

**Міністерство освіти і науки України
Львівський національний університет ветеринарної медицини та
біотехнологій імені С.З. Гжицького
Факультет громадського здоров'я та суспільного благополуччя**

Кафедра філософії та педагогіки

ВАРЧЕНКО СЕРГІЙ СЕРГІЙОВИЧ

**ЗАСТОСУВАННЯ МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕХНІК СТУДЕНТАМИ
ЯК ВИЯВ ЇХНЬОЇ СУБ'ЄКТНОСТІ В ОСВІТНІХ КОМУНІКАЦІЯХ**

Кваліфікаційна робота
галузь знань 01 «Освіта/Педагогіка»
спеціальність 011 «Освітні, педагогічні науки»

Науковий керівник
доцент кафедри філософії та
педагогіки, кандидат
психологічних наук, доцент
Ольга ЗАВЕРУХА

Львів-2025

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ I. ОСВІТНІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ПРОСТІР ФОРМУВАННЯ СУБ'ЄКТНОСТІ СТУДЕНТА	8
1.1. Поняття освітніх комунікацій і їх роль у формуванні суб'єктності студента	8
1.2. Суб'єктність студента як психолого-педагогічний феномен	13
1.3. Психологічні механізми міжособистісної взаємодії в системі «викладач–студент»	23
Висновки до першого розділу	26
РОЗДІЛ II. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ В ОСВІТНІЙ КОМУНІКАЦІЇ	28
2.1. Понятійний апарат і зміст феномену маніпуляції в міжособистісній взаємодії	28
2.2. Основні різновиди маніпулятивних впливів та особливості їх прояву в сучасному соціальному просторі	38
2.3. Специфіка маніпулятивних технік, притаманних студентській комунікативній практиці	47
Висновки до другого розділу	55
РОЗДІЛ III. ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ПРОЯВІВ СТУДЕНТСЬКИХ МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕХНІК В ОСВІТНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ	58
3.1. Методологічні підходи та організація дослідження студентських стратегій маніпуляції	58
3.2. Аналіз емпіричних даних та інтерпретація особливостей використання маніпулятивних технік студентами.	62
3.3. Практичні рекомендації щодо запобігання та подолання	

маніпулятивного впливу в освітній взаємодії	69
Висновки до третього розділу	73
ВИСНОВКИ	77
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	81
ДОДАТКИ	86

ВСТУП

Феномен маніпуляції у міжособистісній та освітній взаємодії привертає все більше уваги фахівців психології та педагогіки, адже він безпосередньо пов'язаний із механізмами впливу, влади, контролю й соціального конструювання поведінки. Розуміння природи маніпулятивних дій дозволяє глибше осмислити приховані механізми, що супроводжують комунікацію в будь-якому соціальному середовищі. Людина нерідко використовує маніпулятивні засоби, часто навіть не усвідомлюючи цього, а інколи — стає мішенню впливу інших. Як слушно зауважує Е. Шостром, маніпулятивність є певною мірою універсальною характеристикою людської взаємодії, коли індивід, використовуючи психологічні ресурси, прагне досягти бажаного результату. У цьому контексті маніпуляція постає не лише як спосіб обману чи прихованого тиску, а як тонкий інструмент впливу на поведінку та рішення інших людей.

У рамках гуманістичної психології (К. Роджерс, А. Маслоу) маніпулятивні стратегії розглядаються як прояви фрустрації, незадоволених потреб або прагнення контролю, що ґрунтується на вразливих сторонах іншої людини — так званих «мішенях впливу». До таких мішеней належать емоційна чутливість, потреба у визнанні, почуття відповідальності, статусні очікування або залежність від оцінки значущого дорослого. Тому дослідження маніпуляції є важливим не лише як психологічний, а й як педагогічний аспект — особливо в умовах сучасного освітнього середовища, де формується особистість майбутнього фахівця.

Актуальність теми посилюється тим, що саме студентський вік є критичним періодом становлення системи цінностей, моделей поведінки, стилів спілкування та взаємодії з авторитетними дорослими —

викладачами. Освітнє середовище виступає майданчиком для оволодіння різними соціальними ролями, а тому студенти нерідко звертаються до маніпулятивних технік як способу досягнення бажаного результату. Педагоги, своєю чергою, повинні мати розвинену професійну пильність, компетентність у розпізнаванні маніпуляцій та вміння протидіяти їм без порушення педагогічної етики. Як зазначають українські дослідники О. Безпалько, Т. Титаренко, І. Данилюк, сучасна система освіти вимагає від педагога високого рівня психологічної культури та розуміння прихованих форм міжособистісного впливу.

Недостатня розробленість теми студентських маніпулятивних практик у вітчизняній педагогіці й психології також підтверджує її наукову новизну. Хоча зарубіжні дослідники, зокрема Р. Чалдіні, Дж. Майерс, Д. Канеман, ґрунтовно розглядали різні форми маніпулятивного впливу, питання застосування маніпулятивних технік саме студентами, а також їх зв'язок із проявами суб'єктності в освітній комунікації вивчено недостатньо. Водночас практична потреба в подоланні деструктивних моделей взаємодії між студентами та викладачами зумовлює необхідність системного аналізу цього явища.

Отже, тема дослідження має як теоретичне, так і практичне значення: з одного боку, вона розкриває специфіку маніпулятивної поведінки студентів, з іншого — сприяє оптимізації педагогічної взаємодії, попередженню професійного вигорання викладачів та формуванню здорової комунікативної атмосфери в закладі освіти.

Об'єкт дослідження – маніпулятивні техніки в освітніх комунікаціях.

Предмет дослідження – застосування маніпулятивних технік студентами як вияв їхньої суб'єктності в освітніх комунікаціях.

Мета нашого дослідження – виявити та проаналізувати специфіку маніпулятивних дій студентів і чинники, що зумовлюють їх використання

у взаємодії з педагогами.

Завдання дослідження:

1. Проаналізувати поняття освітніх комунікацій та їх роль у формуванні суб'єктності студента.
2. Вивчити підходи до визначення поняття «маніпуляція» та з'ясувати її психологічну природу.
3. Визначити особливості маніпулятивного впливу на різних рівнях міжособистісної взаємодії в освітньому середовищі.
4. Дослідити основні типи та способи маніпулятивних дій, притаманні студентам.
5. Провести емпіричне дослідження проявів студентських маніпулятивних технік в освітньому середовищі.
6. Розробити практичні рекомендації щодо запобігання маніпулятивного впливу в освітній взаємодії.

Теоретико-методологічна основа дослідження:

- гуманістичні концепції Е. Шострома, К. Роджерса, А. Маслоу;
- теорії медіа-маніпуляцій і соціального впливу;
- праці Р. Чалдіні щодо механізмів переконання та психологічних «гарячих кнопок»;
- ідеї Д. Канемана про когнітивні викривлення як ресурс маніпуляції;
- дослідження українських науковців (Т. Титаренко, О. Безпалько, Н. Побірченко, В. Радул), які аналізують психосоціальні механізми поведінки студентської молоді.

Використано комплекс методів дослідження: аналіз та синтез наукової літератури; контент-аналіз; порівняльний та структурно-функціональний аналіз; метод діагностичного експерименту; кількісно-якісна обробка результатів.

Застосовано психодіагностичні інструменти:

- «Мак-шкала» рівня макіавеллізму;
- «Діагностика міжособистісних стосунків» Т. Лірі;
- Авторське есе-дослідження «Маніпуляція в студентському середовищі»;
- Опитувальник типів маніпуляції студентів;
- Методика визначення стилю педагогічного керівництва.

Наукова новизна полягає у комплексному аналізі маніпулятивних технік студентів як прояву їхньої суб'єктності в освітній взаємодії; виявленні психологічних чинників, що зумовлюють використання маніпуляцій; розробленні власних діагностичних інструментів і методики оцінювання рівня маніпулятивності студентів.

Результати дослідження доповнюють сучасні уявлення про психологічні механізми маніпуляцій студентської молоді, розширюють наукове розуміння суб'єктності в освітньому процесі та уточнюють класифікації маніпулятивних технік у міжособистісній взаємодії.

Матеріали дослідження можуть бути використані:

- у роботі викладачів вищої школи для своєчасного виявлення й нейтралізації маніпулятивних проявів студентів;
- у підготовці студентів спеціальності «Освітні науки»;
- у розробленні тренінгів комунікативної компетентності;

Структура роботи. Магістерська робота складається зі вступу, двох розділів (теоретичного та емпіричного), висновків, списку використаної літератури та додатків.

РОЗДІЛ I. ОСВІТНІ КОМУНІКАЦІЇ ЯК ПРОСТІР ФОРМУВАННЯ СУБ'ЄКТНОСТІ СТУДЕНТА

1.1. Поняття освітніх комунікацій і їх роль у формуванні суб'єктності студента

Освітні комунікації є складним соціально-психологічним феноменом, що охоплює систему взаємодій між усіма учасниками освітнього процесу — викладачами, студентами, адміністрацією, батьками, соціальними інститутами. Вони виступають не лише як канал передачі знань, а як середовище розвитку особистості, де формується її активна позиція, самосвідомість і здатність до саморегуляції [1].

Сучасний освітній процес розглядається не лише як система передачі знань, умінь і навичок, а як складна комунікативна взаємодія, у межах якої формуються особистісні смисли, цінності та поведінкові стратегії студентів. У цьому контексті поняття «освітні комунікації» набуває особливого значення, оскільки воно охоплює всі форми взаємодії між суб'єктами освіти — викладачами, студентами, адміністрацією, соціальними партнерами, суспільством.

За визначенням І. Данилюк, освітні комунікації — це сукупність міжособистісних і групових взаємодій, спрямованих на досягнення навчально-виховних цілей, що забезпечують формування компетентної, соціально відповідальної особистості. Вони реалізуються через мовленнєві акти, невербальну поведінку, інформаційні технології, педагогічні ситуації тощо. Освітні комунікації як динамічний процес соціально-психологічного впливу, у якому кожен учасник виступає суб'єктом — активним творцем смислів, який може не тільки сприймати інформацію, а й трансформувати її. Саме тут проявляється суб'єктність особистості, тобто її здатність до самостійного вибору, відповідальності, самопрезентації та впливу на

комунікативне середовище [3].

У контексті гуманістичної парадигми, яку розвивали К. Роджерс та А. Маслоу, ефективні освітні комунікації базуються на довірі, емпатії, діалозі та взаємній повазі. Однак у реальній практиці нерідко спостерігається використання маніпулятивних стратегій як викладачами, так і студентами. Це пов'язано з прагненням впливати на результати взаємодії, отримати визнання чи уникнути відповідальності [9; 12].

Як зазначає Р. Чалдіні, будь-який комунікативний процес потенційно містить у собі можливість впливу — переконання, навіювання чи маніпуляції. В освітньому середовищі це проявляється у прагненні студентів отримати бажану оцінку, прихильність викладача, лояльність групи тощо. Викладачі ж, у свою чергу, можуть вдаватися до маніпулятивних методів контролю дисципліни, мотивації чи емоційного впливу [17].

Маніпулятивні техніки в освітньому просторі можуть мати як деструктивний, так і адаптивний характер. У першому випадку вони спотворюють комунікативні процеси, знижують рівень довіри й відкритості, у другому — можуть бути формою соціальної адаптації студента, способом самоствердження в умовах конкуренції. Водночас надмірна частота маніпуляцій руйнує атмосферу довіри та взаємоповаги, перетворюючи навчальний процес на гру влади й підпорядкування.

З точки зору соціально-комунікативної психології, освітні комунікації — це поліфонічний простір, у якому проявляється суб'єктність учасників, тобто їхня здатність усвідомлювати власні цілі, брати відповідальність за дії та впливати на комунікативний процес. Саме в межах таких комунікацій студенти набувають досвіду міжособистісної взаємодії, вчаться аргументувати, переконувати, домовлятися, що іноді переходить у форму маніпуляції [8].

За спостереженнями Д. Канемана, люди рідко усвідомлюють, коли

їхня поведінка є реакцією на приховані стимули. Це означає, що освітні комунікації можуть бути полем неусвідомлених впливів, у яких учасники одночасно виступають і маніпуляторами, і жертвами маніпуляції. У студентському середовищі це проявляється у використанні «психологічних ігор», нещирих стратегій самопрезентації, демонстративної поведінки, або ж у навмисному створенні певного емоційного тону під час спілкування [4].

На думку Т. Титаренко, освітні комунікації — це простір формування життєвих стратегій, де важливим завданням є розвиток рефлексії, усвідомлення власних мотивів і відповідальності за наслідки впливу на інших. Таким чином, усвідомлення механізмів маніпуляції стає одним із показників зрілої суб'єктності студента [13].

Згідно з сучасними підходами до розуміння освітнього процесу, комунікація в освіті є не лише обміном інформацією, а й психологічним і соціокультурним механізмом формування особистості. Саме через комунікацію відбувається засвоєння цінностей, соціальних ролей, формування професійної ідентичності, а також розвиток критичного мислення й емоційного інтелекту [1; 3; 13].

Як наголошує А. Маслоу, будь-яке навчання стає ефективним лише тоді, коли воно відбувається в атмосфері довіри, безпеки та визнання цінності особистості. Однак у реальному освітньому середовищі ці умови не завжди дотримуються. Взаємодія між викладачами та студентами часто має асиметричний характер, унаслідок чого виникають приховані форми контролю, залежності та емоційного тиску, які можна інтерпретувати як різновиди маніпуляції [9].

К. Роджерс підкреслював, що справжній педагогічний діалог можливий лише за умови відкритості, емпатії та автентичності обох сторін. В іншому випадку комунікація перетворюється на інструмент впливу, де один із учасників прагне домінувати, нав'язати своє бачення чи

отримати вигоду. Таким чином, освітні комунікації можна розглядати як багаторівневу систему соціально-психологічних відносин, у межах якої одночасно функціонують і гуманістичні, і маніпулятивні моделі взаємодії [12].

З огляду на це, доцільно виокремити структуру освітніх комунікацій, у якій різні рівні взаємодії виконують різні функції, але кожен із них потенційно містить можливість маніпулятивного впливу. Науковці доводять, що схильність до психологічного впливу закладена в самій природі соціальної поведінки людини, тому в освітньому середовищі вона проявляється у специфічних формах — через емоційне навіювання, неусвідомлене підкорення авторитету, конформізм чи використання інформаційних ресурсів для формування потрібної думки [4; 9; 12].

Структура освітніх комунікацій демонструє, що маніпуляція може бути присутньою на всіх рівнях взаємодії — від індивідуального до інституційного. З одного боку, вона може слугувати засобом соціальної адаптації, навчання і навіть розвитку емоційної компетентності, а з іншого — ставати механізмом контролю, підпорядкування чи психологічного тиску.

Для наочності представимо структуру освітніх комунікацій та прояви маніпуляції в них (табл. 1).

Таблиця 1.

Структура освітніх комунікацій і прояви маніпуляції в них

Рівень освітніх комунікацій	Основні учасники	Типові форми взаємодії	Можливі прояви маніпуляції	Потенційні наслідки
Вертикальний (викладач –	Викладач, студент	Оцінювання, контроль знань,	Емоційний тиск, використання	Формування залежності, втрати довіри,

студент)		консультації, наставництво	оцінки як за- собу впливу, при- хована вимо- га лояльності	страх помилки
Горизонталь- ний (студент – студент)	Одногруп- ники, друзі	Групові проекти, спільна діяльність, обговорення	Соціальний тиск, підкорення груповій думці, рольові ігри	Зниження самостійності, формування конформізму
Інституційний (студент – адміністра- ція)	Студенти, куратори, адміністрація	Організаційна комунікація, звернення, звіти	Приховане стимулюван- ня покори, «імітація активності» для вигоди	Формування пристосуван- ства, зниження громадянської активності
Інформацій- но-медійний	Викладачі, студенти, освітні платформи	Дистанційне навчання, соціальні мережі, медіаконтент	Селективна подача інформації, маніпуляція контентом, «ефект натовпу»	Викривлення сприйняття реальності, залежність від зовнішніх оцінок
Внутрішньо- особистісний (рефлексив- ний)	Особистість студента	Самоаналіз, планування, самооцінка	Самообман, знецінення власних результатів,	Внутрішні конфлікти, втрата автентичності

			самонаві- ювання	або розвиток саморефлексії
--	--	--	---------------------	-------------------------------

Як видно з наведеної таблиці, структура освітніх комунікацій охоплює як зовнішні соціальні рівні взаємодії, так і внутрішньоособистісні процеси. Маніпулятивні стратегії можуть бути як зовнішніми (соціальними), що спрямовані на інших людей, так і внутрішніми (психологічними), коли людина маніпулює власними почуттями чи уявленнями. Таким чином, дослідження феномену маніпуляцій в освітньому просторі дозволяє глибше зрозуміти механізми становлення суб'єктності особистості у процесі навчання.

Отже, освітні комунікації можна визначити як інтегративний простір становлення особистості, у якому переплітаються знання, емоції, соціальні ролі та цінності. Їх аналіз дозволяє глибше зрозуміти, яким чином студенти реалізують свою суб'єктність через застосування маніпулятивних технік, прагнучи впливати на освітнє середовище та власне місце в ньому.

1.2. Суб'єктність студента як психолого-педагогічний феномен

У сучасній педагогічній і психологічній науці суб'єктність дедалі частіше розглядається як центральна детермінанта особистісного та професійного становлення здобувача освіти, що визначає якість його освітньої діяльності, рівень автономності та здатність до відповідального соціального й професійного функціонування. Якщо протягом довгих історичних періодів освітній процес будувався за парадигмою «учитель знає — студент приймає», що фактично позбавляло студента статусу повноцінного суб'єкта взаємодії, то сьогодні ситуація якісно змінилася [11].

У традиційній педагогічній моделі домінував підхід, за якого студент був переважно:

- пасивним носієм інформації;
- реципієнтом готових знань;
- виконавцем завдань, визначених викладачем;
- підконтрольним та підзвітним учасником процесу.

У такій моделі студентська діяльність формувалася «ззовні», а не була усвідомленим самокерованим процесом. Це обмежувало формування критичного мислення, рефлексії, внутрішньої мотивації, відповідальності — тих якостей, які сьогодні визначають ефективного фахівця [3].

