

*Калінська Оксана Павлівна,  
здобувач*

*Івлєв Олександр Миколайович,  
кандидат технічних наук, доцент*

*Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів*

**Постановка проблеми.** Упродовж життя людина обмінюється як вербальною так і невербальною інформацією (в процесі спілкування передається від 60% до 80% інформації, ця дія, переважно, не усвідомлюється). Це створює потенційну можливість контролювати свідомість та поведінку особи. На сьогодні, фактично, сформувалася тенденція використовувати новітні технології та маніпулятивні методи впливу на психіку людини. Набула поширення думка про таку основну особливість сучасності: інновація замінила традицію, пришвидшила прихід майбутнього, яке безжалісно змінює не тільки минуле, а й теперішнє [5, с.13].

Сучасні умови сприяють, по суті, безмежним можливостям інформаційно-психологічного впливу та використанню психологічних маніпуляцій. Маніпулювання особистістю, застосування різних засобів і технологій маніпулятивного впливу на людей стало звичним явищем у повсякденному житті.

Будь-який спеціаліст, який має справу з людьми (педагог, вихователь, керівник) і прагне впливати на них, на сьогодні повинен орієнтуватися в психологічних поняттях «мотивація», «маніпуляція», «приховане управління» і вміти спрямовувати поведінку людини в бажаному напрямку. Особливо актуальним залишається питання – які саме маніпуляційні технології і яким чином використовуються в системі взаємодії викладача та студента в навчальному процесі? Як відрізнити позитивний педагогічний вплив і деструктивну маніпуляцію, де межа між ними; які віддалені наслідки має застосування маніпулювання і чи виправдовує мета обраний засіб?

**Аналіз досліджень і публікацій.** На актуальність цієї проблеми вказує аналіз результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців у галузі психології, які займалися проблемою впливу на людину за допомогою маніпуляції, зокрема роботи А.Елліса, Е.Берна, Н. Волинець, Е.Шострома, Р.Чалдіні, Р.Гаріфулліна, В.Шейнова, В.Панкратова, У.Глассера, М.Еріксона, Д.Бедлера, Д.Карнегі, І.Павлова, З.Фрейда, Е.Фрома, Ф. Перлза, Дж. Бюдженталя, Дж. Хейлі, О. Тіхомірова, А.Маслоу, К.Юнга, Д.Дудінського, Р.Бендлера, Дж. Гріндера, Ф.Пьюселіка, І.Горелова, Р.Бердвісла, А.Піза.

Одні з найвідоміших – Е.Берн, автор теорії «гри» як відображення психології маніпулювання у взаємовідносинах; Д.Карнегі, який написав роботу про управління людьми з використанням маніпуляції; Р.Чалдіні, який у своїй роботі «Психологія впливу», виділив шість основних принципів маніпуляції, які використовуються для управління поведінкою людей; Р.Бендлер, Дж.Гріндер та Ф.Пьюселік – творці напрямку «нейролінгвістичне програмування», який передбачає неусвідомлений вплив на поведінку людини; І.Горелов, Р.Бердвісл та А.Піза, досліджували дію невербальної комунікації.

**Метою** даної статті є дослідження особливостей використання методів маніпулятивного впливу в системі суб'єктів навчально-виховного процесу.

**Виклад основного матеріалу.** Навчальний заклад – офіційна установа, завданням якої є підготовка кваліфікованих спеціалістів. Це завдання реалізується в системі «викладач – студент», суб'єкти якої взаємодіють і впливають одне на одного.

Соціально-психологічне дослідження проблеми маніпулювання в системі навчально-виховної діяльності, де повинно бути місце тільки істинному, доброму і прекрасному, – справа непроста. Але ж тільки на основі спеціального глибокого емпіричного вивчення проблеми можна плекати надію на її успішне розв'язання.

Освітній процес у ВНЗ переважно опирається на інтелектуальний контакт викладачів зі студентами, що в певній мірі робить «живучою» суб'єктно-об'єктну парадигму з директивним, маніпулятивним стилем спілкування. Психологічний супровід навчально-виховного процесу активізує особистісний потенціал студента, діалогові форми навчання, створює оптимальні умови для розвитку взаємозв'язків та впливу у системі відносин педагога та студента [3].

