Також у дію йдуть невербальні маніпуляції, які теж впливають на думку викладача [56].

Досить часто здобувачів вищої освіти пригадують свої вміння прикидатись хворими чи роблять втомлений вигляд, чи розумний вираз обличчя, зацікавленого чи уважного поціновувача знань, вчасно вміють заплакати чи посміхнутись. Відповідно до письмових свідчень студентів, погляд в сторону викладача може бути як безневинним, так і зацікавленим, в'їдлигим, благальним.

У той же час зовнішній вигляд може змінюватись відповідно до вподобань викладача, зокрема, одяг, макіяж, прикраси. З таких самих міркувань застосовують першу чи останню парті.

Наведу приклад цинічного застосування невербальних способів впливу: «На екзамен несую ікону, щоб викладач подумав, що я хороша, розумна та православна дівчина. А в самої під нею – шпаргалка». Зі сторони студентів викладачі є мішенями дії та називають свої характерологічні особливості добротою чи доброзичливістю, демократичним чи добрим

ставленням до здобувача, співпереживанням, емпатією, м'якістю характеру, вірою у щирі наміри студента, жалістю чи лояльністю.

Деякі викладачі не стали вписувати відповіді в анкеті на відкриті питання щодо мішеням дії. Ми вважаємо, що таке може свідчити про те, що їм важко відрефлексувати цю проблему особисто. Слід зазначити, що дуже небезпечною є особливість декотрих маніпуляцій з боку студентів, зокрема, коли здобувачі використовують професійно важливі риси викладачів [56].

Ці професійно важливі якості можуть бути втраченими в силу того, що кілька разів ці риси опинились у мішені студентських маніпуляцій. У випадку, якщо викладач володіє протилежними якостями, він сприймається здобувачем-маніпулятором як складний партнер по спілкуванню. Перехресний аналіз анкет викладачів та студентів показує, що деякі педагоги навіть не усвідомлюють, що ними маніпулюють, які мішені студенти використовують чи як часто саме це може відбуватись. Отож, бачимо, що вони надто слабо від таких студентів захищені.

В той самий час, досліджувані педагоги запевняють, що постійно стикаються з маніпулятивними діями здобувачів вищої освіти. Такі маніпулятивні дії викликають у викладачів неприємні емоційні переживання та труднощі в поведінці [36].

До прикладу, 77 % досліджуваних викладачів хотіли би оволодіти вміннями психологічних захистів від маніпуляцій; 17 % – складно відповісти на це запитання і тільки 6 % думають, що подібні знання їм зовсім не потрібні.

Тому попереджений – значить захищений. Наступна пригода переконує нас у тому, що якщо педагог знає про маніпуляції з боку здобувачів, то власне віднайти захист уже не так і складно.

Ось вона. У понеділок двоє студентів зібрались іти здавати екзамен. Проте вони усі вихідні бурхливо святкували, у них болить голова та зовсім не екзаменаційний у них настрій. І тут один з них підкидає ідею про те, що екзамен вони цього дня прогуляють, а от наступного – підуть до професора

та будуть розповідати йому казку про їх від'їзд до тітки одного з них в село на вихідних, щоб скопати їй город. Їм ніби довелось заночувати, а коли зранку зібрались їхати автівкою до університету, у неї спустило колесо, що й стало причиною спізнення на екзамен. Професор таки призначив їм екзамен на наступний день, а коли вони прийшли його складати, він посадив хлопців по різних аудиторіям та задав по два питання кожному: 1. Яке колесо спустило? 2. На якій ділянці шляху це відбулось? Так результат екзамену запам'ятався хлопцям надовго [22].

Тому для підтвердження актуальності нашої теми, ми дали завдання студентам написати і описати в есе все що їм відомо про маніпуляції в студентському середовищі, а саме чи використовують вони маніпуляції на викладачів і чи є зворотній зв'язок від них.

Твір називався «Маніпуляція в студентському середовищі», проаналізувавши продукти діяльності кожного студенти, для себе вияснили, що вони не тільки використовують маніпулятивні техніки, але і усвідомлюють свої дії.

Фразою було висвітлено: «Сьогодні кожна людина, а особливо студент намагаються контролювати будь-яку ситуацію і тому в своїй діяльності, у даному випадку - університетському житті, вдаються до різних механізмів маніпулювання. Студенти часто маніпулюють по відношенню до викладачів. Особливо такий спосіб впливу помітний в кінці року коли настає сесія...». Тобто в цьому випадку чисто-сердечно студент роз'яснює механізм впливу та мотиви маніпулятора, звісно ми не можемо констатувати, що саме цей студент чи навіть – всі студенти використовують такий тип маніпулювання, проте свідчення цієї особи, дає нам плацдарм до вивчення поглиблено цієї проблеми.

Ще одна фраза студента щодо маніпулятора: «Студент - маніпулятор – це людина, яка свідомо або підсвідомо застосовує маніпуляцію для досягнення мети, для отримання того чи іншого результату, здавалося б таким легким способом». Проте опитуваний тут аналізує працю

маніпулятора і висловлює свою думку, що вона не така легка, як здається на перший погляд, але ж вона оправдує цілі.

«Ми постійно маніпулюємо людьми, інколи навіть не помічаючи» - такий висновок зробив студент після написання есе.

Нашим завданням – було чітко окреслити саме «як» відбувається маніпуляція і з допомогою студентів ми отримали відповідь на це питання. «А студенти в свою чергу маніпулюють : вони відпрошуються з пар під якимись легендами, маніпулюють тим, що тиснуть на жалість, ніби вдома проблеми, погано чи болить живіт, або я працюю і тому не ходжу на пари». Можна зробити що студенти маніпулюють саме блоком № 1, мішенню якого є позитивні характеристики викладача(довірливість, доброта і чуйність).

Ще одні дані про прихований психологічний вплив , підтверджують нашу теорію про маніпуляції з боку студентів: «Здебільшого це такі маніпуляції як: тиск, почуттям провини маніпуляція, також я часто заговорюю, перескакую з одного питання на інше, намагаюся давити на жалість і тоді ситуація переходить на мою сторону і він(викладач) іде мені на поступки». Тут бачимо, що студент маніпулює блоком №1 та блоком №5– професійними установками викладачів(зарисовка під розумного, зіскакування з заданого питання).

Щодо питання про маніпуляції викладачів, хоча це і не входить в наш об'єкт вивчення, проте педагогічний процес є двостороннім, за для чистоти дослідження і опитали про прихований вплив викладачів. Були думки про непрофесійні вчинки педагогів у разі використання маніпуляцій, проте більшістю думок є іншою.

«Маніпулюють вони тільки заради того, аби заставити студентів вчитися і допомагати набратися як найбільше знань, для того щоб бути хорошим, кваліфікованим спеціалістом у вибраній ними професій». Так інтерпретує методи вчителів, але оправдує в тому випадку коли не шкодять їм.

Ще цікавою думкою була фраза студента: «Виникає питання: чи може використовуватись маніпуляція в педагогічній діяльності? На це питання відповісти однозначно не можна. Можна лише сказати, що одні автори вважають використання маніпулятивних технологій неприпустимим у педагогічній діяльності. Інші вважають, що воно припустиме при певних умовах. Але досліджень в цій області практично немає». Нам імпонує ця думка, адже зачіпає цікаву нами тему «Особливості застосування маніпулятивних технік студентами». Можемо погодитись, справді, тема практично не розвинена на всіх рівнях. А тому ми виявили для себе актуальність теми та прикладну її значимість.

Висновок

Отже, діяльність педагога пов'язана з організацією та здійсненням психологічного впливу на учнів/студентів з метою формування або розвитку психологічних характеристик вихованців (потреб, установок, взаємин, станів, моделей поведінки). Вплив буде ефективним, якщо вчитель користується повагою й довірою з боку учнів, уміє розуміти дітей і може впливати на зміни їхньої поведінки, мотивації тощо. Крім того, якщо педагог, виконуючи свою діяльність, не досягає необхідного рівня професійної майстерності і його діяльність не має впливу на учнів, є сенс говорити про відсутність у нього професіоналізму. З огляду на це педагогічна професія містить у собі можливість використання таких засобів впливу, які певним чином підвищують результативність діяльності, особливо в умовах, коли неможливо досягти педагогічних цілей на основі припустимих і нормативних засобів. Тому ми згодні з авторами, які вказують, що професія вчителя є однією з найбільш схильних до маніпулятивної деформації.

І відповідно студентство має здатність до маніпулювання в разі екстремальних обставин, в процесі навчання. Можемо сказати, що в нашому опитуванні фігурувало виключно маніпулювання зі сторони студентів, про що вказують дані з есе. Студенти-маніпулятори зазвичай впливають на викладачів, що лояльно відносяться до них, вміють добре аналізувати пріоритети викладачів та вміло підбирати саме ту мішень, яка зачіпає «струни» їхніх викладачів.

РОЗДІЛ II.

ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕХНІК СТУДЕНТАМИ.

2.1 Організаційно-методологічні основи дослідження застосування маніпулятивних технік студентами.

Експериментальним майданчиком ми обрали Львівський державний університет кафедри психології та юридичний факультет. Вибірка «Викладачі» складалась з 25 людей, з яких 11-жінок та 14-чоловіків. Віком від 23 до 64 роки з досвідом роботи від 1 до 30 років.

Другою вибіркою було обрано студентів денників кафедри психології також з 25 людей, в якій 17-дівчат та 8-хлопців, віком від 20 до 25 років. Третя вибірка виглядала кількісно так само з 25 людей, проте вона була іншою, адже це були студенти заочного виду навчання на юридичному факультеті. З яких 11-дівчат та 14-хлопців, віком від 20 до 25 років.

Наше завдання магістерської роботи – якомога ширше розкрити особливість застосування маніпулятивних технік студентів. Специфіку ситуації, моделі міжособистісних відносин особистості, як причини маніпуляцій та основні техніки ,що застосовують студенти в освітньому середовищі.

Кваліфікаційна робота містить такі методики:

1. «Вимір рівня макіавеллізму особи (МАК-ШКАЛА)»
2. «Діагностика міжособистісних відносин Т. Лірі».
3. «Твір: маніпуляція в студентському середовищі».
4. «Дослідження типу маніпуляції студентів»
5. «Визначення стилю управління керівника за допомогою самооцінки»

У дослідженні маніпуляцій , як вид прихованого психологічного впливу на людей, ми використаємо методику *1.«Вимір рівня макіавеллізму особи (МАК-ШКАЛА)»*.(Методика розроблена Р. Крісті і Ф. Гейс, 1970р.). Дана методика дозволить визначити рівень макіавеллізму (здатності до маніпулювання). Вона складається з 20 тверджень, варіант відповіді відображає п'ятибальна шкала (1-зовсім не згодний, 2- не згодний, 3- важко відповісти, 4- згідний, 5- повністю згідний).

Нам важливо дослідити ті обставини, а саме міжособистісних відносин у групі , що спричиняють чи зашкоджують такому негативному процесу як маніпуляція. Передумови виникнення можливостей здатності до маніпулювання, як звична модель взаємодії, а також потенціал прихованого впливу що проявляється у міжособистісних відносинах діагностує методика *2.«Діагностика міжособистісних відносин Т.Лірі*. За допомогою даної методики виявляється переважаючий тип стосунків до людей в самооцінці і взаємооцінці. Опитувальника містить 128 оцінних думок, з яких в кожному з 8 типів стосунків утворюються 16 пунктів, впорядкованих по висхідній інтенсивності. Основні типи стосунків за Лірі є : авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий, підкоряємий, залежний, дружелюбний, альтруїстичний.

Для отримання валідних і найоб'єктивніших результатів про процес маніпуляції – використаємо експрес методику у вигляді письмового опитування *3.«Твір: маніпуляція в студентському середовищі»*. Дане опитування розраховане на студентів-психологів, які усвідомлюють процес маніпуляції і його зміст. Опитування є конфіденційне, а тому забезпечить прозорість результатів. Як і всі методики вміщують позитив і негатив. Щодо мінусів, то студенти можуть не захотіти розкривати свої секрети. Проте цінність результатів заохочує використати саме цей вид опитування.

