

# Dorota Ruszkiewicz

---

## Działania manipulacyjne w relacji student – nauczyciel akademicki

---

Nauczyciel i Szkoła 2 (52), 105-127

---

2012

Artykuł został opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej [bazhum.muzhp.pl](http://bazhum.muzhp.pl), gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach  
dozwolonego użytku.

Dorota RUSZKIEWICZ

Uniwersytet Jana Kochanowskiego w Kielcach,  
Filia w Piotrkowie Trybunalskim Instytut Nauk Pedagogicznych

---

## Działania manipulacyjne w relacji student – nauczyciel akademicki

### Słowa kluczowe

Manipulacja, wpływ społeczny, strategie uczniowskie, relacja: student – nauczyciel akademicki.

### Streszczenie

*Działania manipulacyjne w relacji student – nauczyciel akademicki*

Artykuł ma charakter empiryczny. Celem badań jest poznanie rodzajów technik wpływu społecznego i psychomanipulacji w relacji student – nauczyciel akademicki i określenie częstości ich stosowania. W procedurze badawczej zwrócono uwagę na następujące zagadnienia: poziom wiedzy badanych na temat manipulacji, techniki manipulacyjne stosowane przez studentów, przygotowanie się respondentów do egzaminów, określenie stosunku studentów do nauczycieli, wykorzystanie swojego wizerunku jako techniki manipulacyjnej.

W badaniach, którymi objęto 120 studentów pedagogiki Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Kielcach, Filia w Piotrkowie Trybunalskim, wykorzystano metodę sondażu diagnostycznego. Jako technikę badawczą przyjęto ankietę i technikę projekcyjną werbalną.

### Summary

*Manipulation in the student-teacher relationship at university*

This article has an empirical nature. The aim of the study was to isolate the kinds of social influence techniques and psychological manipulation in the student-teacher relationship at the university level, and to specify the frequency of their use. In the course of the study, the following issues were examined: the level of knowledge students have on the subject of manipulation, manipulation techniques used by students, respondents' preparation for exams, students' attitude towards teachers, and using one's image as a manipulation technique.

The study encompassed one hundred twenty students of pedagogy at the branch of the Jan Kochanowski University in Piotrków Trybunalski and was conducted using the diagnostic survey method, which consisted of a questionnaire and the verbal projective technique.

### Key words

Manipulation, social influence, student strategies, student-teacher relationship at university.

## Wstęp

Współczesne kontakty międzyludzkie nacechowane są egoizmem, przedmiotowością i postawą roszczeniową. Wyznacza to kierunek komunikacji w każdej dziedzinie życia, od kontaktów w rodzinie i grupie rówieśniczej, poprzez: szkołę, miejsce pracy, kończąc na reklamie i polityce. W stosunkach międzyludzkich zaobserwować można dehumanizację życia, brak szacunku dla innych i nastawienie na realizację własnych celów. Często uzyskiwane jest to poprzez nieetyczny wpływ na drugą osobę, przez manipulowanie: własnym wizerunkiem, faktami oraz psychiką drugiego człowieka. Pojęcie manipulacji znane jest od wieków, jednak przez wiele lat kojarzone było jedynie z wyrafinowanymi sztuczkami, które stosowały osoby specjalnie do tego przygotowane. Dopiero pod koniec XX wieku zainteresowano się głębiej tym tematem, stwierdzając w końcu, że manipulacja jest obecna w niemal każdej sytuacji, w jakiej uczestniczą dwie osoby. Oczywistym i łatwo obserwowalnym zjawiskiem jest manipulacja w związkach uczuciowych, w mediach czy sprzedaży bezpośredniej. Warto jednak zauważyć, że dotyczy ona również prostego życia codziennego, a więc obecna jest także w szkole.

## Szkole gry uczniów – rozważania teoretyczne

Współczesne kontakty międzyludzkie nacechowane są egoizmem, przedmiotowością i postawą roszczeniową. Wyznacza to kierunek komunikacji w każdej dziedzinie życia, od kontaktów w rodzinie i grupie rówieśniczej, poprzez: szkołę, miejsce pracy, kończąc na reklamie i polityce. W stosunkach międzyludzkich zaobserwować można dehumanizację życia, brak szacunku dla innych i nastawienie na realizację własnych celów. Często uzyskiwane jest to poprzez nieetyczny wpływ na drugą osobę, przez manipulowanie: własnym wizerunkiem, faktami oraz psychiką drugiego człowieka. Pojęcie manipulacji znane jest od wieków, jednak przez wiele lat kojarzone było jedynie z wyrafinowanymi sztuczkami, które stosowały osoby specjalnie do tego przygotowane. Dopiero pod koniec XX wieku zainteresowano się głębiej tym tematem, stwierdzając w końcu, że manipulacja jest obecna w niemal każdej sytuacji, w jakiej uczestniczą dwie osoby. Oczywistym i łatwo obserwowalnym zjawiskiem jest manipulacja w związkach uczuciowych, w mediach czy sprzedaży bezpośredniej. Warto jednak zauważyć, że dotyczy ona również prostego życia codziennego, a więc obecna jest także w szkole.

Zdzisław Kosyrz wyraża pogląd, że „rozważanie o manipulacji w szkole nie jest zadaniem łatwym zarówno z teoretycznego, jak i emocjonalnego punktu widzenia. Znane fakty przekonują o bezradności wobec narastania form manipulacji w środowisku szkolnym. Rozpoznanie tych swoiście specyficznych działań jest utrudnione, albowiem sprawcy i ofiary ukrywają się lub są ukrywani w anonimowości współczesnego świata. (...) Nowy ład życia społecznego, preferujący: dialog, tolerancję, wolność, otwartość, podmiotowość grupy

i jednostki, powinien ogarnąć swym zasięgiem i szkołę – istotne ogniwo społeczeństwa wychowującego. W szkole przez wiele lat aktualizuje się bowiem proces uspołeczniania, tu również odbywa się w pewnym sensie wychowanie naturalne (wychowanie dzieci przez dzieci), co może prowadzić do barbaryzacji stosunków międzyludzkich. Szkołę traktuje się także jako instytucję, w której występuje przemoc, ukryta przed świadomością podmiotu. Przejawia się to m. in. w tym, że szkoła narzuca: zuniformizowaną wiedzę, kulturę, język. Nauczyciele akceptują zastane struktury (...) jako wartości oczywiste, nie mające alternatywy. W ten sposób utrwała się błędne koło samowzmacniania się przemocy strukturalnej, symbolicznej i bezpośredniej. Przejawem tej tendencji może być m. in. (...) podsycanie rywalizacji, premiowanie słuszności „dobrego ucznia” (...). Specyficzną odmianę działań manipulacyjnych w szkole stanowi tzw. drugie życie dzieci i młodzieży. Prawomocne zatem wydają się pytania o przejawy działań manipulacyjnych w szkole oraz o to, które z nich występują najczęściej<sup>1</sup>.

Aby mówić o manipulacji w rzeczywistości szkolnej, należy odnieść ją do specyficznych warunków tam panujących, zrozumieć rządzące szkołą i klasą mechanizmy. Ważną kwestią jest **tzw. „ukryty program”**. A. Janowski pisze, że są to „pozadydaktyczne, lecz wychowawczo ważne konsekwencje uczęszczania do szkoły, które pojawiają się systematycznie, ale nie są zawarte w żadnym zestawie celów i uzasadnieniu działań oświatowych. (...) Wszystkie klasy szkolne, bez względu na różnice między szkołami, mają coś wspólnego – w każdej z nich uczeń musi dać sobie radę z trzema właściwościami klasy. Te właściwości to tłok, ocenianie, władza. Tworzą one ramy, w obrębie których najwyraźniej oddziałują ukryty program<sup>2</sup>.

**Tłok w klasie** jest nieodzowną cechą szkoły, w której ilość uczniów przewyższa możliwości nauczyciela. Trzeba więc nauczyć się czekać na innych po wykonanym szybciej zadaniu, na ocenę ze sprawdzianu, z podniesioną ręką na udzielenie głosu, gdy zna się dobrą odpowiedź. Takie czekanie często spełza na niczym i uczeń porzuca swe dążenia lub dochodzi do wniosku, że jego pomysły nie mają sensu. Długotrwałe, uporczywe czekanie i brak osiągnięcia celu może prowadzić do frustracji lub poszukiwania innych dróg realizacji postanowień.

