

МАКІАВЕЛЛІЗМ І МАНІПУЛЯТИВНА ВЗАЄМОДІЯ У СТОСУНКАХ СТУДЕНТІВ ТА ВИКЛАДАЧІВ

Олександр ПЕЛЕХАТИЙ

Copyright © 2010

Глобалізація сучасного світу перед кожною державою ставить нагальне питання досягнення й збереження конкурентоздатності у царині економічних стосунків, науки, культури, міжнародної політики тощо. Однією з найважливіших умов економічного, соціального та духовного зростання будь-якої країни є наявність високоосвічених, добре підготовлених фахівців-професіоналів у різних сферах суспільного виробництва. Завдання з підготовки таких професіоналів природно покладене на систему національної освіти.

Проте в українській освіті сьогодні накопичилося чимало нерозв'язаних проблем. Це, зокрема, стосується зниження загального рівня знань школярів і студентів, у той час коли вимоги до загальної і спеціальної грамотності зростають. До того ж поява надмірної кількості вищих навчальних закладів, які “штампують” випускників, рівень знань котрих часто не відповідає зазначеній у дипломі кваліфікації. Нерідко оцінки стають предметом гендлювання, а не об'єктивним еквівалентом здобутих знань учнів та студентів. З офіційних джерел періодично надходить інформація про факти корупції і хабарництва у системі освіти. Вочевидь однією з причин вищезгаданих проблем є соціально-психологічні деформації, які існують у стосунках учасників чітко регламентованого освітнього процесу. Серед них значне поширення набули різноманітні “технології” і схеми маніпулятивної педагогічної взаємодії.

Маніпуляція, як відомо, – це прихований психологічний вплив на людину чи групу людей з метою спонукання до дій, котрі суперечать їй чи їх власним інтересам. Вона відрізняється від зовні схожого на неї прийому прихованого управління. Відмінність полягає у прагненні ініціатора контакту досягнути одностороннього виграшу. Від інших видів психологічного впливу маніпуляцію відрізняє закритий характер: приховуються не тільки цілі, наміри чи інтереси активної сторони, а й сам факт переслідування інших, крім задекла-

рованих, цілей. Відтак сутність маніпуляції полягає у видимій відкритості інформації, декларуванні високих намірів, але при цьому існує щось сховане від очей – своєрідний механізм, який спричинює вплив на людей, маскуючи справжні цілі. Більше того, реальні цілі й мотиви маніпуляторів практично завжди розходяться із задекларованими.

Загалом існують суперечливі оцінки феномена маніпуляції та макіавеллізму як особистісної схильності до владарювання іншими людьми – від абсолютно негативної до позитивної. Тому варто зупинитися на цьому питанні докладніше. Передусім спробуємо чітко визначити критерії, дотримуючись яких, зможемо відділити маніпулятивний вплив від прихованого управління та інших соціально-психологічних механізмів дії на людину.

Т.А. Ван Дійк пише, що без негативних асоціацій маніпуляція могла б бути формою “законного” переконування [26]. Визначальна відмінність тут полягає в тому, що під час переконування адресат впливу вільний у своєму праві змінювати настанови, або ж діяти залежно від того, чи приймає він аргументи протилежної сторони. Водночас, при маніпулюванні адресату впливу відводиться більш пасивна роль: він – жертва маніпуляції. Цей негативний наслідок маніпулятивної комунікації типово з'являється, коли отримувачі повідомлення нездатні зрозуміти реальні наміри, або бачити повні наслідки настанов, які захищає маніпулятор, або усвідомлювати підтексти дій, до яких він спонукає. Зазначене передусім має місце тоді, коли жертви маніпуляції відчувають дефіцит знань, які вони могли б використати для того, щоб чинити гідний опір сторонньому маніпулюванню.

Більш прагматичний підхід до визначення таких норм і принципів реалізують *діалогові принципи*, сформульовані П. Грайсом [20], котрі вимагають, щоб внески у розмову були правдивими, стосувалися справи, характеризувалися відносною повнотою тощо (*див. табл.*).

Таблиця

Діалогові принципи, сформовані П. Грайсом

Категорії	Принципи
Кількість	- Повідомляйте настільки інформативно, наскільки це потрібно - Не подавайте інформації більше, ніж це потрібно
Якість	- Не говоріть те, що ви вважаєте неправдою - Не говоріть того, що ви вважаєте недостатньо аргументованим
Ставлення	- Будьте доцільним (Be relevant)
Метод	- Уникайте неясних висловлювань - Уникайте двозначностей - Будьте лаконічні - Будьте точні у висловлюваннях

} Будьте зрозумілими

Однак у повсякденних формах взаємодії зазначені форми важко застосовувати.

Іншими словами, дія є маніпулятивною не лише тому, що вона порушує діалогові принципи, або інші норми й правила взаємодії (хоча це може бути один із критеріїв оцінки її саме як маніпулятивної). Головне, що маніпулятивною доречно вважати таку дію чи взаємодію, яка відповідає таким критеріям: 1) має прихований характер впливу; 2) містить егоїстичну мотивацію – здійснюється в інтересах лише однієї сторони й спрямовується проти актуальних потреб іншої; 3) отримувачі повідомлення не здатні зрозуміти реальні наміри, або бачити повні наслідки настанов і дій, які захищає і зреалізовує маніпулятор; 4) існують порушення діалогових принципів. І все ж актуальною залишається проблема побудови соціально-психологічної моделі маніпулятивної взаємодії, оскільки хоч й існує достатньо моделей маніпулятивного впливу, однак не взаємодії як цілісності.

У ставленні до партнера по спілкуванню маніпулятор має психологічну установку “зверху вниз” як “ціннісну диспозицію стосовно того чи іншого об’єкта” [5, с. 45]. Вона “передбачає не лише підпорядковане становище реципієнта, але й сприйняття його комунікатором як об’єкта дії. Комунікатор спирається на переконання, що у реципієнта немає стійкої думки з певного питання, а якщо є, то її можна змінити у потрібному напрямку” [3, с. 117].

