b_educ_2024_051

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

Факультет педагогіки, психології та соціальної роботи
кафедра практичної психології

Зв'язок схильності до маніпуляції з ціннісно-особистісними характеристиками педагога початкової школи

Кваліфікаційна робота

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Виконала:
студентка 4 курсу, 412 групи
Попова Руслана Русланівна

***Керівник**:*
кандидат психологічних наук,
доцент **Колтунович Т.А.**

До захисту допущено
на засіданні кафедри
протокол №____від _____ 2024 р.
Зав. кафедрою _____ доц. Радчук В.М.

Чернівці – 2024

АНОТАЦІЯ

Попова Р.Р. Зв'язок схильності до маніпуляції з ціннісно-особистісними характеристиками педагога початкової школи. – Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття ОКР "бакалавр" зі спеціальності 053 Психологія. – Чернівецький нац. ун-т імені Юрія Федьковича. – Чернівці, 2024. – 67 с.

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню маніпулятивних впливів в освітньому середовищі та виявленню взаємозв'язків схильності педагогів початкової школи до маніпуляції з їх ціннісно-особистісними характеристиками.

У роботі *розглянуто* поняття маніпуляції, методи, прийоми, форми її прояву, особливості маніпуляції у професійно-педагогічному спілкуванні та типові маніпулятивні впливи у взаємодії "учитель-учень"; *описано* вибірку та методи дослідження; *визначено* характерні для вчителів початкової школи маніпулятивні прийоми (лестощі, підлабузництво, залякування, загроза публічного викриття, гра на почуттях, маніпулювання оцінкою, обман, тиск авторитетом), схильність педагогів до емоційної холодності (егоцентризм, дефіцит відчуття страху, тривога, зневага); проявів зарозумілості, імпульсивності, домінантності, орієнтованості на нагороду, схильності обманювати та маніпулювати, неспроможності вибудовувати здорові міжособистісні стосунки, загальної невдоволеності життям; наявність статистично значущих кореляційних зв'язків між схильністю педагога до маніпуляції та ціннісно-особистісними характеристиками (вчителі, схильні до маніпуляцій, більш схильні до обману, менш доброзичливі, їм властиві загальнолюдські цінності (любов, здоров'я, щасливе сімейне життя, впевненість у собі), проте, менш характерні такі моральні цінності як чесність, толерантність до недоліків; *доведено*, що застосування маніпулятивних впливів на учнів у педагогічному спілкуванні пов'язане з диспозиційними особистісними рисами та ціннісно-смисловою сферою вчителя, які й визначають форми й умови реалізації його спонук; *розроблено* рекомендації щодо запобігання маніпулятивних впливів у педагогічному спілкуванні.

Ключові слова: маніпуляція, маніпулятивний вплив, маніпулятивні прийоми, ціннісно-особистісна сфера, учитель початкової школи.

ANNOTATION

Popova R.R. The relationship between the tendency to manipulation and the value-personal characteristics of an elementary school teachers. – Manuscript. Qualification work for obtaining a bachelor's degree, specialty 053 Psycho-

logy. – Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University. – Chernivtsi, 2024. – 67 p.

The qualification work is dedicated to researching manipulative influences in the educational environment and identifying the connections between primary school teachers' tendency to manipulate and their value-personal characteristics.

The concept of manipulation, methods, techniques, forms of its manifestation, features of manipulation in professional and pedagogical communication and typical manipulative influences in the interaction "teacher-student" are considered in the work; the sample and research methods are described; characteristic manipulative techniques used by primary school teachers (flattery, sycophancy, intimidation, threat of public exposure, playing on feelings, manipulation of evaluation, deception, pressure from authority), tendency of teachers to emotional coldness (egocentrism, lack of feeling of fear, anxiety, neglect); manifestations of arrogance, impulsiveness, dominance, reward orientation, tendency to deceive and manipulate, inability to build healthy interpersonal relationships, general dissatisfaction with life; the presence of statistically significant correlations between a teacher's propensity for manipulation and value-personal characteristics (teachers prone to manipulation are more prone to deception, less benevolent, they are characterized by universal human values (love, health, happy family life, self-confidence), however, moral values such as honesty and tolerance for shortcomings are less characteristic; it is proved that the use of manipulative influences on students in pedagogical communication is related to the dispositional personal traits and value-meaning sphere of the teacher's personality, which determines the forms and conditions of the realization of human motivations prevention of manipulative influence in pedagogical communication.

Key words: manipulation, manipulative influence, manipulative techniques, value-personal sphere, primary school teacher.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ Р.Р. Попова

ЗМІСТ

ВСТУП.....5

РОЗДІЛ 1. ПРОБЛЕМА МАНІПУЛЯЦІЇ У ПЕДАГОГІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....9

1.1. Поняття маніпуляції та її дослідження у сучасній психології..... 9

1.2. Форми прояву маніпуляції та види маніпуляторів..... 14

1.3. Маніпуляція у професійно-педагогічному спілкуванні..... 19

1.4. Типові маніпулятивні впливи у взаємодії “учитель–учень”..... 23

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯЦІЇ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕДАГОГА.....30

2.1. Характеристика вибірки та методів дослідження..... 30

2.2. Визначення схильності педагогів до маніпулювання..... 35

2.3. Ціннісно-особистісні характеристики вчителів, схильних до використання маніпуляцій.....42

2.4. Рекомендації щодо запобігання маніпулятивному впливу в педагогічному спілкуванні..... 46

ВИСНОВКИ.....49

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... 53

ДОДАТКИ.....59

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. У сучасній психології приділяється багато уваги вивченню різних аспектів проблеми психологічного впливу людини на людину. Одним із таких впливів є маніпуляція, яка стала звичайною, повсякденною частиною взаємодії між людьми у сучасному світі.

Маніпулятивні технології використовуються у політичній сфері, рекламному бізнесі, засобах масової інформації, діловому та міжособистісному спілкуванні. Поширеність у сучасному суспільстві різних форм і засобів маніпуляції свідомістю зумовила підвищення уваги до питань, пов'язаних з допустимістю використання маніпулятивного впливу на людину, а також з пошуком прийомів протистояння й захисту від маніпуляцій.

З необхідністю впливати на внутрішній світ дитини пов'язана професія педагога. Якщо педагог, навчаючи та виховуючи дітей, не має необхідного рівня професійної майстерності, не впливає на учнів, то він не досягає освітньої мети, не реалізує себе як професіонал і не може організувати ефективну взаємодію з дітьми та іншими учасниками освітнього процесу. Через це педагогічна професія містить можливість використання таких засобів впливу, які «підвищують» результативність діяльності, особливо в умовах, коли досягнення педагогічних цілей на основі допустимих і нормативних засобів ускладнюється.

Варто усвідомлювати той факт, що маніпуляції, особливо мовленнєві, залишаються цілком законним методом переконування та спонукання у професійно-педагогічному спілкуванні, тому дослідження цієї проблеми має бути першочерговим завданням сучасної науки, зокрема, педагогічної психології та педагогіки.

Стан дослідження проблеми. Теоретичним підґрунтям дослідження маніпуляції у педагогічній діяльності вчителів слугували праці вітчизняних та іноземних науковців: Г. Балл, І. Бех, М. Боришевський, М. Бургін, Н. Волинець, Л. Долинська, С. Максименко, Л. Мітіна, І. Риданова, В. Чернобровкін, В. Шейнов, Е. Шостром і ін. Досліджуючи маніпулятивні механізми, ми

послуговувалися науковим доробком А. Бідермана, М. Бургіна, Н. Волинця, О. Гуменюк, Т. ван Дійка, Е. Доценко, Л. Елдера, С. Кара-Мурзи, М. Ляйппе, О. Мерзлякової, В. Панкратова, Р. Пола, Л. Прото, О. Прокоф'євої, У. Рікера, П. Робінсона, Р. Чалдіні, В. Шейнова, Г. Шиллера, Е. Шострома й інших. Проте, незважаючи на наявність численних досліджень з проблем маніпуляції, недостатньо вирішеним залишається питання форм та прояву маніпуляцій у педагогічному спілкуванні, що зумовило вибір теми дослідження ***«Зв'язок схильності до маніпуляції з ціннісно-особистісними характеристиками педагога початкової школи».***

Мета дослідження полягає в теоретичному обґрунтуванні та емпіричному дослідженні особливостей маніпулятивного спілкування та особистісних характеристик педагогів, схильних до маніпуляцій.

Завдання дослідження

1. Здійснити теоретико-методологічний аналіз філософсько-психологічної літератури у форматі дослідження маніпуляції як виду психологічного впливу.
2. Розкрити форми маніпуляції, види психологічного впливу та маніпулятивні прийоми у педагогічному спілкуванні.
3. Емпірично дослідити маніпулятивні прийоми у педагогічному спілкуванні вчителів початкової школи.
4. Виявити ціннісно-особистісні характеристики педагогів, схильних до маніпуляцій.
5. Розробити рекомендації щодо запобігання маніпулятивному впливу в педагогічному спілкуванні.

Об'єкт дослідження – маніпуляція, як різновид психологічного впливу.

Предмет дослідження – особливості взаємозв'язку схильності до маніпуляції з ціннісно-особистісними характеристиками педагога початкової школи.

Методи дослідження:

– *теоретичні:* аналіз, синтез, порівняння, систематизація та узагальнення представлених у науковій літературі концептуальних положень з

досліджуваної проблематики;

– *емпіричні:* формалізовані методики:

1) *методика ПСПД («Проблемні ситуації педагогічної діяльності», серія 4) В. Чернобровкіна* (з метою вивчення схильності учителів до застосування маніпулятивних впливів у вирішенні проблемних педагогічних ситуацій, та виявлення уміння розпізнавати маніпуляції);

2) *анкета на виявлення ставлення вчителів до використання маніпуляції в педагогічному спілкуванні (автор О.М. Литвинчук)* (з метою вивчення уявлень учителів про доцільність використання маніпуляцій у педагогічному спілкуванні, причин застосування маніпуляцій педагогами);

3) короткий опитувальник «The Short Dark Triad, SD3» («Темна тріада») Делрой Полхуса і Кевіна Вільямса в адаптації М.С. Єгорової, М.А. Сітнікова, О.В. Паршикової (для визначення трьох соціально неприйнятних рис особистості – макіавеллізму, неклінічних нарцисизму та психопатії);

4) *«Шестифакторний тест HEXACO-60»* (вдосконалена версія п'ятифакторного тесту «Велика п'ятірка») Майкла Аштонома і Кібеома Лі (для визначення шести базових рис особистості: «Чесність – Схильність до обману», «Емоційність», «Екстраверсія», «Доброзичливість», «Свідомість і Відкритість досвіду»);

5) *методика «Ціннісні орієнтації» М. Рокіча* (з метою з'ясування особливостей ціннісно-мотиваційної сфери педагогів).

– *математико-статистичні:* описова статистика (визначення середніх значень, відсоткових співвідношень), кореляційний аналіз r-Спірмена. Порівняння результатів та знаходження значущості відмінностей здійснено за критерієм U-Манна-Уітні. Статистичні розрахунки виконано з використанням програм Microsoft Excel і пакету статистичних програм SPSS 21.0 для Windows.

База дослідження. До вибірки увійшло 55 студентів першого та другого років навчання другого (магістерського) рівня вищої освіти заочної форми

навчання спеціальності 013 «Початкова освіта» факультету педагогіки, психології та соціальної роботи Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича, які працюють вчителями початкових класів. Вибірка гомогенна. Середній вік досліджуваних 25,5 років.

Теоретичне значення дослідження полягає в удосконаленні наукових уявлень про зв'язок особистісних якостей з маніпуляцією; типові маніпулятивні техніки, властиві педагогам; подальшого розвитку набули ідеї щодо запобігання маніпулятивному впливу в педагогічному спілкуванні.

Практичне значення дослідження полягає у тому, що отримані результати можуть бути використані для подальших наукових розвідок, присвячених дослідженню маніпуляцій у педагогічному спілкуванні, а також є певним внеском у такі наукові дисципліни, як педагогічна психологія, соціальна психологія та ін.

Структура роботи. Робота складається зі вступу, двох розділів (одного теоретичного та одного практичного), висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел (49 джерел, у тому числі 8 – іноземною мовою), одного додатку (на 7 сторінках).

Загальний обсяг бакалаврської роботи – 66 сторінок. Основний зміст роботи викладено на 51 сторінці.

Робота містить 5 таблиць, 2 рисунки.

РОЗДІЛ 1
ПРОБЛЕМА МАНІПУЛЯЦІЇ У ПЕДАГОГІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Поняття маніпуляції та її дослідження у сучасній психології

Маніпуляція (від лат. manus – рука, «поводження з об'єктами з певними намірами») – «різновид соціально-психологічного впливу, який використовується для прихованого впровадження в психіку жертви цілей, бажань, намірів, відносин або установок маніпулятора, які не збігаються з актуально-існуючими потребами жертви. Це приховане управління людьми та їх поведінкою» [23].

Оксфордський словник англійської мови трактує маніпуляцію як «акт впливу на людей або керування ними зі спритністю, особливо із зневажливим підтекстом, як приховане керування або вплив. Людина – істота соціальна і поза людським суспільством вона не може розвинутися до рівня особистості. Однією з мішеней маніпулювання і є соціальне в людині, тобто її соціальні потреби [48].

Однією з перших книг, безпосередньо присвячених маніпуляції свідомістю, була книга соціолога з ФРН Герберта Франке «Маніпульована людина» (1964), який розумів її як «психічний вплив, що здійснюється таємно, відтак, на шкоду тим особам, на котрих він спрямований» [28, с. 105].

На суб'єктивному вимірі цього поняття акцентує В.Шейнов: «Маніпуляція – це приховане управління адресатом з боку ініціатора, за якого останній досягає своєї мети, наносячи збиток адресату» [40, с. 7–9].

У той же час Н. Грицюта зазначає, що «…будь-який вплив на людину, який здійснюється поза її волевиявленням, поза усвідомленням нею впливотворних чинників з метою використання її як засобу досягнення власних цілей або вигоди, переслідуючи певні інтереси (в тому числі політичні, економічні або соціальні), є фактично маніпуляцією» [7, с. 123]. Науковець убачає мету маніпуляцій у тому, щоб «приховуючи свої істинні наміри,

спонукати людину до певних дій, зміни переконань, уявлень і думок, одночасно зберігаючи ілюзію незалежності, самостійності прийнятих рішень або дій. Визначальна ознака маніпуляції одержання користі для себе за рахунок іншого, котрий це не усвідомлює» [7, с. 125].

Як правило, маніпуляції розвиваються на свідомому та контрольованому рівні з метою максимально ефективного подальшого застосування у взаємодії з іншою особою/іншими особами.

Маніпулюючи іншими, маніпулятор може використовувати такі методи [28, с. 106-107]:

1) Заперечення (спростування): маніпулятор не визнає, що він щось зробив навмисне.

2) Вибіркова неуважність/вибіркова увага: маніпулятор не звертає увагу на те, що може його відволікати від «порядку денного» («Я не хочу це чути», «Достатньо» тощо).

3) Раціоналізація: виправдання маніпулятором власної невідповідної поведінки.

4) Диверсія (відволікання, ухилення): маніпулятор уникає прямої відповіді на пряме запитання. Він скеровує розмову в бік іншої теми. Схожим видом маніпулювання є вісхолдинг. За такої маніпуляції, маніпулятор не тільки відводить розмову від теми, яка хвилює, але й здійснює дії, які блокують жертві можливість проявляти власні почуття та емоції .

5) Обман (через упущення) – «тонка форма брехні, через утримання значного об’єму правди» (часто використовується у пропаганді) [28, с. 106].

