

МАНИПУЛЯЦИИ И СКРЫТОЕ УПРАВЛЕНИЕ как способы взаимодействия в образовательной среде



Александра Владимировна Комарова,
*доцент Высшей школы инженерной педагогики, психологии
и прикладной лингвистики Санкт-Петербургского
политехнического университета Петра Великого, кандидат
психологических наук, e-mail: alex_komarova@mail.ru*



Татьяна Викторовна Слотина,
*доцент кафедры «Прикладная психология»
ПГУПС Императора Александра I, кандидат
психологических наук, e-mail: vladislava-97@mail.ru*

Основная идея статьи — сравнительный анализ использования манипулятивных техник и техник скрытого педагогического управления. Представлена классификация видов манипулирования в педагогической среде, приводятся примеры использования некоторых техник педагогического воздействия. Манипуляция рассматривается как негативное и этически неправомерное явление. Диалог назван наиболее эффективным способом взаимодействия. Статья написана в русле положений гуманистической психологии и педагогики.

• диалог • манипуляция • макиавеллизм • скрытое управление • взаимодействие
• влияние • педагог • учащиеся

Сегодня в нашей стране, где долгий период времени существовали ценности коллективизма, социологи и психологи отмечают господство индивидуальных ценностей с ориентацией на себя и свои интересы, на достижение собственной, зачастую эгоистично поставленной, цели. Это повлекло за собой распространение субъект-объектных межличностных

отношений — отношений конкуренции, соперничества и манипуляции.

Понятие манипуляции является очень неоднозначным и разноплановым. Обозначение его сущности и основных признаков представляет собой определённую психологическую задачу. Ситуация

осложняется и тем, что некое представление о манипуляции есть у большинства из нас, даже у людей, не связанных с профессиональным взаимодействием с другими людьми. Часто манипуляцией называют любой искусно выполненный обман, шантаж или даже обычное убеждение. В этой связи произошло некое упрощение понимания феномена манипуляции не только в обыденном сознании, но и в науке и практике. Можно констатировать подмену этого понятия. Манипуляцию рассматривают и как вид влияния, и как вариант скрытого взаимодействия, и как неявную власть. В первом приближении данный факт видится вполне оправданным. Допустим, один из авторитетов в области психологического изучения манипуляции Е.Л. Доценко, проделав кропотливый и масштабный анализ имеющихся определений этого явления, в своих работах предлагает несколько дефиниций¹.

Обобщая существующие точки зрения на данный феномен, определим свою позицию. В данной статье под манипулированием мы понимаем стиль взаимодействия субъект-объектного характера, в процессе которого один человек искусно побуждает другого или группу людей чувствовать, думать или делать то, что нужно ему, имея скрытую корыстную цель, при полной иллюзии собственной воли у манипулируемых.

Мы полагаем, что основными признаками истинной манипуляции являются:

1. Скрытая корыстная цель. Примером может служить разговор двух людей: «Мы приезжаем 15 числа на Московский вокзал, вагон 5 в 8 утра. Встречать не надо, слишком рано, как-нибудь доберёмся сами». Целью приезжающих является «ненавязчиво» заставить встречающих испытывать чувство вины и прибыть на вокзал в назначенное время.

2. Манипуляция — это стиль взаимодействия, который зачастую является успешным

способом достижения цели. В этом и заключается «вечность» манипулятивных приёмов.

3. Манипуляция — это всегда двусторонний процесс, объект манипуляции вступает в неё по собственной воле, не понимая при этом истинных целей манипулятора. Ярким примером является эпизод покраски забора Томом Сойером, в котором все участники ситуации включались в неё по собственному желанию, совершенно не осознавая истинных целей главного героя, который, к слову сказать, тоже не сразу понял всю прелесть своего положения.

4. Субъект-объектный характер (отношение к манипулируемому как к объекту). Дело в том, что манипулятору, с одной стороны, важно знать особенности личности и поведения объекта манипуляции, что и побуждает его проявлять повышенный интерес к нему; с другой стороны, кто станет его «жертвой», ему безразлично, главное — достижение намеченной цели. Вспомним басню И.А. Крылова. Лисица охватывает весь спектр вороньей «гордости» — от перышек до голоса, однако интерес к объекту продиктован только тем, что у вороны в клюве.

5. Вытекает из предыдущего: манипулирование — это процесс, с одной стороны, требующий умения убеждать, налаживать нужный контакт, с другой стороны, знания слабых мест, актуальных потребностей, целей манипулируемого.