Як мішень впливу маніпуляції студентів ми маємо на меті дослідити тип викладання викладача. Педагог являється управлінцем , а тому методику використаємо. *4.«Визначення стилю управління керівника за допомогою*

самооцінки». Специфіка даної методики полягає в тому, що вона дозволяє визначити стилі керівництва не експертним способом, а за допомогою самооцінки. Другою її відмінністю є те, що вона дозволяє виявити не лише провідний стиль керівництва, але і міру вираженості кожного з трьох класичних стилів керівництва (викладання) – авторитарний, демократичний та ліберальний.

Нами було розроблено анкету 5. «*Визначення типу маніпуляції студентів*», за В.Шейновим. Анкета містить 6 блоків по 3 твердження. Дана методика дасть нам результати про мішені впливу маніпуляції, а також специфіку техніки в маніпуляції студента. Отже виділили: перший тип - як мішені дії використовуються особові властивості і якості викладачів, які самими викладачами розглядаються як позитивні: довірливість, доброта, чуйність і тому подібне. Другий тип: мішень дії на викладачів — їх потреба в самоствердженні і в позитивних емоціях. Третій тип: мішень дії — нездатність деяких викладачів протистояти психологічному тиску. Четвертий тип: мішень дії — конформізм деяких викладачів. П'ятий тип: мішень дії — професійні установки викладачів. Шостий тип: мішень дії — корисливі мотиви деяких викладачів.

Отже, загалом емпіричне дослідження складається з 5 методик. 2 з яких було призначені для викладачів, що визначають тип маніпуляції студентів (див Додаток А)

Твір було використану ще в першу частину магістерської роботи для роз'яснення актуальності теми дослідження та уточнення специфіки маніпулювання студентів (див Додаток Б).

Другий етап досліджує міжособистісні стосунки(див Додаток В). Досліджували рівень макіавеллізму (див Додаток Г) та визначення стилю керівництва (див Додаток Д)

2.2. Аналіз та інтерпретація результатів дослідження особливості застосування маніпулятивних технік студентами

За результатами кореляційної матриці виводимо наступні висновки : що саме на *демократичний стиль* викладання студенти використовують *3-тю мішень* ($r=0,57$ при $p<0,002$). Це означає що стиль викладання (демократичний) зумовлює маніпулятивний вплив на мішень3 нездатність деяких викладачів протистояти психологічному тиску.

Цікавий факт при *авторитарному стилі* викладання, те що студенти частіше використовують *мішень № 6*, яка зображає корисливі мотиви деяких викладачів ($r=0,55$ при $p<0,004$).

Обернений зв'язок існує між авторитарним стилем та мішенню № 3($r= -0,55$ при $p<0,004$). Тобто чим більше проявляється у викладача *авторитарний стиль*, тим менше використовують студенти маніпулятивну *техніку № 3*(психологічний тиск з боку студентів).

Також стало відомо, що чим вищі *вікові показники*, тим вищий *досвід роботи*, що впливає на ефективність викладача ($r=0,80$ при $p<0,000$).

Всі зв'язки є значимі в дослідженні особливості застосування маніпулятивних технік студентами, про що свідчить $p<0,01$ (див рис 1).

Кроскореляція емпіричних даних вибірки «Викладачі» представлена у додатку Е.

Кореляційна плеяда

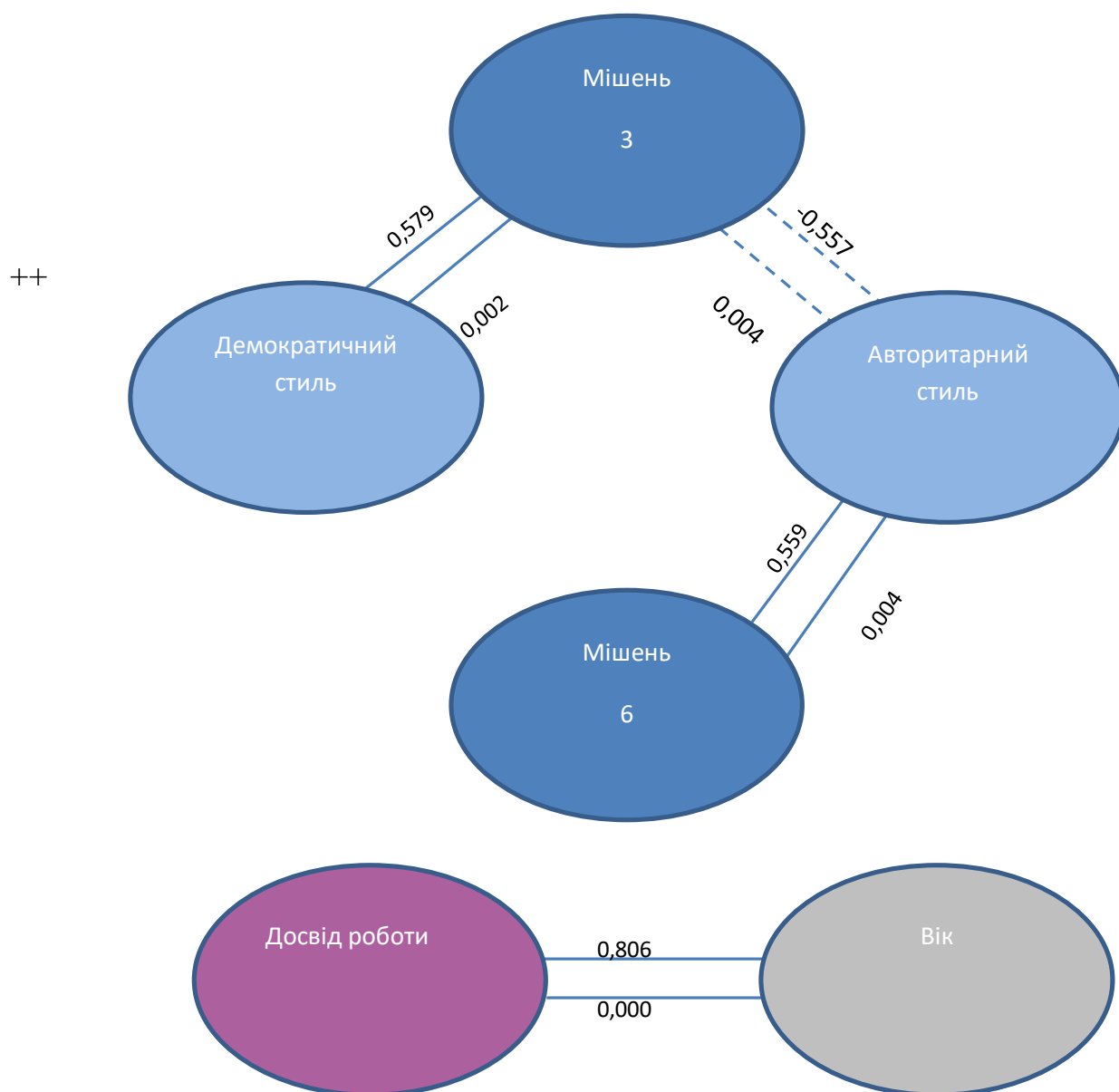


Рис 1. Кореляційні зв'язки результатів вибірки «Викладачі».

З вище сказаного випливає: якщо стиль керівництва авторитарний то він виявляється в самовпевненості, упертості, критикувати відстаючих і нездібних підлеглих. Відображає вимогливість і наполегливість прагнення впливати на колектив силоміць наказу і примусом, цілеспрямованість і егоїзм, поверхнєве відношення до запитів підлеглих, небажання слухати пропозиції.

Прагнення до одноосібної влади, непохитність і рішучість в думках, енергійність і жорсткість у вимогах, невміння враховувати ініціативу підлеглих і надавати їм самостійність, надмірно різку критику і упередженість в оцінках, зловживання покараннями.

Від так цей стиль буде залежний від мішені на яку налаштовуються студенти-маніпулятори, а саме на маніпуляцію корисливими мотивами деяких викладачів. Адже тільки ця техніка дозволить пом'якшити взаємостосунки. Проте не можемо констатувати чи такий тип (авторитарний) спричинив до таких маніпулятивних дій, чи самі дії студентів викликали у викладача захисну поведінку. Проте ми свою гіпотезу №4 не підтвердили, припускали що ліберальний тип буде мішенню. Як виявилось – ліберальний дуже рідко фігурує у викладацькому складі і ми вважаємо що це позитив, адже він характеризується в основному повною байдужістю до інтересів колективу, небажання брати на себе відповідальність і приймати складні рішення, невимогливість, підвищена навіюваність і слабовілля, безпринципність відсутність цілей діяльності і конкретних планів, потурання, загравання. А це протирічить моральному кодексу викладачів.

Проте в разі слабого проявлення демократичного стилю, що характеризує велику довіру до колективу, можливі випадки маніпулювання за допомогою нездатності викладачів протистояти психологічному тиску.

Але вияснили авторитарний тип буде зберігати авторитет серед студентів і не дає змоги психологічно тиснути чи впливати. Такий тип оправданий у критичних ситуаціях, що трапляється в процесі навчання та взаємодії викладачів та студентів.

Кореляційна плеяда

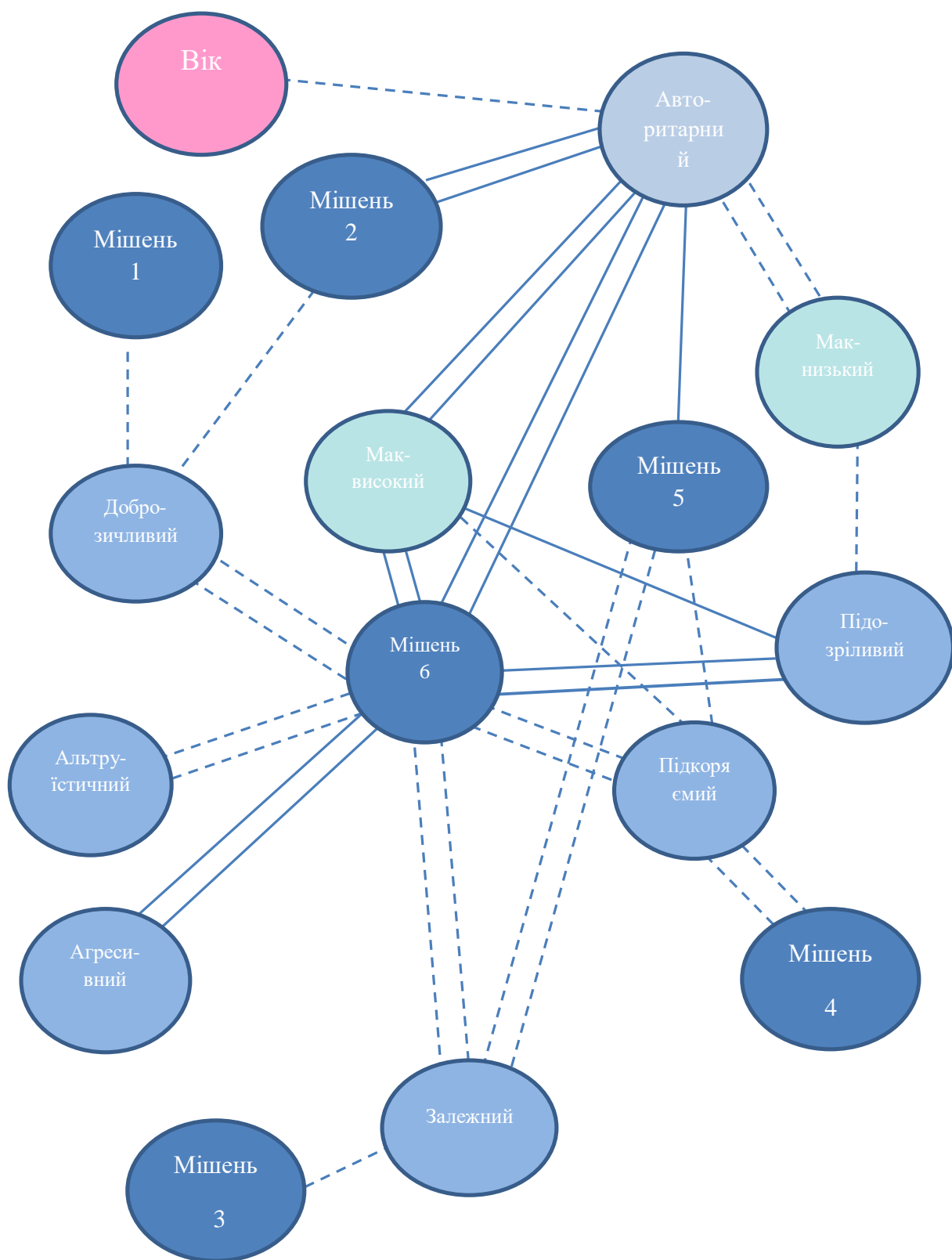


Рис.2. Кореляційні зв'язки результатів вибірки «Студенти».