Перехід від традиційної трансляційної моделі до компетентнісної, діяльнісної та гуманістичної парадигм освіти зумовив зміну погляду на роль студента: він перестав бути «об'єктом» педагогічного впливу і був концептуально визначений як активний учасник, партнер і навіть співтворець освітнього середовища [15].

У межах нових підходів студент розглядається як учасник, який здатний:

- самостійно визначати мету власної навчальної діяльності;
- планувати та організовувати процес досягнення результатів;
- аналізувати, оцінювати та коригувати власні дії;
- формувати індивідуальну освітню траєкторію;
- ініціювати взаємодію, а не лише реагувати на вимоги.

Таким чином, суб'єктність студента — це не просто педагогічна абстракція, а практична передумова високої ефективності освіти, що відображає його внутрішню позицію активного «автора» власного розвитку.

У загальному вигляді суб'єктність можна описати як здатність людини бути активним автором власної життєдіяльності, ініціювати й усвідомлено спрямовувати свої дії, нести відповідальність за їх наслідки,

вибудовувати систему смислів і цінностей.

У психолого-педагогічному аспекті суб'єктність студента – це: інтегральна властивість особистості здобувача вищої освіти, що виявляється в його здатності усвідомлено приймати рішення, ставити цілі, організовувати власну освітню діяльність, відповідально взаємодіяти з іншими суб'єктами навчального процесу та рефлексувати щодо результатів власних дій [6].

Такий підхід дозволяє побачити в студентові не лише «споживача освітніх послуг», а партнера у педагогічній взаємодії, що особливо важливо для педагогічних спеціальностей, де майбутній фахівець сам буде суб'єктом виховного й навчального впливу.

Визначальними рисами суб'єктності є:

- автономність (уміння діяти самостійно, а не лише за зовнішніми вказівками);
- усвідомленість (рефлексія власних мотивів, станів, стратегій);
- відповідальність (готовність відповідати за наслідки своїх рішень);
- ініціативність (здатність виступати ініціатором змін, а не пасивно адаптуватися);
- ціннісно-смилова визначеність (наявність внутрішніх орієнтирів і життєвих смислів).

Суб'єктність студента формується не відразу й не зводиться до окремої риси характеру; це результат цілісного процесу розвитку особистості в освітньому середовищі, де ключову роль відіграють комунікації «викладач – студент», «студент – студент», «студент – освітня інституція».

Поняття суб'єктності ґрунтується на уявленні про людину як внутрішньо активну, автономну та відповідальну істоту, що володіє:

- власною системою смислів і цінностей,

- здатністю до вільного вибору,
- умінням рефлексувати свою діяльність,
- досвідом саморегуляції,
- прагненням до саморозвитку.

У психології ця дана позиція була закладена працями науковцями, які наголошували, що людина є джерелом власної активності, а не продуктом зовнішніх впливів. Педагогіка XXI століття успадкувала та розвинула ці ідеї у концепціях: гуманної педагогіки, особистісно орієнтованого навчання, суб'єкт-суб'єктної взаємодії, компетентнісного підходу [2, 6, 12, 13, 15].

Саме тому сьогодні суб'єктність визначається не як абстрактна характеристика, а як комплексна інтегральна якість, що поєднує:

- когнітивну здатність до усвідомлення себе та навчальної діяльності;
- емоційно-вольову зрілість та здатність до регуляції станів;
- ціннісно-мотиваційну систему, що визначає спрямованість навчальної активності;
- поведінкову активність, яка проявляється в автономних, відповідальних діях.

Для глибшого аналізу доцільно розглядати суб'єктність як багатоконпонентне утворення, у якому можна виокремити чотири взаємопов'язані компоненти: когнітивний, емоційний, поведінковий та ціннісно-мотиваційний.

Когнітивний (пізнавальний) вимір суб'єктності пов'язаний із тим, як студент усвідомлює себе, інших та освітню реальність. Сюди належать:

- адекватна Я-концепція (уявлення про себе як студента, майбутнього фахівця, члена академічної спільноти);
- рефлексія власних можливостей, сильних і слабких сторін;
- усвідомлення стратегій навчання, переваг і труднощів у

засвоєнні знань;

- здатність бачити причинно-наслідкові зв'язки між своїми діями та результатами;
- уміння аналізувати комунікативні ситуації (розуміння позицій викладача, одногрупників, контексту оцінювання тощо).

Когнітивний компонент суб'єктності забезпечує усвідомлений характер участі студента в освітньому процесі. Чим розвиненіша рефлексія, тим менше місця залишається для імпульсивних, неосмислених чи суто вигіднісних (маніпулятивних) дій.

Емоційна складова відображає ставлення студента до себе, до навчання, до інших учасників освітнього процесу. Вона включає:

- самоповагу і самоприйняття (усвідомлення власної цінності незалежно від помилок і оцінок);
- емоційну стійкість (уміння справлятися з фрустраціями, невдачами, критикою);
- емпатію (здатність розуміти й враховувати емоційний стан інших);
- почуття відповідальності за емоційний клімат у групі;
- здатність до емоційної регуляції (не зриватися на агресію, не «тікати» в пасивність чи маніпулятивну поведінку).

Недостатня емоційна зрілість часто породжує маніпулятивні стратегії (гра на жалості, демонстративні образи, драматизація труднощів, уникнення відповідальності шляхом емоційного тиску). Натомість зріла емоційна складова суб'єктності дозволяє будувати чесні, відкриті і взаємоповажні освітні комунікації.

Поведінковий (діяльнісний) компонент показує, як суб'єктність реалізується у вчинках. Його ключові характеристики:

- самостійність у виконанні навчальних завдань;
- ініціативність (пропозиції, участь у проєктах, додаткових

активностях);

- відповідальне ставлення до термінів, правил, зобов'язань;
- здатність приймати рішення і витримувати їх наслідки;
- конструктивні способи подолання труднощів (звернення за допомогою, планування, зміна стратегії, а не обман чи тиск);
- готовність до співпраці й розподілу ролей у груповій діяльності.

У поведінковому аспекті суб'єктність проявляється як здатність не тільки хотіти, а й робити — діяти у відповідності до прийнятих рішень, а не лише декларувати наміри.

Ціннісно-мотиваційний компонент пов'язаний із питанням «заради чого?» діє студент. Він охоплює:

- навчальну і професійну мотивацію (орієнтація на майбутню педагогічну діяльність, бажання бути компетентним фахівцем);
- ціннісні орієнтації (ставлення до знань, людей, суспільства, професії, моралі);
- внутрішні життєві смисли (як студент бачить своє місце в суспільстві, для чого обрав саме цю спеціальність);
- етичні установки (чесність, справедливість, повага, недопустимість маніпуляцій і використання інших як «засобу»);
- рівень внутрішньої / зовнішньої мотивації (чи вчиться студент «для оцінки», «для диплома» чи для саморозвитку, самореалізації, допомоги іншим).

Низький рівень ціннісно-мотиваційної зрілості часто сприяє тому, що студент обирає маніпулятивні стратегії досягнення успіху (обман, тиск, «домовленості», експлуатація доброти викладача). Натомість сформована суб'єктність передбачає орієнтацію на довготривалі цілі та етичні способи їх досягнення.

Суб'єктність не формується лише завдяки особистим зусиллям

студента; вона потребує спеціально організованого освітнього середовища, яке підтримує автономність, відповідальність і рефлексію. Виділимо ключові психолого-педагогічні умови:

1) суб'єкт-суб'єктний характер освітніх комунікацій. Основною передумовою розвитку суб'єктності є перехід від моделі «викладач як носій істини – студент як пасивний об'єкт» до партнерської моделі взаємодії, де:

- студент визнається співтворцем навчального процесу;
- думка студента чується й враховується;
- у взаємодії домінує діалог, а не монолог;
- викладач не лише контролює, а й супроводжує, консультує, фасилітує.

Саме в такій комунікації у студента виникає відчуття: «я маю право думати, ставити запитання, помилятися й зростати», а не «я повинен догодити, підлаштуватися, обіграти систему».

2) особистісно орієнтований підхід у навчанні. Особистісно орієнтована освіта передбачає:

- врахування індивідуальних потреб, стилів навчання, темпу розвитку;
- гнучкість у завданнях, можливість обирати теми проєктів, форми звітності;
- створення ситуацій, де студент може проявити ініціативу і творчість.

Коли студент відчуває, що його індивідуальність врахована, він рідше обирає маніпуляцію як спосіб «захисту» від освіти, що не відповідає його потребам.

3) прозорість і справедливість правил та оцінювання. Важливою умовою є чітко сформульовані, публічно обговорені й послідовно дотримувані правила:

- зрозумілі критерії оцінювання;
- відкритість вимог;
- можливість отримати аргументований зворотний зв'язок;
- відсутність подвійних стандартів.

Непрозорість, суб'єктивність і непослідовність оцінювання часто провокують студентів до маніпуляцій, спроб «обійти» систему, а не до розвитку власної компетентності. Натомість справедливі й зрозумілі правила стимулюють відповідальну, суб'єктну поведінку.

4) розвиток рефлексії та саморефлексії. Суб'єктність неможлива без уміння думати про власні дії, аналізувати мотиви, помилки, результати. Розвитку рефлексії сприяють:

- рефлексивні щоденники, самозвіти, самооцінка виконаних завдань;
- обговорення не лише «що ми вивчили», а й «як ми працювали, що вдалося, що ні, чому?»;
- включення до занять спеціальних рефлексивних запитань;
- індивідуальні консультації, у яких викладач допомагає студенту усвідомлювати власні стратегії поведінки.

Рефлексія дозволяє студенту розпізнавати власні маніпулятивні імпульси, усвідомлювати їх причини (страх, невпевненість, лінь, зовнішній тиск) і поступово замінювати їх більш зрілими способами взаємодії.

5) психологічно безпечне й підтримувальне освітнє середовище. Для розвитку суб'єктності важливо, щоби студент:

- не боявся помилок, бо розуміє, що вони є ресурсом навчання;
- мав можливість висловити власну думку без приниження та висміювання;
- відчував повагу до власної гідності;
- мав доступ до підтримки (куратора, психолога, наставника).

У травматичному, токсичному середовищі студенти частіше

вдаються до захисних маніпуляцій: маскують незнання, перекладають відповідальність, використовують тиск, утечу, «гру на слабкостях» викладачів. Безпечне середовище, навпаки, стимулює відкрите обговорення труднощів та підсилює готовність діяти чесно.

б) включення студентів у реальну відповідальну діяльність. Суб'єктність зростає тоді, коли студент:

- бере участь у проєктній, волонтерській, науковій, організаційній діяльності;

- має можливість приймати рішення, що впливають на групу чи навчальний процес (наприклад, вибір форм роботи, розподіл ролей у проєкті);

- відчуває наслідки цих рішень і має змогу їх проаналізувати.

Такі форми діяльності тренують практичну відповідальність, яку неможливо замінити теоретичними деклараціями про суб'єктність.

7) етичне вимірювання комунікації: профілактика маніпуляцій. Розвиток суб'єктності передбачає етичне осмислення власної поведінки. На педагогічних спеціальностях це особливо важливо, адже майбутній учитель, викладач чи вихователь несе подвійну відповідальність — перед своїми майбутніми учнями. Тому важливо:

- обговорювати з студентами межу між впливом і маніпуляцією;
- демонструвати на прикладах, як маніпулятивні практики руйнують довіру та деформують суб'єктність як самого маніпулятора, так і «жертви»;

- формувати у студентів етичні стандарти професійної комунікації: повага до автономії іншої людини, недопустимість використання її як «засобу»;

- показувати, що зріла суб'єктність несумісна з цинічною егоцентричною маніпулятивністю.

Отже, суб'єктність студента в сучасній освіті — це не лише

характеристика активності чи самостійності, а інтегральна якість, що визначає здатність здобувача освіти усвідомлено діяти, рефлексувати, відповідально взаємодіяти й бути повноцінним учасником освітнього процесу. Суб'єктність формується у взаємодії з викладачем, групою, освітнім середовищем і визначає характер та якість комунікацій. Її рівень безпосередньо впливає на те, які стратегії поведінки — зокрема маніпулятивні чи конструктивно-комунікативні — обирає студент у процесі навчальної активності.

1.3. Психологічні механізми міжособистісної взаємодії в системі «викладач–студент»

Міжособистісна взаємодія у вищій школі є ключовим соціально-психологічним процесом, який визначає якість освітнього середовища, динаміку розвитку суб'єктності здобувача освіти та ефективність його професійного становлення. Взаємодія викладача і студента ґрунтується не лише на трансляції знань чи управлінні навчанням, а й на системі психологічних механізмів, які регулюють поведінку, спілкування, вплив та співучасть у спільній діяльності [15].

З позиції соціальної психології, взаємодія «викладач–студент» є діалогічним процесом, що передбачає:

- обмін інформацією,
- емоційне реагування,
- інтерпретацію намірів,
- узгодження позицій,
- оцінювання партнера,
- здійснення впливу і протидії [18].

Цей процес відбувається в умовах асиметричної соціальної ролі, де викладач є носієм професійного досвіду, влади, статусу, а студент — носієм потреби в навчанні, очікування оцінки, залежності та прагнення до визнання. Така асиметрія робить систему «викладач–студент» потенційно сприятливою для як конструктивного впливу, так і деформацій у вигляді маніпуляцій, психологічного опору, псевдоспівпраці.

Комунікативний простір вищої освіти передбачає не лише обмін інформацією між учасниками навчального процесу, але й складну систему взаємопроникнення позицій, цінностей, емоцій і впливів. Взаємодія «викладач–студент» функціонує як динамічна психологічна система,

структурованість якої визначається особливостями соціального сприймання, очікувань, міжособистісних установок і механізмів рольової взаємодії. Саме тому педагогічне спілкування не може розглядатися лише як реалізація навчальних завдань: це процес, у ході якого формуються і проявляються різні форми впливу, серед яких маніпуляція посідає особливе місце як потенційний інструмент прихованої регуляції поведінки та емоцій партнера [11].

У межах цієї системи ключовим чинником є соціальна перцепція — механізм взаємного сприймання і розуміння, що лежить в основі педагогічних відносин. Формування образу викладача та студента відбувається під впливом стереотипів, перших вражень, культурних очікувань, емоційного фону взаємодії. Так звана «перцептивна логіка освіти» проявляється в тому, що студент схильний інтерпретувати вимогливість викладача через призму власних очікувань справедливості, тоді як викладач нерідко сприймає поведінку студента як індикатор мотиваційної зрілості або її відсутності. Таким чином, оцінювання один одного часто не є результатом раціонального аналізу, а формується на основі психологічних ефектів: ореолу, стереотипізації, емоційного перенесення та атрибутивних помилок [27].

Одним із найскладніших механізмів взаємодії є каузальна атрибуція, тобто приписування причин поведінці іншого. В освітньому процесі вона набуває особливого значення: викладач, інтерпретуючи студентські помилки, може бачити їх як результат некомпетентності, інтелектуальної пасивності або низької мотивації, тоді як студент може приписувати складність вимог надмірності контролю, недобррозичливості викладача чи упередженості. Каузальні інтерпретації впливають на якість взаємин: помилкова атрибуція здатна формувати взаємний опір, непродуктивні комунікативні стратегії, а також захисні або маніпулятивні поведінкові реакції. Тому у педагогіці важливо не лише оцінювати поведінку студента,

а й аналізувати власні атрибутивні установки.

Важливою передумовою конструктивної взаємодії виступає емпатійне віддзеркалення, яке забезпечує можливість розуміння внутрішніх станів іншого та формування педагогічної підтримки. Емпатійна взаємодія формує простір довіри, що сприяє розвитку суб'єктності студента — здатності до самостійного вибору й відповідального прийняття рішень. Водночас у вищій освіті надмірна емпатичність викладача може мати зворотний ефект, провокуючи маніпулятивні форми спілкування, коли студенти починають використовувати співчуття як спосіб уникнення відповідальності. Саме ця подвійність емпатії свідчить про необхідність балансу між педагогічною підтримкою та вимогливістю.

Не менш значущим механізмом взаємодії є реалізація владних і рольових позицій. Відповідно до логіки освітнього процесу, викладач є носієм повноважень оцінювання, встановлення правил, контролю, що створює природну асиметрію взаємин. Однак сучасне освітнє середовище демонструє нову тенденцію — підвищення суб'єктності студента, який дедалі частіше виявляє прихований або відкритий вплив на освітній процес: через тиск групи, апеляцію до емоцій викладача, створення ілюзії інтелектуальної переваги або через експлуатацію моральних норм. Таким чином, в освітній комунікації виникають механізми перерозподілу влади, що створюють підґрунтя для маніпулятивних взаємодій.

Окремої уваги потребує механізм ідентифікації та наслідування, завдяки якому студент переймає не лише професійні стандарти, а й стилі комунікації, стратегії впливу, ціннісні установки. Якщо викладач використовує приховане психологічне управління, студенти засвоюють його як легітимну модель професійної діяльності. Звідси походить небезпека відтворення маніпуляцій у майбутній педагогічній практиці.

В основі взаємодії лежить також психологічний контракт —

неформальна угода щодо взаємних очікувань і зобов'язань. Відчуття справедливості, поваги до особистості, прозорості правил оцінювання, емоційної безпеки — стають ключовими умовами академічної доброчесності. Порушення цього контракту викликає опір, недовіру, пошук обхідних стратегій і, як показує наше дослідження, — формування маніпулятивного стилю взаємодії.

Отже, психологічні механізми міжособистісної взаємодії в системі «викладач–студент» є підґрунтям не лише для розвитку суб'єктності, але й для формування потенційно деструктивних стратегій впливу. Саме в їхніх межах зароджуються приховані способи регуляції поведінки, які можуть трансформуватися в маніпуляцію. Таким чином, ефективність освітніх комунікацій визначається не лише педагогічною компетентністю, а й здатністю суб'єктів взаємодії усвідомлено рефлексувати власні психологічні механізми впливу і сприймання.

Висновки до першого розділу

Аналіз теоретико-методологічних підходів до проблеми освітніх комунікацій засвідчив, що сучасна система вищої освіти розглядає комунікацію не лише як процес передавання знань, а як багатовимірну взаємодію, у якій відбувається формування суб'єктності студента. Освітні комунікації виступають цілісним соціально-психологічним середовищем, що інтегрує когнітивні, емоційні, поведінкові та етичні компоненти, які визначають способи включеності здобувача у навчальний процес. Вони виконують не тільки інформаційно-навчальну, а й виховну, регулятивну, соціалізуючу та ціннісно-світоглядну функції, що забезпечують активне позиціонування студента як рівноправного учасника взаємодії.