Ważną, jeśli nawet nie ważniejszą kwestią, jest **ocenianie**. Od zawsze było kojarzone w największym stopniu ze szkołą, gdzie to ocenia się osiągnięcia ucznia, jego wiedzę czy umiejętności. Poddaje się ocenie również, a raczej osądza, jego zachowanie. Do nauczyciela należy wpływanie na uczniów tak, by zachowywali się prawidłowo, by stosowali się do norm, zakazów i nakazów.

<sup>1</sup> Z. Kosyrz, *Manipulacja*, [w:] T. Pilch (red.), *Encyklopedia pedagogiczna XXI wieku*, tom III, Wydawnictwo Akademickie „Żak”, Warszawa 2004, s. 49.

<sup>2</sup> A. Janowski, *Uczeń w teatrze życia szkolnego*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1995, s. 51-55.

Jeżeli któryś z nich wychodzi poza te ramy – zostaje poddany ocenie, oczywiście negatywnej. Pozytywnie ocenia się tych, którzy wykonują polecenia i osiągają bardzo dobre wyniki w nauce. Osądzanie ucznia – czy to pozytywne czy negatywne – często odbywa się w obecności innych. Dlatego też uczniowie wypracowują sobie taką strategię działania, by uniknąć oceny ujemnej, a w miejsce tego zyskać pochwałę. Jest przecież oczywistym, jak pozytywnie na każdego wpływa nagroda.

Trzecią właściwością „ukrytego programu” jest **władza**. Uleganie jej w szkole nie jest łatwe, ponieważ uczeń musi nauczyć się wykonywać zadania narzucone mu nie przez rodziców, a przez osobę praktycznie obcą, jaką jest nauczyciel. W tej sytuacji działania narzucone przez pedagoga mają pierwszeństwo przed: osobistymi planami, pragnieniami i dążeniami ucznia. Funkcjonowanie w szkole wiąże się więc z uległością, która w przypadku młodych osób jest trudna do zrealizowania. Ich osobowość, wiek oraz potrzeby wymagają aktywności, która – hamowana przez władzę – znajduje ujście w działaniach ukrytych, a wręcz manipulacyjnych<sup>3</sup>.

Działania manipulacyjne w relacji uczeń – nauczyciel „polegają głównie na oszukiwaniu nauczycieli, używaniu wobec nich wulgarnych słów, utrudnianiu prowadzenia lekcji, grożeniu, niszczeniu rzeczy należących do nauczyciela, rozpowszechnianiu kłamstw o jego życiu prywatnym”<sup>4</sup>. To bardzo ogólne stwierdzenie zawiera w sobie jedynie kilka przykładowych działań ucznia. Zachowania te, uzupełnione i dokładnie opisane znalazły się w klasyfikacji **tzw. strategii uczniowskich**, prezentowanych przez wielu autorów.

Andrzej Janowski<sup>5</sup> podaje za Ph. Jacksonem trzy strategie stosowane przez uczniów w celu radzenia sobie z władzą. Są to: „starać się nie podpaść”, poszukiwanie specjalnych względów oraz wycofanie (lub przynajmniej cierpliwość). **Poszukiwanie specjalnych względów** polega na przybliżeniu się do źródła władzy (nauczyciela) oraz zyskanie jego przychylności, stwarzanie dobrego wrażenie lub nawet fałszywe komplementowanie. „**Starać się nie podpaść**” jest strategią odwrotną. To ukrywanie niepożądanych słów, gestów, zachowań oraz niezwracanie na siebie uwagi. Trzecia strategia, czyli **wycofanie** polega na całkowitej bierności. Uczeń nie stara się ani o dobre wrażenie, ani o uniknięcie złego. Przystosowuje się do panujących reguł, staje się cierpliwy i tolerancyjny wobec narzuconych zasad.

Wielu badaczy zajmowało się strategiami uczniowskimi i nie sposób wymienić wszystkich klasyfikacji. Nie zawsze odpowiadają one jednak określonym sposobom postępowania obserwowanym w codziennej rzeczywistości szkolnej. To raczej ogólne zasady oparte na stosunku ucznia do szkoły

<sup>3</sup> A. Janowski, *Uczeń w teatrze...*, s. 56-60.

<sup>4</sup> Z. Kosyrz, *Manipulacja...*, s. 50.

<sup>5</sup> A. Janowski, *Uczeń w teatrze...*, 147.

i nauczycieli. Konkretnymi sposobami uznanymi za techniki manipulacyjne zajął się K. Ernst opierając się na teorii gier E. Berne, który wyróżnił wiele takich zachowań w różnych dziedzinach życia. K. Ernst niektóre z nich przeniósł na grunt komunikacji szkolnej zgodnie z teorią E. Berne, która mówi, że „grą nazywamy serię komplementarnych transakcji ukrytych prowadzących do dobrze określonego, dającego się przewidzieć wyniku. Mówiąc bardziej potocznie to (...) seria posunięć z pułapką albo „sztuczka”. (...) Każda gra jest w swoim założeniu nieuczciwa”.<sup>6</sup> Powołując się na tego autora, K. Bocheńska<sup>7</sup> opisuje strukturę gier za pomocą wzoru:

$$F + H = R + P + K = Z$$

Poszczególne litery oznaczają następujące elementy:

F – fortel,

H – haczyk – rodzaj słabości, na który można złapać ofiarę,

R – reakcja – rezonans ze strony ofiary gry,

K – konsternacja – zamieszanie, zakłopotanie,

Z – zapłata – wypłacona w postaci talonów psychologicznych.

Opierając się na tych założeniach, K. Ernst<sup>8</sup> wyróżnia trzy rodzaje gier prowadzonych przez uczniów w stosunku do nauczycieli. Są to: gry zakłócające spokój, upokarzające oraz kusicielskie. Każdy z tych rodzajów posiada odmiany.

### **Założenia metodologiczne badań własnych**

Pierwszym etapem w badaniach naukowych jest określenie celu badań. Celem badań jest poznanie rodzajów technik wpływu społecznego i psychomanipulacji w relacji student – nauczyciel akademicki i określenie częstości ich stosowania.

Problem główny zawiera się w pytaniu: Czy i w jakim stopniu studenci wykorzystują techniki manipulacyjne w relacji z nauczycielami? Z tak sformułowanego problemu głównego wynikają następujące problemy szczegółowe:

1. Czy studenci posiadają wiedzę na temat manipulacji i jaki jest jej poziom?
2. Jakimi technikami manipulacyjnymi posługują się studenci?
3. W jakim stopniu badani przygotowują się do egzaminów?
4. Jaki jest stosunek studentów do wykładowców?
5. Czy i w jakim zakresie dbanie o swój wizerunek jest wykorzystywane przez badanych jako technika manipulacyjna?

<sup>6</sup> E. Berne, *W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005, s. 37.

<sup>7</sup> K. Bocheńska, *Szach-mat, czyli o komunikacji w rzeczywistości szkolnej*, WSiP, Warszawa 2006, s. 111.

<sup>8</sup> Zob. szerzej K. Ernst, *Szkolne gry uczniów. Jak sobie z nimi radzić*, WSiP, Warszawa 1991.

Następnym krokiem w procedurze badawczej jest sformułowanie odpowiedzi, których należy się spodziewać w wyniku przeprowadzonych badań, czyli określenie hipotez.

Hipoteza główna zawiera się w przypuszczeniu, że studenci często wykorzystują techniki manipulacyjne w relacji z nauczycielami w celu osiągnięcia własnych korzyści. W odniesieniu do hipotezy głównej sformułowano następujące hipotezy szczegółowe:

1. Studenci posiadają niewielką wiedzę teoretyczną na temat manipulacji, co nie oznacza, że jej nie stosują. Jest to jednak wiedza intuicyjna.
2. Studenci najczęściej zwracają uwagę na wybór kolegi do pary przy egzaminie ustnym i mowę ciała.
3. Rzetelność przygotowania się studentów do egzaminów zależy od konkretnej osoby i jej nastawienia do zastosowania manipulacji.
4. Studenci mają świadomość, że postawa przyjacielska wobec wykładowców warunkuje osiągnięcie korzyści.
5. Dbanie o wizerunek przez studentów jest powszechną techniką manipulacyjną stosowaną wobec wykładowców.

