

УДК 37.013

DOI: 10.34670/AR.2022.76.17.066

## Методы и приемы противостояния манипулированию студентами в высших учебных заведениях

**Сметанина Мария Сергеевна**

Студент,  
Технический университет Уральской горно-металлургической компании,  
624091, Российская Федерация, Верхняя Пышма, Успенский пр., 3;  
e-mail: mashyna2002@yandex.ru

**Кабанов Александр Михайлович**

Кандидат педагогических наук,  
доцент кафедры гуманитарных и естественно-научных дисциплин,  
Технический университет Уральской горно-металлургической компании,  
624091, Российская Федерация, Верхняя Пышма, Успенский пр., 3;  
e-mail: a.kabanov@tu-ugmk.com

**Гурская Татьяна Викторовна**

Кандидат педагогических наук,  
завкафедрой гуманитарных и естественно-научных дисциплин,  
Технический университет Уральской горно-металлургической компании,  
624091, Российская Федерация, Верхняя Пышма, Успенский пр., 3;  
e-mail: gurskaya@tu-ugmk.com

**Невраева Наталия Юрьевна**

Старший преподаватель,  
кафедра иностранных языков и образовательных технологий,  
Уральский федеральный университет,  
620002, Российская Федерация, Екатеринбург, ул. Мира, 19;  
e-mail: nny@mail.ru

**Пыркова Тамара Александровна**

Кандидат педагогических наук,  
доцент кафедры иностранных языков и перевода,  
Уральский федеральный университет,  
620002, Российская Федерация, Екатеринбург, ул. Мира, 19;  
e-mail: tpyrkova@mail.ru

**Аннотация**

В статье рассматривается принцип взаимодействия преподавателей и студентов. В

основе этого принципа лежит прием манипуляций. Манипуляции и их разновидности – это сильнейший механизм психологического воздействия. Манипуляции призваны извлекать выгодные комбинации в течении жизни людей. Статья раскрывает ряд приемов манипуляций, которым даны подробные характеристики и примеры. Исследуя приведенные в данном исследовании примеры защиты от манипулятивных действий со стороны как преподавателей, стоит отметить, что умение манипулировать в равной степени присутствует в стенах вузов с возможностями борьбы с ним. Иногда, предполагая, что одной из сторон (преподавателями или студентами) манипулируют, можно поддаться одному из приемов. Это вполне целесообразно, когда «ущерб» от манипуляций меньший, чем от ухудшения отношений с манипулятором. Манипуляция затрудняет процесс взаимодействия между студентами и преподавателями в каждом вузе. Однако, в конечном итоге, манипуляция – это часть каждого человека, которая с нами находится на протяжении всей жизни, не важно, в какой среде бы ни был. Каждому преподавателю и студенту стоит найти свой способ защиты от данного явления.

#### **Для цитирования в научных исследованиях**

Сметанина М.С., Кабанов А.М., Гурская Т.В., Невраева Н.Ю., Пыркова Т.А. Методы и приемы противостояния манипулированию студентов в высших учебных заведениях // Педагогический журнал. 2022. Т. 12. № 2А. С. 589-598. DOI: 10.34670/AR.2022.76.17.066

#### **Ключевые слова**

Психологическая манипуляция, линия поведения, методы психологического воздействия, взаимодействие между людьми, педагогика.

## **Введение**

Мы живем в обществе и постоянно контактируем друг с другом на разных уровнях. Наши реакции на различные поведения каждого члена общества формируют индивидуальную линию поведения в той или иной ситуации, в зависимости от обстановки. Отношения между людьми – это сложный процесс физического и ментального взаимодействия каждого человека в отдельности на основе общепринятых норм данного общества.

Коммуникация между людьми – это необходимый процесс социализации, формирования поведения, отношений, привычек. Коммуникация на вербальном и невербальном уровне заключается не только в обмене информацией. Каждый из людей в отдельности хотел бы жить именно в том обществе, которое удобно и комфортно именно ему. Соответственно, мы стараемся прямо или косвенно воздействовать друг на друга.