Суб'єктність студента в освітньому середовищі виступає інтеграційною характеристикою особистості, що проявляється через

автономність суджень, відповідальність за власні результати діяльності, здатність до рефлексії, саморегуляції та побудови конструктивних форм комунікації. Вона не є заданою якістю, а формується у взаємодії з іншими суб'єктами освітнього процесу — викладачами, студентською групою, навчальними спільнотами. Саме структура комунікаційного простору вищої освіти визначає, чи буде студент займати позицію активного творця власного освітнього шляху, чи залишиться об'єктом зовнішнього регулювання.

Психологічні механізми взаємодії «викладач–студент» утворюють функціональне підґрунтя процесу розвитку суб'єктності. Когнітивні механізми (сприймання, атрибуція, інтерпретація поведінки), емоційні (емпатія, емоційна регуляція, афективний резонанс) та соціально-регулятивні (влада, норми, рольові позиції, лідерство) визначають якість комунікації, формують довіру, відкритість, діалогічність або, навпаки, сприяють виникненню конфліктів, прихованих психологічних впливів та маніпулятивних стратегій.

Отже, освітні комунікації є не лише середовищем передавання навчального змісту, а й простором конструювання суб'єктності, де успішність розвитку студента залежить від характеру його включеності, типу взаємодії з викладачем та психологічних механізмів, які визначають динаміку міжособистісних стосунків. Розуміння цієї динаміки є основою для подальшого дослідження явища маніпулятивних технік як особливого типу впливу у взаємодії «викладач–студент», що стає предметом наступного розділу.

РОЗДІЛ II. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МАНІПУЛЯТИВНОГО ВПЛИВУ В ОСВІТНІЙ КОМУНІКАЦІЇ

2.1. Понятійний апарат і зміст феномену маніпуляції в міжособистісній взаємодії

Поняття «маніпуляція» має давнє латинське коріння (*manipulare*) й у початковому значенні позначало вміння вправно діяти руками, виконуючи точні та технічно складні операції [14]. У такому первісному розумінні термін не мав негативної конотації, а наголошував на майстерності та спритності виконавця. Подальша мовна еволюція привела до розширення семантики, коли слово почали застосовувати до показових виступів, фокусів та ілюзій, за яких увага глядача навмисно спрямовується в інший бік для приховування реальних дій і намірів виконавця. Саме на цьому етапі відбувається перехід до метафоричного значення терміна, що згодом утвердилося в психології та педагогіці [18].

У сучасному психолого-педагогічному дискурсі маніпуляція постає як впливова техніка прихованого типу, метою якої є одностороннє отримання вигоди шляхом ненасильницького, але спрямованого втручання у поведінку, рішення чи емоції іншої людини. Дослідники підкреслюють, що стрижнем маніпулятивної дії є створення ілюзії автономності об'єкта впливу — особа переконана, що діє самостійно, хоча насправді її рішення скеровується зовнішнім суб'єктом [18].

Сучасні маніпулятивні стратегії (особливо у медійному середовищі та міжособистісній взаємодії) активно спираються на використання когнітивних упереджень, емоційних тригерів та «швидкого мислення», що знижує критичність сприйняття. Схожій позиції дотримується й Д. Канеман, наголошуючи, що саме автоматизовані когнітивні процеси

стають найбільш вразливою мішенню для прихованого впливу [4].

У педагогічному середовищі маніпулювання має особливий характер, оскільки відбувається в системі асиметричних соціальних ролей «студент — викладач». Студенти можуть використовувати емоційні апеляції, імітацію безпорадності, компліментарність або тиск через групу для досягнення бажаних результатів (послаблення вимог, уникнення оцінювання, отримання пільгового ставлення). Українські науковці підкреслюють необхідність формування в педагогів стійкості до маніпуляцій, вміння розпізнавати їхні приховані механізми та вибудовувати коректні професійні кордони [1; 3; 13].

Отже, психологічне поняття «маніпулювання» доцільно розглядати як багатокomпонентний феномен, що включає:

- технічний компонент — наявність прийомів, навичок, технік;
- когнітивно-емоційний компонент — опора на упередження, установки, емоційні слабкості;
- етичний компонент — вплив на автономію та відповідальність іншої особи;
- інтеракційний компонент — контекст міжособистісної взаємодії, де маніпуляція маскується під щирість, співпрацю або прохання.

Сучасні дослідження вказують, що у студентському середовищі маніпуляція набуває нових форм, зокрема цифрових: використання повідомлень у соцмережах, групових чатів, інформаційного тиску, емоційних закликів у цифровому форматі. Це підсилює актуальність вивчення теми в педагогіці, а також зумовлює необхідність професійної підготовки педагогів до ефективної взаємодії зі студентами.

У фаховій літературі поняття «маніпулювання» активно обговорюють та по-різному інтерпретують; типові визначення зведені в таблицю 2.

Визначення поняття «маніпулювання» у науковій літературі

№	Автори	Визначення
1	Erich Fromm	Маніпулювання як форма соціально-психологічного впливу, пов'язана з експлуатацією мовленнєвих, емоційних і культурних потреб особистості для досягнення контролю.
2	Michel Foucault	Технології влади, що формують суб'єктність і здатність керувати внутрішнім світом людини через дискурси, інституції й дисциплінарні практики.
3	Philip Zimbardo	Ситуаційні фактори й ролі як механізми прихованого керування поведінкою індивідів у групі.
4	Yokoyma O.	Опосередкований, оманливий вплив, який змінює вибір на користь ініціатора через непрямі сигнали та контекстуальні настанови.
5	Prothó L. (Proto L.)	Прихований вплив, орієнтований на формування конкретних виборів у суб'єкта через маніпулювання опціями та інформацією.
6	William H. Riker	Організація ситуації та інформації, що забезпечує стратегічну перевагу ініціатору (раціональний вибір у соціальному чи політичному контексті).
7	Herbert C. Kelman	Стимулювання змін у поведінці через

		механізми підпорядкування, ідентифікації та інтерналізації; експлуатація слабкостей адресата.
8	Узагальнено: «інструменталізація іншого»	Ставлення до іншої особи як до засобу для досягнення власної мети (етичний і соціально-психологічний аспект).
9	Узагальнено: «програмування свідомості»	Приховане спрямування установок, намірів і почуттів через культурні й інформаційні практики.
10	Everett Shostrom	Управління, контроль та експлуатація іншого як функції міжособистісного маніпулювання; наголос на діагностичних й терапевтичних аспектах.
11	Paul Robinson	Майстерність у спрямуванні або використанні іншої сторони через технічно витончені вербальні та невербальні прийоми.

Аналізуючи ці визначення, можна виокремити низку ключових ознак, які найчастіше фігурують у психологічному визначенні маніпулювання:

1. рід діяльності — маніпулювання розглядають як різновид психологічного впливу;
2. об'єктність — ставлення ініціатора до іншої особи як до засобу для досягнення власної мети;
3. цілеспрямованість переваги — прагнення здобути односторонню вигоду чи контроль;
4. прихований характер — як сам факт впливу, так і його спрямування часто маскуються;
5. експлуатація вразливостей — використання психологічного

тиску, емоційних або когнітивних слабкостей для досягнення мети.

Крім того, у дослідженнях виокремлюють додаткові критерії, що доповнюють картину:

- спонукальна функція — формування нових (часто штучних) потреб і мотивів у адресата, які спрямовують його поведінку у потрібному руслі;
- професійна майстерність — техніка і вміння ефективно реалізувати впливові прийоми (адже ефективність маніпуляції значною мірою залежить від рівня навичок маніпулятора).

Важливо зауважити, що хоча вживання поняття «сила» інколи згадується, воно не є корисним диференціальним критерієм для класифікації форм впливу: «сила» як така може мати різний характер (інструментальний, економічний, соціальний) і не завжди відрізняє маніпуляцію від інших видів впливу. Також для стислості визначення доцільно уникати оцінних суджень про моральну позицію ініціатора — описове визначення має фокусуватися насамперед на структурно-функціональних ознаках явища.

Як наслідок, одне з узагальнених визначень, що випливає з аналізу вищенаведених підходів, може звучати так: маніпулювання — це вид психологічного впливу, реалізований майстерно і приховано, який викликає у адресата наміри або дії, що не повністю відображають його власні мотиви чи інтереси.

Розглядаючи процес маніпуляції з позиції складових, можна виокремити такі елементи:

- об'єкт маніпуляції — індивідуальна свідомість або масова свідомість, на які спрямований вплив;
- жертва маніпуляції — особа чи група, яка зазнала впливу і чия поведінка чи установки були змінені в інтересах ініціатора;
- суб'єкт маніпуляції — індивід або група, що ініціювали і

здійснили маніпулятивний вплив;

- інструментарій маніпуляції — сукупність ідей, прийомів, форм і методів (вербальних, невербальних, контекстуальних, медіа-засобів), використання яких дозволяє скеровувати свідомість і поведінку адресата.

Сучасний контекст вносить у традиційну схему додаткові виміри. По-перше, цифрові канали комунікації (соцмережі, месенджери, цілеспрямовані інформаційні кампанії) значно розширили арсенал інструментів маніпуляції, дозволяючи маскувати джерело впливу, масштабувати його й адресно таргетувати аудиторії. По-друге, міждисциплінарні дослідження (соціальна психологія, когнітивна наука, медіа-дослідження) показують, що маніпулятивні прийоми особливо дієві тоді, коли вони експлуатують відомі когнітивні упередження й емоційні тригери (обіг тих ідей, які описані в працях Канемана, Чалдіні та інших). По-третє, в освітньому полі необхідно чітко розрізняти педагогічний вплив як метод формування компетентностей і маніпуляцію, яка підриває автономію та етичні засади взаємодії «викладач — студент».

Отже, системний підхід до вивчення маніпулювання передбачає одночасний аналіз його природи (що це таке), механізмів (як здійснюється), адресатів (на кого спрямовано) і контекстуальної детермінації (де й чому воно виникає). Це дає підґрунтя для розроблення діагностичних інструментів і превентивних заходів у педагогічній практиці.

Ще одним ключовим поняттям для аналізу психологічного маніпулювання є «цілі впливу» або «мішені впливу» [49]. Під мішенями впливу розуміють індивідів, групи, спільноти або навіть держави, на які спрямовані спеціалізовані інформаційні або психологічні операції.

Сучасні дослідники пропонують розділяти мішені маніпулятивного впливу на п'ять основних категорій:

1. збуджувачі активності – потреби, інтереси, схильності

особистості, які можуть бути використані для спрямування поведінки;

2. регулятори поведінки – соціальні та особистісні фактори, зокрема групові норми, самооцінка, почуття власної гідності, суб'єктивні ставлення, світогляд, переконання, вірування та цільові установки;

3. когнітивні структури – знання та інформаційні моделі, які формують уявлення про світ і визначають поведінку людини;

4. операційна складова діяльності – спосіб мислення, стиль поведінки, комунікативні навички, звички та професійні вміння;

5. психічні стани – емоційні, функціональні та фонові психологічні процеси, які визначають реакції особистості.

Деякі соціологи та психологи відзначають, що сучасна масова аудиторія часто обмежена у здатності до критичного аналізу, що створює передумови для маніпулювання [46]. У цьому контексті маніпулятори прагнуть здійснювати вплив ненасильницьким способом, формуючи у суб'єктів ілюзію автономного вибору й незалежності дій.

Прихований вплив відрізняється від прямого примусу чи насильства. Класичні методи контролю, такі як шантаж, загроза чи підкуп, не завжди підпадають під визначення психологічного маніпулювання, оскільки вони не передбачають прийняття особою рішення, що здається їй власним [52]. Маніпулятор же націлений на створення у свідомості об'єкта подвійної ілюзії: по-перше, що реальність відповідає представленому ним образу, і по-друге, що вибір дій залежить від самої людини [87].

Сучасні технології комунікації значно розширили можливості маніпулювання. Засоби масової інформації (преса, телебачення, радіо, кіно, інтернет, реклама) дозволяють впливати на широкі аудиторії, формувати думки, переконання та соціальні норми [31]. Це не лише технічне, а й соціальне явище: вплив на свідомість реалізується через взаємодію соціальних груп, інституцій та медіаплатформ.

У глобальному масштабі соціальні й економічні нерівності

посилюють ефективність маніпулятивного впливу. Наприклад, поляризація сучасного суспільства, коли частина населення живе нижче рівня бідності, а інша володіє значними ресурсами, створює умови для цілеспрямованого формування поведінки різних соціальних груп [45]. Під час таких процесів з'являється відчуття безпорадності, яке посилюється через масові комунікаційні засоби, що пропонують ілюзію впевненості та передбачуваності, водночас уніфікуючи інтереси та поведінку [34].

Таким чином, маніпулювання в сучасному соціумі характеризується не відкритим тиском, а прихованим впливом, який спонукає суб'єкта добровільно приймати рішення, що відповідають цілям маніпулятора. Основна мета психологічного маніпулювання полягає у зміні мотиваційних та когнітивних структур людини для досягнення бажаного результату без явного застосування примусу.

Історія суспільств, що базувалися на експлуатації, є історією боротьби класів. Рушійною силою змін виступає конфлікт між гнобителями та пригнобленими. Потужність гнобителів визначається їхнім багатством і політичною владою, а сила пригноблених полягає в їхній чисельності та здатності об'єднуватися навколо ідеї соціальної справедливості [60].

Проте вже в середині ХХ століття класичні моделі боротьби класів потребували адаптації. На Заході вдалося значно пом'якшити класові суперечності завдяки підвищенню рівня життя певних соціальних груп за рахунок економічних та технологічних досягнень, а також прихованої експлуатації країн, що розвиваються. Водночас з'явилися інструменти впливу не лише на поведінку, а й на свідомість людей, що дозволило формувати соціальні настрої та переконання [55].

Історія розвитку системи маніпулювання свідомістю бере свій початок у ХІХ столітті, коли закладалися основи масового інформаційного впливу. У ХХ столітті з розвитком науково-технічного прогресу стало

можливим глобальне маніпулювання свідомістю, коли практично кожна людина могла стати об'єктом цілеспрямованого впливу [29]. Активне нав'язування ідей, формування уявлень про «щастя», «рівність» або «образ ворога» спричинило драматичні соціальні наслідки – війни, революції, економічні та психологічні кризи, що забрали незліченні життя [50].

Варто зазначити, що маніпулювання не обмежується політичною або економічною сферою. Сучасні технології масової комунікації, такі як телебачення, радіо, інтернет, соціальні мережі та реклама, дали змогу впливати на широкі аудиторії та формувати громадську думку. Цей вплив часто здійснюється непрямо та ненасильницьким способом, що підвищує його ефективність [23].

Досвід реформ та відкритого ринку показав, що маніпулювання може бути і шкідливим для об'єктів впливу. Приклади фінансових пірамід, маніпуляцій у політичній сфері та недобросовісного маркетингу свідчать про те, що ефект завжди на користь маніпулятора, а не жертви [38]. Сьогодні вдосконалюються технології «ненасильницького примушення», коли поведінка та мотивація людей змінюються без прямого примусу, проте в інтересах вузьких груп або окремих осіб [75].

Таким чином, еволюція феномену «маніпуляція» охоплює розвиток неметафоричного та метафоричного значення терміна. Психологічний вплив виражає задоволення цілей маніпулятора за рахунок певної шкоди об'єкту впливу. Дослідники, розглядають маніпуляцію як спонукання поведінки через обман або використання психологічних слабкостей іншого [74]. Водночас гуманістична психологія звертає увагу на етичні та моральні аспекти маніпулювання, навіть якщо його ініціатор має «екологічні» або добрі наміри [76].

У педагогічному контексті маніпулювання набуває особливої ваги, оскільки вплив на свідомість та поведінку студентів і учнів може бути як позитивним, так і негативним. Педагогічні маніпуляції відбуваються через

різні форми комунікації: вербальні настанови, оцінювання, навчальні методики, організаційні та психологічні прийоми [71].

Позитивне маніпулювання у навчальному процесі може полягати у формуванні мотивації, розвитку самоконтролю, відповідальності та цілеспрямованості. Наприклад, педагог може спонукувати учнів до самостійного пошуку інформації через завдання, що стимулюють інтерес, або створювати ситуації, де успіх залежить від власних зусиль студента. У таких випадках маніпулятивний вплив є конструктивним, він спрямований на розвиток особистості і не порушує етичних норм [38].

Негативне маніпулювання у школі або вищих навчальних закладах може проявлятися у використанні психологічного тиску, прихованих оцінок, приниження, залякування або «гра на слабкостях» учнів для досягнення бажаного результату без їхньої згоди. Такий вплив знижує мотивацію, формує відчуття залежності, обмежує самостійність мислення та прийняття рішень, а також може стати джерелом стресу і психологічної травми [24].

Сучасні дослідження демонструють, що студенти, які піддаються постійному маніпулятивному впливу, мають тенденцію до зниження критичного мислення та підвищеної вразливості до зовнішніх авторитетів. Тому одним із ключових завдань педагога є розвиток навичок самостійного мислення, здатності до аналізу інформації та ідентифікації маніпулятивних прийомів [35].

Важливим інструментом протидії маніпуляціям є формування інформаційної грамотності та медіаграмотності у студентів. Це включає навчання аналізувати джерела інформації, розпізнавати спотворення фактів, пропагандистські прийоми та приховані впливи. Такі навички дозволяють не лише захистити себе від маніпуляцій, але й критично оцінювати власну поведінку та мотиви [83].

Отже, педагогічна діяльність вимагає усвідомленого підходу до

маніпуляцій: вона має базуватися на етичних принципах і спрямовуватися на розвиток особистості, а не на її експлуатацію. Важливо, щоб студенти навчалися розпізнавати маніпуляції та адекватно реагувати на них, що сприяє формуванню відповідальної, свідомої та психологічно стійкої особистості.

2.2. Основні різновиди маніпулятивних впливів та особливості їх прояву в сучасному соціальному просторі

У сучасному житті кожна людина прагне контролювати ситуацію, тому в особистому житті та професійній діяльності застосовує різноманітні механізми впливу. Маніпуляції активно впливають на свідомість, формують поведінку та здатні вносити нестабільність і неприємні моменти у життя [62].

