

Муниципальное бюджетное общеобразовательное учреждение
Сергиево–Посадская гимназия имени И.Б. Ольбинского

XXI конкурс
самостоятельных творческих работ
имени П.А. Флоренского

Навыки конструктивного взаимодействия между людьми
Самостоятельная творческая работа по психологии

Выполнили:

*Учащиеся 9 «А» класса
Шишкова Юлия
Тимофеева Полина*

Руководитель:

*Психолог СПГ
Филимонова Ольга Геннадиевна*

Сергиев–Посад

2016

Введение

В наше время очень развито общение между людьми, поэтому каждый когда-либо сталкивался с проблемой некоторых конфликтов и манипуляций. Однако, люди делятся на два типа: одни могут сдерживать себя, свои эмоции и своё недовольство по поводу поведения другого человека или его высказываний о себе, даже если они неверные. Другой же тип людей наоборот не может сдерживаться, когда его что-то не устраивает и когда он слышит какие-либо неправильные, по его мнению, высказывания в свой адрес. Например, представим ситуацию: встретились два знакомых, завязался разговор и один ненамеренно/намеренно сказал, что его собеседник «тупит». А теперь рассмотрим два случая. Первый тип людей не будет затевать конфликтную ситуацию, скажет, что согласен, что надо было сделать иначе или просто обратит ситуацию в шутку и продолжит разговор. Второй же тип людей, услышав в свою сторону такое высказывание, не сможет его игнорировать и пойдёт на серьёзный конфликт.

Также велика часть людей, которые любят манипулировать другими. В таких ситуациях люди присваивают себе право управлять другими, использовать слабости или особенности характера окружающих в свою пользу, что ведёт к неконструктивным взаимодействиям между людьми.

В нашей жизни тоже нередко бывают такие ситуации, поэтому нам хотелось бы изучить эту тему, разобраться, почему так происходит.

Результаты нашей работы будут полезны для людей всех возрастов, потому что все сталкиваются с такими ситуациями и, возможно, наша работа подтолкнёт их изменить свое отношение к окружающим, к своему поведению и словам.

Итак, **проблема** нашей работы состоит в том, чтобы понять, почему одни люди управляют поведением других, а другие не могут противостоять этому, хотя такие ситуации доставляют им эмоциональный дискомфорт.

Гипотеза исследования: Поведение гимназистов в ситуациях давления и манипуляций не всегда конструктивно.

Цель работы – изучить особенности неконструктивного взаимодействия между людьми, определить, что такое манипуляции в общении и разработать рекомендации для гимназистов.

Задачи:

1. Получить общую информацию о поведении людей и их общении.
2. Определить, что такое манипуляции и психологическое давление.
3. Разработать экспериментальный материал
4. Провести исследование поведения гимназистов в ситуациях манипулирования.
5. Обработать данные исследования, сделать выводы и сформулировать рекомендации.

ГЛАВА I. ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ЛЮДЬМИ

1.1. Определение и структура процесса общения

Существует множество определений процесса общения. Связано это с тем, что это многоаспектный процесс, и каждый исследователь вкладывает в его определение своё содержание. Общение рассматривается в разных науках: философии, социологии, педагогике, психологии, конфликтологии. Приведём некоторые примеры этих определений:

Общение – процесс взаимосвязи и взаимодействия общественных субъектов (*классов, групп, личностей*), в котором происходит обмен деятельностью, информацией, опытом, способностями, умениями и навыками, а также результатами деятельности; одно из необходимых и всеобщих условий формирования и развития общества и личности¹.

Общение – связи между людьми, в ходе которых возникает психологический контакт, проявляющийся в обмене информацией, взаимовлиянии, взаимопереживании, взаимопонимании².

Общение – сложный процесс взаимодействия между людьми, заключающийся в обмене информацией, а также в восприятии и понимании партнерами друг друга³.

Наиболее точным нам показалось следующее определение:

Общение – сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми (межличностное общение) и группами (межгрупповое общение), порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя как минимум три различных процесса: коммуникацию (обмен информацией), интеракцию (обмен действиями) и

¹ <https://books.google.ru/books?id=xmtvBQAAQBAJ&pg=PT33&lpg=PT33&dq=ОБЩЕНИЕ>

² <http://www.grandars.ru/college/psihologiya/obshchenie.html>

³ <http://azps.ru/articles/soc/soc99.html>

социальную перцепцию (восприятие и понимание партнера). Вне общения невозможна человеческая деятельность⁴.