6. Взаимодействие осуществляется и в осознаваемой зоне (мышление) и в неосознаваемой (эмоциональная сфера). Мать сыну: «Конечно, ты можешь вернуться домой, когда захочешь, но хочу тебя предупредить, что когда тебя нет в семь часов, у меня начинается сильное сердцебиение».

7. Возникновение иллюзии собственной воли у манипулируемых. Объекты воздействия убеждены, что всё происходит с их

¹ Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. — М.: ЧеРо, Издательство МГУ, 1997. — 344 с.

согласия и желания. Во всех предыдущих примерах это явно продемонстрировано².

В акте манипуляции всегда присутствует осознание того, что должно следовать за действиями манипулятора, какой должна быть реакция «жертвы». В детско-родительских взаимоотношениях можно найти большое количество примеров этому факту. Допустим, ребёнок, добиваясь своего, затрагивает слабые места своих родителей и без труда доводит их до эмоционального срыва, а потом получает желаемое. Бессознательно он чувствует, что после вспышки гнева следует раскаяние и сожаление за своё «неуместное поведение» со стороны взрослых. Почему же это работает? Секрет в стереотипизации: типичное повторение ситуации 2–3 раза, и поведение ребёнка закрепились. Родитель осознаёт, что поступает неэффективно, но разорвать эту цепочку уже очень сложно.

Следующий пример из педагогической практики: педагог с родителями вывезли шестиклассников в лес. Сначала ребята бегали, бросались шишками и ветками. Потом сели, утомившись, и замолчали. Разжигать костёр, готовить еду, ставить палатки они отказались, сославшись на усталость. Всё это пришлось делать трём взрослым. Анализ ситуации: ребята точно знали, что без палаток, костра и еды им не обойтись, поэтому не стоит тратить свои силы на эти скучные дела, взрослые наверняка сделают это за них. Ошибкой педагога и взрослых в данном случае была не только ожидаемая реакция (сделали всё сами) на стимул манипуляторов (капризный отказ), но и отсутствие чёткого планирования деятельности и включения ребят с самого начала в коллективно-творческую деятельность. К сожалению, такие ситуации развивают в детях и подростках неспособность к планированию и умению управлять собственным временем и ресурсами, и, как результат, это ведёт к неосознанному манипулятивному поведению.

Важно то, что данный пример ещё не является манипуляцией по всем признакам, перечисленным выше, однако его можно считать базой или основой, порождающей манипулятивное поведение. Дело в том, что манипуляция всегда действие, причём это действие, которое сопровождается

явной и скрытой целями. Одна из них демонстрируется объекту манипуляции. Это явная, чаще очевидная цель. Другая — скрытая, завуалирована и выгодна уже самому манипулятору. В приведённом примере скрытой цели не было, дети открыто саботировали просьбы взрослых.

Исходя из вышесказанного, мы полагаем, что истинную манипуляцию распознать непросто, при этом она всегда подразумевает под собой негуманное, деструктивное явление, поскольку:

- 1) отношения носят субъект-объектный характер;
- 2) отмечается сокрытие истинной цели;
- 3) характеризуется стремлением к получению выгоды манипулятором.

Вместе с тем необходимо признать и возможность неосознаваемой цели для самого манипулятора, которая может быть таковой по причине психологической защиты, работы суперэго или недостаточно развитой саморефлексии в силу возрастных или интеллектуальных особенностей.

В большинстве проводимых исследований, посвящённых изучению манипуляций, недостаточно представлен аспект использования манипулятивного поведения в профессиональной сфере. Вместе с тем, в своей сущности, феномен манипуляции имеет многовековую историю и большое педагогическое значение. Ряд психологов (О.А. Гудина, Е.Л. Доценко, О.А. Жданова, Э. Шостром и др.) полагают, что в определённых профессиональных условиях манипуляция не только оправдана, но является, возможно, необходимым стилем взаимодействия. Допустим, в отношениях «учитель — ученик», в практической деятельности психологов и др.

Гуманизация и гуманитаризация образования влечёт за собой пересмотр основных аспектов педагогического взаимодействия. Э.А. Цеглова отмечает, что «в этот момент выявляется склонность педагогов к манипуляциям, которая скрывалась

² Слотина Т.В. Праздник послушания! Как управлять детьми, не становясь при этом монстром. — СПб.: Питер, 2017. — 176 с.

в содержательной ткани самого взаимодействия»³. О.А. Гудина, полагает, что в педагогических коммуникациях без манипуляций невозможно. Учебную группу образуют очень разные дети, с яркими индивидуальными особенностями. Взаимодействовать необходимо всем, именно поэтому очевидно, что появляется база для тонкой, иногда открытой, а зачастую скрытой психологической игры, в которую неминуемо вплетаются техники и приёмы манипуляции⁴.

