

*Кондрашихина О.А., кандидат психологических наук, доцент,
Севастопольский государственный университет*

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МАНИПУЛЯТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ СТУДЕНТОВ ГУМАНИТАРНОГО ПРОФИЛЯ

Аннотация: представлены результаты эмпирического исследования манипулятивного поведения студентов гуманитарного профиля – психологов и филологов. Выявлено, что у обследованных студентов преобладают средние уровни выраженности манипулятивных установок в поведении и средний уровень макиавеллизма, при этом различия в среднегрупповых значениях макиавеллизма и манипулятивной коммуникативной установки студентов-филологов и психологов не являются статистически значимыми. Тревожным фактом является выявление высоких значений макиавеллизма у части студентов-психологов, что может в дальнейшем привести к негативным последствиям в их профессиональной деятельности и, скорее всего, негативно отразится на их потенциальных клиентах. Наиболее распространенными приемами манипулятивного воздействия студентов на преподавателей по оценке самих студентов являются списывание, ложные объяснения неготовности к занятию и изображение ложной заинтересованности предметом. Преподаватели, как и студенты, также указывают доминирующей манипуляцией со стороны студентов ложные объяснения неготовности к занятию, а также указывают на то, что студенты часто пытаются вызвать чувство жалости у преподавателя с целью получения какой-либо выгоды. Наибольшее расхождение в представлении преподавателей и студентов имеют такие манипулятивные приемы, как обещание исправиться в следующем семестре и разговор на интересующую преподавателя тему. Данные приемы часто используются студентами и не отслеживаются как манипуляции преподавателями. Практическая значимость исследования заключается в возможности использования полученных данных при построении программ развития конструктивного межличностного взаимодействия студентов и преподавателей, основанных на большем доверии, понимании друг друга, диалогическом общении.

Ключевые слова: манипуляция, студент, преподаватель, прием, макиавеллизм, психолог, филолог

Введение

Нарастание агрессивных тенденций в обществе, жесткая конкуренция в профессиональной среде, ориентация на сугубо лидерский стиль поведения, на достижение цели, невзирая на экзистенциальные потери и вынужденный отказ от собственных ценностных приоритетов, приводят к росту разного вида манипулятивных тенденций.

Проблемой манипулятивного поведения занимались многие зарубежные и отечественные ученые – Е.Л. Доценко [5], В.В. Знаков [6], А.И. Та-

релкин [9], М. Aglietta, А. Reberieux, P.Babiak [11, 12], Р. Bursten [13], J.R. Sparks [14], Е. Shostrom [15] и др. Изучение исследований по проблеме показало, что, невзирая на разнообразные подходы к описанию явления манипуляции, ее видов, механизмов, большинство ученых понимают под манипуляцией разновидность психологического воздействия, применяемое для скрытого внесения в психику человека желаний, целей, отношений, намерений или установок манипулятора, которые в действительности

сти не совпадают с потребностями и намерениями этого человека.

Г. Грачев и И. Мельник [3] рассматривают манипулирование как специальное или непреднамеренное применение разнообразных приемов и средств влияния на поведение другого человека, на его состояния, мотивы, цели, отношения в интересах манипулятора. Изменение мотивов другого человека в угоду манипулятора как цель манипулятивного воздействия подчеркивает Е.Л. Доценко [5]. Исследуются личностные предпосылки манипулятора: Ж.Г. Гаранина среди личностных черт манипулятора подчеркивает эгоцентризм, который мешает выстраивать человеку диалогичные модели общения и сужает его арсенал способов достижения цели манипулятивными приемами [2]. Е. Shostrom [15] считает внутренней предпосылкой манипулятивной установки личности наличие серьезных внутриличностных конфликтов, базовое недоверие миру, гипертрофированной установки на социальное одобрение, фрустрацию потребности самоактуализации. Основными причинами возникновения манипуляции являются: внутриличностный конфликт, недоверие по отношению к другим людям, неспособность к любви, ощущение беспомощности, боязнь тесных межличностных контактов, реализация компенсаторного стремления к власти, аффилиативная потребность, эгоцентризм. Одним из направлений исследования проблемы выступает изучение макиавеллизма личности – склонности манипулировать другими людьми в межличностных отношениях [6].