W badaniach, którymi objęto 120 studentów pedagogiki Filii Uniwersytetu Jana Kochanowskiego w Piotrkowie Trybunalskim, wykorzystano metodę sondażu diagnostycznego. Jako technikę badawczą przyjęto ankietę i technikę projekcyjną werbalną

Kwestionariusz ankiety składa się z dwóch części. W części pierwszej, czyli w metryczce zwrócono uwagę na następujące kwestie: płeć respondentów, średnią ocen z ostatniego semestru oraz typ osobowości (nieśmiały, spokojny i wyciszony, otwarty i towarzyski oraz pewny siebie i lider grupowy). Część druga to badania zasadnicze. Pytania w niej zawarte koncentrują się wokół takich zagadnień jak: poziom wiedzy studentów na temat manipulacji, rodzaj stosowanych technik manipulacyjnych, stopień przygotowania się studentów do egzaminów oraz wykorzystanie swego wizerunku w celu zmanipulowania nauczyciela.

Test zdań niedokończonych składa się z 7 zdań będących uzupełnieniem pytań zawartych w kwestionariuszu ankiety. Dzięki nim uzyskano również jakościową analizę wyników badań.

W postępowaniu badawczym wyróżniono następujące etapy:

1. opracowanie narzędzi badawczych w postaci kwestionariusza ankiety i testu zdań niedokończonych oraz przeprowadzenie badań pilotażowych w celu zweryfikowania narzędzi badawczych,
2. przeprowadzenie badań właściwych po zajęciach z autorką niniejszego opracowania (dzięki temu autorka otrzymała 120 wypełnionych kwestionariuszy).



Dwudziestu studentów zbadała Katarzyna Przelaskowska<sup>9</sup>, słuchaczka seminarium magisterskiego z zakresu pedagogiki opiekuńczo – wychowawczej przeze mnie prowadzonego. Badania te zrealizowano w trzecim kwartale 2010 roku. Pozostałych respondentów zbadała autorka artykułu w listopadzie 2011 roku.

Postępowaniem badawczym objęto 87 kobiet (72,5%) oraz 33 mężczyzn (27,5%). Wśród ogółu badanych osoby ze średnią poniżej 3,0 stanowiły 5%. Średnią pomiędzy 3.0 a 4.0 uzyskało 42% respondentów. Najwięcej badanych, gdyż 53% legitymowało się średnią ocen 4,0-5,0.

Badani określający siebie jako osoby nieśmiałe to 6% populacji badawczej. Studenci spokojni i wyciszeni stanowią 32% ogółu badanych. Połowa ankietowanych określiła siebie jako osoby otwarte i towarzyskie. Pewność siebie i przywództwo w grupie zadeklarowało 12 % respondentów.

### **Analiza wyników badań własnych**

#### **Poziom wiedzy respondentów na temat manipulacji**

W czasach ogromnego tempa życia, gonitwy za wyznaczonymi celami i dążeniu do nich często „po trupach”, manipulacja przestała być tematem tabu. W wielu środowiskach nie jest już ona całkowicie pejoratywnym zjawiskiem, a wręcz przeciwnie. W księgarniach czy bibliotekach odnaleźć można bez trudu nie tylko pozycje traktujące o manipulacji w sposób teoretyczny, ale przede wszystkim niezwykle szeroką gamę poradników praktycznych dla: sprzedawców, kobiet, mężczyzn, nauczycieli, i tak naprawdę dla każdego człowieka, który chciałby osiągnąć tajemną wiedzę kierowania umysłem innych.

Przykładem takiego poradnika jest publikacja K. Hogan i J. Speakman, którzy na okładce swojej książki zamieścili hasło: „Manipulacja nie jest zła. Jest natomiast piekielnie skuteczna”. Piszą oni ponadto, iż „wykorzystanie mocy ukrytej perswazji w życiu osobistym i zawodowym jest nie tyle właściwe i całkowicie etyczne, co wręcz niezbędne, żebyś mógł osiągnąć sukces”<sup>10</sup>.

Przeprowadzone badania miały na celu określenie poziomu wiedzy studentów na temat manipulacji. Pierwsze pytanie, jaki zadano studentom brzmiało: **Czy manipulacja jest procesem świadomym?** Znakomita większość badanych, bo aż 80% stwierdziła, iż manipulacja jest procesem świadomym. 13% uważa, że nie jest to postępowanie świadome, natomiast 7% przyznała, iż nie wie, czy manipulacja jest umyślna i intencjonalna.

---

<sup>9</sup> K. Przelaskowska, autorka pracy magisterskiej *Techniki wpływu społecznego i psychomanipulacji w relacji uczeń – nauczyciel* obronionej w Instytucie Nauk Pedagogicznych Filii UJK w Piotrkowie Trybunalskim w 2011 roku.

<sup>10</sup> K. Hogan, J. Speakman, *Ukryta perswazja. Psychologiczne taktiki wywierania wpływu*, Wydawnictwo „Helion”, Gliwice 2007, s. 9.



Tabela 1

Czym jest manipulacja?		
Odpowiedzi	N	%
świadomym kreowaniem swego wizerunku (odpowiedź prawidłowa)	16	13,3
szantażowaniem innych (odpowiedź błędna)	18	15,0
prześlądanym oddziaływaniem na rozmówcę (odpowiedź prawidłowa)	104	86,7
nieetycznym wpływem na drugą osobę (odpowiedź prawidłowa)	66	55,0
napastliwym proszeniem lub błaganiem o coś (odpowiedź błędna)	8	6,7
wyrządzaniem szkody drugiemu człowiekowi ze względu na własne korzyści (odpowiedź błędna)	14	11,7
ogółem	226	188,4*

\* suma odpowiedzi >100%, gdyż respondenci mogli zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź

13% respondentów uważa, że manipulacja jest świadomym kreowaniem swojego wizerunku. Znakomita większość studentów, gdyż 87% zgodziła się ze stwierdzeniem, że jest to przemyślane oddziaływanie na rozmówcę. Ponad połowa badanych (55%) manipulacją nazwało nieetyczny wpływ na drugą osobę.

15% badanych twierdzi, że manipulacją można nazwać szantażowanie innych. Oczywiście, jest to również wpływ na rozmówcę w celu otrzymania korzyści, jednak postępowanie takie jest zdecydowanie mniej subtelne. Manipulacją nie można nazwać również napastliwego proszenia o coś lub wyrządzania szkody drugiemu człowiekowi ze względu na własne korzyści. Odpowiedzi takie zaznaczyło odpowiednio: 7% i 12% badanych.

Tylko jedna osoba zaznaczyła wszystkie poprawne odpowiedzi. Odpowiedzi nieprawidłowe pojawiały się rzadziej niż poprawne. Ilość odpowiedzi poprawnych w stosunku do nieprawidłowych świadczy jednak o wiedzy raczej intuicyjnej. Potwierdzają to również odpowiedzi badanych w teście zdań niedokończonych. Poproszono ich o dokończenie zdania: „Manipulacja to...”. Najczęściej pojawiającymi się stwierdzeniami były: *wpływ na człowieka, przejęcie kontroli nad kimś, wykorzystywanie kogoś dla osiągnięcia celu, celowe oszukiwanie osoby aby ją nakłonić do działania sprzecznego z jej dobrem, kontrolowanie jakiejś osoby bez jej świadomości*. Tylko jedna osoba nie dokończyła zdania, pozostali respondenci starali się podać własne rozumienie terminu.

Jednak, jak pisze A. Batko „sama wiedza nie wystarczy, trzeba ją jeszcze wesprzeć umiejętnościami, a te wymagają praktyki”<sup>11</sup>.

<sup>11</sup> A. Batko, *Sztuka perswazji czyli język wpływu i manipulacji*, Wydawnictwo „Helion”, Gliwice 2005, s. 14.