Близким к понятию «манипулятор» является «макиавеллист». Макиавеллизм рассматривается как склонность и умение человека манипулировать другими на основе жизненного кредо, оправдывающего манипулятивное поведение. Макиавеллист манипулирует осознанно и ради собственной выгоды готов на всё. Он не испытывает чувства вины, считая, что манипуляция — естественный и эффективный способ общения с людьми. Как пишет Д.Б. Катунин: «Макиавеллевское манипулирование — это акт сознательный, не скрываемый, осуществляемый с позиции силы. Макиавеллевская манипуляция не имеет цели на кого-нибудь воздействовать, чтобы изменить его, только с целью получить то, что нужно. Другой выступает даже не объектом воздействия, а средством или преградой»⁵.

Склонности к макиавеллизму всегда сопутствует целый ряд личностных особенностей. В исследовании, проведённом нами совместно с Ю.С. Недошивиной, были получены факты о связи макиавеллизма с ригидностью. «Учитывая то, что у макиавеллистов тактики взаимодействия с людьми жёстко связаны с убеждением о неоспоримой эффективности и универсальности манипулятивного поведения, ко-

торому они редко изменяют, именно это и является причиной наличия у них высокой ригидности и склонности к фиксированным формам поведения»⁶. В исследовании К.С. Винтер предпринята попытка исследовать копинг-стратегии личности учителей с разным уровнем макиавеллизма. Выявлена связь с копинг-стратегией «Конфронтация»: для макиавеллистов ситуация невозможности контроля сама по себе уже стресс, при высоком уровне самоконтроля «учителя-макиавеллисты» скрывают истинные эмоции и чувства, находясь в постоянном напряжении. Ослабевающий контроль приводит к тому, что человек оказывается в такой ситуации, которую обычно избегает. Здесь проявляются его истинные черты, которые обнаруживаются окружающими, поэтому у макиавеллистов срабатывает защитный механизм — нападение. Кроме того, для учителей с высоким уровнем макиавеллизма характерны такие копинг-стратегии, как дистанцирование, бегство или избегание проблемы, положительная переоценка или планирование решения проблемы⁷. О.А. Ефремова предлагает в зависимости от преобладания у педагога корыстных или защитных мотивов выделить типы макиавеллистской личности: защищающийся и прагматический. Первый тип чаще реализует психологический смысл утилитарной выгоды (выгодно повышение статуса в педагогическом коллективе, квалификационного разряда, получение доплат, обеспечение льготных условий труда, завоевание авторитета у учащихся и их родителей). Таких педагогов характеризуют следующие мотивы: достижение психологического превосходства, самоутверждение, самооправдание, переадресовка ответственности, освобождение от нежелательного

³ Щеглова Э.А. Склонность к манипулированию и формы её проявления в профессионально-педагогической деятельности: дис. ... канд. псих. наук, 2009. — 179 с.

⁴ Гудина О.А. Манипуляция и ее виды в педагогическом дискурсе // Язык и культура. — 2011. — № 2. — С. 13–21.

⁵ Катунин Д.Б. Половозрастные и гендерные особенности тенденции к манипулятивному поведению: дис. ... канд. псих. наук, 2005. — 275 с.

⁶ Слотина Т.В., Недошивина Ю.С. Гендерные особенности тенденции к макиавеллизму и психической ригидности студентов // Вестник Марийского Государственного Университета. — 2018. — Т. 12. — № 2(30). — С. 100–108.

⁷ Винтер К.С. Взаимосвязь личностных особенностей и склонности к манипулированию другими людьми в педагогической деятельности // Общество. — 2018. — № 3(11). — С. 72–75.

труда. При защищающемся типе педагога отличаются преобладающей выраженностью смыслового содержания психологической защиты, использованием разнообразных копинг-стратегий в целях снятия напряжения и стремления к чувству безопасности, сохранения уровня самооценки в ситуациях возможного или реального неуспеха. «Знаменитый чеховский персонаж — учитель гимназии Беликов (“Человек в футляре”), действующий по принципу “как бы чего не вышло” — яркий представитель этого типа манипуляторов. Описанные выше типы педагогов-манипуляторов редко встречаются в чистом виде, а пересекаются друг с другом»⁸. Таким образом, можно говорить о целом спектре личностных особенностей, характерных для людей с высоким уровнем макиавеллизма.

В педагогическом процессе присутствуют различные виды и формы манипуляции как со стороны педагогов, так и детей, подростков.