6) Приховане залякування: маніпулятор використовує завуальовані (непрямі/не прямо виражені) погрози, чим змушує жертву захищатись.

7) Насадження відчуття провини – складова тактики залякування, «засіб психологічного й емоційного маніпулювання та контролю». Маніпулятор проєктує власне мислення на жертву, змушуючи її виглядати так, начебто вона щось зробила неправильно. Він вказує на те, що вона не достатньо дбає про

нього, занадто егоїстична тощо. Така тактика часто призводить до поганого самопочуття жертви, зародження сумнівів, тривожності, покірливої позиції.

8) Ганьба (сором): використовуючи сарказм і приниження, маніпулятор збільшує у жертви страх і сумніви щодо себе, відчуття того, що жертва негідна чогось чи когось, та змушує її сумлінно підкорятись. Тактика ганьби може бути дуже тонкою, наприклад, жорстокий погляд, неприємний тон голосу, риторичні коментарі, тонкий сарказм. Маніпулятори можуть змусити людину почуватись соромно тільки через те, що вона наважилась їм заперечити. Ганьба – це «ефективний засіб для виховування відчуття неадекватності у жертви».

9) Розігрування ролі жертви. Маніпулятор зображає із себе жертву обставин, чужої поведінки, щоб викликати жалість, симпатію, співчуття та отримати натомість те, що йому необхідно від іншого. Турботливі та емпатійні люди не спроможні просто дивитись на тих, хто страждає. Відтак маніпулятор отримує через симпатію та співчуття бажане.

10) Звинувачення жертви – потужний засіб, який маніпулятор використовує, щоб жертва була змушена захищатись. Маніпулятор «фальшиво звинувачує жертву у тому, що вона є зловмисником, коли жертва відстоює чи захищає себе чи свою позицію», тим самим маскує власні агресивні наміри [28, с. 106].

11) Розігрування ролі слуги: приховування істини, яка відповідає виключно власним інтересам, під виглядом служіння більш благородній справі.

12) Мінімізація: маніпулятор говорить про те, що докір, глузування або образа – це жарт і доводить, що його поведінка не є шкідливою чи безвідповідальною, як це здалося іншій особі.

13) Негативне підкріплення: маніпулятор «вилучає» людину з неприємної чи негативної для неї ситуації. Наприклад, «Тобі не доведеться робити домашнє завдання, якщо дозволиш мені зробити його з тобою» [28, с. 107].

14) Удавання невинуватості: маніпулятор намагається довести, що будь-яка шкода, якої він завдав – ненавмисна, тому їх не варто звинувачувати, адже, вони нічого не зробили. Маніпулятор може зробити гримасу здивування

або обурення. Ця тактика змушує жертву сумніватися у власних судженнях, власній розсудливості.

15) Удавання розгубленості: маніпулятор грає дурня. Він робить вигляд, що не знає, про що говорить жертва, або заплутався у питанні, на яке звернула увагу жертва. Він умисне плутає жертву, щоб та засумнівалася у своїй точності сприйняття. Часто до цього методу залучаються так звані «прихильники», які допомагають «підтримати історію» [23; 28, с. 106-107].

Досить поширеним видом маніпулювання є газлайтинг. Мета його використання – змусити жертву засумніватися у своїй адекватності та адекватному сприйнятті реальності, власних почуттях, емоціях, спогадах. Наприклад, маніпулятор змушує жертву повірити, що її потреби, думки, почуття неважливі та причина всього у тому, що вона гіперчутлива. Фактично, мова йде про словесний аб'юз, який принижує жертву, знецінює важливість її думок, почуттів тощо.

Найбільш поширеним прийомом, яким користуються газлайтери, є обфускація – «затьмарення передбачуваного значення повідомлення через ускладнення його розуміння». Газлайтер використовує заплутану та «двозначну мову». Обфускація може бути ненавмисна та навмисна. Остання досягається з допомогою таких прийомів як іносказання (розмова навколо теми, але не по темі), жаргон, використання арго (мова в групі), які є незрозумілими для осіб сторонніх – «не посвячених» у «мову» групи [48].

Варто наголосити, що «сучасні методи впливу» прийшли на зміну методам примусу, які превалювали до XXI ст., що пов'язане з переходом суспільства на інший етап розвитку, трансформацією в інформаційне суспільство, для якого характерне застосування маніпулятивного впливу як технології взаємодії та спілкування. З появою електронних мас-медіа частина функцій засобів усної та друкованої комунікації були замінені новими, які реалізуються за допомогою мультимедійних інтерактивних медіа, насамперед, Інтернету.

Під їх впливом відбувається формування, селекція і ретрансляції знань, ідеалів, цінностей, переконань і практичних настанов, ухвалення певних рішень та актуалізація вольових зусиль щодо їх реалізації [28, с. 108].

Маніпулятивний вплив, який використовується у сучасних медіа-текстах, розділяють на три групи: лінгвістичний (вербальний), квазілінгвістичний та нелінгвістичний. До вербальних засобів маніпулятивного впливу відносяться стилістичні прийоми та виразні засоби мови, які сприяють створенню комічного ефекту, нагнітанню страху, відображенню чуток. Часто маніпулятивний вплив здійснюється за рахунок використання великої кількості чисел. Філолог А.Данілова вивчає проблему маніпулювання свідомістю з точки зору впливу слова. Дослідниця розкриває поняття «мовного маніпулювання» як «прихованого мовного впливу на адресата, який навмисно вводить його в оману стосовно замислу чи змісту мови» [28, с. 108]. До квазілінгвістичних засобів впливу відносять: розмір, колористику шрифту, особливості розташування тексту в друкованому виданні. Ці засоби маніпулятивного впливу сприймаються читачем «за рахунок зорового каналу сприйняття і допомагають авторові повідомлення імпліцитно виразити свою оцінку теми повідомлення та його об’єкту». До нелінгвістичних засобів маніпуляції належать невербальні елементи смислового простору медіа-тексту: фотографії, графіки, схеми, таблиці, колажі, малюнки, тощо [28, с. 108].

Отже, «маніпулювання суспільною свідомістю» можна тлумачити як прихований вплив суб’єкта (мас-медіа) на об’єкт (масову аудиторію) з метою коригування свідомості на користь інтересів власників мас-медіа чи замовників інформаційного продукту.

Підсумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що за маніпулятивної комунікації «маніпулятор позбавляє людину свободи, можливості вільного вибору» [36], а суть маніпуляцій зводиться до того, щоб приховано вплинути на людину, викликати у неї страх, сором або почуття провини та використати її для задоволення своїх цілей.

У залежності від маніпулятивної мети результати маніпуляції можуть бути як позитивні, так і негативні.

Залежно від виду спілкування та виходячи з його наслідків, виділяють два види маніпуляції: «для» (за) та «проти».

Так, маніпулювання у діловому спілкуванні має на меті отримання бажаного з найменшими втратами для себе (і маніпулятор зазвичай не прагне принизити свого ділового партнера. Зазначимо, що така ж маніпуляція характерна для педагогів, а відтак її використання в освітньому процесі вважається дозволеним та етичним), тоді як «маніпуляція у міжособистісному спілкуванні завжди спрямована проти – іншої людини, стосунків, самого суб'єкт-суб'єктного спілкування – навіть всупереч бажанню маніпулятора» [36].

Цікавим є той факт, що у тих сферах життя, де подібні цілеспрямовані психологічні впливи прийняті (наприклад, в розшукової діяльності, в розвідці, в практиці політтехнологій, в рекламі та переговорах, у флірті та в психотерапевтичній діяльності), ці дії приховані під іншими назвами. Таку маніпуляцію називають «професіоналізмом», «маленькими хитрощами», «прихованими інформаційними потоками», «тонкими комунікативними впливами», «професійними прийомами» та «секретами майстерності», що дозволяє розглядати маніпулювання педагога в освітньому процесі у позитивному руслі.

1.2. Форми прояву маніпуляції та види маніпуляторів

Форми прояву маніпуляції – це різні способи, за допомогою яких людина намагається впливати на інших або контролювати ситуацію для досягнення своїх цілей без їхньої свідомої згоди або з розрахунком на їхню недостатню свідомість. Оскільки маніпуляція – досить складний процес, то, відповідно, існує і багато форм, які можуть бути використані для впливу на інших [18].

Проаналізувавши різні форми маніпуляцій, ми створили їх класифікацію за критерієм впливу (табл. 1.1).

Загальний термін для особи, котра використовує маніпуляції (психологічні методи для контролю або впливу на інших: лестощі, обман, перекручення інформації, емоційний вплив) у взаємодії з іншими людьми – маніпулятор.

Таблиця 1.1

Загальні форми прояву маніпуляції

Тип маніпуляції	Характеристика
Маніпуляція через слово	використання хитрощів, обману, маніпулятивної мови для впливу на інших [14]
Емоційна маніпуляція:	використання емоцій, співчуття, вини або страху для змушення інших реагувати або вчиняти певні дії [13, с. 85-89]
Маніпуляція через дії	використання конкретних дій або поведінки для досягнення певних результатів [15, с. 15-19]
Маніпуляція через внутрішній стан	використання внутрішніх переконань, цінностей або страхів для контролю над іншою людиною [12]
Соціальна маніпуляція	використання соціальних норм, стандартів або очікувань для впливу на поведінку інших [9, с 43-46]
Маніпуляція через загрозу або шантаж	використання загроз або вимагань для отримання бажаного результату [15, с 15-19]
Маніпуляція через відмову або відмовку	використання відмови або незгоди для змушення інших виконати певні умови [12]
Пасивно-агресивна маніпуляція	вираження недоліку, нечіткості або невдоволення пасивною формою, яка приховано виражає агресію чи негативність [14].
Маніпуляція через формування почуття провини чи вини	використання відчуття провини або вини для змушення іншої людини виконати певні дії або підкоритися вимогам [10, с 474-480]
Маніпуляція через компліменти	використання похвал, компліментів або підхвалень для здобуття довіри або впливу на іншу людину [10, с 474-480]
Маніпуляція через ізоляцію	використання відчуття самотності або відсутності підтримки для контролю або маніпуляції іншою людиною [13, с 85-89].
Маніпуляція через груповий тиск	використання впливу групи або колективного рішення для змушування іншої людини підкоритися певним нормам чи вимогам [13, 85-89]
Маніпуляція через віртуальність (онлайн-маніпуляція)	використання інтернет-платформ, соціальних мереж або електронної пошти для впливу на поведінку чи почуття інших людей [14]
Маніпуляція через знання слабкостей або вразливостей	використання інформації про слабкі місця або вразливості іншої людини для забезпечення власних інтересів або досягнення цілей [15, с.15-19]

Продовження табл. 1.1

Тип маніпуляції	Характеристика
Маніпуляція через підсвідомий вплив	використання підсвідомих сигналів, символів або підтексту для змушення іншої людини зробити певні дії або приймати певні рішення [13, с. 85-89]
Маніпуляція через відсутність інформації	використання відсутності або обмеженості інформації для змушення іншої особи приймати певні рішення або діяти на користь маніпулятора [12]
Маніпуляція через використання агресії або загрози	використання прямої агресії або загрози для змушування іншої людини виконати вимоги маніпулятора [15, с. 15-19]
Маніпуляція через уникнення	використання уникнення спілкування або взаємодії для контролю або впливу на іншу людину [15, с. 15-19]
Маніпуляція через підробленість або лукавство	використання підроблених доказів, фальшивих обіцянок або лукавства для досягнення своїх цілей [15, с.15-19]
Маніпуляція через залучення до взаємності	використання принципу взаємності, коли особа робить щось для маніпулятора, оскільки вона відчуває себе зобов'язаною[15, с.15-19]
Маніпуляція через використання престижу або статусу	використання власного престижу, впливу або соціального статусу для отримання бажаного результату [15, с. 15-19]
Маніпуляція через використання дружби або інтимних відносин	використання близькості або інтимних відносин для забезпечення підтримки або впливу на іншу людину. Такі форми можуть виявлятися у різних ситуаціях і відносинах [15, с. 15-19]

Розроблено на основі джерел [9, 10, 12, 13, 14, 15].

Загальновизнаною є типологія маніпуляторів, розроблена Е. Шостромом. Науковець вважав, що маніпулятор живе у кожній людині і для нього характерні такі особистісні характеристики як брехня, фальш, відстороненість від інших, недовіра тощо. Е. Шостром поділяє усіх маніпуляторів на активних (диктатор, хуліган), пасивних (ганчірка, прилипало), тих, котрі конкурують (обчислювач) і байдужих [36] (табл.1.2).

Таблиця 1.2

Типи маніпуляторів (за Е. Шосторомом)

Тип маніпулятора	Характеристика
Диктатор	демонструє свою владу та силу. Маніпулюючи жертвою, придушує її активність, карає, посилається на авторитети.
Ганчірка	Зазвичай є жертвою та повною протилежністю диктатора

Продовження табл. 1.2

Тип маніпулятора	Характеристика
Калькулятор	Намагається все прорахувати, проконтролювати. Він залякує і обманює присутніх, намагається їх у всьому перевірити та перехитрити.
Причепа	Протилежність «калькулятора». Він шукає допомоги, піклування і готовий до того, що його обдурять. Дозволяє іншим виконувати свою роботу
Хуліган	Демонструє агресивність, жорстокість і недоброзичливість. Він керує оточенням за допомогою погроз. Жіночі варіанти хулігана – стерво, мегера, злюка.
Хороший хлопець	Демонструє сердечність, увагу, турботу, «вбиває» своєю добротою. Впоратися з ним дуже важко, бо хто ж буде битися з хорошим хлопцем?
Суддя	Підкреслено скептичний і критичний, образливий, злопам’ятний. Він нікому не довіряє, постійно когось засуджує.
Захисник	Є повною протилежністю судді. Демонструє підтримку, поблажливість, потурає своїм підопічним, не дає їм можливості постояти за себе. Захисник опікується справами інших людей, замість того, щоб займатися своїми.

Розроблено на основі джерел [23; 46].

Необхідно згадати і про так званого «маніпулятора мимоволі», який, «усвідомлюючи аморальність використання маніпуляції в комунікативному процесі, все ж змушений до неї звертатися задля збільшення своїх шансів отримати бажане, розуміючи, що на відверто і навіть тактовно висловлене прохання чи й логічно аргументоване переконуюче повідомлення той, від кого залежить вирішення проблеми особистості, не відгукнеться» [36].

За «якістю» програвання своєї ролі маніпуляторів можна розділити на чотири рівні: новачок, любитель, професіонал і майстер маніпулятивного впливу.

Кожен «маніпулятор за своєю суттю – імітатор: він намагається не «бути», а «здаватися», більше говорить, ніж робить, більше обіцяє, ніж виконує, частіше висловлюється про почуття, ніж почуває; він лише робить вигляд, що живе; кожен, з ким він спілкується, може пояснити, яким йому здався співрозмовник, проте навряд чи хоча б хтось з них може пояснити, яким він є насправді» [36; 37, с. 21-40].