Значительным препятствием современным тенденциям гуманизации образовательного процесса в высшей школе, перехода от субъект-объектных к субъект-субъектным отношениям в системе педагогического взаимодействия выступает действие феномена манипуляции между студентами и преподавателями. Это имеет отрицательные последствия как для учебно-воспитательной работы в вузе, так и для личности участников педагогического взаимодействия.

## **Основная часть**

Понятие манипуляция (от лат. *manipulus*) имеет различные психологические толкования [Доценко, 2003; Шейнов, 2000; Rudinow, 1978]. Так, известный российский исследователь

психологии манипуляции Е.Л. Доценко, проанализировав ряд определений отечественных и зарубежных авторов, приходит к выводу, что манипуляция – это психологическое воздействие, направленное на неявное побуждение другого к совершению определенных манипулятором действий [Доценко, 2003, 53].

В целом интерес к проблематике манипулятивного воздействия возрос, появились новые литературные источники, но практически все они носят описательный, а не объяснительный характер, содержат множество примеров из художественной литературы, описания житейских ситуаций. Этот вид литературы можно охарактеризовать скорее как популярную, а не научную.

Неизученность проблемы психологической манипуляции отражается и в языке, используемом для описания феномена, часто можно встретить смешение таких понятий, как манипулирование, иллюзия, обман, воздействие, влияние и т.д.

Западные исследования по манипуляциям включают в себя работы Э. Аронсона и Э. Пратканиса, Н. Гегена, Р. Гудина, У. Прото, Дж. Рудинова, Р. Чалдини, Г. Шиллера, Э. Шострома. Среди отечественных исследований манипулирования необходимо в первую очередь отметить труды Е. Л. Доценко по научной концептуализации самого явления манипуляции. Проблемы манипулятивного воздействия также рассматриваются в трудах Л.И. Рюминой, Е.В. Сидоренко и С.Г. Кара-Мурзы [Никитинская, 2014].

Манипуляция людьми – это сильнейший механизм психологического воздействия. Этот процесс присутствует абсолютно в каждой среде, где есть люди-это работа, дом, вуз, школа. Проблема общения в человеческом обществе на уровне манипуляций стоит очень остро. Мы не можем обойтись без воздействия друг на друга, и в этом, в принципе, заключается суть нашего общества. Поэтому, нам необходимо изучать и знать приемы манипулирования и способы нивелирования негативных факторов, которые при этом возникают.

Манипулятивное общение – это такой вид социальной коммуникации, при котором действующее лицо оказывает психологическое воздействие на своего оппонента с целью скрытого побуждения к определенным действиям, приносящее инициатору воздействия выгоду. Под манипулятивными приемами понимается определенная совокупность действий, направленная на достижение целей побудителя.

Манипуляция – это довольно распространенное явление в общении в целом, и в диалогах преподавателей и студентов, в частности. По своим особенностям манипулятивное общение является противоположным доверительному, актуализированному общению, когда человек ценит себя и окружающих как личностей или субъектов с уникальным потенциалом. Преподаватели, особенно, молодые, недавно окончившие учебные заведения и не имеющие опыта работы отмечают, что манипуляции студентов мешают им выполнять свою работу, а студенты, в свою очередь, говорят, что педагоги в ответ на явные манипуляции студентов способны ответить теми же действиями.

Если рассматривать теорию, то существуют два вида манипуляции: гедонистическая и прагматическая. Гедонистическая манипуляция совершается в том случае, если целью является получение эмоциональной реакции, которую манипулятору удастся вызвать у адресата путем совершения определенных действий. Такие так называемые «манипуляторы-гедонисты» совершают свои действия для того, чтобы чувствовать своею доминантностью. Им важно получать и чувствовать свое эмоциональное превосходство над оппонентом и удерживать его в этом состоянии.