У сучасних умовах взаємодія викладача і студентів повинна бути зорієнтована на побудову суб'єктно-суб'єктних відносин. Це можливо в разі переходу до діалогічного спілкування, заснованого на емоційній відвертості, довірі, прийнятті іншого як цінності у свій внутрішній світ.

Для досягнення цієї мети викладач може застосовувати соціально-психологічні механізми впливу на особистість: переконувати, навчати, приклад і наслідування, санкціонування тощо. Педагогічну майстерність викладача можна розглядати як уміння застосовувати і комбінувати перелічені механізми впливу. Не вдаватися до санкціонування, а вміти переконати, заохотити, сформулювати пізнавальну мотивацію у студентів тощо.

Перед студентом поставлено мету - оволодіти певними дисциплінами. Кількісним еквівалентом якості знань при цьому виступає оцінка, яка впливає на рейтинг студента, його статус, дає певні переваги. За певних обставин студент може бути незацікавленим у знаннях, але бажає отримати високу оцінку (чи іншу винагороду). Тоді він вдається до механізмів соціально-психологічного впливу, які є в його арсеналі. Це може бути:

а) переконувати (спроба за допомогою аргументів, фактів та доказів довести справедливості своїх претензій на високу оцінку);

б) маніпулювання (за допомогою хитрощів, обману, прихованого управління та маніпуляцій досягти бажаного результату – високої оцінки без об'єктивного права на неї, тобто без достатніх знань та умінь).

Студентська група далеко не однорідна за складом, перед викладачем сидять студенти з дуже різними здібностями і характерами. Але працювати необхідно зі всіма, тому починається тонка психологічна гра, в якій часто доводиться використовувати різні засоби маніпуляції. Звичайно, найпоширеніший спосіб – це оцінний: «Хто відповість на це питання, отримає відмінну оцінку!» або: «Хто не виконає це завдання – тому поставлю один бал!»

Сама оцінна система припускає подібну маніпуляцію. Викладач може вибирати варіанти всередині системи, використовуючи бали, відмітки, рейтингову систему тощо, аби тільки не вийти з неї. Ще один прийом маніпуляції, без якого важко уявити собі не тільки заняття, але і будь-яке спілкування, це звернення до студента. Як тільки викладач це не робить. У одному і тому ж слові, наприклад, в імені, може полягати і наказ, і прохання, і зауваження, і іронія, і питання, і здивування, і гнів, і захоплення. Викладач, мимоволі звертаючись до студента, проводить маніпуляційні дії над ним, або спонукаючи його до роботи, або заохочуючи, або роблячи зауваження. Звернення – це не тільки ім'я, це ще і завдання, яке дає викладач. Заняття буде усього з цілого комплексу завдань, етапів, які необхідно представити, донести до адресата і включити в роботу. І як тут обійтися без дієслів наказового нахилу, які самі по собі припускають

маніпуляцію: «Розгорніть підручники!», «Прочитайте умову!», «Занотуйте визначення!», «Здайте роботи!» Викладач, використовуючи ці і багато інших буденних для будь-якого заняття фраз, стає маніпулятором не за власною волею. Правда, не варто думати, що маніпулювання – односторонній процес. Студенти, і це дуже добре відомо, самі є умілими маніпуляторами. Вони також звертаються до викладача, причому не рідше, ніж він до них. Студенти теж оцінюють і заняття і педагогів, тільки оцінки вибудовують не в клітинки аудиторного журналу, а демонструють їх викладачам у вигляді ставлення до навчання, навчального закладу і, особливо, до викладача. Отже, викладачеві не варто забувати, що у кожній ниточці, що сполучає педагога із студентом, два кінці. І вони не менш успішно, чим викладач, смикають за ці ниточки. Тобто і викладач і студент в рівній мірі маніпулюють один одним.

Цікавий той факт, що маніпулятивну поведінку в процесі навчання (як було показано вище) демонструють обидві сторони: і ті, хто навчає, і ті, кого навчають. На думку Е. Шострома, аудиторія — одне із найпридатніших місць для маніпуляцій.