Сучасні класифікації маніпулятивної поведінки включають різні типи маніпуляторів, кожен з яких використовує специфічні методи для досягнення своїх цілей (табл. 1.3)

Таблиця 1.3

Сучасні класифікації маніпуляторів

Тип маніпулятора	Методи, якими послуговується маніпулятор
Аб'юзер	використовує різні форми насильства чи жорстокого поводження (фізичного, емоційного, психологічного, економічного) для контролю та домінування над іншими (страх, провину, ізоляцію тощо).
Макіавеліст	діє згідно з принципами маккіавелізму («Мета виправдовує засоби»). Йому властивий цинічний і прагматичний підхід до влади та міжособистісних стосунків. Вони можуть бути дуже хитрими та маніпулятивними в політичних або бізнесових контекстах, використовуючи обман та експлуатацію для досягнення своїх цілей.
Газлайтер	використовує методи газлайтингу: змушування жертви сумніватися у власній пам'яті, сприйнятті реальності або розсудливості. Газлайтери створюють стан сумніву та нестабільності, щоб посилити свій контроль над жертвою
Шантажист	використовує загрози або емоційний тиск для отримання вигоди: фізичний шантаж (загроза насильства), емоційний шантаж (використання страху втрати або провини), фінансовий шантаж (вимагання грошей під загрозою розголошення компрометуючої інформації)
Токсичний нарцис	людина з нарцисичним розладом особистості, котра використовує маніпуляцію, щоб підживлювати своє «его» і контролювати оточуючих. Токсичні нарциси часто чарівні та харизматичні на перший погляд, але дуже руйнівні в особистих стосунках через свою потребу у захопленні та визнанні.
Пасивний агресор	виражає агресію непрямим чином, через пасивну поведінку: уникнення обговорення проблем, саботаж завдань або затягування часу. Він уникає прямої конфронтації, але його дії можуть бути дуже деструктивними.
Жертва	постійно зображує себе в ролі жертви, щоб отримати увагу, співчуття або допомогу від інших. Вона використовує свою жертовність для маніпуляції оточуючими, викликаючи у них почуття провини або обов'язку допомагати
Майстер конфліктів	створює або підсилює конфлікти між іншими людьми з метою контролю або маніпуляції, використовуючи для цього чутки, обман і перебільшення, щоб посіяти розбрат і керувати ситуацією

Продовження табл. 1.3

Тип маніпулятора	Методи, якими послуговується маніпулятор
Інсинуаціїст	використовує натяки та непрямі звинувачення, щоб підривати впевненість інших або сіяти сумніви. Така поведінка може бути дуже деструктивною, оскільки вона важко піддається доведенню і часто залишає жертву без можливості захиститися
Професійний жертвенник	постійно приносить себе в жертву заради інших, але робить це з прихованим мотивом отримання контролю або маніпуляції. Такі люди часто викликають у оточуючих почуття провини або зобов'язання відповідати їхнім очікуванням
Критик	постійно критикує і знецінює інших, щоб піднятися в їхніх очах або знизити невпевненість у собі. Це може бути пряма критика або завуальована, але її мета – підривати самооцінку жертви
Контрол-фрік	намагається контролювати всі аспекти життя інших людей за допомогою використання мікроменеджменту, постійного контролю і нав'язування своїх рішень, щоб тримати інших під своїм впливом
Фінансовий маніпулятор	використовує фінансові ресурси для контролю над іншими: обмеження доступу до грошей, створення фінансової залежності або використання фінансових загроз для маніпуляції

Проаналізовані та систематизовані класифікації форм маніпулятивного впливу та типів маніпуляторів вказують на широку палітру поведінкових проявів. Це свідчить про те, що маніпуляція як явище охоплює різноманітні аспекти людських взаємин, від міжособистісних до професійних відносин. Серед найбільш поширених форм маніпуляцій виділяються емоційний тиск, викликання почуття провини, лестощі, загрози та дезінформація. Вивчення маніпулятивних технік і типів маніпуляторів має важливе значення для розвитку особистої стійкості та критичного мислення, особливо в учнівському середовищі, де відбувається формування характеру та соціальних навичок.

1.3. Маніпуляція у професійно-педагогічному спілкуванні

Освіта не є тією сферою, де відсутні різного роду маніпуляції [40], проте, одні з яких є легітимними, дозволеними для використання, а інші – категорично забороненими.

У континуумі освітньої сфери педагогічний вплив передбачає досягнення

позитивних змін в інтелектуальному й особистісному розвитку особистості здобувача освіти. Адже такий вплив забезпечує реалізацію основної мети сучасної освіти – «виховання у молоді довіри до динамічних знань, формування уміння вчитись і переучуватись, усвідомлювати потребу у розвитку творчого потенціалу» тощо. Однак, як свідчать результати наукових досліджень, в освіті спостерігається тенденція до зростання у використанні маніпулятивних технологій, які можуть використовуватися *як вид контролю*, при цьому контроль може здійснюватися як з боку учителів за учнями, так і у зворотному напрямі [25, с. 277–282.], або ж *з метою зацікавлення здобувачів освіти в матеріалі, який засвоюється*.

Маніпуляція у професійно-педагогічному спілкуванні – це використання маніпулятивних технологій для досягнення певних цілей в контексті навчання та педагогічної діяльності, що може включати різні способи впливу на учнів, колег чи адміністрацію з метою отримання певних реакцій, результатів або вигод для себе або інших.

Маніпуляція у професійно-педагогічному спілкуванні може мати різноманітні форми та проявлятися у різних ситуаціях [13, с. 85-89]. Наприклад:

1. Емоційна маніпуляція: використання емоцій або почуттів для впливу на учнів, колег, батьків з метою отримання підтримки, співчуття або позитивної реакції.

2. Маніпуляція через інформацію: передача або приховування інформації з метою впливу на рішення або дії інших учасників навчального процесу.

3. Маніпуляція через використання влади або статусу: використання позиції вчителя, адміністрації або іншої владної структури для зміни поведінки, переконань чи рішень учня/учнів.

4. Маніпуляція через маніпулювання інтересами або потребами: використання знання про інтереси, потреби або цілі учнів для впливу на їхню поведінку або рішення.

5. Маніпуляція через загрози або шантаж: використання загроз або шантажу для змушення учнів виконати певні вимоги або дії.

6. Маніпуляція через засоби масової інформації: використання засобів масової інформації (соціальних мереж, медіа) для маніпуляції думкою здобувачів освіти або сприйняттям інформації.

Це лише деякі з можливих форм маніпуляції, які можуть виявлятися у професійно-педагогічному спілкуванні. Важливо бути свідомим та уважним до таких проявів і вміти ефективно протидіяти маніпулятивним технікам для забезпечення етичного та продуктивного навчання та співпраці.

Для того, щоб об'єкт переконувального впливу (учень) повівся так, як того прагне його суб'єкт (учитель), слід, насамперед, добре вивчити і врахувати інтереси та рівень готовності адресата до сприйняття інформації, яка пропонується у процесі переконування. Важливо також забезпечити можливість адекватної передачі повідомлення адресату, зробити так, щоб він зосередив на цьому повідомленні свою увагу, зрозумів його суть, прийняв його для себе, сформував і закріпив прийнятий зміст у вигляді нової настанови, і почав діяти [13, с. 85-89].

Тому мовленнєва маніпуляція як вид педагогічного впливу, майстерне виконання якого викликає приховане пробудження у учня намірів, які не співпадають з його актуальними бажаннями, – один з найпродуктивніших вербальних засобів роботи педагога.

Маніпуляція – це завжди спосіб «підведення людини до необхідного рішення» та вміння «пристосуватися» до співрозмовника. Відтак «мовлення людини в цьому аспекті є найголовнішим засобом прихованого впливу, а значення вибору доцільної мовленнєвої стратегії незаперечне» [13, с. 87].

Аналіз психолого-педагогічної літератури, досвід, набутий під час практики, дозволив нам сформулювати основні способи та стратегії запобігання маніпуляціям:

– *стратегія ідентифікації* – ототожнення вчителя з учнем, завдяки чому в останнього виникає враження, що учитель – «своя людина». Така практика є

небезпечною, якщо вона є перманентною;

– *стратегія ухиляння від істини* включає тактики навішування ярликів, «сяючих узагальнень», перенесення тощо [13, с. 87]. Розшифрування маніпуляцій подібного типу деякою мірою узгоджується із соціально-психологічним постулатом *«Треба завжди говорити правду, але говорити правду варто не завжди»*. Тут можливе використання таких кліше з боку учителя: *«Ти абсолютно точно формулюєш свою проблему…», «Так, мені це знайомо…», «Так, так, слушно», «Ви ж розумна людина!* (як варіант – природний лідер, здатний приймати найвідповідальніші рішення)»…; з боку клієнта – *«Я – сирота, мене цього ніхто не навчив», «Я – хворий (як варіант – слабкий, дурний, нездатний), у мене не стане сил це зробити», «Це не сила зробити жодному з таких, як я»* тощо. Зауважимо, що маніпулювати можна, апелюючи до авторитету, вірності (прихильності, дружби), до користі/необхідності, до жалю/жалості, до здорового глузду, до особистості, до невігластва, до публіки, до сили, до марнославства, до фікції, до людини тощо [13, с. 87-88]. Виходячи з цього, можна окреслити ще кілька стратегій, таких, наприклад, як:

– *стратегія викривлення інформації* – тактики повторення, гіперболізації та применшення, спрощення понять, замовчування, підтасовки та фабрикації фактів, а також подрібнення цілісної картини;

– *стратегія імунізації висловлювань* – тактики посилання на авторитети та вживання універсальних висловлювань. Однак цей «викрут» спрацьовує лише тоді, коли авторитет, на який посилається педагог, дійсно є авторитетом. За інших обставин таке посилання може мати зворотний ефект. Цікаві дані наводять спеціалісти стосовно оцінки того, кому більш за всіх довіряє співрозмовник. На першому місці, безумовно, довіра до самого себе. На другому місці – до певної третьої особи, причому авторитетної. Нарешті, той, кому вірять менш за всіх, – це опонент;

– *стратегія групової ідентифікації*, створення образу «своїх» та «чужих»;

– *стратегія компліменту* (*«Лестощі/комплімент»*): улестиві, компліментарні мовленнєві звороти за силою впливу на психіку людини не поступаються жодній іншій маніпуляції, оскільки, впливаючи на підсвідомість жертви, маніпулятори тішать її слух, послаблюють критичне сприйняття, створюють бажану, чи навіть необхідну, атмосферу визнання людської гідності. Усі люди чутливі до компліментів, бо останні, на відміну від похвали, характеризуються незначним перебільшенням. Проте, якщо комплімент зазвичай викликає у співрозмовника приємні відчуття, то лестощі, навпаки, можуть спровокувати обернену реакцію [13, с. 87-88]. Окремо варто наголосити на здатності компліменту створювати доброзичливий мікроклімат. Для прикладу, за допомогою формул *«Як Вам відомо», «Ви це, звичайно, знаєте», «З Вашої згоди»* тощо учитель може заручитися підтримкою аудиторії, окремого учня/учнів і віддати належне їх розуму та інтелекту [13, с. 88].

Варто усвідомлювати той факт, що маніпуляції, значною мірою мовленнєві, залишаються до цілком законним методом переконування і спонукання у професійно-педагогічному спілкуванні, і тому дослідження цієї проблеми має бути першочерговим завданням сучасної психології та педагогіки.

1.4. Типові маніпулятивні прийоми у взаємодії “учитель-учень”

Вплив учителя на учнів буде ефективним, якщо педагог користується повагою й довірою з боку учнів, уміє розуміти дітей і може впливати на зміни їхньої поведінки, мотивації тощо.

У психології розрізняють спрямований і неспрямований вплив.

Механізмом першого є переконання й навіювання. У цьому випадку педагог ставить перед собою завдання добитися певного результату від об’єкта впливу (учня). Неспрямований вплив подібного спеціального завдання не має,

хоча ефект впливу виникає, виявляючись нерідко в дії механізмів зараження й наслідування.

Розрізняють прямий і непрямий види впливу. При прямому впливові суб'єкт відкрито висуває об'єкту дії свої домагання й вимоги. Непрямий вплив, зазвичай, спрямовано не на об'єкт, а на оточуюче середовище [21].

До теперішнього часу в психологічній літературі немає єдиного підходу до класифікації різних видів впливу, особливо в освітньому процесі.

Власне, усі педагогічні прийоми, виховні технології можна поділити на ненасильницькі та насильницькі; конструктивні та деструктивні; легітимні й нелегітимні [21].

За критерієм конструктивності/деструктивності впливів з боку етики, все різноманіття психологічного впливу у педагогічному спілкуванні, можна розділити на два типи – *конструктивні та деструктивні впливи* на учнів.

За умови *конструктивного впливу* вчитель спрямовує свої зусилля на «мобілізацію природних сил і здібностей дитини, на розвиток її особистісного потенціалу, саморегуляції, на формування внутрішньої мотивації. За такого впливу вчитель будує «суб'єкт-суб'єктні» взаємини з учнями. До конструктивних способів впливу в педагогічному спілкуванні належать: *переконання, наслідування, заохочення, схвалення, похвала, попередження, прохання*».

Деструктивні способи впливу спрямовані на реалізацію педагогом своїх потреб, домінування над учнем, зовнішній вплив, жорстке структурування поведінки учня, пригнічення його внутрішньої свободи тощо. За такого впливу вчитель будує «суб'єкт-об'єктні» стосунки: відкриті (*психологічний напад, примус, осуд, пригнічення, приниження, покарання, образа, обман і залякування*), приховані (*маніпуляція*).

Спробуємо охарактеризуйте *деструктивні* способи впливу більш детально.

Психологічний напад (цілеспрямований, імпульсний, тотальний) змушує іншого страждати, порушує його емоційну рівновагу на деякий час. Чим цей

період буде триваліший, тим більш руйнівним він буде для душевного стану людини, а особливо для уня з його ще не сформованою особистістю. Використовуючи психологічний напад, маніпулятор сприймає іншу людину як річ/об'єкт, який допомагає, чи, навпаки, заважає досягати мети.

Примушення/примус виступає як примітивне використання іншого/інших з метою реалізації своїх цілей за допомогою погроз чи обмежень. Примус використовується у тому випадку, якщо маніпулятор дійсно може позбавити жертву яких-небудь благ, внести зміни в її життя, роботу, навчання, тобто має важелі впливу/тиску. Форми примусу: визначення чітких термінів виконання завдань, виконання завдань без будь-яких пояснень; накладання заборон, обмежень, які не підлягають обговоренню; залякування загрозливими наслідками, покараннямм у більш грубих формах. Ймовірно, що такі методи вчителі використовують задля утримання контролю над учнями у складних педагогічних ситуаціях чи конфліктах.

Осуд (засуджування) – негативна характеристика вчителем дій учня, котрий не дотримувався певних норм поведінки. Часто вчителі прагнуть, щоб саме учнівський колектив засудив вчинок учня та наклав певні санкції на нього.

Застосування осуду, як основного варіанту впливу на учня, може призвести до формування в останнього зневіри у можливості виправитись, змінитись, і, зрештою, він може змиритися зі своєю роллю порушника та продовжити самоствердждуватись вже на цій основі. Тому педагогу варто вдаватися до використання більш конструктивних методів впливу.

Покарання (від зауваження на уроці до виклику батьків до школи) найчастіше використовується за умов порушення учнем/учнями дисципліни, невиконання навчальних чи громадських обов'язків. Використовуючи покарання, педагоги намагаються викликати в учнів страх з метою підвищення успішності, поліпшення їх поведінки. Однак, страх створює барє'р між дитиною та дорослим, робить учня «непроникним» для освітньо-виховних впливів, засвоєння цінностей суспільства, суспільної моралі, розвиває у них

потайливість, брехливість, викликає “гостре переживання сорому, власної непотрібності, образи, безсилля, депресії”.

До деструктивних відкритих способів впливу належать: приниження й пригнічення, використання учня як «цапа відбувайла», відкидання, бойкот, обман, демонстрування влади, приховане та відкрите залякування (погрози), зневага, ігнорування. Такі впливи породжують ворожість, тривожність, бездушність, негативізм, комплекс неповноцінності, асоціальні форми поведінки, невротичні прояви та психосоматичні захворювання, підривають їх самооцінку [44; 45; 46; 48].

