

МІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Київський національний лінгвістичний університет
Кафедра психології і туризму

КУРСОВА РОБОТА

з психології

на тему: «Особливості маніпуляцій у студентському середовищі»

Студентки 2-го курсу групи 02-21
факультету туризму, бізнесу і психології
Спеціальності 053 Психологія
Сидоренко Дар'ї Олексіївни
Науковий керівник: ст. викл. Зінченко О.В

КИЇВ – 2023

Зміст

Вступ.....	3
РОЗДІЛ 1. ПОНЯТТЯ ПРО МАНІПУЛЯЦІЮ В ПСИХОЛОГІЧНІЙ НАУЦІ.....	6
1.1 Що таке маніпуляція. Види маніпуляції. Структура маніпулятивного процесу.	6
1.2 Особливості маніпулятора. Особливості жертви маніпуляції.....	9
Та в першу чергу, на мою думку, треба знати як захистити себе від маніпуляції.	12
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАТИВНОГО ПРОСТОРУ В СТУДЕНТСЬКИХ ГРУПАХ.....	15
2.1 Особливості спілкування у студентських групах та як маніпуляції впливають на них.	15
2.2 Ознаки маніпулятивного спілкування . Найбільш домінуючі види маніпуляції, як спілкування у вищих закладах освіти.	19
РОЗДІЛ 3. ПРОЯВИ МАНІПУЛЯЦІЇ У СТУДЕНТСЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ	23
3.1 Маніпуляція між студентами.....	23
3.2 Маніпуляція між викладачами и студентами.....	28
ВИСНОВКИ.....	32
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	34

Вступ

Актуальність дослідження:

Дослідницька програма на тему "Особливості маніпуляцій у студентському середовищі" має на меті вивчення характеристик та виявлення основних типів маніпулятивної поведінки серед студентів. Дослідження спрямоване на розуміння причин, мотиваційних факторів та наслідків маніпуляцій, а також виявлення можливих шляхів запобігання та протидії маніпулятивним технікам у студентському середовищі.

Студентство – є невід’ємною складовою у науково-технічному та культурному розвитку суспільства. Соціальні процеси, які відбуваються з молодого людиною під час перебування у вищому навчальному закладі, є не завжди однозначними і можуть бути суперечливими, адже саме в цей період молода людина формується не лише як особистість, а як професіонал. Це період, коли потрібно допомогти молоді зрозуміти та осмислити ідентифікацію себе, як члена суспільства та фахівця; робити вірні кроки в міжособистісних стосунках та добиватися внутрішньої рівноваги; стимулювати появу мотивації до вивчення нового та внутрішньо особистісний розвиток та зростання, самоствердження і т.п., що без належного спрямування не завжди приносить позитивні результати. Тому викладач на всіх етапах становлення студента має завдання допомогти йому знайти себе та скерувати інтереси студента у доцільне русло.

Якість навчально-виховного процесу в університетах в значній мірі залежить від рівня відносин між викладачами і студентами. В цих відносинах присутній маніпулятивні складові, що негативно відбивається на професійну підготовку випускників.

Маніпуляція це доволі поширене явище у студентському середовищі, за допомогою якого досягаються цілі як навчального, так і особистого характеру. Прихований психологічний вплив може спрямовуватися на однокурсників, на викладачів. Маніпуляція особливості в студентському

середовищі може мати різні форми і проявлятися різними способами. Особливості студентів можуть бути пов'язані з їхнім віком, статтю, національністю, соціальним станом тощо.

Схильні до маніпуляції студенти більш спонтанні та непередбачувані у діяльності. Також вони, характеризуються соціальною відчуженістю, яка виявляється у емоційно холодному ставленні до інших людей.

Встановлено, що кількість маніпуляцій з боку студентів стосовно викладацького складу значно перевищує кількість маніпуляцій з боку викладачів стосовно студентів.

Об'єкт дослідження: студентське середовище.

Предмет дослідження: маніпуляційна поведінка серед студентів.

Мета дослідження:

1. Вивчити основні типи маніпулятивної поведінки, їх характеристики та прояви у студентському середовищі.
2. Розібратися у причинах та мотиваційних факторах, що спонукають студентів до маніпулятивних дій.
3. Визначити наслідки маніпулятивної поведінки для індивідуального розвитку студентів та для загального клімату в університетському середовищі.
4. Розробити рекомендації щодо запобігання та протидії маніпулятивним технікам у студентському середовищі.

Завдання дослідження:

1. Провести аналіз літератури щодо концепцій маніпуляцій та їх впливу на соціальні взаємини.
2. Розробити методiku для виявлення типів маніпулятивної поведінки у студентів.
3. Зібрати емпіричні дані шляхом анкетування та спостережень серед студентів університету.
4. Аналізувати зібрані дані та провести статистичну обробку результатів.

Спілкування має велике значення в формуванні психіки людини, її розвитку та становлення розумної, культурної поведінки. Через спілкування з психологічно розвинутими людьми, завдяки широким можливостям до навчання, людина формує та здобуває всі свої вищі пізнавальні здібності та якості через активне спілкування з розвинутими особистостями, вона сама стає особистістю.

Відомо, що психіка людини та її розвиток детерміновані способом буття середовища, в якому знаходиться людина. Перетворення індивіда в особистість відбувається завдяки спілкуванню з цим середовищем.

РОЗДІЛ 1. ПОНЯТТЯ ПРО МАНІПУЛЯЦІЮ В ПСИХОЛОГІЧНІЙ НАУЦІ

1.1 Що таке маніпуляція. Види маніпуляції. Структура маніпулятивного процесу.

Маніпуляція - це процес впливу на інших людей або ситуацію з метою досягнення власних цілей чи користі. Це стратегічна поведінка, яка включає в себе використання трюків, підступів, маніпулятивних технік та психологічного впливу для контролю або впливу на інших людей.