Є.Л. Доценко, розрізняючи інтенціональний та операціональний аспекти впливу, стверджує, що “у випадку з маніпуляцією йдеться, поза сумнівом, лише про односторонню інтенцію, про привласнення маніпулятором права вирішувати за адресата, що йому потрібно робити, про прагнення вплинути на його цілі” [4, с. 58]. У зв’язку з цим маніпуляцію визначають як нерівноправну взаємодію, що протікає з більшою активністю маніпулятора.

Маніпулятор не визнає рівне право об’єкта впливу на вільне пізнання істини [1], ігнорує його інтереси і прагнення [8], сам прагне нав’язати йому певні ідеї, цінності, форми поведінки і тому подібне, викликати наміри, котрі не співпадають з реальними бажаннями, які актуально наявні у того [3а; 4].

Пропонована нами соціально-психологічна модель маніпулятивної взаємодії містить чотири етапи – ситуаційний, цільовизначальний, реалізаційний та результативний, що передбачає здійснення низки послідовних кроків-дій суб’єктом впливу і відповідних їм реакцій з актуалізацією певних психічних механізмів об’єктом маніпуляції. Унаочнена модель подана у вигляді *рисунку*. Вона дає змогу схематично відстежити застосування окремих технологічних засобів впливу з боку маніпулятора та ту чи іншу реакцію на них з боку жертви у процесі маніпулятивної взаємодії. Звісно, окремі компоненти пропонованої моделі в конкретних ситуаціях маніпуляції можуть випадати. Наприклад, не обов’язково застосовувати методи для виникнення атракції між людьми, у яких уже склалися близькі стосунки, збирати інформацію про адресата впливу за умов наявності останньою чи браку часу, або ж жертва сама “здогадується” про шляхи виходу з напруження, без спонукання її до вчинкових дій з боку суб’єкта впливу.

Маніпулятивність як соціально-психологічне явище має внутрішній та зовнішній формовияви. До перших відносимо маніпулятивні настанови – схильність владарювати над іншими, переконаність у доцільності та можливості застосовувати маніпуляції для досягнення власних цілей, внутрішня готовність використовувати маніпулятивні прийоми, відсутність етичних пересторог щодо використання навколишніх як “засобів”, “маріонеток” для досягнення бажаного результату, що описується терміном “макіавеллізм”, до других –

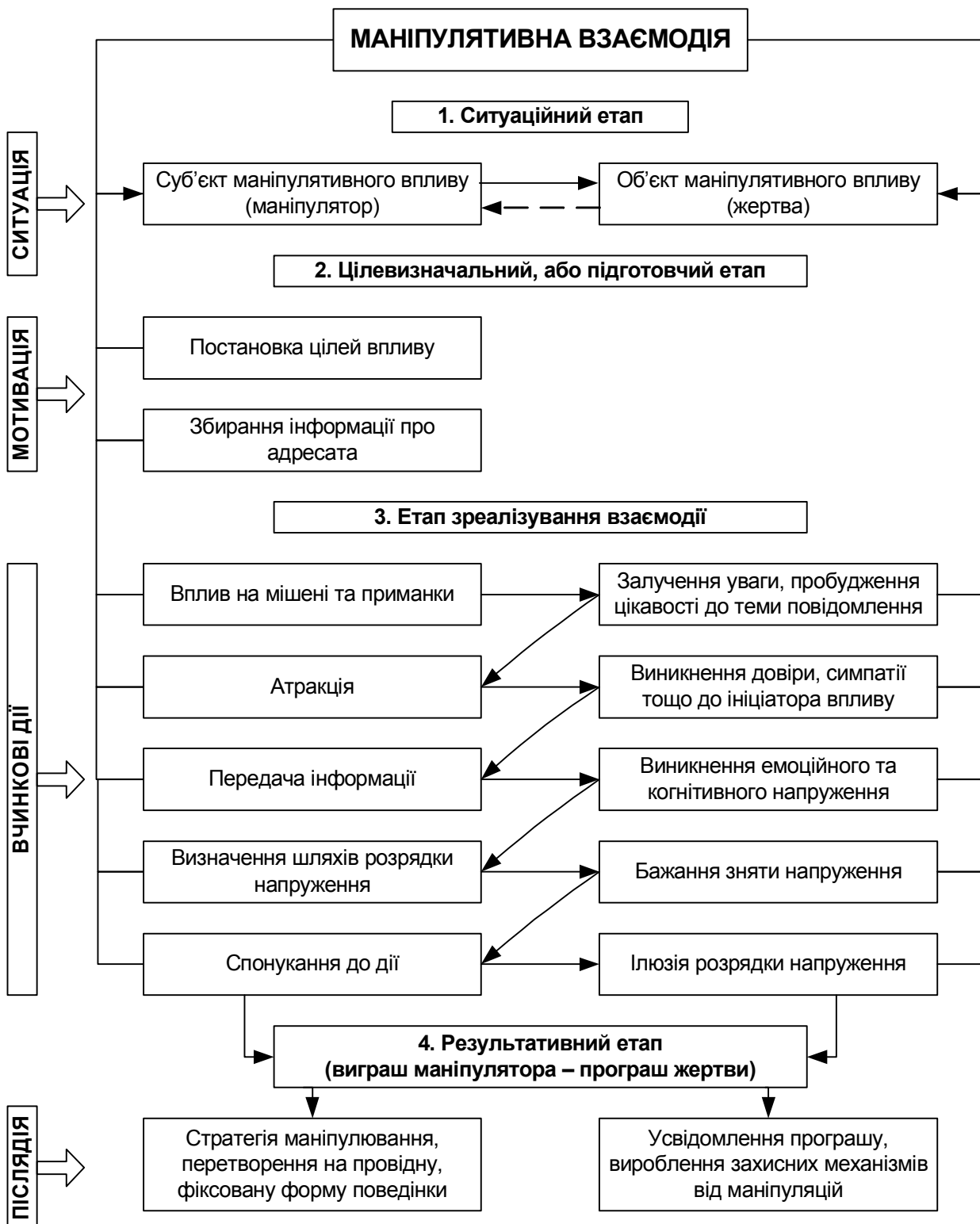


Рис.
Модель маніпулятивної взаємодії

реалізацію маніпулятивних настанов і домагань, уживання відповідних прийомів у практиці повсякдення.

