

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЁЖНОЙ ПОЛИТИКИ  
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
СВЕРДЛОВСКОЙ ОБЛАСТИ  
«НИЖНЕТАГИЛЬСКИЙ ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ №1»**

# **ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

на тему:

**Манипуляции в педагогической практике и  
способы противостояния им**

Преподаватель:  
Ивашкина Г. В.

***Цель*** - проанализировать психолого-педагогическую литературу по проблеме манипуляций в педагогической практике.

## ***Задачи:***

1. Проанализировать психолого-педагогическую литературу по данной теме.
2. Познакомиться с основными подходами к определению понятия манипуляция.
3. Определить значение манипуляций в педагогической деятельности.
4. Рассмотреть причины и признаки манипуляций.
5. Рассмотреть способы блокирования нежелательных или неуместных попыток манипулирования.

# *Что же такое «манипуляция»?*

□ Современные словари синонимов приводят такие значения: для термина «манипулировать»:

- управлять,
- использовать,
- контролировать,
- оперировать и др.;



- ***Манипуляция*** — это преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к принятию решений и выполнению действий. (Е. В. Сидоренко)
- ***Манипуляция*** — господство над духовным состоянием, управление изменением внутреннего мира. (Волкогонов Д.А.)
- ***Манипуляция*** — скрытое принуждение, программирование мыслей, намерений, чувств, отношений, установок, поведения. (Шиллер Г.)

- **«Манипулятор»** - человек, который добивается своей цели путем обмана и намеренного осуществления контроля над другими людьми.



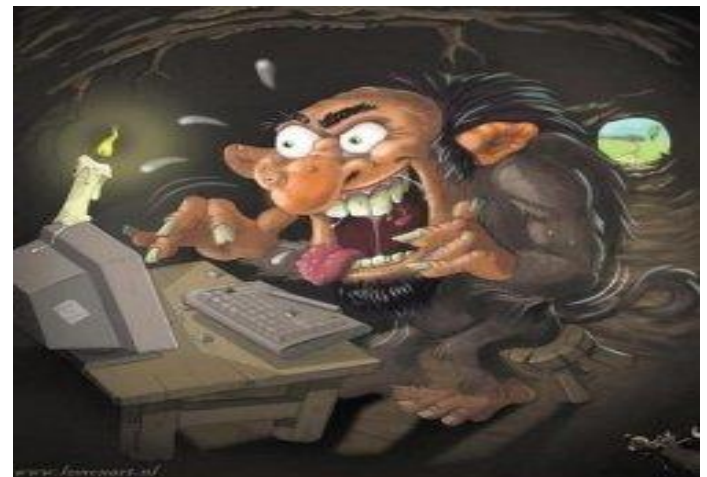
# *Причины манипуляций:*

- Первая причина возникновения манипуляции заключается в вечном внутреннем конфликте человека между его стремлением к независимости и самостоятельности, с одной стороны, и желанием найти опору в своем окружении — с другой. Не доверяя самому себе, не веря в возможность быть самостоятельным и независимым, человек видит свое спасение в доверии другим людям.

- Во-вторых, манипуляторы не способны принять свои изъяны и слабости, которые есть у каждого и не верят, что могут заслужить любовь. Тогда манипулятор в отчаянии прибегает к альтернативному варианту: он пытается добиться абсолютной власти над другими, власти, которая заставила бы другого человека делать то, что нравится ему, манипулятору, думать так, как надобно ему, чувствовать то, что хочет он, — одним словом, превратить другого в вещь, в свою вещь.



- Третья причина манипулятивного поведения в том, что наше существование сопряжено с постоянным риском и множеством случайных, непредвиденных обстоятельств, которые окружают нас со всех сторон.
- В-четвертых, манипуляторы испытывают страх перед близкими межличностными отношениями, стараются не вступать в подобные отношения с окружающими их людьми, избегают самой возможности их возникновения.





- Пятая причина манипуляции: жизнь основана на постоянной и острой нужде человека в одобрении со стороны всех, кто его окружает. На этом убеждении построена жизнь пассивного манипулятора, которым является любой человек, отказавшийся быть честным и открытым в отношениях с другими людьми и вместо этого пытающийся им угодить, надеясь им понравиться.



# *Признаки манипуляций:*

- Запугивание и провоцирование чувства вины;
- Игра на чувстве собственного достоинства;
- Безличные формулировки;
- Демонстрация собственной беспомощности;
- Противоречивые и неадекватные эмоции.