Манипуляция – распространенное явление в общении преподавателей и студентов [1, 4], при этом нередко в основе манипулятивного поведения студентов лежат личностные предпосылки [7]. При

этом манипуляция является важной причиной возникновения и формой протекания затрудненного общения студентами и преподавателями (А.И. Тарелкин [9]). Однако, как показал анализ литературы, работы в области исследования склонности к манипулятивному поведению студентов весьма дефицитарны.

Между тем, неотрефлексированные манипулятивные тенденции, непонимание собственных макиавеллистических установок, незнание правил защиты от манипулирования собственной личностью могут препятствовать гармоничному выстраиванию межличностных отношений, особенно в рамках профессий «человек-человек». Всем вышесказанным объясняется актуальность исследования, **целью** которого явилось изучение манипулятивного поведения студентов гуманитарного профиля – психологов и филологов.

Методы

Обобщение теоретических данных позволило построить программу эмпирического исследования манипулятивного поведения студентов разных специальностей. Исследование особенностей манипулятивного поведения студентов проводилось на базе ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет». В исследовании приняли участие 64 студента 4-5 курсов. Использовались психодиагностические методики: шкала Банта, методика В.В.Знакова «Опросник на макиавеллизм», методика А.И.Тарелкина. С целью определения знаний студентов в области манипулятивного поведения и отношения к нему, испытуемым была предложена анкета.

Результаты и обсуждение

В результате проведенного анкетирования среди студентов-психологов и филологов были полу-

чены следующие результаты. На вопрос: «Что такое манипуляция?» большая часть опрошенных студентов смогла дать правильное и полное определение понятию «манипуляция», что говорит о том, что независимо от специальности, большинство студентов имеет представление о манипулятивном поведении. У студентов-психологов количество правильных ответов составило 86%. У филологов количество правильных ответов составило 73%. На вопрос «Прибегаете ли вы к манипуляциям?» студенты-психологи и филологи дали одинаковое количество утвердительных ответов (33,3%), которые свидетельствуют о частом применении манипуляций в своей жизни независимо от рода деятельности и специфики получаемых знаний. На вопрос: «Как вы относитесь к манипуляциям?» половина студентов-филологов ответили, что воспринимают манипуляцию как явление положительно (50%). В отличие от филологов, лишь 26,6% психологов одобряют манипуляции. Положительное отношение к манипуляциям части студентов-психологов и филологов может быть объяснено тем, что, несомненно, профессиональная деятельность в системе «Человек – Человек» предполагает психологическое воздействие на клиентов, обучаемых, воспитуемых и др., в том числе, и манипулятивное. Оно оказывается полезно в формировании четко очерченных знаний, навыков, привычек и других нормативных компонентов инструментального оснащения личности. На вопрос: «Часто ли вам приходится сталкиваться с манипуляциями?» Больше половины опрошенных филологов (60%) ответили, что с манипуляциями они сталкиваются крайне редко или не сталкиваются вообще. Это может свидетельствовать о том, что филологи недостаточно четко ре-

флексируют манипулятивные воздействия на них. Психологи, наоборот, отмечают довольно частую встречу с манипуляциями.

На вопрос: «В какой сфере деятельности недопустимо использование манипуляций?» среди студентов-филологов 66,6% опрошенных считают недопустимым использование манипуляций в таких сферах деятельности, как: юриспруденция, политика, религия, учебная деятельность. При ответе на данный вопрос, у психологов сложилась следующая ситуация: 23,3% опрошенных психологов считают недопустимым использование манипуляций в любой сфере деятельности; 16,6% студентов психологов считают недопустимым применение манипуляций в семейных отношениях, в сфере медицины, трудовых отношений, образовании и политике. 10% студентов-психологов не видят морально-этических барьеров для манипулирования и считают допустимой применение манипуляций в любой сфере деятельности.

С целью оценки диагностики уровня манипулятивного поведения у студентов применялась методика «Шкала Банта». У большинства испытуемых выявлено преобладание среднего уровня манипулятивной установки в общении, что говорит о склонности рационально оценивать выгодность применения манипулятивных техник в практике и жизни. Среди психологов этот показатель составляет 66,7%, а у филологов этот показатель выше и составляет 80% (табл. 1). В целом, среднегрупповые значения манипулятивных установок, диагностируемые по шкале Банта, выше у студентов-филологов, однако различия с психологами не являются статистически значимыми ($U_{\text{эм}} = 184, t_3 > t_{0,05}$).