Структура процесса общения

Во время акта общения имеет место не просто движение информации, а взаимная передача закодированных сведений между двумя индивидами – субъектами общения. Следовательно, схематично коммуникация может быть изображена так: S S. Следовательно, имеет место обмен информацией. Но люди при этом не просто обмениваются значениями, они стремятся при этом выработать общий смысл. А это возможно лишь в том случае, если информация не только принята, но и осмыслена. Коммуникативное взаимодействие возможно только в том случае, когда человек, направляющий информацию (коммуникатор) и человек, принимающий ее (реципиент) обладают сходной системой кодификации и декодификации информации. Т.е. «все должны говорить на одном языке». В условиях человеческой коммуникации могут возникать коммуникативные барьеры. Они носят социальный или психологический характер. Сама по себе исходящая от коммуникатора информация может быть побудительной (приказ, совет, просьба – рассчитана на то, чтобы стимулировать какое-либо действие) и констатирующей (сообщение – имеет место в различных образовательных системах)⁵.

1.2. Коммуникативные позиции в общении

В общении человек может занимать различные коммуникативные позиции: «над», «под», «глаза-в-глаза», то есть быть то агрессивным, то нерешительным, то уверенным и спокойным по отношению к собеседнику. От этого зависит его интонация, решения, реакция, а также и само содержание общения. В этих случаях и результат такого общения будет различный: не

⁴ <http://ru.wikipedia.org/wiki/Общение>

⁵ <http://azps.ru/articles/soc/soc101.html>

получив отпора, «агрессор» («над») почувствует удовлетворение, радость; «неуверенный» («под») – разочарование, опустошение; а «равные» («глаза-в-глаза») получают то, что они хотят, и при этом всем будет хорошо⁶.

Зарубежные психологи выделяют три основные позиции в общении - Ребенка, Родителя, Взрослого, которые могут неоднократно сменять одна другую даже на протяжении дня, или одна из них может преобладать в поведении человека (трансактный анализ Э. Берна).

С позиции Ребенка человек смотрит на другого как бы снизу вверх, с готовностью подчиняется, испытывая радость от того, что его любят, но одновременно и чувство неуверенности, незащитности. В позиции "Ребенка" выделяют разновидности: "послушный Ребенок" и "бунтующий Ребенок" (ведет себя "Не хочу, не буду!")

В позиции "Родителя" могут быть две разновидности:

- 1) "карающий Родитель" - указывает, приказывает, карает за непослушание и ошибки;
- 2) "опекающий Родитель" - советует в мягкой форме, защищает, помогает, поддерживает, сочувствует, жалеет, опекает, заботится, прощает ошибки.

Динамика общения определяется тем, в какой позиции находится собеседник. Два собеседника в позиции Родителя могут успешно общаться, если их общение ведется по поводу кого-то третьего, кого они критикуют, но общение, направленное друг на друга чревато конфликтами. Успешным и эффективным является общение двух собеседников с позиции Взрослых, могут друг друга понять и два Ребенка.

Трансактный анализ общения (Э. Берн) позволяет выявлять позиции общающихся на внешнем и психологическом уровне, анализировать

⁶ Феоктистова Н. Защита от психологического давления. Самостоятельная творческая работа по психологии. – СПб, 2003г.

манипулятивные игры, в которые играют люди, общаясь друг с другом, маскируя истинные цели и позиции⁷.

Критерием выделения этих позиций является принятие на себя ответственности за свое поведение в данной ситуации. Ребенок всегда перекладывает ответственность (или вину) за происходящее на кого-то другого. У Родителя во всем всегда виноват Ребенок. Взрослый сам несет ответственность за сложившуюся ситуацию. Такая позиция подразумевает отсутствие понятий «вина», «обида», «я — выше, ты — ниже», «ты мне должен» и т.п.

Когда в человеке берет верх ребенок, то со стороны кажется, что он ведет себя как маленький. Он восхищается и удивляется, не сдерживая себя, бурно выражая свои эмоции. Беспричинная радость может смениться приступом гнева или обиды. Ребенку хочется, чтобы его приласкали, похвалили, подбодрили, а критику или неодобрение в свой адрес он переживает очень тяжело, расстраиваясь по самому ничтожному поводу (например, кто-то на него не так посмотрел или мама накричала). Маленькие дети ведут себя так почти всегда, но часто встречается такое поведение и у взрослых людей.

