

□ МАНИПУЛИРОВАНИ Е

- **Тема:** Стили общения. Манипулирование.
- **Тип урока:** Сообщение новых знаний
- **Цель урока:**
 - 1) раскрыть один из видов неконструктивного общения – манипулирование;
 - 2) дать представление об особенностях манипулятивного стиля общения, проанализировать его проявления в поведении; причины, заставляющие людей использовать этот стиль, основные приемы манипуляции.
- **Задачи урока:**
 - Развивающая – развивать навыки распознавания и противостояния манипулированию со стороны других людей
 - Воспитательная – способствовать развитию умения отстаивать свою точку зрения, воспитанию социально-психологических свойств личности

Структурно-логическая схема

Манипулирование

Распространенный стиль общения, с целью получения выгоды

Причины манипулирования

1

2

3

4

5

Типы манипуляторов

А

П

С

Б

Приемы воздействия манипулятора

1

3

5

6

9

2

4

7

8

Возможные последствия

1

2

3

4

5

6

7

8

9

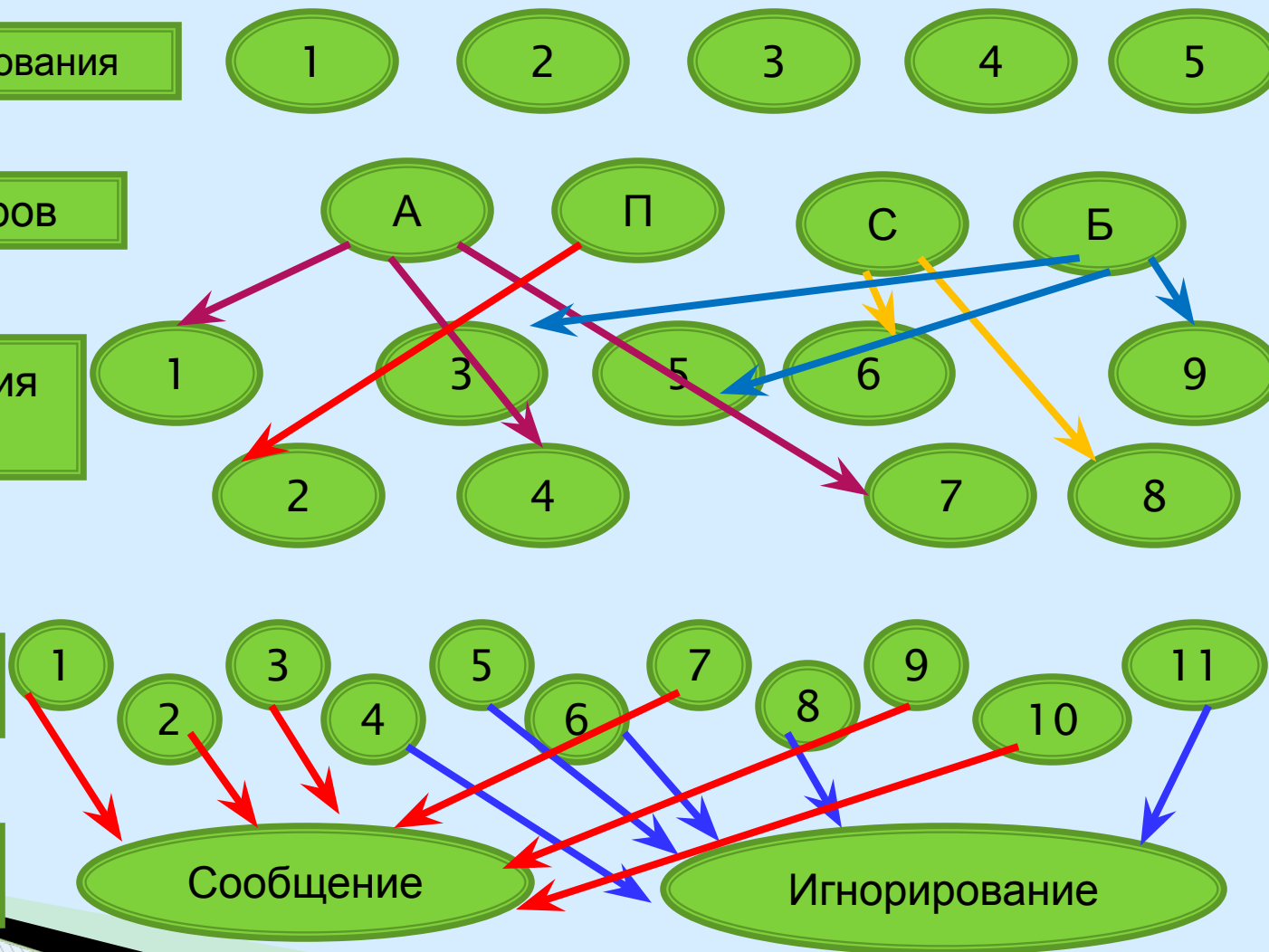
10

11

Способы противостояния

Сообщение

Игнорирование



Направляющий текст

В школе стали появляться случаи манипулирования между учащимися.

Вам необходимо, опираясь на конкретные ситуации определить тип манипулирования, причину и способы противостояния в зависимости от возможных последствий.

- 1. В классе А ученики Иванов, Петров, Сидоров систематически вымогают небольшие суммы денег у своих одноклассников.
- 2. В классе Б староста, настраивая учащихся друг против друга пытается повысить свой социальный авторитет.
- 3. В классе В ученик Козлов сообщает педагогам о всех нарушителях среди одноклассников, тем самым пытаясь расположить педагогов к себе для успешной успеваемости.

Информирование: всю необходимую информацию для выполнения задания вы можете найти на информационных листах (ИЛ-1, ИЛ-2, ИЛ-3, ИЛ-4, ИЛ-5, ИЛ-6). Проконтролируйте уровень усвоения изученной вами информации при выполнении тестовых заданий (тестовое задание 1-5).

