

Практическое занятие № 6 (2 часа)

Дисциплина: ОТСЭ.02 Психология общения

Специальность: 44.02.01 Дошкольное образование

Группа: 15

Тема: Манипуляции в общении и механизмы защиты от манипуляций

Цель: определить уровень манипулятивного отношения по шкале Банта, интерпретировать полученные результаты, сформировать механизмы защиты от манипуляций

Выполните задания и вышлите готовые задания на электронную почту преподавателя.

Ход и выполнение заданий

Задание 1. Провести исследование «**Диагностика манипулятивного отношения (по шкале Банта)**», обработать и интерпретировать полученные результаты, сделать выводы в рабочей тетради

(Тест в ПРИЛОЖЕНИИ 1)

Задание 2. Прочитать текст «**Способы манипуляций и приемы противостояния им**», заполнить таблицу 1 в рабочей тетради.

(Текст в ПРИЛОЖЕНИИ 2)

Таблица 1 - Приемы противостояния манипуляциям

Способ манипуляций	Прием противостояния манипуляции

Задание 3 . Составить памятку «**Как защитить себя от манипуляций**»
(ПРИЛОЖЕНИЕ 3)

Задание оформить и отправить по адресу: butusova.valentina@yandex.ru
с темой письма «15 гр. 17.03.2020»

ДИАГНОСТИКА МАНИПУЛЯТИВНОГО ОТНОШЕНИЯ (ПО ШКАЛЕ БАНТА)

Шкалы: показатель манипулятивного отношения

НАЗНАЧЕНИЕ ТЕСТА

Внимательно прочитайте (прослушайте) суждения опросника. Варианты ответов по всем суждениям даны в тесте. Если Вы считаете, что суждение верно и соответствует вашему представлению о себе и других людях, то отметьте степень вашего согласия с ним, используя предложенную шкалу:

- 5 – практически всегда;
- 4 – часто;
- 3 – иногда;
- 2 – случайно;
- 1 – очень редко.

ТЕСТ

1. Большинство людей ответят грубостью на грубость.
2. Большинство людей не верят во что-либо новое до тех пор, пока не испытают это на себе.
3. Тот, кто полностью доверяет другим людям, часто находится в затруднительном положении.
4. Большинство людей работают в полную силу только в том случае, если их заставляют это делать.
5. Даже самые отвратительные преступники имеют хоть капельку приличия.
6. Каждый нормальный человек будет бороться за то, что важно для него, даже если это будет стоить ему рабочего места (не задумываясь о последствиях).
7. Большинство людей не задумываются о том, что для них плохо, а что хорошо.
8. Некоторые самые блестящие люди обладают самыми отвратительными пороками.
9. Большинство людей намного легче забывают смерть своих родителей, чем потерю собственности.
10. Многие люди любят похвалиться, когда для этого нет достаточных оснований.
11. Большинству людей нравится преодолевать сложные ситуации.
12. Большинство людей отличаются храбростью.
13. Природа так создала человека, что он способен достичь меньше того, чем ему хотелось бы.
14. Самая большая разница между преступниками и другими людьми заключается в том, что преступники были настолько глупы, что дали себя поймать.
15. Наилучший способ поладить с людьми – говорить им то, что они хотели бы услышать.
16. Более безопасно помнить о том, что люди имеют пороки, которые проявляются в самых неожиданных ситуациях.
17. По природе своей люди добры.
18. Неверно считать, что в мире каждую минуту рождаются подлецы.

19. Для человеческой природы характерно поступать только с выгодой для себя.

20. Большинство людей удовлетворяются тем, что похоже на правду, но не является таковой.

ОБРАБОТКА И ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ ТЕСТА

Баллы суммируются.

- 80 баллов и больше – высокий показатель манипулятивного отношения;
- 60-80 баллов – средний показатель с тенденцией к высокому;
- 40-60 баллов – средний показатель с тенденцией к низкому;
- 40 баллов и меньше – низкий показатель.

Люди с высокими показателями по шкале используют других для удовлетворения своих собственных потребностей. С одной стороны, такой человек может организовать работу других, что в некоторых случаях может быть полезно (например, руководителям), с другой стороны – плохо для делового общения, так как не учитываются интересы другого человека

ПРИЛОЖЕНИЕ 2.

«Способы манипуляций и приемы противостояния»

«Прежде чем обсуждать способы борьбы с манипуляциями, необходимо определиться, что это такое, и почему нужно с этим бороться. Ведь – посудите сами - на манипулировании сознанием основаны все отношения между людьми. Та же скидка в магазине - что это, как не попытка манипулировать покупателем?

Так какие же существуют способы манипуляции? И как от них защититься? Вот некоторые результаты.

Часть I. Способы манипуляций.

- 1.** Манипулятор требует от жертвы принятия решения непременно «здесь и сейчас» (т.к. «завтра будет уже поздно»).
- 2.** Манипулятор отвлекает внимание жертвы, «сбивает с толку» (приход кого-либо, посторонний звонок; жертве мимоходом сообщается что-то значимое для нее, но не относящееся к теме)...
- 3.** Манипулятор **подменяет цель общения** – вместо цели X, которой он на самом деле добивается, упор делается на обсуждение цели F(X), как будто цель X – нечто уже само собой разумеющееся («Вам удобнее во вторник в 14:30 или в четверг в 16:30?»)
- 4.** Вариант: манипулятор обращается к «партнеру» – например, по телефону – и

обсуждает детали «уже состоявшейся» сделки («я понимаю, что рабочий день уже закончился, но я не хочу заставлять клиента ждать, поэтому ты уж подъезжай пожалуйста... через 20 минут мы тебя ждем... ну хорошо, через 25, /обращение к «жертве»/ – Вы подождете 25 минут?». Теперь, когда «партнер», не взирая на закончившийся рабочий день, придет, отказываться «просто некрасиво»).