В кожній людині існує частина особистості, яка прагне досягти своєї мети хитрощами та психологічними прийомами. Цю частину часто називають маніпулятором. У певних ситуаціях будь-хто може проявляти маніпулятивну поведінку, але її конкретні прояви залежать від особистісних характеристик і зовнішніх обставин [77].

Маніпулятивне спілкування передбачає прихований вплив на партнера з метою реалізації власних прихованих намірів. При цьому маніпулятор не повідомляє співрозмовника про справжні цілі своєї дії або замінює їх іншими. Таким чином, маніпуляція – це приховане управління поведінкою та думками інших людей [82].

Маніпулятори часто виправдовують свою поведінку корисливими мотивами, і моральні принципи при цьому часто не беруться до уваги. У науковій літературі виділяють кілька типів маніпулятивної поведінки, що дозволяють розпізнати потенційного маніпулятора та оцінити його вплив на соціальні відносини [63]:

Брехня – використання фальшивих або маніпулятивних повідомлень, «гра ролей», що створює приємне враження та досягає бажаного ефекту.

Неусвідомленість – відсутність критичного сприйняття власного життя та поведінки, «тунельне бачення», коли людина бачить і чує лише те, що хоче бачити або чути.

Низька самооцінка – відчуття неповноцінності, потреба у постійному схваленні та підтримці, болюче реагування на критику.

Контроль – прагнення замикатися на ситуації, контролювати її, зберігати зовнішній спокій, щоб приховати свої наміри та плани.

Цинізм – відсутність довіри до себе і інших, поділ людей на групи, когось контролюєш, когось – ні, глибоке сумнівне ставлення до людської природи.

В педагогічному середовищі ці типи маніпуляцій проявляються у взаємодії студентів та викладачів, у груповій динаміці, а також у засобах масової комунікації та соціальних мережах. Розпізнавання та усвідомлення цих типів є ключовим для розвитку критичного мислення, формування навичок самоконтролю та підготовки студентів до ефективної комунікації [48].

Таким чином, маніпулятивна поведінка є багатовимірним явищем, яке включає емоційні, когнітивні та соціальні складові, а її розпізнавання та корекція стають важливою складовою сучасної педагогічної практики.

Ефективність маніпулятивного впливу безпосередньо залежить від здатності маніпулятора використовувати психологічно вразливі позиції іншої людини, її потреби, емоції та особистісні особливості. Маніпуляція ґрунтується на глибокому розумінні людської поведінки та використанні закономірностей соціального впливу — потреби у схваленні, конформізмі, відчутті провини або страху відторгнення.

Розглядаючи маніпуляцію крізь призму морально-етичних норм

спілкування, а також мотиваційного й когнітивного аспектів, можна виявити низку негативних наслідків для міжособистісних стосунків. У процесі систематичного застосування маніпуляцій у маніпулятора поступово формується викривлене уявлення про іншу людину як про засіб досягнення власних цілей, а не як про суб'єкта зі своїми цінностями та правом на автономію. Це призводить до егоцентризму, одностороннього бачення ситуації, втрати емпатії та зосередженості виключно на власних інтересах.

Таке сприйняття партнера як «інструмента» комунікації руйнує основу довірливих стосунків і формує патологічну модель взаємодії, у якій один із учасників втрачає суб'єктність, а інший — моральну відповідальність. Як зазначають К. Роджерс і А. Маслоу, гуманістичне спілкування можливе лише тоді, коли в основі взаємодії лежать повага, прийняття й емпатія. Натомість маніпулятивний підхід суперечить ідеї саморозвитку та психологічного зростання особистості [9; 12].

Відомий американський психолог Еверетт Шостром у своїй праці «Людина-маніпулятор» розкрив природу маніпуляції як універсального феномена людської поведінки. Він наголошував, що у кожному індивіді існує потенційний маніпулятор, який може проявлятися у різних формах залежно від ситуації, соціальної ролі чи емоційного стану. Шостром виділив вісім типів маніпуляторів, об'єднаних у чотири полярні пари, які відображають протилежні тенденції людської поведінки (див. табл. 3) [18].

Таблиця 3

Типологія маніпуляторів за Е. Шостромом

№	Тип маніпулятора	Коротка характеристика	Ключові риси поведінки
1	Диктатор	Прагне домінувати, контролювати, нав'язувати	Авторитарність, тиск, посилення на владу,

		власну волю	наказовий стиль
2	«Ганчірка»	Протилежний до диктатора — демонструє безпорадність, уникає відповідальності	Пасивність, уникнення, провокування жалю
3	Калькулятор	Надмірно контролює, маніпулює логікою, вигодою	Раціоналізація, обман, прихований розрахунок
4	Прилипала	Залежна особистість, яка маніпулює через слабкість	Емоційна залежність, роль жертви, уникнення зусиль
5	Хуліган	Виявляє агресію та примус, використовує страх	Загрози, психологічний тиск, провокації
6	«Гарний хлопець»	Маніпулює через показну доброзичливість	Надмірна люб'язність, лестощі, емоційна пастка
7	Суддя	Постійно оцінює, критикує, звинувачує	Обурення, недовіра, моральний тиск
8	Захисник	Надмірно опікується іншими, позбавляючи їх самостійності	Гіперопіка, співчуття як форма контролю

Аналіз цієї типології свідчить, що жодна особистість не є «чистим» маніпулятором лише одного типу. У більшості випадків у поведінці людини переплікаються кілька маніпулятивних моделей, які проявляються в різних життєвих ситуаціях. Наприклад, студент може проявляти риси «прилипали» у стосунках із викладачем, шукаючи поблажливості, але водночас бути «суддею» у груповій роботі, демонструючи критичність і

зверхність.

Отже, типологія Шострома дозволяє розглядати маніпуляцію не лише як деструктивну форму впливу, а й як механізм психологічної адаптації, який у певних умовах допомагає людині пристосовуватися до вимог соціального середовища. Проте при тривалому використанні таких стратегій деформується система моральних орієнтирів, втрачається автентичність і знижується рівень емпатії.

У контексті освітніх комунікацій ці моделі мають особливе значення, адже саме в середовищі навчальної взаємодії — де поєднуються владні, емоційні й інтелектуальні аспекти — маніпулятивні типи проявляються найяскравіше. Студенти, залежно від ситуації, можуть виконувати різні ролі маніпуляторів, що впливає як на динаміку групових процесів, так і на ефективність навчання.

Досліджуючи феномен маніпуляції, Е. Шостром не лише описав типи маніпуляторів, а й розробив класифікацію стратегій, що відображають загальний підхід до досягнення власних цілей у процесі взаємодії з іншими людьми. На думку вченого, стратегія маніпуляції — це певна система дій і тактик, що забезпечує ефективність контролю над поведінкою партнера. Вона визначається не лише особистісними якостями індивіда, але й його соціальною роллю, досвідом, рівнем емоційного інтелекту та моральними орієнтирами [18].

Як зазначає Д. Канеман, люди часто діють у рамках когнітивних упереджень — прагнуть передбачуваності, безпеки, контролю над середовищем. Саме ці когнітивні тенденції створюють ґрунт для виникнення маніпулятивних стратегій, які дозволяють задовольняти власні потреби за рахунок інших, не порушуючи зовнішньої гармонії спілкування [4].

Е. Шостром виокремив чотири основні стратегії маніпулятивних інтересів, кожна з яких відображає специфічний спосіб досягнення

психологічної переваги над партнером (див. табл. 4).

Таблиця 4

Стратегії маніпулятивних інтересів за Е. Шостромом

№	Тип стратегії	Характеристика	Типові поведінкові ознаки
1	Активний маніпулятор	Використовує активні методи впливу, прагне керувати іншими, демонструє силу та впевненість	Авторитарність, жорсткість, домінування, апеляція до влади або статусу
2	Пасивний маніпулятор	Прикидається безпорадним, щоб уникнути відповідальності й перекласти її на інших	Млявість, відмова від ініціативи, роль жертви
3	Маніпулятор-змагальник	Сприймає взаємодію як боротьбу, у якій можна лише виграти або програти	Суперництво, підозрілість, схильність до емоційних коливань
4	Байдужий маніпулятор	Демонструє дистанційованість і апатію, щоб створити ілюзію контролю	Холодність, формальність, стратегічна неучасть, прихована гра

Усі ці стратегії мають спільну ознаку — прихований мотив контролю над поведінкою, рішеннями чи емоціями партнера по

спілкуванню. Проте засоби реалізації цього контролю суттєво відрізняються. Так, активний маніпулятор виявляє лідерські тенденції, проте вдається до примусу й тиску, що підриває довіру. Натомість пасивний маніпулятор керує через бездіяльність — спонукає інших робити за нього, граючи на їхньому почутті обов'язку чи жалю. Змагальний тип часто проявляється в конкурентних середовищах — бізнесі, політиці, освіті — де взаємодія набуває рис суперництва. А байдужий маніпулятор приховує бажання контролю під виглядом емоційної відстороненості, створюючи у партнера хибне відчуття безпеки.

Як наголошують О. Безпалько та Т. Титаренко, подібні стратегії є продуктом соціального середовища, у якому цінуються влада, успіх і контроль. У таких умовах маніпуляція стає нормалізованою формою комунікації, особливо у сферах, де міжособистісна взаємодія має інструментальний характер — зокрема в освіті, менеджменті, політиці та бізнесі [1; 13].

Варто зазначити, що практика спілкування свідчить: маніпулятивні прийоми, набуті у професійній сфері, часто переносяться на особисті стосунки, спричиняючи деформацію комунікативної культури. У результаті людина починає сприймати оточення як ресурс, а не як суб'єкт взаємодії, що призводить до відчуження й морального виснаження.

Найбільш уразливими до маніпулятивних впливів є представники професій, пов'язаних із навчанням і вихованням (учителі, викладачі, педагоги), оскільки саме вони постійно перебувають у ситуації психологічної взаємодії з різним рівнем владних відносин. Якщо у процесі навчання маніпуляція може виступати як педагогічний інструмент (наприклад, у формі навіювання чи мотиваційного впливу), то в неформальних стосунках вона руйнує атмосферу довіри та партнерства.

Моральне ставлення до людини передбачає сприйняття її не як засобу досягнення власних цілей, а як самоцінності. Категоричний

імператив — «Розглядай людину як ціль, а не тільки як засіб» — набуває особливої актуальності у контексті сучасних освітніх і професійних комунікацій, де моральна межа між впливом і маніпуляцією часто стирається [18].

Таким чином, маніпуляція є неунікним, але двояким феноменом: вона може бути або деструктивною, якщо порушує свободу іншої людини, або конструктивною, якщо спрямована на розвиток, мотивацію та допомогу. Ключовим є етичний компонент, який визначає, чи стане маніпуляція формою експлуатації, чи — педагогічним засобом підтримки й зростання.

Проблему маніпуляції в міжособистісних комунікаціях досліджували багато відомих учених, серед яких зарубіжні (Е. Берн, Р. Гудін, О. Йокояма, Д. Карнегі, М. Ляйппе, Л. Прото, У. Рікер, Дж. Рудінов, П. Робінсон, Р. Чалдіні, Г. Шиллер, Е. Шостром) та українські й вітчизняні автори (І. Бех, І. Данилюк, Н. Кутуза, А. Фурман та ін.). Їхні роботи заклали основи розуміння маніпулятивних стратегій у соціальних, міжособистісних і ділових взаємодіях.

Особливу увагу дослідники приділяють медіаманіпуляціям — впливу через засоби масової інформації. Значний внесок у цей напрям зробив американський лінгвіст Ноам Хомський, який виокремив десять базових стратегій маніпуляції суспільною свідомістю. Його концепція, демонструє, як засоби масової комунікації формують поведінкові моделі та емоційні реакції населення [16].

- відволікання уваги. Основний принцип соціального контролю полягає у постійному відведенні уваги від ключових політичних і економічних питань. Потік несуттєвої або розважальної інформації «поглинає» свідомість громадян, не залишаючи простору для критичного мислення та аналітичного осмислення подій.

- проблема — реакція — рішення. Штучно створюється певна

кризова ситуація, що викликає суспільне обурення. Після цього маніпулятор пропонує «єдине можливе рішення», яке начебто усуває проблему, але водночас зміцнює його контроль над суспільством.

- стратегія поступовості. Будь-які непопулярні зміни запроваджуються повільно, дрібними кроками, щоб зменшити опір населення. Зміни, що могли б викликати протест, упроваджуються поступово, перетворюючись на норму.

- відкладання непопулярних рішень. Неприйнятні заходи представляються як тимчасові або необхідні для майбутнього «загального блага». Так створюється ілюзія добровільної згоди населення.

- інфантилізація мас. У рекламі, медіа й політичних промовах використовуються прості, емоційно забарвлені образи та лексика, що апелюють до дитячої довірливості. Це знижує критичність сприйняття.

- емоційне домінування. Ставка робиться на почуття, а не на раціональний аналіз. Страх, співчуття, вина або гордість — інструменти, які замінюють логіку та аргументи.

- підтримка неосвіченості. Система штучно обмежує доступ до глибоких знань і критичного мислення, забезпечуючи нерівність між «елітами» та рештою суспільства.

- популяризація посередності. Людей заохочують наслідувати примітивні, поверхневі ідеали, формуючи культ вульгарності та бездумного споживання.

- викликання почуття провини. Людей переконують, що саме вони винні у власних невдачах, замість того, щоб ставити під сумнів недосконалість соціальних механізмів.

- нагромадження знань про людину. Еліти володіють знаннями з психології, біології та нейронаук, що дає їм змогу ефективно прогнозувати реакції та маніпулювати масовою свідомістю.

Сучасна реклама активно використовує ці принципи, спираючись на базові людські потреби, описані в ієрархії А. Маслоу. Якщо на нижчих щаблях стоять фізіологічні потреби (їжа, сон, безпека), то на вищих — потреби у любові, визнанні, самореалізації. Саме вони стають головними «мішенями» комунікативних маніпуляцій.

Рекламні технології апелюють до когнітивних, емоційних і поведінкових чинників сприйняття. Завдання маніпулятора — створити у споживача ілюзію власного вибору, викликавши потрібну емоційну реакцію. Найпоширенішими методами впливу в рекламі є:

- апеляція до бажань і страхів («життя мрії» чи «загроза хвороби»);
- створення проблеми та пропозиція «чарівного рішення» (засіб, продукт, послуга);
- використання авторитетів (лікарі, експерти, науковці);
- застосування «порівняльної лексики» («унікальний», «революційний», «новий»);
- еротизація контенту, яка привертає увагу незалежно від теми повідомлення.

Таким чином, маніпулятивні технології спрямовані на порушення природного емоційного стану людини, зміну її поведінки та сприйняття. Жертвою маніпуляції стає особа, яка не здатна критично оцінити власні бажання або інформаційний тиск. У сучасному світі подібні механізми застосовуються в діловому спілкуванні, політиці, особистісних стосунках і передусім у медіа, які транслюють стандартизовані моделі мислення та споживання.

2.3. Специфіка маніпулятивних технік, притаманних студентській комунікативній практиці

Проблематика маніпуляції у навчальному середовищі є однією з найменш досліджених у педагогічній психології, хоча вона має безпосередній вплив на ефективність освітнього процесу. Технології прихованого управління поведінкою людей охоплюють широкий спектр впливів — від неусвідомлених маніпуляцій до цілеспрямованих дій, спрямованих на досягнення власних цілей за рахунок інших. Маніпуляція відрізняється від звичайного прихованого впливу тим, що вона завжди має негативний відтінок, оскільки порушує принцип рівноправності суб'єктів спілкування [47].

Проблема маніпулятивної взаємодії відображає не лише поведінкові, але й особистісні характеристики комунікаторів. У навчальному процесі маніпуляції часто постають як спосіб психологічного самозахисту студента, який намагається компенсувати відчуття безсилля або страху перед оцінюванням.

Американський дослідник Е. Шостром у своїй концепції «маніпулятора» розглядає подібні стратегії як деформовані способи самореалізації, що ґрунтуються на прагненні контролювати інших замість щирої взаємодії [18]. Такі прояви, на його думку, особливо часто спостерігаються у навчальному процесі, де існує чітка ієрархія «викладач — студент».

Український педагог І. Бех акцентує на необхідності формування анти-маніпулятивної компетентності у студентів, оскільки використання прихованих впливів у педагогічному процесі призводить до деформації суб'єкт-суб'єктних відносин і створює атмосферу недовіри між учасниками освітньої взаємодії [2]. Маніпулятивні прийоми можуть у певних межах виконувати й адаптивну функцію — допомагати встановленню позитивних стосунків між викладачем і студентом, якщо вони не мають деструктивного характеру [18].

Можна виділити такі основні типи маніпуляторів серед студентів —

залежно від того, на які особистісні характеристики викладача спрямований вплив [19].

Перший тип – орієнтація на позитивні риси викладача (доброта, довірливість, чуйність, емпатійність). Основні маніпуляційні прийоми:

- «натиск на жалість» — апелювання до емоцій викладача через опис власних труднощів («мені важко», «маю проблеми зі здоров'ям», «складна сімейна ситуація» тощо).
- «легенда» — вигадування причин для відсутності або уникнення завдань («потрібно в лікарню», «приїхали родичі», «викликали в деканат»).
- «шпори і бомби» — використання шпаргалок, гаджетів, чужих робіт або інтернет-ресурсів під час контролю знань.
- «липа» — підробка документів, довідок, підписів або оцінок у журналі.
- «чекати біля моря погоди» — обіцянки «виправитись наступного разу» без реальних намірів діяти.

Другий тип – вплив через потребу викладача в самоствердженні або позитивних емоціях. До таких технік належать:

- «красиві очі» — використання зовнішності, флірту чи демонстрації доброзичливості для отримання прихильності.
- «заговорювати зуби» — переведення розмови в інше русло, жарти, обговорення сторонніх тем, щоб уникнути перевірки знань.
- «чого бажатимете» — підлаштування під очікування викладача, згода з його думками, демонстрація поваги.
- «пустити пил в очі» — лестощі, компліменти, емоційне «загравання» («Ви найкращий викладач!»).
- «відчуття спільності» — імітація схожих інтересів, термінології, манери поведінки викладача для створення враження

близькості.

