**Тренинг для педагогов в рамках МСИП**

**Тема: «Типичные манипуляции»**

**29.04.2020г.**

Одним из следствий развития конфликтной ситуации является негативное отношение конфликтующих сторон к целям и функциям друг друга как факторам, препятствующим достижению собственных целей. Это отношение к целям и функциям генерализуется и распространяется на оценку личностных качеств противоположной стороны. Противник по содержанию, происходящих процессов начинает рассматриваться как противник (от слова «противный») по сути своей, вредитель. Предполагается, что в отношении к вредителю все средства хороши, следовательно, возможны любые способы борьбы. Соответственно, ожидается и аналогичное отношение с противоположной стороны. Это положение противоречит принципам успешного поведения в конфликтной ситуации, декларируемым в современной литературе, но оно широко применяется в реальных конфликтах.

Так называемый коммунальный конфликт генетически заложен в механизме психических процессов как средств к повышению адаптивных возможностей организма по отношению к среде через освоение новых эффективных способов действия в этой среде (приспособление к ее особенностям и изменениям, либо изменение ее для своих нужд).

Всякая из конфликтующих сторон заинтересована в выигрыше. Для укрепления своей позиции, немаловажное значение играет прогноз развития ситуации (кто предупрежден, тот вооружен). Следовательно, чтобы не дать никаких преимуществ противной стороне, следует тщательно скрывать от нее свои истинные намерения, цели и мотивы.

С другой стороны, для верного прогноза развития ситуации и поведения противника в ней требуется максимально полная, достоверная информация о нем, о причинах и мотивах его поведения, о целях и задачах, которые он перед собой ставит и о свойственных ему способах достижения своих целей. Как правило, такой информации нет. Для восполнения информационного дефицита вступает в действие механизм каузальной атрибуции (субъективная интерпретация личного восприятия причин и мотивов поведения других людей).

Любой аспект деятельности противоположной стороны, каждое его действие, каждый факт, касающийся его личности начинает рассматриваться как имеющий отношение к данной ситуации. Во всяком поступке или высказывании и вообще жизненном факте противоположной стороны выискивается и находится скрытый смысл, который привязывается к конкретной ситуации (не зависимо от того есть ли этот второй пласт объективно, и связан ли он объективно с данной ситуацией).

Исследователи переговорного процесса отмечают, что при переговорах активно используются различные приемы воздействия на партнера, в том числе психологические манипуляции. Так, например, В.Мастенбрук, рассматривая переговорный процесс, указывает, что иногда возможно добиться определенных преимуществ в переговорах посредством использования определенных манипуляций.

"Эту стратегию можно отнести к тонким и искусным, которая очень сильно зависит от индивидуальности переговорника. Она предполагает специфический вид давления - специфичен он тем, что основывается на нормах и ценностях человека, его отношениях с окружающими, на таких присущих ему чертах, как интеллект, честность, стиль поведения за столом переговоров".

Таким образом, он разделяет механизм действия психологических манипуляций в зависимости от направленности воздействия на специфические структуры личности.

Во-первых, на социально-психологические характеристики: нормы и ценности человека, его социальные связи с окружающими.

Во-вторых, индивидуально-психологические особенности. В соответствии с этим им, в частности, выделяются две группы психологических манипуляций. Одна из них обозначается как манипуляции, основанные на «правилах приличия» и «справедливости», другая - как манипуляции, направленные на унижение оппонента, или эмоциональные манипуляции.

В исследованиях, посвященных анализу переговорных процессов, значительное внимание уделяется воздействию и соответствующим структурным элементам переговоров. Для их обозначения применяют различные термины: техники, тактики, методы, приемы, стратегии и т.п. Несмотря на определенные различия в их содержании, можно сказать, что многие из них отражают, по сути, психологические манипуляции и приемы манипулятивного воздействия. Так, например, анализируя переговорный процесс, М.М. Лебедева выделяет ряд типичных тактических приемов воздействия на оппонента, из которых наиболее рельефно отражающим суть манипулятивного воздействия является тактический прием «косвенного ухода».

Данный прием является достаточно распространенным способом психологических манипуляций не только на переговорах, но и в других ситуациях межличностного взаимодействия. Суть его состоит в том, чтобы перевести обсуждение, разговор с нежелательной темы на другую.