Таблица 1

Уровни манипулятивного поведения студентов (в % от группы)

Уровень	Студенты-психологи	Студенты-филологи
Высокий	10%	0%
Средний с тенденцией к высокому	67,7%	80%
Средний с тенденцией к низкому	23,3%	20%
Низкий	0%	0%

С одной стороны, возможно, студенты-филологи, принявшие участие в исследовании, и в самом деле характеризуются большей склонностью к манипулированию другими и недостаточно сформированными ориентациями на гуманистические идеалы межличностного взаимодействия. С другой стороны, возможно, более высокая тестовая искушенность студентов-психологов, по сравнению со студентами-филологами, привела к появлению мотивационно искаженных, направленных на социальное одобрение ответов.

С целью изучения уровня выраженности личностного макиавеллизма применялась методика В.В. Знакова «Опросник на макиавеллизм». Высокий уровень макиавеллизма демонстрирует 10% опрошенных студентов-психологов. Среди филологов высокий уровень макиавеллизма не был выявлен. Средний уровень макиавеллизма демонстрирует основная масса испытуемых (психологи 90%, филологи – 100%). На *среднем уровне макиавеллизма* происходит, в основном, избегание негативных последствий ситуации, ограждение себя от них любыми способами. Манипуляция четко ограничена необходимостью ситуации, реже сознательным влиянием, но зачастую не для личной выгоды, а по социальным соображениям.

Более высокие значения уровня макиавеллизма студентов-психологов могут быть интерпретиро-

ваны по-разному. Можно предположить, что студенты-психологи с высоким уровнем макиавеллизма, призванные гибко реагировать на проблемы клиентов и оказывать им психологическую помощь, начав свою профессиональную деятельность, будут ограничены рамками возможностей коммуникативного манипулирования. Можно ожидать, что, работая с клиентом, они будут стремиться построить свою деятельность так, что она в большей степени будет направлена на разрешение их собственных проблем и удовлетворение собственных потребностей за счет клиента. Очевидно, стратегию манипулирования в профессиональной деятельности психолога можно рассматривать как фактор, препятствующий профессиональному становлению данных специалистов [8].

Интересным является то, что более высокие показатели манипулятивного поведения по шкале Банта были получены студентами-филологами, а более выраженный макиавеллизм проявился у студентов-психологов (Мак-шкала). Выявленное рассогласование еще раз подчеркивает имеющиеся различия в феноменах «манипуляция» и «макиавеллизм» (В.В. Знаков), понимая под «макиавеллизмом» установку человека на использование стратегии манипулирования повсеместно вне зависимости от ситуации и партнеров по взаимодействию.

С целью изучения основных приемов манипулирования, используемых студентами, применялась методика А.И. Тарелкина. Студентам предлагалось отметить в зависимости от частоты применения по шкале 1-5 баллов те приемы воздействия на преподавателя, которые ими используются. Полученные данные свидетельствуют о том, что первое место по частоте применения манипулятивных приемов, как у психологов, так и у филологов занимает «списывание». Второе место у психологов занимает такой манипулятивный прием как «Привожу ложные объяснения неготовности к занятию», у филологов второе место занимает другой

прием – «Изображение ложной заинтересованности предметом». Попытка создания образа «хорошего студента» у психологов занимает 3-е место, в то время как у филологов этот прием занимает 5-ое место. Манипулятивный прием «Обещание исправиться в следующем семестре» по уровню приоритетности у психологов и филологов занимает одинаковую позицию – 4 место. В большинстве случаев ранги по позициям у психологов и филологов совпадают или имеют незначительное различие (статистически значимых различий не было выявлено).

Таблица 2

Среднегрупповой балл и ранги манипулятивных приемов студентов-психологов и филологов