Не є виключенням і використання вчителем з метою досягнення поставлених педагогічних цілей маніпуляції [16; 17; 21; 34; 35; 48]. «Прагнення школи маніпулювати дитячою особистістю простежується з очевидністю. Про це свідчать не тільки авторитарні, репресивні дії багатьох вчителів, але й низький рівень мотивації більшості учнів, приховане й відкрите небажання навчатися, безвідповідальність поведінки» [35]. Перелічені методи, з одного боку, можуть підвищити ефективність роботи педагога, проте з іншого, вони порушують і руйнують взаємини педагога з учнями та абсолютно не сприяють гармонійному розвитку останніх.

Педагогічна діяльність припускає здійснення психологічного впливу на учня, однак цей вплив повинен бути конструктивним, сприяти самоствердженню учнів, розвитку їх творчого потенціалу, а не руйнівним.

Проаналізуємо *конструктивні* способи впливу педагога на учнів.

Переконання – доведення вчителем правильності чи неправильності думки, поведінки, вчинку учня, формування певних поглядів, установок, цінностей з допомогою логічних аргументацій. За допомогою переконання педагог доводить до усвідомлення учнів зміст їхніх дій і вчинків, їх наслідки.

Наслідування допомагає учителям сформувати в учнів моральні, естетичні норми поведінки. За такого впливу учні “не тільки приймають зовнішні риси поведінки авторитетного вчителя, а й прагнуть відтворити вивчені образи поведінки на практиці.”

Заохочення – сприяє закріпленню в учнів позитивних якостей. Заохочуючи учня, вчитель враховує характер вчинку й ступінь докладених зусиль, а також зіставляє досягнутий вихованцем результат з його потенційними можливостями. Основні види заохочення: похвала, схвалення, вираження позитивного ставлення.

Попередження – полягає в роз'ясненні учню наслідків його поведінки чи наміру вчинити так чи інакше. Воно включає загрозу щодо можливого покарання за здійснений вчинок.

Прохання створює доброзичливу атмосферу, тим самим знижуючи вірогідність негативної/неприйнятної поведінки учня. Прохання має на меті виконання певної дисциплінуючої дії (піди по рейду, сходи за журналом до учительської, принеси книгу…). Такий метод впливу дозволяє учню відчути свою значущість, підвищує його самооцінку, поліпшує взаємини між ним і вчителем.

У педагогічному спілкуванні можна виділити способи впливу (їх часто називають невизначеними, спірними), які можуть позитивно впливати на особистість учня в одних ситуаціях та негативно в інших: навіювання, зараження, ігнорування, іронія, обурення (гнів).

Навіювання – "свідомий неаргументований вплив на людину з метою зміни її стану, ставлення до чого-небудь, поведінки або дій". Навіюванням може бути позитивним і негативним, свідомим і несвідомим. Наприклад, свідомо вчителі можуть уселяти установки позитивного змісту; несвідомо – негативні. Варто пам'ятати, що навіювання результативне тоді, коли неможливо апелювати до свідомості (наприклад, вплив на негативно налаштованих підлітків). Типовими прикладами навіювання, які використовуються учителі, є наказ (команда) та навіювальне настановлення (настанова).

Зараження – несвідоме включення учня у певний психічний стан. Передаватися стан може і довільно, і мимоволі.

Взаємини "вчитель-учень" характеризуються "взаємозараженням". Будучи лідером педагогічної взаємодії, вчитель "заражає" учнів інтересом до

науки, до пошуку істини, радістю спілкування, доброзичливістю (вчителі часто використовують різні позитивні стимули, які викликають в учнів позитивні емоції як позитивне підкріплення). Проте при зараженні учням можуть передаватися й негативні переживання вчителя та навпаки.

Ігнорування – навмисна неуважність по відношення до партнера, його висловів і дій; ознака неповаги й зневаги, тактовна форма „прощення" нетактовності або незручності, якої припустився партнер (в окремих випадках) [49]. Учні на уроці іноді навмисне роблять щось таке, що може вивести педагога з рівноваги. Ігнорування учителем подібного (за можливості ігнорування), дозволяє вирішити ситуацію.

Іронія – добродушне висміювання іншого, без образи його особистості. Вона може застосовуватися до одного учня та водночас бути повчальною для всього учнівського колективу, застерігаючи від негідних вчинків. Цей прийом вимагає обережного застосування, оскільки жарти можуть призвести і до негативних наслідків.

Учитель може впливати на учня, який здійснив негідний вчинок, через *обурення чи гнів.* За такого впливу педагог може не достатньо контролювати себе та образливо висловитися по відношенню до учня/учнів. Це неприпустимо. Тому вчителю необхідно зберігати витримку, уміло користовуватися арсеналом засобів вербальної та невербальної комунікації: тональністю, мімікою, жестами. Учитель, який володіє прийомами вербального й невербального прояву почуттів, вміє застосовувати їх у спілкуванні з учнями, його уроки більш емоційні, експресивні, схожі на природне спілкування. За такого спілкування підвищується ефективність навчання, поліпшуються взаємини з учнями, стає цікавішим навчальний предмет.

Успішне педагогічне спілкування є основою ефективної професійної діяльності вчителя. Саме в процесі педагогічного спілкування вчитель впливає на учнів. У зміст цілей педагогічного впливу входить не тільки зміна поведінки дитини, але й зміни її взаємин. Якщо змінюється поведінка учня, асправжнє ставлення залишається без зміни, то учень зупиняється у своєму розвитку, отже,

цілі не досягаються. «Призначення педагогічного впливу не в маніпулюванні дитиною («щоб любила вчителя»), не в корекції її дій («щоб добре поводилася») і не в пригніченні її «безрозсудної» волі («щоб слухалася старших»), а в наданні їй можливості самостійно та усвідомлено робити вибір, стаючи суб'єктом власного життя».

РОЗДІЛ 2
ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯЦІЇ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕДАГОГА

2.1. Характеристика вибірки та методів дослідження

При плануванні й реалізації процедурної сторони дослідження ми виходили з мети – емпірично дослідити особливості маніпулятивного впливу в педагогічному спілкуванні, а також виділити психологічні умови запобігання деструктивним маніпуляціям учителів у освітньому процесі.

Дослідження проводилося в чотири етапи:

І етап (жовтень–листопад 2023р.) – вивчення стану розробленості досліджуваної проблеми, затвердження теми, формулювання наукового апарату, складання індивідуального плану роботи, добір методик і вибір бази дослідження.

ІІ етап (грудень 2023 р. – лютий 2024 р.) – підготовка та проведення емпіричного дослідження: вивчення уявлень учителів про доцільність використання маніпуляцій у педагогічному спілкуванні, виявлення особливостей маніпулятивної поведінки у вчителів початкової школи, з’ясування особистісних характеристик і ціннісних орієнтацій, властивих учителям, схильним до використання маніпуляції у педагогічному спілкуванні.

ІІІ етап (березень – травень 2024 р.) – визначення психологічних умов запобігання деструктивним маніпуляціям учителів у освітньому процесі, узагальнення та систематизація результатів дослідження, розробка методичних рекомендацій, оформлення бакалаврської роботи.

Відповідно до мети було поставлено такі завдання:

1. Провести діагностичне дослідження з метою визначення смислових установок учителів щодо доцільності застосування маніпуляцій у педагогічному спілкуванні.

2. Виділити педагогічні ситуації, у яких учителі найчастіше

використовують маніпуляції.

3. Описати особистісні властивості вчителів, схильних до використання маніпуляцій.

4. Видзначити психологічні умови запобігання деструктивним маніпуляціям учителів у педагогічному спілкуванні.

На основі аналізу й систематизації психолого-педагогічної літератури було встановлено, що маніпуляція – один із видів психологічного впливу, який педагоги використовують з метою отримання контролю над учнями, поліпшення дисципліни й вирішення проблемних педагогічних ситуацій.

Дослідження проводилось на базі факультету педагогіки, психології та соціальної роботи серед студентів заочної форми навчання спеціальності 013 «Початкова освіта», які працюють вчителями початкових класів.

Загальний обсяг вибірки – 55 осіб. Середній вік досліджуваних 27,5 років. Стаж педагогічної роботи – від 2 до 8 років. Вибірка гомогенна.

З метою дослідження особливостей маніпулятивного впливу у педагогічному спілкуванні було використано такі методи:

1. Бесіда. Бесіда з учителями проводилася з метою з’ясування уявлень учителів початкової школи про маніпуляцію як спосіб впливу на учнів, та вивчення їх ставлення до використання маніпуляції у педагогічному спілкуванні.

2. Опитування. Анкета виявлення ставлення вчителів до використання маніпуляції в педагогічному спілкуванні. Ця анкета була розроблена О.М.Литвинчук [16; 17] з метою вивчення уявлень учителів про доцільність використання маніпуляцій у педагогічному спілкуванні, виявлення причин застосування маніпуляцій учителями в освітньому процесі, а також дослідження уявлень учителів про педагогічні ситуації, у яких використовуються маніпуляції як засіб впливу.

3. Психодіагностичні методики:

1. Схильність учителів до маніпулятивного впливу досліджувалася за допомогою короткого опитувальника «The Short Dark Triad, SD3», розробленого

Делрой Полхусом і Кевіном Вільямсом у рамках їхньої концепції, який дозволяє визначити три соціально неприйнятні риси особистості — макіавеллізм, неклінічний нарцисизм та неклінічну психопатію, як єдиного комплексу у рамках концепції «Темна тріада» [14; 48, с. 217]. Риси названі темними, у зв'язку з тим, що кожна з них може бути причиною негативної (контрпродуктивної) поведінки людини у будь-якій сфері її життєдіяльності.

Опитувальник містить 27 питань. Досліджуваний дає одну відповідь на питання, використовуючи 5-тибальну шкалу Лікерта: «Цілком не згоден», «Швидше не згоден», «Важко відповісти, «Швидше згоден», «Цілком згоден».

Макіавеллізм визначається як «схильність до маніпулятивної поведінки, приховування справжніх намірів, корисливість, прагматичність, цинізм, егоїстична орієнтація, та певна зневага до визнаних моральних норм та правил, проте і високий лідерський потенціал, адаптивність» [12], «абсолютна байдужість і черствість у поєднанні з високо розвинутими комунікативними уміннями та навичками». Макіавелліст – аморальна цинічна особа, орієнтована лише на особисту вигоду. Психопатія і макіавеллізм – більш «токсичні» риси особистості, ніж нарцисизм [5].

Психопатія – специфіка «афективної та мотиваційно-вольової сфер, що характеризується емоційною холодністю, низькою тривожністю, схильністю до егоїзму, агресії, маніпуляцій та обману, імпульсивності, пошуку гострих відчуттів, нерозсудливості та безстрашності. Психопатичні особистості можуть проявляти стійку асоціальну, зухвалу поведінку, низький рівень або повну відсутність емпатії, черствість, бездушність. Вони здатні сказати чи вчинити що завгодно, тільки б досягти свого. «Психопатія характеризується зневагою до соціальних норм та прав оточуючих і вважається дослідниками особливо злоякісним і, отже, особливо «темним» членом тріади» [5].

Нарцисизм характеризується «грандіозним егоцентризмом, безпідставним почуттям власної величі, переконаністю у особливих правах, постійною демонстрацією переваги, марнославством, відсутністю співчуття до інших» [5]. Нарцисизм має певні адаптивні аспекти: сприяє високій самооцінці та

впевненості. У темній тріаді він вважається «найсвітлішою» рисою [5; 33]. Нарцисизм – найбільш суперечлива риса Темної тріади. Він характеризується як негативними, так і позитивними аспектами: «спряє успіху та визнанню особи в соціально орієнтованих видах діяльності». Проте «індивідуальна композиція темнотріадних рис зумовлює відмінності у життєвих стратегіях і тактиках: психопатія та нарцисизм пов'язані з підвищеним ризиком та імпульсивністю, тоді як люди з високим рівнем макіавеллізму мають більш обережний підхід до життя» [5]

Усі риси комплексу характеризуються схильністю до домінантної та демонстративної поведінки, до зміни в афективній та поведінковій регуляції [12]

2. Методика ПСПД («Проблемні ситуації педагогічної діяльності», серія 4), розроблена В. Чернобровкіним [34, с. 321-328; 35]. Цю методику застосовано з метою вивчення схильності вчителів до використання маніпуляцій у вирішенні проблемних педагогічних ситуацій та виявлення їх уміння розпізнавати маніпуляції.

Стимульним матеріалом були 12 проблемних педагогічних ситуацій з варіантами рішення кожної з них, які включали і маніпулятивні прийоми впливу. Вчителі перечитували ситуації та оцінювали їх за критерієм «згодні – не згодні» з рішенням, аргументуючи свій вибір. Це дало змогу отримати дані про зміст аргументації, на основі якої педагоги приймали рішення щодо описаної проблемної ситуації.

Під час обробки даних визначалися такі показники:

1) кількість відповідей, у яких учителі допускають маніпулятивний вплив у педагогічному спілкуванні;

2) кількість відповідей, у яких учителі не допускають маніпулятивний вплив;

3) якісний склад аргументів.

Для аналізу якісного складу аргументів було взято за основу класифікацію груп аргументів, запропоновану В. Чернобровкіним для обробки методики

«ПСПД»:

1. Смислові аргументи. Загальною характеристикою аргументів цієї групи є те, що вибраний варіант рішення розглядається як такий, за допомогою якого можна досягти певної педагогічної мети, реалізувати цінності, професійні установки або уявлення педагога про власний авторитет, імідж. Смислові аргументи діляться за егоцентричною, діловою, особистісною, міжособистісною й ціннісною спрямованістю.

2. Аргументи «від свого Я», пов'язані з оцінкою ситуації з погляду своїх здібностей, властивостей, компетентності.

3. Особливості самої ситуації й учасників ситуації. Це аргументи „від об'єкта" та його складових.

4. Аргументи, пов'язані із загальною, часто недиференційованою оцінкою ефективності або неефективності пропонованого варіанта рішення.

5. Аргументи, пов'язані з розпізнаванням або не розпізнаванням учителями маніпулятивного впливу в запропонованих педагогічних ситуаціях.

3. Шестифакторний тест HEXACO-60 (вдосконалена версія п'ятифакторного тесту «Велика п'ятірка») [42]. Скорочена версія стандартного тесту HEXACO, яку ми використали у своєму дослідженні, запропонована Майклом Аштоном і Кібеомом Лі, містить 24 питання та зосереджується на темній стороні особистості [41].

Тест використовувався для діагностики шести базових рис особистості: «Чесність – Схильність до обману», «Емоційність», «Екстраверсія», «Доброзичливість», «Свідомість і Відкритість досвіду».

Опитувальник містить 60 тверджень, з якими респондент погоджується чи не погоджується, використовуючи шкалу від 1 до 5. Шкала «Чесність – Схильність до обману» вимірює прояви щирості у взаєминах з іншими людьми, неприйняття обману та відсутність жадібності. Ці якості є протилежними властивостями Темної тріади.

У цьому дослідженні ми зосереджуємо увагу на зіставлення рис, які утворюють Темну тріаду (макіавеллізму, нарцисизму та психопатії), з

«Чесністю – Схильністю до обману».

4. Методика «Ціннісні орієнтації» М. Рокіча в адаптації Д. Леонтьєва. Цю методику ми використовували з метою виявлення пріоритетних ціннісних орієнтацій у вчителів. Методика включає два списки цінностей по 18 у кожному. Спочатку респонденту пред'являються термінальні цінності, потім – інструментальні цінності. Аналізуючи індивідуальну ієрархію ціннісних орієнтацій респондентів, ми скористалися групуванням ціннісних орієнтацій, запропонованих Д. Леонтьєвим.