На думку одного з творців мак-шкали Р. Крісті та його учениці Ф. Гейс, макіавеллізм є *психологічним синдромом*, заснованим на поєднанні взаємопов'язаних когнітивних, мотиваційних і поведінкових характеристик [18; 19]. Його варто розглядати як стійку рису особистості, яка віддзеркалює систему ставлень людини до інших, до конкретики соціальної дійсності. Головними психологічними складовими макіавеллізму як риси особистості є: 1) переконаність суб'єкта у тому, що при спілкуванні з навколишніми ними можна й навіть потрібно маніпулювати; 2) володіння навичками та конкретними вміннями маніпуляційних діянь, що передбачає здатність переконувати інших, розуміти їхні наміри й причини вчинків.

Відтак макіавеллізм як особистісна риса відображає бажання й намір людини владарювати іншими. “Макіавеллізм, зазвичай, визначається як схильність людини у ситуаціях міжособистісного спілкування маніпулювати іншими людьми за допомогою тонких, ледве вловимих чи нефізично агресивних, способів. До прикладу – лестощами, обманом, підкупом або залякуванням” [7, с. 16]. Звідси макіавелліст – це суб'єкт, який маніпулює іншими на основі власного кредо, тобто певних життєвих принципів, що слугують для нього виправданням маніпулятивної поведінки. Маніпулювання навколишніми, на його думку, відповідає природі людини, тому він не бачить у цьому нічого поганого, неетичного чи аморального, просто це найефективніший спосіб досягнення своїх цілей.

У психологічній літературі, здебільшого зарубіжній, достатньо широко подані результати досліджень, які виявляють зв'язок макіавеллізму та маніпулятивної поведінки з різними психічними властивостями особистості, такими як етичні настанови, локус контролю, агресивність, спрямованість у спілкуванні та комунікативні навички, лідерські риси, із соціально-психологічними феноменами. Це вимагає детального аналізу та узагальнення наявних напрацювань задля поступу вперед у розробці піднятої тематики. У цьому критичному контексті виділимо низку базових особистісних характеристик, особливостей та рис, пов'язаних з макіавеллізмом.

1. Передусім у багатьох дослідженнях [16; 18; 21; 22; 23] вказується, що особам з високи-

ми показниками за шкалою “макіавеллізм” властива низька етичність буденної поведінки, вони здатні на неетичні вчинки, можуть виявляти аморальну поведінку, вирізняються цинічністю.

2. Встановлено, що макіавеллісти менше схильні переживати почуття особистого благополуччя [9], їх частіше супроводжує психологічний дискомфорт, незадоволення, вони рідше за інших почуваються щасливими [17].

3. Воднораз чітко прослідковується зв'язок макіавеллізму зі схильністю до обману [18; 20], з умінням переконливо говорити неправду та розпізнавати намагання інших удаватися до обману [3а; 10].

4. Макіавеллісти головню використовують нераціональні та опосередковані стратегії досягнення влади [15].

5. Доведено, що макіавеллізм негативно пов'язаний з інтернальним та позитивно з екстернальним локусом контролю [3а; 14; 22].

6. Аргументовано стверджується, що макіавеллісти виявляють гірші лідерські риси, ніж особи з низьким та середнім рівнями макіавеллізму [13].

7. Виявлено зв'язок макіавеллізму з особистісними дисфункціями, такими як психотизм, крайні прояви екстраверсії, нейротизм, психопатія, параноя, шизофренія, істерія, нарцисизм, негативізм, девіантна та асоціальна форми поведінки. Причому в окремих публікаціях нарцисизм, макіавеллізм та психопатію вважають найбільш тісно взаємопов'язаними, називаючи їх “темною тріадою” (the dark triad: narcissism, machiavellianism, and psychopathy) [24].

8. Емпірично встановлено, що макіавеллісти владні і не схильні поступатися партнеру, навіть якщо у підсумку їх очікує виграв, тобто їм властива ригідність владної поведінки [25].

9. Експериментально виявлено дуже сильний позитивний зв'язок між рівнем макіавеллізму та індексом агресивності; це означає, що особам, схильним до маніпулювання іншими, значною мірою притаманна агресивність; іншими словами, вони готові до агресії, але через свою макіавеллістичну установку не схильні її проявляти; примітно, що з високим ступенем макіавеллізму у студентів позитивно корелюють такі шкали методики “Рівень агресивності”, як “спонтанна агресія”, “анонімна агресія”, “провокація агресії оточуючих”, “задоволення від агресії” [9].

10. Статистично доведена наявність позитивних зв'язків між високою здатністю до макіавеллізму й такими основними стратегіями

у спілкуванні, як авторитарна і маніпулятивна [3а; 9]; за методикою “Діагностика міжособистісних стосунків Т. Лірі” з макіавеллізмом як особистісною рисою позитивно корелювали такі шкали цієї методики, як “незалежно-домінуюча”, “прямолинійно-агресивна”, “недовірливо-скептична” [9].

11. Однозначно виявлено, що маніпулятивна спрямованість поведінки суб’єктів спілкування й висока міра вираженості їх макіавеллістичної спроможності хоча б в одного з них знижують вірогідність досягнення взаємного порозуміння [6; 7].