Манипулятивный прием	Психологи		Филологи	
	Ср. балл	Ранг	Ср. балл	Ранг
1. Использую лесть в сторону преподавателя	2,13	8	2,33	9
2. Привожу ложные объяснения неготовности к занятию	2,7	2	1,23	15
3. Списываю	4,3	1	4,3	1
4. Отпрашиваюсь с занятий под выдуманным предлогом	2,3	7	2,4	8
5. Изображаю ложную заинтересованность предметом	2,46	6	2,92	2
6. Использую одежду и внешность для оказания впечатления	1,9	9	2,3	10
7. Стремление вызвать личную симпатию	2,56	5	2,75	3
8. Пытаюсь создать образ «Хорошего студента»	2,66	3	2,58	5
9. Использую давление на преподавателя студенческой группой	1,66	11	1,42	13
10. Говорю, задаю вопросы на любимые темы преподавателя	1,83	10	2,42	7
11. Использую угрозы, шантаж и др.	1,1	17	1,08	17
12. Прибегаю к родственным связям	1,36	14	1,58	12
13. Пытаюсь вызвать чувство жалости	1,43	13	2,41	6
14. Обещаю исправиться в следующем семестре	2,6	4	2,66	4
15. Вывожу преподавателя из эмоционального равновесия (грубость, оскорбительные высказывания, срываю занятия и др.)	1,16	16	1,09	16

Полученные данные свидетельствуют о том, что первое место по частоте применения манипулятивных приемов, как у психологов, так и у филологов занимает «списывание». Второе место у психологов занимает такой манипулятивный прием как «Привожу ложные объяснения неготовности к занятию», у филологов второе место занимает другой прием – «Изображение ложной заинтересованности предметом». Попытка создания образа «хорошего студента» у психолога занимает 3-е место, в то время как у филологов этот прием занимаем 5-ое место. Манипулятивный прием «Обещание исправиться в следующем семестре» по уровню приоритетности у психологов и филологов занимает одинаковую позицию – 4 место. В большинстве случаев ранги по позициям у психологов и филологов совпадают или имеют незначительное различие, статистически значимых различий не выявлено. Таким образом, можно сделать вывод, что характер манипулятивного приема и частоты его использования не зависит от специфики учебного направления и объема полученных знаний в ВУЗе.

Дополнительно методика А.И. Тарелкина также была предложена преподавателям кафедры общей психологии (9 человек). При прохождении исследования преподавателям был задан: «Какие приемы влияния на Вас используют студенты и как часто?». С помощью полученных данных также, как и у студентов, определялся средний балл частоты использования определенного манипулятивного приема и соответственно его ранг.

Полученные данные свидетельствуют о том, что в представлении преподавателей наиболее распространенным и часто используемым манипу-

лятивным приемом среди студентов является – «ложные объяснения неготовности к занятию или контрольной работе». Второе место по частоте применения, с точки зрения преподавателей, занимает – «попытка вызвать чувство жалости».

Сопоставляя полученные данные по ранжированию манипулятивных приемов среди студентов и преподавателей, можно заметить, что мнение преподавателей значительно отличается от мнения студентов в отношении некоторых манипулятивных приемов. Так, если первое место в ранге манипулятивных приемов по частоте использования у студентов-психологов занимает «списывание», то, по мнению преподавателей, первое место принадлежит манипулятивному приему «ложные объяснения неготовности к занятию или контрольной работе».

Наибольшее расхождение в представлении преподавателей и студентов имеют такие манипулятивные приемы, как обещание исправиться в следующем семестре и разговор на интересующую преподавателя тему. Данные приемы часто используются студентами и не отслеживаются как манипуляции преподавателями. Возможно, выявленные противоречия связаны с неотрефлексированными преподавателями собственными приемами манипулятивного воздействия, механизмами проекции. Подобные приемы подробно изучены в работах Е. Шегловой [10], которая выделяет самые распространенные в педагогической практике приемы воздействия на учащихся: подбор трудных вопросов с целью «посадить» нелюбимого ученика, снизить оценку; завышенная угроза неприятностей за невыполнение требований учителя; необъективные двойки, чтобы заставить учить

предмет или соблюдать дисциплину и «педагогические манипулятивные приемы» – доверие «трудному» ученику ответственности за важное дело; просьба к ученикам дополнять рассказ учителя материалом из разных источников; поощрительная оценка как стимул к учебным успехам. Используемая при этом манипуляция может быть средством самоутверждения педагога, способом завоевания доверия учеников или формой психологической защиты, позволяющей сохранить свое «Я» от негативных переживаний в ситуации напряженных межличностных взаимодействий. Будучи недостаточно отрефлексированной, педагогическая манипуляция может согласно механизму проекции приводить к ложной интерпретации поведения другого субъекта общения (студента), способствовать возникновению ситуаций затрудненного общения и приводить к взаимонепониманию.