Прагматическая манипуляция, в отличие от гедонистической, направлена не на адресата. В этом случае нет цели получения эмоционального ответа в виде реакции. Этот тип манипуляции

используется в том случае, если необходимо достичь определенную цель, но при этом не вызвать подозрений, т.е. скрытно.

С целью изучения данных приемов манипуляции во взаимоотношениях преподавателей и студентов, мы провели исследования в академических группах. Они включали в себя наблюдения и сопоставления форм поведения и реакций каждого из участников эксперимента. Исходя из результатов выполнения поставленных целей, можно прийти к заключению, что студенты осознают манипулятивные приемы и широко ими пользуются.

Мы пришли к выводу, что студенты являются прагматическими людьми и достаточно осознанными в плане манипуляций. Кроме того, основной целью студентов-манипуляторов является желание получить наивысший балл или зачет, затрачивая как можно меньше усилий. Особенно это выражено на тех учебных предметах, которые по мнению студентов, являются второстепенными, т.е. не связанными напрямую с профессиональной деятельностью. Так, например, в техническом вузе такими предметами являются философия, история, иностранный язык и подобные. В более редких случаях манипуляция обучающегося может носить развлекательный характер.

В ходе опроса были выявлены следующие манипулятивные приемы студентов:

- прием, цель которого снять обязанность, или ответственность;
- прием, цель которого жалость, или сострадание;
- прием, цель которого получить оценку выше, нежели той, которой соответствует ответ студента в данный момент;
- прием, цель которого убедить преподавателя, что студент является отличником, то есть так называемая фраза «я иду на красный диплом»;
- прием, цель которого просто получить снисхождение и минимальный проходной балл.

Конечно, стоит отметить, что границы между данными приемами являются условными и при этом студенты часто используют сразу несколько приемов, либо комбинируют их варианты в зависимости от ситуации.

Наиболее часто используемый прием манипуляции среди студентов является снятие с себя обязанностей, или ответственности. Если прибегнуть к сленговому названию этого приема, то он звучит как «отмазка». Его целью является создание некоторого оправдания, что должно способствовать лояльности преподавателя к ситуации или же, непосредственно, к самому студенту. В ходе проведенных опросов в экспериментальных группах и наблюдений мы можем сюда отнести следующие манипуляции, как:

пройти в столовой вне очереди поход в столовую вне очереди;

*У меня сейчас контрольная по физике, мне надо успеть.*

семейные обстоятельства, работа;

*У меня же семья, дети, я работаю целыми днями... когда я должен делать ваши задания? якобы ухудшение здоровья;*

*Я не могу сегодня ничего делать, у меня болит голова.*

трудности с общественным транспортом.

*Автобус опоздал, да еще и пробки...*

При таком приеме манипуляции проблема в том, что преподавателю достаточно трудно определить, является ли это правдой, или нет, особенно когда студент жалуется на здоровье. В этом случае все-таки более уместно соблюдать некий баланс, а не отпускать ситуацию. Например, если студент часто опаздывает на занятие и каждый раз мотивирует проблемами с транспортом, то стоит поинтересоваться расписанием маршрутов и прийти к решению вопроса в

зависимости от этого.

Прием, целью которого является вызвать жалость и сострадание оказался наименее применяемым, хотя, как показали наблюдения, он является самым эффективным. В народе такой прием носит название «щенячьи глаза», или «жалостливый взгляд». Основной смысл данной манипуляции заключается в создании наиболее безобидного образа, который будет вызывать у преподавателя чувство сострадания, из-за чего он с большой вероятностью не сможет отказать в чем-либо студенту. Приведем пример диалога преподавателя (П) и студентки университета (С), который имел место на занятии после выполнения задания (предмет – иностранный язык; задание – чтение текста, его последующий перевод и краткий пересказ):

П: Ну что, Мария, ставим тройку. Чтение с существенными ошибками, перевод не точный. Пересказ не полный...

