МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И МОЛОДЁЖНОЙ ПОЛИТИКИ СВЕРДЛТОВСКОЙ 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 психологопедагогическую 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:



Nº	Тип	Цель	Анализ ситуации	Техники
п/п	манипуляции	манипуляции		контрвлияния
1.	Провоцирование	Ослабить вашу	Вас ставят в позицию	Не оправдываться.
19/1	ваших защитных	решимость	обороняющегося,	
	реакций		заставляют	
			оправдываться, вызывают	
			у вас чувство вины	
2.	Провоцирование	Вывести вас из	С помощью оскорблений и	Хладнокровие,
	вашего	равновесия,	унижений партнер	использование
	замешательства,	побудить к	стремится зажать вас в	юмора.
	дезориентации	действиям и	угол. Задаются	Самоконтроль:
		высказываниям,	провокационные вопросы	"Нет хладнокровия
		которые могут		- нет
		нанести вред		преимущества"
		вашим интересам		
3.	Формирование	Получить	Ваш партнер	Хорошие
	впечатления, что	первоосновные	демонстрирует высокий	отношения не
	партнер настроен на	преимущества в	уровень понимания ваших	продаются и не
	сотрудничество	замен на хорошие	проблем, но выражает	покупаются.
		отношения	сожаление, что не может	Можно ответить
			вам помочь. Он ничего	хорошим
			конкретного не обещает,	отношением
			но за свое хорошее	
			отношение к вам просит	
			что-то взамен	

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

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

# 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.
- Монина 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-pedagogicheskoie-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: <a href="http://constructorus.ru/psixologiya/chto-takoe-manipulyaciya.html">http://constructorus.ru/psixologiya/chto-takoe-manipulyaciya.html</a> (Дата обращения 01.04.2017)
- Шостром Э. «Анти Карнеги», г. Минск, 1999 г.