Tabela 2

**Opinia badanych na temat zachowań, które można uznać  
za techniki manipulacyjne**

Odpowiedzi	N	%	N	%
	TAK		NIE	
oczekiwanie rekompensaty za wcześniej ofiarowany prezent/przysługę	22	18,3	98	81,7
przyjaźń z osobą jedynie w celu otrzymania od niej korzyści	92	77,7	28	23,3
wzorowanie się na postępowaniu innych ludzi bez własnej oceny ich zachowań	22	18,3	98	81,7
próba uzyskania czegoś poprzez prośby o rzeczy mniejsze i mniej ważne	82	68,3	38	31,6
przedstawianie kogoś w złym świetle, by na nas spojrzano przychylniej	88	73,3	32	26,6
uleganie prośbom, które kierują do nas osoby starsze, bogatsze, mądrzejsze (nawet jeśli ich spełnienie przyniesie nam szkodę)	50	41,6	70	58,3
ogółem	356	297,5*	364	303,2*

\* suma odpowiedzi >100%, gdyż respondenci mogli zaznaczyć więcej niż jedną odpowiedź

Dane zawarte w powyższej tabeli pokazują odpowiedzi badanych na temat zachowań, które można nazwać manipulacją. Wszystkie przytoczone odpowiedzi są przykładowymi działaniami w ramach różnych technik manipulacyjnych, są więc odpowiedziami prawidłowymi. Jak się jednak okazało, nie jest to tak oczywiste. Oczekiwanie rekompensaty za wcześniej ofiarowany prezent czy przysługę można nazwać techniką manipulacyjną, gdyż na tym opiera się zasada wzajemności. Tymczasem tylko 18% badanych to potwierdza, natomiast większość z nich, bo aż 82% nie widzi w tym nic złego. Tak samo badani odpowiadali w przypadku wzorowania się na postępowaniu innych ludzi bez własnej oceny ich zachowań. Takie działanie jest podstawą tzw. reguły społecznego dowodu słuszności. Także większość respondentów (58%) nie uważa, aby manipulacją było uleganie prośbom, które kierują osoby starsze, bogatsze czy mądrzejsze, nawet jeśli ich spełnienie przyniosłoby im szkodę. 42% widzi w tym zachowaniu możliwość sterowania innymi. Najbardziej oczywistym zachowaniem manipulacyjnym jest przyjaźń z osobą jedynie w celu uzyskania od niej korzyści. Zgadza się z tym znaczna część badanych, gdyż 77%. 23% z nich jednak nie widzi w tym sposobu manipulowania innymi, co jest bardzo niepokojące. Niewiele mniej respondentów, bowiem 73% zgadza się ze stwierdzeniem, że przedstawianie kogoś w złym świetle, by na nas spojrzano przychylniej, jest techniką manipulacyjną, natomiast 27% podało odpowiedź przeczącą. Próbę uzyskania czegoś poprzez prośby o rzeczy mniejsze i mniej ważne, jako sposób na sterowanie innymi, określiło 68% badanych. 32% podało odpowiedź negatywną.

Podsumowując: nie wszystkie powszechnie stosowane techniki manipulacyjne są oczywiste. Potwierdza to tezę, że manipulacja jest działaniem subtelnym i trudnym do zdemaskowania.

### **Techniki manipulacyjne stosowane przez studentów**

Manipulacja, jako proces niezwykle powszechny, doczekał się nie tylko obszernych opracowań na swój temat, ale również różnych nazw, często dopasowanych odpowiednio do obszaru, w jakim tenże proces zachodzi. W środowisku szkolnym najczęściej jest nazywany grą. Gra – według E. Berne – to „relacja między dwoma osobami lub większą liczbą osób, która prowadzi do szeroko pojętej „nagrody”. Gry w szkole często zaczynają się, przebiegają i kończą zwykle w ten sam sposób: sprowokowany nauczyciel zaczyna krzyczeć lub wysyła ucznia do dyrektora, dotknięty w godności uczeń wybuch płaczem, wykładowca jest tak poirytowany, że nie jest w stanie realizować planu lekcji. Zwykle jednak gracz sam wie, dlaczego gra lub nie zdaje sobie sprawy, że został wciągnięty w rodzaj pułapki, której celem jest ukryty motyw osoby rozpoczynającej grę. A ten może sprowadzać się do podniesienia własnej wartości lub obniżenia poczucia wartości „przeciwnika”, wywołania u niego uczuć negatywnych (...). Nie jest to na ogół bezinteresowne: na końcu grająca osoba spodziewa się osiągnąć konkretną korzyść. (...) Wyuczone i przetestowane w domu zachowania dzieci przenoszą na teren szkoły i z dużym powodzeniem stosują je wobec kolegów i nauczycieli”.<sup>12</sup>

Przeprowadzone badania wśród studentów dotyczyły stosowania przez nich takich właśnie gier.

Tabela 3

#### **Wybór kolegi do pary przy egzaminie ustnym**

Odpowiedzi	N	%
kieruję się sympatią, wybieram najlepszego kolegę	46	38,4
staram się odpowiadać z bardzo dobrym studentem, może wtedy moja ocena też będzie wyższa	18	15,0
wybieram słabszego w nauce kolegę, umiem więcej, więc mam szansę na wyższą ocenę i będę lepiej wyglądać w oczach nauczyciela	22	18,3
nie ma znaczenia, z kim wejdę do sali	34	28,3
ogółem	120	100,0

<sup>12</sup> Cyt. za A. Chaber-Dądela, *Szkolne gry podjazdowe*, „Edukacja i Dialog” 2000, nr 9, s. 49-50.

Dane zawarte w powyższej tabeli dowodzą, że największy odsetek badanych (38,4%) kieruje się sympatią w wyborze kolegi do pary przy egzaminie ustnym. Kierowanie się sympatią przez badanych nie musi jednak świadczyć o braku woli manipulacji, lecz o pragnieniu odpowiadania w atmosferze: miłej, przyjaznej i mniej stresującej, co może wpływać na jakość prezentowania swej wiedzy. Blisko 1/3 studentów (28,3%) twierdzi, że nie ma znaczenia z kim wejdą do sali egzaminacyjnej. Niemalże 1/5 studentów (18,3%) wybiera kolegę słabszego w nauce, by na zasadzie kontrastu lepiej wypaść w oczach nauczyciela. 15% respondentów zadeklarowało, że egzaminu ustnego przystępuje w towarzystwie bardzo dobrego studenta, licząc że w ten sposób egzaminator wyżej oceni ich odpowiedź.

Na przekazywanie wiadomości wpływają również inne czynniki, m.in. mowa ciała. Ta forma komunikacji międzyludzkiej ma przemożny wpływ na przekazywanie i odbieranie komunikatów. „Coraz częściej podkreśla się, że relacje słowne nie są wystarczające do zrozumienia komunikatów. Obrazy, ruchy ciała, gestykulacja, ekspresja słowna odgrywają istotną rolę w przekazywaniu cech osobowości i informacji brakujących w przekazie ustnym, czasem niemożliwych do przekazania słowami”<sup>13</sup>. Wśród funkcji komunikatów niewerbalnych J. Parafiniuk – Soińska<sup>14</sup> wyróżnia m. in. wpływ na przebieg rozmowy, jej treść, czas i ustalenie zależności między rozmówcami. Zatem znajomość procesu oraz jego właściwe, intencjonalne wykorzystanie może być formą manipulacji.

Tabela 4

**Wiedza studentów na temat mowy ciała**

Odpowiedzi	N	%
nie mam o tym pojęcia	10	8,3
coś słyszałem/am, ale nie wiem jak to stosować	44	36,7
raczej tak, czasem zdarza mi się patrzeć w oczy rozmówcy i przybierać tzw. otwartą postawę, kiedy chcę kogoś do czegoś przekonać	44	36,7
tak, często zwracam na nią uwagę nie tylko u siebie, ale również u innych; wiem jak kogoś przekonać lub ukryć swą niewiedzę	22	18,3
ogółem	120	100,0

Powyższe dane dowodzą, że największy odsetek studentów (blisko 37%) wyraził pogląd, że coś słyszał o mowie ciała, ale nie wie jak ją zastosować w różnych sytuacjach życiowych. Tyle samo respondentów stwierdziło, że raczej posiada wiedzę na temat mowy ciała i czasem zdarza im się patrzeć

<sup>13</sup> J. Parafiniuk-Soińska, *O bogaceniu i uspojnianiu komunikatów*. [w:] *Procesy komunikacyjne w szkole: wyznaczniki, tendencje, problemy*. Red. W. Kojs, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2001, s. 73.

<sup>14</sup> Tamże, s. 74.

w oczy rozmówcy i przybierać tzw. otwartą postawę. Blisko 1/5 studentów (18,3%) zadeklarowała wiedzę dotyczącą mowy ciała. Podany odsetek studentów często zwraca na nią uwagę, zarówno u siebie, jak i u innych ludzi, a także potrafi przekonać rozmówcę do swojego poglądu oraz ukryć swą niewiedzę.