Стисло проаналізуємо ці різновиди маніпулятивної активності студентів.

Застосовуючи цю категорію маніпуляцій, маніпулятор прагне досягти співчуття, симпатії, зіграти на слабких місцях. Найчастіше використовуються студентами. Мета – вища оцінка, залік, допуск до екзамену тощо.

Результат успішності маніпуляції значною мірою залежить від того, наскільки широкий арсенал використовуваних маніпулятором засобів психологічної дії і наскільки маніпулятор гнучкий в їх використанні для досягнення своєї мети. Пропонований нижче огляд таких засобів дає приблизне уявлення про їх різноманіття у навчальному процесі.

*Маніпуляція «Стипендія».* Студент дає зрозуміти, що саме від вашої оцінки залежить, отримуватиме він стипендію в наступному семестрі чи ні, що, зазвичай, супроводжується інформацією про скрутне становище родини. Мішень – схильність викладача до співпереживання. Принада – можливість «зробити добро», поставивши завищену оцінку. Атракція – співчуття до «нужденного» студента. Групу подібних маніпуляцій складають прийоми, які умовно можна назвати «Хворий», «Сімейні проблеми», «Вагітна», «Дитина на руках» тощо, які мають на меті викликати співчуття, «розуміння».

*Лестоці та компліменти.* Існує правило: якщо хочете, щоб лестощі вплинули, вони мають бути грубими, неприхованими. Звичайно, не кожному до вподоби відверті лестощі. Але тонкий, умілий комплімент знайде шлях до будь-якого серця. Мішенню впливу при лестощах є марнославство адресата, при компліментах – потреба в позитивних емоціях.

*«Психологічний шантаж».* Ця категорія включає різні види маніпуляцій, основним прийомом яких є створення ситуації підвищеної психологічної напруги, що змушує об'єкт діяти відповідно до цілей маніпулятора. Такі маніпуляції можуть застосовуватися як у випадку неспрацювання попередньої категорії маніпуляцій, так і самостійно.

*«Істерика».* Найпоширеніший вид маніпуляцій, зустрічається у всіх сферах людських взаємин. Має різну інтенсивність вираження – від демонстрації сильного хвилювання на екзамені до ридання в кабінеті викладача. Може набувати вигляду демонстративних ексцентричних вчинків.

*«Взяти змором».* Студент кілька разів приходив до викладача невідповідно і, зрештою, отримує залік чи «грійку». Як правило, цей спосіб застосовують студенти, що не претендують на високу оцінку.

Мішень – небажання викладача даремно витрачати час. Принада – легкість вирішити проблему, поставивши залік.

*«Дрібні послуги».* Нерідко студенти роблять викладачеві дрібні послуги. Все це подається як щирий прояв поваги. І, оскільки, такі дрібні послуги систематично повторюються, у викладача виникає відчуття боргу, особливо, якщо студент діє делікатно, ненав'язливо. І борг, зазвичай, повертається – високими оцінками, прихильністю, особливим ставленням.

*«Останній залік».* Студент говорить, що у нього вже виставлено всі заліки, залишилась одна дисципліна. Залікова книжка не показується, оскільки інформація найчастіше не відповідає дійсності. У цьому випадку студент намагається, з одного боку, підвищити відповідальність викладача – мовляв, тільки через нього він буде не допущений до екзаменів, з іншого – виправдати себе.

*Відвернення уваги.* Цю категорію складає група маніпулятивних прийомів, покликаних відвернути увагу об'єкта і спрямувати перебіг роботи чи розмови в потрібному маніпуляторіві руслі.

*Маніпулювання інформацією.* Все розмаїття маніпуляцій інформацією можна згрупувати за кількома напрямками: спотворення інформації (від відвертої брехні до часткових деформацій); приховування інформації; часткового висвітлення. Виправдання неготовності студента виконанням світла в гуртожитку.

*Феномен «нога в дверях».* Тенденція, відповідно до якої люди, котрі спочатку погоджуються на невеликі прохання, пізніше поступаються серйознішим вимогам. Знаючи цю закономірність, можна використовувати її в маніпулятивних цілях. Наприклад, досягнувши маленької поступки викладача (анулювання одного пропуску тощо) можна просити підвищити оцінку на екзамені.