Існує кілька видів маніпуляції, серед найпоширеніших можна виділити такі:

Емоційна маніпуляція: це використання емоцій для отримання бажаного результату. Наприклад, шантаж, провокування вини, залякування або перекручення фактів з метою викликати певну реакцію.

Інформаційна маніпуляція: це контроль або перекручення інформації, щоб маніпулятор мав перевагу або здобував підтримку. Це може включати широке застосування дезінформації, приховування фактів або маніпуляцію статистикою.

Соціальна маніпуляція: це використання соціальних норм, очікувань та групової динаміки для контролю або впливу на інших. Наприклад, використання соціальної підлеглих, групової думки або маніпуляція статусом.

Маніпуляція відносинами: це використання маніпулятивних технік у взаєминах з іншими людьми. Це може включати маніпулювання чужими почуттями, залучення до залежності або створення конфліктів з метою контролю.

Хочу виділити **три найпоширеніші прийоми маніпуляції:**

1. Активна маніпуляція. Маніпулятор намагається займати позиції лідера, беззаперечного авторитету, який набагато досвідченіший і розумніший за вас. Найчастіше вони чинять тиск, використовуючи свій соціальний статус: начальник, батько, викладач.

2. Пасивна маніпуляція. Тут все з точністю навпаки, маніпулятор займає позицію безпорадного, образливого, і не дуже далекого людини. Основна зброя це жалість, яка змушує навколишніх йому допомагати, а то і зовсім і брати частину роботи на себе.

3. Змішана маніпуляція. Тут опонент займає позицію як пасивного, так і активного маніпулятора. У нього якоїсь певної мети – головне сам процес.

Зазвичай маніпулятори хочуть викликати: провину, сором та страх.

Слід зазначити, що це дуже негативні емоції, які змушують нас почуватися некомфортно, отже людина інстинктивно намагається позбутися цих почуттів і робить те, чого бажає маніпулятор.

Проте, звернемо увагу, що не завжди маніпулятор усвідомлює свої дії. Часто люди маніпулюють тому, що не знають, як інакше досягти свого або бояться і соромляться прямо говорити про потреби.

Людині, яка має низьку самооцінку та мінімум упевненості у собі дуже важко розпізнати маніпуляцію. Але щоб відстежити це, треба мати усвідомленість. Потрібно звертати увагу на психологічні та фізичні відчуття. Зауважимо, що перший сигнал того, що тобою маніпулюють це з'являється дискомфорт у тілі та напруга, які виникають у контакті з маніпулятором.

Маніпуляції у спілкуванні це в першу чергу, один із найдавніших способів отримання вигоди від людини у тій чи іншій ситуації. Цей психологічний вплив не поділяється на погане чи добре. Воно залежить тільки від кінцевої мети та способів її досягнення.

Основні прийоми та методи маніпуляцій у спілкуванні базуються на почуттях. Вони здатні зруйнувати особистість людини, її життя. Тому слід засвоїти важливі моменти психічної взаємодії та постаратися припинити їх.

Основні прийоми:

1. **Залякування:** Цей прийом передбачає використання знань про жертву та її страхи для досягнення мети. Він особливо ефективний при маніпулюванні тривожними, невпевненими у собі або депресивними людьми.
2. **Ігнорування, мовчання:** Цей прийом часто використовується в близьких відносинах, де маніпулятор має сильний зв'язок з жертвою, такими як батьки, діти, друзі або партнери. Ігнорування стає засобом впливу, коли інші способи не дають результатів.
3. **Використання почуття провини та тиск на жалість:** Маніпулятор намагається викликати у жертви почуття провини за її наміри або вчинки, щоб змусити її зробити те, що він хоче. Часто цей прийом супроводжується тиском на жалість, але може використовуватися і самотійно.
4. **Лестоці, похвала:** Цей прийом ефективний там, де немає тісного емоційного зв'язку між маніпулятором і жертвою. Маніпулятор може захвалити або лестити жертві, незалежно від їхньої щирості, з метою вплинути на неї.

1.2 Особливості маніпулятора. Особливості жертви маніпуляції.

У житті людини буває багато ситуацій, коли вона стикається з психологічними маніпуляціями.

Нарешті, перейдімо до сутності психологічної маніпуляції. Вона в першу чергу полягає в тому, що здатна активно і деструктивно впливати на особу, стосовно якої вона робиться. Для того, щоб не допустити руйнівного впливу, необхідно проявляти захисні дії, які спрямовані на її нейтралізацію.

Емоційні маніпулятори починають смикати за ниточки дуже повільно, але ви не відчуваєте, як вони знищують вашу самооцінку і змусять засумніватися у своєму розумі.

Маніпулятори, які не визнають свою провину та уникають виправлення помилок, проявляють нехтування відповідальністю та уникають виходу зі зони комфорту. Замість цього, вони використовують тактику уникання розмов на неприємні для них теми або звинувачення вас у відповідь. Емоційні маніпулятори можуть говорити те, що ви хочете почути, але у дійсності робитимуть зовсім інше. Це ще один спосіб змусити вас сумніватися у своєму сприйнятті реальності та підлаштовуватися під їхні потреби.

Існує кілька типів маніпуляторів, які використовують різні підходи та стратегії для досягнення своїх цілей. Ось деякі типи маніпуляторів:

Агресивний маніпулятор: Цей тип маніпулятора використовує загрози, насильство, знуцання або фізичний тиск для контролю над іншими людьми. Вони можуть використовувати фізичну силу або загрозувати жорстокими наслідками, щоб змусити інших підкорятися їх бажанням.

