



ISSN 2072-8468

ИННОВАЦИОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

<http://library.miu.by/journals!/item.iot.html>

Беляев, С.А. Психологические аспекты манипулирования в системе «преподаватель–студент» / С.А. Беляев, В.А. Шкрабо // Инновационные образовательные технологии. – 2013. – № 4 (36). – С. 34–41.

УДК 316.6:378

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МАНИПУЛИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ «ПРЕПОДАВАТЕЛЬ–СТУДЕНТ»

Беляев С.А.^a, Шкрабо В.А.^b

Аннотация

Проблема манипулирования является актуальной темой в психологии и имеет большое теоретическое и практическое значение. Манипулятивное воздействие распространяется во многих областях человеческой жизни, а большое количество ученых рассматривают его как неприемлемую форму общения, которая нарушает право личности на свободу принятия решения. Проблема изучения манипуляции в педагогическом процессе отражена во многих публикациях и взглядах исследователей на данную тему, однако они имеют разрозненный характер и не являются единой системой. Отмечается наличие незначительного количества эмпирических исследований, показывающих характер и механизмы влияния манипулирования на процесс обучения.

Ключевые слова: манипуляция, макиавеллизм, стили общения, манипулятивный прием, педагогическое взаимодействие.

Веб: <http://elibrary.miu.by/journals!/item.iot/issue.36/article.6.html>

Поступила в редакцию: 29.10.2013.

PSYCHOLOGICAL ASPECTS OF MANIPULATION IN TEACHER-STUDENT SYSTEM

Belyaev S.A.^a, Shkrabo V.A.^b

Abstract

Manipulation problem is quite relevant issue for psychology and has large theoretical and practical significance. Manipulative influence occurs in many areas of human life and a large number of scientists consider it as an unacceptable form of communication that violates a personal right to freedom of decision. The problem of studying the manipulation in the pedagogical process is reflected in numerous publications and views of researchers on this topic, but they are disembodied and do not reflect a single system. There are very few empirical studies showing the nature and mechanisms of influence of the manipulation on the learning process.

Keywords: manipulation, Machiavellianism, communication styles, manipulative technique, pedagogical interaction.

Web: <http://elibrary.miu.by/journals!/item.iot/issue.36/article.6.html>

Received: 29.10.2013.

^a Беляев Сергей Александрович, магистр психологических наук, директор центра дистанционного обучения Минского института управления

Belyaev Sergey Alexandrovich, Master of Psychological sciences, director of the distance learning centre at Minsk Institute of Management

^b Шкрабо Виктория Анатольевна, магистрант кафедры юридической психологии Минского института управления

Shkrabo Victoria Anatolyevna, Master's Degree student in the Department of Legal Psychology at Minsk Institute of Management

Определение понятия манипуляции менялось с течением времени. Разные источники дают различные определения этого термина. Это связано и с областью применения данного понятия, и со временем, и с расширением сферы употребления, а также с личностным отношением каждого к определению манипуляции.

По словам Э. Шострома, особенность манипуляции состоит в том, что манипулятор стремится скрыть свои намерения. Поэтому для всех кроме самого манипулятора, манипуляция выступает скорее как результат реконструкции, истолкования тех или иных его действий, а не непосредственное усмотрение [1].

Практическая задача состоит в том, чтобы научиться отличать манипуляцию от других видов психологического воздействия. Нужен инструмент, позволяющий достаточно точно это делать. Таким инструментом должно стать определение манипуляции как вида психологического воздействия [2;3].

Manipulus — латинский прародитель термина «манипуляция» — имеет два значения:

а) пригоршня, горсть (manus — рука + p̄re — наполнять); б) маленькая группа, кучка, горсточка (manus + p̄ri — слабая форма корня). Во втором значении это слово, в частности, обозначало небольшой отряд воинов (около 120 человек) в римском войске. В Оксфордском словаре английского языка манипуляция (manipulation) в самом общем значении определена как «обращение с объектами со специальным намерением, особенной целью, как ручное управление, как движения, производимые руками, ручные действия».