Обрані методики доповнюють одна одну та дозволяють комплексно дослідити маніпулятивний вплив учителів у педагогічному спілкуванні.

Результати обробки результатів, їх аналіз й узагальнення дозволили виявити уявлення педагогів про доцільність використання маніпуляцій у педагогічному спілкуванні, а також педагогічні ситуації, у яких вчителі найбільш часто використовують маніпуляції щодо учнів.

Обробка та представлення отриманих результатів здійснювалися з застосуванням методів непараметричної статистики (коефіцієнта кореляції Спірмена та критерію Манна-Уітні), у зв'язку з тим, що багато змінних, отриманих у дослідженні, мали розподіл відмінний від.

2.2. Визначення схильності педагогів до маніпулювання

За результатами проведеного анкетування на виявлення ставлення вчителів до доцільності застосування маніпуляцій у педагогічному спілкуванні можна констатувати, що переважна більшість учителів (72,72%) вважають за доцільне використовувати в освітньому процесі маніпулятивні техніки (рис. 2.1).

Недоцільним використання маніпуляції в освітньому процесі вважають 23,64% досліджуваних та 3,64% учителів допускають маніпуляцію іноді (у окремих проблемних чи нестандартних педагогічних ситуаціях).

Також було виявлено низку смислових установок вчителів, які, згідно ключа анкети [16], можна сформувати у шість груп:

1) установки, пов’язані з лояльним ставленням вчителів до маніпуляцій (установка на те, що маніпуляція позитивно впливає на конкретні аспекти поведінки, діяльності й особистості учня): 41,82% досліджуваних мають подібні установки);

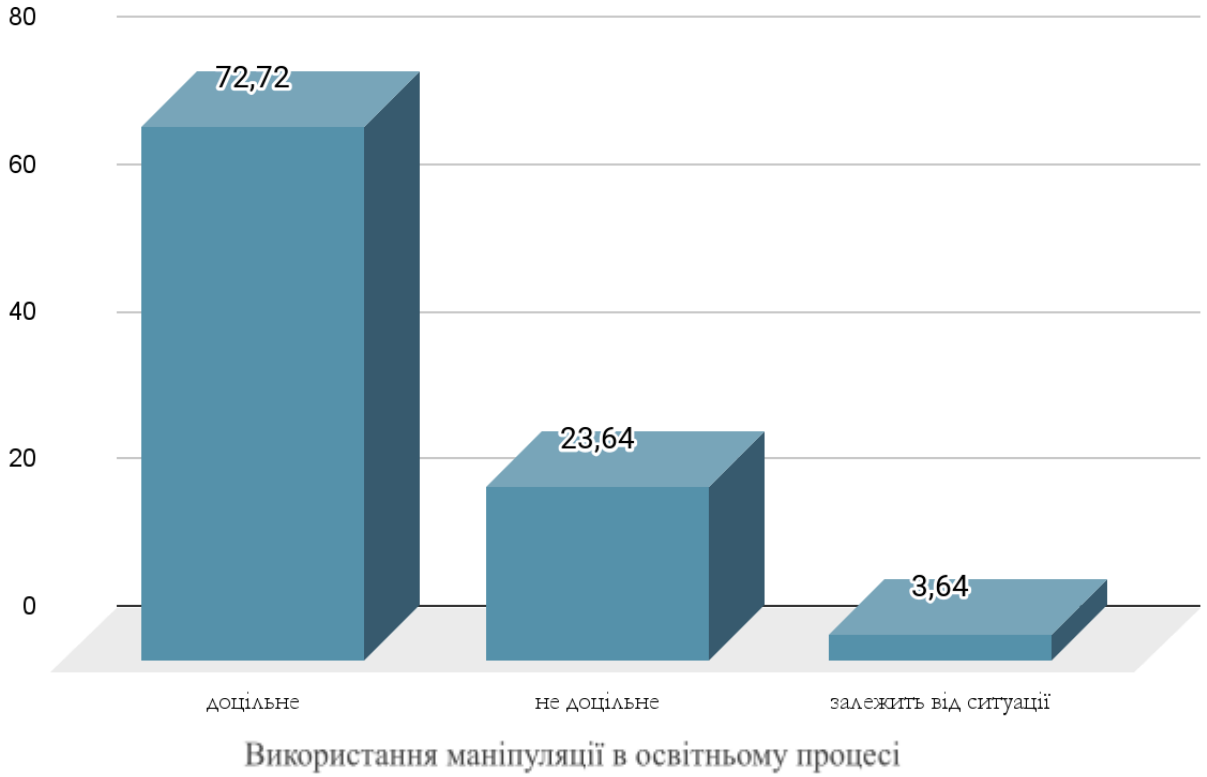

Рис. 2.1. Ставлення вчителів до доцільності застосування маніпуляцій у педагогічному спілкуванні, %

2) установки, пов’язані з прагненням учителя досягти мети педагогічної діяльності (без визначення змістовного наповнення цих цілей) – 34,55% респондентів;

3) установки, пов’язані з використанням учителями маніпуляцій у крайніх випадках (у непередбачених, проблемних ситуаціях, коли інші засоби впливу неефективні) – 9,09% респондентів;

4) установки, пов’язані з досягненням вчителями власної вигоди за допомогою маніпуляцій – 5,45% респондентів;

5) установки вчителів, в основі яких лежить категорична відмова від використання маніпуляцій у педагогічній діяльності – 7,27% респондентів;

6) установки, які ґрунтуються на визнанні цінності чесних взаємин, а не маніпулятивних – 1,82% респондентів.

Опис педагогами конкретних педагогічних ситуацій, у яких вони використовували маніпулятивні впливи, дозволив проранжувати ці ситуації на основі частотного розподілу (табл. 2.1).

Як видно з табл. 2.1, на першому місці знаходиться маніпуляція «Лестощі, підлабузництво» (виявлено у 25% описаних педагогічних ситуацій), яку вчителі використовують по відношенню до дітей з метою позитивного впливу на їх поведінку або навчання. Похвала, заохочення, позитивне ставлення дається як «аванс», хоча, можливо, їх дитина і не заслужила, проте, як правило, у відповідь на них вона проявляє себе дійсно позитивно. Наприклад: *«Не будеш порушувати дисципліну, будеш моїм заступником», «Виконаєш завдання, дозволю довше пограти».*

Таблиця 2.1

Маніпулятивні прийоми, якими користуються вчителі початкової школи в педагогічному спілкуванні, %

№ п/п	Маніпуляція	Частота, %
1	Лестощі, підлабузництво	25,5%
2	Залякування, загроза публічного викриття	20%
3	Гра на почуттях	18,18%
4	Маніпулювання оцінкою	16,36%
5	Обман	10,91%
6	Тиск авторитетом	9,05%

На другому місці знаходиться *«залякування, загроза публічного викриття».* У 20% описаних педагогічних ситуаціях вчителі використовують

цю маніпуляцію, лякаючи учнів зверненням до батьків, адміністрації школи, поліції, неатестацією, непереведенням учня до середньої школи, загрозою публічного викриття. Як правило, залякування застосовується у ситуаціях, у яких учень завинив (вчинив крадіжку, поклав підніжку однокласнику, порушив правила поведінки на уроці, перестав учитися, втік з уроків). Дії учителя у цих ситуаціях спрямовані на те, щоб учень зізнався в скоєному, визнав неправильність своїх дій та вибачився чи виправив їх.

Однак використання таких маніпуляцій викликає в учнів негативні емоції: страх, відчуття провини, сором, тривожність, боязнь покарання, осуду тощо.

На третьому місці знаходиться *«Гра на почуттях» (наприклад, «Від того, як ти виконаєш цю контрольну буде залежати моє ставлення до тебе»)* (18,18% педагогічних ситуацій). Цей прийом найчастіше використовується учителями для активізації інтересу учнів до навчальної діяльності або для виправлення поведінкових недоліків. Спочатку педагоги знаходять слабкі сторони учня, а потім «на них грають». На жаль, часто такі «ігри» межують з приниженням гідності, з формуванням страху, сорому, тривожності, невпевненості у собі, деструктивно впливаючи на учнів і не сприяючи їх розвитку.

На четвертому місці знаходиться *маніпуляція оцінкою («Ти добре виконав завдання, але твоя поведінка на уроці була просто жахлива. Сідай «2»», «Я покладу тобі хорошу оцінку, якщо ти зробиш те-то і те-то»)* – 16,36% описаних учителями педагогічних ситуацій. Нерідко вчителі кладуть оцінку незаслужено або не за призначенням. Як правило, подібне породжує внутрішньогрупові та міжособистісні конфлікти між однокласниками, занижену самооцінку, нещирість і несправжність.

На п’ятому місці знаходиться маніпулятивний прийом «обман» – у 10,91% педагогічних ситуацій *(наприклад, «На наступному уроці буде присутній директор школи», «Я знаю, хто списував на контрольній»)*. Цю маніпуляцію зазвичай використовують, щоб попередити порушення учнями дисципліни, або активізувати їх інтерес до навчання.

На шостому місці знаходиться прийом *«психологічний тиск авторитетом»* (у 9,05% педагогічних ситуацій) *(наприклад, «Не хочеш виконувати, я так не буду хотіти щось зробити, коли це буде тобі потрібно»)*. Такі маніпуляції не дають свободи вибору учням в прийнятті рішень, викликають негативні почуття.

Описані прийоми доцільні в короткочасній перспективі, проте вони не вирішують суть проблеми. Їхня деструктивність у тому, що педагог відноситься до учня як до об'єкта, засобу для досягнення власних цілей, він діє всупереч його волі, його бажань, потреб тощо.

Результати анкетування та проведена з педагогами бесіда демонструє той факт, що майже 82% учителів досліджуваної вибірки лояльно ставляться до маніпулювання, до використання маніпуляції для досягнення педагогічної мети чи використовують маніпуляцію в крайніх випадках, найчастіше до арсеналу маніпулятивних впливів педагога на учнів входять лестощі та залякування, та близько половини з них не ідентифікують улесливість, гру на почуттях, залякування учнів як маніпуляції. Цей факт вказує на необхідність здійснення обов'язкової просвітницької роботи з учителями початкової школи щодо маніпулювання в педагогічному спілкуванні.

Результати діагностики за коротким опитувальником «The Short Dark Triad, SD3» Д. Полхуса та К. Вільямса вказують на те, що з 55 досліджуваних 11 (20%) мають високі показники за всіма трьома шкалами «Темної тріади», 16 (29,1%) – за двома, 28 (50,9%) – за однією зі шкал.

Усереднені показники по вибірці (рис. 2.2) дозволяють констатувати наступне:

– вибіркове середнє за шкалою макіавеллізму по вибірці в цілому склало 27 б. із 45 максимально можливих, що вказує на перебування цього показника на рівні вище низького (інтерпретація результатів за М.С. Єгоровою, М.А. Сітніковою та О.В. Паршиковою) та свідчить про нормальний рух до мети без з застосуванням зрідка маніпуляцій іншими. Самооцінка таких

педагогів може злегка завищеною, загальна задоволеність життям може бути різною;

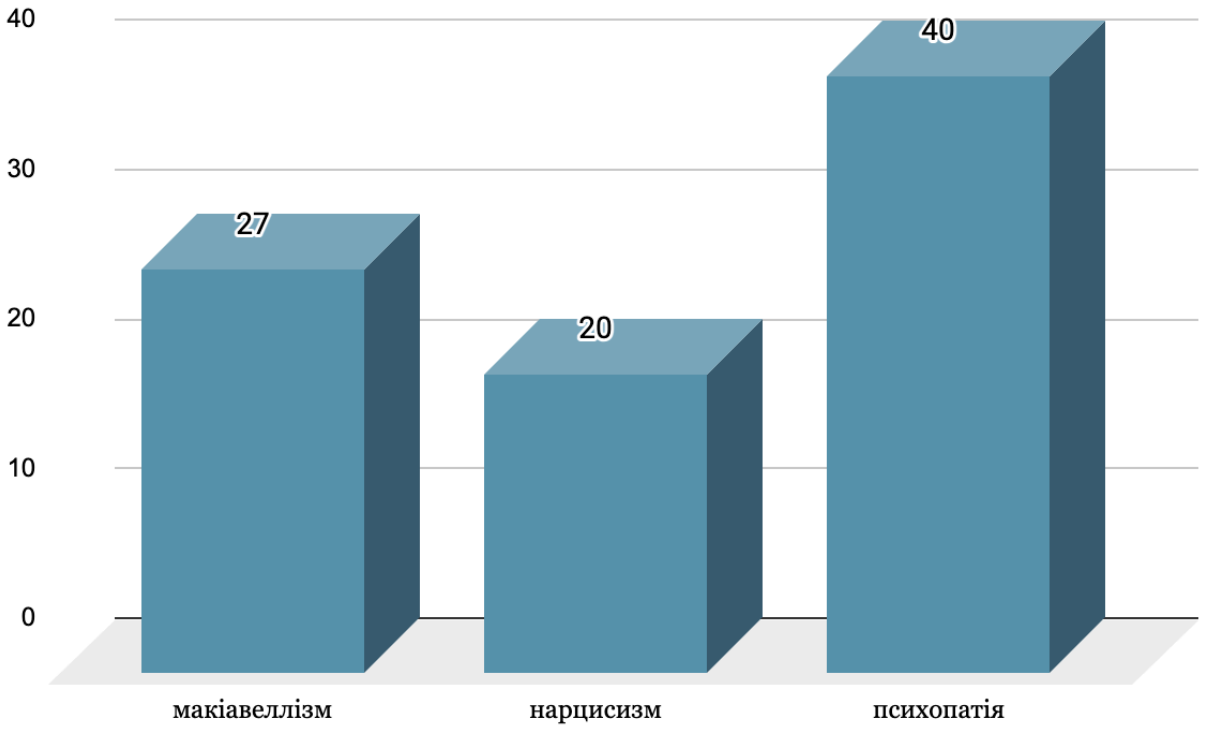

Рис. 2.2. Усереднені показники за коротким опитувальником «The Short Dark Triad, SD3» Д. Полхуса та К. Вільямса

Примітка: М – середнє

- вибіркове середнє за шкалою нарцисизму склало 20 б. із 45 максимально можливих, що свідчить про більш-менш адекватну самооцінку, визнання своїх плюсів і недоліків, що сприятливо впливає на стосунки та успішність діяльності. Такий показник нарцисизму може вказувати на дисфункційність нарцисичної саморегуляції, деяку дезінтегрованність у «Я»-системі, «намагання заповнити самоціннісний дефіцит зовнішнім утвердженням самовартості»;
- вибіркове середнє за шкалою психопатії 40 б. із 45 максимально можливих, що вказує на те, що цей показник знаходиться вище норми. Варто зауважити, що неклінічна психопатія проявляється на двох рівнях: первинна

– характеризується емоційною холодністю (егоцентризм, дефіцит відчуття страху, тривоги, зневагою до інших людей); вторинна – асоціальною поведінкою, що пов’язана з соціальними чинниками середовища розвитку (бунтарство, конфліктність поведінки, порушення соціальних норм). Досліджуваним з високим показником за шкалою психопатії властиві прояви зарозумілості, бідність емоційних проявів, імпульсивність, домінантність, орієнтованість на нагороду, схильність обмаювати та маніпулювати, їхня агресивність може проявлятися фізично. Вони не здатні вибудовувати здорові міжособистісні стосунки, що шкодить професійній адаптації. Як наслідок, для таких педагогів характерна загальна невдоволеність життям.