В результаті статистичної обробки серед вибірки «Студенти» ми прослідкували такі *обернені* кореляційні зв'язки , що чим більший *вік*, тим менше проявляється такий тип міжособистісних стосунків як *авторитарний* ($r = -0,31$ при $p < 0,027$) (див.Рис.2).



Відомо, що чим нижчий рівень по шкалі *макіавеллізму* (схильність до маніпулювання), тим вищий показник *авторитарного* стилю міжособистісних стосунків ($r = -0,53$ при $p < 0,000$).



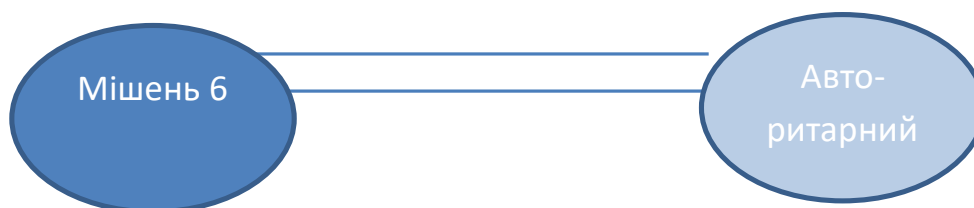
Прямими зв'язками по шкалі *авторитарного типу* міжособистісних стосунків являється зв'язок з *мішенню №2* ($r = 0,42$ при $p < 0,002$). Тобто чим яскравіше виражений авторитарний тип стосунків студента , тим частіше він буде використовувати мішень 2 на викладача (потреба в самоствердженні і в позитивних емоціях викладача).



Стало відомо, що чим більший показник *авторитарності* у спілкуванні студента, тим більше він буде впливати на *мішень №5* – професійних установок викладача ($r=0,35$ при $p<0,012$).



Цікавий факт показує наступний зв'язок *авторитарного* типу взаємодії з *мішенню* під номером 6 корисливих установок деяких викладачів ($r=0,54$ при $p<0,000$).



Констатуємо те, що чим *вищий рівень по шкалі макіавеллізму*, тим яскравіше виражений *авторитарний* тип міжособистісних стосунків ($r=0,62$ при $p<0,000$).



Відомо: якщо переважає *агресивний тип* стосунків у студентів, то будуть використовуватись вплив на *мішень №6* ($r=0,38$ при $p<0,008$). Тобто найімовірніше студент з агресивним типом міжособистісної взаємодії використовуватиме мішень під номером 6 (корисливі мотиви деяких викладачів).



Результати кореляційної плеяди пояснює зв'язок між типом *підозріливий* та *мішенню №6* ($r=0,36$ при $p<0,008$). Тобто чим яскравіше виражено цей тип, тим частіше студент буде використовувати мішень з корисливими мотивами деяких викладачів.



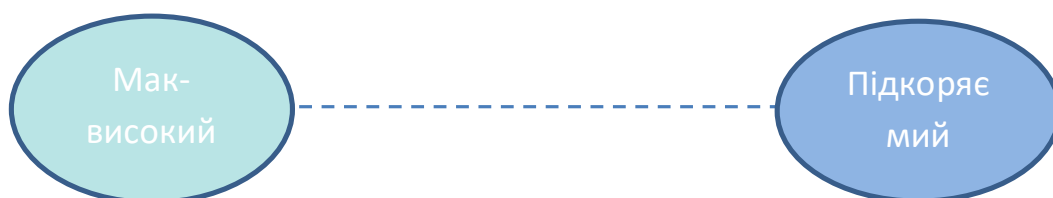
Чим більше виражений тип *підозріливий*, тим більші будуть здібності до макіавеллізму (*високий показник по мак-шкалі*), ($r=0,34$ при $p<0,013$).



Наступний зв'язок пояснює, що чим вищий показник *підозріливості*, тим менша імовірність показників *низької мак-шкали* ($r = -0,28$ при $p < 0,047$). Тобто так чи інакше такий тип як підозріливий корелює з макіавеллізмом. В першому випадку прямо, в другому обернено. Тому констатуємо те, що неможливий низький результат по мак-шкалі, бо переважає підозріливість особистості, що спричиняє до ви користування маніпулювання.



Можемо спостерігати лише *обернені* кореляційні зв'язки по типу – підкоряє мий. Отже, чим вищий показник *підкоряємості*, тим нижчий показник *високої мак-шкали* ($r = -0,29$ при $p < 0,036$). Тобто підкоряє мий тип не має схильності до маніпулювання (макіавеллізму).



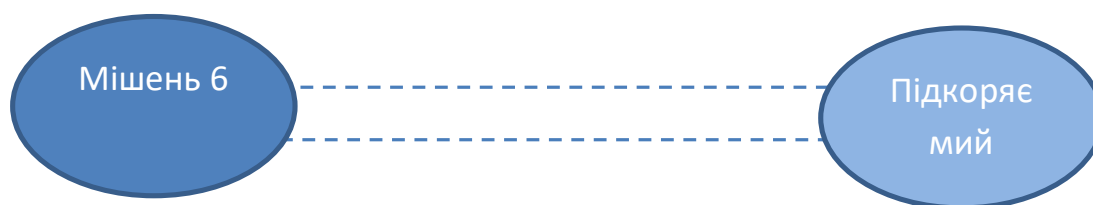
В результаті обробки, ми бачимо: що чим вищий показник *підкоряємості*, тим менше використовується *мішень №4* (конформізм деяких викладачів) ($r = -0,39$ при $p < 0,004$).



Отже, можемо сказати: що чим вищий показник *підкоряємості*, тим менше використовується *мішень №5* (професійні установки викладачів) ($r = -0,33$ при $p < 0,017$).



Проконстатуємо те: що чим вищий показник *підкоряємості*, тим менше використовується *мішень №6* (корисливі мотиви деяких викладачів) ($r = -0,70$ при $p < 0,000$). Отже бачимо що тип «Підкоряємий» негативно корелює з маніпулювання, і з використанням будь яких маніпулятивних технік. Тому сміло скажемо, що саме підкоряємий тип міжособистісних стосунків не є маніпулятором.



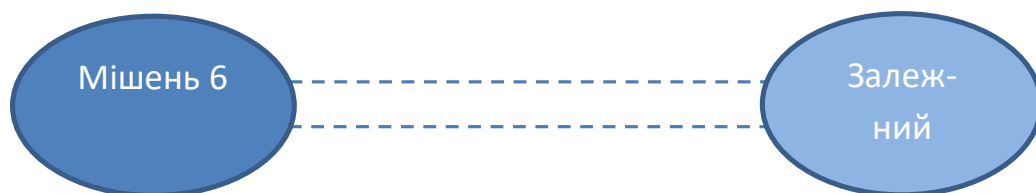
Такі ж результати виявили по типу «Залежний». Чим більше проявляється *залежний* тип міжособистісної взаємодії, тим менше він використовує *мішень №3* – нездатність деяких викладачів протистояти тиску ($r = -0,28$ при $p < 0,047$).



Отже, чим яскравіше виражений *залежний* тип міжособистісних стосунків, тим менше будуть використовуватись *мішень № 5* – професійні установки викладачів ($r = -0,39$ при $p < 0,005$).



Бачимо, що чим більший показник *залежного* типу, тим менше будуть використовувати студенти такого типу, *мішень №6* (корисливі мотиви деяких викладачів) ($r = -0,74$ при $p < 0,000$).



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 студентів на викладачів, а саме – *мішень №1* яка маніпулює позитивними особистісними якостями викладачів (довіра, доброта), ($r = -0,29$ при $p < 0,041$).



Стало відомо, чим вищий показник *доброзичливого* типу міжособистісних стосунків, тим менше будуть проявлятися маніпуляції за

допомогою мішені №2(потреба викладача в самоствердженні), ($r = -0,28$ при $p < 0,044$).



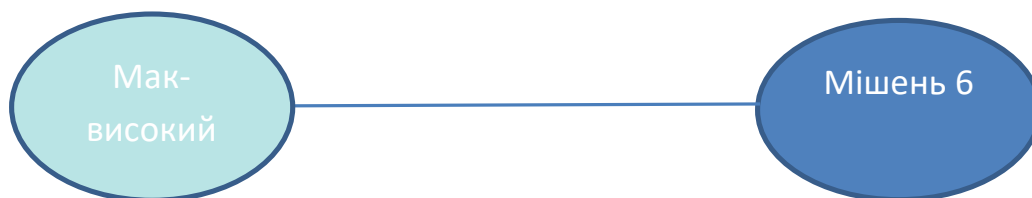
Якщо *доброзичливий* тип переважає у студента, тоді менше переважає маніпулятивні дії на *мішень № 6*, на корисливі мотиви деяких викладачів ($r = -0,49$ при $p < 0,000$). Тому констатуємо і такий факт, що такий позитивний тип стосунків як *доброзичливий*, негативно корелює з усіма маніпулятивними техніка щодо викладачів. Отже, цей тип не являється схильним до маніпуляції.



Такий тип як «*альтруїстичний*» обернено корелює з *мішенню №6* ($r = -0,38$ при $p < 0,006$). Тобто альтруїст не має схильності маніпулювати, а саме з допомогою корисливих мотивів деяких викладачів.



Щодо високих показників *по мак-шкалі* виявили сильний зв'язок з маніпуляцією за допомогою *мішені №6*, що вказує на корисливі мотиви деяких викладачів, про це свідчить дані в кореляційному аналізі ($r=0,35$ при $p<0,012$).



Отже, констатуємо те, що такі негативні типи міжособистісних стосунків як *авторитарний* має зв'язок з практично усіма маніпулятивними техніками, зокрема: *мішень №2, 5 та 6*. Також позитивно корелює з високим показником *мак-шкали*. А це свідчить про здатність до маніпуляції викладачами, саме з впливом на мішені: потреба викладачів в самостверженні і в позитивних емоціях; на професійні установки ; корисливі мотиви деяких викладачів.

Також *агресивний* тип взаємодії, має кореляційний зв'язок з *мішенню № 6*, агресивний тип діє саме на корисливі мотиви деяких викладачів.

Констатуємо те, що високий показник *мак-шкали* має безпосередній зв'язок з *мішенню № 6*, тобто люди з високим результатом маніпуляції, використовують саме *мішень №6*.

Підозріливий тип міжособистісної взаємодії також являється маніпулятором, адже про це свідчить високий показник мак-шкали, та прямий зв'язок з *мішенню №6*, що теж базується на корисливих мотивах деяких викладачів.

Та можемо спостерігати обернені зв'язки з такими типами як: *підкоряємий, залежний, доброзичливий та альтруїстичний* та негативною кореляцією з усіма видами маніпулятивних технік, зокрема за допомогою *мішень :6, 5, 4, 3, 2, 1*. (див. Рис. 2).

Отже у процесі обробки результатів ми можемо підтвердити гіпотези, що були висунені нами на початку роботи.

Стало відомо те, що не являються маніпуляторами ті позитивні типи міжособистісної взаємодії, які припускалися – це доброзичливий та альтруїстичний, отже гіпотезу №3 підтвердилась повністю. Також нами було припущено, те що є явні маніпулятивні типи взаємодії, припускали: агресивний, егоїстичний та авторитарний. Можемо частково підтвердити гіпотезу №2, адже і агресивний і авторитарний тип виявився маніпулятором, проте не було результатів щодо егоїстичного, припускаємо те, що егоїстичний тип не розкрив свої здатності, або ж настільки зосереджений на собі, що дійсно не є маніпулятором.