Если один человек в разговоре ведет себя как Ребенок, то другой, чаще всего, – как Родитель. А это значит, что он учит всех, как надо, как правильно, кто что должен и как все будет в дальнейшем. Конечно, приятно, если он делает это ласково и с пониманием – тогда так и хочется послушаться и сделать, как он говорит. Но зачастую Родитель чувствует себя авторитетом, которому одному известно, как надо жить, и поэтому он читает морали всем окружающим. Он же и запрещает что-то, ссылаясь на жизненный опыт, знания, возраст и давая множество советов. Такую позицию в общении вы могли наблюдать у тётеньки в троллейбусе, громогласно всех поучающей, у папиного начальника, у родителей, докторов, учителей, старших братьев и

⁷ http://studopedia.ru/view_psihologiya.php?id=45

сестер, да и у самих себя, когда приходилось объяснять что-то маленькому ребенку.

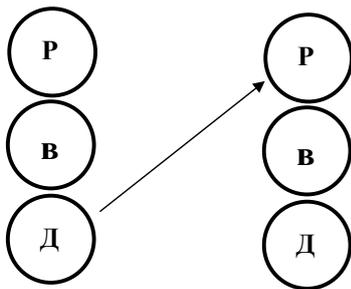
В то же время вы сами чувствовали себя в позиции Ребенка, когда вас ругали, отчитывали, поучали, критиковали, вам приказывали, не разрешали чего-то. Тогда вам хотелось оправдаться или обидеться и заплакать.

При общении с друзьями, знакомыми и людьми вашего возраста обычно ведешь себя на равных или –с позиции Взрослого, когда никто из вас не ниже, и не выше, не старше и не младше и никто никому ничего не должен. Такие разговоры носят спокойный, выдержанный характер, вы просто делитесь сведениями, впечатлениями, интересной информацией. Никто никого не поучает и никто не оправдывается. Именно эта позиция в общении наиболее приятна и эффективна, так как не унижает достоинство и учитывает интересы обеих сторон.

А вот общение Родителя и Ребенка или превращается в молчаливое подчинение, или приводит к обидам и ссорам, если Ребенок не желает следовать советам и указаниям. Такие отношения заходят в тупик и неприятны для всех участников.

А теперь можно потренироваться определять позиции общения в наших повседневных разговорах. Для этого используем простую **схему**:

Добавлено примечание ([V1]):

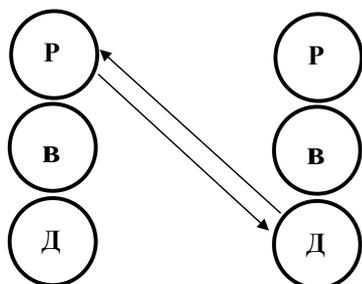


Стрелка будет указывать, с какой позиции ведется разговор. Например, как будет выглядеть схема следующего разговора:

Папа: Почему ты не был сегодня в школе? Сколько раз тебе говорить, что если не получишь образования, будешь работать дворником за копейки! Мы с мамой из сил выбиваемся, тянем тебя, а ты — неблагодарный!

Сын (или подавленно молчит или оправдывается): Папа, у меня болела голова и была температура. А еще я поругался с математичкой, и она вклеила мне двойку!

Понятно, что здесь разговаривают Родитель и Ребенок и схема будет выглядеть так⁸:



1.3. Влияние в процессе общения.

Манипуляции.

Влияние — это любое поведение одного человека, которое вносит изменения в поведение, отношения другого человека. Психологическое влияние определяется как способность воздействовать на другого, изменяя при этом не только поведение человека, но и его взгляды, мотивы, чувства, сознание и порой даже характер. Целью любого влияния является максимальное достижение власти над человеком.

⁸ <http://psylesson.ru/node/10>

Власть — это возможность оказывать влияние на поведение членов группы и достигать поставленных целей: правовая власть (влияние через нормы и запреты);

Социальная власть (через взаимодействие людей, она акцентирует внимание на двух сторонах — подчинении и согласии подчиняться). Власть предполагает взаимозависимость: предстает как двусторонние отношения, в которых одна сторона побуждает к действию, а другая соглашается на это действие или в той или иной степени сопротивляется ему⁹.

Влияние может быть позитивным и негативным. К позитивному влиянию можно отнести влияние, в результате которого человек развивается, становится взрослее, грамотнее, становится личностью.