В переносном значении Оксфордский словарь определяет манипуляцию как «акт влияния на людей или управления ими, или вещами с ловкостью, особенно с пренебрежительным подтекстом, как скрытое управление или обработка». Именно в таком наполнении слово «манипуляция» заменило в политическом словаре ранее бытовавший термин «макиавеллизм».

В психологической литературе, по мнению Леонтьева А. А, термин «манипуляция» имеет три значения [4]. Первое полностью заимствовано из техники и используется преимущественно в инженерной психологии и психологии труда. Во втором значении, заимствованном из этологии, под манипуляцией понимается «активное перемещение животными компонентов среды в пространстве» (в противоположность локомоции — перемещению в пространстве самих животных) «при преимущественном участии передних, реже — задних конеч-

ностей, а также других эффикторов» [5]. В этих двух значениях термин «манипуляция» можно встретить в психологической литературе, начиная с 20-х годов. А с 60-х годов он стал использоваться еще и в третьем значении, заимствованном из политологических работ.

Постепенно — уже практически без обработки — слово «манипуляция» начало использоваться и в контексте межличностных отношений. Таким образом, процесс расширения сферы его применения дошел до той области, которая находится в фокусе рассмотрения данной работы. А именно, как по объекту (межсубъектное взаимодействие), так и по предмету (механизмы влияния) феномен манипуляции оказался в кругу проблем, волнующих непосредственно психологию [1].

Манипуляции в системе «преподаватель-студент» наиболее полно рассматриваются в работах А.И. Тарелкина. Его исследование «Манипуляции студентов как причина трудностей общения преподавателей ВУЗов», посвящено проблеме манипулирования в педагогическом общении в высшей школе. В исследовании доказывается, что манипулятивное воздействие студентов является важной причиной трудностей педагогического общения, приведены данные о распространенности и степени затрудненности для преподавателей вузов конкретных студенческих манипулятивных приемов, раскрываются психологические проявления трудностей общения преподавателей, вызванных манипуляциями студентов, указываются индивидуальные различия в интерпретации преподавателями вузов ситуаций манипулятивного воздействия как ситуаций затрудненно-общения.

Ниже представлены результаты эмпирического исследования, раскрывающего некоторые механизмы манипулятивного воздействия в системе «преподаватель — студент» (Беляев, Шкрабо, 2013).

Цель исследования — изучение и выявление особенностей манипуляции в системе «преподаватель-студент».

В соответствии с целью исследования решались следующие **задачи**:

- 1) разработка процедуры исследования;
- 2) исследование психологических аспектов манипулирования в системе «преподаватель-студент»;
- 3) проведение качественного и количественного анализа результатов исследования.

Выборка исследования

Исследование проводилось на базе Минского института управления. В исследовании приняли участие студенты 3-го курса, общее число респондентов составило 37 человек (27 девушек и 10 юношей).

Объект исследования — межличностное взаимодействие в педагогическом процессе.

Предмет исследования — личностные качества, обеспечивающие реализацию манипулятивных стратегий.

Методы и методики исследования. Исследование проводилось с помощью методов:

- 1) анкетирование;
- 2) контент-анализ;
- 3) тестирование;
- 4) статистический анализ данных [6].

В исследовании были применены методики:

1) Методика исследования макиавеллизма личности (МАК-шкала) [7];

2) Методика «Направленность личности в общении» (Братченко) [8];

3) Эссе на тему: «Как я манипулирую преподавателями. Как преподаватели манипулируют мной».

Результаты, полученные с помощью методики исследования макиавеллизма личности (МАК-шкала) представлены на рисунках 1 и 2.

Приведённые на рисунке 1 данные показывают, что у 80 % мужской части выборки преобладает высокий уровень макиавеллизма личности, а у женской части выборки он отмечен лишь у 59,2 %.

Приведённые на рисунке 2 данные показывают, что у 20 % мужской части выборки низкий уровень макиавеллизма личности, в то же время у женской части выборки низкий уровень макиавеллизма личности составляет 40,8 %.