Произведения зарубежной и русской литературы включают в себя немало сюжетов с манипулятивными поведенческими актами. Дети уже в раннем детстве знакомятся со сказками, в которых нередко используются истинно манипулятивные способы достижения цели. Причём манипуляторами выступают не только отрицательные герои, но и зачастую положительные. Впрочем, и те и другие чаще всего вызывают у юного читателя или даже слушателя восхищение и становятся предметом для подражания. «Как Машенька всё-таки ловко обманула медведя в одноимённой сказке!» Рассмотрим другую известную русскую народную сказку «Колобок». К слову сказать — это одна из самых первых сказочных историй, которую мы рассказываем детям, как правило, уже в возрасте двух-трёх лет. Лиса имеет скрытый от Колобка мотив — удовлетворение ведущей потребности в пище. Скрытый, потому что открытым мотивом становится желание послушать песенку, а не съесть главного героя, как у остальных зверей. Кроме того, тем самым она делает тонкий комплимент колобку. Колобок — субъект-объект, этим подчёркивается характер взаимоотношений всех героев к нему, а у Лисы отношение к манипулируемому как к объекту

подчёркивается особо. Вектор воздействия Лисы — отвлечение внимания: она открыто заявляет о собственной ущербности (плохой слух). Мишень воздействия — самоутверждение Колобка (от всех могу убежать с помощью одной своей уловки — песенки). В результате мы фактически с пеленок демонстрируем детям возможности манипуляции как способа достижения желанной цели.

Кроме косвенной демонстрации манипуляций, таких как примеры литературных героев, в педагогическом процессе существует и прямые, открытые манипулятивные приёмы. Ещё в середине прошлого века благодаря исследованиям Ш.А. Амонашвили выявилось, что отметки являются удобным способом манипулирования учениками и лишь малая часть учителей оказалась способной отказаться от манипулирования. Ш.А. Амонашвили занимался разработками проектов «безотметочного обучения», в которых отсутствуют такие негативные стороны отметочной системы, как сравнение успехов детей, страхи получения «неожиданной» отметки. Результаты показали, что отношение детей к учению в целом зависит от характера педагогического процесса, от отношений между педагогом и детьми⁹.

«Отметка» — это своего рода «послание» родителям, получив которое, они должны определённым образом отреагировать. Спустя определённое время отметка становится закрепившимся стимулом, вызывающим ту или иную реакцию. У ребёнка в процессе оценивания задействуются такие чувства, как удовольствие, радость, интерес, печаль, стыд, зависть, чувство вины, обида, страх. Со стороны родителей и педагогов: гордость, радость, стыд, чувство вины, злость и т.д. Зачастую скрытой целью взрослых является не только контроль, управление поведением и мышлением детей, стремление к власти и покровитель-

⁸ Ефремова О.А. Мотивационно-смысловые основания дифференциации типов учителей-манипуляторов // Вестник Таганрогского института имени А.П. Чехова. — 2016. — С. 97–101.

⁹ Амонашвили Ш.А. Обучение, оценка, отметка. — М.: Знание, 1980. — 96 с.

ству, но и желание избежать неприятных для себя чувств (стыда, позора, вины) и испытать положительные. Иными словами, скрытой целью родителей и педагогов может стать самоутверждение за счёт детей или желание компенсировать собственные комплексы. Подобная цель для них самих может быть скрытой вследствие активной работы суперэго и психологических защит. К. Роджерс, автор «свободного обучения», фасилитативной педагогики, педагогики поддержки, столкнулся с тем, что администрация и учителя большинства учебных заведений расценивали свою власть над подчинёнными им и учащимися как ценность, «превышающую по своей значимости ценности учения и развития». Только 10% учителей оказались способными работать в режиме фасилитативной педагогики¹⁰.

Очевидно, что такие формы, как поощрение и наказание, в своей сущности являются манипулятивными, особенно в «обличии» оценочной системы.

На основании проделанного нами анализа литературных источников были выделены следующие виды манипуляций, участниками которых становятся дети.

Манипуляции образами, или перцептивные манипуляции. Широко используется в воспитании детей, что связано с активно развивающимся воображением ребёнка, и, как следствие, образ становится мощным воздействием на поведение, мысли и эмоциональную сферу. Нередко взрослые рисуют словесные «страшилки» того, что может произойти, если воспитанник не выполнит что-либо. Именно визуальные, искусно созданные образы имеют особую притягательность для родителей, поскольку они эффективны. Однако в арсенале манипулятора существуют и аудиальные образы и даже кинестетические. После того, как ты сходишь со мной в магазин, на работу и т.д., мы с тобой поедим такое вкусное, сладенькое, холодненькое моро-

женое в блестящей розовенькой бумажке... Здесь мы встречаемся с воздействием сразу и на визуальное и кинестетическое воображение.