Выводы

1. Манипулятивное поведение свойственно примерно в одинаковой степени как студентам психологам, так и студентам-филологам. Чаще всего у обследованных студентов встречаются средние уровни выраженности манипулятивного поведения.

2. В исследованной выборке студентов преобладает средний уровень макиавеллизма. Среднегрупповые значения макиавеллизма личности выше у студентов-психологов, по сравнению с фило-

логами, однако различия не являются статистически значимыми.

3. Студенты-психологи, в отличие от филологов, являются более осведомленными в области психологии манипулятивного поведения, и соответственно, в большей степени осознают все его.

4. Списывание, ложные объяснения неготовности к занятию и изображение ложной заинтересованности предметом – наиболее распространенности приемы манипулятивного воздействия студентов на преподавателей.

5. Преподаватели, как и студенты, также указывают доминирующей манипуляцией со стороны студентов «ложные объяснения неготовности к занятию», а также указывают на то, что студенты часто пытаются вызвать чувство жалости у преподавателя с целью получения какой-либо выгоды. Наибольшее расхождение в представлении преподавателей и студентов имеют такие манипулятивные приемы, как обещание исправиться в следующем семестре и разговор на интересующую преподавателя тему. Данные приемы часто используются студентами и не отслеживаются как манипуляции преподавателями.

Практическая значимость исследования заключается в возможности использования полученных данных при построении программ развития конструктивного межличностного взаимодействия студентов и преподавателей, основанных на большем доверии, понимании друг друга, диалогическом общении.

Литература

1. Быков С.В. Макиавеллизм как механизм манипуляции и психологической защиты у студентов гуманитарных и технических направлений образования // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: Психология. 2015. №1 (17). С. 71 – 82.
2. Гаранина Ж.Г. Особенности манипулятивного психологического воздействия // Психология общения XXI век: 10 лет развития: Материалы Международной конференции, 10 октября 2009 года: в 2-х т.. Т. 1. М.: Обнинск: ИГ-СОЦИН, 2009. С. 209 – 211.
3. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М.: Алиса, 2005. 224 с.
4. Гурьева Е.Н., Колесников Е.А. Психологические стратегии манипуляции студентов в образовательном процессе педагогического вуза // В сборнике: Воспитание будущего учителя-исследователя // Сборник материалов по итогам научной сессии студентов. 2016. С. 92 – 97.
5. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо: Изд. МГУ, 2000. 344 с.
6. Знаков В.В. Методика исследования макиавеллизма личности. М.: Смысл, 2001. 20 с.
7. Корнеева С.А., Локтева А.В. Личностные предпосылки манипулятивного поведения студентов. 2018. №10. С. 41 – 51.
8. Кузнецова Е.В. Специфика манипулятивного поведения студентов-психологов // Конструктивные педагогические заметки. 2017. Т. 3. №5 (8). С. 50 – 62.
9. Тарелкин А.И. Манипуляции в педагогическом общении в высшей школе // Психология обучения. 2009. №5. С. 56 – 71.
10. Щеглова Э.А. Влияние стажа профессиональной деятельности на уровень макиавеллизма педагогов // Сибирский психологический журнал. 2009. №33. С. 42 – 44.
11. Aglietta M., Reberieux A., Babiak P. Psychopathic manipulation in organizations: pawns, patrons and pat-sies / Cooke A, Forth A, Newman J, Hare R (Eds) International Perspectives and Psychopathy // British Psychological Society, Leicester, 1996. P. 12 – 17.
12. Aglietta M.; Reberieux A., Babiak P. Psychopathic manipulation at work / Gacono, C.B. (Ed) The Clinical and Forensic Assessment of Psychopathy: A Practitioner's Guide. Erlbaum, Mahwah, NJ, 2000. P. 287 – 311.
13. Bursten B. The Manipulative Personality // Archives of General Psychiatry. 1972. Vol 26. N4. P. 318 – 321.
14. Sparks J.R. Machiavellianism and Personal Success in Marketing and Moderating Rote of Latitude for Improvisation // Journal, of the Academy of Marketing Science. 1994. Vol. 22. Issue 4. P. 393 – 400.
15. Shostrom Everett L. Man, the manipulator: the inner journey from manipulation to actualization. Front Cover. Abingdon Press, 1967. 256 p.