Studenci zostali poproszeni o dokończenie zdania „Mowa ciała to...”. Najczęściej powtarzające się stwierdzenia to: *ważny element manipulacji, sposób na poznanie drugiego człowieka, cała prawda o człowieku, najbardziej szczere komunikaty płynące od drugiej osoby*.

Mowa ciała jako część komunikacji niewerbalnej nie jest zagadnieniem obcym dla badanych. Najczęściej jest to jednak wiedza potoczna, a jej stosowanie okazjonalne.

Gama gier prowadzonych przez uczniów czy studentów jest niezwykle szeroka. Wiele z nich jest wykorzystywanych w sytuacji „podbramkowej”, czyli wtedy, gdy uczeń znajdzie się w kłopotliwym położeniu. Przykładem takiej okoliczności jest niedostateczne przygotowanie się uczniów do odpowiedzi czy egzaminu. Sposobów na wybrnięcie z takiej sytuacji jest wiele, a uczniowie zaskakują pomysłowością. K. Ernst<sup>15</sup> wymienia m. in. grę „ubóstwo”, która polega na przekładaniu terminu poprawienia oceny czy oddania jakiejś pracy w nieskończoność. Prowadzi się ją w stosunku do nauczycieli o typie „rodzicielskim”, którzy są w stanie pomagać uczniowi tak długo, jak ten będzie wykazywał choć nikłą chęć pracy. Kolejną grą jest „spóźniony referat”, w ramach której nieobowiązkowy uczeń przez długi czas unika nauczyciela, po czym informuje go o przeszkodach w wykonaniu pracy. Najczęściej opiera się to na wzbudzaniu litości i odwoływaniu się do jednego celu – uniknięcia przykrych konsekwencji z powodu nie wywiązania się z obowiązków uczniowskich. A. Janowski podaje za J. Holtem, że „strategie większości dzieci (...) zmierzały do uniknięcia kłopotu, zmieszania, kary, dezaprobaty lub utraty statusu. Jest to szczególnie prawdziwe w odniesieniu do dzieci, którym ciężko idzie w szkole”<sup>16</sup>.

<sup>15</sup> K. Ernst, *Szkole gry uczniów...*, s. 77-81.

<sup>16</sup> Cyt. za A. Janowski, *Uczeń w teatrze...*, s. 147.

Tabela 5

**Sposób ukrycia przez studentów braku przygotowania do egzaminu ustnego**

Odpowiedzi	N	%
„zbieram się w sobie” i wchodzę, może doznam nagłego „oświecenia” i zaliczę	44	36,7
mówię wprost, że jestem nieprzygotowany/a, bo chcę wyjść jak najszybciej	10	8,3
wchodzę z ładnym uśmiechem, komplementuję wykładowcę, staram się być miły/a, może ukryje to trochę moją niewiedzę	18	15,0
opowiadam wykładowcy, jak trudny to był materiał, że nie dałem/am rady go przyswoić, bo mam teraz trudny okres w życiu	14	11,7
staram się o uzyskanie oceny jak najniższej, byleby zaliczyć, jeśli to osiągnę, może uda się zdobyć coś więcej	18	15,0
zawsze przygotowuję się świetnie, tym jednym razem „powinęła mi się noga”, ale nie widzę powodu, abym miał/a dostać złą ocenę	12	10,0
kajam się i przepraszam, prosząc o „przymknienie oka” i łaskawe potraktowanie mnie	4	3,3
ogółem	120	100,0

Dane zawarte w powyższej tabeli dowodzą, że blisko 37% studentów w przypadku nieprzygotowania do egzaminu stara się „zebrać w sobie” i spróbować zaliczyć materiał bez nastawienia na jakąkolwiek manipulację egzaminatorem. Sposobem na ukrycie swojej niewiedzy może być: wejście do pomieszczenia, w którym znajduje się nauczyciel z ładnym uśmiechem, powiedzenie mu komplementu i przyjęcie postawy uprzejmości wobec niego oraz uzyskanie jak najniższej oceny, by po chwili podjąć starania w kierunku jej podwyższenia. Na te dwa sposoby wskazało odpowiednio po 15% respondentów. Niemalże 12% studentów stara się wzbudzić litość u nauczyciela. Można to uczynić poprzez zakomunikowanie wykładowcy, że materiał zlecony do przyswojenia był bardzo trudny, bądź też przyznać, że nie dało się rady go opanować, bądź wreszcie stwierdzić, że ostatnio ma się trudny okres w życiu. Rzetelne przygotowanie do egzaminu deklaruje 10% badanych. Najmniejszy odsetek respondentów (3,3%) przeprasza wykładowcę za swe nieprzygotowanie i jednocześnie prosi o łaskawe potraktowanie. Część studentów (8,3%) mówi wprost, że są nieprzygotowani i nie starają się w żaden sposób zamaskować swojej niewiedzy. Chcą jedynie jak najszybciej opuścić pomieszczenie.

Wyniki badań dowodzą, że bardzo wielu studentów ucieka się do manipulacji w sytuacji niedostatecznego przygotowania do egzaminu ustnego czy odpowiedzi ustnej. Tylko dwie pierwsze odpowiedzi można uznać za brak takiej skłonności. Pozostałe możliwości odpowiedzi wybrało 55% studentów.

Jak się okazuje, studenci manipulują nauczycielami nie tylko w sytuacji niedostatecznego przygotowania do egzaminu. Zdanie „Aby zmanipulować nauczyciela...” studenci kończyli w następujący sposób: *nie trzeba wielkich umiejętności, należy grać dobrego studenta, trzeba udawać zainteresowanie wykładem, należy dostosować swoje zachowanie do sytuacji i tego, co w danym momencie chce się osiągnąć.*

### Przygotowanie się przez studentów do egzaminu

Odwołując się do poglądów Ph. Jacksona i J. Holta, S. Chrobak wyraża pogląd, że „uczniowie swoje postępowanie w szkole są skłonni traktować jako swoiste strategie przetrwania, które można podzielić na trzy grupy: strategie kooperacji (ze szkołą), strategie opozycyjne oraz strategie nieokreślone, tj. takie, które mogą być użyte w różnych celach). Dla przykładu, nawet jeśli uważamy, że „praca nad wykonaniem zadań zleconych przez nauczyciela” jest strategią kooperacji, to i tak nie wiemy, czy stosującą, uczeń wykonuje pracę, bo interesuje go to, co robi i chce się czegoś nauczyć, czy też traktuje pracę jako środek przypodobania się nauczycielowi”.<sup>17</sup>

Tabela 6

#### Najbardziej preferowana przez studentów forma sprawdzania wiedzy

Odpowiedzi	N	%
odpowiedź ustna	40	33,3
test pisemny (pytania zamknięte)	62	51,7
test pisemny (pytania otwarte)	12	10,0
swobodna wypowiedź ustna	6	5,0
ogółem	120	100,0

Ponad połowa studentów (blisko 52%), jako najbardziej preferowaną formę sprawdzania wiedzy wybrała test pisemny z pytaniami zamkniętymi. A oto najczęściej pojawiające się uzasadnienia: *można zgadywać, dobre odpowiedzi można wybrać drogą eliminacji, jest najmniej stresujący.* Jedna trzecia badanych wybrała odpowiedź ustną, ponieważ: *można owijać w bawełnę i zagadywać nauczyciela, można sprytnie przejść na temat, który dobrze jest nam znany.* Niewielki odsetek studentów, gdyż 10% wybrał odpowiedź wskazującą na test pisemny z pytaniami otwartymi. Swobodną odpowiedź ustną wybrało 5% badanych, twierdząc że *ten rodzaj umożliwia wodolejstwo, dzięki któremu można podciągnąć ocenę.*

Należy zatem stwierdzić, że znaczna część badanych preferuje formy sprawdzania wiedzy, które umożliwiają im różne sposoby manipulacji nauczycielem, od mówienia na temat, który jest studentowi znany do typowego „wodolejstwa” czy „zagadywania” wykładowcę. Oto najczęściej pojawiające się dokończenia zdania „Gdy niedostatecznie przygotuję się do egzaminu/spraw-

<sup>17</sup> S. Chrobak, *Nauczyciel a uczeń*, „Wychowawca” 2000, nr 12, s. 8-9.



dzianu, wtedy staram się: *ściągać, lać wodę, zagadać nauczyciela, zejść z temat tak, by mówić o tym, co dobrze znam*. Tylko nieliczni pisali: *staram się napisać czy powiedzieć tyle, ile wiem bądź poprawić ocenę*.