Застосування методики ПСПД («Проблемні ситуації педагогічної діяльності», серія 4) В. Чернобровкіна [34, с. 321-328; 35] дозволило нам визначити групи педагогів, схильних до маніпулювання в педагогічному спілкуванні та розділити досліджуваних на дві групи: педагогів, схильні до маніпуляції та педагогів, не схильних до маніпуляції.

Кількісний аналіз частотного розподілу аргументів показав, що 36 педагогів (65,45%) погоджуються з маніпулятивними варіантами вирішення проблемних педагогічних ситуацій, 19 учителів (34,55%) − не погоджуються з маніпулятивними варіантами рішень. І як ми вже наголошували вище, більшість педагогів не сприймають ті “педагогічні” впливи, які вони використовують, як маніпулятивні. Про це свідчить той факт, що лише 14,55% учителів розуміють, що в пропонованих в методиці ПСПД ситуаціях описано маніпулятивні засоби впливу вчителів на учнів, а 9,09% учителів позитивно ставляться до використання маніпуляції. Отримані дані вказують на те, що переважна більшість учителів (65,45%) допускає використання маніпулятивних впливів на учнів з метою вирішення проблемних педагогічних ситуацій.

Риси *темної тріади* вказують на схильність педагога до отримання миттєвої вигоди і користі у довгостроковій перспективі. У метааналізі темних тріад прослідковується, що кожна із компонентів була пов'язана із

застосуванням унікальних механізмів маніпуляцій під час освітнього процесу та їх прямою дією на успішність учнів. Зокрема, макіавеллізм пов'язаний із застосуванням „гри на почуттях” (r=0,354, p≤0,01), маніпуляцій оцінкою (r=0,348, p≤0,0), нарцисизм – із лестощами та підлабузництвом (r=0,362, p≤0,01), а психопатія – з залякуванням (r=0,339, p≤0,05), обманом (r=0,269, p≤0,05); і тиском авторитетом (r=0,278, p≤0,05).

На основі методики «Педагогічні ситуації» вибірку було розділено на дві групи: вчителі, для яких маніпуляція прийнятна (65,45%) та вчителі, для яких вона не прийнятна (34,55%).

Отже, маніпуляція – поширений засіб впливу учителя на учнів, що здійснюється з метою досягнення навчальних та виховних цілей, розвитку позитивних сторін особистості учня.

Основні маніпулятивні прийоми вчителів у педагогічному спілкуванні – лестощі/підлабузництво, залякування, маніпуляція оцінкою, „гра на почуттях”, обман, тиск авторитетом.

2.3. Ціннісно-особистісні характеристики вчителів, схильних до використання маніпуляцій

Вивчення «Темної тріади» та взаємозв’язку її компонентів з іншими особистісними характеристиками, на наш погляд, дає можливість більш цілісно та детально розібратися в особистісних властивостях, що негативно оцінюються суспільством.

Симптомокомплекс особистості «Темна тріада» має внутрішню структуру, в якій дві властивості визначають варіативність третьої, або навпаки, одна властивість визначає варіативність двох інших. Формальна наявність «Темної тріади», вираженої в кореляціях психопатії, нарцисизму і макіавеллізму, неодноразово перевірялася як вітчизняними, так і закордонними вченими. Так, зв’язок між «нарцисизмом» і «макіавелізмом» варіює в межах 0,10–0,6; між

«нарцисизмом» та «неклінічною психопатією» – в межах 0,21–0,60; між «макіавеллізмом» та «неклінічною психопатією» – в межах 0,22–0,70.

Для того, щоб оцінити, наскільки сильним чи слабким є взаємозв'язок негативних рис із ціннісними орієнтаціями педагогів та їх індивідуально-психологічними особливостями, було проведено кореляційний аналіз r-Спірмена.

У результаті було отримано значущі прямі кореляційні взаємозв'язки між усіма компонентами «Темної тріади». Найбільше значення коефіцієнта кореляції мають «психопатія» і «макіавеллізм» ($r=0,562$, $p\leq0,001$), а найменше «психопатія» та «нарцисизм» ($r=0,392$, $p\leq0,01$), зв'язок між «нарцисизмом» і «макіавеаллізмом» ($r=0,348$, $p\leq0,001$)

Кожна з трьох властивостей, що входять до цього комплексу, є самостійним конструктом, що не зводиться до двох інших, що проявляється, наприклад, у розбіжності структур зв'язків нарцисизму, психопатії макіавеллізму з іншими психологічними характеристиками.

Усі компоненти «Темної тріади» так чи інакше роблять внесок у поведінку. Носії всіх рис «Темної тріади» вдаються до маніпулятивних стратегій обману в міжособистісних відносинах, а це, в свою чергу, впливає на сферу взаємодії особистості з соціумом, міжособистісні стосунки та ставлення до себе.

Визначення взаємозв'язків компонентів «Темної тріади» та диспозиційних рис особистості за моделлю HEXACO (табл. 2.1) вказує на існування найбільшої кількості оберених статистично значущих кореляційних зв'язків між шкалою «Чесність – Схильність до обману» та компонентами «Темної тріади».

Існування статистично значущих кореляційних зв'язків між шкалою «Чесність – Схильність до обману» та компонентами «Темної тріади» можна пояснити тим, що зміст шкали «Чесність – Схильність до обману» абсолютно протилежний «Темній тріаді».

Таблиця 2.2

Взаємозв'язок компонентів «Темної тріади» та диспозиційних рис особистості моделі HEXACO

Компоненти моделі HEXACO	Компоненти «Темної тріади»		
	Макіавелізм	Нарцисизм	Психопатія
H – Чесність – Схильність до обману	-0,557***	-0,433***	-0,445***
E – Емоційність	-0,266*	-0,261	-0,369**
X – Екстраверсія	0,01	0,573***	0,02
A – Доброзичливість	-0,366**	-0,265	-0,433***
C – Свідомість	-0,06	0,258	-0,266*
O – Відкритість досвіду	-0,119	0,354**	-0,02

*Примітка * – $p < 0,05$; ** – $p < 0,01$; *** – $p < 0,001$.*

Негативно пов'язаними виявилися «макіавеллізм» та «психопатія» з «доброзичливістю» та «емоційністю». Крім того, були отримані прямі зв'язки між «нарцисизмом» та «екстраверсією», «відкритістю досвіду» та «свідомістю», та обернений – між «психопатією» та «свідомістю».

Обернені взаємозв'язки «макіавеллізму» та «психопатії» з «доброзичливістю» та «емоційністю» вказують на схожість цих двох компонентів «Темної тріади», що проявляються в низькій поступливості та жорсткості соціальної взаємодії. Прямий кореляційний зв'язок «нарцисизму» та «екстраверсії» ймовірно зумовлений високим рівнем соціальної сміливості, що є компонентом екстраверсії та характерне для нарцисичних особистостей. Як правило, нарцисичні особистості активні у спілкуванні та впевнені у собі. Крім того, педагоги, які мають більш високий рівень «макіавеллізму», характеризуються низькою потребою в емоційній підтримці, деяким рівнем безстрашності, зниженими тривожністю і сентиментальністю. Ці характеристики утворюють так званий «холодний синдром властивостей макіавелістів», який сприяє успішній реалізації маніпулятивних впливів без відчуття емоційного дискомфорту при їх здійсненні.

Для «психопатії» характерні погана організованість, недостатня старанність, слабка розсудливість, дещо гіпертрофована недалекоглядність, які ймовірно, й зумовлюють імпульсивність у поведінці та прийнятті рішень.

Отже, симптомокомплекс «Темної тріади» має внутрішню структуру зв'язків, в якій особливе місце займає «макіавеллізм», а мінливість цієї властивості визначається і пояснюється двома іншими властивостями «Темної тріади».

В цілому, можна зробити висновок, що симптомокомплекс «Темна тріада» значною мірою пояснюється узагальненими особистісними характеристиками, але при цьому залишається самостійною комплексною властивістю, якій притаманні своя специфіка.

Вибір маніпуляції як способу впливу на учнів у педагогічному спілкуванні пов'язаний з ціннісно-смисловою сферою особистості вчителя. Оскільки саме вона визначає цілісність особистості та істотно впливає на ставлення до себе та інших людей і до світу в цілому [26].

З метою визначення наявності відмінностей між двома групами вчителів з різним ставленням до маніпуляцій і їх застосування у педагогічному спілкуванні було використано непараметричний U-критерій Манна-Уітні.

У результаті було встановлено, що в учителів, схильних до використання маніпуляції в педагогічному спілкуванні, серед термінальних цінностей переважають конкретні життєві цінності (любов ($U = 102,5$, $p = 0,017$), здоров'я ($U=112$, $p=0,021$), щасливе сімейне життя ($U=189$, $p=0,031$), друзі, цікава робота ($U=218$, $p=0,050$)), а також пасивні цінності (упевненість у собі ($U = 106$, $p = 0,018$), життєва мудрість ($U = 102,5$, $p = 0,017$)).

Отже, педагогам, схильним до маніпуляції, властиві звичайні людські цінності. Вони хочуть бути здоровими, мати роботу, родину, друзів, але вони більш зорієнтовані на себе, на власні досягнення успіху й менше на благополуччя інших, на що вказує наявність оберненого статистично значущого зв'язку між шкалою «макіавеллізм» і шкалою термінальних цінностей «щастя інших» методики М. Рокіча ($r= -0,287$, $p\leq0,05$).

Серед інструментальних цінностей у вчителів, які допускають маніпуляції в педагогічному спілкуванні, переважають цінності міжособистісного спілкування (чуйність, вихованість, життєрадісність, $U=114$, $p=0,016$; $U=101$,

p=0,013; U=141, p=0,033, відповідно), проте сформовані на недостатньому рівні моральні цінності, зокрема, чесність та толерантність до недоліків (U=219, p=0,050; U=212, p=0,050).

Крім цього, вчителі, схильні до маніпуляцій більш схильні до обману (U = 104,5, p = 0,018), та менш доброзичливі (U = 113, p = 0,011).

Отже, вчителі, схильні до маніпуляції, з метою досягнення поставлених завдань готові проявляти будь-які якості (бути чуйними, уважними, з повагою ставитись до інших, або ж бути нечесними та безкомпромісними до недоліків інших. Ймовірно, такі педагоги достатньо суперечливі в спілкуванні з учнями та виступають як негармонійні, і навіть дещо невротичні особистості з низьким прагненням до розвитку.

Отже, застосування маніпулятивних впливів на учнів у педагогічному спілкуванні пов’язане з диспозиційними особистісними рисами та ціннісно-смисловою сферою особистості вчителя, адже саме ціннісно-смислова сфера особистості визначає форми й умови реалізації спонук людини.

2.4. Рекомендації щодо запобігання маніпулятивному впливу в педагогічному спілкуванні

Запобігання маніпулятивному впливу в педагогічному спілкуванні важливе та необхідне для забезпечення ефективного та сприятливого освітнього середовища.

На основі результатів теоретичного та емпіричного досліджень нами було розроблено такі рекомендації для педагогів початкової школи щодо запобігання маніпулятивним впливам в педагогічному спілкуванні:

1. **Розвиток критичного мислення учнів - навчання навичкам критичного мислення**: необхідно навчити учнів відрізняти об’єктивні дані від маніпулятивної інформації, аналізувати джерела інформації та перевіряти їх достовірність. З цією метою доречним буде включення до освітнього процесу

вправ і завдань, які сприятимуть розвитку навичок критичного мислення: аналіз аргументів, визначення прихованих мотивів тощо.

2. **Відкрите спілкування**: необхідно підтримувати відкрите спілкування з учнями, дозволяти їм висловлювати власні думки та погляди. Для цього необхідно створити атмосферу взаємоповаги та відкритості, що буде сприяти запобіганню маніпуляціям.

3. **Стимулювання самостійності**: учні повинні вчитися самостійно аналізувати інформацію та приймати власні рішення. Для цього потрібно розвивати їх здатність доводити свою думку, свої погляди іншим за допомогою логічних аргументів.

4. **Критичне сприйняття медіа**: педагогам доцільно демонструвати учням приклади з медіа, для того, щоб діти розуміли, які механізми використовуються для маніпуляції глядачами та читачами. Важливо навчити учнів аналізувати рекламу, заголовки новин, соціальні мережі тощо.

5. **Підтримка емоційного інтелекту**: учнів необхідно навчати розпізнавати власні емоції та емоції інших людей та керувати ними. Це допоможе їм уникати маніпулятивних ситуацій, виявляючи підступні або маніпулятивні підходи.

6. **Звертання уваги на мовні та несловесні сигнали**: потрібно навчити учнів розпізнавати мовні та несловесні сигнали маніпуляції: загострені обіцянки, загрози, маніпулятивний тон голосу тощо.

7. **Забезпечення довіри та взаєморозуміння**: педагогам потрібно створювати сприятливу атмосферу в класі, де б кожен учень відчував себе важливим і впевненим у тому, що йому нададуть за потреби підтримку. Це допоможе збільшити довіру між учнями та вчителем, і ускладнить застосування маніпулятивних впливів.

8. **Навчання стратегіям відмови**: учнів необхідно навчати ефективно відмовляти, особливо, коли вони відчувають маніпулятивний тиск. Для цього треба розвивати навички відстоювання власних меж і прав.

9. **Систематичне навчання відповідальності**: учнів треба вчити знаходити власні рішення та приймати за них відповідальність. Це є важливою частиною запобігання маніпулятивному впливу.

10. **Підтримка розвитку самосвідомості**: дітей треба вчити розуміти свої власні цілі, мотиви та цінності. Чим ліпше учень розуміє себе, тим складніше ним буде маніпулювати.

11. **Розбудова довіри**: вчителю необхідно працювати над побудовою відносин, заснованих на довірі. Це сприятиме відкритому та чесному спілкуванню, адже довіра – той фундамент, який ускладнює спроби маніпуляції.

12. **Навчання навичкам ефективного спілкування**: педагогу необхідно розвивати в учнів навички активного слухання, відкритості до інших поглядів та вміння конструктивно висловлювати свої думки. Це допоможе уникнути конфліктів і маніпулятивних ситуацій.

13. **Створення навчальних сценаріїв**: доречним є використання в освітньому процесі реальних ситуацій чи випадків з життя для обговорення стратегій запобігання маніпулятивному впливу. Можна розігрувати з учнями сценарії та вправи. Це допоможе їм розібратися у складних ситуаціях.

14. **Підтримка розвитку самоконтролю**: учнів необхідно вчити контролювати свої емоції та реакції на зовнішні впливи, розвивати в них навички саморегуляції, які допоможуть уникнути попадання у пастку маніпуляцій.

15. **Навчання технік вирішення конфліктів**: дітей треба вчити навичок вирішення конфліктів і пошуку компромісів. Це сприятиме позитивним способам впливу та уникненню маніпулятивних методів.

Застосування цих порад сприятиме створенню здорового та підтримуючого освітнього середовища, в якому маніпулятивні впливи будуть відсутні, або ж максимально мінімізовані.

ВИСНОВКИ

На основі здійсненого теоретичного та емпіричного досліджень можна зробити наступні висновки:

Аналіз наукової літератури з проблеми маніпуляції дозволяє трактувати її як форму соціально-психологічного впливу, спрямовану на приховане формування у психіці жертви певних цілей, бажань, намірів, відносин або установок маніпулятора, які не відповідають її реальним потребам; як спробу таємного керування іншими людьми та формування їх поведінки, відповідно до власних цілей маніпулятора.