Негативное влияние чаще всего связано с тактикой борьбы. Е Доценко выделяет несколько стратегий межличностной борьбы:

- принуждение;
- унижение;
- манипулирование¹⁰.

Остановимся на стратегии манипулирования. Е.Доценко приводит в пример следующие манипуляции:

- Ваш собеседник в ходе разговора мельком упоминает о чем-то постороннем для обсуждаемой темы, при этом выражает сомнение в том, что вы когда-то себя правильно повели («ты зря, конечно...», «зачем было...»). Очень естественно для вас тут же возразить, стараясь доказать свою правоту. А тем временем разговор-то уже ушел от темы, в обсуждении которой вы заинтересованы куда сильнее, чем ваш собеседник. В маленькой легенде вы «клонули» на «наживку» - и остались в проигрыше.

- Начальник просит подчиненного выполнить работу, которая не входит в круг его обязанностей. Тот аргументировано отказывается. Тогда начальник как бы отступает (для ослабления защитной позиции, снижения

⁹ <http://psyera.ru/vliyanie-v-processe-obshcheniya-1689.htm>

¹⁰ Доценко Е. Не будь попугаем, или как защититься от психологического давления. – Тюмень, 2010г.

настороженности), переводя разговор на другие, по возможности менее напряженные, темы (камуфляж). При этом постепенно изыскивается возможность посочувствовать, или подсказать что-либо, пообещать помощь... И уже почти расставаясь, как бы ненароком, снова вспоминает о своей просьбе, в доверительном тоне просит не отказываться. Собственно манипулятивным здесь является прием скрытого получения дополнительного преимущества - более «теплого» отношения к себе..

В ходе общения с людьми, мы сами того зачастую не понимая, довольно часто используем манипулятивные методы, в особенности тогда, когда мы хотим добиться от другого человека того, что нам нужно. Так как понятие «манипуляция» всеми воспринимается различно, давайте сперва детально рассмотрим, что такое манипуляция с точки зрения «психологических понятий».



Итак, **манипуляция** – оказание скрытого психологического воздействия на человека с целью получить от него желаемое (решение, мнение, поступок, поведение и т.д.).

Ключевым словом здесь является – «скрытого». В ходе манипуляций внешняя смысловая составляющая обращений к объекту манипуляций не совпадает с их внутренним смыслом. Выходит так, что человек, которым манипулируют, делает то, что необходимо человеку им манипулирующим, будто бы сам он это выбирал. В реальности же его к данному выбору слегка подвели, и данный его выбор есть несвободный и неосознанный.

Любая коммуникация – это в принципе манипуляция. Все что мы произносим, по нашему мнению должно стать причиной конкретной реакции. Когда мы отвечаем на вопрос "Как дела", – то мы ждем одобрения, сочувствия. А, в случае неполучения ничего из этого, мы можем задать какой-либо вопрос,

к примеру, "Что ты про это думаешь, я молодец?" Максимально честное общение, без манипуляций, в этом случае выглядело бы довольно смешно: «Я сейчас тебе расскажу, как мои дела, а ты меня хорошенько похвалишь.». Тогда, когда одно конкретное понятие скрыто заменяется другим и происходят манипуляции. Человек говорит про одно, а подразумевает под этим совсем другое. Манипуляция начинается оттуда, где заканчивается логика и здравый смысл. Манипуляция всегда обращена в сторону чувств и эмоций.

Методы манипулятивного воздействия помогают занять лидирующую позицию в общении. Одни более умелы в этом искусстве, другие же наоборот, чаще являются жертвами манипуляций. В любом случае лучше всего четко понимать, в каком случае партнер в общении искренен, а где он пытается посредством уловок и различных способов манипулятивного воздействия достичь своей цели(и отнюдь не всегда полезной нам)¹¹.

Психологи выделяют пять типичных видов манипулирования:

Спекуляция «Я для тебя не подруга, иначе бы ты...»

Шантаж «Если ты этого не сделаешь для меня, то я...»

Ложь «Ты не знаешь, что на самом деле он...»

Плач «Если ты мне сейчас не поможешь, я этого не переживу...»

Жертва «Только ты можешь спасти меня...»¹² (6, с.239)

Исходя из того, на каком из наших чувств пытается сыграть манипулятор, они разделяются на четыре главных типа.