Маніпулятор-жертва: Цей тип маніпулятора вдається до жалю, слабкості або безпомічності, щоб залучити увагу, отримати підтримку або отримати вигоди від інших людей. Вони можуть звертатися до почуття провини або використовувати свої проблеми як інструмент маніпуляції.

Харизматичний маніпулятор: Цей тип маніпулятора володіє сильною харизмою та впливом, що дозволяє їм маніпулювати іншими людьми. Вони можуть використовувати свою привабливість, впливову позицію або обіцянки, щоб отримати підтримку та контроль над іншими.

Психологічний маніпулятор: Цей тип маніпулятора використовує психологічні та емоційні стратегії для впливу на інших людей. Вони можуть використовувати маніпуляцію емоціями, грати на почуттях або застосовувати психологічні техніки, щоб отримати контроль над поведінкою та рішеннями інших.

Маніпулятор - це дуже зайнята людина. Вона зайнята тим, що контролює інших, і тому не бачить і не чує багато з того, що відбувається навкруги. Маніпулювання непомітно робить її сліпою. Вона втрачає здатність по-справжньому переживати, по-справжньому радіти.

Активний маніпулятор намагається отримати контроль над іншими людьми за допомогою енергійних методів. Він виступає як сильна особистість, не показуючи своїх слабкостей у взаєминах. Цей тип маніпулятора використовує своє соціальне становище, систему правил і обов'язків, команди та вимоги, щоб маніпулювати людьми, роблячи їх своїми маріонетками.

Пасивний маніпулятор, навпаки, не намагається контролювати ситуацію. Він відмовляється від активних зусиль і дозволяє іншим приймати рішення і керувати ним. Він перемагає за допомогою своєї бездіяльності і пасивності, дозволяючи іншим домінувати над ним.

Маніпулятор, який змагається, розглядає життя як постійну битву, де виграш і програш є єдиними варіантами. Цей тип людини вважає інших людей своїми суперниками або ворогами і постійно коливається між ролями "пригноблювача" і "пригнобленого". Він є посередником між активним і пасивним маніпулятором.

Байдужий маніпулятор намагається уникати контактів і видає себе за байдужу особу. Проте, насправді його поведінка має за мету обіграти його партнера.

Маніпулятор старається вплинути на інших, не помітно для них. Він використовує особистісні особливості людини, такі як потреби, установки, ціннісні орієнтації, стереотипи, страхи і тривоги, як об'єкти впливу.

Вони стають у позицію жертви!

Жертви маніпуляції можуть мати певні особливості, які роблять їх більш вразливими до впливу маніпулятора. Ось деякі з них:

Низька самооцінка: Люди з низькою самооцінкою шукають схвалення та підтвердження від інших, і це може зробити їх легко піддатливими до маніпуляційних технік.

Недостатня впевненість: Жертви, які не мають достатньої впевненості в собі та своїх власних рішеннях, можуть бути схильні до підкорення думці інших та дозволяти маніпулятору керувати ними.

Емоційна залежність: Люди, які мають сильну емоційну залежність від інших, можуть бути більш вразливими до маніпулятивних технік. Вони можуть боятися втратити підтримку, любов або увагу маніпулятора.

Недостатній аналіз інформації: Жертви маніпуляції можуть мати тенденцію приймати інформацію без критичного аналізу або перевірки її достовірності. Це може робити їх легкими маніпулятивними цілями.

Та в першу чергу, на мою думку, треба знати як захистити себе від маніпуляції.

Часто люди вивчають психологію не для того, щоб зрозуміти власні помилки, а для того, щоб усвідомити недоліки інших і вміти використовувати їх у власних цілях. Майже всі люди є маніпуляторами, тому що, незалежно від власної свідомості, вони спілкуються з іншими і намагаються отримати від цього певну вигоду. Але якщо подібні маніпуляції нешкідливі, то існують інші маніпуляції, які просто знищують особистість або руйнують її спокійне життя. Саме від таких маніпуляцій і варто вміти захищатися.

Якщо після спілкування з іншими людьми ви відчуваєте погано, відчуваєте докори сумління або розумієте, що зробили не те, що хотіли, знайте, що вами, швидше за все, маніпулюють.

Якщо результат зустрічі з іншою людиною здається вам негативним, але ви не можете згадати або зрозуміти, чому ви поведилися інакше, ніж раніше, вами маніпулюють.

Існує кілька способів, якими ви можете захистити себе від маніпуляції. Ось кілька рекомендацій:

1. Розвивайте свідомість: Будьте уважними до своїх власних потреб, цінностей і меж. Розуміння себе і своїх мотивацій може допомогти вам впізнавати маніпулятивні техніки та захищатися від них.
2. Вивчайте маніпулятивні техніки: Ознайомтеся з різними видами маніпуляційних прийомів та тактик, щоб ви могли їх впізнавати. Чим більше ви знаєте про різні методи маніпуляції, тим легше буде вам їх уникати.
3. Встановлюйте межі: Не соромтеся встановлювати межі і відстоювати свої права. Навчіться говорити "ні" та відмовлятися від неприйнятних пропозицій чи вимог.

4. Перевіряйте інформацію: Не приймайте інформацію без перевірки її достовірності. Досліджуйте, запитуйте і збирайте факти, перш ніж зробити рішення або прийняти думку іншої людини.

Найкраща зброя проти маніпуляції – це усунення того фактору, на якому намагаються зіграти. Проте в даному випадку людина повинна розуміти, що нею маніпулюють, домагаючись чогось свого. Наприклад, якщо ви розумієте, що кавалер домагається близькості з вами, постійно повторюючи про те, що він вас зводив в ресторан і подарував дороге кільце, а ви не хочете інтиму, тоді щиро подякуйте супутнику за прекрасні подарунки і зі спокійною совістю йдіть додому. Якщо потрібно буде, можете навіть повернути йому його дари, щоб зникли мотиви, за якими ви повинні «розплачуватися» тілом. Основна стратегія для захисту від маніпуляції полягає в тому, щоб не датися власним емоціям, які маніпулятор намагається викликати. Часто вони грають на почуттях провини, невпевненості або страху перед тим, що вас сприймуть негативно. Розумійте, що ці емоції є лише засобом, що має вас змусити щось зробити.