Третій тип маніпуляцій орієнтований на нездатність окремих викладачів протидіяти психологічному тиску з боку студентів. Одним із поширених прийомів є

- «бунт на кораблі», що передбачає колективний тиск студентської групи на викладача. Це може проявлятися у формі масових прохань відмінити заняття, спільних прогулів, узгоджених відмов від складання заліку або створення хаотичної атмосфери на парах.

- «облога фортеці», коли студент наполегливо і багаторазово звертається до викладача з одним і тим самим проханням, намагаючись «взяти змором» чи настирливістю. Часто це проявляється у постійних повторних спробах перездач, очікуванні, що викладач зрештою здасться і поставить оцінку.

- «перевірка на міцність», коли студент намагається шантажем чи загрозами впливати на викладача. Це може бути тиск через скарги керівництву, натяки на можливі неприємності, апеляції до батьків або навіть емоційні погрози.

- «снайперський постріл», спрямований на дестабілізацію емоційного стану викладача. До таких дій належать гучна поведінка на занятті, навмисне порушення дисципліни, знущальні коментарі, що мають на меті принизити викладача перед аудиторією.

Четвертий тип маніпуляцій базується на схильності деяких викладачів до поступливості та конформізму. До таких прийомів належить

- «прив'язати викладача», тобто впливати через знайомих, колег чи адміністрацію — наприклад, звертатися до завідувача кафедри або іншого викладача з проханням «посприяти».

- «маніпуляція заліковою книжкою», коли студент демонструє свої попередні високі оцінки, намагаючись створити позитивне враження і

спонукати викладача бути поблажливішим.

- «ви обіцяли» - студент апелює до неіснуючих домовленостей або апелює до почуття справедливості викладача («Ви ж чесна людина», «Ви ж обіцяли поставити» тощо).

- «в приклад», коли студент порівнює себе з менш успішними одногрупниками, намагаючись довести несправедливість оцінювання або домогтися поблажливості.

П'ятий тип маніпуляцій орієнтується на професійні цінності та установки викладача.

- «зарисовка під розумного», коли студент намагається створити враження надзвичайно зацікавленої та старанної особи. Для цього він активно ставить питання, користується науковою термінологією, виявляє «ініціативу» на парах, посилається на значну кількість джерел, навіть якщо насправді їх не читав, а також демонстративно займає перші партії й підтримує з викладачем «інтелектуальний контакт».

- «сам запитуєш — сам відповідай», коли студент формулює питання таким чином, щоб викладач мимоволі сам дав відповідь або виконав частину завдання.

- «натиск інтелектом» передбачає демонстрацію власної ерудиції або навіть вказування викладачеві на помилки з метою встановлення над ним інтелектуальної переваги. Такі студенти прагнуть показати свою компетентність у певній сфері й тим самим змусити викладача поступитися позицією авторитету.

Шостий тип маніпуляцій: об'єктом впливу виступають корисливі мотиви окремих викладачів. До цієї категорії належать ситуації, коли студенти намагаються досягти бажаного результату шляхом матеріального або символічного стимулювання педагога.

- «метод купюри, що шарудить», тобто пряма або завуальована

пропозиція хабара.

- «серп і молот», коли студент пропонує фізичну допомогу чи виконання певної роботи для викладача або кафедри (виготовлення навчних матеріалів, ремонт аудиторії, прибирання, допомога в оформленні документації тощо).

- «презент» — дарування викладачеві невеликих подарунків (солодощів, квітів, сувенірів) із прихованим мотивом створити позитивне ставлення напередодні заліку або іспиту.

Ближче до завершення семестру активізується маніпулятивна поведінка студентів під час складання заліків та іспитів. У цей період особливо поширеними є прийоми на кшталт затягування часу через другорядні питання, навмисне повільний темп відповіді, спроби перекласти відповідальність за нерозуміння матеріалу на викладача («ви цього не пояснювали»), демонстративна впевненість або імітація знань. Деякі студенти навмисно відповідають голосно і з упевненим тоном, щоб створити враження обізнаності [19].

Значна частина студентів у своїй поведінці активно використовує невербальні засоби впливу, формуючи бажану атракцію (привабливість) у спілкуванні з викладачем [56].

Це може бути свідоме використання зовнішнього вигляду, міміки, жестів, погляду або пози. Наприклад, студенти зазначають, що під час іспиту намагаються виглядати втомленими, занепокоєними чи хворими, демонструють розумний або благальний погляд, використовують стриману усмішку чи показну ввічливість. Погляд викладача може бути «зачеплений» невербальними сигналами — «невинним», «зацікавленим», «млосним» або «тривалим». Образ, створюваний студентом, часто змінюється залежно від ситуації, типу викладача чи конкретної мети — це може проявлятися в одязі, макіяжі, аксесуарах, навіть у виборі місця в аудиторії (перша або остання парта).

Показовим прикладом цинічного використання невербальних маніпуляцій є випадок, коли студентка принесла на іспит ікону, що справило на викладача враження її побожності, тоді як під іконою була захована шпаргалка [67].

Викладачі, як об'єкти впливу, самі визнають, що часто стають мішенями маніпуляцій через власні професійно значущі якості — доброту, чуйність, емпатійність, демократичне ставлення до студентів, готовність співпереживати і вірити у щирість інших. Саме ці риси, які формують педагогічну етику, нерідко експлуатуються студентами. Водночас низка викладачів навіть не усвідомлює фактів маніпуляції, що свідчить про недостатню рефлексію цього явища.

Найбільша небезпека таких маніпуляцій полягає у поступовій втраті педагогами морально-професійних якостей, оскільки часті обмани можуть породити недовіру до студентів і знизити рівень емпатії. Ті ж викладачі, які намагаються зберегти сувору позицію та протидіяти впливу, часто сприймаються студентами як «важкі» або «недоступні».

Зіставлення відповідей студентів і викладачів у межах дослідження свідчить, що педагоги не завжди усвідомлюють масштаби та частоту маніпуляцій з боку студентів, що робить їх уразливими до таких форм впливу. При цьому 77 % опитаних викладачів заявили про бажання опанувати методи психологічного захисту, 17 % не змогли визначитися, і лише 6 % вважають, що таке навчання їм не потрібне [36].

Висновок про важливість обізнаності підтверджує показова історія: двоє студентів, пропустивши іспит, вигадали історію про поломку автомобіля після поїздки на дачу. Професор погодився прийняти іспит пізніше, але, розсадивши студентів у різних аудиторіях, поставив лише два запитання: «Яке колесо спустило?» і «На якій ділянці дороги це сталося?». Невідповідність відповідей викрила неправду, продемонструвавши, наскільки легко руйнується неправдива стратегія впливу [23].

Для підтвердження актуальності досліджуваної теми було запропоновано студентам написати есе на тему «Маніпуляція в студентському середовищі». Аналіз робіт показав, що більшість респондентів не лише визнають факт використання маніпуляцій, але й усвідомлюють свої дії. Типовими виявилися фрази:

«Кожна людина, особливо студент, прагне контролювати ситуацію, тому в університетському житті вдається до різних форм маніпулювання».

«Студент-маніпулятор — це той, хто свідомо чи підсвідомо застосовує маніпуляцію для досягнення мети, вважаючи цей спосіб найпростішим».

Таким чином, навіть самі студенти визнають, що маніпуляції — звична частина міжособистісної взаємодії, а часто — усвідомлена стратегія поведінки.

У межах есе також було наведено конкретні приклади:

«Ми відпрошувалися з пар, вигадуючи різні легенди, скаржилися на хвороби чи сімейні обставини, намагалися викликати жалість». Це вказує на використання маніпуляцій першого блоку, спрямованих на позитивні якості викладача — доброту, довірливість, емпатійність.

Інший студент зазначив:

«Я часто тисну на почуття провини, намагаюся перевести тему, давлю на жалість — і тоді ситуація стає вигідною для мене». Такий опис відповідає першому та п'ятому блокам маніпуляцій — використанню емоційного впливу і створенню інтелектуальної переваги.

Хоча дослідження не зосереджувалося на маніпуляціях з боку викладачів, варто відзначити, що студенти вбачають у педагогічних маніпуляціях переважно позитивний намір — спонукання до навчання чи підвищення мотивації. Як зазначив один з учасників:

«Викладачі іноді маніпулюють, щоб ми більше вчилися і ставали компетентними фахівцями».

Інший студент слушно підкреслив:

«Чи можна використовувати маніпуляцію у педагогічній діяльності? Однозначної відповіді немає. Одні вважають це неприпустимим, інші — можливим за певних умов. Але таких досліджень майже немає».

Ця думка підтверджує актуальність і недостатню розробленість проблеми маніпуляцій у студентському середовищі, а отже, важливість подальшого її вивчення з урахуванням етичних та психологічних аспектів освітньої взаємодії.

Висновки до другого розділу

У процесі теоретико-методологічного аналізу проблеми маніпулятивного впливу в освітніх комунікаціях з'ясовано, що сучасна система вищої освіти функціонує в умовах інтенсивних соціальних трансформацій, що безпосередньо впливають на характер міжособистісних відносин у студентському середовищі. Освітня комунікація, виступаючи ключовим механізмом соціалізації та професійного становлення особистості, є не лише каналом передачі знань, а й складним простором взаємодії, у якому формуються ціннісні орієнтації, морально-етичні установки та комунікативна культура майбутнього фахівця.

Проаналізувавши наукові підходи до феномену маніпуляції, встановлено, що вона є прихованою формою психологічного впливу, спрямованою на досягнення власних цілей маніпулятора за рахунок зміни поведінки або свідомості іншої людини без її усвідомленої згоди. У структурі міжособистісної взаємодії маніпуляція може мати як деструктивний, так і умовно конструктивний характер — залежно від мотивів, етичних орієнтацій і професійної спрямованості суб'єкта впливу.

Розглянуті різновиди маніпулятивних впливів у соціальному

просторі показують, що сучасна культура комунікації дедалі частіше спирається на приховані технології впливу: мовленнєві, емоційно-поведінкові, інформаційні, невербальні. У студентському середовищі вони набувають особливого забарвлення, оскільки поєднують потребу в самоствердженні, зниження соціальної тривожності та прагнення до контролю ситуації.

У підрозділі, присвяченому специфіці маніпулятивних технік у студентській комунікації, було виявлено типові моделі поведінки студентів-маніпуляторів: апеляцію до емоцій викладача (жалість, доброзичливість, довірливість), демонстрацію зовнішньої старанності або «розумного вигляду», спроби зняти відповідальність через перенесення акцентів. Аналіз студентських есе підтвердив усвідомленість використання таких прийомів, що свідчить про поступову нормалізацію маніпулятивних стратегій у освітньому просторі.

Водночас дослідження вказує на те, що маніпуляції не завжди мають зловмисний характер. Часто вони є наслідком нерозвинених комунікативних навичок, невпевненості або невміння відверто висловлювати власні потреби. Це актуалізує потребу у формуванні психологічної культури спілкування, розвитку етичних норм комунікації та впровадженні в освітній процес тренінгових програм, спрямованих на формування асертивності, емпатії та медіаграмотності.

Таким чином, у результаті аналізу теоретичних джерел можна зробити висновок, що маніпулятивний вплив в освітній комунікації є складним багаторівневим феноменом, який потребує цілісного підходу до його вивчення. Його розуміння має не лише науково-пізнавальне, а й практичне значення, оскільки створює основу для розробки методик профілактики маніпуляцій, формування психологічної стійкості студентів і підвищення професійної компетентності педагогів у сфері міжособистісної взаємодії.

РОЗДІЛ III. ЕМПІРИЧНЕ ВИВЧЕННЯ ПРОЯВІВ СТУДЕНТСЬКИХ МАНІПУЛЯТИВНИХ ТЕХНІК В ОСВІТНЬОМУ СЕРЕДОВИЩІ

3.1. Методологічні підходи та організація дослідження студентських стратегій маніпуляції

Емпіричне дослідження проводилося на базі Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. С.З.Гжицького. До участі було залучено три вибірки, сформовані таким чином, щоб максимально репрезентувати різні категорії учасників освітнього процесу та отримати комплексне бачення проявів маніпуляцій у навчальному середовищі.

Характеристика вибірки:

Перша група — «викладачі». До вибірки увійшло 25 викладачів, серед яких 11 жінок і 14 чоловіків віком від 23 до 64 років. Педагогічний стаж респондентів становив від 1 до 30 років. Це дозволило залучити до дослідження викладачів із різним досвідом та стилем взаємодії зі студентами.

Друга вибірка — студенти денної форми навчання. Група також налічувала 25 учасників: 17 дівчат і 8 юнаків віком 20–25 років.

Третя вибірка — студенти заочної форми навчання. До групи увійшло 25 студентів (11 дівчат та 14 хлопців) віком 20–25 років. Контингент заочників, які часто поєднують навчання з професійною діяльністю, дозволив дослідити використання маніпуляцій у ширшому контексті міжособистісної та освітньої взаємодії.

Таке комбіноване представлення учасників дало можливість простежити специфіку маніпулятивних технік у різних освітніх умовах, а також визначити чинники, що їх зумовлюють.

Основною метою дослідження є комплексне виявлення

особливостей застосування студентами різних маніпулятивних технік, провокуючих умов та моделей міжособистісної взаємодії, що сприяють маніпулюванню та специфічних характеристик педагогічної взаємодії, які можуть виступати мішенню маніпулятивного впливу.

Для цього у дослідженні використано п'ять взаємодоповнюючих методик, які дозволили виміряти як особистісні чинники маніпулятивності, так і міжособистісні та комунікативні умови її прояву.

Методичне забезпечення:

1. Методика «Вимір рівня макіавеллізму особи» (МАК-шкала)

Ця методика була застосована для оцінювання рівня макіавеллізму — схильності до маніпулювання, стратегічного мислення та раціонального контролю соціальних взаємодій. Опитувальник складається з 20 тверджень, що оцінюються за п'ятибальною шкалою (від 1 — "повністю не згоден" до 5 — "повністю згоден"). Результати дозволили визначити, наскільки студенти та викладачі схильні використовувати маніпуляцію як прийнятну поведінкову стратегію.

2. «Діагностика міжособистісних відносин» Т. Лірі

Ця методика застосовувалась для виявлення типових моделей ставлення респондентів до інших людей, які можуть створювати передумови або бар'єри для маніпулятивного впливу. Опитувальник містить 128 тверджень, згрупованих у 8 базових типів взаємодії: авторитарний, егоїстичний, агресивний, підозрілий, підкоряємий, залежний, дружелюбний та альтруїстичний. Дані цієї методики дозволили простежити зв'язок між міжособистісними стилями та ризиком застосування маніпуляцій у групі.

3. Експрес-методика «Твір: маніпуляція в студентському середовищі»

Метод передбачає письмову рефлексію студентів щодо власного досвіду маніпуляцій. Переваги: конфіденційність, можливість отримати

якісні дані щодо реальних практик маніпулювання. Окремим завданням цього інструмента було уточнення мотивацій та ситуаційних особливостей застосування маніпулятивних стратегій. Цей метод використовувався як на етапі теоретичного аналізу, так і під час емпіричного дослідження.

4. Методика «Визначення стилю управління керівника за допомогою самооцінки»

Методика призначена для викладачів і дозволяє визначити рівень вираженості трьох базових стилів педагогічного впливу: авторитарного, демократичного, ліберального. Оцінка стилю взаємодії педагогів є важливою, адже стиль викладання часто стає ключовою мішенню для студентських маніпуляцій.

5. Анкета «Визначення типу маніпуляції студентів» (за В. Шейновим), адаптована та розширена.

Анкета містить 6 блоків по 3 твердження та дозволяє визначити:

- мішень маніпулятивного впливу,
- домінуючу техніку маніпуляції,
- специфіку взаємодії студентів з викладачами.

Виділено шість основних типів мішеней маніпулювання:

- позитивні особистісні риси викладача (чуйність, доброта і т.д.);
- потреба викладача у самоствердженні;
- низька стійкість до психологічного тиску;
- конформність викладача;
- професійні установки педагога;
- корисливі мотиви викладача.

Уся емпірична частина містить п'ять методик, з яких дві призначені для викладачів, а три — для студентів. Матеріали опитувальників, анкет та бланків відповідей структуровано у додатках. Таке методичне наповнення

дало змогу комплексно оцінити маніпулятивну поведінку студентів з різних сторін — особистісної, міжособистісної та контекстуальної.

3.2. Аналіз емпіричних даних та інтерпретація особливостей використання маніпулятивних технік студентами.

Опис вибірки дослідження. Емпірична частина дослідження була проведена на базі Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім.С.З.Гжицького. До участі було залучено три групи респондентів: викладачі, студенти денної форми та студенти заочної форми навчання. Загальна кількість учасників – 75 осіб.

Таблиця 5

Характеристика вибірки дослідження

Група респондентів	Кількість	Жінки	Чоловіки	Віковий діапазон	Стаж/Курс
Викладачі	25	11	14	23-64	1-30 років стажу
Студенти денної форми	25	17	8	20-25	2-4 курс
Студенти заочної форми	25	11	14	20-25	2-4 курс
Загалом	75	39	36		

Вибірка є збалансованою за статтю, включає різні вікові категорії та рівні педагогічного досвіду, що забезпечує різноманітність поведінкових стратегій і сприяє валідності аналізу.

Результати кількісного аналізу:

1. Розподіл типів маніпуляцій за методикою В. Шейнова

За результатами анкетування студентів були визначені шість груп маніпулятивних технік відповідно до «мішеней впливу» на викладача.

Таблиця 6

Розподіл типів маніпуляцій серед студентів

Тип маніпуляції	Кількість	% від загальної кількості студентів
Використання позитивних рис викладача (жалість, доброта, чуйність)	38	50,7
Маніпуляція потребою у самоствердженні викладача (флірт, компліменти, «гарні очі», підлабузництво)	27	36
Тиск та групові форми впливу (шантаж, бунт групи, нав'язування умов)	19	25,3
Маніпуляція конформізмом педагога («ви ж обіцяли», апеляція до справедливості)	14	18,7
Використання професійних установок викладача («зарисовка під розумного», демонстрація «знань»)	31	41,3
Корисливі мотиви викладача (подарунки, допомога, натяки)	7	9,3

Найчастіше студенти експлуатують позитивні риси викладача (жалість, довіра) – 50,7 %. Другий за частотою блок – маніпуляції через професійні установки (розумний вигляд, активність на парах). Найрідше застосовують корисливі маніпуляції (натяки на подарунки).

На основі контент-аналізу студентських творів були виділені найбільш частотні категорії маніпулятивної поведінки.