В целом у мужской и женской частей выборки показатель макиавеллизма личности высокий. Для мужской части выборки



Рисунок 1 – Высокие показатели по методике МАК-шкала (в процентах)



Рисунок 2 – Низкие показатели по методике МАК-шкала (в процентах)

ки показатель составил 77,3, а для женской части — 72,5. Общий показатель равен 73,8.

Данный показатель указывает, что и у мужской и у женской части выборки выражены такие качества: стремление говорить правду, критичность, прямолинейность, настойчивость в достижении цели, доминантность, качества лидера, агрессивность, напористость, личностная сила, любовь к соревнованию. Кроме того, проявляются такие свойства, как: пренебрежение социальным одобрением, тенденция иметь особое мнение, отличное от мнения большинства, нацеленность на результат, прагматичность, уверенность, чувство собственного превосходства, независимость, стремление к соперничеству. Отмечаются также: саморефлексия, наличие внутренних конфликтов, общий негативный эмоциональный фон, тщеславие, любовь к лести, честолюбие, умение приспосабливаться в любой ситуации.

Люди с высокими баллами по данной шкале значительно более успешны при ведении переговоров, использовании манипулятивных тактик и получении вознаграждения, чем имеющие средние и низкие баллы.

Результаты, полученные с помощью методики «Направленность личности в общении» представлены на рисунке 3.

Приведённые на рисунке 3 данные позволяют резюмировать, что у испытуемых наиболее выражена *манипулятивная* направленность личности в общении, а также выражены *альтероцентристская* и *конформная* направленности личности в общении.

Средние показатели по шкалам методики представлены в таблице 1.

Высокий показатель по шкале *манипулятивная* направленность в общении указывает на ориентацию использования собеседника и всего общения в своих целях, для получения разного рода выгоды, отношение к собеседнику, как к средству, объекту своих манипуляций, стремление понять («вычислить») собеседника, чтобы получить нужную информацию, в сочетании с собственной скрытностью, неискренностью, ориентация на развитие и даже «творчество» (хитрость) в общении, но односторонняя — только для себя, за счет другого.

Высокий показатель по шкале *альтероцентристская* направленность в общении указывает на добровольную «центрацию» на собеседника, ориентация на его цели, потребности и т.д. и бескорыстное жертвование своими интересами, целями, стремление понять запросы другого с целью их наиболее полного удовлетворения, но безразличие к пониманию себя с его стороны, стремление способствовать развитию собеседника даже в ущерб собственному развитию и благополучию.

Высокий показатель по шкале *конформная* направленность личности в общении указывает на отказ от равноправия в общении в пользу собеседника, ориентацию на подчинение силе авторитета, на «объективную» позицию для себя, ориентацию на некритическое «согласие» (уход от противодействия), отсутствие стремления к действительному пониманию и желания быть понятым, направленность на подражание, реактивное общение, готовность «подстроиться» под собеседника.

Результаты, полученные с помощью методики «Направленность личности в общении», для мужской части выборки представлены на рисунке 4.

Приведённые на рисунке 4 данные позволяют утверждать, что у мужской части испытуемых наиболее выражена *альтероцентристская* направленность личности в общении, а также выражена *манипулятивная* направленность личности в общении.

Средние показатели по шкалам методики для мужской части выборки представлены в таблице 2.

Результаты, полученные с помощью методики «Направленность личности в общении», для женской части выборки представлены на рисунке 5.

Приведённые на рисунке 5 данные позволяют утверждать, что у женской части испытуемых наиболее выражена *манипулятивная* направленность личности в общении, а также выражены *конформная* и *авторитарная* направленности личности в общении.