С: А почему? Я же вроде нормально прочитала текст, старалась его перевести и даже пересказала, как могла. Ну и что с того, что не получилось, я же старалась! Я этот текст в три ночи делала, не спала.

П: А причем здесь ночь? Не спала? Почему вы все заранее не делали? Зачем ждать трех ночи?

На этом этапе студент делает очень печальный взгляд. Обычно смотрит в глаза преподавателя, стараясь вызвать сострадание. То есть это является кульминацией данной манипуляции. Студент старается тянуть слова. Повышает тональность голоса на более тонкие звуки. В речи присутствуют фразы:

«ну, пожалуйста...», «не надо тройку», «я в следующий раз..., а сейчас...»

Следующий прием манипуляции направлен на улучшения положения обучающегося. А именно, целью манипуляции является получение оценки выше, чем та, на которую студент действительно знает предмет, или дал ответ на занятии. Студенты используют данный вид манипуляции, когда списывают, что-то делают с использованием сторонних сервисов, а не сами (например, делают перевод с помощью электронного переводчика, либо находят правильные ответы теста в Интернете). А также в том случае, если необходим выигрыш во времени. То есть, обучающийся старается убедить преподавателя что задание будет либо сделано позже, либо сделано вообще и санкции в виде снижения оценки применять не надо. Например, давайте проанализируем некоторые высказывания со стороны студентов:

*«я сам делал, честно, просто совпало с интернетом»*

Эту фразу мы можем слышать, когда дается небольшое творческое задание. При этом оно во многом, или полностью совпадает с подобным в Интернете. Используя данный прием манипуляции, студент часто применяет и предыдущий описанный прием, а именно печальный взгляд, смотрит в глаза преподавателя, стараясь вызвать сострадание и тянет гласные звуки в словах.

*«тест сделал на 100%, потому что готовился к нему»*

В принципе те же аргументы, описанные выше. Если преподаватель берет материал для подготовки тестирования в Интернете, то и студенты могут легко найти там ответы. Здесь надо либо исключить использование общего ресурса, либо пользоваться другими источниками, для подготовки заданий.

*«я же вам уже рассказывал этот текст, вы мне просто забыли поставить оценку»*

На самом деле текст не был сдан вообще. Здесь акцент делается на занятость преподавателя. А именно, действительно факты не выставления оценок случаются. Эти оценки выставляются по памяти. И в этом случае, активизируются студенты, которые фактически не сдавали устных

работ (письменные всегда можно проверить повторно), но пытаются убедить преподавателя в обратном.

В этом случае надо более внимательно относиться к выставленным результатам и баллам, делать это в открытых источниках, например на доступных студентам сайтах, электронных журналах и так далее.

Одним из наиболее популярных приемов манипуляции является так называемый «отличник». Заключается он в убеждении преподавателя в том, что студент отлично учится по всем предметам, поэтому ему нельзя ставить оценку ниже. Чаще такой прием используют те студенты, которые хотят более высокий рейтинг, чтобы не занижать средний балл оценок, входящих в приложение к диплому, либо получать повышенную стипендию, а также студенты, которые не допускают оценки ниже тех, которые сами себе поставили.

В каждом вузе есть студенты, которые заслужили хорошую репутацию в первые годы обучения и пользуются доверием и хорошей репутацией у преподавателей. Но в последующие годы обучения результаты снизились, отношения к обучению со стороны студентов стало ухудшаться.

Этим же приемом пользуются и студенты, которые получают высокий балл по основным предметам и требуют ставить такой же по якобы второстепенным (например, в техническом вузе по философии, истории, иностранному языку).

Также есть похожий прием – «приспособиться, или выставить себя в лучшем свете перед преподавателем». Цель – понравиться преподавателю, создать некоего имиджа «примерного студента». А именно, он вторит преподавателю, поддерживает во всем его точку зрения, а также делает вид, что внимательно слушает на занятиях, делает умное выражение лица, приходит на все занятия, но ничего на них ничего не делает. Что касается выполнения работ, то старается списывать, пользоваться сторонними источниками и вспомогательными сервисами.

