

Памятка педагогам.

Манипуляции. Приемы и методы защиты.



*Подготовлена педагогом-психологом
факультета довузовской подготовки
«КНАГУ»*

*Кривомазовым П. Т.
по материалам книги
«ПСИХОЛОГИЯ ВЛИЯНИЯ»,
Роберт Б. Чалдини*

Что такое манипуляция?

Манипуляция - это преднамеренное и скрытое воздействие на другого человека с целью заставить его выполнить определенные действия, принять определенное решение, чувствовать себя определенным образом. Манипуляция - это воздействие, совершаемое с выгодой для манипулятора.

Психологическая основа манипуляций.

Стереотипное мышление. Психологической основой манипулирования является использование склонности человека к стереотипному мышлению. Процесс мышления имеет одну особенность - быть развернутым и соответствовать законам логики в период освоения нового материала, и быть крайне свернутым, полагающимся не на логику, а на прежний опыт, при работе со знакомыми и отработанными фактами. В результате этого у человека постепенно накапливается достаточно большое количество убеждений и аксиом, использование которых заменяет ему процесс полноценного мышления. Например: «дорого - значит качественно», «эксперт всегда прав», «за нас давно все решили», «в период скидок можно купить товар дешевле», «молод - значит менее опытен» и т. д. Знание установок и убеждений человека, особенно сформировавшихся в ранние периоды его жизни, позволяют успешно им манипулировать.

Критическое мышление - способ защиты от стереотипов. Дайте себе время и задайте критические вопросы по поводу того, что вам предлагают. Приведите доводы «за» и «против» по поводу той информации, что вам преподносят.

Принципы манипуляций.

Принцип взаимности.

Человек всегда чувствует обязанность давать что-то взамен за оказанные ранее услуги. Сделайте человеку маленькую услугу, а затем, через какое-то время, попросите об ответной услуге - вы можете получить намного больше того, что предложили первоначально сами. Например: педагог может предложить студентам пораньше закончить пару с условием, что дома они выучат материал и по этому, и по следующему уроку.

Способы защиты. Если вы подозреваете человека в нечестности, то вы можете отказаться от его услуг или самостоятельно предложить ему ответную услугу, равноценную его.

Принцип обязательство и последовательность.

Человек всегда старается найти причину любым действиям или событиям, объясняющую реальность, а также старается вести себя в соответствии с принципами реальности. Но часто не обладает для этого полным объемом информации о происходящем. *Например:* педагог наблюдает студента, который всегда вежлив с ним и внимателен на лекциях; он делает вывод о том, что студент везде положителен и отказывается верить критике других преподавателей и студентов на него или излишне доверяет ему во всем. Или другой пример: студент нередко выступал на различного рода собраниях и мероприятиях; в очередной раз ему предлагают сделать это, говоря «ну ты же всегда это делаешь!». Еще этот принцип можно выразить словами русской поговорки: «Кто везет, на том и возят».

Способы защиты. Оставляйте себе право быть не последовательным и не логичным - это даст вам всегда возможность вовремя отказаться от навязываемого вам решения.

Принцип социального доказательства.

Человек склонен повторять действия других людей, особенно когда не уверен в своих знаниях и опыте. *Например:* педагоги часто могут наблюдать «стадное» поведение в группе подростков и юношей, и это при том, что по отдельности они могут вести себя абсолютно по другому.

Способы защиты. Задавайте вопросы на подлинность информации или обоснованность поведения отдельным людям, заставляя их высказывать свою точку зрения, без опоры на группу.

Принцип власти и авторитета.

Человек всегда склонен уступать власти или авторитету. *Например:* мнение или рекомендация начальника, скорее всего, будет выполнено подчиненными беспрекословно, хотя это только мнение, а не приказ; причем нередко, будет выполнено даже в неофициальной обстановке.

Способы защиты. Притормозите свои действия и оцените истинность авторитетной фигуры - приведите доказательства «за» и «против» авторитетности человека, а также оцените насколько авторитетное лицо компетентно конкретно в данной области. Ответьте еще на один вопрос - насколько вероятно, что в данный момент авторитетному лицу и эксперту выгодно быть искренним.

Принцип симпатии.

Мы склонны доверять симпатичным нам людям, а также людям, похожим на нас - принцип «свой-чужой». *Например:* Этот принцип нередко используют педагоги, стараясь больше интересоваться увлечениями своих учеников, принимать в них участие, помогать

им в реализации планов; в негативном варианте педагог может подстраивать свою речь под речь учеников, вплоть до использования молодежного жаргона.

Способы защиты. Подумай, не слишком ли быстро этот человек понравился вам и вызвал доверие в сложившихся обстоятельствах. Сделали бы вы то, что он от вас хочет, если бы об этом попросил кто-то другой, например тот, кто не нравится вам.

Принцип дефицита.

Мы хотим то, что не сможем получить в будущем. *Например:* педагог может предложить студентам выполнить курсовую работу в определенный срок, добавив условие, что те, кто сдаст ее вовремя, получают оценку на балл выше заслуженной, а те кто опоздают получают на балл ниже.

Способы защиты. Никогда не принимайте решение в состоянии возбуждения. Всегда задавайте себе вопросы - зачем мне это нужно и какими еще способами я могу это получить?

Надеюсь, уважаемые педагоги, что представленная здесь информация поможет вам упрощать свое влияние на студентов, для их же пользы, и избегать манипуляций по отношению к вам!