Різноманіття форм маніпулятивного впливу та типів маніпуляторів демонструють широкий спектр поведінкових проявів маніпуляцій, що вказує на те, що маніпуляція як феномен охоплює різні аспекти взаємин між людьми: від міжособистісних стосунків до професійних відносин. Тож вона не виключення і для професії педагога.

Маніпуляція в педагогічному спілкуванні – це психологічний вплив учителя на учнів, за якого приховуються справжні цілі, використовується психологічний тиск, „гра на слабкостях”, обман, вносяться зміни в мотиваційну структуру особистості учня тощо. До маніпуляції часто вдаються педагоги під час розв’язання складних педагогічних ситуацій. Вивчення маніпулятивних методик і типів маніпуляторів має важливе значення для розвитку особистісної стійкості та критичного мислення, особливо в освітньому середовищі, де формується характер і соціальні навички підростаючого покоління.

Серед найпоширеніших форм маніпуляцій, які використовуються по відношенню до учнів, можна виокремити емоційний тиск, виникнення почуття провини, загрози та дезінформацію.

Усі способи психологічного впливу, якими користується сучасний учитель, можна розділити на дві групи – конструктивні (будуються на основі суб’єкт-суб’єктних взаємин і спрямовані на розвиток учня, та його здібностей, до формування внутрішньої мотивації: переконання, наслідування, заохочення,

схвалення, попередження, прохання) й деструктивні (спрямовані на зовнішні зміни поведінки учнів, через домінування вчителя над дитиною та будуються на основі „суб'єкт-об'єктних" взаємин: психологічний напад, примушення, засудження, покарання, приниження, образа, пригнічення, обман, залякування й маніпуляція). Деякі способи впливу можуть бути як конструктивними, так і деструктивними залежно від цілей, на досягнення яких вони спрямовані (навіювання, зараження, ігнорування, іронія, прояв обурення й гніву).

Результати емпіричного дослідження проблеми маніпулятивного впливу в педагогічному спілкуванні, дозволили вивчити смислові установки вчителів стосовно доцільності використання маніпуляцій у педагогічному спілкуванні, пріоритетні системи маніпулятивних взаємин, основні прийоми маніпуляції в педагогічному спілкуванні та те наскільки педагоги усвідомлюють, що вони використовують маніпулятивні впливи у взаємодії з учнями, побудувати психологічний портрет вчителів (на основі вивчення ціннісно-особистісних характеристик педагогів), схильних до маніпуляції.

Зокрема, було визначено, що 65,45% педагогів початкової школи погоджуються з маніпулятивними методами вирішення педагогічних проблемних ситуацій, тоді як 34,55% вважають використання маніпулятивних методів розв'язання проблем неприйнятними. Важливо зауважити, що більшість педагогів не розглядають власні методи впливу як маніпулятивні. Лише 14,55% учителів усвідомлюють, що ситуації, описані, до прикладу, в методиці ПСПД, включають маніпулятивні засоби впливу на учнів, а 9,09% взагалі відносяться позитивно до маніпуляції як засобу впливу.

Також у ході дослідження було виявлено основні маніпулятивні прийоми вчителів у педагогічному спілкуванні: лестощі/підлабузництво, залякування, маніпуляція оцінкою, „гра на почуттях", обман, тиск авторитетом.

Підсумовуючи результати емпіричного дослідження, можна «намалювати» портрет педагога-маніпулятора, де кожна з трьох особистісних рис темної тріади знаходить своє відображення. Макіавеллізм, що проявляється в утриманні авторитету, тактиці жорсткого управління, маніпулятивній поведінці,

і дозволяє педагогу підкорювати учнів власній волі. Нарцисизм з його схильністю до контрпродуктивної трудової поведінки, особливо коли учні проявляють власну ініціативу та здібності, які суперечать поглядам педагога. Психопатія, для якої характерні агресія, конфлікти, стреси, зниження продуктивності та відповідальності, що призводить до пригнічення учнів, замкнутості та відсутності довіри до дорослих. Риси *темної тріади* вказують на схильність педагога до отримання миттєвої вигоди і користі у довгостроковій перспективі. Кожен з елементів темної тріали пов'язаний із застосуванням унікальних механізмів маніпуляцій під час освітнього процесу та їх прямою дією на успішність учнів. Зокрема, макіавеллізм пов'язаний із застосуванням „гри на почуттях", маніпуляцій оцінкою, нарцисизм – із лестощами та підлабузництвом, а психопатія – з залякуванням, обманом та тиском авторитетом.

Аналіз «Темної тріади» та взаємозв'язку її компонентів з іншими особистісними характеристиками педагога дає можливість зробити висновок, що носії всіх рис «Темної тріади» вдаються до маніпулятивних стратегій обману в міжособистісних відносинах, а це, в свою чергу, негативно впливає на педагогічний процес та особистісний розвиток учнів в цілому.

Застосування маніпулятивних впливів на учнів у педагогічному спілкуванні пов'язане з диспозиційними особистісними рисами та ціннісно-смисловою сферою особистості вчителя, адже саме ціннісно-смислова сфера особистості визначає форми й умови реалізації спонук людини.

Учителі, схильні до маніпуляції, з метою досягнення поставлених завдань готові проявляти будь-які якості: бути чуйними, уважними, з повагою ставитись до інших, або ж бути нечесними та безкомпромісними до недоліків інших. Ймовірно, такі педагоги достатньо суперечливі в спілкуванні з учнями та виступають як негармонійні, і навіть дещо невротичні особистості з низьким прагненням до розвитку.

На основі результатів теоретичного та емпіричного дослідження було розроблено рекомендації для уникнення маніпулятивного впливу у педагогічному спілкуванні, що включають: розвиток критичного мислення та навчання навичкам критичного мислення, відкрите спілкування в континуумі “вчитель-учень”, стимулювання самостійності учнів, навчання критичному сприйняттю медіа, розвиток емоційного інтелекту учнів, уважність педагога до мовних і несловесних сигналів, забезпечення довіри та взаєморозуміння у взаємовідносинах “вчитель-учень”, навчання стратегіям відмови, систематичне навчання відповідальності, розвиток самосвідомості, розбудова довіри, навчання навичкам ефективного спілкування, створення навчальних сценаріїв, підтримка розвитку самоконтролю, навчання технік вирішення конфліктів.

Що стосується питання про допустимість використання маніпуляцій у педагогічному спілкуванні – це питання індивідуального морального вибору кожного вчителя. Кожного раз педагог сам ухвалює рішення, маніпулювати чи ні в конкретній ситуації педагогічного процесу, і несе за це відповідальність.

Перспективою подальших досліджень є дослідження впливу маніпуляцій на міжособистісні стосунки в континуумі “вчитель–учень”, “вчитель–вчитель”, “вчитель–адміністрація”, а також вивчення маніпулятивних впливів учителів у контексті їх індивідуального стилю діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Буць Ж.В. Психологічна складова визначення маніпуляції у гуманітарних науках. *Science and Education a New Dimension. Pedagogy and Psychology.* 2019. Вип. VII (77). Iss. 188. С. 80-82. URL: https://journals.indexcopernicus.com/api/file/viewByFileId/797664.pdf
2. Войтко О., Кацалап В., Рахімов В. Аналіз особливостей маніпуляції, як інструменту психологічного впливу на свідомість. *Modern Information Technologies in the Sphere of Security and Defence.* 2019. № 35(2). С. 121-126.
3. Волинець Н. В. Психологічні механізми виявлення та протидії психологія соціальної роботи. Автореф. дис. … к.психол.н.: 19.00.05 – соціальна психологія, психологія соціальної роботи. Київ, 2008. 22 с. URL: http://www.ecopsy.com.ua/data/aref/volyinets.pdf
4. Гамаюнова К., Филипська В.І. Маніпуляція свідомістю людини як джерело інформаційно-психологічної загрози. *Актуальні проблеми адміністративно-правового забезпечення діяльності Національної поліції*. Харків, 2017. С. 34–37. URL: https://univd.edu.ua/general/publishing/konf/12_12_2017/pdf/9.pdf
5. Гордієнко А.В. Темна тріада особистості у творчості та досягненнях студентів. Особистість у просторі проблем XXI століття : матеріали Науково-практичної конференції (10 березня 2022 року, м.Київ, Україна) / наук. керівник Чернобровкін В.М. ; Національний університет “Києво-Могилянська академія”. Київ : Діректа Лайн, 2022. С. 52-59. URI: https://ekmair.ukma.edu.ua/handle/123456789/23072
6. Гребінь Н. В. Зміст маніпуляції як різновиду прихованого психологічного впливу. *Проблеми сучасної психології.* 2013. Вип. 21. С. 83
7. Грицюта Н.М. Етика рекламної діяльності. Київ : Ін-т журналістики; Харків : Оберіг, 2008. 256 с.

8. Гуменюк О. Концепції психологічного впливу в сучасній психології. *Психологія і суспільство.* 2003. №1 (11). С. 34-89.
9. Гурлєва Т.С. Якість автономності у протидії маніпулятивному впливу ЗМІ: орієнтири психологічної допомоги. *Психологічні координати розвитку особистості: реалії та перспективи* : збірник наукових матеріалів II Всеукр. наук.-практ. конф. (17 травня 2017 р., м. Полтава). Полтава : Видавець Шевченко Р.В., 2017. С. 43–46. URL: https://lib.iitta.gov.ua/708641/1/Gurleva_(2017)_Yakist_avtonomnosti_u_protydii_manipuliatyvnomu_vplyvu.pdf
10. Зима О.Г. Мотивація і маніпуляція як інструменти впливу на людину. *Економіка та управління підприємствами.* 2017. Випуск 13. С. 474–480. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/78.pdf
11. Калінська О.П. Маніпуляція як психологічна проблема впливу у сучасному суспільстві. *Захист прав і свобод людини та громадянина в умовах формування правової держави:* збірник тез VIII Всеукраїнської науково-практичної конференції. 2019. С. 217-218 URL: https://ena.lpnu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/2f9f683e-0a73-4bef-855f-42bf4e7c6828/content
12. Клименко М.Р. Нарцисична саморегуляція як чинник особистісного самоздійснення. Дисс. … доктора філософії : Спеціальність 053 – Психологія Галузь знань 05 – Соціальні та поведінкові науки.; Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів: 2021, 268 с.
13. Кононенко Л. Маніпуляції у професійно-педагогічному спілкуванні соціального-педагога: стратегії впливу і протидії. *Педагогічні науки*. 2013. Вип. 2. С. 85-89. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pena_2013_2_16.
14. Короткий опитувальник темної тріади (SD3). Психологічні методики та тести. Автоматичний підрахунок. URL: https://www.eztests.xyz/
15. Литвинчук А. І. Схильність до маніпулятивного впливу осіб з різним рівнем психологічної безпеки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2022. С.15-19. URL: http://www.psy-

visnyk.uzhnu.uz.ua/index.php/psy/article/view/113/205

16. Литвинчук О. М. Деструктивні аспекти маніпулятивного впливу вчителя на особистість учнів : автореф. дис. на здобуття наук. ступ. к. психол.н. : 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія Київ, 2011. 24 с. URL: https://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/37876/100067069.pdf?sequence=1
17. Литвинчук О.М. Дослідження маніпуляції в педагогічному спілкуванні. *Наукові праці Міжрегіональної Академії управління персоналом. Психологія*, (4 (23), 222-226. URL: https://journals.maup.com.ua/index.php/psychology/article/view/1886
18. Македонська Е. Маніпуляція: що це і як боротись з цим шкідливим впливом? *HUBZ.* 2023. URL: https://hubz.ua/ekspertna-dumka/manipulyatsiya-shho-tse-i-yak-borotys-z-tsym-shkidlyvym/
19. Мухачов Н. Маніпуляція та провокація: найпоширеніші методи впливу на людську свідомість. *Час і події.* 02.09.2022. URL: https://www.chasipodii.net/article/27633/
20. Невельська-Гордєєва О. П., Нечитайло В. О. Маніпуляції як засіб інформаційно-психологічного впливу у інформаційній війні. *Вісник НЮУ імені Ярослава Мудрого. Серія: Філософія, філософія права, політологія, соціологія*. 2021. № 3(50). DOI: https://doi.org/10.21564/2663-5704.50.235389
21. Особистісно-професійний розвиток майбутнього вчителя : монографія /Акімова О.В., Галузяк В.М. та ін. Вінниця : ТОВ “Нілан-ЛТД”, 2014. 416 с. URL: https://library.vspu.net/jspui/bitstream/123456789/1150/1/Akimova_Galuziak.pdf
22. Оксенюк Є.С. Психолого-педагогічне маніпулювання в навчальних закладах. *Актуальні проблеми психології в закладах освіти.* 2021. Випуск 11. С. 150–155 URL:
23. Психологічна маніпуляція. *ВікіпедіЯ. Вільна енциклопедія.* URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Психологічна_маніпуляція

24. Сасіна Л.О. Маніпуляція як засіб впливу на поведінку людини. *Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика* : матеріали міжнар. наук.-практич. конф., Харків, 24-25 берез. 2016 р. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. С. 233–235. URL: http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/12732/1/7_Sasina_Tezy%20%28Kharkiv%29.pdf
25. Скок А.В., Шлімакова І.І. Використання маніпулятивних технік в освітньому процесі. Десяті Сіверянські соціально-психологічні читання. 2020. С. 277–282.
26. Татенко В. О. Соціальна психологія впливу: монографія. Київ : Міленіум, 2008. 216 с.
27. Титаренко О.О. Маніпулятивні впливи у сучасній школі. *Актуальні проблеми психології в закладах освіти.* 2015. С. 170–175. DOI: https://doi.org/10.31812/psychology.v5i.7396
28. Уразовська О.С. Психологічна маніпуляція. *Молодий вчений. Спецвипуск за матеріалами науково-практичної конференції* (м. Київ, 24-25 березня 2023 р.). С.105-110. URL: https://molodyivchenyi.ua/omp/index.php/conference/catalog/download/31/607/1230-1?inline=1
29. Фурман О. Взаємоспричинення парадигм, стратегій, класів і методів соціально-психологічного впливу. *Психологія і суспільство.* 2019. № 2. С. 44-65.
30. Фурман А.В., Фурман О.Є. Маніпуляція як феномен соціально-психологічного тиску. *Україна в умовах реформування правової системи : сучасні реалії та міжнародний досвід :* матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Тернопіль, 21-22 квіт. 2017р.). Тернопіль : Економічна думка, 2017. С. 220-223. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/21416/1/220-223.pdf
31. Фурман, О. Є., Шандрук С.К. Маніпуляція та психологічний захист. *Україна в умовах реформування правової системи : сучасні реалії та міжнародний досвід* : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф.