Высокий показатель по шкале *авторитарная* направленность личности в общении указывает на ориентацию доминирования в общении, стремление подавить

Таблица 1 — Средние показатели по шкалам

Направленность личности в общении	Показатель
Авторитарная	3,4
Альтероцентристская	3,9
Манипулятивная	4,4
Индиферентная	3,1
Конформная	3,6
Диалогическая	1,5

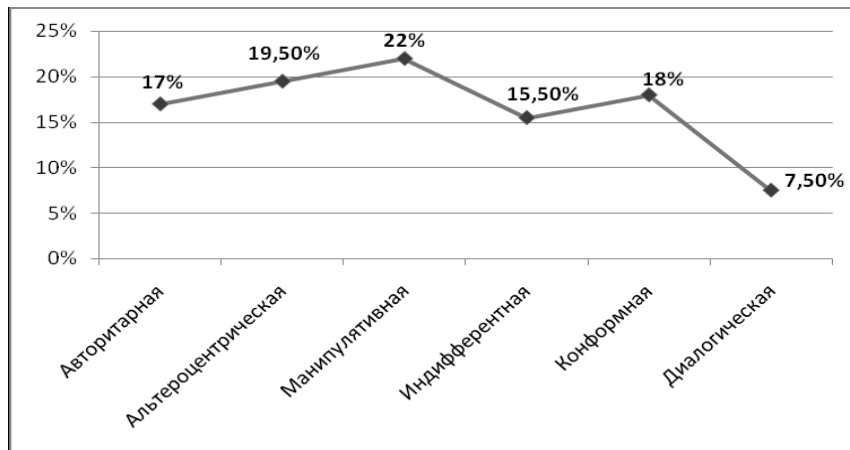


Рисунок 3 – Направленность личности в общении (в процентах)

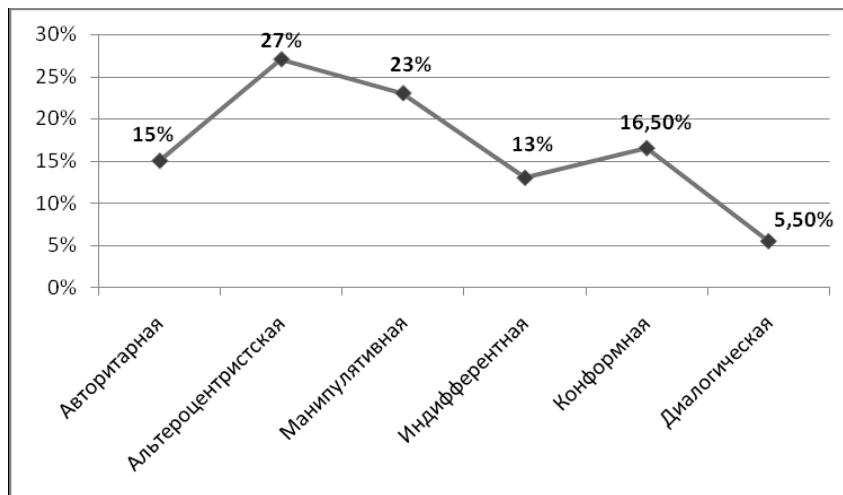


Рисунок 4 – Направленность личности в общении для мужской части выборки (в процентах)