12. Деталізовано той емпіричний факт, що з розвитком групових процесів керівник, котрий володіє маніпулятивною спрямованістю у спілкуванні, спричинює: а) збільшення конфліктності на тлі зменшення зв’язаності елементів структури взаємодії у групі, позитивних стосунків між співробітниками, рівня колективної згуртованості; б) зростання напруженого емоційного стану в групі, або неможливості його визначення через непередбачену динаміку психоемоційних змін; в) зниження рівня задоволеності спільною діяльністю, характером стосунків між членами групи, особистими взаєминами з керівником, що зумовлює згортання бажання підлеглих до подальшої співпраці [2].

Вищезазначене потребує проведення емпіричного дослідження з метою підтвердження нашої гіпотези про те, що:

– існують специфічні студентські маніпулятивні прийоми, кількісні та якісні особливості застосування яких залежать від форми та етапу навчання, освітньо-кваліфікаційного рівня підготовки та гендерної приналежності студента;

– ступінь розвитку маніпулятивності студентів безпосередньо залежить від тривалості перебування його у студентському довіллі, для якого характерний своєрідний “маніпулятивний мікроклімат”;

– макіавеллізм та маніпулятивна поведінка пов’язані з такими психологічними та соціально-психологічними особливостями освітнього процесу, як рівень морального розвитку студентів, їх самоактуалізація, потребо-мотиваційна спроможність, умотивованість навчання, психолого-педагогічний та соціометричний портрети студентської групи.

Для вивчення маніпулятивної взаємодії студентів і викладачів нами був застосований метод контент-аналізу підготовлених ними есе на тему “Як я маніпулюю викладачами. Як викладачі маніпулюють мною” (відповідно,

для викладачів у назві творів слова “студенти” і “викладачі” помінялися місцями). Усього в дослідженні, яке носило анонімний характер, взяли участь 408 студентів 1–4 курсів усіх факультетів Житомирського національного агроекологічного університету, серед яких були студенти як стаціонару, так і заочного відділення, а також 38 викладачів. Усього було проаналізовано 446 есе на згадану тему. В них студенти описали ті маніпулятивні прийоми, до яких вони вдаються в освітньому спілкуванні, а викладачі, контактуючи з ними, вказали на причини виникнення подібних маніпуляцій і висловили своє ставлення до такого змістового наповнення міжособистісних взаємодій.

Паралельно з контент-аналізом проводилося фокус-групове дослідження з метою збору інформації про маніпулятивні прийоми, які використовують учасники освітнього процесу, і задля з’ясування їхнього ставлення до маніпуляцій. Було проведено 9 фокус-груп (по одній зі студентами кожного року навчання) та 4 – із викладачами.

Аналіз студентських і викладацьких творів-есе й стенограм фокус-груп дозволив виявити найпоширеніші маніпулятивні прийоми, що застосовуються у процесі взаємодії студентів і науково-педагогічних працівників. *Маніпулятивний прийом* – це така дія чи сукупність дій, що спрямована на реалізацію маніпулятивного наміру. Встановлено, що репертуар студентських маніпулювань досить широкий, тоді як палітра владних прийомів викладачів незрівнянно бідніша. В останньому випадку типовими є: а) система доносів; б) когорта “улюбленців” (викладачу спокійніше, коли серед студентів є “свої”); в) занижена оцінка знань студента як форма покарання тощо.

Обмежений формат використання викладачами у стосунках зі студентами маніпулятивного впливу можна пояснити як об’єктивними, так і суб’єктивними причинами. До останніх належить небажання викладачів визнавати той факт, що вони все ж використовують маніпуляції як засіб впливу на студентів; до перших – статусна відмінність у взаємодії учасників освітнього процесу: в системі “студент – викладач” другі об’єктивно мають вищий статус і, відповідно, ширший арсенал соціально-психологічних механізмів впливу на того, хто навчається під його супроводом; скажімо, він вдається до примусу (санкціонування), який вимагає від нього менших зусиль, навичок та енергії, ніж маніпулювання.

Критеріями виокремлення маніпулятивних прийомів стала відповідність певної дії ознакам

маніпуляції і кількість їх повторних згадувань у відповідях респондентів. Приведемо узагальнений перелік цих прийомів, що використовуються студентами в освітньому спілкуванні й знайшли відображення в есе. Класифікуємо їх за мішенями впливу, умовно об'єднавши у шість груп. 25 найпоширеніших студентських маніпуляцій розташовані в кожній групі за частотою згадування тих чи інших владних прийомів, зафіксованих в есе та фокус-групових інтерв'ю.

1. Як мішені впливу використовуються характерологічні, особистісні і суто індивідуальні риси викладачів, котрі ними самими розглядаються як позитивні (довірливість, доброта, чуйність і т. ін.):

а) *“Натиснути на жалість”* – викликати у викладача відчуття жалю, співчуття, розповідаючи про проблеми особистого, сімейного чи професійного характеру, про труднощі в навчанні, або проблеми зі здоров'ям: “довести, що ти знаходишся у безвихідному становищі”, “розповісти про своє важке життя і нелегку долю”, “розказати про свої труднощі” та ін.

б) *“Легенда”* – відпроситися із занять у деканаті, або частіше – у викладача під надуманим приводом: “мені потрібно в лікарню”, “приїхали батьки”, “треба забрати передачу”, “подзвонили з дому на вахту, щоб я передзвонив”, “важко добиратися додому”, “мене викликають у деканат” і т. п.

в) *“Шпори і бомби”* – списувати на заняттях, заліках та іспитах зі шпаргалок, конспектів, книг, з робіт інших студентів. Як шпаргалки, окрім традиційних паперових гармошок-розкладачок, можуть використовуватися мобільний телефон, MP3 програвач, радіо, годинник, списаний стіл чи навіть обписане тіло самого студента; у будь-якому разі “бомби” – це заздалегідь написані відповіді на екзаменаційні білети. Водночас студенти можуть користуватися чужими конспектами, приносити роботи, виконані кимось за гроші (“покупка мізків”), або технічно взяті з Інтернету.