И последний из рассматриваемых видов манипуляции – получить снисхождение и минимальный проходной балл. Этот вид самый простой, так как его цель заключается в получении снисходительного отношения преподавателя к студенту с минимальными затратами. Прием так же используется, если необходимо вызвать у преподавателя чувство жалости для некоторого повышения рейтинга по баллам. Студенты в этом случае пользуются такими фразами, как: «во многом не уверен, ибо не понял тему» (на самом деле и не пытался разобраться в ней), «можете ставить 2, все равно на 4 не закрою предмет», «не нашел нужный материал» (но и не искал его), «да, я плохо выполнил отчет, но на тройку же потянет...»

Трудность в данном случае у преподавателя заключается в том, что студент заранее согласен с плохим результатом и стимула сделать лучше уже нет. Соответственно и у преподавателя нет достаточно инструментов заставить его улучшить результат. Более того, часто в такой ситуации попросту нет желания возвращаться к этому вопросу как со стороны студента, так и со стороны преподавателя. И выставление удовлетворительного результата якобы решает эту проблему.

Как правило, ближе к экзаменационной сессии частота и интенсивность «манипулятивных атак» со стороны студентов возрастает. Обучающиеся пытаются комбинировать разные приемы и заранее применять их, обеспечивая более спокойный сессионный период. Что касается дипломных проектов, к концу обучения в вузе, то есть перед защитой выпускной квалификационной работы данная схема манипуляций тоже хорошо работает, так как студентам нужен диплом с наиболее высоким средним баллом оценок. Можно прийти к выводу, что преподавателям было бы полезно уметь распознавать манипулирование обучающихся, а также овладеть некоторыми приемами психологической защиты от управления ими. Так как, подобная

ситуация напрямую связана с повышением качества обучения и в итоге влияет на квалификацию специалистов.

Учитывая это обстоятельство, необходимы некоторые приемы противодействия явлению манипуляции, чтобы оценки и уровень знаний пришли в максимальное соответствие.

Если рассматривать студентов как группу молодых людей, начинающих свой путь, которым только предстоит познакомиться с приемами манипуляций, либо как-то приспособить ранее применяемые в школе к новым вузовским реалиям, то преподаватель – это опытный человек, который уже прошел путь от школы до профессиональной деятельности и имеет определенный опыт.

Тем не менее, студентов по численности больше. Анализ и обмен информацией происходит более динамично. У них есть четкая цель – набрать балл выше, либо получить хорошую оценку. Даже если учесть, что эта цель ложная (в вузе надо получить знания и опыт, а не высокий балл), тем не менее, это именно тот показатель, который является мощным стимулом для обучающихся.

Психотехнология защиты от воздействия приемов манипуляций традиционно делится на две части – пассивная и активная.

Пассивная психологическая защита студентов и преподавателей заключается в физическом выходе из ситуации, выражающемся в изменении заданий (например, тех, за которые массово получены высокие баллы, не соответствующие реальному уровню знаний), избегании разговоров и ответов во время лекций по теме занятий. Данный способ подходит в том случае, если необходимо сохранить баланс положительных эмоций в отношении в учебном процессе, а также нет четкого представления о том, как поступить в той или иной ситуации. То есть, студенты списали тест, преподаватель делает тест, который списать невозможно. Студенты прибегают к помощи технических средств (например, электронные переводчики), преподаватель дает текст, где электронные средства бессильны. Но техника развивается, студенты оперативно размещают ответы теста в Интернете и данный способ защиты носит временный характер.