Важливо не дозволяти своїм емоціям керувати вами. Стримуйтеся, підтримуйте внутрішній баланс і спокій. У розмовах і взаємодії з маніпулятором фокусуйтеся на об'єктивних фактах і аналізуйте ситуацію розумово. Відмовляйтеся від будь-яких емоційних випадків, які маніпулятор спробує вас змусити відчути. Розмовляйте по суті, виключаючи будь-який емоційний вплив.

Ідея полягає в тому, що важливо не дозволяти своїм емоціям керувати вами і не піддаватися на емоційні підступи маніпулятора. Залишайтеся об'єктивними, фокусуйтеся на фактах і розумовому аналізі ситуації. Підтримуйте внутрішній баланс і спокій, що допоможе вам зберегти свою силу і незалежність у взаємодії з маніпулятором.

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.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ КОМУНІКАТИВНОГО ПРОСТОРУ В СТУДЕНТСЬКИХ ГРУПАХ

2.1 Особливості спілкування у студентських групах та як маніпуляції впливають на них.

Формування комунікативної культури студентів починається ще з шкільного віку. Вже з молодших класів вчителі сприяють виробленню у дітей комунікативних вмінь. Однак дуже часто їх здобуття залежать не тільки від комунікативних здібностей, але й від довкілля. Це спостерігається і в закладах вищої освіти. Мистецтво спілкування, вміння спілкуватися продуктивно і безконфліктно – найважливіший і найнеобхідніший елемент людської культури. Спілкування та культура його використання - цю цінність для кожної людини і для суспільства в цілому.

Спілкування є вродженою потребою кожної людини у пізнанні світу, розвитку інтелекту і повноцінному житті. Кожна комунікативна ситуація виникає з мотивації та відношення між співрозмовниками. Навчання майбутніх учителів важливості інтерактивного спілкування сприяє їх професійному розвитку, розширенню мовленнєвих навичок, володінню спеціалізованою лексикою, вмінню структурувати комунікативний процес на уроці, адаптуватися до часових та комунікативних обмежень. Ми розглядаємо спілкування як активну діяльність, що включає обмін інформацією. Взаємодія вчителя і студентів є фундаментальним елементом навчально-виховного процесу, на якому ґрунтується всі інші аспекти навчання.

Спілкування у студентських групах має свої особливості, які виникають з контексту навчання, соціальних взаємин і спільного проживання в одному середовищі.

Ось деякі особливості спілкування у студентських групах:

Різноманітність: Студентські групи зазвичай складаються зі студентів різного віку, культурного, соціального та етнічного походження. Це створює різноманіття думок, досвіду та перспектив, що може збагатити спілкування.

Навчання та співпраця: Спілкування в студентських групах часто пов'язане з навчальними завданнями та спільними проектами. Студенти співпрацюють, діляться інформацією, обговорюють теми і взаємодіють для досягнення спільних цілей.

Формальне та неформальне спілкування: Спілкування у студентських групах може мати як формальний, так і неформальний характер. Формальне спілкування відбувається під час лекцій, семінарів або роботи над проектами. У неформальному спілкуванні студенти мають можливість обговорювати особисті теми, встановлювати соціальні зв'язки та побудовувати дружні стосунки.

Групова динаміка: Спілкування в студентських групах може бути впливоване груповою динамікою. Формування лідерства, конфлікти, підтримка та співробітництво можуть відображати динаміку внутрішніх відносин в групі.

Через спілкування людина будує свої відносини з іншими людьми, пізнає світ. У процесі спілкування відбувається обмін думками, ідеями, досвідом, почуттям. Це залежить від рівня морального розвитку особистості та вміння організувати комунікативну діяльність у спосіб, закріплений у правилах і нормах культури поведінки. Спілкування завжди є потужним засобом формування ставлення людини до інших і до самої себе, оскільки спілкування завжди включає в себе моменти впізнавання інших від інших і

моменти впізнання себе. Тому важливо в особистості розвивати такі характеристики, як доброзичливість, толерантність, емпатія, повага до інших.

Розвиток комунікативних знань, навичок і компетенцій учнів є невід'ємною частиною їхнього особистісного зростання та розвитку. Потрібно створювати сприятливий соціально-психологічний клімат у групі, що спонукає до активного спілкування та взаємодії між учнями, сприяє формуванню позитивних міжособистісних відносин, задоволеності від спілкування та почуття належності до групи.

На сучасному етапі психолого-педагогічної науки приділяється велика увага розвитку особистості студента як активного суб'єкта спілкування. Важливим є своєчасна та об'єктивна діагностика здібностей до спілкування. Це охоплює визначення особливостей характеру, темпераменту, вольового контролю, рівня тривожності та локусу контролю, емпатії та поведінкових реакцій у конфліктних ситуаціях.

Маніпуляція може мати негативний вплив на студентів у багатьох аспектах. Ось деякі способи, якими маніпулятивні методи можуть впливати на студентів:

Порушення самооцінки: Маніпулятори можуть спрямовувати зусилля на підірвання впевненості студентів у собі, ставити під сумнів їхні здібності та досягнення. Це може призвести до зниження мотивації та самодовір'я, що впливає на академічні результати і загальний самопочуття студентів.

