

Манипуляции во взаимоотношениях преподавателей и студентов[‡]

В психологии манипуляцию определяют как один из видов скрытого управления человеком. Скрытое управление - это такое управляющее воздействие, при котором требуемое решение принимается адресатом воздействия самостоятельно без видимого нажима со стороны инициатора. В зависимости от степени моральности целей инициатора скрытое управление может быть позитивным (моральным), когда в выигрыше как инициатор, так и адресат воздействия, и манипулятивным (аморальным) когда инициатор достигает своей цели, нанося ущерб адресату. Таким образом, манипуляция - это скрытое управление адресатом против его воли, приносящее инициатору односторонние преимущества. Выделение двух видов скрытого управления удобно при рассмотрении взаимодействия преподавателей и студентов. Так преподаватели часто используют приемы скрытого воздействия на личность студента, руководствуясь при этом вполне гуманными целями [4, с. 3-4].

В исследовании Н.Д. Шлыковой показано, что тема личности преподавателя является одной из значимых в межличностном общении студентов. Наибольший объем информации о преподавателе студенты получают по неофициальным каналам: от старшекурсников, от сотрудников, преподавателей кафедр и т.п. Студенты больше всего осведомлены о порядке контроля знаний, о предпочитаемой преподавателем теме обсуждения, о дисциплинированности преподавателя, его умении общаться, скромности и доброжелательности [5, с. 11-12].

Во взаимодействии с преподавателями студенты определяют для себя наиболее выгодные мишени воздействия. Мишени воздействия - это те особенности личности адресата, его слабости, потребности и желания, воздействуя на которые инициатор стимулирует его к принятию нужного решения. Мишенями воздействия со стороны студентов являются следующие качества личности преподавателей: «доброжелательность», «хорошее (благожелательное, доброжелательное, демократическое) отношение к студентам» «мягкость характера», «чувство сопереживания», «отзывчивость», «сострадание», «вера в искренность (готовность верить человеку)», «лояльность» и др. [4].

Как показывает наше исследование, долгосрочной манипулятивной целью студентов, является желание получить положительную экзаменационную оценку или зачет «с наименьшими знаниями», «не напрягаясь» и т.д. Краткосрочными, промежуточными целями могут стать следующие: удачно пройти текущий этап обучения, не утруждая себя при этом должной подготовкой, пропустить занятие или прикрыть пропуски без уважительных причин, получить задания меньшего объема и др. Манипуляция студента может также носить характер «развлечения», «разрядки», «самоутверждения». Это подтверждает мысль Е.В. Сидоренко о существовании двух видов манипуляции прагматической и гедонистической. Прагматическая манипуляция направлена на достижение определенной цели, чтобы добиться выигрыша (заставить адресата что-либо принять, от чего-либо отказаться и т.п.). Гедонистическая манипуляция совершается ради той эмоциональной реакции, которую манипулятору удается вызвать у адресата [2, с. 68-70]. В некоторых случаях манипуляция выступает

^{‡‡} Научный рук. – С. Л. Богомаз, канд. психол. наук, доцент

средством психологической защиты в ответ на неадекватные с точки зрения студента действия преподавателя.

Е.Л. Доценко, говоря о видах и процессах манипулятивного воздействия, пишет: «Эти виды не удастся выстроить линейно как уровни или этапы манипуляции. Скорее их следует рассматривать как различные механизмы, которые могут сочетаться, дополняя друг друга, усиливая суммарный эффект воздействия» [1, с. 138] И далее: «В действительности большинство механизмов взаимодействует между собой, в одних случаях усиливая эффективность манипуляции, в других - ослабляя. Иногда их переплетение столь велико, что вызывает затруднения при попытке различить механизмы между собой. Представляется практически самоочевидным, что один и тот же эффект воздействия может быть обеспечен разными механизмами» [1, с. 150].

Ближе к сессии преподаватель сталкивается с настоящей манипулятивной атакой недобросовестных студентов. Особо можно отметить специальные приемы воздействия на преподавателя во время непосредственной сдачи зачетов и экзаменов: «затягивание времени путем отвлекающих вопросов, а так же медленное изложение материала», «желание направить мысли преподавателя на то, что это является его упущением», «отвечать уверенно и громко, чтобы у преподавателя сложилось представление, что знаешь предмет», «говорить что-нибудь, если не знаешь, - только не молчи» и др.

Также студент-манипулятор большое значение придает средствам формирования аттракции путем невербального воздействия на преподавателя. Особо часто студентами применяется умение сделать болезненный, усталый вид, умное выражение лица, изобразить внимательного и заинтересованного слушателя, вовремя заплакать или улыбнуться. При этом взгляд на преподавателя может быть «невинным», «томный», «заинтересованным», «понимающим», «умоляющим». Образ, создаваемый с помощью одежды, украшений, макияжа может меняться в зависимости от ситуации, преподавателя, манипулятивного намерения.