Манипуляция чувством страха. В детстве нам бывало говорили: «Если ты не сделаешь уроки, будешь дворником». Хотя в действительности подразумевали: «Я не представляю, каким образом тебя еще можно заставить делать домашние задания». Мужчина, к примеру, говорит: «Если я и дальше буду продолжать трудиться в на этой работе, я получу инфаркт». Хотя на самом деле он может иметь ввиду: «Я в скором времени собираюсь уволиться» На работе вам, к примеру говорят: «Юлечка, нам тут пришло резюме от одного

¹¹ <http://psyera.ru/1466/manipulyacii-v-obshchenii>

¹² Кривцова С.В. и др. Подросток на перекрестке эпох. –М., 1997., с.239

весьма интересного молодого сотрудника. У вас с ним как раз совпадает профиль». А в действительности подразумевают: «Незаменимых людей не существует, приготовьтесь, милочка».

Манипуляция любовью. В детстве нам бывало говорили: «Если ты продолжишь кривляться, любить я тебя не буду». А на самом деле подразумевали: «ты должен меня слушаться». Ваш мужчина вам говорит: «Ты сначала перестань ногти грызть (работать, к маме ездить, читать женские романы, каждое утро готовить солянку...), тогда поговорим про свадьбу». Хотя на самом деле имеет в виду: «Мне не нравится, когда ты грызешь ногти». Начальник вам говорит: «Мы умеем ценить своих сотрудников, у нас дружная команда единомышленников. Поэтому редко кто уходит из нашего коллектива по своей воле». Хотя на самом деле имеет в виду: «Мы будем к тебе хорошо относиться, если ты будешь хорошо работать».

Манипуляция неуверенностью в себе. В детстве мы слышали от родителей: «Русский ты сделал, но давай взглянем, что у тебя не получается?». А в действительности подразумевалось: «Ты все равно ни чего не сможешь без моей помощи». Мужчина говорит женщине: «Ты хочешь отведать на ночь печенье? Ну отлично. Я пока в компьютер поиграю». А в действительности подразумевает: «Я обладаю правом делать, что хочу». На работе вам сказали: «Пожалуйста, переведите, это маленький текст с китайского. Вот вам словарь, на все про все у вас полчаса». А самом деле подразумевают: «Не зазнавайся, начальник здесь я».

Манипуляция чувством вины. В детстве родители вам говорили: «Снова двойка по физике? Тогда начинай убирать квартиру». А на самом деле подразумевалось: «Лень мне убирать квартиру, а тебя как-то неудобно просить об этом». Мужчина говорит женщине: «С Инной чай пила, пока я один тут голодный сидел с детьми ?». А подразумевает: «Завтра после работы хочу встретиться с Алексеем, но ты меня просто так не отпустишь, пилить будешь». Вам на работе говорят: «Берите на сегодня отгул, не волнуйтесь я сделаю за

вас эту работу». А подразумевают: «Работу-то я выполню, но этот случай я вам припомню»¹³.

1.4. Правила безопасности в ситуациях психологического давления

Психологи противопоставляют манипулированию **стратегию сотрудничества**. Е.Доценко пишет: «Как только мы

начинаем относиться к другому человеку как к безусловной ценности, мы покидаем тропу войны и вступаем на дорогу мира. Переломным моментом в переходе к сотрудничеству является смена отношения к



другому. Другой человек уже перестает восприниматься лишь средством достижения наших целей или препятствием на нашем пути. То, что он не такой как я, еще не означает, что он хуже или лучше меня. Он просто иной. Его - другого - самость, инаковость, на-меня-не-похо- жость начинает восприниматься как ценность, его Я-тость становится необходимой для меня, для моей Я-тости, поскольку только равные «по рангу», по душевной глубине отношения помогают утвердиться моему Я. А раз уж его уникальность ценна для меня, то естественно возникает терпимость к его инаковости. Следовательно, нет причин для его переделки, изменения. В результате и он, и я сохраняем себя как личности, нам нечего делить, нам нет необходимости бороться друг с другом. Когда нет борьбы против человека, появляется возможность сосредоточиться на решении проблем. Борьба в жизни все равно остается, но это уже не борьба людей, а борьба идей, средств. Из этой борьбы мы выходим обогащенные идеями, умениями, чувствами. Никуда не денешься, из-за различий между партнерами, их намерениями и действиями регулярно и неизбежно возникают разные противоречия, ведущие к напряженности во взаимоотношениях. Если мы откажемся от установки на

¹³ <http://psyera.ru/1466/manipulyacii-v-obshchenii>

переделывание другого, то это совсем не значит, что эти противоречия не будут решаться. Что же тогда? В подобных случаях нередко рекомендуют начинать с изменения себя¹⁴».