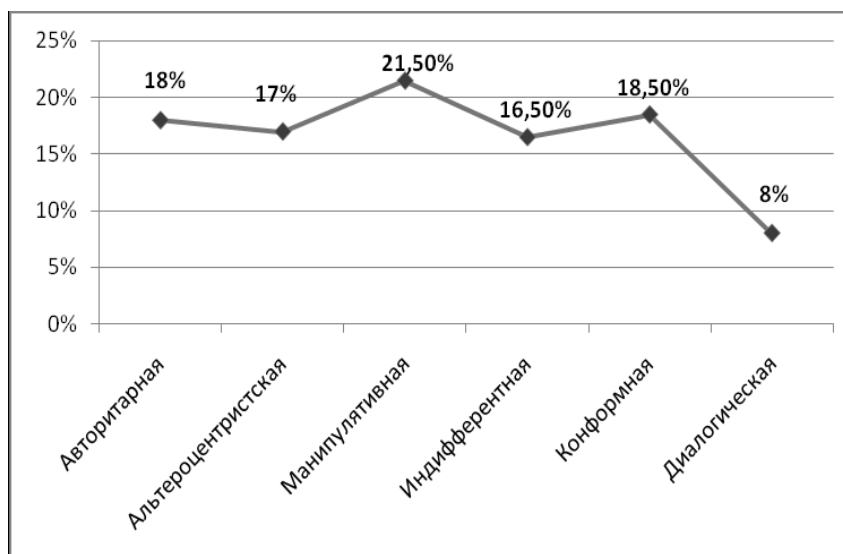


Рисунок 5 – Направленность личности в общении для женской части выборки (в процентах)

личность собеседника, подчинить его себе, «коммуникативную агрессию», когнитивный эгоцентризм, «требование» быть понятым (а точнее — требование согласия с собственной позицией) и нежелание понимать собеседника, неуважение к чужой точке зрения, ориентацию на стереотипное «общение-функционирование», коммуникативную ригидность.

Средние показатели по шкалам методики для женской части испытуемых представлены в таблице 3.

Контент-анализ эссе на тему: «Как я манипулирую преподавателем», представлен в таблице 4.

На основании контент-анализа эссе на тему: «Как я манипулирую преподавателем», представленного в таблице 4, были выявлены следующие манипулятивные приёмы:

1. Надавить на жалость — вызвать у преподавателя сочувствие, сострадание, рассказывая о проблемах личного, семейного, профессионального характера, проблемах здоровья: «доказать, что ты находишься в безвыходном положении», «рассказать про свою трудную жизнь и нелегкую судьбу», «рассказать о своих трудностях» и др.

2. Разговаривать на интересующие преподавателя темы: «попробовать пошутить с ним, перевести разговор в другое русло, запутать его, «найти конек» преподавателя и задавать вопросы, пытаться отвлечь преподавателя на другие темы: расспрашивая про семью, о положении в стране и мире» и др.

3. Отпроситься с занятия с выдуманной легендой — отпроситься у преподавателя под надуманным предлогом: «мне нужно в больницу», «приехали родители», «трудно добираться домой», «меня вызывают в деканат» и др.

4. Вызвать чувство симпатии — стараться произвести впечатление на преподавателя, используя внешность, одежду, флирт. «Преподавателю можно поулыбаться, пококотничать с ним», «сделать невинное лицо», «состроить ему глазки», «явиться в короткой юбке» и т.п.

5. Хвалить себя — пытаться произвести впечатление, используя зачетку и личный авторитет. «У меня самый высокий рейтинг в группе», «Я лидер группы», «Я лучше всех в группе знаю предмет», сравнить себя с более слабыми студентами.

6. Создать образ хорошего ученика — понравиться преподавателю, создать себе имидж «хорошего человека»: «вести себя так, как он желает», «поддерживать его точку зрения, поддакивать и внимательно слушать», «приспосабливаться», «гово-

рить так, как он (употребляя его выражения, терминологию)», «подстраиваться под его настроение», «дать понять, что у тебя такие же интересы», «копировать манеру его поведения» и др.

7. Изобразить заинтересованность предметом — «показать видимость, что очень серьезно относится к предмету», «задаю вопросы, вступаю в дискуссии», «на любой вопрос преподавателя» стараться ответить, «щеголять научными терминами», «приводить в работе большой список литературы, хотя был всего один источник», «подойти после занятий к преподавателю, проявить интерес к его предмету, т.е. засветиться», «демонстративно подсказывать отвечающим», «подсказывать преподавателю», «приносить на занятия книги», «смотреть понимающе на преподавателя во время лекции», «сделать умное выражение лица», «садиться на первую парту» и др.

8. Ложные объяснения неподготовки — приводить ложные причины плохой подготовки (полной неподготовленности) к занятию, зачету, экзамену: «рассказать небылицу, почему не готов». Вот некоторые примеры таких оправданий: «смерть родственника», «не было электричества», «не поняла эту тему», «не нашла нужный материал», «родился сын» и др.