Таблиця 7

Типові маніпулятивні стратегії студентів (за результатами контент-аналізу есе)

Категорія маніпуляції	Частота згадувань	Приклади описів (студентські формулювання)
Тиск на жалість	21	«болить живіт», «проблеми вдома», «важко працюю»
Апеляція до зайнятості / роботи	17	«я працюю, тому не встигаю», «нічні зміни»
Флірт, компліменти	9	«усмішка», «коротка спідниця», «приємна поведінка»
Уникнення відповідальності	14	«заговорити викладача», «перевести тему»
Виправдання пропусків	19	«термінова справа», «потрібно до лікаря»
Підготовка легенд	16	«проблеми з транспортом», «зламався телефон»
Створення образу «гарного студента»	23	«ставлю багато питань», «роблю вигляд, що все знаю»

Студенти визнають власну маніпулятивну поведінку, причому більшість описів збігається з класифікацією В. Шейнова, що підвищує надійність отриманих даних.

Макіавеллізм є базовим індикатором схильності до маніпулятивних стратегій. Чим вищий бал за MACH-IV — тим більш інструментально,

цінічно та раціонально особа ставиться до інших, використовуючи комунікацію як спосіб досягнення власних цілей.

Таблиця 8

Рівень макіавеллізму (МАСН-IV) у різних групах дослідження

Група респондентів	Низький рівень	Середній рівень	Високий рівень	Середній бал МАСН
Викладачі	9	12	4	56,4
Студенти денної форми	4	13	8	67,1
Студенти заочної форми	2	11	12	71,5

Найвищий рівень макіавеллізму мають студенти заочної форми навчання. Це може бути пов'язано з їхнім реалістичнішим ставленням до системи, поєднанням навчання та роботи, потребою «обходити труднощі» нестандартними шляхами. Студенти денної форми демонструють середньо-високі значення, що природно для вікової групи 20–25 років (період активного соціального самоствердження). Викладачі мають найнижчі показники МАСН, що вказує на менш маніпулятивний стиль взаємодії та більшу орієнтацію на професійні норми.

Наступна методика, діагностика міжособистісних відносин за Т.Лірі, дозволила оцінити позицію респондентів у площині:

домінування – підпорядкування

дружелюбність – ворожість

Домінуючі типи міжособистісних відносин за Т. Лірі

Тип стосунків (за Лірі)	Викладачі (%)	Студенти д.ф.н. (%)	Студенти з.ф.н. (%)	Загальний показник (%)
Авторитарний	28	14	19	20
Егоїстичний	12	17	23	17
Агресивний	9	12	15	12
Підозрілий	7	10	14	10
Підкорюваний	11	16	18	15
Залежний	10	20	21	17
Дружелюбний	23	31	32	29
альтруїстичний	23	27	21	24

Студенти мають підвищений рівень залежних, дружелюбних та підкорюваних позицій, що робить їх більш вразливими до маніпуляцій з боку викладачів. Водночас саме таке самопозиціонування полегшує студентам застосування власних маніпуляцій.

Викладачі істотно частіше, ніж студенти, демонструють авторитарний стиль, що визначає їх як домінуючу сторону комунікації.

Дружелюбний та альтруїстичний типи характерні для всіх груп, що свідчить про загальну орієнтацію на підтримувальний стиль взаємодії.

Стилі педагогічного керівництва викладачів. Дані отримано за методикою визначення стилю управління (авторитарний, демократичний, ліберальний).

Таблиця 10

Переважаючі стилі педагогічного керівництва

Стиль керівництва	% викладачів	Характеристика
Авторитарний	28	Жорстка дисципліна, контроль, низька гнучкість
Демократичний	52	Опора на діалог, партнерську взаємодію, зворотний зв'язок
ліберальний	20	Поблажливість, мінімум контролю, слабкі вимоги

Демократичний стиль є домінуючим — це відповідає сучасній гуманістичній парадигмі освіти. Ліберальний стиль стає передумовою для студентських маніпуляцій, оскільки знижує вимогливість і контроль. Авторитарний стиль провокує студентів на приховані форми опору (шантаж, груповий тиск, «бунт на кораблі»).

Далі — найважливіший елемент кількісної обробки: кореляційні плеяди, що показують взаємозв'язки між:

- рівнем макіавеллізму
- типами маніпуляцій за Шейновим
- стилями керівництва викладачів
- міжособистісними стратегіями за Лірі

Таблиця 11

Кореляційні зв'язки між макіавеллізмом та типами маніпуляцій

Тип маніпуляції (Шейнов)	r з MACH-IV	Характер зв'язку
Використання доброти викладача	0.41	помірний позитивний

Маніпуляція самоствердженням викладача	0.54	значний позитивний
Тиск і шантаж	0.62	високий позитивний
Використання конформізму викладача	0.38	слабкий–середній
Експлуатація професійних установок	0.47	помірний
Корисливі маніпуляції	0.28	слабкий

Чим вищий МАСН — тим частіше студент застосовує агресивні стратегії: шантаж, тиск, маніпуляції, що викликають почуття провини. Найменше пов'язані з МАСН корисливі маніпуляції — вони частіше ситуативні.

Таблиця 9

Кореляції між стилем викладача і маніпулятивними діями студентів

Стиль викладача	Найсильніші пов'язані типи маніпуляцій студентів	r
Авторитарний	«бунт на кораблі», груповий спротив	0.58
Демократичний	«зарисовка під розумного», демонстрація активності	0.44
Ліберальний	тиск на жалість, легенди,	0.51

	виправдання	
--	-------------	--

Авторитарний стиль провокує відкритий опір, що підтверджує концепцію психологічної реактивності. Демократичний стиль підсилює інтелектуальні маніпуляції («добре підготований студент»). Ліберальний стиль сприяє зловживанням поблажливістю.

Студенти усвідомлюють власні маніпулятивні дії. 55% прямо визнають їх у творах-есе. Найпоширеніша стратегія — тиск на жалість. Це пов'язано з домінуванням у студентів залежних та дружелюбних позицій за Лірі. Макіавеллізм є ключовим предиктором маніпулятивності. Особливо для агресивно-примусових технік. Стиль викладача суттєво впливає на характер маніпуляцій студентів.

- ліберальний → «легенди»
- авторитарний → спротив
- демократичний → «інтелектуальні» маніпуляції

3.3. Практичні рекомендації щодо запобігання та подолання маніпулятивного впливу в освітній взаємодії

Результати емпіричного дослідження студентських маніпулятивних технік засвідчили різноплановість, системність та глибоку вкоріненість маніпулятивних стратегій у повсякденній освітній практиці. Маніпуляції проявляються як у міжособистісних взаємодіях студент–викладач, так і в групових процесах, системі оцінювання та організації навчальної діяльності загалом. Тому подолання маніпулятивного впливу потребує комплексного підходу, який охоплює психологічні, педагогічні, управлінські та комунікаційні аспекти.

Психолого-педагогічні рекомендації для викладачів:

Результати показали, що найбільш уразливими до маніпуляцій є педагоги з високою емпатійністю, демократичним стилем викладання, підвищеною довірливістю та недостатньою навичкою встановлення меж у комунікації.

Для них важливо розвивати емоційну саморегуляцію та самоконтроль, оскільки маніпулятивні техніки студентів (типи 1, 2, 3 за Шейновим) здебільшого спрямовані на емоційні механізми: жалість, співчуття, почуття провини, почуття відповідальності викладача. Рекомендації:

- Використання технік «паузи» перед відповіддю у ситуації тиску.
- Усвідомлення власних «психологічних тригерів», на які можуть тиснути студенти.
- Розвиток метапозиції спостерігача («Що зараз відбувається насправді?»).
- Регулярне проходження тренінгів з професійної стресостійкості.
- Опанування навичок педагогічної асертивності дозволяє викладачу: відстоювати правила без агресії, зменшувати ризики емоційного вигорання, мінімізувати прояви маніпуляцій типу «натиск емоціями», залишатися послідовним у педагогічних рішеннях. (Асертивні формули: «Я бачу вашу ситуацію, але правило для всіх однакове». «Я готовий обговорити це питання, але не у форматі тиску». «Ваші емоції зрозумілі, але вони не є критерієм оцінювання».)

Щоб вчасно розпізнати маніпуляцію, викладачу важливо знати типологію маніпуляцій (Шейнов, Шостром, Чалдіні, Хомський); вміти аналізувати мотиви студентських дій; швидко відділяти факти від інтерпретацій.

Ефективність освітнього процесу значною мірою залежить від того,

наскільки викладач здатний нейтралізувати маніпулятивні прийоми, які студенти свідомо або несвідомо застосовують у взаємодії. Важливо розуміти, що протидія маніпуляції не зводиться до жорсткої позиції чи авторитарного стилю — навпаки, вона спирається на професіоналізм, етичність, емоційну зрілість і педагогічну рефлексію. Нижче наведено комплекс рекомендацій, які допомагають педагогам підтримувати конструктивну взаємодію та запобігати викривленим формам впливу.

Ключові педагогічні принципи протидії студентським маніпуляціям:

Дотримання принципу справедливості. Об'єктивність у прийнятті рішень мінімізує спроби впливу, оскільки студент розуміє: домогтися бажаного шляхом тиску або хитрощів неможливо.

Чіткі професійні орієнтири. Педагогу важливо мати сформовану систему цінностей, педагогічних правил та меж — саме вони є опорою в ситуаціях маніпулятивного тиску.

Наставництво без панібратства. Дружня, відкрита взаємодія не повинна перетворюватися на надмірну фамільярність. Там, де стираються дистанції, легше виникають маніпуляції.

Формування професійного авторитету. Компетентність, послідовність, уміння пояснювати та мотивувати створюють атмосферу довіри й зменшують імовірність маніпулятивної поведінки студентів.

Послідовність у вимогах. Якщо викладач систематично змінює правила, робить винятки або піддається тиску, студенти сприймають це як запрошення до нових маніпуляцій.

Емпатія без надмірної м'якості. Здатність зрозуміти, але не піддатися на тиск — основа професійної педагогічної поведінки.

Ігнорування провокацій. Студенти можуть свідомо викликати емоційну реакцію педагога. Уміння залишатися в рівновазі — ключ до нейтралізації таких впливів.

Здатність встановлювати контакт з різними студентами.

Різноманітність групи вимагає гнучких комунікативних навичок, що дають змогу попереджати конфлікти і знижувати ризик маніпулятивної поведінки.

Баланс між контролем і свободою самовираження. Важливо не допускати домінування студентів, але водночас давати простір для думок і ініціативи.

Контроль власних емоцій. Емоційна стабільність педагога руйнує більшість маніпулятивних сценаріїв.

Відмова від персональних нападів. Розмова повинна стосуватися дій, а не особистості студента — це запобігає емоційній ескалації.

Рефлексія педагогічної взаємодії. Викладачу варто аналізувати свої емоції та реакції після занять, що допомагає помічати приховані спроби впливу.

Пошук компромісів без поступливості. Домовленість можлива лише в конструктивних межах; компроміс не означає «піти на поводу».

Об'єктивність суджень. Рішення мають базуватися на фактах, а не на симпатіях чи ситуаційному настрої.

Відокремлення особистих переживань від професійної діяльності. Внутрішні конфлікти чи напруга не повинні впливати на навчальний процес.

Уникнення зловживання владою. Авторитарність провокує зустрічні маніпуляції, опір і недовіру.

Уміння деескалації конфліктів. Викладач повинен бути модератором, а не активним учасником конфлікту.

Критичне мислення. Сумнів у почутих версіях, уміння бачити мотиви та аналізувати ситуації — сильний захисний механізм.

Усвідомлення неминучості маніпуляцій. Важливо не підозрювати кожного студента, але розуміти, що такі дії можуть з'являтися в кожній групі.

Власна відмова від маніпулятивних тактик. Маніпулятивна поведінка викладача неминує викликає дзеркальну реакцію у студентів і сприяє формуванню токсичного освітнього середовища.

Отже, маніпулятивна взаємодія є поширеною формою впливу в сучасному суспільстві. Чимало людей вивчають психологію не для особистісного розвитку, а для вміння бачити слабкі сторони інших і використовувати їх у власних інтересах. У сфері освіти такі тенденції набувають особливої небезпеки, адже маніпулятивні стратегії можуть порушувати академічну етику, руйнувати взаємну довіру й перешкоджати якісному засвоєнню знань.

Студенти вдаються до різних типів прихованого впливу: експлуатації емоцій викладача, тиску на співчуття, апеляції до обов'язку чи відповідальності, створення невірних уявлень або провокування емоційної нестабільності педагога.

Застосування цих рекомендацій не лише знижує інтенсивність маніпулятивних проявів, а й формує здорове освітнє середовище, де панують довіра, співпраця, повага та академічна доброчесність.

Висновки до третього розділу

У другому розділі було здійснено комплексне емпіричне дослідження, спрямоване на виявлення особливостей студентських маніпулятивних технік у сучасному освітньому середовищі та чинників, які детермінують їх появу та закріплення. Проведений аналіз дозволив сформулювати цілісне уявлення про структуру маніпулятивної поведінки, її прояви та психологічні механізми, що лежать в основі взаємодії між студентами та викладачами.

Передусім, методологічні засади дослідження, що включали використання низки психодіагностичних методик (МАК-шкала,

діагностика міжособистісних відносин за Т. Лірі, авторська анкета типів маніпуляцій за В. Шейновим, визначення стилю керівництва викладача та аналіз письмового есе студентів), забезпечили багатовимірний підхід до вивчення феномену маніпуляції. Така інтегративна модель дала змогу виявити як індивідуальні психологічні передумови схильності до маніпулятивної поведінки, так і соціально-комунікативні умови, які сприяють появі прихованого впливу.

Отримані дані засвідчили, що маніпулятивні стратегії студентів мають системний характер, охоплюючи як емоційно-поведінкові прийоми (тиск на співчуття, апеляції до жалю, створення образу безпорадності), так і раціонально-інтелектуальні способи впливу (надмірна демонстрація обізнаності, відволікання уваги викладача, інтелектуальний тиск, використання «легітимних» аргументів). Значна частина студентів усвідомлює свої маніпулятивні дії, визнаючи їх ефективним способом досягнення бажаного результату, особливо в період сесії та в напружених навчальних ситуаціях.

Структурний аналіз маніпулятивних технік за типологією В. Шейнова показав, що студенти найчастіше застосовують тактики впливу, спрямовані на позитивні особистісні якості викладача — доброту, чуйність, довірливість та демократичність. Не менш поширеними є маніпуляції, пов'язані з потребою викладача у самоствердженні або прагненням до позитивного емоційного контакту. Водночас зареєстровано приклади маніпуляцій, які базуються на груповому тиску, апеляції до авторитетів, демонстрації розуміння предмету або, навпаки, створенням образу нерозуміння й плутанини.

Результати МАК-шкали засвідчили наявність серед студентів різного рівня макіавеллізму, що впливає як на стиль міжособистісної поведінки, так і на частоту використання прихованих впливів. Діагностика за методикою Т. Лірі виявила, що певні типи міжособистісних стосунків

— авторитарний, підозрілий, залежний та егоїстичний — пов'язані з більшою ймовірністю застосування маніпулятивних стратегій.

Окрему увагу було приділено стилям педагогічного керівництва, які виступають сенситивним чинником у сприйнятті студентами можливостей маніпуляції. Встановлено, що найбільш вразливими до маніпуляцій є педагоги з перевагою демократичного та ліберального стилів, тоді як збалансований стиль із чітко визначеними межами та правилами значно зменшує ризик маніпулятивного впливу.

Аналіз есе студентів підтвердив, що маніпуляція усвідомлюється ними як звична та соціально прийнятна практика, яка, на їхню думку, «полегшує навчальний процес», «дає змогу адаптуватися» або «допомагає уникнути стресових ситуацій». Водночас частина студентів засуджує маніпуляцію як спосіб поведінки, визнаючи її руйнівний вплив на професійний розвиток та систему взаємної довіри.

Узагальнюючи результати, слід наголосити, що маніпулятивна поведінка студентів виникає під впливом:

- індивідуально-психологічних особливостей;
- особистісних характеристик викладача (емпатійність, м'якість, невміння встановити межі);
- стилю педагогічної взаємодії;
- комунікативного клімату в академічній групі;
- недостатньо сформованих етичних норм взаємодії.

Розроблені рекомендації підтверджують: оптимальною стратегією протидії маніпуляціям є поєднання професійної послідовності, емоційної стійкості та рефлексивної педагогічної позиції. Важливо, щоб викладач не лише розпізнавав маніпулятивні прийоми, а й створював такі умови навчання, у яких прихований вплив утрачає свою ефективність і сенс.

Отримані результати слугують підґрунтям для подальшого вдосконалення педагогічних підходів, спрямованих на посилення

суб'єктності студентів, формування відповідальної поведінки та зміцнення етичної культури освітньої взаємодії.

ВИСНОВКИ

Проведене нами дослідження дозволило комплексно розкрити проблему застосування маніпулятивних технік студентами як вияв їхньої суб'єктності в освітніх комунікаціях та визначити соціально-психологічні передумови виникнення таких дій у сучасному університетському середовищі.

У першому розділі було встановлено, що освітні комунікації посідають центральне місце у становленні суб'єктності студента, оскільки являють собою не лише канал трансляції знань, а й простір соціального самоствердження, формування відповідальності, автономності, здатності до саморегуляції та усвідомленої взаємодії. Розвиток особистісної суб'єктності студента відбувається у взаємозв'язку з комунікативними та рольовими позиціями, які він займає у взаємодії з викладачем і студентською групою. Саме характер комунікацій (діалогічний або авторитарний; партнерський або маніпулятивний) визначає, чи буде студент суб'єктом освітнього процесу, чи об'єктом педагогічного впливу.

Проаналізовані психологічні механізми взаємодії «викладач — студент» засвідчили, що навчальна комунікація нерозривно пов'язана з когнітивними процесами інтерпретації поведінки, емоційно-ціннісними установками та регулятивними механізмами впливу (влада, авторитет, рольові позиції, емоційна регуляція, атракція). У разі їх дисбалансу виникають умови для формування прихованих стратегій впливу, зокрема маніпуляцій, які стають способом досягнення особистісних цілей. Таким чином, саме освітня взаємодія стає джерелом формування як конструктивних, так і деструктивних проявів суб'єктності.