Контроль і маніпуляція: Маніпулятори можуть використовувати контрольні механізми, щоб впливати на рішення та дії студентів. Вони можуть створювати враження, що студенти мають обмежені варіанти вибору або що їхні дії мають негативні наслідки. Це може призвести до втрати самостійності та відчуття безсилля у студентів.

Формування негативних вірувань: Маніпулятори можуть спрямовувати увагу студентів на негативні аспекти, ставити під сумнів їхні здібності, ресурси та можливості. Це може призвести до формування негативних вірувань про себе та свої можливості, що обмежує їхній потенціал і перешкоджає досягненню успіху.

Маніпулювання використанням для забезпечення життя, вербування студентів та збільшення гурткових занять, це може відбуватися через використання різних прийомів маніпулювання.

Важливо, щоб студенти та викладачі сприймали себе як один колектив. Спосіб спілкування між ними значно залежить від соціокультурних і особистісно-психологічних якостей кожного учасника та від комунікативних норм, традицій і правил, які склалися у вищому навчальному закладі. Розвиток особистості студента як активного учасника комунікації сприяє здобуттю важливих соціальних і професійних навичок, які дозволяють їм краще орієнтуватися у важливих процесах і стати конкурентоздатними фахівцями. Одним з ознак достатнього рівня сформованості комунікативних навичок є здатність студентів органічно інтегруватися у різні соціальні групи.

У кожного з нас є певні стереотипи взаємодії з іншими людьми, які визначають наш стиль спілкування і залежать від наших особистих якостей. Стиль спілкування тісно пов'язаний з психологічними особливостями особистості. Вона не є вродженою властивістю, а формується і змінюється в процесі взаємодії, визначається культурними цінностями, традиціями та усталеними кодексами поведінки найближчого оточення, а тому може коригуватися і розвиватися. Маніпулятивний стиль спілкування передбачає, що до партнера ставляться як до засобу досягнення зовнішньої стосовно нього мети. У маніпулятивному спілкуванні ми подаємо партнеру стереотип, який вважаємо найбільш вигідним у цей момент. Якщо партнери по комунікації мають різні цілі, виграє більш витончений маніпулятор, який

добре їх знає, розуміє їхні цілі та володіє їхніми комунікативними прийомами.

2.2 Ознаки маніпулятивного спілкування . Найбільш домінуючі види маніпуляції, як спілкування у вищих закладах освіти.

Очевидно, що без спілкування практично неможливо провести нормально жодного дня. Важливо правильно, грамотно, культурно вести діалог під силу не кожному, але як необхідно володіти такою культурою сучасній людині. Важливе місце у даній роботі відводиться психології спілкування. Адже взаємодія людей завжди опирається на їх психологічні відчуття, реакції. Без знання людської психіки, її психології неможливо будувати правильний діалог.

Перше відбувається за допомогою слів та мови, друге - за допомогою міміки (руху м'язів обличчя), жестів (руху людського тіла або його частин) і пантоміміки (зміни в ході, жестах, поставі людини, за допомогою яких проявляються її настрій та емоції).

Один із розповсюджених прийомів маніпулювання виникає в тому, щоб переконувати студентів, що окремі заняття та курси є вихідними, і що вони не можуть будь-чим обійтися. Це можна зробити за допомогою частого повторення ефекту певної інформації, створення надзвичайної важливості та страху втратити можливість покращити ваше майбутнє.

Ознаки маніпулятивного спілкування можуть включати наступні аспекти:

- Схильність до використання хитромудрих аргументів і маніпулятивних технік з метою отримати бажаний результат або контроль над ситуацією.
- Використання емоційного впливу, таких як провокація, винуватість або загрози, для отримання бажаної реакції від інших людей.

- Застосування прихованих мотивів і підступних дій для досягнення своїх цілей, навіть якщо це може бути шкідливо для інших осіб.
- Використання маніпулятивної мови і стилістики, яка спрямована на маніпуляцію переконаннями і думками інших людей.
- Прагнення контролювати і маніпулювати іншими шляхом встановлення переваги в інформаційному обміні або здійснення психологічного тиску.
- Використання загроз або шантажу для досягнення своїх цілей або покарання осіб, які не відповідають на маніпулятивні зусилля.
- Неправдиве або вигадане подання інформації з метою обману та маніпуляції інших людей.

Медійні засоби масової інформації можуть бути використані в освітніх установах як засіб маніпуляції, спрямований на формування конкретних думок, підпружинення певних способів діяльності та пропаганду різноманітних програм. Це може бути досягнуто за допомогою реклами, статей у газетах, інтернет-ресурсів та інших засобів комунікації, які мають значний вплив на сприйняття та усвідомлення інформації.

Маніпулятивні методи, використані в медіа, можуть включати підсилення або заниження значення певних ідей або поглядів, викривлення фактів, використання емоційного впливу та створення образів з метою маніпуляції думками та установками аудиторії. Ці маніпулятивні практики можуть спрямовувати освітні процеси у певному напрямку, контролювати або обмежувати доступ до певної інформації та формувати певні переконання та стереотипи серед студентів і педагогічного персоналу.

Отже, медійні засоби масової інформації можуть використовуватися як інструмент маніпуляції в освітніх установах, що впливає на сприйняття та усвідомлення інформації студентами та викладачами.

За засобами, які використовуються в процесі спілкування, його поділяють на вербальне і невербальне.

Вербальне спілкування може бути усним і письмовим. Основними вимогами до нього є якість змісту, доступність викладу думок і чіткість вимови.

У невербальному спілкуванні слова не використовуються. Під час такого спілкування інформація співрозмовнику передається через образи, міміку, жести тощо. Тобто основним інструментом спілкування виступає тіло людини. У цьому випадку головною вимогою для правильного розуміння того, що намагається донести співрозмовник, є знання мови тіла. Обидва засоби спілкування дуже важливі. Словами, тобто застосовуючи вербальне спілкування, людина може передати фактичні знання. Невербальне спілкування дозволяє повідомити те, що не підлягає словесному вираженню. Опанування засобів невербального спілкування допомагає людині володіти собою, передавати або приховувати свої почуття.