*Когнітивний дисонанс.* Так називають напругу, яка проявляється при усвідомленні несумісності двох знань. Наприклад, дисонанс виникає, коли ми усвідомлюємо, що діяли без достатніх на те підстав, всупереч своїм настановленням, або прийняли рішення на користь одного варіанта, а логіка вимагає іншого. Студент звертається за допомогою до викладача, просить принести йому книгу, пояснити незрозумілі моменти тощо. Викладач робить студентові таку послугу. Виникає дисонанс: між добрим вчинком і ставленням викладача до студента (настановлення). Наслідок: вчинок змінює настановлення, викладач змінює своє ставлення до студента на прихильне і надалі виділяє його із загальної маси. Звичайно, можемо назвати це маніпуляцією у випадку, коли студент ставить за мету змінити ставлення викладача, а не просто широким звертається за допомогою.

*Маніпуляція «Довести вчителя».* Хтось з групи створює звуки, що заважають вести заняття, наприклад, катає ногою по підлозі гранований олівець або мукає. Виявити джерело звуку важко, шум нервує вчителя, і він врешті-решт зривається. Маніпуляція ця застосовується тільки проти викладачів, що не володіють витримкою. Оскільки саме запальність і є мішенню дії.

*Маніпуляція «Зухвала поведінка».* Мета цієї маніпуляції - нестандартною витівкою звернути на себе увагу, підняти свій статус серед однолітків. Мішенню дії в цій маніпуляції робиться передбачувана слабкість викладача, надія, що він не знайде виходу з ситуації, що створилася.

*Маніпуляція «Уявний хворий».* Зовсім примітивна і тому найбільш часто розіграна маніпуляція, що має на меті піти з уроку, - прикинутися хворим. Мішенню дії тут є відчуття милосердя, яке дорослі повинні проявляти до дітей.

*Маніпуляція «Інтерес до предмету».* Студент сідає відповідати екзаменаторові. Сказавши декілька загальних фраз, раптом з натхненням звертається до викладача: «Для мене завжди було загадкою, що хвилювала, як можуть бути зв'язані ці явища?» Викладач, закоханий в свій предмет і утомлений від пасивності і байдужості студентів, радісно починає пояснювати. Студент демонструє захоплення від почутого, підтакує, перепитує... знову захоплюється логічною стрункністю предмету. Задоволений викладач ставить йому високу оцінку. Мішенню дії є закоханість викладача в предмет, а приманкою - бажання, щоб це відчуття поділяли і студенти.

Також проаналізуємо маніпуляції, які використовують викладачі.

*Насмішки над студентом.* Вони відносяться до прихованого управління. Викликати сміх легко, адже потреба сміятися у них величезна (і значно перевищує відповідну потребу дорослих). І тому хоч трохи дотепний, меткий викладач може організувати дружний сміх над кимось. Таких педагогів побоюються: потенційні порушники «беруть сили» для інших занять. Таким чином, якщо насмішки чекають тільки порушників дисципліни або ледачих, то претензій до такого виду прихованого управління немає. Інша справа, якщо насмішки використовує викладач для тиску без особливої до того необхідності, а тим більше - для приниження когось-небудь.

*«Рівняйся на старшого брата».* Якщо старший брат або сестра вчилися в навчальному закладі і краще молодшої дитини, то порівняння з їх успішністю постійно є достатньою. Практика показує, що цей спосіб прихованого управління вельми дієвий, особливо якщо проводиться ненастирливо. Мішенню дії тут є конкуренція дітей в сім'ї за право бути кращим. *Интерес до предмету.* Він викликається і прямим, і прихованим управлінням. Мішенню дії є природна допитливість. Але щоб пробитися до неї через сухі формулювання правил і законів, потрібні дієві приманки. І тут все, що розповідалось вище про атракції, про способи залучення і утримання уваги, годиться викладачу.