У другому розділі було теоретично обґрунтовано сутність маніпуляції як прихованого впливу, спрямованого на використання

партнера як засобу досягнення власних цілей. Виявлено, що історичне переосмислення цього феномену — від нейтральної допомоги до маніпулювання психікою людини — пов'язане з переходом акценту з об'єктів на особистість. У сучасному соціальному просторі маніпуляція функціонує не лише у медіа та політичних взаємодіях, а й у міжособистісних професійних стосунках, зокрема в освіті. Маніпулятивний вплив у студентському середовищі є складовою стратегії адаптації, самоствердження та набуття впливу, проте його ціннісні наслідки здатні руйнувати етичні принципи та професійну відповідальність.

У ході дослідження нами було здійснено комплексний аналіз феномену маніпуляції в контексті сучасних освітніх комунікацій, що дозволило сформулювати цілісне бачення природи прихованого впливу, його проявів і наслідків у студентсько-викладацькій взаємодії. Отримані результати підтвердили, що маніпуляція є не випадковим елементом міжособистісних стосунків, а соціально та психологічно обумовленим механізмом, який значно трансформується залежно від особливостей комунікативного простору.

Специфіка студентських маніпуляцій проявляється у використанні як емоційних, так і поведінкових тактик, спрямованих на особистісні якості викладача, його професійні установки, педагогічний стиль, потребу у збереженні іміджу справедливого і компетентного фахівця. Саме це свідчить про взаємозв'язок маніпулятивної поведінки з індивідуальною суб'єктністю: студенти усвідомлюють власні цілі, здатні обирати способи їх реалізації та прогнозувати реакції партнера.

Перебіг нашого емпіричного дослідження засвідчив, що маніпуляція серед студентів існує та має виражений системний характер. Складена нами типологія на основі методики В. Шейнова дозволила виділити шість мішеней впливу, на які студенти найчастіше спрямовують свої

маніпулятивні дії: позитивні особистісні якості викладача, потреба в самоствердженні, конформність, піддатливість психологічному тиску, професійні установки та корисливі мотиви. Така структура підтверджує, що студенти добре орієнтуються у слабких місцях педагогічної взаємодії та використовують їх відповідно до своїх цілей.

Результати дослідження продемонстрували неоднозначність взаємозв'язку між типами міжособистісних стосунків та маніпулятивною поведінкою. Нами було доведено, що альтруїстичний та доброзичливий типи взаємодії не мають маніпулятивного характеру, тоді як агресивний та авторитарний виявилися найбільш схильними до прихованого впливу. Цікаво, що егоїстичний тип взаємодії не продемонстрував очікуваної маніпулятивності, що можна пояснити його орієнтацією на власні потреби без активної взаємодії із соціальним оточенням.

Також виявлено значні відмінності між студентами денної та заочної форм навчання: останні демонструють більш часте та інтенсивне використання маніпулятивних технік. Це може бути пов'язано з віковою, соціальною та професійною специфікою заочників, а також із обмеженим часовим ресурсом, що підсилює потребу у швидкому досягненні бажаного результату.

Підсумовуючи теоретичні та емпіричні положення, можна стверджувати, що маніпуляція в освітньому середовищі:

- порушує рівновагу та етику педагогічної взаємодії;
- формує у студентів викривлені уявлення про соціальну взаємодію;
- знижує навчальну мотивацію;
- перешкоджає становленню самостійності та відповідальності;
- шкодить професійній ідентичності майбутніх фахівців.

Саме тому важливою складовою професійної підготовки педагогів є формування навичок розпізнавання та нейтралізації маніпулятивного

впливу, здатності регулювати комунікативний простір і створювати умови, в яких маніпуляція втрачає свої можливості.

Отже, проблема маніпуляції в освітньому середовищі має багатоаспектний характер і вимагає подальшого наукового осмислення. Однак очікувати повного зникнення цього явища — нереалістично. Натомість важливо забезпечити такі умови, у яких етика взаємодії, рефлексивна свідомість і комунікативна грамотність ставатимуть фундаментом професійного зростання студентів і викладачів. Педагогічний процес має залишатися простором партнерства, розвитку й довіри, де головним принципом взаємин є: «Стався до інших так, як хотів би, щоб ставилися до тебе».

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Безпалько О. В. Соціально-педагогічна робота з дітьми та молоддю у територіальній громаді : навч. посіб. — Київ : Центр навчальної літератури, 2006. — 256 с.
2. Бех, І. Психологія маніпуляції в освітньому процесі : монографія. — Харків : ХНПУ, 2015. 220 с.
3. Данилюк І. В. Комунікативна культура особистості як умова ефективної взаємодії у сучасному освітньому просторі // Психологія і суспільство. — 2019. — № 1. — С. 45–52.
4. Канеман Д. Думай повільно... вирішуй швидко / пер. з англ. — Київ : Наш Формат, 2017. — 512 с.
5. Ковальчук, З.Я., Карпенко, Є.В. (2016). Reflective activities of an individual in a crisis society // Science & Education. — 2016. — № 11. — С. 66-72. DOI:10.24195/2414-4665-2016-11-13
6. Кузьмінський А. І. Педагогічна комунікація : навч. посіб. — Київ : Академвидав, 2011. — 248 с.
7. Кутуза, Н.В. Сугестія і маніпуляція: спільні й відмінні ознаки різновидів комунікативного впливу // Записки з українського мовознавства. — 2017. — № 24. — С. 131421. DOI:10.18524/2414-0627.2017.24.131421
8. Майєрс Д. Соціальна психологія / пер. з англ. — Київ : Основи, 2008. — 768 с.
9. Маслоу А. Мотивація та особистість / пер. з англ. — Київ : PSYLIB, 2002. — 352 с.
10. Побірченко Н. С. Психологічні засади формування самосвідомості особистості у студентському віці // Педагогічний процес: теорія і практика. — 2020. — № 1. — С. 98–105.

11. Радул В. В. Комунікативна компетентність педагога: теорія і практика : монографія. — Кропивницький : Імекс-ЛТД, 2018. — 312 с.
12. Роджерс, К. Становлення особистості. Погляд на психотерапію / пер. з англ. — Київ : Пульсари, 2001. — 480 с.
13. Титаренко Т. М. Життєвий світ особистості: у межах і за межами буденності : монографія. — Київ : Либідь, 2003. — 376 с.
14. Український педагогічний словник / за ред. С. Гончаренка. — Київ : Либідь, 1997. — 376 с.
15. Фурман А. В. Психологічна культура спілкування у вищій школі : навч. посіб. — Тернопіль : Економічна думка, 2016. — 224 с.
16. Хомський Н. Мова і мислення / пер. з англ. — Львів : Літопис, 2011. — 284 с.
17. Чалдіні Р. Психологія впливу / пер. з англ. — Київ : Наш Формат, 2018. — 400 с.
18. Шостром Е. Анти-Карнегі, або Людина-маніпулятор / пер. з англ. — Київ : PSYLIB, 2000. — 312 с.
19. Яворська Т. Г. Маніпулятивні стратегії у студентському середовищі: психологічний аспект // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Психологія». — 2021. — № 2. — С. 112–120.
20. Aboodi, R. What's Wrong with Manipulation in Education? // *Journal of Philosophy of Education*, Vol. 77, Issue 2, 2021.
21. Aliyev, S.; Jabbarova, K.; Tanriverdiyeva, Z.; Ismayilova, A.; Yusifli, F. «Methods for utilizing communicative competencies in the pedagogical process.» *Cadernos de Educação Tecnologia e Sociedade v17.nse4* (2023): 288-298. DOI:10.14571/brajets.v17.nse4.288-298.
22. Arhipova, Yu. I.; Dautova, O. B.; Ignateva, E. Yu. «Educational Communication Strategies in Primary School.» *European Proceedings*. (2020) DOI:10.15405/epsbs.2020.08.02.84.

23. Assor, A., Kaplan, H., Roth, G. Directly controlling teacher behaviors as predictors of poor student outcomes // *Learning and Instruction*, 2005.
24. Bandura, A. *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, 1977. ISBN: 0-13-816744-3.
25. Bey, L. The underlying reasons of teachers' manipulation (empirical study) // *Semantic Scholar / conference paper*, 2023.
26. Brailovskaia, J., et al. How student in-class behaviours and technical device use associate with teachers' mental health // *International Journal of Environmental Research and Public Health* (article on teacher wellbeing), 2024.
27. Briceag, S., Papusha, V., Kholokh, O., Kuznietsov, M., Danyliak, R. Manipulation strategies in interpersonal relationships and their psychological impact // *South Eastern European Journal of Public Health*. – 2024. – Vol. XXIII No. 3. – C. 168-176. DOI:10.70135/seejph.vi.834
28. Bungao-Abarquez, E., & co-authors. The use of manipulatives in teaching elementary mathematics // *International Journal of Learning, Teaching and Educational Research*, 2020.
29. Byrne, E. M. Educational interventions involving physical manipulatives for improving children's learning and development: a scoping review. *Review of Education*. 2023.
30. Çelik, O. T., Sarı, T., Abdurrezzak, S., & Karagözoğlu, A. A. The Hidden Threat in Schools: Understanding and Managing Toxic Teacher Behaviors. *Behavioral Sciences*. 2025;15(7):838. DOI:10.3390/bs15070838.
31. Charaia, V., & Taktakishvili, T. Transforming Teaching Methods for Business Students: Motivation Focused Approach. *European Scientific Journal (ESJ)*. 2025;21(39):78. DOI:10.19044/esj.2025.v21n39p78.
32. Cialdini, R. B. *Influence: The Psychology of Persuasion*. New York: Harper Business, 2006 (revised ed.). ISBN: 978-0061241895.

33. Dmytruk, O. «The strategy of structuring information according to its relevance in mind manipulation» // *Advanced Education*. – 2018. – № 9. – С. 194-200. DOI:10.20535/2410-8286.124468
34. Endedijk, H. M., Brouwer, J., & van der Meijden, A. The teacher's invisible hand: how teacher feedback shapes student reputation and peer interactions. *Review of Educational Research*. 2021.
35. Endedijk, H. M., Jeon, L., Brouwer, J., et al. The teacher's role in shaping peer perceptions: experimental evidence. *Journal of Educational Psychology*. 2020;112(8):1564–1583.
36. Evseeva, A. M.; Pozdeeva, S. I. «Educational communication, engagement and agency as pedagogical phenomena.» *Pedagogical Review* No 1 (2024): 79-89. DOI:10.23951/2307-6127-2024-1-79-89.
37. Freire, P. *Pedagogy of the Oppressed*. New York: Continuum, 1970 (reprint editions widely available). ISBN: 0-8264-1276-8.
38. Frey, B. S., & Osterloh, M. *Yes, Managers Should Be Honest: The Impact of Deceptive Leadership on Motivations*.
39. Gould, E. & Day, E. *Negotiation and Persuasion in Educational Settings* — textbook chapters on.
40. Hagenauer, G., Volet, S. E., & Hofer, M. Teacher–student relationship at university: an important yet under-researched construct. *Higher Education Research & Development*. 2014;33(6): 1–20.
41. Harper, R., & Prentice, F. Responsible but powerless: staff qualitative perspectives on cheating in higher education. *International Journal for Educational Integrity*. 2024;20:25. DOI:10.1007/s40979-024-00170-7.
42. Hattie, J. *Visible Learning: A Synthesis of Over 800 Meta-Analyses Relating to Achievement*. London: Routledge, 2008. ISBN: 978-0415476188.
43. Hennessy, S., Dove, J., & (et al.). *An analysis of the forms of teacher–student dialogue that support learning: dialogic teaching research*.

International Journal of Educational Research. 2021.

44. Hrebin N.V., Shyroka A. Psychological aspects of manipulation within an interpersonal interaction: manipulations and manipulators // Personality in society: psychological mechanisms of activity. Liha-Pres, 2020. P. 34-52.

45. Hybrid Pedagogy / Jesse Stommel. On pedagogical manipulation —. 2012.

46. Ismail, N., Garba, A., Osman, S., Ibrahim, N. H., Abd Hadi, M., Bunyamin, B. (2022). Exploring teacher effects on intensifying and minimizing mathematics anxiety among students in Sokoto State, Nigeria. International Journal of Evaluation and Research in Education (IJERE), 11(1), 161-171. DOI:10.11591/ijere.v11i1.22189.

47. Ivaniushina, V., & Alexandrov, D. School structure, bullying by teachers, moral disengagement, and students' aggression: A mediation model. Frontiers in Psychology, 13:883750. 2022. DOI:10.3389/fpsyg.2022.883750.

48. Jakovljevic, M., Karacic, M., Matijasevic, B. Methods and techniques of subconscious manipulation on students' psychological well-being in educational contexts // Revista Românească pentru Educație Multidimensională. – 2021. – Vol. 16(4). DOI:10.18662/rrem/16.4/918

49. Kahneman, D. Thinking, Fast and Slow. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011. ISBN: 978-0374533557.

50. Katermina, V. Euphemisms as a means of manipulation in education // SIE Journal / Social and Education Issues, 2018.

51. Kligman, M., Culver, C. An analysis of interpersonal manipulation // The Journal of Medicine and Philosophy: A Forum for Bioethics and Philosophy of Medicine. – 1992. – Vol. 17, Issue 2. – C. 173-197. DOI:10.1093/jmp/17.2.173

52. Korkmaz, Y., & Koşar, D. Teachers' Views on the Influence Tactics Used by School Administrators. Gazi University Journal of Gazi

Education Faculty (GEFAD). 2023;43(2):1101-1128.
DOI:10.17152/gefad.1325095.

53. Krienert, Walsh, Cannon, Honan. Manipulation Tactics: Students' use to increase grades. *Journal of the Scholarship of Teaching and Learning*. 2024;24(2):46-65. (Details: June 2024)

54. Lingán-Huamán, S. K., Domínguez-Lara, S., & Carranza Esteban, R. F. Gender-based differences in the impact of Dark Triad traits on academic dishonesty: The mediating role of moral disengagement in college students. *Heliyon*, 2023. 10(1):e23322. DOI:10.1016/j.heliyon.2023.e23322.

55. Livingstone, S., & Third, A. Critical reflections on the limits of media literacy education. *Learning, Media and Technology*. 2017;42(2):149–157.

56. Livingstone, S., et al. Research on media literacy education and critical thinking in schools.

57. Luna-Cortés, G. Managing students' illusion of control in higher education: effect on unrealistic optimism and expectancy disconfirmation. *Higher Education*. 2024;88:2187-2204. DOI:10.1007/s10734-024-01212-2.

58. Luo, B., & Bai, X. Critical Reading Teaching Mode: Connotation, Manipulation, and Case Analysis. *International Journal of Education, Culture and Society*. 2022;7(5). DOI:10.11648/j.ijecs.20220705.12.

59. McLeod, S. A. (editor). *Educational Psychology Works / Selected readings*.

60. Memduhoğlu, H. B., & Ören, M. E. (2023). Examining the Relationship Between Influence Tactics Used by School Principals and Teachers' Perceptions of Organizational Peace. *International Journal of Contemporary Educational Research*, 10(3), 702-714. DOI:10.52380/ijcer.2023.10.3.321.

61. Najwa Setiawan, R. A., Istiana, Y., Anggraini, M., Wiryanto, W., & Habibie, R. K. The Influence of Manipulative Media on Enhancing

Mathematical Representation Skills of Fourth Grade Elementary School Students. *Jurnal Pendidikan Edutama*. 2024;12(1). DOI:10.30734/jpe.v12i1.5014.

62. Negrea, X., Dumitru, A. Group and social collective manipulations // *European Proceedings of Social and Behavioural Sciences*. – 2016. – Vol. (Lumen Proceedings). DOI:10.15405/epsbs.2016.09.83

63. Ochraňa, F., Korečková, J., & Kovács, R. How do HEIs' students accept nudging? Expert perspective analysis. *High Educ*, 2023. 87, 1637-1656. DOI:10.1007/s10734-023-01082-0.

64. Orejudo, S., Navarro, J-J., Vicente, E., & Cardoso, M. J. (2020). Student Misbehaviour and Teacher Coercion. A Comparative Study of Contextual Factors in Primary and Secondary Education Teachers. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 17(24), 9429. DOI:10.3390/ijerph17249429.

65. Penuel, W. R., et al. Communication and teacher–student interactions: meta-analyses of classroom discourse // *Educational Research Review*, 2020.

66. Perkins, M., Roe, J., Vu, B.H., Postma, D., Hickerson, D., McGaughan, J., Khuat, H.Q. GenAI Detection Tools, Adversarial Techniques and Implications for Inclusivity in Higher Education. arXiv e-print. 2024

67. Pollé, S., et al. Teacher–student interactions as a pathway to strengthen working memory-related learning outcomes: study protocol. *Frontiers in Education*. 2025.

68. Potter, W. J. *Media Literacy* (4th ed.). Thousand Oaks, CA: SAGE, 2013. ISBN: 978-1412985586.

69. Potter, W. J., & Levine-Donnerstein, D. R. The role of media in shaping perceptions and manipulations — chapter in *Media Effects textbooks* (various editions).

70. Riabinina, M. «Social research on manipulative manifestations in

inter-social relationships between schoolchildren.» *Social Work and Education* 9(1) (2022): 100-112.

71. Riordan, R., & Trautmann, N. Student strategies for influence in higher education: cheating and beyond // conference proceedings / education research, 2019.

72. Roorda, D. L., Koomen, H. M. Y., Spilt, J. L., & Oort, F. J. The influence of affective teacher–student relationships on student engagement: meta-analytic review. *Review of Educational Research*. 2011;81(4):493–529.

73. Rusman Pita, Y. F. A Descriptive Study of the Teacher’s Technique on Controlling the Students’ Misbehavior in SMPN 1 Sukasada. *International Journal of Language and Literature*, 1(1). 2021. DOI:10.23887/ijll.v1i1.9620.

74. Sankalaite, S., et al. A qualitative study into teacher–student interaction and its influence on working memory in primary schools. *Education Sciences (MDPI)*. 2023;13(11):1149.

75. Selected works on academic integrity, student cheating, and tactics of influence: Hughes, McCabe, Whitley.

76. Sharif, H., Atif, A., & Nagra, A. A. Deepfake-Style AI Tutors in Higher Education: A Mixed-Methods Review and Governance Framework for Sustainable Digital Education. *Sustainability*. 2025;17(21):9793. DOI:10.3390/su17219793.