Планирование: письменно ответьте на предложенные вопросы и в группах обсудите вариативность ответов друг друга.

- Каковы причины данного случая манипулирования?
- К какому типу можно отнести учеников-манипуляторов?
- Опишите, какие приемы манипулирования были использованы?
- Спланируйте возможное поведение манипулятора.
- Выберите оптимальный способ противостояния манипуляторам.

Принятие решения: Совместно заполните листы тестовых заданий, опираясь на свои ответы, полученные на этапе планирования. Проверьте правильность заполнения листов тестовых заданий по эталону, прикрепленному на доске.

Выполнение: в соответствии с листами тестовых заданий ответьте индивидуально на предложенные в планировании вопросы.

Контроль: проконтролируйте качество своих ответов с помощью эталона задания направляющего теста.

Оценка: оцените качество ответов, опираясь на эталонный лист

Информационный лист – 1

Манипулирование – это распространенный стиль межличностного общения, целью которого является воздействие на организацию деятельности другого человека для получения определенной выгоды

Информационный лист - 2

Причины манипулирования

1. **Недоверие.** (Человек никогда не доверяет себе полностью. Сознательно или подсознательно он верит, что его спасение в других. Однако и другим он полностью не доверяет.)
2. **Любовь.** (Любовь – это победа, достичь которой нелегко. Это власть, которая позволяет манипулятору сделать из другой личности вещь.)
3. **Неопределенность.** (Человеку трудно переносить неопределенность, и он стремится преобразовать ситуацию в выгодную для себя сторону.)
4. **Нежелание** выдавать свои истинные эмоции и вступать в близкие отношения.
5. **Желание** получить одобрение, понравиться всем и каждому.