*Листи батькам.* Листи з деканату батькам студентів - це, як виявилось, сильний засіб мотивації останніх до поліпшення відношення до занять. Вирвавшись з-під батьківської опіки і користуючись слабким контролем у вузах за відвідуваністю занять, деякі нагулюють собі велике число пропусків і як результат - погані оцінки в сесії. Багато хто з них «береться за розум», лише дізнавшись, що деканат може повідомити батьків, як їх дитячко виправдовує зусилля сім'ї за змістом його в стінах інституту. Це вдалий приклад прихованого управління студентами [6].

Таким чином роблячи висновки, можна сказати, що маніпуляція є досить часто використовуваним засобом впливу педагога на вихованців та навпаки. Через безпосереднє спілкування педагога із студентом здійснюється найголовніше у педагогічній діяльності - вплив особистості на особистість. Ефективність професійно-педагогічного спілкування викладача залежить від рівня сформованості його професійно-педагогічної і, зокрема, комунікативної культури [1].

Можна сказати, що на рівні смислових установок у викладачів присутнє лояльне ставлення до застосування маніпуляції в практичній діяльності. За допомогою маніпулятивних засобів педагоги прагнуть досягти педагогічних і виховних цілей, бажаного результату, поліпшити успішність і поведінку на заняттях, розвинути позитивні сторони особистості «важких» студентів. Таким чином, педагоги в своїй діяльності більше націлені на результат і готові для його досягнення використовувати будь-які засоби впливу, у тому рахунку і маніпуляцію.

Методи маніпулятивного впливу використовуються при взаємодії в усіх сферах людського життя. Маніпуляція виникає тоді, коли маніпулятор придумує за адресата цілі, яким той повинен слідувати, і упродовжує їх в його психіку.

Оскільки обов'язковою умовою дієвості маніпуляції є приховування, як факту дії, так і намірів маніпулятора, необхідно відзначити цю її особливість. Механізм дії маніпулятивного впливу нерозривно пов'язаний з запуском стереотипованих поведінкових схем і реакції, де в якості «пускових гачків» (мовою нейролінгвістичного програмування - якорів) виступають - компоненти невербальної поведінки, 25 кадр, відповідні стереотипи. Слід відзначити основний ефект внесення змін в мотиваційні структури адресата - мета до здійснення визначених маніпулятором дій.

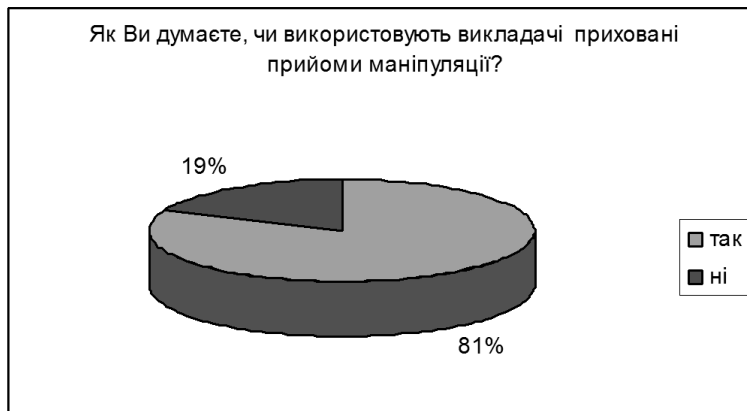


Рис. 1. Використання викладачами прихованих прийомів маніпуляції

З метою вивчення використання маніпулятивних технологій в НУ «Львівська політехніка» нами була проведена серія досліджень серед студентів і викладачів.

У першому дослідженні прийняли участь 81 студент, з них 44 - чоловічої статі, 37 - жіночої статі. Студенти другого і третього курсу та молодші спеціалісти.

Як свідчать результати дослідження 81% студентів вірять, що викладачі використовують приховані прийоми маніпуляції - рис. 1., що у 3.5 раз більше, ніж за результатами опитування наведеними у [2].