Комунікація - це невід'ємна складова нашого життя, яка відбувається як в процесі роботи, так і в особистому житті. У термінах психології, комунікація є взаємодією міжособистісного характеру, де люди впливають один на одного. Вона може мати місце навіть тоді, коли немає прямого спілкування, оскільки комунікація може виявлятися через невербальні сигнали та жестикуляцію.

Однак важливим аспектом комунікації є наявність зворотного зв'язку. Це означає, що отримувач повідомлення має можливість реагувати на нього та відправника комунікації. Цей взаємозв'язок дозволяє зрозуміти ефективність комунікації та враховувати реакцію інших людей.

Таким чином, комунікація є важливим засобом взаємовпливу між людьми, яке виникає як у вербальній, так і у невербальній формі. Зворотний зв'язок є ключовим елементом комунікації, що дозволяє досягти зрозуміння та ефективної взаємодії між учасниками комунікаційного процесу.

Головним результатом успішної комунікації завжди є взаєморозуміння та згода. Це згода слухача з тим, хто говорить, робитиме, що вимагає співрозмовник і ситуація. Процес спілкування може бути ускладнений суперечками, непорозумінням, але спілкування завжди має завершуватися повною згодою. Згода на 30% означає те, що спілкування, на жаль, теж відбулося лише на 30%. Тому важливо використовувати навички та методи переконання в комунікативних ситуаціях, щоб досягти повної згоди та уникнути конфлікту. Основний конфлікт під час спілкування - це конфлікт між співрозмовниками за відсутності згоди через непорозуміння. Комунікація завжди є тривалим процесом, що перебуває на стадії пошуку порозуміння й згоди.

РОЗДІЛ 3. ПРОЯВИ МАНІПУЛЯЦІЇ У СТУДЕНТСЬКОМУ СЕРЕДОВИЩІ

3.1 Маніпуляція між студентами.

Маніпуляція між студентами може відбуватися в різних формах і може мати різні наслідки.

Ось декілька прикладів:

Маніпулювання для досягнення особистих цілей: один студент може спробувати маніпулювати іншими студентами, щоб отримати щось, що він хоче, наприклад, використовуючи їх для допомоги в проекті або для отримання інформації.

Маніпулятивні практики, що використовуються студентами, можуть спрямовуватися на досягнення різних цілей у групі або спільноті. Однією з таких цілей є отримання влади над іншими студентами або над самою групою. Деякі студенти можуть намагатися маніпулювати іншими, використовуючи різні стратегії, щоб отримати контроль чи перевагу.

Іншою формою маніпуляції є спроба знизити самооцінку інших студентів. Це може включати поширення чуток, розповсюдження негативних коментарів або інших негативних впливів, що призводять до падіння самовпевненості та самооцінки інших людей.

Також маніпулятивні практики можуть спрямовуватися на формування групової думки. Деякі студенти можуть намагатися впливати на думки і переконання інших студентів, використовуючи риторику, демагогію або інші прийоми, щоб змусити їх погодитися зі своїми поглядами чи ідеями.

Усі ці приклади вказують на те, що маніпулювання може бути використано студентами як засіб досягнення різних цілей у групі. Це може мати негативний вплив на довіру, співпрацю та загальний клімат в групі студентів.

Маніпулятивна поведінка між студентами може виявлятися в різних формах. Наприклад, студенти можуть використовувати маніпулятивні техніки, щоб отримати від інших студентів певну інформацію, залучити їх до своєї діяльності або впливати на їх поведінку.

Студенти можуть використовувати маніпулятивні техніки, щоб виправдати свої помилки або відволікти увагу від своєї нездатності виконати завдання. Це може включати намагання перекласти вину на інших студентів або на викладачів, чи обговорювання ін.

Одна з таких технік - це газетна стрічка. Це відома маніпулятивна техніка, яка полягає в тому, щоб зробити людину нервовою, передаючи їй підряд декілька поганих новин або неприємних повідомлень, і лише після цього передати головну, суттєву інформацію. Наприклад, студент може намагатися використовувати газетну стрічку, щоб відволікти від роботи іншого студента, передаючи йому кілька неважливих питань або прохань перед тим, як дійти до суті питання.

Ще одним способом маніпулювання між студентами може бути створення конфлікту або дратування іншого студента, щоб отримати від нього певну реакцію. Наприклад, студент може спробувати задратувати іншого студента, щоб викликати у нього агресію або висловлення негативних емоцій. Після цього маніпулятивний студент може намагатися використати реакцію іншого студента для своїх користей, наприклад, звинувачувати його в небажанні співпрацювати або використовувати цю реакцію, щоб отримати увагу викладача.

Іншою маніпулятивною технікою є пряме впливання на емоції іншого студента з метою отримання певного результату. Наприклад, студент може

намагатися використовувати сприятливі обставини, щоб отримати допомогу з роботою або відсрочку у виконанні завдань, використовуючи маніпулятивні техніки, такі як маніпулювання почуттями членів групи або навіть окремого студента.

Це може включати використання емоційного шантажу, гармонізацію або залякування, щоб змусити іншого студента виконувати свої бажання або підпорядковуватися їхнім вимогам. Ці маніпулятивні техніки можуть засновуватися на використанні вразливостей або слабкостей іншої людини, щоб досягти своїх цілей.

Важливо розуміти, що такі маніпулятивні підходи можуть порушувати взаємозв'язок і довіру в групі студентів, створюючи негативну атмосферу та конфлікти. Це може призвести до втрати поваги і підтримки з боку інших студентів, а також до погіршення спільної роботи та співпраці.