г) *“Прикинутися валянком”* – наводити несправжні причини поганої підготовки (точніше повної непередготовленості) до заняття, заліку, іспиту чи неправдиво аргументувати свою відсутність на занятті: “розповісти небилицю, чому не готовий”, “придумати байку щодо причин пропусків”. Ось деякі приклади таких виправдань: “смерть родича”, “поломка транспорту”, “не було електрики”, “не зрозуміла цю тему”, “не знайшла потрібний матеріал”, “народився син” та ін.

д) *“Луна”* – підроблювати, здійснювати махінації з документацією: “підроблює заяви”, “штампуює липові довідки”, “підставити в журналі оцінки”, “підроблювати підписи”, “підкидати екзаменаційні білети”, “змінювати умови завдання” тощо.

е) *“Чекати з моря погоди”* – пообіцяти виправитися в черговому семестрі: “обіцяєш викладачеві, що в наступному семестрі вивчиш”, “я відповім наступного разу” та ін.

2. Мішень впливу на викладачів – їх потреба у самоствердженні і в позитивних емоціях:

а) *“Красиві очі”* – використовувати для справляння враження на викладача зовнішність, одяг, “фліртувати з ним”. Частіше до цього прийому вдаються студентки стосовно викладача-чоловіка: “застосовуєш свої жіночі хитрощі”, “йому можна усміхнутися, пококетувати”, “починаєш “пускати бісики очима”, “виробляти із себе одну святість”; “багато дівчат для отримання гарної оцінки одягають короткі спідниці” і т. ін.

б) *“Заговорювати зуби”* – підтримувати розмову на теми, які цікавлять викладача: “спробувати пожартувати з ним, перевести розмову в інше русло, заплутати його”, “знайти тему, яка цікавить викладача, і тоді ставити запитання”, “намагаєшся відвернути увагу викладача на інші теми, розпитуючи про сім'ю, світові проблеми, політичні новини” тощо.

в) *“Чого бажаєш?”* – намагання будь-що сподобатися викладачеві, створити собі імідж “хорошої людини”: “поводитися так, як бажає викладач”, “підтримувати його погляди, підтакувати й уважно слухати”, “притосовуватися”, “прагну сподобатися тому чи іншому викладачу”, “привернути до себе увагу” та ін.

г) *“Замилити очі”* – схилити на свій бік викладача, використовуючи компліменти, лестощі: “можна злегка підлеститися”, “декілька спритних компліментів і жартів, сказаних вчасно, принесуть успіх”, говорити: “Який гарний Ви маєте вигляд”, “Як нам подобаються Ваші заняття”, “Такого класного викладача в нас ще не було” і т. п.

д) *“Відчуття спільності”* – створити відчуття спільності, єдності інтересів і справ: “говорити так, як викладач (термінологія, вирази)”, “підлаштовуватися під настрій викладача”, “дати зрозуміти, що у тебе такі ж інтереси”, “копіювати манеру поведінки викладача” та ін.

3. Мішень дії – нездатність деяких викладачів протистояти психологічному тиску:

а) “*Бунт на кораблі*” – чинити тиск на викладача студентською групою: “вся група просить не проводити заняття”, “на першому занятті себе хвалимо”, “масові прогули”, “зчиняється балаган”, “домовитися всією групою не здавати залік” тощо.

б) “*Облога фортеці*” – вмовляти викладача, настирливо повторюючи своє прохання: “трохи наполог”, “інколи беру сміливістю та нахабством”, “в основному беру змором”, “ходити в ений раз на перздачу – поставить оцінку, куди він подінеться” і т. ін.

в) “*Перевірка на міцність*” – погрожувати викладачеві, шантажувати його: “обіцяю поскаржитися керівництву”, “натякнути на розправу над ним, якщо не поставить іспит або залік”, “тиснути авторитетом батьків”, “погрожувати самогубством” та ін.

г) “*Снайперський постріл*” – вивести викладача зі стану емоційної рівноваги: “заважати викладачеві проводити заняття”, “приниження викладача в очах навколишніх”, “здійняти шум у групі, продемонструвати масове невиконання завдання” і т. п.

4. Мішень дії – конформізм деяких викладачів:

а) “*Прив’язати викладача*” – вдатися до посередницької допомоги родичів, знайомих, інших викладачів: “довелося попросити викладача, щоб той попросив іншого”, “вийти на завідувача кафедри”, “домігся результату через третю особу” і т. ін.

б) “*Маніпуляція заліковою книжкою*” – демонструвати залікову книжку з високими оцінками: “працював на залікову книжку – потім вона працює на мене”.

в) “*Ви обіцяли*” – нагадати викладачеві про обіцянки, які він насправді не давав, “апелювати до його честі: “Ви ж обіцяли, так не чесно”; “тисну на самолюбність: “Ви ж справедливий викладач і не будете...” та ін.

г) “*У приклад*” – порівняти себе зі слабшими студентами: “порівняти зі слабким, який отримав залік”.

5. Мішень дії – професійні установки викладачів:

а) “*Зарисовка під розумного*” – зімітувати “зацікавленість” предметом, створити собі імідж “хорошого учня”: “домігся видимості, що дуже серйозно ставлюся до предмета”, “ставлю запитання, вступаю в дискусію”, “на будь-яке запитання викладача в аудиторії прагну відповісти”, “намагаюсь оперувати науковими термінами і спілкуватися з викладачем з допомогою наукового стилю мови”,

“наводити у роботі великий список літератури, хоча посилатися лише на одне джерело”, “підійти після заняття до викладача, виявити цікавість до його предмета, тобто засвітитися”, “демонстративно підказувати студентам, котрі відповідають”, “підказувати викладачеві”, “принесити на заняття книги”, “дивитися на викладача з розумінням під час лекції”, “змоделювати розумний вираз обличчя” та ін.

б) “*СПСВ: сам питаєш – сам відповідаєш*” – змусити викладача самому зробити завдання, або відповісти на запитання: “скажу слово, перепитаю, чи це так – викладач, сам того не помічаючи, відповідає на моє питання”, “кілька разів просимо викладача пояснити нам задану задачу, доки він сам її не розв’яже” і т. п.