Стало відомо, що абсолютні чесні типи міжособистісної взаємодії – підкоряє мий та залежний. Але це одна сторона медалі, адже відомо, що саме такі типи являється жертвами маніпуляцій.

Ще один цікавий факт, що вік негативно корелює з авторитарним типом міжособистісної взаємодії, тобто чим старша людина стає, тим усвідомлює цінність рівноправних стосунків.

Проте виявились такі факти, які не очікували. До прикладу: підозріливий тип виявився маніпулятором, імовірно він наскільки підозрює всіх і вірить у те, що нікому не можна довіряти, що і собі дозволив внутрішньо ставати маніпулятором.

Але є і інша сторона, саме маніпуляції, які він використовував і виховали в ньому підозру, бо кажуть що кожен судить по своїм вчинкам, а отже не довіряє, бо сам використовує маніпулятивні техніки.

Кроскореляція емпіричних даних вибірки «Студенти» представлена у додатку Є.



Рис.3.Результати по методиці В.Шейнова. Вибірка «Викладачі».

Дану діаграму ми можемо проінтерпретувати так: за результатами опитування викладачів, студенти найчастіше використовують мішень №1-30% , яка маніпулює позитивними особистісними якостями – довірливість, доброта і чесність. Отже, мішень №5, що складає 18% використовує професійні установки викладачів. Маніпуляція, що діє на корисливі мотиви деяких викладачів(№6), становить 17%. Мішень №2, становить 14% та маніпулює потребою в самостверженні викладача. На 5 місці знаходиться маніпуляція(№4) на конформізмі деяких викладачів, складає 12%. Останнє місце займає маніпуляція(№3) на нездатності деяких викладачів протистояти тиску, тільки 8 %(див.Рис.3).

Результати по методиці Шейнова вбірка "Студенти заочники"

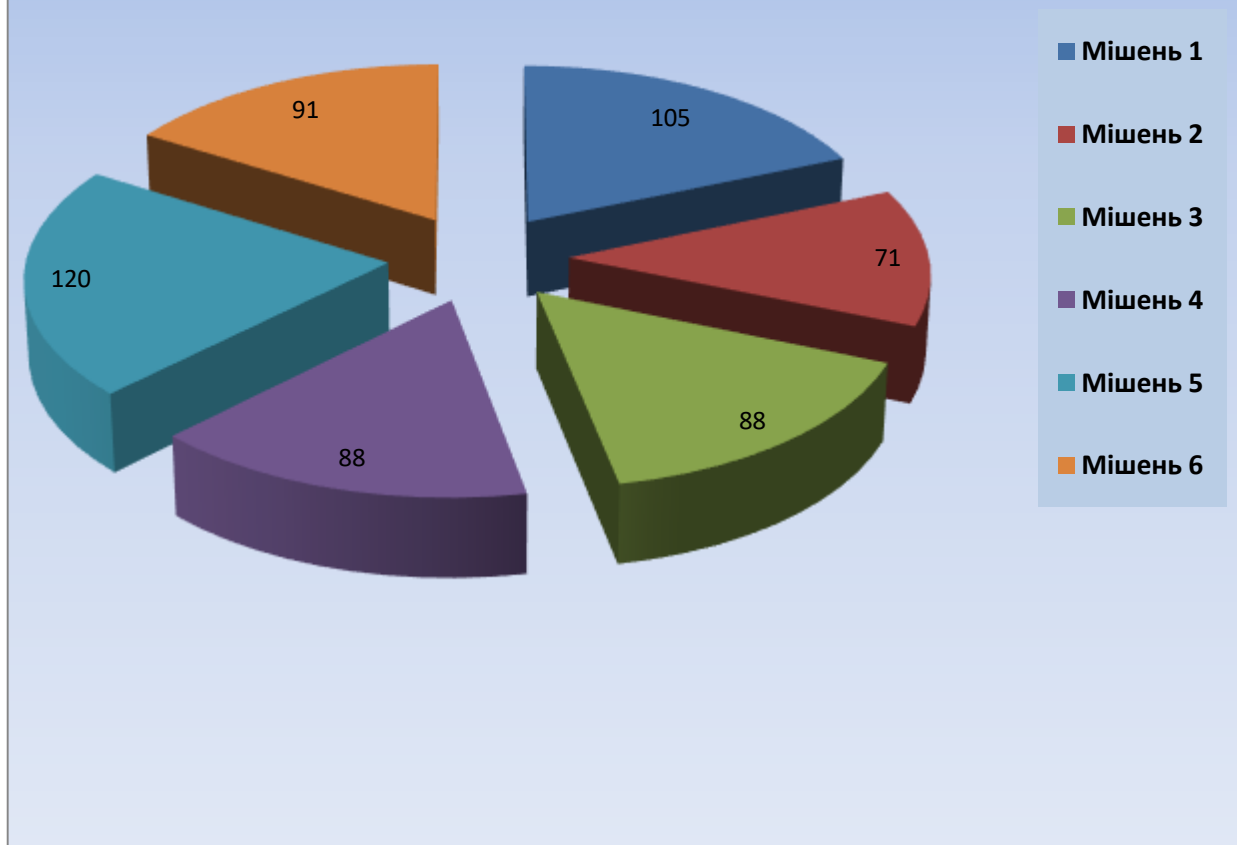


Рис.4.Результати по методиці В.Шейнова. Вибірка «Студенти заочники» .

Отже, за результатами опитуваних студентів заочної форми навчання, ми бачимо, що студенти дали більші показники своїх маніпуляцій, ніж констатували викладачі. Найбільші маніпуляції є за допомогою мішені №5- 21%(на професійні установки вчителів), на другому місці є мішень №6-16% (впливає на корисливі мотиви деяких викладачів). Одинаковий рівень зайняли мішень №3 та №4, вони зайняли 16%(нездатність деяких викладачів протистояти тиску та конформізм деяких викладачів). Останнє місце займає мішень №2, що маніпулює потребою в самоствердженні деяких викладачів 13% (див.Рис.4).



Рис.5.Результати по методиці В. Шейнова. Вибірка «Студенти».

По оцінці отриманих результатів, бачимо значну різницю студентів денної форми з студентами заочної форми навчання, денники показали нижчі результати по маніпуляціях. Отже, найчастіше використовують студенти, мішень №5(23%)- дія на професійні установки викладачів. Друге місце посідає мішень№1(22%), що маніпулює позитивними особистими якостями викладачів(доброта і чесність), мішень №3(18%) посідає третє місце,що маніпулює нездатністю деяких викладачів протистояти тиску. Далі, четвертім місцем, мішень №4(17%) маніпулює конформізмом викладачів. Мішень №2(15%)маніпулює потребою в самоствердженні і в позитивних емоціях. На останньому місці знаходиться мішень№6(6%), що маніпулює корисливими мотивами деяких викладачів (див.Рис.5).

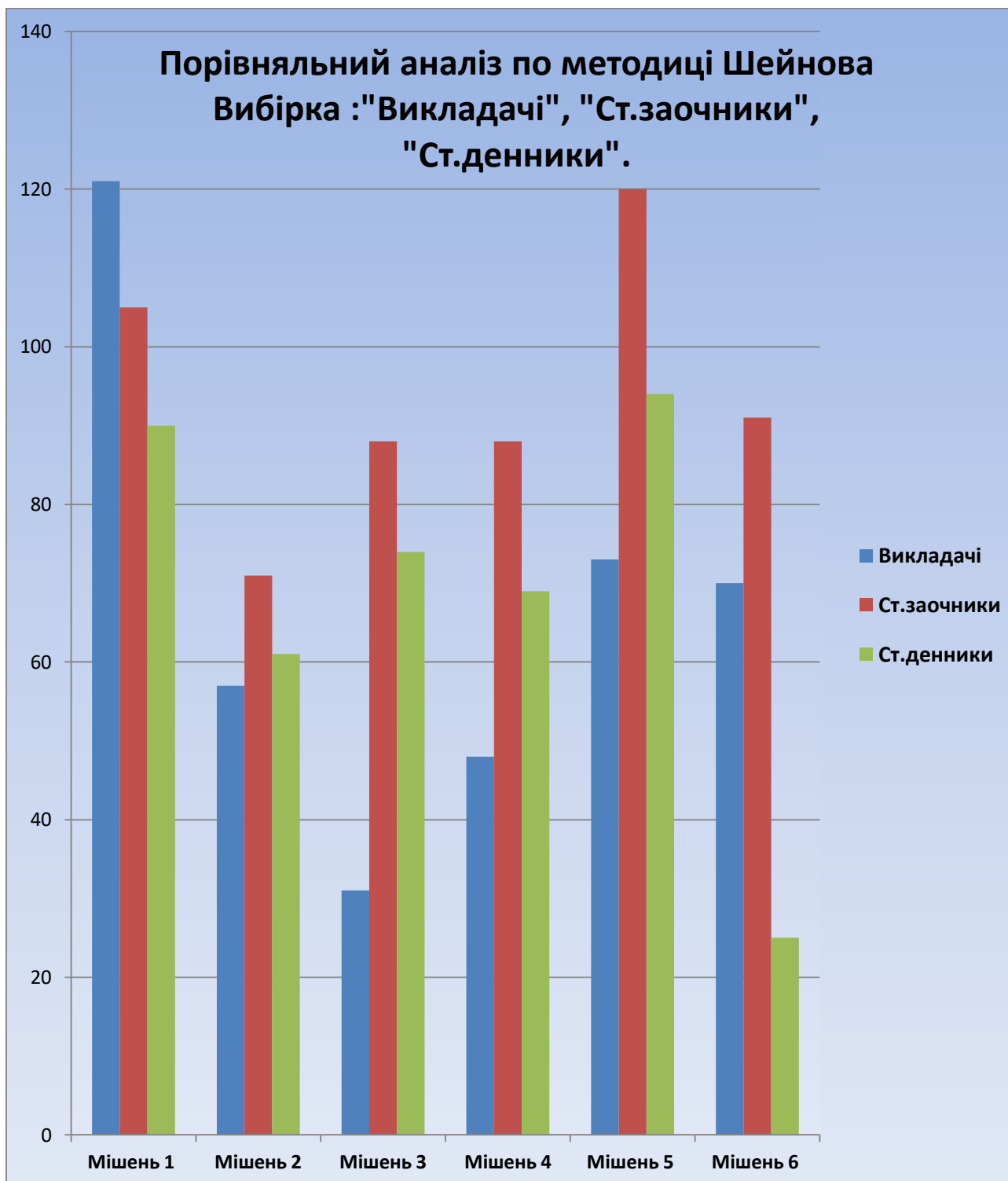


Рис.6. Порівняльний аналіз по методиці В.Шейнова. Вибірка «Викладачі», «Студенти заочної форми навчання», «Студенти денної форми навчання».

Отже, можемо сказати що ми тільки частково підтвердили гіпотезу №1, яка припускала що основою мішенню будуть позитивні якості викладачів. Це підтвердилось тільки з результатів викладачів, але так як у нас 3 вибірки, то гіпотеза підтвердилась лише частково. Вибірка «Студентства» відкрила інші результати – це маніпулювання на професійних установках викладачів. Отже на основі гістограми, ми можемо помітити таку закономірність, що викладачі дають найнижчі результати, а це можна пояснити тим, що вони, можливо, не до кінця підозрюють маніпулятивну практику своїх студентів. Або ж не всі маніпулятивні методи вважають маніпуляціями. Ще один варіант – досвідчені викладачі, звісно прощають нам ці мілкі прогрішини, якщо бачать позитивний потенціал в процесі навчання. Можна сказати що викладачі завжди проникливі та розуміючі, а це в свою чергу дає змогу кожному із студентів визначитись як будуть взаємодіяти з викладачем.

Щодо порівнянь між студентами заочної та денної форми навчання, то тут різниця адже по всім показникам маніпуляцій, студенти заочники маніпулюють частіше та в більших масштабах. А це можна пояснити лише одним – вони (заочники) лише на деякий час стають мікроелементом в живому організмі чи сім'ї – під назвою «Університет», а тому можуть собі дозволити більше маніпулювати членами сім'ї. До якої студенти денної форми навчання звикають як до своєї особистої, беруть в усіх процесах участь. А тому для кожного з нас є важлива добросердне ставлення наших наставника. Проте, нажаль не можемо констатувати відсутність цих маніпуляцій, але як відомо вони не завжди робляться внутрішньо одобрено чи свідомо.