Конвенциональная манипуляция строится по принципу типичных социальных схем, норм, традиций, которые «живут» в нашей культуре, обществе, семье. «Учитель — всегда прав», «незаменимых людей не бывает», «все девочки — модницы» и т.д. Или другой пример: ребёнок приносит домой долгожданное и запрещённое родителями животное 1 июня в день защиты детей и подчёркивает, что этот день — детский праздник.

Операционально-предметная манипуляция основана на психических особенностях личности: сила привычки, инерция, логика исполнения действия, отвлечение внимания. Видя, что жертва (ребёнок или взрослый) сконцентрированы на чём-то (любимой игрушке, айфоне, планшете), манипулятор улавливает подходящий момент и просит у него то, что в «обычном» состоянии наверняка бы не получил.

Речевое манипулирование включает в себя стилистические приёмы: антитезу, метафору, генерализацию, нагромождение терминов, приём навешивания ярлыков, приёмы двусмысленности и размывание смысла через искусное использование определённых свойств разговорного языка (искажение, фальсификация), а также с помощью изощрённых способов подачи информации. Примером может служить монолог Карлсона о том, что Малыш должен стать ему родной матерью. Надо ли ему чего-нибудь? Нет, совсем ничего, кроме... (и длинное перечисление сладостей).

Проведённые нами исследования отношений детей и подростков ко лжи и лживым людям показали, что данная категория с более высокими адаптационными показателями к социальной среде, при этом они чаще прибегают к речевому манипулированию, допускают ложь и обман в общении,

¹⁰ Щеглова Э.А. Склонность к манипулированию и формы её проявления в профессионально-педагогической деятельности: дис. ... канд. псих. наук, 2009. — 179 с.

осознают собственное применение данной формы влияния¹¹.

Манипуляции чувствами. Воздействие на чувства человека является универсальной особенностью манипуляции не только в системе «взрослый — ребёнок». Чувство вины, обиды, страха, стыда, а также зависть, ревность, интерес, гордость — самые распространённые мишени воздействия манипулятора. В баснях И.А. Крылова часто демонстрируются манипулятивные приёмы, мишенями которых являются разные чувства.

Большинство детей дошкольного возраста только начинают познавать сложные в психологическом смысле чувства стыда, совести, вины, обиды. К сожалению, нередко ребёнок знакомится с ними посредством манипуляций, в результате чего у него возникает понимание определённого предназначения этих чувств. В глазах взрослых же такие речевые послылы выглядят вполне оправданно. «Как тебе не стыдно, — говорит мать сынишке, который ещё не научился контролировать свой туалет, — пачкать штанишки, хорошие мальчики так не делают!» Слово «стыд» здесь мало уместно. Малышу не может быть стыдно за то, что он пока ещё в силу неразвитости своей нервной системы контролировать не может¹².

В начале 2000-х гг., проведя диссертационное исследование, Э.А. Цеглова доказала, что в педагогической практике распространены два основных вида манипулятивных приёмов: манипуляция как средство самоутверждения педагогов за счёт ущемления личности учащихся и манипуляция как способ повышения эффективности учебно-воспитательного процесса путём активизации учебных и нравственно-поведенческих

действий учащихся за счёт профессионализма и педагогического мастерства¹³. Стоит отметить, что авторы данной статьи склонны рассматривать как истинный вид манипуляции лишь первый случай — способ самоутверждения, поскольку в нём задет этический компонент — ущемление личности, унижение учащихся, хотя это нередко приводит к желаемым и одобряемым результатам. Примером может служить распространённая фраза, характерная как для педагогов, так и для родителей. Преподаватель вуза, обращаясь к ленивой и постоянно выполняющей позже срока свои учебные обязанности студентке, использует следующую формулировку: «Если будет так продолжаться, ты “вылетишь” из института и вынуждена будешь работать официанткой всю жизнь...» Данный пример демонстрирует не только унижение личности студентки, работающей официанткой, но и снижение престижности другой профессии. Другая ситуация, произошедшая в ДОО дошкольного типа. Воспитатель, подгоняя детей на прогулку, произносит многоговорящую фразу: «Кто будет медленно одеваться, не пойдёт гулять, а останется помогать нянечке убираться в группе». Здесь мы видим не только унижение профессии и профессиональной деятельности, но и «наказание помощью». Важно то, что эти приёмы действенны не только в рамках конкретной ситуации, но и в формировании извращённого отношения к труду другого и взаимопомощи, а в конечном счёте — в воспитании духовно-нравственной сферы личности будущего поколения.