77. Sheikh, A. «Persuasion Versus Manipulation.» *Journal of Student Research* 12(3) (2023). DOI:10.47611/jsrhs.v12i3.4584.

78. Siller, H.-S., & Ahmad, S. The Effect of Concrete and Virtual Manipulative Blended Instruction on Mathematical Achievement for Elementary School Students. *Canadian Journal of Science, Mathematics and Technology Education*. 2024;24:229-266. DOI:10.1007/s42330-024-00336-y.

79. Skok, A. Manipulative influence application in work by research-pedagogical staff // *Science & Education (Ukraine)*, 2017.

80. Słomski, W. Ethical view of manipulation during the school education. *Ethical Education Studies*. 2018.

81. Soler-Costa, R., Lafarga-Ostariz, P., Ballesteros-Regaña, C., & Mellado-Moreno, P. Fake News in Educational Communication: A Systematic Review. *Educational Process: International Journal (EDUPIJ)*. 2025;15: e2025110. DOI:10.22521/edupij.2025.15.110.

82. Stepanova, N.; Pletenytska, L.; Zakharina, T. «The role of communication between parents and teachers in the implementation of electronic learning elements in secondary school.» *E-Learning Innovations Journal* (2023). DOI:10.57125/ELIJ.2023.09.25.02.

83. Suit, S., Almashi, S. Psychological protection against manipulation in educational work with young people // *Вісник Національного університету оборони України*. – 2025. – № 84(2). – С. 87-96. DOI:10.33099/2617-6858-2025-84-2-87-96

84. Tomé Klock, A. C., Salenave Santana, B., & Hamari, J. Ethical Challenges in Gamified Education Research and Development: An Umbrella Review and Potential Directions. *arXiv e-print*. 2023.

85. Veldman, I., Van Tartwijk, J., Brekelmans, M., & Wubbels, T. Interpersonal adaptation in teacher–student interaction. *Learning and Instruction*. 2018;58: 1–13.

86. Waldia, N., Rai, S. K., Thakur, G., & Singh, A. Educational Dynamics: The Effects of Personality and Mindfulness on Student Misbehavior, Teacher Aggression, And Peer Bullying. *Journal of Informatics Education and Research*. 2024;4(3). (article)

87. Wang, Z., Lu, K., Wang, X., Zheng, J., Gao, X., & Fan, Q. Breaking the Cycle: Perceived Control and Teacher–Student Relationships Shield Adolescents from Bullying Victimization over Time. *Behavioral Sciences*, 14(12), 1198. DOI:10.3390/bs14121198.

88. Yan, L., Sha, L., Zhao, L., Li, Y., Martinez-Maldonado, R., Chen,

G., & Li, X. Practical and Ethical Challenges of Large Language Models in Education: A Systematic Scoping Review. arXiv e-print. 2023.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Анкета

Стать: _____ Досвід роботи: _____ Вік: _____

Інструкція: Перечитавши ці твердження дайте відповідь без упереджень та установок, згадуючи лише досвід, чи використовували студенти ті чи інші методи в процесі навчання.

Дякуємо за співпрацю !

Блок 1.

№	Метод студента	Часто	Іноді	Ніколи
1.	«Натиснути на жалість» («розповісти про свої труднощі»)			
2.	«Легенда» («приїхали батьки» і ін..) «Шпори і бомби» (написані відповіді)			
3.	«Чекати біля моря погоди» («пообіцяти виправитися в наступному семестрі»)			

Блок 2.

№	Метод студента	Часто	Іноді	Ніколи
1.	«Заговорювати зуби» (підтримувати розмову на теми, що цікавлять викладача)			
2.	«Пустити пил в очі»(використовуючи компліменти, лестощі)			
3.	«Відчуття спільності» («говорити так, як викладач:термінологія, вирази»)			

Блок 3.

№	Метод студента	Часто	Іноді	Ніколи
1.	«Бунт на кораблі»(«вся група просить не проводити заняття»)			
2.	«Облога фортеці» (умовляти викладача, настирливо повторювати своє прохання)			
3.	«Снайперський постріл»(«заважати викладачеві проводити заняття»)			

Блок 4.

№	Метод студента	Часто	Іноді	Ніколи
1.	«Прив'язати викладача» (вдатися до посередницької допомоги родичів, знайомих, інших викладачів)			
2.	«Маніпуляція заліковою книжкою» (демонструвати залікову книжку з високими оцінками)			
3.	«Ви обіцяли» (нагадати викладачеві про обіцянки, які він насправді не давав)			

Блок 5.

№	Метод студента	Часто	Іноді	Ніколи
1.	«Зарисовка під розумного» («демонстративно підказувати таким, що відповідає»)			
2.	«Сам запитуєш сам відповідай» (змусити викладача самому зробити завдання або відповісти на питання)			

3.	«Натиск інтелектом»(«студент виставляє себе великим авторитетом або знавцем в певних областях знання»)			
----	---	--	--	--

Блок 6.

№	Метод студента	Часто	Іноді	Ніколи
1.	«Метод купюри»			
2.	«Серпом і молотом» (надати або запропонувати свою фізичну допомогу в якій-небудь справі)			
3.	«Презент» (невеликий дарунок)			

Дорогі учасники!

Не всі подаровані квіти і сказані добрі слова являються маніпулятивною технікою.

Дякуємо за щирі відповіді :)

ДОДАТОК Б

Вік _____ Стать _____ ГРУПА _____

Текст опитувальник

Інструкція: Поставте знак «+» проти тих визначень, які відповідають вашому уявленню про себе (якщо немає повної впевненості, знак «+» не ставте). Просимо віднестись до дослідження відповідально. Дякуємо за співпрацю!

Уявлення про себе	+
1. Інші думають про нього прихильно	
2. Справляє враження на оточуючих	

1 БЛОК

3. Вміє розпоряджатися, наказувати	
4. Вміє наполягти на своєму	
5. Має почуття власної гідності	
6. Незалежний	

2 БЛОК

7. Здатний сам подбати про себе	
8. Може проявити байдужість	
9. Здатний бути суворим	
10. Строгий, але справедливий	

3 БЛОК

11. Може бути щирим	
12. Критичний до інших	
13. Любить поплакатися	
14. Часто сумний	

4 БЛОК

15. Здатний виявити недовіру	
16. Часто розчаровується	
17. Здатний бути критичним до себе	
18. Здатний визнати свою неправоту	

5 БЛОК

19. Охоче підпорядковується	
20. Поступливий	
21. Шляхетний	
22. Захоплюються і схильний до наслідування	

6 БЛОК

23. Поважний	
24. Той, хто шукає схвалення	
25. Здатний до співпраці	
26. Прагне ужитися з іншими	

7 БЛОК

27. Доброзичливий	
28. Уважний і ласкавий	
29. Делікатний	
30. Схвалює	

8 БЛОК

31. Чуйний до закликів про допомогу	
32. Безкорисливий	
33. Може викликати захоплення	
34. Користується повагою в інших	

1 БЛОК

35. Володіє талантом керівника	
36. Любить відповідальність	
37. Упевнений в собі	
38. Самовпевнений і напористий	

2 БЛОК

39. Діловий і практичний	
40. Любить змагатися	
41. Строгий і крутий, де треба	
42. Невблаганний, але неупереджений	

3 БЛОК

43. Дратівливий	
44. Відкритий і прямолінійний	
45. Не терпить, щоб їм командували	
46. Скептичний	

4 БЛОК

47. На нього важко справити враження	
48. Образливий, делікатне	
49. Легко ніяковіє	

50. Не впевнений в собі	
-------------------------	--

5 БЛОК

51. Поступливий	
52. Скромний	
53. Часто вдається до допомоги інших	
54. Дуже шанує авторитети	

6 БЛОК

55. Охоче приймає поради	
56. Довірливий і прагне радувати інших	
57. Завжди люб'язний в обходженні	
58. Дорожить думкою оточуючих	

7 БЛОК

59. Товариський і пристосувальний	
60. Добросердечний	
61. Добрий, вселяє впевненість	
62. Ніжний і м'якосердий	

8 БЛОК

63. Любить піклуватися про інших	
64. Безкорисливий, щедрий	
65. Любить давати поради	
66. Справляє враження значущості	

1 БЛОК

67. Начальницько-владний	
68. Владний	
69. Хвалькуватий	
70. Гордовитий і самовдоволений	

2 БЛОК

71. Думає тільки про себе	
72. Хитрий і розважливий	
73. Нетерпимий до помилок інших	
74. Самолюб	

3 БЛОК

75. Відвертий	
76. Часто недружелюбний	
77. Озлоблений	
78. Скаржник	

4 БЛОК

79. Ревнивий	
80. Довго пам'ятає образи	
81. Схильний до самобичування (винити себе)	
82. Сором'язливий	

5 БЛОК

83. Безініціативний	
84. Лагідний	
85. Залежний, несамостійний	

86. Любить підкорятися	
------------------------	--

6 БЛОК

87. Надає іншим приймати рішення	
88. Легко потрапляє в халепу	
89. Легко потрапляє під вплив друзів	
90. Готовий довіритися кожному	

7 БЛОК

91. Прихильний до всіх без розбору	
92. Всім симпатизує	
93. Прощає все	
94. Переповнений надмірним співчуттям	

8 БЛОК

95. Великодушний і терпимо до недоліків	
96. Прагне протегувати	
97. Прагне до успіху	
98. Чекає захоплення від кожного	

1 БЛОК

99. Розпоряджається іншими	
100. Деспотичний	
101. Сноб (судить про людей за рангом і особистим якостям)	
102. Марнославний	

2 БЛОК

103. Егоїстичний	
104. Холодний, черствий	
105. Уїдлиий, глузливий	
106. Злісний, жорстокий	

3 БЛОК

107. Часто гнівливий	
108. Бездушна, байдужий	
109. Злопам'ятний	
110. Проникнуть духом протиріччя	

4 БЛОК

111. Упертий	
112. Недовірливий і підозрілий	
113. Боязкий	
114. Сором'язливий	

5 БЛОК

115. Відрізняється надмірною готовністю	
116. М'якотілий	
117. Майже ніколи і нікому не заперечує	
118. Ненав'язливий	

6 БЛОК

119. Любить, щоб його опікали	
120. Надмірно довірливий	
121. Прагне здобути прихильність кожного	
122. З усіма погоджується	

7 БЛОК

123. Завжди доброзичливий	
124. Всіх любить	
125. Занадто поблажливий до оточуючих	
126. Намагається втішити кожного	

8 БЛОК

127. Піклується про інших на шкоду собі	
128. Псує людей надмірною добротою	

ДОДАТОК В

Анкета

Инструкция. Оцените, насколько перечисленные ниже признаки отвечают вашим установкам относительно себя и других людей. Оценку каждого приведенного суждения необходимо выразить, используя пятибалльную шкалу:

- 1 – совершенно не согласен;
- 2 – не согласен;
- 3 – трудно сказать;
- 4 – согласен;
- 5 – совершенно согласен.

Тестовый материал

№	Вопрос	5 - совершенно согласен	4 –согласен	3 – трудно сказать	2 – не согласен	1 – совершенно не согласен
1	Никогда не говори кому-либо, почему ты делаешь что-то, если тебе это не приносит выгоды.					
2	Большинство людей – хорошие и добрые.					
3	Наилучший способ ладить с другими людьми – это говорить им только приятные вещи.					
4	Ты должен делать что-либо лишь в том случае, если совершенно уверен, что это правильно.					
5	Самое лучшее – это верить, что любой человек будет жульничать, если только представится подходящий случай.					
6	Нужно всегда быть честным, несмотря ни на что.					
7	. Иногда можно и вред другому причинить, чтобы					

	получить то, что хочется.					
8	Большинство людей не будут работать прилежно, если их не заставлять.					
9	Лучше быть обыкновенным, рядовым человеком и честным, чем известным и нечестным.					
10	Лучше честно сказать человеку, почему тебе нужно, чтобы он помог тебе, чем изобретать какую-нибудь небылицу и обманным путем побудить его помогать тебе.					
11	Преуспевающие люди в основном честные и хорошие.					
12	Тот, кто верит всем, подвергает себя большой опасности.					
13	Преступник такой же человек, как и все мы, только он оказался настолько глуп, что попался.					
14	Большинство людей правдивы.					
15	. Быть добрым, хорошим с важными для тебя людьми, даже когда ты не любишь их, - это умно.					
16	Можно быть хорошим человеком всегда и во всем.					
17	Большинство людей не поддаются обману (их нелегко обмануть).					
18	Иногда надо немножко жульничать, обманывать, чтобы получить то, что хочешь.					
19	Лгать, обманывать всегда нехорошо.					
20	Потеря денег – это гораздо большая неприятность, чем потеря друга.					

ДОДАТОК Г

Анкета

Інструкція: дайте будь ласка відповідь на 60 запитань. Варіант відповіді : так, ні.
Пам'ятайте, немає правильних чи неправильних відповідей. Дякуємо за співпрацю!

Тестове завдання

№	Запитання	Варіант відповіді	
		Так	Ні
1	У роботі з людьми я вважаю за краще, щоб вони беззаперечно виконували мої розпорядження.		
2	Мене легко захопити новими завданнями, але я швидко холону до них.		
3	Люди часто заздять моєму терпінню і витримці.		
4	У важких ситуаціях я завжди думаю про інших, а потім про себе.		
5	Мої батьки рідко заставляли мене робити те, що я не хотів.		
6	Мене дратує, коли хтось проявляє надто багато ініціативи.		
7	Я дуже напружено працюю, оскільки не можу покластися на своїх помічників.		
8	Коли я відчуваю, що мене не розуміють, то відмовляюся від наміру довести що-небудь.		
9	Я умію об'єктивно оцінити своїх підлеглих, виділивши серед них сильних, середніх і слабких.		

10	Мені доводиться часто радитися зі своїми помічниками, перш ніж віддати відповідне розпорядження.		
11	Я рідко наполягаю на своєму, щоб не викликати у людей роздратування.		
13	Упевнений, що мої оцінки успіхів і невдач підлеглих точні і справедливі.		
13	Я завжди вимагаю від підлеглих неухильного дотримання моїх наказів і розпоряджень.		
14	Мені легко працювати одному, чим кимось керувати.		
15	Багато хто вважає мене чуйним і чуйним керівником.		
16	Мені здається, що від колективу не можна нічого приховувати – ні хорошого, ні поганого.		
17	. Якщо я зустрічаю опір, у мене пропадає інтерес до роботи з людьми.		
18	Я ігнорую колективне керівництво, щоб забезпечити ефективність єдиноначальності		
19	Щоб не підірвати свій авторитет, я ніколи не визнаю своїх помилок		
20	Мені часто не вистачає часу для ефективної роботи.		
21	На грубість підлеглого я прагну знайти у відповідь реакцію, що не викликає конфлікту.		

22	Я роблю все, щоб підлеглі охоче виконували мої розпорядження.		
23	З підлеглими у мене дуже тісні контакти і приятельські стосунки.		
24	Я завжди прагну за будь-яку ціну бути першим у всіх починах.		
25	Я намагаюся виробити універсальний стиль управління, відповідний для більшості ситуацій.		
26	Мені легко підстроїтися під думку більшості колективу, чим виступати проти нього.		
27	Мені здається, що підлеглих треба хвалити за кожне, навіть саме незначне досягнення.		
28	Я не можу критикувати підлеглому у присутності інших людей.		
29	Мені доводиться частіше просити, чим вимагати.		
30	Від збудження я часто втрачаю контроль над своїми відчуттями, особливо коли мені набридають. 31. Якби я мав можливість частіше бути серед підлеглих, то ефективність мого керівництва значно підвищилася б.		
31	. Якби я мав можливість частіше бути серед підлеглих, то ефективність мого керівництва значно підвищилася б.		
32	Я інколи проявляю спокій і байдужість до інтересів і захоплень підлеглих.		
33	Я надаю більш грамотним		

	підлеглим більше самостійності у вирішенні складних завдань, особливо не контролюючи їх.		
34	Мені подобається аналізувати і обговорювати з підлеглими їх проблеми.		
35	Мої помічники справляються не лише зі своїми, але і з моїми функціональними обов'язками.		
36	Мені легко уникнути конфлікту з вищестоящим керівництвом, чим з підлеглими, які завжди залежать від мене.		
37	Я завжди добиваюся виконання своїх розпоряджень наперекір обставинам.		
38	Найважче для мене – це втручатися в хід роботи людей, вимагати від них додаткових зусиль. Щоб краще зрозуміти підлеглих, я прагну представити себе на їх місці.		
39	Щоб краще зрозуміти підлеглих, я прагну представити себе на їх місці.		
40	Я думаю, що управління людьми має бути гнучким: підлеглим не можна демонструвати ні залізної непохитності, ні панібратства.		
41	Мене більше хвилюють власні проблеми, чим інтереси		

	підлеглих.		
42	Мені доводиться часто займатися поточними справами і випробовувати від цього великі емоційні і інтелектуальні навантаження.		
43	Батьки заставляли мене підкорятися навіть тоді, коли я вважав це безрозсудним.		
44	Роботу з людьми я уявляю собі як болісне заняття.		
45	Я прагну розвивати в колективі взаємодопомогу і співпрацю.		
46	Я з вдячністю відношуся до пропозицій і рад підлеглих.		
47	Головне в керівництві – розподілити обов'язки.		
48	Ефективність управління досягається тоді, коли підлегли існують лише як виконавці волі менеджера.		
49	Підлегли – безвідповідальні люди, і тому їх потрібно постійно контролювати.		
50	Краще всього надавати повну самостійність колективу і ні в що не втручатися.		
51	. Для якіснішого керівництва потрібно заохотити найбільш здатних підлеглих і строго стягати з недбайливих.		
52	. Завжди визнаю свої помилки і вибираю більш правильне рішення.		
53	Мені доводиться часто		

	пояснювати невдачі в управлінні об'єктивними обставинами.		
54	Порушника дисципліни строго караю.		
55	У критиці недоліків підлеглих я нещадний.		
56	Інколи мені здається, що в колективі я зайва людина.		
57	Перш ніж докоряти підлеглому, я прагну його похвалити.		
58	Я добре взаємодію з колективом і зважаю на його думку.		
59	Мені часто докоряють в надмірній м'якості до підлеглих.		
60.	Якби мої підлегли робили так, як я вимагаю, я б досяг набагато більшого.		