9. Используют угрозы — угрожать преподавателю, шантажировать его, «будет хорошо себя вести если преподаватель сделает то-то и то-то», а также используя «угрозы пожаловаться начальству», «угрозы о расправе над ним, если не поставит зачет или не допустит к экзамену», «угрожать родителями», «угрожать самоубийством» и др.

10. Помочь физически — оказать или предложить свою физическую помощь в каком-либо деле: «работать для кабинета», «помочь сделать трудную работу», «нарисовать плакат», «куда-то сходить или съездить по поручению преподавателя» и др.

11. Давление группой — оказывать коллективное давление на преподавателя: «вся группа просит не проводить занятие», «на первом занятии себя хвалим», «начинаем балаган», «договориться всей группой не сдавать КСР» и т.п.

12. Лжец — категория студентов, утверждающая, что не пользуется никакими манипулятивными приемами, не оказывающая никакого влияния на преподавателей.

Контент-анализ эссе на тему: «Как преподаватели манипулируют мной», представлен в таблице 5.

На основании контент-анализа эссе на тему: «Как я манипулирую преподавателем», представленного в таблице 5, были

Таблица 2 — Средние показатели по шкалам методики для мужской части испытуемых

Направленность личности в общении	Показатель
Авторитарная	3
Альтероцентристская	5,4
Манипулятивная	4,6
Индифферентная	2,6
Конформная	3,3
Диалогическая	1,1

Таблица 3 — Средние показатели по шкалам методики для женской части испытуемых

Направленность личности в общении	Показатель
Авторитарная	3,6
Альтероцентристская	3,4
Манипулятивная	4,3
Индифферентная	3,3
Конформная	3,7
Диалогическая	1,6

Таблица 4 — Контент-анализ эссе «Как я манипулирую преподавателем»

Манипулятивный приём	Количество упоминаний в эссе
Надавить на жалость	15
Вызвать чувство симпатии	14
Лесть	11
Создать образ хорошего ученика	9
Лжец	7
Чувство юмора	6
Отпроситься к занятиям с выдуманной легендой	6
Используют угрозы	5
Изобразить заинтересованность предметом	5
Ложные объяснения неподготовки	5
Разговаривать на интересующие темы преподавателя	4
Хвалить себя	3
Давление группой	2
Помочь физически	2

Таблица 5 — Контент-анализ эссе «Как преподаватели манипулируют мной»

Манипулятивный прием	Кол-во упоминаний
Авторитет(Хозяин)	12
Оценки	12
Бонусы	9
Угрозы	7
Позитивное вознаграждение	6
Похвала	4

выявлены следующие манипулятивные приёмы:

1. Авторитет (Хозяин) — определенная вольность в оценке некоторыми преподавателями знаний студентов (на экзамене, зачете, контрольной и т.д.): «хочу казнь, хочу милую»; произвольное предъявление требований к экзамену, зачету (посещение занятий студентами, наличие конспектов,

опоздания и т.п.); угрозы наказать оценкой в конце семестра за нарушения студентом установленного порядка; не давать объяснения на выполняемое задание, затем наказывать за «неправильное выполнение».

2. Похвала — высказывать свое удовлетворение работой или студентом крайне редко и демонстративно, ставя в пример «нерадивым студентам».

3. Позитивное вознаграждение — студенты, возможно, останутся в выигрыше если сделают «так как надо», «не будут шуметь и уйдут домой раньше», «придут на дополнительное занятие и получают высокую оценку» и т.д.

4. Бонусы — вознаграждение лучших студентов за добросовестную работу во всем семестре или хорошо выполненное задание, или за все то, что преподаватель «посчитает» нужным вознаграждать. «Помощь на экзамене/зачете», «Освобождение от контрольной», «Освобождение от дальнейшего посещения пар конкретного преподавателя», «Не проверять пройденный материал», «Надбавка за ответ» и т.д.

5. Оценки — угрозы наказать оценкой за плохое поведение, за недобросовестное отношение к учебе, занижать оценки мотивируя это «Ты можешь и лучше» и т.д.