Tabela 7

#### Przygotowywanie się studentów do egzaminów w zależności od osoby nauczyciela

Odpowiedzi	N	%
zawsze przygotowuję się sumiennie	6	5,0
do nauczycieli wymagających przygotowuję się solidnie, do mniej wymagających czasem sobie odpuszczam	86	71,7
zależy od płci nauczyciela, jeśli nauczyciel jest kobietą/mężczyzną, przygotowuję się solidniej	-	-
nie ma to znaczenia	28	23,3
ogółem	120	100,0

Powyższe dane dowodzą, że największy odsetek studentów (blisko 72%) na egzamin, który uchodzi za wymagającego, przygotowuje się solidnie. Z kolei, jeśli egzaminator jest mniej wymagający, student czasem „odpuszcza sobie” rzetelne opanowanie materiału. Znikomy odsetek respondentów (tylko 5%) zadeklarował, że zawsze przygotowuje się do egzaminu, bez względu na to, czy nauczyciel jest wymagający czy też nie. Nikt z badanych nie wyraził poglądu, że płeć nauczyciela ma wpływ na ich nastawienie do przedmiotu, a w dalszej kolejności – do przygotowania się do egzaminu z niego. Z wynikami badań własnych korespondują wnioski z badań przeprowadzonych przez A. Czepiec – Mączkę, która podaje, że „próbując stworzyć wizerunek nauczyciela zapytałam młodzież, kto w jej opinii lepiej realizuje się jako nauczyciel: kobieta czy mężczyzna. Okazało się, że płeć w przypadku wykonywania zawodu nauczyciela nie ma decydującego znaczenia”<sup>18</sup>.

Również w teście zdań niedokończonych nikt z badanych nie wpisał płci jako drugiej części zdania „Przygotowuję się do zajęć lub egzaminów solidniej, gdy nauczyciel jest...”. Najczęściej pojawiające się stwierdzenia to: *wymagający, stanowczy i surowy, konsekwentny, moim ulubionym nauczycielem*.

#### Stosunek studentów do wykładowców

„Dla nauczyciela podstawą właściwego stosunku do pracy zawodowej powinno być traktowanie jej samej jako wartości. Głównie dotyczy to uznania doniosłości pracy poświęconej komuś, odniesionej do drugiego człowieka stanowiącego wartość najwyższą, wkładu w rozwój bogactwa jego osobowości oraz pomocy niesionej w znalezieniu przez niego miejsca w ludzkiej zbiorowości. Chodzi o wewnętrzny stosunek nauczyciela do pracy, czy jest ona dla niego źródłem satysfakcji i forma potwierdzenia własnej tożsamości, manife-

<sup>18</sup> A. Czepiec-Mączka, *Wizerunek nauczyciela w opinii uczniów*, „Problemy Opiekuńczo – Wychowawcze” 2000, nr 8, s. 22.

stacji człowieczeństwa i środkiem ekspresji swoich ludzkich możliwości<sup>19</sup>. Te z pozoru proste rady powinny gwarantować sukces w pracy nauczyciela. Jednak nie jest to takie łatwe. By zdobyć autorytet u uczniów należy odwoływać się do wielu zasad i umiejętności. I. Podleśna wyraża pogląd, że „aby osiągnąć autorytet w pracy z uczniem i stać się jego mentorem, nie trzeba niesamowitych umiejętności. Wystarczy odwołać się do podstawowych wartości, które i dziś powinny odgrywać ważną rolę w życiu człowieka – do szacunku, empatii, tolerancji i wykorzystać w codziennej pracy z uczniem, jednocześnie pokazując mu granice, których przekraczać nie wolno!”<sup>20</sup>.

Studentom zadano pytanie: „Czy uważasz, że nauczyciel może być autorytetem”? Niemalże połowa badanych (49%) uważa, że jest to możliwe. Swój wybór studenci uzasadniali następująco: *są nauczyciele, którzy mają dużą wiedzę na dany temat i potrafią rozmawiać z nami, Miałem do czynienia z nauczycielem, który imponował mi prawdomównością, otwartością, uprzejmością i opanowaniem, nauczyciele często nas kształtują i nasze postrzeganie świata.* Tylko 8% studentów stwierdziło, że nauczyciel nie może być autorytetem. Oto przykładowe argumentacje: *większość nauczycieli ogranicza się do przekazywania suchej wiedzy, nie potrafią zainteresować studenta swoim przedmiotem.* Zdaniem I. Podleśnej „obserwuje się zmniejszenie prestiżu tego zawodu nie tylko w odczuciu społecznym (w tym także rodziców), ale również w poczuciu samych pedagogów, co niestety negatywnie przekłada się na ich stosunek do wykonywanej pracy”<sup>21</sup>. 43% respondentów nie ma zdania w zakresie analizowanego tu zagadnienia.

Postrzegane nauczyciela jako autorytetu warunkuje również zachowanie ucznia/studenta w czasie zajęć, sposób zwracania się do pedagoga oraz inne aspekty wzajemnej komunikacji. Nieco inaczej jest w przypadku kontaktów z nauczycielem surowym i wymagającym. Na jakość tych kontaktów wpływa nie tylko autorytet nauczyciela, ale również obawa przed restrykcjami, jakie ten nauczyciel konsekwentnie stosuje.

---

<sup>19</sup> W. Wołoszyn-Spirka, *W poszukiwaniu realistycznych podstaw moralnego postępowania nauczyciela*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Bydgoskiej im. Kazimierza Wielkiego, Bydgoszcz 2001, s. 84-85.

<sup>20</sup> I. Podleśna, *Relacje nauczyciel – uczeń – w poszukiwaniu utraconego autorytetu...*, „Wychowanie na Co Dzień” 2004, nr 9, s. 22.

<sup>21</sup> Tamże, s. 21.

Tabela 8

**Strategia studentów w kontaktach z surowym i wymagającym nauczycielem**

Odpowiedzi	N	%
staram się być dobrym studentem, przytakuję, próbuję zainteresować się tym, co nauczyciel mówi	54	45,0
udaję, że nic nie wiem, nie potrafię, przecież nauczyciel i tak wie najlepiej, więc muszę mu ulegać	-	-
wolę być „cichą myszką”, nie zwracam na siebie uwagi, staram się nie zrobić złego wrażenia i „nie podpaść”	46	38,3
próbuję przekonać nauczyciela do siebie żartami, uśmiechem, może uda mi się z nim nawiązać choć „nić porozumienia”	20	16,7
ogółem	120	100

Wyniki zawarte w powyższej tabeli dowodzą, że 45% badanych, w kontaktach z surowym i wymagającym nauczycielem, stara się być dobrym studentem, który słucha i okazuje zainteresowanie treściami przekazywanymi przez wykładowcę. Studenci ci stosują strategię „potakiwania”. K. Ernst<sup>22</sup> nazywa tę grę właśnie „Potakiwaczem”. Stwierdza on, że „potakiwacz” mówi często w ten sposób „zamknij się” lub „mogę tobą manipulować”. Dość duży odsetek, gdyż 38% stosuje strategię „cichej myszki”, która nie zwraca na siebie uwagi. Część badanych (17%) próbuje przekonać do siebie nauczyciela żartami i w ten sposób nawiązać z nim „nić porozumienia”. Nikt z badanych nie stosuje tzw. strategii dobrego wojaka Szwejka<sup>23</sup>, polegającej na uleganiu władzy.

Nie tylko strategie stosowane w kontaktach z surowym nauczycielem są ważne. Należy zgodzić się ze stwierdzeniem, że ilu nauczycieli, ile osobowości, tyle osobliwych relacji międzyludzkich i strategii kontaktu, który może przynieść korzyści. Stosunki nauczyciel – uczeń od dawna są przedmiotem wielu badań z wielu powodów. Jednym z najważniejszych jest ten, który mówi o zależności między relacjami nauczycieli z uczniami a nastawieniem uczniów do przedmiotu, chęci nauki i obowiązkowości.