Информационный лист - 3

Типы манипуляторов

1. *Пассивный* манипулятор прикидывается беспомощным и вялым. Преднамеренно демонстрирует свою слабость, бьет на жалость
2. *Активный* манипулятор пытается управлять другими людьми с помощью активных методов, таких как угрозы, шантаж, заставляя уступить
3. *Соревнующийся* манипулятор воспринимает жизнь как постоянный турнир. Бросает вызов и не позволяет выйти из игры
4. *Безразличный* манипулятор играет в безразличие, старается уйти, устранить от контактов. Демонстрирует, что его уже ничто не интересует и исход дела для него не важен. Он обижен

Информационный лист - 4

Манипулятор может использовать следующие приемы

1. Обрушить на окружающих мешанину чувств, доводя их до полной растерянности.
2. Приберечь эмоции про запас, чтобы воспользоваться ими в удобный момент.
3. Приукрашивать нормальные чувства и отношения и пытаться представить их как свою добродетель, большую заслугу.
4. Применять угрозы («Ага! Вы так! Ну так я брошу школу!»)
5. Сознательно или бессознательно спекулировать хорошим отношением к себе («Ты меня не любишь, иначе бы ты...»)
6. Постоянно прибегать к сравнениям себя с другими, в которых звучит скрытый упрек («У всех есть, а у меня...»). Этот трюк часто используют дети, манипулируя своими родителями, когда рассказывают, что у всех знакомых есть, например, компьютер, а у них – «несчастливых» - до сих пор нет.
7. Шантажировать вас («А я расскажу...»).
8. Настраивать людей друг против друга.
9. Демонстрировать свое подавленное состояние, вольно или невольно вызывая к сочувствию. Бывает даже так называемая демонстративная депрессия.

Информационный лист - 5

Возможные последствия противостояния:

1. Преждевременные извинения.
2. Отказ принимать борьбу всерьез.
3. Бегство, стремление избежать конфронтации лицом к лицу, например отмалчивание в ответ на упреки.
4. Использование интимных знаний о партнере.
5. Цепное реагирование: «примешивание» не относящихся к делу вопросов для того, чтобы организовать атаку.
6. Намеренное создание и усиление чувства эмоционального дискомфорта.
7. Предательство.
8. Косвенное нападение, например на некую персону, идею, которые дороги партнеру, - «удар рикошетом».
9. Они могут притворяться, что соглашаются с точкой зрения партнера, но делают это только ради кратковременного мира.
10. Дают обещания, но не делают никаких попыток их выполнить.
11. Требуют намного большего, чем партнер может дать.

Информационный лист - 6

1. Прежде всего попытайтесь понять, кто перед вами, т.е. разгадать манипулятора (иногда уже такая разгадка может «отрезвить» его). А дальше решайте – принимать его игру или нет. Если по каким-то причинам вы не хотите или не можете ее принять, скажите ему об этом прямо, но дипломатично. Порой этого бывает достаточно, чтобы заинтересованный в общении с вами человек сменил свою тактику.
2. Если вдруг такой открытый разговор не дал результата, а общения все же не избежать, то здесь главное правильно – не поддаваться на провокации, не «заводиться», сохранять хладнокровие и достоинство. Одна из самых эффективных техник воздействия на партнера – техника игнорирования. Всегда можно что-то не услышать, не заметить, не придать значения, т.е. обесценить. А обесценить усилия и «искусство» манипулятора – это уже немало.

Тестовое задание - 1

- Найдите в предложенных вариантах правильное определение манипулирования, с точки зрения психологии (и отметьте его).

	Определение
1 а	Возбуждение намерений, не совпадающих с реальными желаниями.
1 б	Сложное действие над чем – либо при работе руками.
1 в	Ловкая проделка, махинация.
1 г	Распространенный стиль межличностного общения, целью которого является воздействие на организацию деятельности другого человека для получения определенной выгоды.