Також відмінником між групами є кафедри. Перша була кафедра юридична а друга кафедра психологія, тому можемо пояснити, що не до кінця юристи розуміють ті наслідки маніпуляції, як в свою чергу розуміють це студенти-психологи, що насамперед вивчають психологічні феномени та їх зв'язок з психікою. А також наявності в психології морально-етичного кодексу.

2.3. Рекомендації для людей, що стають жертвами маніпуляції.

Універсальний алгоритм захисту

Знання універсальної схеми прихованого управління дозволяє вибудувати надійний захист від будь-якого акту прихованого управління. Здійснити захист можна, слідуючи наведеній нижче універсальній блок-схемі (Див Рис.1)

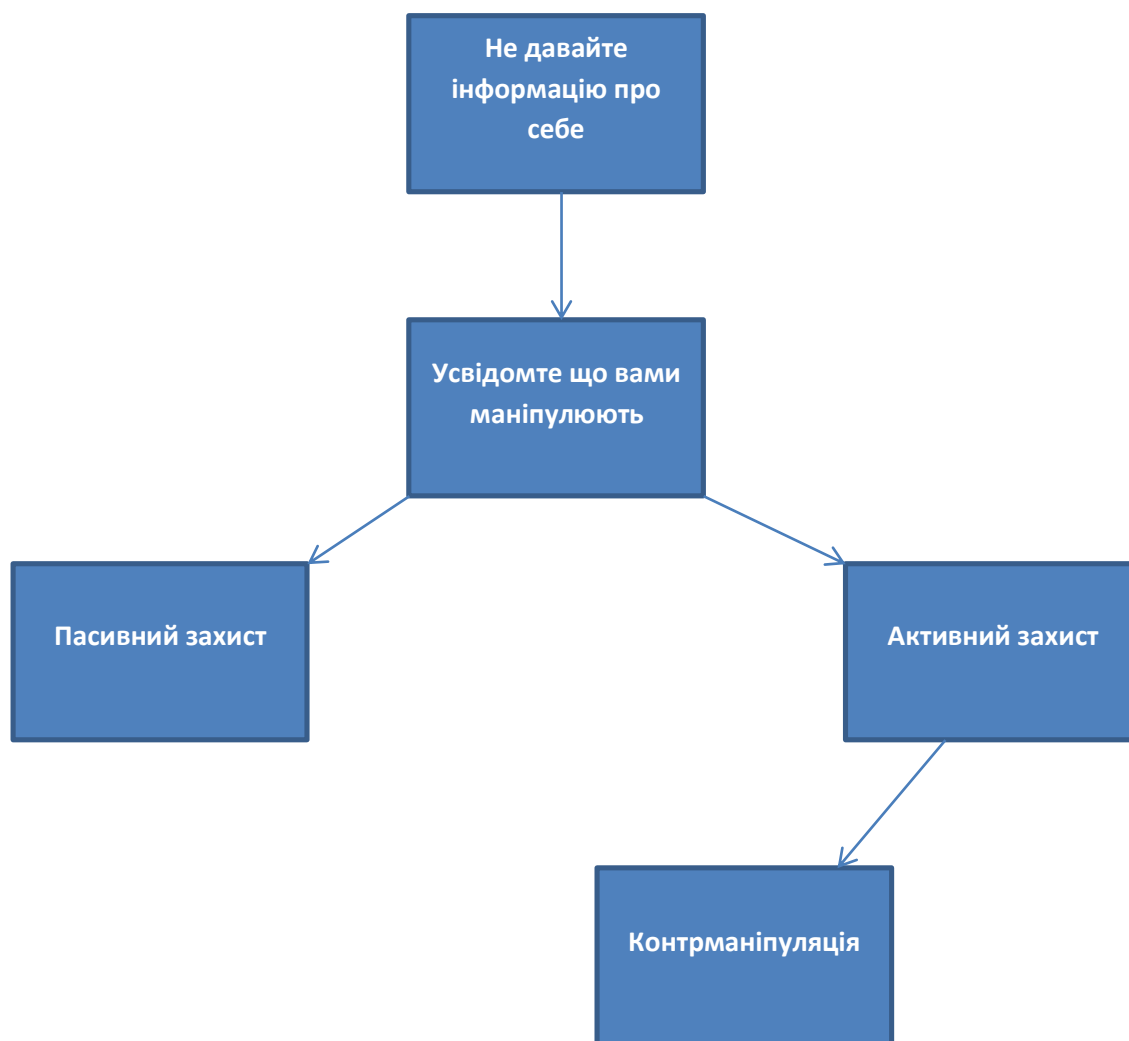


Рис.1. «Блок-схема захисту від маніпулятивного впливу»

Отже, розглянемо докладно кожний блок в захисті від маніпуляції.

Не давайте інформацію про себе.

1. Оскільки першим кроком прихованого управління є отримання інформації про адресата, то ясно, що, перш за все, необхідно по можливості не дати ініціатору відомостей про себе.

2. Поставити людину в стан дискомфорту - це значить полегшити управління ним. Правила етики наказують, навпаки, створювати зручності для партнера. Отже, ці правила спрямовані і на захист людини від маніпулювання. Наприклад, рекомендується не акцентувати уваги на промахах партнера, «не помітити» його помилок. (Маніпулятор ж шукає помилки адресата і навіть «організовує» їх.) Не приходити несподівано, без попередження. Входити в житлове приміщення, тільки постукавши і отримавши дозвіл. Не задавати настирливих питань, не випитувати, не домагатися відповідей.

3. Культивована у слов'янській культурі особиста скромність також є захистом від маніпулювання. Скромність є антиподом хвастоців. Хвалько ж викликає заздрість і, отже, антипатію. Хвалько є легкою здобиччю для маніпуляторів.

4. Скромність не означає невпевненість, нерішучість, хоча часто вони є сусідами. Нерішучого людини можна дізнатися за його невпевненим висловлювань, багатим евфемізмами, «пом'якшуючими» мова. Евфемізми і кваліфікатори різко знижують енергетику мови, роблять її вибачальною і тому менш переконливою. Про що говорить при цьому створюється враження як про слабку людину, а слабкі зазвичай і стають жертвами маніпуляторів.

5. Людина, не може (соромиться) сказати «ні», – легка здобич для маніпулятора. Краще іноді виявитися неправим, ніж відчувати постійні сумніви.

6. Ще одним захисним прийомом є непередбачуваність. Її девіз: «Коли ти непередбачуваний, ти невразливий».

7. Розсудливі люди намагаються не тільки не демонструвати свої досягнення, але навіть приховують їх. Вони щосили скаржаться на відсутність здоров'я, хоча воно насправді не викликає побоювань, говорять про важке і погане життя, про маленьку зарплату, про лиха та позбавлення в сім'ї. Все це для них гра «в як би навпаки», захист від можливого посягання на те, що їм дороге. У тих, хто користується цим правилом, є стійке переконання в його високій ефективності.

Однак є фактори, які є загальними для всіх. Кожна людина хоче виглядати привабливо, триматися гідно, відчувати свою значущість, задовольняти свої потреби. Крім того, всі схильні до дії шаблонів і стереотипів поведінки. Маніпулятори зазвичай знають ці загальні фактори і можуть спробувати використати їх.

У силу цього розгляду перший ступінь захисту від маніпуляцій може значно зменшити ймовірність потрапити під приховане управління, включаючи і маніпулювання, але не усуває її повністю.

Усвідомте, що вами маніпулюють.

1. Головною ознакою маніпулювання є почуття незручності, внутрішньої боротьби: вам не хочеться щось робити, говорити, а відмовити незручно, інакше ви будете «погано виглядати».

2. Порушення етикету. Аналіз ситуацій, пов'язаних з маніпулюванням, показує, що майже кожного разу можна виявити порушення ініціатором якого-небудь з правил етики. Наприклад, звертається до вас у незручний для вас момент часу. При цьому може вибачатися, що так, він розуміє, що вам ніколи, але він відбере «кілька секунд».

3. Раптові почуття. Іншими ознаками можуть бути раптом виникли почуття провини або небезпеки. Або ви раптом комусь, виявляється, «повинні», або залежні від якогось обставини, чого не було до зустрічі з цією людиною.

4. Усвідомлення небезпеки. Цього простого усвідомлення цілком достатньо, щоб взяти себе в руки і захиститися.

5. Невербальні ознаки. Маніпулятора легко можуть видати жести, що говорять про його нещирості, скритності, сумнівах, перевазі, загрозу, зокрема жестикуляція лівою рукою.

6. Вербальні ознаки. Аналіз висловлювань маніпуляторів показує присутність у них таких моментів:

- Відповідальність за пропонуване дію лягає цілком на адресата;
- «Плата» адресата переважає його виграш;
- Присутні елементи прихованого примусу;
- Наявність підготовчої преамбули перед не зобов'язуючими словами маніпулятора;
- Конструкція пропозиції передбачає дефіцит часу, відпущеного адресату на прийняття рішення.

Пасивний захист.

На відміну від активних методів при пасивних методах адресат не дає зрозуміти, що розгадав таємні наміри маніпулятора. А оскільки останні спрямовані проти наміченої жертви – адресата, то переказ їх розголосу могло б привести до конфлікту. Нерозголошення ж намірів маніпулятора дозволяє м'яко піти від конфлікту, уникнувши в той же час долі жертви. Сенс пасивного захисту – у затримці адресатом спонтанних реакцій. Несподіванка – важлива перевага маніпулятора. Всі прийоми пасивного захисту «збивають темп» психологічної атаки, даючи жертві час. Для обмірковування ситуації. А маніпулятора вони змушують або розкрити свої задуми, або відмовитися від них.

Пасивний захист рекомендується застосовувати в наступних випадках:

- Коли ви не знаєте, як вчинити.
- Коли не хочете псувати відносини з маніпулятором.

Пасивна захист може здійснюватися в таких формах.

1. Ніяк не реагуйте на слова маніпулятора, мовчіть, роблячи вигляд, що не розчули, не звернули уваги, не зрозуміли. У розмові це зробити неважко.
2. Заговоріть зовсім про інше.
3. Робіть вигляд, що «не зрозуміли», про що мова.
4. Можлива згода з пропозицією маніпулятора, але обумовлюючи його тим, що можете відмовитись, це дозволить в подальшому при бажанні «відіграти назад».
5. Перепитаєте, повторивши прохання маніпулятора, але з питальною інтонацією, вимагаючи тим самим продовжити його мова. Це змушує маніпулятора роз'яснювати своє прохання, що дає адресату час для обдумування, як з мінімальними втратами вийти з ситуації.

Активний захист

Досвід показує, що в більшості випадків маніпулятор, натрапивши на пасивний захист, припиняє свої спроби. Адже його головна перевага – в стрімкості натиску, несподіванки, коли у адресата немає часу зміркувати, як вийти зі становища. Повторення маніпулятором посягання, по-перше, дає час адресату для підготовки найкращого відповіді, по-друге, висвічує справжню мету маніпулятора і руйнує заготовлене їм розподіл ролей. Але для більш агресивних маніпуляторів існують активні методи захисту.

Головне в них – психологічний настрій. Маніпулятор зазвичай експлуатує бажання виглядати гідно. Тому сказати, наприклад: «Боюся, ти сильно перебільшуєш мої риси характеру (щедрість, здібності), можливості»,. Ці слова звільняють від пут і відкривають широке поле захисних можливостей. Застосовувати активну захист потрібно звичайно, не тоді, коли адресат знаходиться в залежності (службової, матеріальної, спорідненої і т. д.) від маніпулятора. Якщо пасивний захист означає «зупинити агресора», то активна – викрити його. Справа в тому, що маніпуляція є конфліктогеном, оскільки може призвести до конфлікту, а

активна захист є зустрічним конфліктогеном, що не поступається, а то й перевершує по силі дію маніпулятора. За законом ескалації конфліктоген, маніпулятор (відразу чи потім) відповість конфліктом ще більш сильним, що в підсумку призведе до відкритого конфлікту, в чому залежна сторона зазвичай не зацікавлена. Крім випадків прямої залежності, є ще й перешкоди: виховання, звички дотримуватися певних норм спілкування, зокрема уникати висловлювань, що можуть образити співрозмовника. Вихованій, інтелігентній людині психологічно важче зважитися на активні методи захисту від маніпуляцій.