Итак, конфликтная ситуация представляет собой благодатную почву для применения манипуляций. Манипуляции - это не более чем механизм воздействия на ситуацию, который может быть применен как во благо, так и во вред, в зависимости от качества личностных характеристик субъекта, их применяющего. Манипуляции (как механизм направленного влияния на восприятие, мотивацию и другие психические процессы субъекта) в принципе могут быть позитивными с точки зрения объективного улучшения ситуации.

Например, если объективно полезна передача какой-то информации от одной конфликтующей стороны другой стороне, то для более успешной передачи этой информации и более полного ее восприятия будет правильнее не передавать ее напрямую (другая сторона скорее всего подвергнет сомнению полезность и достоверность такой информации), а косвенно, через третьих лиц и желательно конфиденциально. Это снимет эффект неприятия и недоверия к этой информации.

Таким образом, манипуляция успешны только тогда, когда они нераскрыты. Они обязательно подразумевают воздействие на другого субъекта без его ведома. Им в том или ином виде сопутствует обман. Обман возможен только там, где его не ожидают: либо в силу своего полного неведения о возможности обмана с этой стороны, либо в силу своей уверенности в способности распознания обмана, либо по каким-то еще причинам. Следовательно, манипуляция в конфликтных ситуациях способствуют «созреванию» конфликта.

Существуют универсальные показатели *эффективного противодействия манипуляциям*.

* 1. *Недоверие.* Недоверие является защитной реакцией психики. Если у человека развито недоверие -- никто другой уже не сможет навязать такому человеку что-то со стороны.
* 2. *Избегание источников воздействия.*Данный способ также является наиболее надежным, потому как если человек не получает информацию, то значит и будь такая информация хоть трижды манипулятивной направленности, на данного человека она не окажет никакого воздействия.

При этом данный подход в иных случаях можно признать слишком радикальным, и фактически не всегда осуществимым. Поэтому следует внести необходимые коррективы, заключающиеся в следующем: если на вас оказывается информационно-манипулятивное воздействие, необходимо максимально возможно отвлечься от источника информации. Т.е., слушать -- и не слышать, смотреть -- и не видеть, и т.п. Именно это является наиболее эффективным способом противодействия, и к тому же, позволяет человеку не отключаться от источника информации, а значит не пропустить ту информацию, которая покажется ему важной.

* 3. *Смех, насмешка, высмеивание.* Данный факт обычно сразу нивелирует получаемое от манипулятора сообщение, заставляя последнего «выходить из себя», а значит и показывать свою «истинную сущность».
* 4. *Мнимое непонимание.* Заставляет возможного манипулятора «раскрыться», более подробно объясняя что он, собственно хочет, ибо успешность манипуляций базируется на такой особенности психики, как домысливание (когда в слова человека вкладывается иной раз совсем другой смысл).
* 5. *Критичность мышления.* Способность ставить все под сомнения, доходить до понимания всего самолично, принимать на веру только после подтверждения своим опытом, т.е. развитая критичность мышления.
* 6. *Вера в собственную избранность.* Данный факт может прослеживаться в русле идеологически-пропагандисткой обработки сознания и быть применим в организациях различных учебных и патриотических направленностей.
* 7. *Возможность выбора.* Если у человека будет свобода выбора, то он уже не на 100% примет слова манипулятора. Наличие выбора означает что человек не загнан в угол, означает что есть выход, отсутствует паника (паника является формой страха, когда человек видит выход, но понимает что не может им воспользоваться).
* 8. *Наличие времени для обдумывания.* Ограниченность временем является существенных способом оказания манипулятивного воздействие. Поэтому наличие времени для обдумывании того или иного ответа, т.н. «времени на размышление», в большинстве случаев позволяет уверенно отыскать пути выхода из любой сложной и критической ситуации, а значит само по себе манипулятивное воздействие может быть нивелировано.
* 9. *Бесстрашие и уверенность в себе.* Наличие уверенности человека в собственных силах позволяет преодолевать любые направленные на него манипуляции. Человек, которому «нечего терять», представляет собой грозную силу, т.к. такого человека невозможно подчинить, ибо любое подчинение направлено на провоцирование чувства страха и невроза, страха за свою жизнь, карьеру, проч. или за жизнь близких.
* 10. *Самодостаточность.* Последний факт также является наиболее эффективным, и позволяет избежать подавляющего количества манипуляций со стороны кого бы то ни было, ибо человеку, исповедующему самодостаточность, не нужны поблажки и льготы со стороны других; а значит он не будет ничего ни у кого ни просить ни брать, тем самым сохранит свою исключительность и целостность, не подвластность влиянию со стороны, и становится абсолютно неподкупен никаким манипуляциям.