Тестовое задание - 2

Впишите названия причин манипулирования

	Название причины	Объяснение причины
А		Человек никогда не доверяет себе полностью. Сознательно или подсознательно он верит, что его спасение в других. Однако и другим он полностью не доверяет
Б		Победа, достичь которой нелегко. Это власть, которая позволяет манипулятору сделать из другой личности вещь
В		Человеку трудно переносить неопределенность, и он стремится преобразовать ситуацию в выгодную для себя сторону
Г		Нежелание выдавать свои истинные эмоции и вступать в близкие отношения.
Д		Желание получить одобрение, понравиться всем и каждому

Тестовое задание - 3

Соотнесите понятие с определением, данным ниже

1	<i>Активный</i>	а	манипулятор играет в безразличие, старается уйти, устраниться от контактов. Он демонстрирует, что его уже ничего не интересует и исход дела для него не важен, при этом заметно его оскорбленное самолюбие. Для того чтобы его не обидеть, ему уступают.
2	<i>Безразличный</i>	б	манипулятор воспринимает жизнь как постоянный турнир. Он постоянно бросает вам вызов и не позволяет выйти из игры.
3	<i>Соревнующийся</i>	в	манипулятор прикидывается беспомощным и вялым. Он преднамеренно демонстрирует свою слабость, неумение справиться с проблемой, он бьет на вашу жалость.
4	<i>Пассивный</i>	г	манипулятор пытается управлять другими с помощью активных методов. Он может угрожать, заставлять, шантажировать, внушать, что для вас гораздо лучше будет ему уступить.

Тестовое задание - 4

Соотнеси типы манипуляторов со способами их поведения

А	Активный	1	Демонстрировать свое подавленное состояние, вольно или невольно взывая к сочувствию. Бывает даже так называемая демонстративная депрессия.
		2	Настраивать людей друг против друга.
П	Пассивный	3	Шантажировать вас («А я расскажу...»).
		4	Постоянно прибегать к сравнениям себя с другими, в которых звучит скрытый упрек («У всех есть, а у меня....»).
С	Соревнующийся	5	Сознательно или бессознательно спекулировать хорошим отношением к себе («Ты меня не любишь, иначе бы ты...»)
		6	Применять угрозы («Ага! Вы так! Ну так я брошу школу!»)
Б	Безразличный	7	Приукрашивать нормальные чувства и отношения и пытаться представить их как свою добродетель, большую заслугу.
		8	Приберечь эмоции про запас, чтобы воспользоваться ими в удобный момент.
		9	Обрушить на окружающих мешанину чувств, доводя их до полной растерянности.

Тестовое задание - 5

Выбери форму противостояния в зависимости от возможных последствий

С	Сообщение	1	Требуют намного большего, чем партнер может дать
		2	Дают обещания, но не делают никаких попыток их выполнить
		3	Они могут притворяться, что соглашаются с точкой зрения партнера, но делают это только ради кратковременного мира
		4	Косвенное нападение, например на некую персону, идею, которые дороги партнеру, - «удар рикошетом».
		5	Предательство
		6	Намеренное создание и усиление чувства эмоционального дискомфорта
И	Игнорирование	7	Цепное реагирование: «примешивание» не относящихся к делу вопросов для того, чтобы организовать атаку
		8	Использование интимных знаний о партнере
		9	Бегство, стремление избежать конфронтации лицом к лицу, например отмалчивание в ответ на упреки
		10	Отказ принимать борьбу всерьез
		11	Преждевременные извинения

Эталон тестовых заданий

1	Г		2
2	А	Недоверие	3
	Б	Любовь	3
	В	Неопределенность	3
	Г	Нежелание	3
	Д	Одобрение	3
3	1	Г	5
	2	А	5
	3	Б	5
	4	В	5
4	А	3, 6, 9	5
	П	8	5
	С	2, 4	5
	Б	1, 5, 7	5
5	С	2, 3, 5, 9, 10, 11	5
	И	1, 4, 6, 7, 8	5

Оценочный лист

Ф.И.О.	Тестовые задания					Сумма баллов	Перевод баллов в отметку
	1	2	3	4	5		
Максимальное количество баллов	2	15	20	45	55	137	

Критерии перевода баллов в отметку:

137 – 123 – отлично (отметка «5»)

122 – 96 – хорошо (отметка «4»)

95 – 82 – удовлетворительно (отметка «3»)

Ниже 81 балла – неудовлетворительно (отметка «2»)

**Спасибо
за
внимание**