Контрманіпуляція

Контрманіпуляція найсильніша з захистів – представляє собою відповідну маніпуляцію з боку адресата, у якій використовуються обставини, створені початковою маніпулятивним впливом ініціатора. Виконання контрманіпуляції: зробити вигляд, ніби неясно, що тобою намагаються маніпулювати, почати зустрічну гру і завершити її раптовим поворотом ситуації, що показує маніпулятору вашу психологічну перевагу, – психологічним ударом, що приводить до поразки маніпулятора.

Як захистити себе від провокуючих маніпуляцій?

В нашому суспільстві існує різні види та мотиви маніпуляції, та якщо ви вмієте добре аналізувати свої емоції, не піддаєтесь провокаціям, та добре усвідомлюєте свої бажання та цілі, то на вас не так просто буде по впливати. Зараз про це детальніше поговоримо.

1) Найкраща зброя проти маніпуляції усунути об'єкт маніпуляції.

Тобто в разі виявлення маніпулятивного впливу, здійснюваного на вас, маєте проаналізувати за допомогою чого він здійснюється, а саме – мішень впливу. Може бути подарунок, непрохана послуга для вас і т.д.

2) Не піддавайтеся на емоції, які намагається викликати у вас маніпулятор. Найчастіше люди оперують вашим почуттям провини, невпевненості або боязні здаватися поганим в очах інших, але це все лише

стимули, які повинні вас змусити щось зробити. Тому не дозволяйте своїм емоціям керувати вами, намагайтеся підтримувати внутрішній баланс і почувати себе спокійно. При цьому ведіть розмову, ґрунтуючись лише на фактах, а не на емоціях, які ви повинні чомусь відчувати. Говоріть по справі, повністю виключаючи будь-який вид емоцій.

3) Не переходьте на особистості. Одним із способів маніпуляції є метод, коли людину виводять з рівноваги, про яку йшлося в попередньому пункті. Тобто в вас намагаються викликати цілий ряд емоцій і почуттів, які б ви не змогли контролювати. Це виходить завдяки тому, що інша людина починає вас в чомусь звинувачувати, критикувати, принижувати або ображати. У вас намагаються викликати у відповідь почуття (агресію), щоб ви перейшли на емоційний діалог: «Я? А ось ти ... ». Тут вмикаються емоції і не враховуються факти, через що вами легше маніпулювати і підштовхувати до того, чого від вас хочуть.

4) Пам'ятайте про власні переконання, бажання та цілі, до яких ви прагнете. Дуже легко маніпулювати людиною, яка не знає, чого хоче і як ставиться до того чи іншого явища. Тоді маніпулятору залишається задати «жертві» напрям, в якому йому слід йти, щоб отримати довгоочікувану вигоду. Тому, щоб не піддаватися на маніпуляції, ви повинні чітко і ясно розуміти, чого хочете, які цілі переслідуйте, а також у чому ви впевнені на всі 100%. Тоді будь-яка маніпуляція буде вами помічена, так як вона буде суперечити вашим цілям або переконанням. І поки ви впевнені в тому, що ваші цілі правильні, а життя повністю вас задовольняє, вами складно маніпулювати.

Існує три основні методи нейтралізації цих і інших прийомів психологічної маніпуляції в діловому спілкуванні:

Ділове спілкування характеризується тим, що є зобов'язуючим, а тому так просто позбавитись маніпулятивного впливу неможливо. Адже перш за все ви виконуєте ролі та представляєте інтереси організації, тому потрібно

озброїтися такими методами нейтралізації, які не зашкодять ні вам, ні вашим завданням, поставлених керівництвом. Тому радимо використовувати наступні техніки.

1. *«Мимо вух»*. Метод полягає у відході від дискусії, ухиленні від прямих питань або зміні теми розмови. Можна щось впустити, відвернутися на уявний телефонний дзвінок або смітинку, що попала в око. Мета методу – виграти час і ухилитися від маніпуляції.

2. *«Розставити крапки над і»*. Пряма заява про те, що опонент намагається вами маніпулювати з позначенням його дійсного мотиву. «Скажіть прямо, чого ви хочете? Щоб я розсердився і відмовився від своїх вимог?». Суть цього методу полягає в тому, що потрібно прямо сказати про те, що вас турбує. Або попросити роз'яснення: «До чого ви хилите?», «Скажіть прямо, що ви хочете?» Одна з головних завдань даного виду захисту – зробити таємне (наміри маніпулятора) явним. Захист «розставимо крапки над і» руйнує сценарій маніпулятора, але практично не завдає йому шкоди. Адресат задовольняється тим, що він сам не постраждав, а маніпулятор зрозумів, що він своєї мети не досягне. Втім, деякі маніпулятори бувають цим засмучені, тому даний вид активного захисту можна розглядати як конфліктоген, хоча і досить слабкий. Напруга у відносинах може виникнути тільки у разі агресивного маніпулятора.

3. *«Контрманіпуляція»*. Використання прийомів маніпуляції, що дозволяють відбити атаку опонента і змусити його до ухвалення не вигідного для себе рішення. Така ситуація чревата різким загостренням відносин і виникненню конфліктів. У ситуації відкритого протиборства, безумовно, виграє той, хто озброєний не лише знаннями, але і умінням реалізовувати їх на практиці.

Як протистояти маніпулятивному впливу студентів ?

Для високої ефективності навчального процесу потрібно використовувати ряд рекомендацій, що нейтралізують спроби маніпуляцій з боку студентів.

- 1.Бути справедливим.
- 2.Мати професійні пріоритети.
- 3.Бути наставником, але виключити панібратство.
- 4.Набути авторитет компетентного викладача.
- 5.Не відходити від своїх адекватних вимог в процесі навчання.
- 6.Бути емпатійним, та не надто м'яким.
- 7.Не піддаватися провокаціям.
- 8.Вміти знаходити контакт з усіма студентами, старатися це зуміти.
- 9.Не дозволяти брати верх на парах, проте дозволяти самовираженню.
- 10.Опанувати свої емоції.
- 11.Не переходити на особистості.
- 12.Аналізувати свої відчуття в процесі взаємодії зі студентами.
- 13.Знаходити компроміси але не йти на поводу.
- 14.Бути об'єктивним в судженнях.
- 15.Не переносити внутрішні конфлікти в педагогічний процес.
- 16.Не зловживати своєю посадою.
- 17.Вміти врегулювати конфлікти, та не бути задіяним.
- 18.Бути критичним в своїх міркуваннях.
- 19.Ніколи не очікувати на маніпуляції,але розуміти що вона існує.
- 20.Не бути самому маніпулятором, адже це зумовлює зворотній процес.

Важливо щоб освітній процес функціонував згідно меті і не перетворювався на колапс в якому приймають участь приховані та відкриті маніпулятори. Щоб забезпечити чистий, професійний та справедливий процес здобуття знань, потрібно знати про це явище, вміти врегулювати та аналізувати все що відбувається у ньому.

Явище – маніпуляція всіма психологами та дослідниками в цій сфері, визнається різко негативним, адже зрозумівши що на вас був здійснений прихований вплив, особливо людиною з якою ви тісно взаємодієте, м'ярко кажучи відчуваєте себе ошуканим. Таким чином актуально досліджувати маніпуляції студентів, що перешкоджають освітньому процесу та формують бажання і надалі бути маніпулятором.

ВИСНОВОК

Процес становлення явища «маніпуляція» становить складний та неоднозначний підхід. Розглядаючи глибше це питання ми виявили, що на початку своєї еволюції маніпуляція характеризувалася як допомога та була виключно позитивною. Маніпулювання різко змінило забарвлення, коли її об'єктом були не речі, а вже люди (їхні емоції, думки чи поведінка). Під *маніпулюванням* розуміємо такий тип впливу на психіку, коли вправна реалізація його призводить до прихованого поштовху в опонента намірів, що не співпадають з її особистими бажаннями. Вже тоді людство почало усвідомлювало масштаби наслідків, адже вміння маніпулювання у руках аморальних осіб могла означати безліч скалічених особистостей. Адже маніпулятори задовільняли виключно свої інтереси чи бажання своїх замовників.

Буде ефективною маніпуляція чи ні залежить від того, вміє маніпулятор застосовувати вразливі психологічно позиції особи. Вже тоді ті, хто мав владу дозволяв собі вести приховану гру з окремими групами чи суспільством.

Маніпуляція в студентському середовищі небезпечна тим, що самі маніпулятори формують негативні тенденції у спілкуванні, набувають уміння маніпулятивного впливу. Що є неприпустимим для соціуму і особливо говорячи про педагогічний процес, де відбувається зміцнення моделей поведінки, процеси научіння та закріплення знань суспільства загалом. Тому так важливо розуміти це явище і з боку самих «новоспечених» маніпулянтів, так і важливим є викорінення педагогами цих умінь. Адже студент входячи в новий етап життя, закарбовуючи нові ролі може не правильно зрозуміти своє положення в суспільстві або ж ця модель могла для нього бути прийнятною.

Нашим завданням було дослідити чи існує маніпуляція в освітньому середовищі, особливо чи використовують студенти маніпулятивні техніки. Ми обрали площину викладач-студент, адже на основі опитувань, виявили справді маніпулятивні здібності з боку студентів.

Дослідивши процес маніпуляції виявили що обов'язковим компонентом має бути мішень впливу, і тому склали відповідну анкету що зображає 6 типів мішені, що використовується студентами на викладачів. Крім цього бажали в'яснити прихований потенціал маніпулятора у вигляді міжособистісної взаємодії.

Припустивши певні гіпотези, в даній магістерській роботі було встановлено: що не являються маніпуляторами ті позитивні типи міжособистісної взаємодії, які припускалися – це доброзичливий та альтруїстичний, отже гіпотезу №3 підтвердилась повністю. Також нами було припущено, те що є явні маніпулятивні типи взаємодії, припускали: агресивний, егоїстичний та авторитарний. Можемо частково підтвердити гіпотезу №2, адже і агресивний і авторитарний тип виявився маніпулятором, проте не було результатів щодо егоїстичного, припускаємо те, що егоїстичний тип не розкрив свої здатності, або ж настільки зосереджений на собі, що дійсно не є маніпулятором.

Отож, можемо сказати що ми тільки частково підтвердили гіпотезу №1, яка припускала що основою мішенню будуть позитивні якості викладачів. Це підтвердилось тільки з результатів викладачів, але так як у нас 3 вибірки, то гіпотеза підтвердилась лише частково. Вибірка «Студентства» відкрила інші результати – це маніпулювання на професійних установках викладачів. Щодо порівнянь між студентами заочної та денної форми навчання, то тут разюча різниця адже по всім показникам маніпуляцій, студенти заочники маніпулюють частіше та в більших масштабах.

Таким чином бачимо, що явище – маніпуляція ховає в собі багато таємниць щодо походження, мотивів та подальших наслідків вживання прихованих технік. Проте кожен хто свої цілі ставить вище за все має згадати цитату, яку мабуть чули сотні раз, але не пропускали її через своє серце. Отож : «Поводься з іншим так, як би хотів, щоб поводитись з тобою».