в) “*Пресинг інтелектом*” – продемонструвати викладачеві глибокі пізнання з предмета, що вивчається, або делікатно виявити прогалини у його знаннях: “студент виставляє себе великим авторитетом, або знавцем у певних ділянках знання”, “виправляти помилки, описки викладача”, “я примушую себе поважати, а потім роблю, що хочу”.

б. Мішень дії – корисливість деяких викладачів:

а) “*Метод купюри, що шарудить*” – запропонувати чи натякнути на можливість хабара.

б) “*Серпом і молотом*” – надати чи запропонувати свою фізичну допомогу в якій-небудь справі: “відпрацюю фізично”, “працювати для кабінету”, “запропонувати купити книгу, якийсь предмет”, “допомогти зробити важку роботу”, “намалювати плакат” та ін.

в) “*Презент*” – піднести викладачеві невеликий дарунок – “квіти”, “цукерки з шампанським”, “джентльменський набір” тощо.

Вказаний перелік маніпулятивних прийомів був покладений в основу створеного нами опитувальника для студентів і викладачів. Проведене опитування серед студентів 1–4 курсів (1096 респондентів) виявило такі результати. Взагалі не використовують маніпулятивних прийомів 9,7 % респондентів. Решта (92,3 %) більшою чи меншою мірою вживають маніпулятивні техніки. Середнє значення кількості маніпуляцій – $M=7,48$.

Обробка отриманих даних підтверджує припущення про існування своєрідного “маніпулятивного мікроклімату” у студентському докільлі й залежність маніпулятивної “компетентності” окремих персоналій від часу та досвіду перебування у цьому докільлі. Є

підстави стверджувати, що існує залежність між кількістю маніпулятивних прийомів, які щоденно використовуються студентами, від форми навчання (стаціонарна, заочна), а також від його тривалості – від першого курсу до п'ятого. Саме це підтвердила статистика. Зокрема, якщо серед студентів стаціонару взагалі не використовують маніпулятивні прийоми 3,2 %, то серед заочників – 23,3 % опитаних. (Середні значення: стаціонар – $M=8,74$, заочники – $M=4,81$.) Статистична значущість виявленої залежності аргументована також результатами тесту для незалежних вибірок U-критерій Манна-Уїтні на рівні $p=0,001$. Крім того, статистичний аналіз за критерієм Краскела-Уоллеса (на рівні статистичної вагомості $p=0,001$) показав, що зі зростанням курсу навчання кількісно зростає застосування студентами маніпулятивних прийомів. Так, для першого курсу середнє значення кількості вживання ними владних прийомів становить 8,46, для другого – 8,07, для третього і четвертого – 9,74.

Порівняння емпіричних даних, одержаних за трьома методиками, що діагностують вираженість маніпулятивних настанов (дві шкали макіавеллізму – Мак-4 та Мак-5 Р. Крісті та Ф. Гейс і маніпулятивного ставлення за шкалою Банта), дало змогу встановити, що найвищу ретестову надійність, критеріальну та конкурентну валідності виявила шкала Мак-4 в адаптації В.В. Знакова. Оцінка такої вираженості студентів за шкалою Мак-4 усереднено становить 76,55. Водночас наявні статистично значимі, за критерієм Манна-Уїтні, гендерні відмінності в оцінюванні макіавеллізму студентів. Середнє значення для жіночої вибірки рівне 75,95, для чоловічої – 77,29. З іншого боку, не виявлено статистично значущої кореляції між рівнем макіавеллізму та віком опитаних студентів для обох вибірок – стаціонарної і заочної форм навчання. Ці дані ще раз підтверджують тезу про істотне зростання маніпулятивності зі збільшенням студентського досвіду.

Проведене дослідження особливостей функціонування і розвитку макіавеллізму викладачів показало такі результати: середнє значення за шкалою макіавеллізму рівне 67,92. Нами виявлена значна негативна кореляція між оцінкою макіавеллізму та віком (на рівні достовірності $p=0,004$) і стажем викладання (на рівні $p=0,0005$) викладачів. За критерієм Манна-Уїтні середні показники макіавеллізму викладачів та студентів значно відрізняються (67,92 і 76,56 відповідно). Особи з вищим

рівнем владності є більш успішними маніпуляторами і краще розпізнають ситуації, коли намагаються корисливо впливати на інших, і більш ефективно можуть захиститися від будь-якого зовнішнього впливу. Таким чином, як не парадоксально, в маніпулятивній взаємодії студенти більш ефективні, ніж викладачі, а чим старший викладач і чим більший його науково-педагогічний стаж, тим легше він стає жертвою спрямованих студентських маніпуляцій.

У психодіагностичному обстеженні було також виявлено зв'язок маніпулятивних настанов і відповідної їм поведінки із соціально-психологічними особливостями організації освітнього процесу у ВНЗ, зокрема, з такими параметрами, як етичні настановлення, самоактуалізаційний потенціал студентів, локус контролю, особливості потребо-мотиваційної сфери, рівень навчальних домагань із груповими процесами. Скажімо, встановлено, що існує статистично значимий обернений зв'язок між ступенем моральної зрілості опитаних та рівнем їхніх макіавеллістичних спроможностей. Критерії Спірмена, Краскела-Уоллеса та Манна-Уїтні підтвердили цю значимість у форматі достовірності $p=0,0001$. Крім того, зростання макіавеллізму особистості пов'язане зі зниженням коефіцієнту її самоактуалізації ($p=0,0005$) та інтернальності й, відповідно, із посиленням екстернального локусу контролю ($p=0,001$), за вищеназаними критеріями.