(м. Тернопіль, 21-22 квіт. 2017р.). Тернопіль : Економічна думка, 2017. С. 223-226. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/21417/1/223-226.pdf

32. Чаплак Я. Психологічний вплив у науковій психології. Збірник наукових праць: філософія, соціологія, психологія, 2011. №16 (2). С. 132-145.
33. Чаплак Я.В., Чуйко Г.В., Зварич І.М. Темна тріада: суть, контент, специфіка. *Наукові інновації та передові технології*. 2024. № 3(31). С.1390-1402. URL: https://doi.org/10.52058/2786-5274-2024-3(31)-1390-1402
34. Чернобровкін В.М. Психологічні особливості проблемних ситуацій педагогічної діяльності. *Проблеми загальної та педагогічної психології*: зб. наук. пр. Ін-ту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / За ред. С.Д. Максименка. Київ, 2003. Т. V. Ч. 7. С. 321–328.
35. Чернобровкін В. М. Психологія прийняття рішень у педагогічній діяльності. Автореф. дис…. д.психол.н.: Спеціальність 19.00.07 – педагогічна та вікова психологія. Київ, 2007. 44 с. URL: https://enpuir.npu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/1587/Chernobrovkin.pdf?sequence=
36. Чуйко Г.В. Маніпулятивність інформаційного впливу. *Technologies of intellect development.* 2018. Vol. 2. № 8 (19). DOI: https://doi.org/10.31108/3.2019.2.8.5
37. Чаплак Я.В., Чуйко Г.В. Кліпова хаотичність як маніпулятивна технологія соціально-психологічного впливу в кіберпросторі. Психологічний часопис. 2018. № 13 (3). С.21–40. DOI: https://doi.org/10.31108/2018vol13iss3pp21-40.
38. Чуйко Г.В., Чаплак Я.В. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на формування кліповості індивідуальної та суспільної свідомості. Психологічний часопис. 2018. № 14 (4). С.37–53. DOI: https://doi.org/10.31108/2018vol14iss4pp37-53
39. Чуйко Г.В., Комісарик М.І. Основи психологічного впливу : навчально-методичний посібник. Чернівці : Технодрук, 2014. 248 с.

40. Шейнов В.П. Маніпуляція свідомістю. Мінськ : Харвест, 2011. 768 с.
41. Шестифакторний тест HEXACO-60. IDRlabs.com Individual Differences Research. URL: https://www.idrlabs.com/ua/dark-hexaco/test.php
42. Ashton & Lee. *The H Factor of Personality* Wilfrid Laurier. University Press, 2012.
43. Hattie J. Visible learning for teachers: Maximizing impact on learning. Routledge, 2012. 296 p.
44. Hogg, M. A., Vaughan, G. M. Social Psychology (8th Edition). Pearson, 2017. 806 p. URL: https://library.hugenote.com/Data/pdf/Hogg.pdf
45. Kantor M. The Psychopathology of Everyday Life: How Antisocial Personality Disorder Affects All of Us. Westport, Conn. : Praeger, 2006. 208 p.
46. Simon G. K. In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People. 1996.
47. Shostrom E.L. Man, the manipulator: The inner journey from manipulation to actualization. Nashville, TN: Abingdon, 1967. 256 p.
48. *The Oxford Companion to the English Language*. Ed. by Tom McArthur. Oxford ; New York : Oxford University Press, 1992. P. 543.
49. Zhuravlova L.; Pomytkina L.; Lytvynchuk A.; Mozharovska T. and Zhuravlov V. Psychological Security in the Conditions of using Information and Communication Technologies. *In Proceedings of the 1st Symposium on Advances in Educational Technology.* 2022. Volume 2: AET. P. 216–223.

ДОДАТКИ

Додаток А

Методика «Проблемні ситуації педагогічної діяльності» (ПСПД), (Чернобровкін В.М.)

Серія 1

Інструкція: Ознайомтеся зі змістом педагогічних ситуацій. Після прочитування кожної з них запишіть, не розмірковуючи довго, перші думки, що виникають у вас із приводу даної ситуації.

1. «Весна. Під час уроку відкрите вікно в класі. Дівчинка під час перевірки домашнього завдання вирішила мене шантажувати: «Якщо ви не поставите мені хорошу оцінку, я викинуся у вікно!» І сіла на підвіконня. Клас її підтримував вигуками: «Давай, стрибай!» Я не знала, що мені робити».

2. Вчителька, працюючи в 7 класі, використовувала щодо учнів «невтішні» слова і вирази. Семикласники написали лист директору, який, загрожуючи звільненням, поставив вимогу, щоб вчителька вибачилася у всього класу.

3. Мати учня всі невдачі сина сприймає як свої власні. Домашні завдання виконуються зразково, але у класі учень працює гірше, припускається помилок, виправлень, а якщо чогось не зрозумів - не пише, залишає вільне місце в зошиті. Мати звинуватила вчителя в поганому ставленні до сина.

4. «У школі є учень, якому потрібно ставити більш високі бали, ніж він заслуговує. В цьому бере участь вся школа. І я також зіткнулася з цією проблемою».

5. Під час хвороби колеги вчителька провела заміну. Учні написали диктант. Оскільки перевірку зошитів сплатити відмовили, то диктант не був перевірений до кінця хвороби. Проте вчитель, що вийшов після лікарняного, став вимагати від колеги, яка замінила урок, щоб вона перевірила диктант, і приніс їй пачку зошитів.

Серія 2

Інструкція: Ознайомтеся зі змістом педагогічних ситуацій. Кожну ситуацію потрібно перетворити на задачу. Для цього вам необхідно написати, що в даній ситуації «ДАНО» (тобто що відомо) і що «ТРЕБА» (тобто що потрібно визначити). Те, що «треба», сформулюйте у вигляді запитання до умов задачі.

1. Під час уроку по класу був пущений малюнок із зображенням скелета людини, до якого кожний охочий додавав якісь деталі (одяг, взуття, аксесуари). Коли листок обійшов увесь клас, один з учнів написав під малюнком ім'я і по батькові вчителя, що проводив урок. Діти стали сміятися. Пожвавлення в класі привернуло увагу вчителя, і він зажадав листок із зображенням. Побачивши на малюнку свій «портрет», вчитель прийшов у замішання.

2. «Після того, як я поставила учню низьку оцінку, він образився і «влаштував мені веселе життя» — став зривати уроки, стукав у вікно, якщо урок був на 1-му поверсі, грубив, пропускав заняття».

3. «У клас прийшов новий учень. Вчиться добре, але до оточуючих ставиться із зневагою. Зарозуміло спілкується з вчителями («до дошки виходить, неначе робить позику»). Став лідером класу, підпорядкував собі частину хлопців, і вони, наслідуючи його поведінку, також зневажливо ставляться до оточуючих. Я як класний керівник викликала до бесіди матір (в сім'ї немає батька), але вона заявила, що я хочу подавити в її сині особистість».

4. «У моєму класі вчиться дитина директора школи. Дитина слабка, вчиться з великим небажанням. Часто не вивчає напам'ять вірша. Я пишу їй у щоденник зауваження.Одного разу до мене на урок без попередження прийшла директор. Після уроку вона запросила мене до себе і вказала на деякі недоліки моєї роботи, серед яких вона відзначила необ'єктивність оцінювання знань дітей, у тому числі — її дитини».

5. «У мене виник конфлікт зі старшим і більш досвідченим вчителем. Клас, де я працюю класним керівником, часто скаржиться на необ'єктивність його оцінок. Коли я спробував поговорити з ним про це, він відповів, що я -

недосвідчений і молодии педагог, а він працює в школі більше 30 років і, отже, краще знає, як правильно оцінювати учнів».

Серія 3

Інструкція: Ознайомтеся зі змістом педагогічних ситуацій. До кожної з них запропонуйте якомога більше прийнятних (доцільних, правильних, бажаних) варіантів дії вчителя.

1. На уроці дітям були роздані книги з предмету, що вивчається. Після уроку, коли книги були зібрані, в них були знайдені лайливі слова на адресу вчителя.

2. «Важкий» учень, лідер 11 класу викликає проблеми в роботі вчителя української мови. Всі спроби педагога налагодити з ним контакт були марними. Одного разу перед 8-м Березня він написав крейдою на дверях кабінету поздоровлення на адресу вчителя. Того дня вона прийшла у школу рано, відкриваючи кабінет, прочитала вітання і «сторопіла від його грубуватого тону». Хоч в ньому і не було нецензурних слів, вчителька захвилювалась; стерла все з дверей. Перший урок вона повинна була вести саме в цьому класі.

3. Учень, лідер одного з підліткових класів, згуртував навколо себе групу хлопців. Всі вони — діти забезпечених батьків. В класі вони самоствердjуються за рахунок приниження тих, хто матеріально не забезпечений. Одного разу, зібравшись в п'ятьох, вони побили однокласника. Класний керівник викликала їх батьків у школу і розповіла їм про те, що трапилося. Батьки не повірили вчителю і звинуватили його в упередженості.

4. Батьки старшокласника незадоволені його оцінкою з предмету. Але, маючи вплив на адміністрацію школи, отримують бажані бали. На вчителя тиснуть. Інші вчителі вважають бал, виставлений з цього предмету цим вчителем, справедливим.

5. В одного учня мати працює організатором позакласної роботи в школі. У неї по відношенню до своєї дитини явно підвищені амбіції. З цієї причини у

хлопчика не складаються відносини з однокласниками. Він самостверджується за рахунок інших образами, бійками і насмішками.

Серія 4

Інструкція: Вам запропоновані педагогічні ситуації і варіанти їх рішень. Напроти кожного варіанту відзначте, чи згодні ви з ним («Так», «Ні»). Поряд дайте аргументування своєї оцінки (Чому «Так»? Чому «Ні»?).

1. На уроці літератури з'ясовується, що тільки два учні з усього класу прочитали заданий твір. Інші пояснюють, що немає книг ні в бібліотеці, ні вдома. 1) Дати можливість учням підготувати цей твір до наступного уроку. 2) Зробити цей урок «пам'ятним»: поставити всім, хто не підготувався, 1 бал. 3) Проявити самому активність в пошуку книг (зв'язатися з іншими бібліотеками, принести свої книги, узяти в колег та інше). 4) Повідомити батьків (зробити записи в щоденнику). 5) Внести корективи в свою методику викладання предмету, щоб підвищити інтерес учнів до читання (готувати і проводити вікторини, конкурси, давати творчі завдання).

2. У дуже складному класі, де в учнів є прогалини в знаннях, низький інтерес до навчання, погана дисципліна, виділяється троє хлопців, що викликають особливі труднощі в роботі вчителя. Вони часто грубіянять, не виконують домашні завдання, заважають вести урок. 1) Викликати батьків, повідомити: хай вживають заходів. 2) Залучити адміністрацію школи з метою застосування більш жорстких заходів. 3) Проявити до них доброзичливе, приймаюче ставлення, спробувати знайти підхід. 4) Піти з ними на конфронтацію у присутності класу, виразити своє критичне ставлення через сарказм, іронію. 5) Реагувати на їх поведінку спокійно, немов би не помічаючи. Не йти на поступки, не дозволяти самоствердуватися за рахунок вчителя, гідно відповідати їм.

3. «Я неодноразово ставила батьків до відома про те, що дитина пропускає заняття, обманює. Ставила їх перед фактами. Коли батьки приходили в школу за

викликом адміністрації, то звинувачували у всьому класного керівника і говорили, що їм нічого не відомо».

1) Порозумітися з батьками без директора. 2) Спробувати викликати дитину на відвертість при батьках. 3) Порозумітися з учнем без батьків. 4) Поставити батьків на місце: раз не можуть упоратися зі своїми функціями, хай не використовують вчителя як «хлопчика для биття». 5) Показати адміністрації зошит педагогічних спостережень і записи в щоденнику. 6) Підключити дітей, попросити колег підтвердити. 7) Разом з батьками проаналізувати проблеми в розвитку їх дитини, переконати їх «об'єднати зусилля» з вчителями.

4. «Учень зухвало поводився на уроці, на зауваження не реагував, заспокоюватися не збирався, всім заважав. Довелося перший раз в житті (і єдиний) виставити його за двері. Через дві хвилини його привела завуч з виховної роботи і в присутності всього класу і самого цього учня, м'яко кажучи, «пояснила» мені, що такого робити не можна». 1) З'ясувати стосунки із завучем після уроку, пояснити, що це було вимушене рішення, пообіцяти, що це не повториться. 2) Не сперечатися із завучем, вислухати і продовжити урок, не виправдовуватися, зберігати своє обличчя. 3) Після уроку сказати завучу, що у присутності дітей відчитувати вчителя - некоректно. 4) Вибачитися, а учню сказати, що такі неприємні ситуації можуть виникати, коли не зважають на людину, яка прагне добре виконувати свою роботу. 5) Пустити учня на урок, потім викликати його до дошки, відповідним чином оцінивши його знання (поставити низьку оцінку). 6) Після відходу завуча дати зрозуміти класу, що на уроці господар — вчитель, і що він не відчуває себе переможеним. 7) Розрядити обстановку, сказати що-небудь з гумором, ніби: «У тебе була така можливість — законно прогуляти урок! І як ти нею скористався!».

5. «Дитина колеги вчиться у мене в класі. Вірніше, постійно не «вчиться». Сидить удома через хворобу (а може, й ні). Потім приходить у школу з величезними проблемами. На мої зауваження дитина реагує агресивно. Але ні він, ні його батьки не збираються вирішувати свої проблеми. А в кінці півріччя підходять і просять високу оцінку». 1) Не дозволяти собою управляти, відсікти

всі домагання; поставити на місце і дитину, і батьків. 2) Ставити, що просять, викинути з голови зайві думки. 3) Знайомити з критеріями оцінки, показувати всі письмові роботи, доводити, аргументувати, ставити оцінки, які учень заслуговує. 4) Повідомити адміністрацію школи, можна обговорити це питання на педраді. 5) Спробувати захопити дитину своїм предметом, допомогти їй стримати ті оцінки, на які претендує (додаткові завдання, реферати та інше). 6) Поговорити з колегою про те, що така ситуація несприятлива для дитини; учень повинен навчитися досягати бажаних цілей власними зусиллями.

Серія 5 (контрольна)

Інструкція: Ознайомитися зі змістом педагогічної ситуації. До кожної з них сформулюйте умови та вимогу задачі («ДАНО» і «ТРЕБА»); запропонуйте різні варіанти дій вчителя в цих ситуаціях; визначте зміст вибору, який здійснює педагог у кожній ситуації; здійсніть свій вибір та обґрунтуйте його.

1. «У мене закінчилися уроки. Чую, що в коридорі учні 7 класу «стоять на вухах». Мабуть, вчитель не дійшов ще після дзвоника на свій урок. Я вийшла до дітей і бачу, що один учень розмахує картонною коробкою по сторонам, б`є всіх підряд – по голові, по очах. Я вихопила коробку і…»

2. «З першого класу між двома класами однієї паралелі було постійне суперництво: хто збере більше макулатури, візьме більше призових місць на олімпіадах, краще здасть підручники та ін. (успіхи цих класів постійно порівнювалися вчителями). Я – класний керівник одного з них. І у 7-му класі це вилилося у ворожнечу з конфліктами, лайками і навіть бійками «стіна на стіну» (бійку, можна сказати, випадково попередили)».

3. «Я вперше зіткнулася з проблемою підліткової наркоманії. Учень 11 класу прийшов до мене на урок «обкурений». Розумію, що за руку я його не схопила. Але всі ознаки були явними. Та і діти говорили. Сім`я у хлопчика достатньо забезпечена. Для батьків він найкращий, найправильніший».

4. «Коли учні (тепер вони 11-класники) були в 9-у класі. Зник наш класний журнал, а потім з`явився з виправленнями. Виникло питання: хто міг

це зробити? Директор однозначно звинуватив кількох учнів мого класу, конкретно назвав прізвища. Протягом двох років підозра «висіла» на моєму класі, і це проявлялося в негативному ставленні адміністрації. Це мій перший клас, ми з дітьми добре розуміємося, не було жодного випадку обману. В розмовах на тему журналу ми разом намагалися знайти винних, але діти говорили: «Це не ми».

5. «Моя дочка вчиться у 8-му класі. Вчиться дуже добре. Син моєї колеги вчиться у випускному класі, де я викладаю. І вчиться слабо. Але його мати хоче, щоб у нього були відмінні оцінки, щоб він пішов вчитися далі. Вона погрожує, що якщо її сину не виставлятимуть хороші оцінки, це позначиться на моїй дитині».