Определённые манипулятивные приёмы можно охарактеризовать как двусмысленные. Допустим, педагог пробует на практике новый педагогический приём. Цель педагога, возможно, и неосознаваемая, — профессиональная самореализация, либо осознаваемая — получение статусного или материального. Ученики

¹¹ Комарова А.В., Ситников В.Л. Представления учащихся разного возраста о лживом и честном человеке // Новое в психолого-педагогических исследованиях. — 2012. — № 3 (27). — С. 54–63; Ситников В.Л. Решение проблемы отражения человека человеком и выработки копинг-стратегий на кафедре возрастной психологии и педагогики семьи / В.Л. Ситников, С.И. Кедич, А.В. Комарова, Т.В. Слотина, К.П. Захаров // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. — 2018. — № 188. — С. 86–91.

¹² Слотина Т.В. Праздник послушания! Как управлять детьми, не становясь при этом монстром. — СПб.: Питер, 2017. — 176 с.

¹³ Цеглова Э.А. Склонность к манипулированию и формы ее проявления в профессионально-педагогической деятельности: дис. ... канд. псих. наук, 2009. — 179 с.

в этой ситуации — объекты воздействия. Однако, участвуя в таком «эксперименте», они получают полезный опыт и, вероятно, продвигаются в развитии познавательной, коммуникативной или личностной сферы.

При изучении литературных источников нами был обнаружен любопытный факт: правила эффективного общения, которым мы учимся и стараемся следовать, преподносятся в современных научно-популярных книгах и на электронных сайтах как манипулятивные приёмы взаимодействия людей. При этом очевидно, что манипулятивный стиль общения несёт в себе отрицательную окраску. Иначе зачем тогда мы так активно обсуждаем способы защиты от манипуляций? Допустим, техника, известная под разными названиями «“Мы” вместо “я” и “вы”», или «Закон Маугли: мы с тобой одной крови», или «Подчёркивание общности». Она направлена на объединение интересов, взглядов, поведения и т.д., несёт в себе глубокий позитивный контекст и успешно используется многими психологами и ораторами. Вместе с тем некоторыми авторами она рассматривается как начало или даже основа манипулятивного процесса. Другой пример: метод «Трёх положительных вопросов», хорошо известный знатокам приёмов эффективного общения, также встречается в одном и другом контексте и рассматривается под разным углом этичности в использовании.

На наш взгляд, этому явлению есть вполне логичное объяснение. Дело в том, что почти все манипулятивные техники весьма успешны и популярны в определённых кругах, а потому и относятся к эффективному взаимодействию. Так, постепенно понимание психологической манипуляции становится сродни способам достижения необходимого контакта с людьми. Понимание ребёнка, желание услышать его как полноценного партнёра по общению может быть также рассмотрено двояко. С одной стороны, знание особенностей и прежде всего слабостей человека — основа манипуляции. С другой стороны, внимание к ребёнку — это проявление интереса, уважения к нему, заботы о нём как о личности.

В этой связи скрытое управление и манипулятивное взаимодействие становятся разными явлениями. Они различаются в первую очередь своей целью: если преследуются личные, корыстные цели, которые могут быть неосознанными, — это манипуляция; если же субъект ставит перед собой цель помочь человеку так, чтобы он не заметил способов данного воздействия, — это скрытое управление. Правильно организованное педагогическое взаимодействие нередко включает в себя скрытое управление, а не о манипуляции. Целями скрытого воздействия или управления может быть искренняя забота о детях, обеспечение их здоровья и развития, раскрытия их творческого потенциала и возможностей, повышение мотивации к изучаемому предмету, улучшение запоминания и повышение внимания, иными словами, эффективность обучения и воспитания... Основной причиной использования скрытого воздействия в педагогике является то, что в некоторых случаях воспитанник может не принимать заботу о себе, о своём развитии. Это объясняется субъективными причинами или же происходит в силу того, что молодой человек не понимает смысла заботы вследствие возрастных особенностей. Скрытое управление включает в себя те же приёмы, техники, что и манипулятивное. Допустим, обучение ребёнка через игру можно считать скрытым воздействием, в котором волевые усилия детей сводятся к минимуму, а воздействие осуществляется через чувства: интерес, любопытство. Дети включаются в один вид деятельности (игра), а оказываются в другом (учении). С одной стороны, это необходимо педагогу, с другой это не является его личной, корыстной целью. Вот только почувствовать грань между собственной выгодой и служением благородному делу нелегко. Ведь собственной выгодой может быть и материальная составляющая, и психологический аспект: стремление заслужить внимание значимых людей, повысить самооценку, добиться авторитета и т.п. В педагогическом коллективе — это немаловажные аспекты.