Главное для применения пассивной защиты – это выдержка. Однако стоит акцентировать внимание на том, что пассивная защита как правило, осуществляется в следующих рекомендациях и правилах:

- не стоит реагировать на слова манипулятора;
- менять тему обсуждения, не нарушая учебного процесса, переводить диалог в другую плоскость;
- соглашаться с предложением манипулятора, но обуславливая его тем, что решение в том или ином вопросе не зависит от манипулируемого, что позволит в дальнейшем при желании вернуться к учебному процессу.

Вторая, немаловажная часть психотехнологии защиты от манипулирования во время учебного процесса – это активная защита. Основная цель – это максимальная дестабилизация состояния манипулятора и его полный отказ от своих намерений. Стоит отметить, что отличительной чертой таких приемов является не только полное противодействие манипуляциям, но и ответное воздействие на так называемого «агрессора».

Главное в активной защите – это психологический настрой: нужно дать понять студенту, что его намерения не способны оказать значимого влияния на ситуацию. Что для получения высоких результатов нужно привести в соответствие свои знания и навыки.

Активная защита – это довольно категоричный прием, соответственно может привести к

недопониманиям и конфликтам, так как расстраивает планы студентов и соответственно вызывает определенный негатив с их стороны.

### Заключение

Исследуя приведенные выше примеры защиты от манипулятивных действий со стороны как преподавателей, стоит отметить, что умение манипулировать в равной степени присутствует в стенах вузов с возможностями борьбы с ним. Иногда, предполагая, что одной из сторон (преподавателями или студентами) манипулируют, можно поддаться одному из приемов. Это вполне целесообразно, когда «ущерб» от манипуляций меньший, чем от ухудшения отношений с манипулятором. Манипуляция затрудняет процесс взаимодействия между студентами и преподавателями в каждом вузе. Однако, в конечном итоге, манипуляция – это часть каждого человека, которая с нами находится на протяжении всей жизни, не важно, в какой среде бы ни был. Каждому преподавателю и студенту стоит найти свой способ защиты от данного явления.

### Библиография

1. Доценко Е.Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. СПб., 2003. 304 с.
2. Никитинская Н.С. Манипулятивные стратегии в современной российской бизнес-среде (на примере малого бизнеса): дис. ... канд. психол. наук. Ярославль, 2014. 223 с.
3. Шейнов В.П. Скрытое управление человеком. Психология манипулирования. М.; Мн., 2000. 848 с.
4. Rudinow J. Manipulation // Ethics. 1978. Vol. 88. P. 338.
5. Bereczkei T. Machiavellianism: The psychology of manipulation. – Routledge, 2017.
6. Posner E. A. The Law, Economics, and Psychology of Manipulation //University of Chicago Coase-Sandor Institute for Law & Economics Research Paper. – 2015. – №. 726.
7. Gold V. Psychology Manipulation in the Courtroom //Neb. L. Rev. – 1987. – Т. 66. – С. 562.
8. Rudinow J. Manipulation //Ethics. – 1978. – Т. 88. – №. 4. – С. 338-347.
9. Van Dijk T. A. Discourse and manipulation //Discourse & society. – 2006. – Т. 17. – №. 3. – С. 359-383.
10. Bailey F. G. Humbuggery and manipulation //Humbuggery and Manipulation. – Cornell University Press, 2019.

### Methods and techniques of countering manipulation of students in higher educational institutions

**Mariya S. Smetanina**

Graduate Student,  
Technical University of the Ural Mining and Metallurgical Company,  
624091, 3, Uspenskii ave., Verkhnyaya Pyshma, Russian Federation;  
e-mail: mashyna2002@yandex.ru

**Aleksandr M. Kabanov**

PhD in Pedagogy,  
Associate Professor of the Department of Humanities and Natural Sciences,  
Technical University of the Ural Mining and Metallurgical Company,  
624091, 3, Uspenskii ave., Verkhnyaya Pyshma, Russian Federation;  
e-mail: a.kabanov@tu-ugmk.com