Список літератури

1. Балл Г.А. Анализ психологического воздействия и его педагогическое значение / Г.А. Балл, М. С. Бургин // Вопросы психологии. – 1994. – №4. – С. 56-66.
2. Бехтерев В. М. Внушение и толпа / В. М. Бехтерев // Психология господства и подчинения : хрестоматия ; [сост. А. Г. Чернявская]. – Мн. : Харвест, 1998. – С. 406-423.
3. Бледный С. Н. Проблема манипулирования сознанием в научной литературе конца XIX – начала XX века / С. Н. Бледный // Социально-гуманитарные знания : Научно-образовательное издание. – 2004. – № 3. – С. 292-302.
4. Бодалев А. А. Психология общения : избранные психологические труды / А. А. Бодалев. – Москва-Воронеж, 1996. – 255 с.
5. Бодрийяр Ж. Симулякры и симуляции / Ж. Бодрийяр // Философия эпохи постмодерна. – Минск, 1996. – 360 с.
6. Боришевський М. Самосвідомість як фактор психічного розвитку особистості / Мирослав Боришевський // Психологія і суспільство. – 2009. – № 4. – С. 119-126.
7. Вагин И. О. Не будь лохом! Психология влияния / И. О. Вагин. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 288 с. : рис. – (Серия «Популярная психология»).
8. Вацлавик П. Прагматика человеческих коммуникаций : изучение паттернов, патологий и парадоксов взаимодействия / Пол Вацлавик, Джанет Бивин, Дон Джексон ; [пер. с англ. А. Суворовой]. – М. : Апрель-Пресс : Эксмо-Пресс, 2000. – 311, [3] с. – (Психология. XX век).
9. Волинець Н. В. Механізм позитивної протидії маніпулятивним намірам / Н. В. Волинець // 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 – 410 с. – С. 90-96.
10. Волинець Н. В. Формування механізмів захисту від маніпуляційного тиску у міжособистісному спілкуванні / Н. В. Волинець // 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. – 176 с. – С. 104-108.

11. Гарифуллин Р. Опасные психологические ловушки / Р. Гарифуллин. – Ростов-на-Дону : Изд-во «Феникс», 2004. – 288 с. – (Серия «Психологический практикум»).

12. Гарифуллин Р. Р. Иллюзионизм личности как новая философско-психологическая концепция. Психология обмана, манипуляций, кодирования : научное издание / Р. Р. Гарифуллин. – Казань : Б. и., 1997. – 404 с.

13. Гарифуллин Р. Р. Энциклопедия блефа. Психология и приемы блефа в различных сферах деятельности. Манипуляционная психология и психотерапия. Добродетельный блеф и оздоровительное заблуждение / Р. Р. Гарифуллин. – Казань : Реноме, 1995. – 160 с.

14. Геген Н. Психология манипуляции и подчинения / Н. Геген ; [пер. с франц. И. Бондарь, А. Голованова, И. Жук]. – СПб. : Питер, 2005. – 203 с.

15. Грановская Р. М. Защита личности : психологические механизмы / Р. М. Грановская, И.М.Никольская. – СПб. : Знание, 1999. – 352 с.

16. Грачев Г.В. Манипулирование личностью : организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия / Г. В. Грачев, И. К. Мельник. – [2-е изд., испр. и доп.]. – М. : Алгоритм, 2002. – 288 с.

17. Грехнёв В.С. Культура педагогического общения : книга для учителя / В.С. Грехнёв. – М. : Просвещение, 1990. – 144 с.

17. Гуменюк О.Е. Культурно-діалогічне обґрунтування стратегій психологічного впливу / О.Є. Гуменюк // Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія. – Івано-Франківськ : Плай, 2002. – Вип. 7 – Ч.1. – С. 126-131.

18. Гуменюк О.Е. Культурно-діалогічне обґрунтування стратегій психологічного впливу / О.Є. Гуменюк // Збірник наукових праць : філософія,

соціологія, психологія. – Івано-Франківськ : Плай, 2009. – Вип. 7 – Ч.1. – С. 126-145.

19. Гуменюк О.Є. Психологія впливу : монографія / О. Є. Гуменюк. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 304 с.

20. Даллес А. Искусство разведки / А. Даллес ; [пер. с англ. с сокращениями]. – М. : Международные отношения. – МП «Улисс», 1992. – 288 с.

21. Дерманова И. Б. Психологический практикум. Межличностные отношения : методические рекомендации / И. Б. Дерманова, Е. В. Сидоренко. – СПб. : Речь, 2001. – 40 с. – (Психологический тренинг).

22. Дерюгин В. И. Теневая психология : Методы психологического воздействия и способы защиты. Периодическая система элементов психологии / В. И. Дерюгин. – М. : Эксмо, 2003. – 317 с. – (Психологический бестселлер).

23. Джагдиш С. Д. Влияние и связи / С. Д. Джагдиш. – М. : Издательский дом «Грааль», 2001. – 303 с. – (Серия психология эзотерического).

24. Добротворский И. Новейшие психотехнологии влияния на людей : Практическое руководство по управлению разумом / И. Добротворский. – М. : КСП+, 2002. – 238 с. – (Библиотека NLP).

25. Доценко Е. Л. Манипуляция: психологическое определение понятия / Е. Л. Доценко // Психологический журнал. – 1993. – Т. 14. – № 4. – С. 132-138.

26. Доценко Е. Л. Психология манипуляции : феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко ; [3-изд. испр. и доп.]. – СПб. : Речь, 2004. – 304 с.

27. Егидес А. П. Как разбираться в людях, или психологический рисунок личности / А. П. Егидес. – М. : АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2004. – 320 с.

28. Зазыкин В. Г. Психологические воздействия в деловом общении : учеб. пособие по курсу «Психология делового общения» / В. Г. Зазыкин, Н.А. Коваль ; М-во образования РФ, ТГУ им. Г.Р.Державина. – Тамбов : Изд-во ТГУ, 2000. – 57 с.

29. Знаков В. В. стаття «Маківеаллізм, маніпулятивна поведінка і взаємовідношення», журнал «Питання психології» 2002 р. № 6

- 30.** Зирка В. В. Манипулятивные игры в рекламе : лингвистический аспект : монография / В.В. Зирка. – Днепропетровск : ДНУ, 2004. – 291 с.
- 31.** Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2000. – 512 с. – (Мастера психологии).
- 32.** Кабаченко Т.С. Активизация человеческого фактора : методы психологического воздействия / Т. С. Кабаченко // Психологический журнал. -1986. – №4. – С. 13-19.
- 33.** Кабаченко Т.С. Методы психологического воздействия / Т.С. Кабаченко. – М. : Педагогическое общество России, 2000. – 544 с.
- 34.** Кара-Мурза С. Г. Манипуляция сознанием / С. Г. Кара-Мурза. – К. : Орияны. – 2000. – 448 с.
- 35.** Карнеги Д. Как завоевать друзей... / Д. Карнеги ; [пер. с англ. З. П.Вольской, Ю. В.Семенова]. – Д. : «Издательство Сталкер», 2002. – 560 с.
- 36.** Каррас Ч. Л. Искусство ведения переговоров / Честер Ли Каррас. – М. : ЭКСМО, 1997. – 400 с.
- 37.** Коваль О. А. Маніпулятивні технології у сфері релігійно-політичних відносин, що реалізуються за допомогою ЗМІ : концептуальний аналіз методів так прийомів / О. А. Коваль // Мультиверсум. – К., 2001. – Вип. 27. – С. 40-49.
- 38.** Куликов В. Н. Теоретические и прикладные проблемы психологического воздействия ; в кн. : Проблемы психологического воздействия / В. Н. Куликов. – Иваново, 1978, с. 5-30.
- 39.** Куликов В. Н. Прикладное исследование социально-психологического воздействия / В.Н. Куликов // Прикладные проблемы социальной психологии ; [под ред. Е.В. Шороховой и В.П. Левкович]. – М. : Наука, 1983. – С. 158-172.
- 40.** Лісовський П.М. Маніпуляція свідомістю : сутність, структура, механізм у сучасному трансформованому суспільстві (соціально-філософський аналіз) : монографія / П.М. Лісовський. – К. : НПУ імені М. П. Драгоманова, 2006. – 200 с.

- 41.** Михайлюк Е. Б. Психология влияния / Е.Б. Михайлюк. – Ростов н/Д : Феникс, 2003. – 160 с. – Серия «Психологический практикум».
- 42.** Москаленко В. В. Соціальна психологія [Електронний ресурс] : навчальний посібник для студ. ВНЗ / В. В. Москаленко ; вид. 2-е, виправл. та доп. – К. : Центр навчальної літератури, 2008.
- 43.** Мясищев В.Н. Психология отношений : избр. психол. тр. / В.Н. Мясищев ; [под ред. А.А. Бодалева]. – М. : МПСИ, 2003. – 398 с.
1. Панарин И. Н. Технология информационной войны / И. Н. Панарин. – М. : КСП+, 2003. – 320 с.
- 44.** Панкратов В.Н. Манипуляции в общении и их нейтрализация : практическое руководство / В.Н. Панкратов. – М. : Изд-во института психотерапии, 2001. – 208 с. – (Серия : Психология успеха и эффективного управления).
- 45.** Панкратов В.Н. Психотехнология управления людьми : практическое руководство / В.Н. Панкратов. – М. : Изд-во института психотерапии, 2001. – 336 с. – (Серия : Психология успеха и эффективного управления).
- 46.** Панкратов В.Н. Уловки в спорах и их нейтрализация : практическое руководство для деловых людей / В.Н. Панкратов. – М. : Роспедагенство, 1996. – 44 с.
- 47.** Пірен М. І. Деонтологія конфліктів та управління : навч.-практ. посіб. / М. І. Пірен ; укр. ... Г.С. Костюка АПН України. – К. : Вид-во УАДУ, 2001. – 378 с.
- 48.** Резников Е. Н. Межличностные отношения / Е. Н. Резников // Современная психология : Справочное руководство ; [под ред. В. Н. Дружинина]. – М. : Инфра-М, 1999. – 687 с. – С. 516-523.
- 49.** Росс Л. Человек и ситуация : уроки социальной психологии / Л. Росс, Р. Нисбетт ; [пер. с англ. В. В. Румынского ; под ред. Е. Н. Емельянова, В. С. Магуна]. – М. : Аспект Пресс, 2000. – 429 с.
- 50.** 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» / О. В. Самборська ; АПН України, Інститут психології ім. Г. С. Костюка. – К., 1997. – 21 с.

51.Цветков О. М. Политическое манипулирование в постсоветском обществе / О. М. Цветков // Философия и социология. – 1996. – № 4. – С. 94-104.

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

53.Шейнов В.П. Скрытое управление человеком. (Психология манипулирования) / В.П. Шейнов. – М. : ООО «Издательство АСТ» ; Мн. : Харвест, 2002. – 848 с.

54. Шейнов В.П. Психотехнології впливу / В.П. Шейнов. - М.: АСТ: Мн.: Харвест, 2005. - 448 с.

55. Шостром Э. Анти-Карнеги или Человек-манипулятор / Эверетт Шостром ; [пер. с англ. А. Малышевой]. – Львов : СВІТ, 2002. – 112 с.

56. Энкельманн Н.Б. Харизма : личностные качества как средство достижения успеха в профессиональной и личной жизни / Н.Б. Энкельманн ; [пер. Н. А. Врублевская]. – М. : Интерэксперт, 2000. – 269 с.

57.30 способів маніпуляції і управління людьми / Авт.-сост. Д.І. Дудинський. - М.: АСТ:Мн.: Харвест, 2006.- 96с.

58.Юнацкевич П. И. Психология обмана : учебное пособие для честного человека / П. И. Юнацкевич, В. А. Кулганов. – СПб. : Атон, 1999. – 320 с.

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.

№	Метод студента	Часто	Іноді	Ніколи
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.

№	Метод студента	Часто	Іноді	Ніколи
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.

№	Метод студента	Часто	Іноді	Ніколи
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.

№	Метод студента	Часто	Іноді	Ніколи
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.

№	Метод студента	Часто	Іноді	Ніколи
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 :)

Маніпуляції в студентському середовищі.

Маніпуляція виникає тоді, коли маніпулятор придумує за адресата цілі, яким той повинен дотримуватися, і впроваджує їх у його психіку. Але необхідно ввести момент привнесення маніпулятором намірів, які адресат вважає своїми. Маніпуляція, як і будь-який вид психологічного впливу, має свої підвиди. Психологічний вплив відбувається з інформаційних каналах (вербального й невербального). У зв'язку з цим маніпуляцію поділяють на вербальну і невербальну. Причому в чистому вигляді таких видів маніпуляції не існує. Гак само виділяють усвідомлювану і неусвідомлювану адресатом (суб'єктом) види маніпуляції. Ще одна з класифікацій маніпуляції за видами - це поділ за параметром розвитку сенсорних систем співрозмовників (з НЛП). За цим параметром співрозмовників (адресатів, суб'єктів) поділяють на: аудіалів (слуховий тип), візуалів (зоровий тип), кінестетиків (дотиковий тип) і діджіталів (розумовий тип).