Макіавеллізм сприяє розвитку таких соціально-психологічних особливостей у потребо-мотиваційній сфері, як егоїстична мотивація, прагнення до влади та грошей, що сукупно спричинюють зниження альтруїзму, зорієнтування на роботу та прагнення свободи. Проте спостерігаються позитивна кореляція маніпулятивної поведінки зі шкалою орієнтації на свободу і відсутність кореляції зі шкалою орієнтації на гроші. Іншими словами, застосовуючи маніпулятивні прийоми, студенти частіше мотивуються егоїстичними міркуваннями, небажанням працювати та прагненням відчувати себе вільними.

Дієве зростання макіавеллізму зумовлює зниження таких параметрів навчальної мотивації студентів, як прагнення до здобування знань та до якісного оволодіння професією (на рівні статистичної значимості $p=0,0004$ за критеріями Спірмена, Краскела-Уоллеса та Манна-Уїтні), а мотивація придбання диплому позитивно корелює ($p=0,0002$) з реальною кількістю маніпулятивних прийомів, які повсякденно застосовують студенти.

У розгортанні групових освітніх процесів існує така тенденція: зі зростанням макіавеллізму студентів як інструменту впливу на викладачів та із збільшенням усередненої кількості застосування ними маніпулятивних прийомів знижуються показники активності, організованості, інтелектуальної комунікативності та погіршується психологічний клімат у ковітальному просторі академічної групи. Причому студенти з високим рівнем макіавеллізму та з високим соціометричним індексом (методика “Маніпулятор”) не користуються авторитетом та популярністю серед одногрупників.

Отже, спираючись на відому тезу авторитетного дослідника феномена маніпуляції Є.Л. Доценка про фактичну змістову тотожність понять “маніпулятивний вплив” та “маніпулятивна взаємодія”, маємо підстави стверджувати, що в будь-якій системі “людина – людина”, у тому числі і “студент – викладач”, владний вплив сутнісно постає як маніпулятивна взаємодія. Це твердження набуває вагомості з огляду на нерівноправність позиції учасників освітньої взаємодії, у якій один з них (маніпулятор) є суб’єкт впливу, а інший (жертва) – діє як об’єкт, котрому відводиться пасивна роль. Жертвою маніпуляції особа стає лише тоді, коли долучається до взаємодії як її співавтор, співучасник. Тоді вона, перебудовуючи під впливом отриманих стимулів свої погляди, думки, настрої, цілі, починає діяти за новою програмою – й маніпуляція реально відбулася. Якщо ж вона засумнівалася, обстоювала чи захистила свою попередню програму дій, то природно не стає жертвою маніпулювань.

Отримані результати емпіричного дослідження також указують на широке й системне використання студентами маніпулятивних прийомів у ділових стосунках з викладачами. Виявлено, що рівень макіавеллізму студентів та кількість владних прийомів з їхнього боку безпосередньо пов’язані із тривалістю перебування у студентському доквіллі. Воднораз значне поширення маніпулятивної поведінки у ВНЗ вкрай залежне від тенденційного зниження суб’єктності студентської молоді, від нівелювання цією категорією громадян моральними цінностями, обмеження навчальної мотивації, від прагнення досягнути результату, не перебираючи засобами, від егоїзму, пасивності і бажання отримати все, не докладаючи зусиль, нарешті від загострення конфліктів та погіршення психологічного клімату в групах

та організаціях. Це, своєю чергою, негативно позначається на рівні та якості отриманої кваліфікації.

Очевидно, що на ВНЗ покладено функції не лише навчання, а й виховання студентської молоді. У цьому аналітичному розрізі імовірно передбачити таке: якщо маніпулювання стає для учасника освітнього процесу визначальною стратегією у взаємодії з іншими, тобто ригідизується, то це перешкоджає як його позитивному особистісному розвитку, так і подальшому професійному зростанню і самореалізації.

1. Алексеев А.П. Аргументация. Познание. Общение / А.П. Алексеев. – М.: Изд-во МГУ, 1991. – 150 с.

2. Беденко С.В. Влияние манипулятивной направленности личности руководителя на социально-психологический климат группы: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. психол. наук: спец. 19.00.05 “Социальная психология” / С.В. Беденко. – Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2008. – 25 с.

3. Битянова М.Р. Социальная психология: наука, практика и образ мыслей: Учебное пособие / М.Р. Битянова. – М.: Изд-во ЭКСМО-Пресс, 2001. – 576 с. – (Серия “Кафедра психологии”).

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

4. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – СПб.: Речь, 2003. – 304 с. – (Серия “Психологический практикум”).

5. Зимбардо Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, М. Ляйпе. – СПб.: Питер, 2000. – 448 с. – (Серия “Мастера психологии”).

6. Знаков В.В. Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении / В.В. Знаков // Вопросы психологии. – 2002. – №6. – С. 45–54.

7. Знаков В.В. Макиавеллизм: психологическое свойство личности и методика его исследования / В.В. Знаков // Психологический журнал. – 2000. – Том 21, № 5. – С.16–22.

8. Куницына В.Н. Межличностное общение: Учебник для вузов / В.Н. Куницына, Н.В. Казаринова, В.М. Погольша. – СПб.: Питер, 2001. – 544 с: ил. – (Серия “Учебник нового века”).

9. Макаренко О.В. Личностные особенности студентов-психологов, склонных к манипулированию другими / О.В. Макаренко, С.А. Богомаз // Вестник ТГУ. – Серия “Психология”. – 2005. – № 286. – С. 105–109.

10. Мещеряков Б.Г., Некрасова А.В. Макиавеллизм, ложь и правда в повседневной жизни / Б.Г. Мещеряков, А.В. Некрасова // Человек. – 2005. – № 6. – С. 87–95.

11. Пелехатий О.М. Соціально-психологічні особливості маніпулятивної взаємодії суб’єктів навчально-виховного процесу / О.М. Пелехатий // Соціальна психологія. – 2005. – №6 (14). – С. 133–143.

12. Шостромм Э. Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор / Э. Шостром. – Львов: СВІТ, 2002. – 122 с.