# *Типы манипуляций:*

- В. А. Соснин, П. А. Лунев выделяют 10 типов наиболее часто встречающихся манипуляций:



№ п/п	Тип манипуляции	Цель манипуляции	Анализ ситуации	Техники контрвлиания
1.	Провоцирование ваших защитных реакций	Ослабить вашу решимость	Вас ставят в позицию обороняющегося, заставляют оправдываться, вызывают у вас чувство вины	Не оправдываться.
2.	Провоцирование вашего замешательства, дезориентации	Вывести вас из равновесия, побудить к действиям и высказываниям, которые могут нанести вред вашим интересам	С помощью оскорблений и унижений партнер стремится зажать вас в угол. Задаются провокационные вопросы	Хладнокровие, использование юмора. Самоконтроль: "Нет хладнокровия - нет преимущества"
3.	Формирование впечатления, что партнер настроен на сотрудничество	Получить первоосновные преимущества в замен на хорошие отношения	Ваш партнер демонстрирует высокий уровень понимания ваших проблем, но выражает сожаление, что не может вам помочь. Он ничего конкретного не обещает, но за свое хорошее отношение к вам просит что-то взамен	Хорошие отношения не продаются и не покупаются. Можно ответить хорошим отношением

4.	Игра на вашей нетерпимости - "висящая морковка"	Получить дополнительные уступки	Оппонент демонстрирует готовность пойти на соглашение, но каждый раз перед тем, как подписать договор, выясняются новые неожиданные обстоятельства и нюансы, требующие от вас дополнительных уступок	Твердо отстаивайте свои интересы
5.	Игра на вашем чувстве безысходности	Заклучить сделку, не учитывая интересы партнера	Доказать человеку, что Вы находитесь в безвыходной ситуации	Убедитесь, так ли это. Рассмотрите доводы, проверьте законность
6.	Игра на чувстве жадности	Втянуть собеседника в рискованную игру	Убеждает в использовании открывшейся необыкновенной возможности, которая сулит большие выгоды в будущем, стоит только рискнуть	Твердо оставаться на почве реальности, не дать "жадности затмить глаза"

7.	<b>Использование запланированных "трудных уступок"</b>	<b>Побудить партнера сделать ответную уступку</b>	<b>Оппонент с большим видимым трудом делает уступку по незначительному вопросу, требуя ответной уступки в более глобальных масштабах</b>	<b>Убедитесь, что обмен будет эквивалентным</b>
8.	Намеренное затягивание времени обсуждения	Получить уступки в одностороннем порядке	Партнер демонстрирует готовность к сотрудничеству, но всячески оттягивает момент принятия решения	Можно предложить отложить обсуждение вопроса, пока он не будет готов к конструктивному диалогу
9.	Провоцирование вашего интереса к партнеру	Произвести хорошее впечатление, чтобы партнер сам захотел развивать отношения	Партнер широко рекламирует себя, свои возможности и при этом требует уступок	Получить информацию из других источников
10.	"Убаюкивание", чтобы "убить" позднее	Втянуть в заведомо проигрышную для партнера игру	Собеседник оказывает небольшую услугу, затем просит несоразмеримую плату	Отказаться от предложения

# *Типы манипуляторов:*

- Диктатор
- Вычислитель (калькулятор).
- Прилипала.
- Хулиган.
- Славный парень.
- Судья.
- Защитник.



# *Способы блокирования нежелательных или неуместных попыток манипулирования:*

- Прием 1. Техника бесконечного уточнения.
- Прием 2. Техника внешнего согласия, или Наведение тумана.
- Прием 3. Техника испорченной пластинки.
- Прием 4. Техника английского профессора.
- Прием 5. Спокойствие и отчужденность.
- Прием 6. Поиск и подключение дополнительных факторов, способных повлиять на ситуацию.



# *Список использованных источников:*

- Леонтьев А.А. «Психология общения», М.: АСТ 2000 г.
- Лобанов А.А. Основы профессионально-педагогического общения: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений. – М.: «Академия», 2002, с. 162-185.
- Моница Г.Б, Лютова – Робертс Е.К. Коммуникативный тренинг (педагоги, психологи, родители). – СПб.: Речь, 2010, с. 49-54.
- Манипуляции в педагогической практике и способы противостояния им [Электронный ресурс]. Режим доступа <http://5psy.ru/obrazovanie/manipulyacii-v-pedagogicheskoi-praktike.html> (Дата обращения 03.04.2017)
- Манипуляции: признаки и причины [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.liveinternet.ru/community/2947964/post325562590> (Дата обращения 01.04.2017)
- МАНИПУЛЯЦИЮ НАДО ЗНАТЬ В ЛИЦО! [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gazetamim.ru/mirror/psytech/coaching.htm> (Дата обращения 02.04.2017)
- Как понять, что вами манипулируют? [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://constructorus.ru/psixologiya/chto-takoe-manipulyaciya.html> (Дата обращения 01.04.2017)
- Шостром Э. «Анти - Карнеги», г. Минск, 1999 г.