**Tat'yana V. Gurskaya**

PhD in Pedagogy,  
Head of the Department of Humanities and Natural Sciences,  
Technical University of the Ural Mining and Metallurgical Company,  
624091, 3, Uspenskii ave., Verkhnyaya Pyshma, Russian Federation;  
e-mail: gurskaya@tu-ugmk.com

**Nataliya Yu. Nevraeva**

Senior Lecturer,  
Department of Foreign Languages and Educational Technologies,  
Ural Federal University,  
620002, 19, Mira str., Yekaterinburg, Russian Federation;  
e-mail: nny@mail.ru

**Tamara A. Pyrkova**

PhD in Pedagogy,  
Associate Professor of the Department of Foreign Languages and Translation,  
Ural Federal University,  
620002, 19, Mira str., Yekaterinburg, Russian Federation;  
e-mail: tpyrkova@mail.ru

**Abstract**

A significant obstacle to modern trends in the humanization of the educational process in higher education, the transition from subject-object to subject-subject relations in the system of pedagogical interaction is the effect of the phenomenon of manipulation between students and teachers. The article discusses the principle of interaction between teachers and students. This principle is based on manipulation. Manipulations and their varieties are the strongest mechanism of psychological influence. Manipulations are designed to extract profitable combinations throughout people's lives. The article reveals a number of manipulation techniques, which are given detailed characteristics and examples. Examining the examples of protection against manipulative actions given in this study as teachers, it is worth noting that the ability to manipulate is equally present within the walls of universities with the ability to deal with it. Sometimes, assuming that one of the parties (teachers or students) is being manipulated, one can succumb to one of the tricks. This is quite appropriate when the damage from manipulation is less than from the deterioration of relations with the manipulator. Manipulation complicates the process of interaction between students and teachers in each university. However, in the end, manipulation is a part of every person that is with us throughout life, no matter in what environment it may be. Each teacher and student should find their own way to protect against this phenomenon.

**For citation**

Smetanina M.S., Kabanov A.M., Gurskaya T.V., Nevraeva N.Yu., Pyrkova T.A. (2022) Metody i priemy protivostoyaniya manipulirovaniyu studentov v vysshikh uchebnykh zavedeniyakh [Methods and techniques of countering manipulation of students in higher educational institutions]. *Pedagogicheskii zhurnal* [Pedagogical Journal], 12 (2A), pp. 589-598. DOI: 10.34670/AR.2022.76.17.066

---

**Keywords**

Psychological manipulation, line of conduct, methods of psychological influence, interaction between people, pedagogy.

**References**

1. Dotsenko E.L. (2003) *Psikhologiya manipulyatsii: fenomeny, mekhanizmy i zashchita* [Psychology of manipulation: phenomena, mechanisms and protection]. St. Petersburg.
2. Nikitinskaya N.S. (2014) *Manipulyativnye strategii v sovremennoi rossiiskoi biznes-srede (na primere malogo biznesa). Doct. Dis.* [Manipulative strategies in the modern Russian business environment (on the example of small business)]. Yaroslavl.
3. Rudinow J. (1978) Manipulation. *Ethics*, 88, p. 338.
4. Sheinov V.P. (2000) *Skrytoe upravlenie chelovekom. Psikhologiya manipulirovaniya* [Hidden human control. Psychology of manipulation]. Moscow; Minsk.
5. Bereczkei, T. (2017). Machiavellianism: The psychology of manipulation. Routledge.
6. Posner, E. A. (2015). The Law, Economics, and Psychology of Manipulation. University of Chicago Coase-Sandor Institute for Law & Economics Research Paper, (726).
7. Gold, V. (1987). Psychology Manipulation in the Courtroom. *Neb. L. Rev.*, 66, 562.
8. Rudinow, J. (1978). Manipulation. *Ethics*, 88(4), 338-347.
9. Van Dijk, T. A. (2006). Discourse and manipulation. *Discourse & society*, 17(3), 359-383.
10. Bailey, F. G. (2019). Humbuggery and manipulation. In *Humbuggery and Manipulation*. Cornell University Press.