5. Манипулятор играет на чувстве собственной важности собеседника: занимает намеренно «подчиненную» роль, демонстрирует свое незнание, некомпетентность («Я хотел бы обратиться к Вам за советом. Мне порекомендовали Вас как опытного специалиста, поэтому, вероятно, только Вы сможете мне помочь...»). Это приподнимает жертву в своих глазах и усыпляет ее бдительность.

6. Манипулятор использует так называемые «поглаживания»:

- Поддакивание.
- Дружеские жесты и мимика: хлопок о плечу, обнимание, подмигивание.
- Заступничество. "Чего Вы к человеку пристали? Он все делает правильно".
- Успокаивание. "Не бойтесь, не волнуйтесь, все хорошо" (отнимая при этом кошелек).
- Использование имени собеседника. Само звучание имени оказывает большое воздействие на человека.
- Compliments. «Читал Вашу книгу, не мог оторваться. Это потрясающе!»
- Сообщение хороших новостей.
- «Общие интересы»: «Я тоже болельщик. Как вчера Zenit сыграл?»

7. Манипулятор играет на дружеских либо родственных связях. «Ты же не откажешь другу». Недаром считается, что родственники и друзья – плохие бизнес-партнеры.

8. Взаимный обмен Манипулятор делает жертве «уступку», создавая впечатление, что отказывается ради нее от чего-то ценного

11. Последовательность. Манипулятор играет на желании людей быть последовательными в своем поведении. Жертва совершает казалось бы мелкие незначительные действия, незаметно приближаясь к навязываемому решению.

Часть II. Как противостоять манипуляциям?

Для начала – список популярных, но малоприменимых на практике («неинструментальных») призывов:

- * Надо обладать развитой рефлексией – «понимать самого СЕБЯ, свои потребности, состояния, свои цели и цели окружающих»...
- * Стараться быть более внимательным; повысить личную стрессоустойчивость;
- * Быть профессионалом! «Настоящий Мастер не попадает в сложные ситуации...»
- * Ответная манипуляция. «Переманипулировать манипулятора»;
- * Постоянно анализировать и сравнивать данную ситуацию с другими известными нам примерами подобных ситуаций...;
- * Посетить «Тренинг по защите от манипуляций, по обретению и совершенствованию навыков ассертивного поведения и управления конфликтами».

Способы защиты от манипуляций:

1. Уход - смена темы разговора, уклонение от острых тем, прерывание беседы, изгнание манипулятора. Поменьше бывать в зоне контакта с манипулятором. (К сожалению, это не всегда возможно).

«Варианты прерывания контакта с манипулятором в личном общении:

- ой, что-то в глаз попало...

- простите, одну минуту, телефон звонит (у меня виброрежим...)

в телефонном общении:

- простите, одну минуту...

- плохо слышно...

- простите, срочное сообщение, с вашего позволения я перезвоню Вам через ... минут».

2. «Я не понимаю» .

3. Наоборот, открыто спросить: «**Говорите прямо, чего Вы хотите?**» или просто проговорить мотив манипулятора: «Насколько я понял, Вы хотите получить этот журнал бесплатно?»

Способ прерывания манипуляции - «**Констатация факта**». Вместо того, чтобы втягиваться в долгие споры и переубеждения - начинаем переводить с языка «мычания и интерпретаций» на язык фактов.

4. Формализация общения, сведение общения с манипулятором к формальным процедурам.

- Говорить только стандартные фразы («речевые модули»);

- ссылаться на начальство и на порядки, которые заведены в Вашей организации;

- подолгу заполнять бумаги, заставлять собеседника расписываться в каждой из них

- дать визитку, листовку и показать, что разговор закончен;

«**Здесь и сейчас**». Ни в коем случае не принимать решение «здесь и сейчас», не показывать своей реакции. Просто принять информацию к сведению и отложить решение на завтра. «Утро вечера мудренее».

Игра на «азарте».

Ответить самому себе на вопросы:

нужно ли мне **ИМЕННО ЭТО**;

нужно ли мне это **ИМЕННО СЕЙЧАС**;

нужно ли мне именно это **ТАКОЙ ЦЕНОЙ**;

нужно ли это **ИМЕННО МНЕ**.

(Взаимный обмен.

Рекомендуется отказываться от неожиданных, излишне «любезных» любезностей...

Последовательность.

Отказаться **БЕЗ** объяснения причин. Одно из проявлений стремления быть последовательным – желание человека обязательно аргументировать свои действия. Но вступление в дискуссию с манипулятором – это первая уступка ему. Поэтому можно посоветовать последовать примеру профессора Преображенского из романа "Собачье сердце":

- Купите несколько журналов в пользу детей Германии по полтиннику за штуку.

- Не хочу.

- Вы не сочувствуете детям Германии?

- Сочувствую.
- А, полтинника жалко!
- Не жалко.
- А почему же не покупаете?!
- Не хочу.