Необходимо отметить крайне опасную особенность некоторых студенческих манипуляций: студентами эксплуатируются, в основном, такие качества и свойства личности педагогов, которые являются для последних профессионально значимыми. Опасность этих манипуляций состоит в том, что, будучи многократно обманутыми, преподаватели, могут утратить эти качества. Обладатель же противоположных качеств воспринимается самими студентами как манипулятор и трудный партнер по общению.

Так, психологи А.А. Реан и Я.Л. Коломинский приводят результаты исследования учителей с помощью методики Т. Лири, которое показывает, что часть из них отмечает у себя, к примеру, недостаток авторитарных свойств и сильную выраженность при этом таких качеств как «уступчивость» и «доверчивость», что соответствует неоптимальной структуре профессиональной мотивации педагога. [3, с. 249 - 251].

Таким образом, манипулятивное общение в ВУЗе является контрпродуктивным, наше исследование показало, что работа по его предупреждению будет способствовать установлению подлинно гуманных взаимоотношений между преподавателями и студентами, способствующих повышению эффективности учебно-воспитательной работы, профессиональному и личностному росту участников педагогического взаимодействия.

Список литературы:

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. СПб., 2003.
2. Сидоренко Е.В. Тренинг влияния и противостояния влиянию. СПб., 2002.

3. Реан А.А., Коломинский Я. Л. Социальная педагогическая психология. СПб., 1999.
4. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком. Психология манипулирования. М.; Мн.; 2000.
5. Шлыков Н.Л. Восприятие преподавателя студентами; автореферат дис. на соиск. учен. степ. канд. психол. наук. Иваново, 1998.

Свергина Н.А., Павлова А.М.
г. Екатеринбург, РГППУ

Исследование взаимосвязи синдрома эмоционального выгорания и удовлетворенности трудом в профессиональной деятельности педагогов

Изучение проблемы взаимосвязи эмоционального выгорания и удовлетворенности трудом является актуальным для поиска путей профилактики и преодоления деформаций, а также для повышения положительного отношения к труду.

Изменения, сопровождающие профессиональную деятельность человека (астения, выгорание, пассивность, стагнация), обстоятельно изучены у представителей МВД (Р.М.Шамионов, Н.Л.Гранат, С.Е.Борисова, О.В.Крапивина и др.), медицинских работников (Г.С.Абрамова, И.В.Тихонова и др.), управленцев (Ю.З.Шогенов и др.), социальных работников (Л.Б.Мардахаев и др.), психологов (Д.А.Кутузова и др.).

Удовлетворенностью трудом занимались Уайт Г. К., Замфир К. На первых порах психологи изучали профессии, виды работы главным образом в целях профотбора. Американские психологи В. Скотт и Р. Клотье одними из первых в США ввели исследование интереса работников в анализ профессиональной работы. В исследованиях Дугласа Фрайера неудовлетворенность работой сопровождалась отсутствием интереса к самому труду.

Проблематика стрессоустойчивости человека в различных профессиях с давних пор привлекала внимание психологов различных направлений. В классических исследованиях Селье, а позднее - Лазаруса, Розенмана и Фридмана было показано, что длительное воздействие стресса приводит к таким неблагоприятным последствиям, как снижение общей психической устойчивости организма, появление чувства неудовлетворенности результатами своей деятельности. В начале 70-х гг. американский психолог Х. Фрейденбергер впервые употребил словосочетание "психическое выгорание" - ухудшение психического и физического самочувствия у представителей профессий, основное содержание которых составляет межличностное взаимодействие.

Синдром эмоционального выгорания – это состояние эмоционального, умственного истощения, физического утомления, возникающее в результате хронического стресса на работе. Развитие данного синдрома характерно в первую очередь для профессий, где доминирует оказание помощи людям.

Развитию синдрома эмоционального выгорания, предшествует период повышенной активности, когда человек полностью поглощен работой, отказывается от потребностей, с ней не связанных, забывает о собственных нуждах, затем наступает первый признак – истощение. Вторым признаком синдрома эмоционального выгорания является - личностная отстраненность. У человека почти ничто не вызывает эмоционального отклика – ни положительные обстоятельства, ни отрицательные. Третьим признаком синдрома выгорания является - ощущение утраты собственной эффективности или падение самооценки в рамках выгорания.

В литературе выделены основные стадии синдрома эмоционального выгорания. Первая стадия – забывание каких-то моментов, говоря бытовым языком, провалы в памяти, сбои в выполнении каких-либо двигательных действий и т.д первая стадия