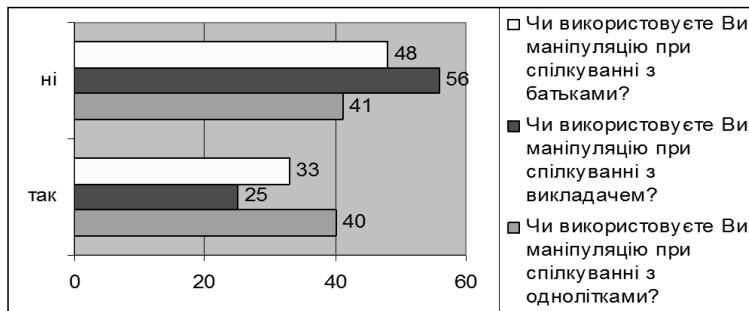
Майже половина студентів (47%) негативно ставляться до маніпуляції - рис. 2, що може бути зумовлено негативними соціальними стереотипами, негативним досвідом або негідною метою маніпуляції.

Негативними наслідками маніпуляції для студентів є: переживання несприятливих психічних станів (виникнення негативної реакції жертви маніпуляції, порушення або не підтвердження самооцінки, виникнення конфліктних ситуацій) [2].



**Рис. 2. Ставлення студентів до маніпуляцій з боку викладачів**

На першому місці серед об'єктів маніпулятивного впливу студентів є однолітки, друге місце займають батьки, на третьому місці – викладачі, що свідчить, на нашу думку, про відповідальне ставлення більшості студентів до процесу навчання, рис. – 3.

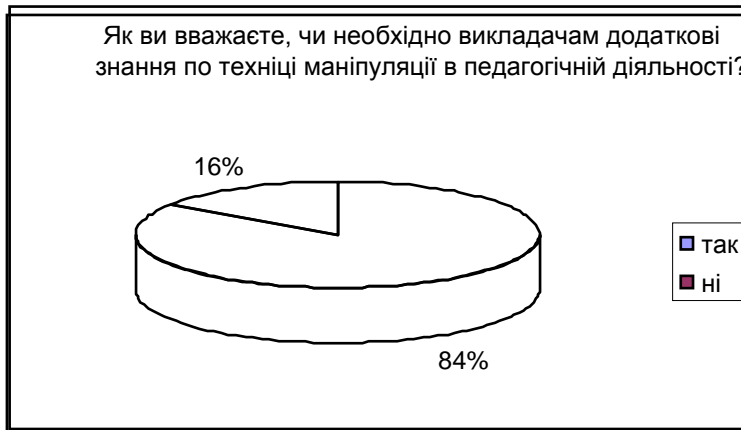


**Рис. 3. «Об'єкти» маніпуляції студентів**

Слід зазначити, що результати опитування вчителів проведеного Литвинчук О.М. свідчить, що за частотою використання маніпуляції системи відносин розподілилися (від найбільшої до найменшої частоти) таким чином: «вчитель-учень», «вчитель-батьки», «адміністрація вчитель», «учень-вчитель», «вчитель-вчитель» [4].

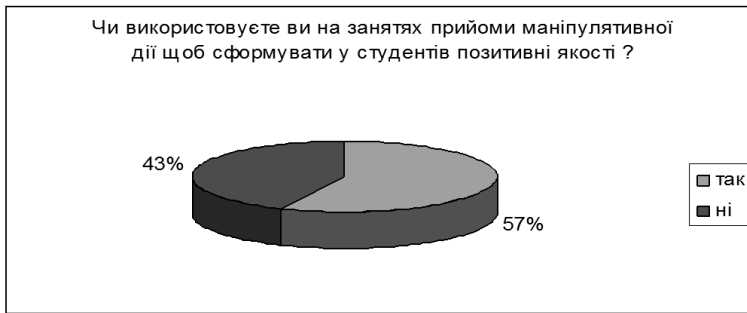
У другому дослідженні прийняли участь 58 викладачів, з них 45% – чоловічої статі, 55% – жіночої статі. Вік респондентів – від 19 до 79 років.

Як свідчать результати дослідження 84% викладачів хочуть мати додаткові знання з технік маніпуляції для використання у педагогічній діяльності – рис. 4. Тому такі знання мають бути включені у відповідні курси підвищення кваліфікації.



**Рис. 4. Необхідність знань з маніпулятивних технологій у викладацькій діяльності**

В свою чергу, 57% викладачів використовують прийоми маніпуляції з суспільно корисних міркувань – рис. 5.