Ещё А.С. Макаренко, человек, который является несомненным представителем идей гу-

манистической педагогики по своим принципам и традициям, писал о необходимости в определённых обстоятельствах не показывать воспитанникам своих истинных целей. Важно отметить, что то скрытое воздействие, о котором идёт речь, носит субъект-субъектный характер, а потому может считаться этичным и гуманным. Причём в коллективе (садике, школе) осуществлять скрытое воздействие значительно проще, т.к. срабатывают групповые законы, благодаря которым дети склонны следовать друг за другом. Виды и приёмы скрытого воздействия зависят от возрастных, гендерных и индивидуальных различий. Так, зная особенность подростка больше доверять своим ровесникам, члену референтной группы, чем взрослым, можно корректировать и процесс обучения, и процесс воспитания через, допустим, групповые формы постижения знаний.

«Скрытое управление детьми играет положительную роль, если имеет целью (в отличие от манипуляции) пощадить их самолюбие и достоинство»¹⁴.

Важно то, что в тех случаях, когда педагоги хотят путём наименьших энергетических затрат заставить детей делать что-то, обеспечив себе отдых или личное время, речь пойдёт уже о манипуляциях.

И последним аргументом нашей статьи, подтверждающим негативное влияние истинных манипуляций в педагогическом процессе не только на детей, но и на самих педагогов, является то, что склонность к манипулированию способствует разрушению внутреннего мира самого манипулятора. Как известно, манипуляторы со временем испытывают сильнейшие личностные изменения: «Педагоги, склонные к манипулированию, характеризуются экстернальностью, убеждённости в неспособности контролировать жизненные события и управлять ими, низкой степенью самоуважения и самопринятия, ригидностью. По мере роста склонности к манипулированию ухудшается отношение не только к другим людям, но и к себе»¹⁵.

¹⁴ Шейнов В.П. Скрытое управление человеком (психологи манипулирования). — М.: ООО «Издательство АСТ», Мн.: Харвест, 2001. — 848 с.

¹⁵ Щеглова Э.А. Склонность к манипулированию и формы её проявления в профессионально-педагогической деятельности: дис. ... канд. псих. наук, 2009. — 179 с.

Первым шагом на пути к взаимодействию, лишённому манипуляций, является осознание своих целей, стремлений, ценностей, а значит, личностное и профессиональное саморазвитие.

Очевидно, что на современном этапе развития практической области исследования манипуляций обнаружены и способы защиты от них. Среди них: уход/изгнание манипулятора; блокировка — контроль воздействия; управление — контроль воздействия, исходящего от агрессора; игнорирование/сокращение подачи информации — контроль информации об агрессоре; «мнимое непонимание просьбы» — повторение доводов собеседника «своими словами». Кроме того, выделяется и активная защита — высказывание мыслей, касающихся ситуации, показ психологического превосходства перед манипулятором¹⁶.

Несомненно, наиболее оптимальным стилем педагогического взаимодействия можно назвать диалог. Согласимся с точкой зрения Т.А. Флоренской: педагогический диалог не совсем «равноправный диалог». Взрослому необходимы авторитет, превосходство знаний и опыта, однако такое взаимодействие не должно принимать форму власти или подчинения. В этом случае диалог может фактически неосознанно для его субъектов перейти в авторитарный или манипулятивный стиль общения, вытеснив при этом педагогическую составляющую, иногда достигая уровня макиавеллизма¹⁷. **НО**

¹⁶ Литвинова А.В., Парфенова Д.А. Манипуляция и защита от манипуляции среди лиц студенческого возраста // Психология XXI века: актуальные вызовы и достижения. Сборник статей участников международной научной конференции молодых ученых / Под ред. А.В. Шаболтас. — СПб.: Скифия-принт, 2020. — С. 506–514.

¹⁷ Флоренская Т.А. Диалог в практической психологии. Наука о душе. — М.: Владос, 2001. — 208 с.

Manipulation And Hidden Management As Ways Of Interaction In The Educational Environment

Alexandra V. Komarova, PhD. Psychology, Associate Professor of the Higher School of Engineering Pedagogy, Psychology and Applied Linguistics of Peter the Great St. Petersburg Polytechnic University, e-mail: alex_komarova@mail.ru

Tatiana V. Slotina, PhD. Psychology, Associate Professor of the Department of «Applied Psychology» of the Emperor Alexander I State Pedagogical University, e-mail: vladislava-97@mail.ru

Abstract: The main idea of the article is a comparative analysis of the use of manipulative techniques and techniques of hidden pedagogical management. The classification of types of manipulation in the pedagogical environment is presented. The article provides examples of the use of some techniques of pedagogical influence. Manipulation is considered as a negative and ethically illegitimate phenomenon. Dialogue is called the most effective way of interaction. The article is written in line with the provisions of humanistic psychology and pedagogy.