Помимо перерахованих прикладів, студенти можуть використовувати маніпулятивні техніки з метою підвищення свого статусу в групі або отримання підтримки від інших студентів. Наприклад, вони можуть намагатися переконати інших студентів прийняти їхні погляди, використовуючи маніпулятивні прийоми, такі як маніпулювання емоціями або інформацією. Вони можуть створювати ілюзію своєї важливості та успіху, щоб здобути підтримку або ресурси від інших студентів.

Ці маніпулятивні техніки можуть включати акцентування уваги на своїх досягненнях, викривлення фактів або маніпуляцію емоціями інших людей, щоб змусити їх підтримати або прийняти їхні пропозиції. Головною метою такого маніпулятивного підходу є отримання підвищеного статусу або переваг у групі, а також забезпечення власних потреб або цілей.

Важливо розуміти, що такі маніпулятивні практики можуть мати негативний вплив на взаємини і довіру в групі студентів. Вони можуть порушувати рівновагу і спричиняти конфлікти, ослаблюючи спільноту та співпрацю.

Також, студенти можуть використовувати маніпулятивні техніки для досягнення своїх особистих цілей або для вирішення конфліктів з іншими

студентами. Наприклад, студент може намагатися змусити іншого студента змінити свою думку або дії, використовуючи маніпулятивні техніки, такі як громадська думка, соціальні норми або авторитетність.

Маніпулювання може мати шкідливі наслідки для студентів, включаючи створення неприязні в групі, зниження довіри та руйнування взаємин. Взаємну повагу, відкритість і співпрацю можна заохочувати, щоб запобігти маніпуляціям між учнями, а також навчити учнів критично мислити і вміти розпізнавати маніпуляції.

Додам, що маніпулятивна поведінка може виявлятися не лише в класі, а й поза ним. Наприклад, студенти можуть намагатися використовувати маніпулятивну поведінку, щоб отримати від викладачів кращі оцінки або позиції в проектах. З іншого боку, викладачі можуть використовувати маніпулятивні техніки, щоб здобути прихильність та підтримку студентів, наприклад, залучаючи їх до своїх досліджень або проектів.

Крім того, маніпулятивну поведінку може виявляти не тільки викладачі, але і студенти між собою. Наприклад, студенти можуть намагатися використовувати маніпулятивні техніки, щоб отримати від інших студентів допомогу з роботою, виправдати свої помилки або відволікти від роботи над проектом. Така поведінка може порушити співпрацю та створити конфлікти в групі.

Уникнення маніпулятивної поведінки може бути викликом, оскільки іноді люди можуть навіть не усвідомлювати, що вони використовують маніпуляційні техніки. Однак, важливо бути свідомими своєї поведінки та уважними до поведінки інших, розуміти свої потреби, мотивації і наслідки своїх дій. Крім того, важливо навчатися ефективним способам спілкування та вирішення конфліктів, що не базуються на маніпуляціях.

Розвиток взаємної поваги, відкритості і довіри грає важливу роль у підтримці здорових стосунків між студентами та викладачами. Встановлення чесних та

прямих комунікаційних зв'язків, відкритість до іншого думок і перспектив, а також вміння слухати і враховувати потреби інших можуть сприяти побудові позитивного середовища, в якому маніпулятивна поведінка менш поширена.

Важливо навчитися розпізнавати маніпулятивні сигнали та техніки, такі як маніпулювання емоціями, інформацією або соціальною статусом, щоб бути більш обізнаними і відповідати на них відповідним чином. Розвиток критичного мислення і аналітичних навичок може допомогти впізнавати потенційні маніпулятивні ситуації і реагувати на них адекватно.

3.2 Маніпуляція між викладачами и студентами.

Якість навчально-виховного процесу у вузах значно залежить від взаємин між викладачами і студентами. Дослідження показують, що в цих відносинах іноді присутні маніпулятивні елементи, які мають негативний вплив на професійну підготовку студентів та їх морально-етичний розвиток.

Деякі студенти, які прагнуть одержати певні переваги від своїх викладачів, активно збирають інформацію про них від інших студентів і використовують різні маніпулятивні методи, наприклад, використання симпатії та лестощів.

Вищий навчальний заклад відрізняється від школи змістом навчання і виховання, зміною їх форм. Основна функція вищого навчального закладу - формування особи фахівця. І саме цій меті має бути підпорядковане спілкування викладачів та студентів.

Маніпулятивність у педагогічному спілкуванні між викладачами та студентами широко поширена.

Маніпуляція між викладачами і студентами в освітніх установах може мати різні форми та проявлятися у різних ситуаціях. Деякі можливі випадки маніпулятивної поведінки між викладачами і студентами включають:

1. Використання позиції влади: Викладачі можуть намагатися використовувати свою позицію влади для контролю, маніпуляції або впливу

на студентів. Це може включати незаслужений переваги або накладання своїх поглядів і вимог на студентів без належного обґрунтування.

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

3. Маніпулювання оцінками: Викладачі можуть використовувати оцінки як інструмент маніпуляції, наприклад, шляхом непрозорого оцінювання, заниження оцінок або невиправданого блокування успіху студентів. Це може впливати на мотивацію та самооцінку студентів.

4. Маніпулювання інформацією: Викладачі можуть використовувати маніпулятивні техніки для контролю над інформацією, яку отримують студенти. Це може включати приховування важливих деталей, спотворення фактів або зміну контексту, щоб вплинути на сприйняття та реакцію студентів.

Маніпуляція може також проявлятися через використання влади та авторитету. Наприклад, викладач може намагатися використовувати свій авторитет, щоб змусити студентів погодитися з його точкою зору або діяти певним чином. З іншого боку, студенти можуть намагатися використати свій відносний безвладдя, щоб примусити викладача поступитися в певних питаннях.