**Рис. 5. Використання маніпулятивних дій викладачами для формування позитивних якостей студентів**

До того ж, 81% викладачів впевнені, що маніпуляція неприпустима при будь-якій фаховій підготовці викладача - рис. 6, що опосередковано свідчить про «незворотність» маніпулятивних дій викладачів щодо студентів.

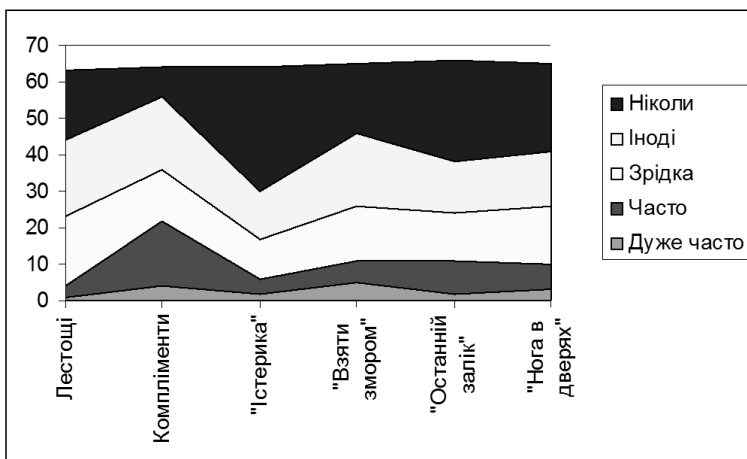


**Рис. 6. Зв'язок використання маніпуляції з фаховою підготовкою викладача**

В третьому дослідженні щодо пасток, які використовують студенти щодо викладачів взяло участь – 68 осіб.

Як показують результати дослідження, найбільш поширеними пастками студентів є: лестощі, компліменти, «істерика», «взяти змором», «останній залік», «нога в дверях».

Частота використання цих пасток наведена на рис.7.



**Рис. 7. Частота використання найбільш поширених пасток студентів**

Приємним висновком з цього дослідження є той факт, що найчастіше студенти використовують пастку «компліменти», а найменше – пастки «лестощі» та «істерика».

**Висновки.** Підсумовуючи розгляд особливостей використання маніпулятивного впливу, можна стверджувати, що існує досить широкий інструментарій і теоретична база для дослідження механізмів і практики використання маніпулятивного впливу.

Ступінь успішності маніпуляції значною мірою залежить від того, наскільки широкий арсенал використовуваних маніпулятором засобів психологічної дії, тобто маніпулятивних технологій, і наскільки маніпулятор гнучкий в їх використанні, в деяких випадках - природними здібностями (циганський гіпноз). Як свідчить аналіз результатів дослідження особливостей маніпуляції в педагогічному процесі - студенти і викладачі використовують певні прийоми маніпуляції при спілкуванні з іншими людьми. Інколи для досягнення якихось своїх цілей, деколи - для допомоги іншим, а деколи навіть не усвідомлюючи цього. Викладачі і студенти вважають в своїй більшості, що маніпуляція в педагогічній діяльності допустима. Але майже у всіх: і студентів і викладачів відношення до маніпуляції негативне. На нашу думку, маніпуляція у педагогічній діяльності повинна будуватися на гуманістичній основі і викладач в ній повинен керуватися інтересами студента. Педагог має бути прикладом для студентів у всьому, пристойно поводити себе в будь-яких ситуаціях з метою налагодження ефективної взаємодії в системі «викладач-студент» для поліпшення якості

навчально-виховного процесу. Подальші дослідження мають бути присвячені особливостям використання тактик та стратегій маніпулятивної взаємодії безпосередньо у педагогічній майстерності викладача та його організаційно-методичній і виховній роботах.