Keywords: dialogue, manipulation, Machiavellianism, hidden management, interaction, influence, teacher, students.

Spisok ispol'zovannykh istochnikov

1. Docenko E.L. Psihologiya manipulyacii: fenomeny, mekhanizmy i zashchita. — M.: CHeRo, Izdatel'stvo MGU, 1997. — 344 s.
2. Slotina T.V. Prazdnik poslushaniya! Kak upravlyat' det'mi, ne stanovyas' pri etom monstroom. — SPb.: Piter, 2017. — 176 s.
3. Shcheglova E.A. Sklonnost' k manipulirovaniyu i formy ee proyavleniya v professional'no-pedagogicheskoy deyatel'nosti: dis. ... kand. psih. nauk, 2009. — 179 s.
4. Gudina O.A. Manipulyaciya i ee vidy v pedagogicheskom diskurse // Yazyk i kul'tura. — 2011. — № 2. — S. 13–21.
5. Katunin D.B. Polovozrastnye i gendernye osobennosti tendencii k manipulyativnomu povedeniyu: dis. ... kand. psih. nauk, 2005. — 275 s.
6. Slotina T.V., Nedoshivina Yu.S. Gendernye osobennosti tendencii k makiavellizmu i psihicheskoy rigidnosti studentov // Vestnik Marijskogo Gosudarstvennogo Universiteta. — 2018. — T. 12. — № 2 (30). — S. 100–108.
7. Vinter K.S. Vzaimosvyaz' lichnostnykh osobennostej i sklonnosti k manipulirovaniyu drugimi lyud'mi v pedagogicheskoy deyatel'nosti // Obshchestvo. — 2018. — № 3(11). — S. 72–75.
8. Efremova O.A. Motivacionno-smyslovye osnovaniya differenciacii tipov uchitelej-manipulyatorov // Vestnik Taganrogskogo instituta imeni A.P. Chekhova. — 2016. — S. 97–101.
9. Amonashvili Sh.A. Obuchenie, ocenka, otmetka. — M.: Znaniye, 1980. — 96 s.
10. Shcheglova E.A. Sklonnost' k manipulirovaniyu i formy ee proyavleniya v professional'no-pedagogicheskoy deyatel'nosti: dis. ... kand. psih. nauk, 2009. — 179 s.
11. Komarova A.V., Sitnikov V.L. Predstavleniya uchashchihsya raznogo vozrasta o lzhi i chestnom cheloveke // Novoe v psihologo-pedagogicheskikh issledovaniyakh. — 2012. — № 3(27). — S. 54–63; Sitnikov V.L. Reshenie problemy otrazheniya cheloveka chelovekom i vyrabotki koping-strategij na kafedre vozrastnoj psihologii i pedagogiki sm'm'i / V.L. Sitnikov, S.I. Kedich, A.V. Komarova, T.V. Slotina, K.P. Zaharov // Izvestiya Rossijskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta im. A.I. Gercena. — 2018. — № 188. — S. 86–91.
12. Slotina T.V. Prazdnik poslushaniya! Kak upravlyat' det'mi, ne stanovyas' pri etom monstroom. — SPb.: Piter, 2017. — 176 s.
13. Shcheglova E.A. Sklonnost' k manipulirovaniyu i formy ee proyavleniya v professional'no-pedagogicheskoy deyatel'nosti: dis. ... kand. psih. nauk, 2009. — 179 s.
14. Shejnov V.P. Skrytoe upravlenie chelovekom (psihologi manipulirovaniya). — M.: OOO «Izdatel'stvo AST», Mn.: Harvest, 2001. — 848 s.
15. Shcheglova E.A. Sklonnost' k manipulirovaniyu i formy ee proyavleniya v professional'no-pedagogicheskoy deyatel'nosti: dis. ... kand. psih. nauk, 2009. — 179 s.
16. Litvinova A.V., Parfenova D.A. Manipulyaciya i zashchita ot manipulyacii sredi lic studencheskogo vozrasta // Psihologiya XXI veka: aktual'nye vyzovy i dostizheniya. Sbornik statej uchastnikov mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii molodyh uchenykh / Pod red. A.V. Shaboltas. — SPb.: Skifiya-print, 2020. — S. 506–514.
17. Florenskaya T.A. Dialog v prakticheskoy psihologii. Nauka o dushe. — M.: Vlos, 2001. — 208 s.