Ступінь успішності маніпуляції значною мірою залежить від того, наскільки широкий арсенал використовуваних маніпулятором засобів психологічного впливу, тобто маніпулятивних технологій, і наскільки маніпулятор гнучкий у їх використанні.

У педагогічному процесі теж використовується маніпуляція. Педагогічна діяльність має будуватися на гуманістичній основі і вчитель в ній повинен керуватися інтересами учня. Але найчастіше педагог, не бажаючи ставити свої інтереси на шкоду інтересам учня, починає вдаватися до маніпулятивних прийомів. Виникає питання: чи може використовуватися маніпуляція в педагогічній діяльності? На це питання відповісти однозначно не можна. Можна лише сказати, що одні автори вважають використання маніпулятивних технологій неприпустимим у педагогічній діяльності, Інші вважають, що воно припустимо при певних умовах. Але досліджень в цій області практично немає.

Вік _____ Стать _____ ГРУПА _____

Текст опитувальник

Інструкція: Поставте знак «+» проти тих визначень, які відповідають вашому уявленню про себе (якщо немає повної впевненості, знак «+» не ставте). Просимо віднестись до дослідження відповідально. Дякуємо за співпрацю!

Уявлення про себе	+
1. Інші думають про нього прихильно	
2. Справляє враження на оточуючих	

1 БЛОК

3. Вміє розпоряджатися, наказувати	
4. Вміє наполягти на своєму	
5. Має почуття власної гідності	
6. Незалежний	

2 БЛОК

7. Здатний сам подбати про себе	
8. Може проявити байдужість	
9. Здатний бути суворим	
10. Строгий, але справедливий	

3 БЛОК

11. Може бути щирим	
12. Критичний до інших	
13. Любить поплакатися	
14. Часто сумний	

4 БЛОК

15. Здатний виявити недовіру	
16. Часто розчаровується	
17. Здатний бути критичним до себе	
18. Здатний визнати свою неправоту	

5 БЛОК

19. Охоче підпорядковується	
20. Поступливий	
21. Шляхетний	
22. Захоплюються і схильний до наслідування	

6 БЛОК

23. Поважний	
24. Той, хто шукає схвалення	
25. Здатний до співпраці	
26. Прагне ужитися з іншими	

7 БЛОК

27. Доброзичливий	
28. Уважний і ласкавий	
29. Делікатний	
30. Схвалює	

8 БЛОК

31. Чуйний до закликів про допомогу	
32. Безкорисливий	
33. Може викликати захоплення	
34. Користується повагою в інших	

1 БЛОК

35. Володіє талантом керівника	
36. Любить відповідальність	
37. Упевнений в собі	
38. Самовпевнений і напористий	

2 БЛОК

39. Діловий і практичний	
40. Любить змагатися	
41. Строгий і крутий, де треба	
42. Невблаганний, але неупереджений	

3 БЛОК

43. Дратівливий	
44. Відкритий і прямолінійний	
45. Не терпить, щоб їм командували	
46. Скептичний	

4 БЛОК

47. На нього важко справити враження	
48. Образливий, делікатне	
49. Легко ніяковіє	
50. Не впевнений в собі	

5 БЛОК

51. Поступливий	
52. Скромний	
53. Часто вдається до допомоги інших	
54. Дуже шанує авторитети	

6 БЛОК

55. Охоче приймає поради	
56. Довірливий і прагне радувати інших	
57. Завжди люб'язний в обходженні	
58. Дорожить думкою оточуючих	

7 БЛОК

59. Товариський і пристосувальний	
60. Добросердечний	
61. Добрий, вселяє впевненість	
62. Ніжний і м'якосердий	

8 БЛОК

63. Любить піклуватися про інших	
64. Безкорисливий, щедрий	
65. Любить давати поради	
66. Справляє враження значущості	

1 БЛОК

67. Начальницько-владний	
68. Владний	
69. Хвалькуватий	
70. Гордовитий і самовдоволений	

2 БЛОК

71. Думає тільки про себе	
72. Хитрий і розважливий	
73. Нетерпимий до помилок інших	
74. Самолюб	

3 БЛОК

75. Відвертий	
76. Часто недружелюбний	
77. Озлоблений	
78. Скаржник	

4 БЛОК

79. Ревнивий	
80. Довго пам'ятає образи	
81. Схильний до самобичування (винити себе)	
82. Сором'язливий	

5 БЛОК

83. Безініціативний	
84. Лагідний	
85. Залежний, несамотійний	
86. Любить підкорятися	

6 БЛОК

87. Надає іншим приймати рішення	
88. Легко потрапляє в халепу	
89. Легко потрапляє під вплив друзів	
90. Готовий довіритися кожному	

7 БЛОК

91. Прихильний до всіх без розбору	
92. Всім симпатизує	
93. Прощає все	
94. Переповнений надмірним співчуттям	

8 БЛОК

95. Великодушний і терпимо до недоліків	
96. Прагне протегувати	
97. Прагне до успіху	
98. Чекає захоплення від кожного	

1 БЛОК

99. Розпоряджається іншими	
100. Деспотичний	
101. Сноб (судить про людей за рангом і особистим якість)	
102. Марнославний	

2 БЛОК

103. Егоїстичний	
104. Холодний, черствий	
105. Уїдлиий, глузливий	
106. Злісний, жорстокий	

3 БЛОК

107. Часто гнівливий	
108. Бездушна, байдужий	
109. Злопам'ятний	
110. Проникнуть духом протиріччя	

4 БЛОК

111. Упертий	
112. Недовірливий і підозрілий	
113. Боязкий	
114. Сором'язливий	

5 БЛОК

115. Відрізняється надмірною готовністю	
116. М'якотілий	
117. Майже ніколи і нікому не заперечує	
118. Ненав'язливий	

6 БЛОК

119. Любить, щоб його опікали	
120. Надмірно довірливий	
121. Прагне здобути прихильність кожного	
122. З усіма погоджується	

7 БЛОК

123. Завжди доброзичливий	
124. Всіх любить	
125. Занадто поблажливий до оточуючих	
126. Намагається втішити кожного	

8 БЛОК

127. Піклується про інших на шкоду собі	
128. Псує людей надмірною добротою	

Анкета

Інструкція: дайте будь ласка відповідь на 60 запитань. Варіант відповіді : так, ні.
Пам'ятайте, немає правильних чи неправильних відповідей. Дякуємо за співпрацю!

Тестове завдання

№	Запитання	Варіант відповіді	
		Так	Ні
1	У роботі з людьми я вважаю за краще, щоб вони беззаперечно виконували мої розпорядження.		
2	Мене легко захопити новими завданнями, але я швидко холону до них.		
3	Люди часто заздять моєму терпінню і витримці.		
4	У важких ситуаціях я завжди думаю про інших, а потім про себе.		
5	Мої батьки рідко заставляли мене робити те, що я не хотів.		
6	Мене дратує, коли хтось проявляє надто багато ініціативи.		
7	Я дуже напружено працюю, оскільки не можу покласти на своїх помічників.		
8	Коли я відчуваю, що мене не розуміють, то відмовляюся від наміру довести що-небудь.		
9	Я умію об'єктивно оцінити своїх підлеглих, виділивши серед них сильних, середніх і слабких.		
10	Мені доводиться часто радитися зі своїми помічниками, перш ніж віддати відповідне розпорядження.		
11	Я рідко наполягаю на своєму, щоб не викликати у людей роздратування.		
13	Упевнений, що мої оцінки успіхів і невдач підлеглих точні і справедливі.		
13	Я завжди вимагаю від підлеглих неухильного дотримання моїх наказів і розпоряджень.		
14	Мені легко працювати одному, чим кимось керувати.		
15	Багато хто вважає мене чуйним і		

	чуйним керівником.		
16	Мені здається, що від колективу не можна нічого приховувати – ні хорошого, ні поганого.		
17	. Якщо я зустрічаю опір, у мене пропадає інтерес до роботи з людьми.		
18	Я ігнорую колективне керівництво, щоб забезпечити ефективність єдиноначальності		
19	Щоб не підірвати свій авторитет, я ніколи не визнаю своїх помилок		
20	Мені часто не вистачає часу для ефективної роботи.		
21	На грубість підлеглого я прагну знайти у відповідь реакцію, що не викликає конфлікту.		
22	Я роблю все, щоб підлеглі охоче виконували мої розпорядження.		
23	З підлеглими у мене дуже тісні контакти і приятельські стосунки.		
24	Я завжди прагну за будь-яку ціну бути першим у всіх починах.		
25	Я намагаюся виробити універсальний стиль управління, відповідний для більшості ситуацій.		
26	Мені легко підстроїтися під думку більшості колективу, чим виступати проти нього.		
27	Мені здається, що підлеглих треба хвалити за кожне, навіть саме незначне досягнення.		
28	Я не можу критикувати підлеглого у присутності інших людей.		
29	Мені доводиться частіше просити, чим вимагати.		
30	Від збудження я часто втрачаю контроль над своїми відчуттями, особливо коли мені набридають. 31. Якби я мав можливість частіше бувати серед підлеглих, то ефективність мого керівництва значно підвищилася б.		
31	. Якби я мав можливість частіше бувати серед підлеглих, то ефективність мого керівництва значно підвищилася б.		
32	Я інколи проявляю спокій і байдужість до інтересів і захоплень підлеглих.		
33	Я надаю більш грамотним		

	підлеглим більше самостійності у вирішенні складних завдань, особливо не контролюючи їх.		
34	Мені подобається аналізувати і обговорювати з підлеглими їх проблеми.		
35	Мої помічники справляються не лише зі своїми, але і з моїми функціональними обов'язками.		
36	Мені легко уникнути конфлікту з вищестоящим керівництвом, чим з підлеглими, які завжди залежать від мене.		
37	Я завжди добиваюся виконання своїх розпоряджень наперекір обставинам.		
38	Найважче для мене – це втручатися в хід роботи людей, вимагати від них додаткових зусиль. Щоб краще зрозуміти підлеглих, я прагну представити себе на їх місці.		
39	Щоб краще зрозуміти підлеглих, я прагну представити себе на їх місці.		
40	Я думаю, що управління людьми має бути гнучким: підлеглим не можна демонструвати ні залізної непохитності, ні панібратства.		
41	Мене більше хвилюють власні проблеми, чим інтереси підлеглих.		
42	Мені доводиться часто займатися поточними справами і випробовувати від цього великі емоційні і інтелектуальні навантаження.		
43	Батьки заставляли мене підкорятися навіть тоді, коли я вважав це безрозсудним.		
44	Роботу з людьми я уявляю собі як болісне заняття.		
45	Я прагну розвивати в колективі взаємодопомогу і співпрацю.		
46	Я з вдячністю відношуся до пропозицій і рад підлеглих.		
47	Головне в керівництві – розподілити обов'язки.		
48	Ефективність управління досягається тоді, коли підлегли		

	існують лише як виконавці волі менеджера.		
49	Підлеглі – безвідповідальні люди, і тому їх потрібно постійно контролювати.		
50	Краще всього надавати повну самостійність колективу і ні в що не втручатися.		
51	. Для якіснішого керівництва потрібно заохотити найбільш здатних підлеглих і строго стягати з недбайливих.		
52	. Завжди визнаю свої помилки і вибираю більш правильне рішення.		
53	Мені доводиться часто пояснювати невдачі в управлінні об'єктивними обставинами.		
54	Порушника дисципліни строго караю.		
55	У критиці недоліків підлеглих я нещадний.		
56	Інколи мені здається, що в колективі я зайва людина.		
57	Перш ніж докоряти підлеглому, я прагну його похвалити.		
58	Я добре взаємодію з колективом і зважаю на його думку.		
59	Мені часто докоряють в надмірній м'якості до підлеглих.		
60.	Якби мої підлеглі робили так, як я вимагаю, я б досяг набагато більшого.		