В этом тренинге было представлено 10 универсальных показателей эффективного противодействия манипуляциям. Каждый из этих показателей вбирает в себя противодействие десяткам различных методов манипуляций.

Однако есть возможность еще больше сузить способы противодействия, и представив три блока-алгоритма исключения (нивелирования) любого манипулятивного воздействия. Подобные три блока, или три самых главных алгоритма противодействия: не верь, не бойся, не проси.

**Упражнение «Аукцион скульптур».**

Цель: выразить важные аспекты конфликта без слов, с помощью тела.

Инструкция: Работа в парах. Один из партнеров выполняет роль скульптора, другой – «материал». Скульптор «лепит» скульптуру на тему «Взаимоотношения в конфликте» молча, используя только руки. «Материал» пассивен. Скульптура запоминает окончательный вариант, чтобы продемонстрировать. Затем партнеры меняются ролями.

Обсуждение. Рефлексия: Податлив ли материал? Каков характер прикосновений скульптора? Что чувствовали в процессе изготовления скульптуры?

Упражнение "Поставь себя на место другого"

Вспомните свой недавний конфликт по работе, в котором вы начали общение с позиции "над". А теперь расслабьтесь, закройте глаза и представьте себя на место того педагога, с кем вы разговаривали. Представили? Внутренне, про себя спросите у него, какие впечатления он получил от общения с вами? Подумайте, что бы мог о вас сказать ваш бывший собеседник. Затем проиграйте в своем воображении вашу беседу таким образом, чтобы оставить у вашего партнера приятные воспоминания о себе. Что изменилось? Вы поняли, что изменилась прежде всего ваша внутренняя позиция? Если раньше осознанно или неосознанно вы начинали беседу с коллегой по работе так же, как вы говорите с вашими воспитанниками в группе, то сейчас вы подходите к человеку, внутренне готовясь к равноправному контакту с ним. Эта психологическая подготовка связана со сменой вашей позиции, вашим внутренним стремлением к полноценному диалогу.

**Упражнение "Информационный диалог"**

Цель: развивать способность вести диалог по существу дела или выявить цели оппонента с помощью правильно подобранных словесных формулировок и верной интонации.

Описание:

Психолог предлагает варианты заданий. Участникам нужно подобрать тот ответ, который кажется им наиболее конструктивным для информационного диалога.

Возможные техники:

Вопрос по существу дела.

Вопрос для прояснения целей манипулятора.

Ответ.

Ответ + вопрос по существу дела.

Ответ + вопрос для прояснения целей.

Сообщение.

Предложение по существу дела.

Предложение по выбору темы обсуждения.

Отказ.

Отсрочка ответа.

Нужно указать, какая из возможных 8 интонаций является наиболее подходящей для ответа. Возможные интонации: задумчивая, напористая, холодная, теплая, веселая, грустная, спокойная, язвительная.

Пример:

Задание Используемые техники информационного диалога

Как же мы можем обсуждать ваше участие в этой работе, если вы не знаете таких элементарных вещей! Техника "ответ + вопрос по существу дела", интонация спокойная: "Да, мне действительно необходимо это знать. Каким образом я могла бы получить информацию об этом?"

Я уже отвечал на этот вопрос, разве вы не слышали? Техника "ответ + вопрос по существу дела", интонация спокойная: "Простите, я не уверена, что слышала ответ на этот вопрос. И каков же ваш ответ?"

Да, трудно с вами. Ну почему вы всегда такой несговорчивый? Техника "предложение по теме обсуждения", интонация спокойная: "Предлагаю проанализировать наши разногласия еще раз."

Зачем вы вообще работаете по этой специальности, если не можете сделать... Техника "вежливый отказ", интонация спокойная: "Мне очень жаль, но я не могу выполнить вашу просьбу или..."

Вы у нас такая добрая, всех любите... Техника "вопрос для прояснения целей", интонация спокойная: "Что вы на самом деле хотите сказать?"

Разве у вас из-за этого проблемы? Техника "ответ по существу дела", интонация спокойная: "Да, из-за этого возникает проблема..."

Ваша администрация на вашу работу давно уже махнула рукой. А вы все возитесь с этим... Техника "ответ по существу дела", интонация спокойная: "Я надеюсь на положительный результат."

Вы очень быстро соображаете. Вот и сообразите, как вывернуться из этой ситуации. Техника "предложение по существу дела", интонация спокойная: "Если вы предлагаете мне заняться этим вопросом, то давайте обсудим вместе..."