13. Drory A. Machiavellianism and leadership [Електронний ресурс] / A. Drory, U.M. Gluskinos // Journal of Applied Psychology. – 1980. – Vol. 65(1). – P. 81–86. – Режим доступу до стат.: <http://gom.sagepub.com/cgi/reprint/5/4/505-a>

14. Duffy P.J., Shiflett S., Downey R.G. Locus of control: Dimensionality and predictability using Likert scales [Електронний ресурс] / Duffy P.J., Shiflett S., Downey R.G. // Journal of Applied Psychology. – 1977. – Vol. 62(2). – P. 214–219. – Режим доступу до стат.: <http://psycnet.apa.org/journals/apl/62/2/214.pdf>

15. Falbo T. Multidimensional scaling of power strategies [Електронний ресурс] / T. Falbo // Journal of Personality and Social Psychology. – 1977. – Vol. 35(8). – P. 537–547. – Режим доступу до стат.: <http://psycnet.apa.org/journals/psp/35/8/537.pdf>

16. Fontana A.F. Moral reasoning in the university [Електронний ресурс] / A.F. Fontana, B. Noel // Journal of Personality and Social Psychology. – 1973. – Vol. 27(3). – P. 419–429. – Режим доступу до стат.: <http://psycnet.apa.org/journals/psp/27/3/419.pdf>

17. Forgas J.P. On feeling good and getting your way: Mood effects on negotiator cognition and bargaining strategies [Електронний ресурс] / J.P. Forgas // Journal of Personality and Social Psychology. – 1998. – Vol. 74(3). – P. 565–577. – Режим доступу до стат.: <http://psycnet.apa.org/journals/psp/74/3/565.pdf>

18. Geis F.L. Machiavellianism / F.L. Geis // Dimensions of personality. – N.Y. : A Wiley-Interscience Publication?, 1978. – P.305–364.

19. Geis F.L., Moon T.H. Machiavellianism and deception [Електронний ресурс] / F.L. Geis, T.H. Moon // Journal of Personality and Social Psychology. – 1981. – Vol 41(4). – P. 766–775. – Режим доступу до стат.: <http://psycnet.apa.org/journals/psp/41/4/766.pdf>

20. Grice H.P. Logic and Conversation / H.P. Grice // Syntax and Semantics, Vol. 3, Speech Acts / [ed. by Peter Cole and Jerry L. Morgan]. – New York : Academic Press, 1975. – P. 41–58.

21. Hegarty W.H. Some determinants of unethical decision behavior: An experiment [Електронний ресурс] / W.H. Hegarty, H.P. Sims // Journal of Applied Psychology. – 1978. – Vol 63(4). – P. 451–457. – Режим доступу до стат.: <http://psycnet.apa.org/journals/apl/64/3/331.pdf>

22. Latif D. A. The Relationship Between Pharmacy Students' Locus of Control, Machiavellianism, and Moral Reasoning [Електронний ресурс] // American Journal of Pharmaceutical Education. – 2000. – Vol. 64, vol. 33. – P. 33–37. – Режим доступу до стат.: http://findarticles.com/p/articles/mi_qa3833/is_200004/ai_n8891620/

23. Leary M.R. Ethical Ideologies of the Machiavellian [Електронний ресурс] / M.R. Leary, P.D. Knight, B.D. Barnes // Personality and Social Psychology Bulletin. – 1986; vol. 12. – P. 75–80. – Режим доступу до стат.: <http://psp.sagepub.com/cgi/reprint/12/1/75>

24. Paulhus D.L. The Dark Triad: Narcissism, Machiavellianism, and Psychopathy [Електронний ресурс] / D.L. Paulhus, K.M. Williams // Journal of Research in Personality. – 2002. – Vol. 36. – P. 556–563. н Режим доступу до стат.: <http://www.sciencedirect.com/>

25. Shepperd J.A. On the manipulative behavior of low Machiavellians: Feigning incompetence to “sandbag” an opponent [Електронний ресурс] / J.A. Shepperd, Socherman R.E. // Journal of Personality and Social Psychology. – 1997. – Vol. 72(6). – P. 1448–1459. – Режим доступу до стат.: <http://www.google.com.ua>.

26. Van Dijk T.A. Discourse and manipulation [Електронний ресурс] / T.A. Van Dijk // Discourse & Society. – 2006. – Vol 17(2). – P. 359–383. – Режим доступу до стат.: <http://www.google.com.ua>.

АНОТАЦІЯ

Пелехатий Олександр Миколайович.

Макиавеллізм і маніпулятивна взаємодія у стосунках студентів та викладачів.

У статті розглядається проблема маніпулятивної взаємодії суб'єктів навчально-виховного процесу. Подані теоретичний аналіз категорій “маніпулятивний вплив” та “маніпулятивна взаємодія”, авторська модель маніпулятивної взаємодії, результати емпіричного дослідження зв'язку макиавеллізму та маніпулятивної поведінки із психологічними та соціально-психологічними особливостями організації освітнього процесу у вищій школі.

АННОТАЦИЯ

Пелехатый Александр Николаевич.

Макиавеллизм и манипулятивное взаимодействие в отношениях студентов и преподавателей.

В статье рассматривается проблема манипулятивного взаимодействия субъектов учебно-воспитательного процесса. Представлены теоретический анализ категорий “манипулятивное воздействие”, “манипулятивное взаимодействие”, авторская модель манипулятивного взаимодействия, результаты эмпирического исследования связи макиавеллизма и манипулятивного поведения с психологическими и социально-психологическими особенностями организации образовательного процесса в высшей школе.

ANNOTATION

Pelykhatyi Oleksandr.

Machiavellism and Manipulative Interaction between Students and Lecturers.

In the article the problem of manipulative interaction of the subjects of education-pedagogical process is investigated. The theoretical analysis of the categories “manipulative influence” and “manipulative interaction” is carried out, the author’s model of manipulative interaction, the results of empirical investigation of the connection of Machiavellism and manipulative behavior with psychological and socio-psychological peculiarities of organization of educational process in a higher educational establishment are considered.

Надійшла до редакції 20.05.2010.