**Резюме.** Дослідження особливостей використання маніпулятивних впливів суб'єктами навчально-виховного процесу з метою покращення його якості та морально-правового регулювання є важливим завданням сучасної науки. Маніпулювання особистістю, застосування різних засобів і технологій маніпулятивного впливу на людей стало звичним явищем у повсякденному житті, що підтверджує аналіз результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців у галузі психології. Студенти, і викладачі використовують певні прийоми маніпуляції в процесі навчання: інколи - для досягнення якихось своїх цілей, деколи - для допомоги іншим, а деколи навіть не усвідомлюючи цього. Вони вважають в своїй більшості, що маніпуляція в педагогічній діяльності допустима, хоча їх відношення до маніпуляції негативне. Маніпуляція у педагогічній діяльності повинна будуватися на гуманістичній основі і викладач у ній повинен керуватися інтересами студента. Педагог повинен бути прикладом для студентів у всьому, пристойно поводити себе в будь-яких ситуаціях з метою налагодження ефективної взаємодії в системі «викладач-студент» для поліпшення якості навчально-виховного процесу. **Ключові слова:** маніпуляція, маніпулятивний вплив, навчально-виховний процес.

**Резюме.** Исследование особенностей использования манипулятивных воздействий субъектами учебно-воспитательного процесса с целью улучшения его качества и морально-правового регулирования является важной задачей современной науки. Манипулирование личностью, применение различных средств и технологий манипулятивного воздействия на людей стало обычным явлением в повседневной жизни, что подтверждает анализ результатов исследований отечественных и зарубежных ученых в области психологии. Студенты и преподаватели используют определенные приемы манипуляции в процессе обучения: иногда для достижения каких-то своих целей, порой - для помощи другим, а порой даже не осознавая этого. Они считают, что манипуляция в педагогической деятельности допустима, хотя их отношение к манипуляции отрицательное. Манипуляция в педагогической деятельности должна основываться на гуманистической основе и преподаватель в ней должен руководствоваться интересами студента. Педагог должен быть примером для студентов во всем, прилично вести себя в любых ситуациях с целью налаживания эффективного взаимодействия в системе «преподаватель-студент» для улучшения качества учебно-воспитательного процесса. **Ключевые слова:** манипуляция, манипулятивное воздействие, учебно-воспитательный процесс.

**Summary.** An important task of modern science, in order to improve quality of educational process as well as its moral and legal regulation, is an investigation of appliance of manipulative influences made by educational process subjects. Manipulating individual and applying different tools and technologies of manipulative influence have become common in everyday life; this thesis is confirmed by the analysis of the research results obtained by domestic and foreign scholars who worked in the area of psychology. Students and teachers use certain techniques of manipulation in the study process to achieve some of their goals and also to help others; but sometimes they do this unconsciously, without even realizing it. Most of them believe that manipulations in education are allowed. Their attitudes towards manipulation are negative though. Manipulations in educational activities should be based on humanistic background, and teacher should be guided first of all by the students' interests. A teacher should be an instance for students in all aspects, should behave decently in any situation in order to establish effective cooperation in the system "teacher-student" to improve the quality of the educational process. **Keywords:** manipulation, manipulating, manipulative influence, educational process.

#### Література

1. Бутенко Н. Формування і презентація іміджу викладача як складова його професійно-педагогічної культури та запорука ефективної діяльності// Вісник Львів. ун-ту. Сер. пед. – Львів, 2005. - Вип. 19., Ч. 1. - С. 96–103.
2. Волинець Н.В. Психологічні механізми виявлення та протидії маніпулятивним намірам у студентів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. псих. наук: спец. 19.00.05 «Соціальна психологія, психологія соціальної роботи» / Н.В.Волинець. – К., 2008. – 20 с.
3. Діколь О.А. Психологічний супровід адаптації першокурсників у «діаді» викладач-студент [«Спец проект: аналіз наукових досліджень»] [Електронний ресурс]: матеріали IV Міжнар. наук.-практ. конф., 9-14 липня 2008 р. / О.А. Діколь // WEB-ресурс науково-практичних конференцій. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2008jule/dikol.htm>
4. Литвинчук О.М. Дослідження смислових установок учителів, які використовують маніпуляції у педагогічному спілкуванні/ О.М.Литвинчук// Проблеми загальної та педагогічної психології: зб. наук. праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України/ за ред. академіка С.Д. Максименка. – Київ, 2010. – Т.8912, Ч.1. – С. 328 – 338.
5. Уткин А.И. Глобализация: процесс и осмысление / А.И. Уткин – М.: Логос, 2001. - 254 с.
6. Шейнов В. П. Скрытое управление человеком / В. П. Шейнов. – Мн.: Харвест, 2003. – 848 с.