Маніпуляція також може виникати через використання мовленнєвих стратегій та технік. Наприклад, викладач може використовувати "фреймінг" або "керування увагою", щоб направити думки студентів в певний напрямок. З іншого боку, студенти можуть використовувати "спотворення фактів" або "генералізацію", щоб змусити викладача приймати певні рішення або діяти в певний спосіб.

Проблема маніпуляцій в педагогічному спілкуванні з усією гостротою піднімає ряд моральних питань. 72% викладачів хотіли б поліпшити свої відносини зі студентами, але тільки 16% респондентів впевнені в тому, що ці відносини можна побудувати без маніпуляцій. 68% вважають, що слід розрізнати маніпуляцію і приховане управління людиною заради його ж блага. 26% викладачів, які взяли участь в дослідженні, розглядають маніпуляцію як вираз природної потреби людини впливати на інших людей. Лише 6% опитаних вважають, що будь-яка маніпуляція аморальна.

Модель маніпулятивного виховання постає як спосіб організації взаємин учасників виховного процесу. Якщо підняти цю тему то можна виявити, що студенти ходили і були більш зацікавлені у тих технічних дисциплінах, де замість стандартних лекцій «з листка» і застарілих стендів викладачі приносили з робот чи запрошували людей з підприємств з обладнанням, яким користуються сучасні фірми та корпорації. Цим програмним забезпеченням чи приладом роблять необхідні для суспільства речі, тому це більше цікавить студента, ніж технології, які з 70-х не використовуються на практиці. А постановка задач чи ситуацій, які можна пропорційно відобразити на реалії сьогодення ефективно впливає на зацікавленість студента.

Сьогоднішнє поширення впливу на свідомість та використання різноманітних технологій та прийомів мають серйозний негативний вплив. Розмах масової культури привів до з'явлення нового страху у людей - страху відкритості в спілкуванні з іншими. Сучасний діалог часто перетворюється на паралельні монологи без взаємодії, де співрозмовник розглядається як об'єкт, яким можна маніпулювати для досягнення своїх цілей. Це стає причиною того, що люди боються відкрито виражати свої думки та почуття, щоб не стати під впливом інших, і намагаються самостійно контролювати ситуацію, використовуючи різні механізми впливу на свідомість співрозмовника.

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

Таким чином, ми вважаємо, що маніпулятивна модель освітнього процесу в індустріальних університетах повинна займати провідне місце в сучасних індустріальних університетах, оскільки в порівнянні з директивною моделлю вона має більш сприятливі умови для стимулювання активності студентів, персоналізації їх навчання та висловлення власної думки.

Випробувавши цю сферу і зіткнувшись із ситуаціями, в яких вона може бути корисною, ви зрозумієте, подобається вам ця сфера чи ні, чи варто зосередитися на ній, чи варто приділяти більше часу іншим сферам. Проте слід контролювати сам факт такої виховної концепції, адже це тонка грань між виховним процесом та обманом і нещирістю у людських стосунках.

ВИСНОВКИ

Отже, маніпуляції у педагогічній взаємодії - мало досліджували, утім як явище доволі поширене. Його існування визначає перебіг самого навчального процесу засвідчуючи існування розбіжностей мотивацій студентів і викладачів як суб'єктів цього процесу. Виявили деякі закономірності застосування маніпулятивних дій студентами, щоб сприяти підвищенню оцінки власної діяльності викладачами, досягти бажаної оцінки чи уникнути негативного ставлення, залежно від індивідуально-психологічних особливостей.

Це пов'язано з бажанням досягти своїх цілей шляхом впливу на інших, що може бути обумовлено різними мотиваціями або особистим бажанням зберегти свій оптимальний стан і захистити себе від небажаних впливів. Маніпуляція, як поняття в сучасній психології, розглядається не тільки як негативний аспект, але і як форма захисту, що може виникати внаслідок конфліктів, будь то зовнішні або внутрішні. Часто поширені випадки маніпулятивного спілкування між викладачем і студентом можуть бути наслідком проблематичного характеру педагогічної взаємодії, який обумовлений особистісними особливостями учасників та неефективним впливом педагогічних методів, або можуть бути результатом непорозумінь всередині цього процесу. Особливо важливим є розуміння змісту та причин маніпулятивних дій студентів щодо викладачів, оскільки перед екзаменами

студенти часто намагаються досягти високих оцінок, вкладаючи мінімальні зусилля в навчання.

Учні з авторитарними й егоїстичними особистісними рисами частіше проявляють маніпулятивну поведінку, таку як прикидання інтересу до предмета викладача, з метою здобуття його прихильності. Вони можуть приходити на заняття без підготовки, намагаючись уникнути пропусків, та шукають виправдання для своїх дій, що є стратегією маніпуляції, особливо в осіб з вираженою авторитарністю. З іншого боку, студенти, які проявляють сумлінність та доброзичливість, не намагаються виправдовувати свою відсутність зовнішніми обставинами. Навпаки, агресивні особистості часто вигадують причини відсутності, які не відповідають дійсності, такі як особисті чи сімейні проблеми, інші роботи або навчання. Дружелюбні та альтруїстичні студенти, маніпулюючи іншими, частіше відчують провину за свої дії. Ці тенденції є важливими для розуміння вчителями мотивації та поведінкових тенденцій учнів при впровадженні особистісного підходу в навчальний процес. Результати дослідження можуть бути використані для створення тренінгів з адаптації до навчання, що допоможуть студентам краще розуміти себе та свої можливості. Вивчення маніпулятивної поведінки викладачів та встановлення взаємозв'язків між такими стратегіями поведінки учасників освітнього процесу може стати фундаментальним дослідженням для його оптимізації.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