Tabela 9

**Stosunki studentów z wykładowcami**

Odpowiedzi	N	%
są chłodne i zdystansowane, nie przepadamy za sobą	2	1,7
jest jeden nauczyciel, którego nie lubię, reszta jest w porządku	16	13,3
są raczej obojętne, każdy pełni swoją rolę	22	18,3
z kilkoma nauczycielami mam dobry kontakt, lubimy się	36	30,0
jest jeden nauczyciel, którego jestem ulubieńcem	-	-
ze wszystkimi nauczycielami staram się mieć dobre, życzliwe kontakty	44	36,7
ogółem	120	100,0

<sup>22</sup> K. Ernst, *Szkolne gry...*, s. 86-87.

<sup>23</sup> Zob. szerzej A. Janowski, *Uczeń w teatrze...*

Największy odsetek studentów (37%) stara się mieć dobre i życzliwe kontakty ze wszystkimi nauczycielami. Niemal 1/3 (30%) ma dobry kontakt z kilkoma wykładowcami. Obojętny stosunek do swych pedagogów zadeklarowało 18% respondentów. Do antypatii wobec jednego nauczyciela przyznało się 13% badanych. Najmniej studentów (tylko 2) podało, że ich kontakty z wykładowcami są chłodne i zdystansowane. Nikt z badanych nie wybrał odpowiedzi wskazującej na fakt bycia ulubieńcem jednego z nauczycieli.

Chęć posiadania dobrych kontaktów z nauczycielami nie zawsze jest warunkowana czystymi intencjami i życzliwością. Często jednak zdarza się, że jest to postawa nieszczerza i wyłącznie interesowana. Studenci mieli dokończyć zdanie: „Wykładowca to dla mnie...”. Oczywiście pojawiały się pozytywne stwierdzenia takie jak: *człowiek posiadający wiedzę i umiejętności, mój mistrz, człowiek, którego szanuję*. Zdecydowanie częściej pojawiały się takie poglądy: *tylko nauczyciel, ktoś, kim można bez trudu manipulować, zwykły pracownik, ktoś o kim zapomina się po sesji*.

Koniecznym warunkiem dla skutecznego przebiegu procesu nauczania – uczenia się – zdaniem S. Szczepańskiego – jest to, „aby pomiędzy podmiotami – nauczycielem i uczniem istniał szczególnie stosunek – coś w rodzaju łączności, więzi czy pomostu. (...) Jedynie pełna akceptacja umożliwia realizowanie swych możliwości. Jej brak powoduje, iż ludzie zamykają się w sobie i przestają komunikować. (...) Dlatego nauczyciel utrzymujący stosunki, powodujące to, że uczniowie czują się niezrozumiani, odepchnięci czy upokorzeni, poniosą z pewnością porażkę pedagogiczną”<sup>24</sup>.

### **Wykorzystanie swojego wizerunku jako techniki manipulacyjnej**

„Sposoby mówienia dobrze o sobie i pokazywania siebie z jak najlepszej strony to często wyrafinowane zabiegi, w trakcie, których mówimy o osobach, które znamy, prezentujemy swoją wiedzę, robimy rzeczy, łącznie z umiejętną ekspozycją własnej skromności po to, aby zaprezentować się jak najkorzystniej. (...) Umiejętne kreowanie publicznego wizerunku dowodzi kompetencji społecznych i jest warunkiem akceptacji przez innych ludzi. Bardzo cienka jest jednak linia pomiędzy autoprezentacją przystosowawczą a chorobliwą koncentracją na wywieranym przez siebie wrażeniu, czy wrażeniach manipulowanych w taki sposób, aby uzyskać z otoczenia jak najwięcej korzyści”<sup>25</sup>.

Determinantów atrakcyjności interpersonalnej jest wiele. W rzeczywistości szkolnej na uwagę zasługują trzy: efekt częstości kontaktów, podobieństwo oraz atrakcyjność fizyczna.

<sup>24</sup> S. Szczepański, *Podmiotowy wymiar relacji nauczyciel uczeń*, „Lider” 2004, nr 7/8, s. 7.

<sup>25</sup> T. Witkowski, *Psychomanipulacje. Jak je rozpoznać i jak sobie z nimi radzić*, Oficyna Wydawnicza „UNUS”, Wałbrzych 2000, s. 57-58.

Bardzo duże znaczenie w komunikacji międzyludzkiej odgrywa wygląd zewnętrzny. Nie chodzi jednak o to, co dała nam natura, ale o to, jak tym darem rozporządzamy. „Nie trzeba być przecież osobą piękną od urodzenia, aby być atrakcyjną w oczach innych. O naszej atrakcyjności świadczy głównie nasza prezencja, na którą mamy ogromny wpływ (...). Przede wszystkim trzeba dbać o wygląd i higienę osobistą, ubierać się schludnie i stosownie do sytuacji, w której się znajdujemy”<sup>26</sup>.

Tabela 10

**Wykorzystywanie atrakcyjności fizycznej przez studentów do przekonania nauczyciela o swojej racji**

Odpowiedzi	N	%
tak, robię to często	2	1,7
czasem zdarzało się	10	8,3
nie przypominam sobie	44	36,7
nigdy	64	53,3
ogółem	120	100,0

Dane zawarte w powyższej tabeli wskazują, że ponad połowa studentów (53%) nigdy nie wykorzystywała swej atrakcyjności fizycznej do przekonania nauczyciela o słuszności swoich racji. Dość wysoki odsetek badanych (37%) wybrał odpowiedź „nie przypominam sobie”. Do stosowania tego sposobu manipulacji, od czasu do czasu, przyznało się 8% studentów. Tylko 2 osoby stwierdziły, że w ten sposób postępują często.

Atrakcyjność interpersonalna to nie tylko wygląd zewnętrzny, ale również podobieństwo. „Lubimy ludzi podobnych do nas samych, niezależnie od tego, czy podobieństwo dotyczy wyznawanych przekonań, cech osobowości i charakteru, stylu życia czy doświadczeń życiowych. (...) Dobrym przykładem jest sposób ubierania się – wiele badań wykazało, że chętniej pomagamy ludziom ubranym podobnie do nas samych”<sup>27</sup>.

Tabela 11

**Upodabnianie się przez studentów do nauczyciela pod względem ubioru i używanie podobnego języka**

Upodabnianie się do nauczyciela pod względem ubioru			Używanie podobnego do nauczyciela języka		
Odpowiedzi	N	%	Odpowiedzi	N	%
tak	8	6,7	tak	38	31,7
nie	112	93,3	nie	82	68,3
ogółem	120	100,0	ogółem	120	100,0

<sup>26</sup> A. Stefańczyk, *Psychologia wywierania wpływu i psychomanipulacji*, Internetowe Wydawnictwo „Złote myśli”, Gliwice 2000, s. 139.

<sup>27</sup> R. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004, s. 159.

Zdecydowana większość studentów (93%) nie czyni starań, aby być podobnym do nauczyciela pod względem ubioru. Jednak 7% przyznało, że stosuje tę technikę. Również większość badanych (68%) nie używa podobnego do nauczyciela języka (sformułowań, słów, powiedzonek czy żartów). Blisko 1/3 studentów (32%) przyznaje, że w ten sposób stara się upodobnić do nauczyciela.

Trzecim ważnym determinantem atrakcyjności interpersonalnej jest częstość kontaktów. „Efekt częstości kontaktów powstaje jako wynik naszego oswojenia się z osobami czy też prostej dostępności osób, które są blisko nas (...). Osoby takie spotykamy często i im bardziej są one nam znane, tym większa zawiązuje się przyjaźń. (...) Zażyłość jest rzeczywiście silnym czynnikiem – niemal zawsze powoduje wzrost atrakcyjności drugiej osoby”<sup>28</sup>.