6. Угрозы — стараться запугать студентов. «Будешь продолжать в том же духе — вылетит из института», «Не будешь сдавать во время работу — допустишься к экзамену через год», угрозы администрацией ВУЗа, выговорами, бесчисленными пересдачами зачета/экзамена/контрольной.

Таким образом. Можно резюмировать — Определение понятия манипуляции постоянно менялось с течением времени. Разные источники дают различные определения термина «манипуляция». Это связано и с областью применения данного понятия, и со временем, и с расширением сферы употребления, а так же с личностным отношением каждого к определению манипуляции.

По словам Э. Шостома, особенность манипуляции состоит в том, что манипулятор стремится скрыть свои намерения. Поэтому для всех кроме самого манипулятора, манипуляция выступает скорее как результат реконструкции, истолкования тех или иных его действий, а не непосредственное усмотрение [1].

Практическая задача состоит в том, чтобы уметь дифференцировать манипуляцию и другие виды психологического воздействия. Необходимо наличие инструмента, позволяющего достаточно точно это делать, таким инструментом — должно стать наличие четкой дефиниции «манипуляция» как вида психологического воздействия.

Литература / References

1. Шостром, Э. Человек-манипулятор. Внутреннее путешествие от манипуляции к актуализации / Э. Шостром. — М.: Апрель-Пресс, Психотерапия, 2008. — 192 с.
Shostrom, E. Chelovek-manipulyator. Vnutrenneye puteshestviye ot manipulyatsii k aktualizatsii — М.: Aprel-Press, Psikhoterapiya, 2008. — 192p.
2. Шейнов, В.П. Скрытое управление человеком / В.П. Шейнов. — Москва: АСТ, Харвест, 2006. — 816 с.
Sheynov, V.P. Skrytoye upravleniye chelovekom / V.P. Sheynov. — Moskva: AST, Kharvest, 2006. — 816 p.
3. Доценко, Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. — Москва: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. — 344 с.
Dotsenko, E.L. Psikhologiya manipulyatsii: fenomeny, mekhanizmy i zashchita / E.L. Dotsenko. — Moskva: CheRo, Izdatelstvo MGU, 1997. — 344 p.
4. Леонтьев, А.А. Основы психолингвистики / А.А. Леонтьев — Москва: Прогресс, 1997. — 287 с.
Leontyev, A.A. Osnovy psikholingvistiki / A.A. Leontyev — Moskva: Progress, 1997. — 287 p.
5. Фабри, К.Э. Основы зоопсихологии: Учебник для студентов высших учебных заведений / К.Э. Фабри. — Москва, Российское психологическое общество, 1999. — 464 с.
Fabri, K.E. Osnovy zoopsikhologii: Uchebnik dlya studentov vysshikh uchebnykh zavedeniy / K.E. Fabri. — Moskva, Rossiyskoye psikhologicheskoye obshchestvo, 1999. — 464 p.
6. Рыжковская, Т.Л. Психодиагностика / Т.Л. Рыжковская, С.А. Беляев, С.В. Старовойтова — Минск: МИУ, 2009. — 124 с.
Ryzhkovskaya, T.L. Psikhodiagnostika / T.L. Ryzhkovskaya, S.A. Belyayev, S.V. Starovoytova — Minsk: MIM, 2009. — 124 p.
7. Знаков, В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования / В.В. Знаков // Психологический журнал, № 5, 2000. — С. 16–22.
Znakov, V.V. Makiavellizm: psikhologicheskoye svoystvo lichnosti i metodika yego issledovaniya / V.V. Znakov // Psikhologicheskij zhurnal, № 5, 2000. — P. 16–22.
8. Карелин, А. Большая энциклопедия психологических тестов / А. Карелин. — Изд-во Эксмо, 2007. — 416 с.
Karelin, A. Bolshaya entsiklopediya psikhologicheskikh testov / A. Karelin. — Publisher Eksmo, 2007. — 416 p.