References

1. Быков С.В. Макиавеллизм как механизм манипуляции и психологической защиты у студентов гуманитарных и технических направлений образования // Вестник Самарской гуманитарной академии. Серия: Психология. 2015. №1 (17). С. 71 – 82.
2. Гаранина Ж.Г. Особенности манипулятивного психологического воздействия // Психология общения XXI век: 10 лет развития: Материалы Международной конференции, 10 октября 2009 года: в 2-х т.. Т. 1. М.: Обнинск: ИГ-СОЦИН, 2009. С. 209 – 211.
3. Грачев Г., Мельник И. Манипулирование личностью: организация, способы и технологии информационно-психологического воздействия. М.: Алиса, 2005. 224 с.
4. Гурьева Е.Н., Колесников Е.А. Психологические стратегии манипуляции студентов в образовательном процессе педагогического вуза // В сборнике: Воспитание будущего учителя-исследователя // Сборник материалов по итогам научной сессии студентов. 2016. С. 92 – 97.
5. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. М.: ЧеРо: Изд. МГУ, 2000. 344 с.
6. Знаков В.В. Методика исследования макиавеллизма личности. М.: Смысл, 2001. 20 с.
7. Корнеева С.А., Локтева А.В. Личностные предпосылки манипулятивного поведения студентов. 2018. №10. С. 41 – 51.
8. Кузнецова Е.В. Специфика манипулятивного поведения студентов-психологов // Конструктивные педагогические заметки. 2017. Т. 3. №5 (8). С. 50 – 62.
9. Тарелкин А.И. Манипуляции в педагогическом общении в высшей школе // Психология обучения. 2009. №5. С. 56 – 71.
10. Щеглова Э.А. Влияние стажа профессиональной деятельности на уровень макиавеллизма педагогов // Сибирский психологический журнал. 2009. №33. С. 42 – 44.
11. Aglietta M., Reberioux A., Babiak P. Psychopathic manipulation in organizations: pawns, patrons and patsies / Cooke A, Forth A, Newman J, Hare R (Eds) International Perspectives and Psychopathy // British Psychological Society, Leicester, 1996. P. 12 – 17.
12. Aglietta M.; Reberioux A., Babiak P. Psychopathic manipulation at work / Gacono, C.B. (Ed) The Clinical and Forensic Assessment of Psychopathy: A Practitioner's Guide. Erlbaum, Mahwah, NJ, 2000. P. 287 – 311.
13. Bursten B. The Manipulative Personality // Archives of General Psychiatry. 1972. Vol 26. N4. P. 318 – 321.
14. Sparks J.R. Machiavellianism and Personal Success in Marketing and Moderating Rote of Latitude for Improvisation // Journal, of the Academy of Marketing Science. 1994. Vol. 22. Issue 4. P. 393 – 400.
15. Shostrom Everett L. Man, the manipulator: the inner journey from manipulation to actualization. Front Cover. Abingdon Press, 1967. 256 p.

*Kondrashikhina O.A., Candidate of Psychological Sciences (Ph.D.), Associate Professor,
Sevastopol State University*

COMPARATIVE ANALYSIS OF MANIPULATORY BEHAVIOR OF STUDENTS OF HUMANITARIAN PROFILE

Abstract: the results of an empirical study of the manipulative behavior of humanitarian students – psychologists and philologists are given. It was revealed that the average severity of manipulative attitudes in behavior and the average level of Machiavellianism prevail in the examined students, while differences in the average group values of Machiavellianism and the manipulative communicative attitude of philological students and psychologists are not statistically significant. An alarming fact is the identification of high values of Machiavellianism among some psychology students, which can subsequently lead to negative consequences in their professional activities and, most likely, will negatively affect their potential clients. The most common methods of manipulative influence of students on teachers, according to students themselves, are cheating, false explanations of unpreparedness for occupation and the image of a false interest in the subject. Teachers, like students, also point out the dominant manipulation on the part of the students as false explanations for not being ready for classes, and also indicate that students often try to arouse the teacher's pity for the purpose of obtaining any benefit. The greatest discrepancy in the presentation of teachers and students has such manipulative techniques as a promise to improve in the next semester and a conversation on a topic of interest to the teacher. These techniques are often used by students and are not tracked as manipulations by teachers. The practical significance of the study lies in the possibility of using the data obtained in constructing programs for the development of constructive interpersonal interaction between students and teachers, based on greater trust, understanding of each other, and dialogue.

Keywords: manipulation, student, teacher, method, machiavellianism, psychologist, philologist