Tabela 12

**Staranie się o częstsze kontakty z nauczycielem prowadzącym przedmiot,  
z którego jest egzamin**

Odpowiedzi	N	%
tak	52	43,3
nie	68	56,7
ogółem	120	100,0

Powyższe dane dowodzą, że ponad 43% studentów przyznało, że stara się o częstsze i przyjazne kontakty z nauczycielem prowadzącym przedmiot, z którego jest egzamin. Oto niektóre z wypowiedzi uzasadniające podjęcie takiej taktyki przez badanych: *Po zajęciach staram się podejść do nauczyciela i powiedzieć mu np., że wykład był bardzo ciekawy. Jemu jest wtedy miło, a ja mam nadzieję, że mnie zapamięta i zdobędę opinię mądrego studenta.* Inna wypowiedź: *Najprościej powiedzieć, że zajęcia z panem doktorem czy z panią doktor są najciekawsze i żeby wszystkie inne wykłady takie były. Wtedy wiadomo, że człowiek łapie plusa.* Kolejna: *Można też zostać członkiem koła naukowego, jeśli takowe egzaminator prowadzi. A nawet jeśli on nie prowadzi to może jego koleżanka czy kolega. Członkowie koła, z racji różnych spotkań z nauczycielem czy wyjazdów, są w innych relacjach z nauczycielem niż inni studenci. Wiadomo, że w bliższych.*

Tabela 13

**Korzystanie z pomocy nauczyciela poza godzinami zajęć**

Odpowiedzi	N	%
tak, często	6	5,0
czasem zdarza się	24	20,0
nigdy	90	75,0
ogółem	120	100,0

<sup>28</sup> E. Aronson, T.D. Wilson, R.M. Akert, *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Wydawnictwo „Zysk i S-ka”, Poznań 1997, s. 362-363.

Największy odsetek studentów, gdyż  $\frac{3}{4}$  nigdy nie korzystało z pomocy nauczyciela poza godzinami zajęć. Część z nich (20%) przyznała, że czasem zdarza im się nawiązać kontakt z nauczycielem w czasie konsultacji. Różne są jednak motywy studentów. Ze wspomnianych konsultacji korzystają przeważnie seminarzyści wykładowcy. Oto przykładowe wypowiedzi: *Jak nie mogę być na seminarium, to przychodzę wtedy do promotora na dyżur i pokazuję, co napisałem. Czasem umawiam się z promotorem, że przyjdę do niego na dyżur, żeby omówić kwestię, na którą już nie wystarczyło czasu na seminarium. Ale pojawiały się również takie wypowiedzi: Przychodzę na dyżur, żeby pożyczyć od nauczyciela jakąś książkę. Wcale mnie ona nie interesuje i nie zamierzam jej czytać. Ale w ten sposób robie na nim dobre wrażenie (typu: jestem zainteresowany, czytam coś itp.). Albo: Przychodzę na dyżur i mówię, że mam bardzo ciekawy film i mogę go przynieść na zajęcia. Opowiadam trochę o tym filmie i jest ok.* Przytoczone wypowiedzi świadczą o tym, że kontakt studenta z nauczycielem np. w czasie konsultacji nie ma związku z poszerzeniem wiedzy czy z uzupełnieniem ewentualnych braków. Chęć częstszego kontaktu z wykładowcą ma na celu zwrócenie jego uwagi na studenta. Z kolei ten ostatni upatruje w tym wymierne korzyści w przyszłości, np. w czasie sesji egzaminacyjnej.

Powyższy wniosek potwierdzają wypowiedzi studentów w teście zdań niedokończony. Zdanie ‘Bliski kontakt z nauczycielem...’ najczęściej uzupełniali stwierdzeniami: *gwarantuje sukces, jest istotny, aby mieć dobrą ocenę, przynosi korzyści, zawsze jakoś się opłaci.* Niemniej jednak pojawiały się również takie określenia: *to luzosstwo, zawracanie głowy nauczycielowi, nie jest do niczego potrzebny.*

Atrakcyjność interpersonalna nie gwarantuje sukcesu. Należy pamiętać, iż posiada ona również wady, szczególnie jeśli jest nadmiernie eksponowana.

### **Wnioski z badań**

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski:

1. Studenci posiadają niewielką wiedzę teoretyczną na temat manipulacji, co nie oznacza, że jej nie stosują; czynią to raczej intuicyjnie.
2. Studenci stosują techniki manipulacyjne. Wskazuje na to ich skłonność do wykonywania poleceń nauczyciela w zamian za korzyści. Również prosta czynność, jaka jest dobór kolegi do pary przy egzaminie ustnym, okazuje się być stosowana jako technika manipulacyjna. W przypadku ukrycia braku przygotowania do odpowiedzi, gama stosowanych technik manipulacyjnych jest dość szeroka.
3. Studenci preferują formy sprawdzania wiedzy umożliwiające im swobodną wypowiedź, często wykorzystują przy tym możliwość wypowiadania się na inny temat lub typowe „wodolejstwo”. Ponadto



- studenci przyznali, że łatwiej jest im manipulować nauczycielem mniej wymagającym, w którego towarzystwie można czuć się swobodniej.
4. Studenci wykazują różne postawy wobec nauczycieli. Przejawianie życzliwości wobec wykładowców nie wynika tylko ze szczerych intencji. Część studentów jest zdania, że taka postawa warunkuje osiągnięcie pewnych korzyści.
  5. Dbanie o wizerunek jest techniką manipulacyjną wykorzystywaną przez studentów. Studenci wykorzystują często swoją atrakcyjność fizyczną, zabiegają o częste kontakty z nauczycielami oraz podejmują działania w zakresie upodobnienia się do wykładowcy, pod względem sposobu ubierania czy używania podobnego języka.

Studenci bardzo często korzystają z technik manipulacyjnych dla osiągnięcia własnych korzyści. Oczywiście nie wszystkie odpowiedzi badanych na to wskazywały. Jednak stosunek studentów – manipulatorów do osób uczciwych obrazuje, że manipulacja jest zjawiskiem powszechnym w warunkach uczelni wyższej, a studenci zaskakują pomysłowością w stosowanych technikach wpływu społecznego.

### **Bibliografia:**

- Aronson E., Wilson T.D., Alert R. M., *Psychologia społeczna. Serce i umysł*, Wydawnictwo „Zysk i S-ka”, Poznań 1997.
- Batko A., *Sztuka perswazji czyli język wpływu i manipulacji*, Wydawnictwo „Helion”, Gliwice 2005.
- Berne E., *W co grają ludzie. Psychologia stosunków międzyludzkich*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- Bocheńska, *Szach-mat, czyli o komunikacji w rzeczywistości szkolnej*, WSiP, Warszawa 2006.
- Cialdini R., *Wywieranie wpływu na ludzi. Teoria i praktyka*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Gdańsk 2004.
- Chaber-Dądela A., *Szkolne gry podjazdowe*, „Edukacja i Dialog” 2000, nr 9.
- Chrobak S., *Nauczyciel a uczeń*, „Wychowawca” 2000, nr 12.
- Czepiec-Mączka A., *Wizerunek nauczyciela w opinii uczniów*, „Problemy Opiekuńczo-Wychowawcze” 2000, nr 8.
- Ernst K., *Szkolne gry uczniów. Jak sobie z nimi radzić*, WSiP, Warszawa 1991.
- Hogan K., Speakman J., *Ukryta perswazja. Psychologiczne taktyki wywierania wpływu*, Wydawnictwo „Helion”, Gliwice 2007.
- Janowski A., *Uczeń w teatrze życia szkolnego*, Wydawnictwa Szkolne i Pedagogiczne, Warszawa 1995.
- Kosyrz Z., *Manipulacja*, [w:] T. Pilch (red.), *Encyklopedia pedagogiczna XXI wieku*, tom III, Wydawnictwo Akademickie „Żak”, Warszawa 2004.

- Parafiniuk-Soińska, J. *O bogaceniu i uspojnianiu komunikatów*. [w:] *Procesy komunikacyjne w szkole: wyznaczniki, tendencje, problemy*. Red. W. Kojs, Wydawnictwo Uniwersytetu Śląskiego, Katowice 2001.
- Podleśna I., *Relacje nauczyciel – uczeń – w poszukiwaniu utraconego autorytetu...*, „*Wychowanie Na Co Dzień*” 2004, nr 9.
- Stefańczyk A., *Psychologia wywierania wpływu i psychomanipulacji*, Internetowe Wydawnictwo „Złote myśli”, Gliwice 2000.
- Szczepański, S. *Podmiotowy wymiar relacji nauczyciel uczeń*, „*Lider*” 2004, nr 7/8.
- Witkowski T., *Psychomanipulacje. Jak je rozpoznać i jak sobie z nimi radzić*, Oficyna Wydawnicza „UNUS”, Wałbrzych 2000.
- Wołoszyn-Spirka W., *W poszukiwaniu realistycznych podstaw moralnego postępowania nauczyciela*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Bydgoskiej im. Kazimierza Wielkiego, Bydgoszcz 2001.