**Деловая игра «Конфликтные ситуации».**

Предлагается ряд наиболее типичных ситуаций из педагогической практики.

Все участники семинара делятся на 3 группы. Каждая группа получает задание: найти выход из конфликтной ситуации.

Ситуации представлены таким образом: сначала предлагается ситуация, затем описываются действия воспитателя в данной ситуации, в конце дается комментарий психолога.

1. Воспитатель обращается к маме Димы с рассказом о том, что дети нового узнали на занятиях и с предложением закрепить изученный материал дома. В ответ мама резко отвечает, что ей некогда заниматься с ребенком дома, что это обязанность воспитателя – он «за это деньги получает».

Комментарий психолога: Конечно, очень хорошо, когда родители и воспитатели действуют в одном направлении с целью развития ребенка. Но бывают семьи, где родители, по разным причинам, не хотят (или не могут) заниматься с ребенком сами.

Данный конфликт невозможно решить путем сотрудничества, ведь заставить маму заниматься с ребенком невозможно. В данном случае лучше уклониться от конфликта, это поможет сохранить достоинство воспитателя, как профессионала. Очень важно не поддерживать навязываемый Вам резкий тон общения. Лучше попытаться косвенно побудить маму к занятиям с ребенком. Можно подготовить совместно со старшим воспитателем и психологом стенд или ширму об организации занятий и игр дома, где размещать рекомендации по темам, конкретные игры, задания.

2. Таню родители приводят в группу после завтрака, из-за чего Таня постоянно пропускает утренние индивидуальные занятия, игры, зарядку.

На утверждения воспитателя о необходимости соблюдения режима дня детского сада отвечают, что имеют право приводить своего ребенка тогда, когда им это удобно.

Комментарий психолога: Возможно, воспитателю на следующем родительском собрании нужно сделать яркую презентацию утренних занятий с детьми. Эффективно использовать видеофрагменты, фотографии, сделать любимую детьми зарядку вместе с родителями. Важно подчеркнуть результаты утренних индивидуальных занятий с детьми.

В общении с родителями в такой ситуации важно не использовать обвинительные интонации, это побуждает родителей к психологической защите в виде «нападения». Лучше использовать метод «Я – сообщения», выразив свои чувства. Например: «Мне жалко, что Кати не было утром, ведь у нас была новая, такая веселая зарядка (важное занятие, игра)».

3. Родители очень часто обижаются на воспитателя, что их ребенок не читает на празднике стихи, тогда как другие дети участвуют в двух и более номерах и сценках. Никакие доводы воспитателя о недостаточной готовности ребенка к публичным выступлениям не помогают.

Комментарий психолога: важно сначала похвалить ребенка за участие в празднике, отметить, что у него получилось (например, был находчив и ловок в игре или замечательно пел). И только потом объяснить, что прочитать стихотворение он пока стесняется, страшновато ему одному стоять перед полным залом, но если поддержать малыша, все обязательно получится. При необходимости нужно помочь подобрать стихотворение так, чтобы оно не было сложным. Объяснить родителям, что создав для ребенка ситуацию успеха, мы сможем преодолеть временные трудности.

4. Маша– активная, подвижная девочка, с трудом адаптируется к группе. Воспитатель советует маме обратиться за помощью к детскому невропатологу. Мама девочки приняла совет «в штыки» и обвинила воспитателя, что та не любит ее дочь, сказав, что пойдет жаловаться к заведующей.

Воспитатель выслушала маму и ушла. В последующие дни Машу в детский сад не привели. Позже оказалось, что девочку все-таки отвели к врачу, который прописал ей лечение. Через месяц девочка снова стала посещать группу, однако отношения воспитателя и мамы так и не наладились.

Комментарий психолога: Если бы такую информацию родитель получил от врача детского сада или педагога – психолога, реакция была бы другой, и не было бы конфликта с воспитателем. Не берите «огонь на себя», обращайтесь к помощи специалистов. Важно помнить о границах своей компетенции!

4.Папа, приводя сына в группу детского сада, все время дает ему с собой сладости, жевательную резинку. На просьбу воспитателя не делать этого грубо отвечает, что это его личное дело.

Комментарий психолога: Эффективны разъяснительные объявления в раздевалке группы. Если и это не поможет, необходимо обратиться за помощью медицинского работника детского сада. Пусть медсестра сама еще раз разъяснит родителю санитарно – гигиенические правила детского сада.