Психологи предлагают в качестве эффективного способа преодоления ситуации манипулирования использовать технику «Я»-высказывания». При ее использовании никто не страдает и не выходит победителем, это наиболее мирный путь решения проблем.

Схема "Я"-высказывания включает в себя:

- описание конкретного поведения,
- описание чувств или эмоций, которые вызвало это поведение,
- и причину возникновения этих эмоций.

Формула «Я»-высказывания:

Когда я вижу, что (когда происходит) _____, то я чувствую _____ (эмоция), потому что _____.

Такая формула помогает выразить свои непосредственные чувства. Посредством "Я"-высказывания вы сообщаете другому человеку, что вы чувствуете или думаете по поводу некоторой проблемы и подчеркиваете то, что это исключительно ваши эмоции. Поскольку "Я"-высказывание не нацелено на то, чтобы обвинить вашего собеседника, то велика вероятность, что он вас выслушает и нормально ответит вам.

"Цель "Я"-высказывания – принять ответственность за собственные мысли и чувства в данный момент, сообщить о них партнеру, выразить желание, чтобы он определенным образом изменил свое поведение и пригласить его открыто обсудить возможные пути для этого¹⁵.

Разберем эту технику на конкретном примере:

Учитель информатики Александр Иванович не может видеть женских слез. Ученицы чувствуют это, одна из них, Таня, болела, много пропустила и должна получить в четверти "4". Теперь она спрашивает "5", и, когда учитель

¹⁴ Доценко Е. Не будь попугаем, или как защититься от психологического давления. – Тюмень, 2010г., с.17

¹⁵ Сמיד Р. «Групповая работа с детьми и подростками».- М., 1999., с.226-232

начинает настаивать на своем, плачет. Учитель теряется и, со словами: "Ну, раз это для тебя так важно..." ставит ей "5", и при этом чувствует себя очень неловко.

Альтернативой такому поведению может быть следующий ответ учителя с использованием техники "Я"-высказывания: "Знаешь, Таня, у меня есть слабое место: я не могу видеть женских слез. Когда женщина плачет, я могу сделать все, что угодно, лишь бы это прекратилось. Я думаю, что сейчас ты легко можешь добиться от меня пятерки, но в этом случае, я думаю, я не смогу относиться к тебе с уважением, как теперь. Наверное, я просто не люблю, когда меня используют. И ты, наверное, этого не любишь? Так что выбирай свою оценку сама". В этом случае существует два варианта. Лучший – если девочка согласится на "4", и тогда учитель должен эмоционально поддержать этот достойный выбор: "Я чувствую огромное облегчение и горжусь тобой". В худшем случае, если она выберет "5", у большинства детей все равно возникает "эффект горькой конфеты", так что учитель все равно не проигрывает¹⁶.

¹⁶ Кривцова С. Тренинг «Учитель и проблемы дисциплины». – М., 1997, с.244

Глава II. Результаты исследования

2.1. Описание эксперимента

Для того, чтобы исследовать способы реагирования гимназистов на манипуляции нами был разработан опросный лист, в котором гимназистам предлагалось написать, как они будут реагировать на следующие ситуации:

1. Продавщица занята разговором с приятельницей (или по телефону), а тебе нужно сделать покупку.
 2. Друзья настойчиво предлагают тебе сходить в кино, но у тебя на вечер другие планы.
 3. Тебе кажется, что оценка выставлена несправедливо.
 4. Твой сосед по парте намеренно испачкал твоё сиденье.
 5. Друг во время прогулки пытается тебя задержать долгим разговором, а тебе нужно во время попасть домой. При этом он говорит, что если тебе некогда его слушать, то ты плохой друг.
 6. Твой одноклассник поставил тебя в неловкое положение перед чужими людьми (представил им информацию о тебе в невыгодном для тебя свете).
 7. Твой сосед по парте просит дать списать, но ты понимаешь, что если это заметит учитель, накажет обоих. Оценка за данную работу очень важна для тебя.
 8. В последний момент обнаруживается, что не выполнено задание или поручение. Ваш собеседник утверждает, что просил вас это сделать, но вы совершенно уверены, что такого не было. Собеседник настаивает, что вы забыли.
 9. Друг просит совета, ты пытаешься найти выход из его "сложной" ситуации, а он при этом говорит: "Да я это уже пробовал!", а потом "Ну, ты что, разве это поможет?!"
 10. К вам подходит человек, который обещал принести вам важную вещь, обещанную уже несколько недель назад, но в очередной раз забывает её.
- Обработка результатов проводилась по следующей схеме:

Номер ситуации	ситуация	Уверенная позиция (взрослый, «глаза-в-глаза»)	Неуверенный (ребёнок, позиция «под»)	Агрессия (родитель, позиция «над»)
1	Продавщица занята разговором с приятельницей (или по телефону), а тебе нужно сделать покупку	Обращусь к продавцу с вежливой просьбой	Уйду, буду кашлять привлекать внимание	Агрессия
2	Друзья настойчиво предлагают тебе сходить в кино, но у тебя на вечер другие планы	Объясню, что не хочу, у меня другие планы, договорюсь на другое время	Пойду с ними, навру	Агрессия
3	Тебе кажется, что оценка выставлена несправедливо.	Разобраться с выслушиванием обоих мнений	Не пойду	Буду доказывать свою правоту
4	Твой сосед по парте намеренно испачкал твоё сиденье	Объяснюсь с соседом, юмор	Поменяю стул, пересяду	Агрессия (заставлю отмыть), месть
5	Друг во время прогулки пытается тебя задержать долгим разговором, а тебе нужно во время попасть домой. При этом он говорит, что если тебе некогда его слушать, то ты плохой друг	Объясню, что тороплюсь, договорюсь на другое время	Буду слушать	Агрессия
6	Твой одноклассник поставил тебя в неловкое положение перед чужими людьми (представил им информацию о тебе в невыгодном для тебя свете)	Объяснюсь с ним	Не буду общаться	Поссорюсь
7	Твой сосед по парте просит дать списать, но ты понимаешь, что если это заметит учитель, накажет обоих. Оценка за данную работу очень важна для тебя	Попробую помочь другому	Дам списать	Не дам списать
8	В последний момент обнаруживается, что не выполнено задание или поручение. Ваш собеседник	Постараюсь выполнить, но	Извинюсь	Агрессия

	утверждает, что просил вас это сделать, но вы совершенно уверены, что такого не было. Собеседник настаивает, что вы забыли	после объяснений		
9	Друг просит совета, ты пытаешься найти выход из его "сложной" ситуации, а он при этом говорит: "Да я это уже пробовал!", а потом "Ну, ты что, разве это поможет?!"	Объясню, что это не очень здорово	Продолжу предлагать	«Делай сам!»
10	К вам подходит человек, который обещал принести вам важную вещь, обещанную уже несколько недель назад, но в очередной раз забывает её	Напомню корректно	Подожду	«Наезд»

Если ответ был по типу «ухода», отказа от принятия ситуации, то мы обозначали такую реакцию как «игнорирование».

2.2. Результаты эксперимента

В эксперименте приняли участие 48 гимназистов 9 параллели. Результаты оценки их ответов представлены в таблице Приложении 1.

Если ответов одного типа (уверенная, неуверенная или агрессивная позиции) было больше половины (6 и более), можно было определить доминирующий тип реакции.

Доминирующую агрессивную позицию проявили 5 человек.

Доминирующую неуверенную позицию проявили 3 человека.

Доминирующую уверенную позицию проявили 7 человек.

Рассмотрим средние значения по всем участникам:



Как мы можем заметить, в ответах гимназистов доминирует уверенная позиция, значит, большинство умеют отстаивать свою точку зрения и конструктивно решать проблемы. На втором месте по способу решения ситуации оказалась агрессивная позиция, что говорит о том, что часть гимназистов демонстрируют своё превосходство, покровительство, но, одновременно, и безапелляционность, приказной тон. Меньше всего опрошенных отвечают с неуверенной позиции, что означает, что они смотрят на других как бы снизу вверх, с готовностью подчиняется, но одновременно чувствует неуверенность и беззащитность.

Теперь рассмотрим, какие ситуации вызывают у гимназистов наибольшие сложности.

Для этого сведём данные в Таблицу 1. Эта таблица показывает, сколько человек проявили одну из трёх позиций по каждой ситуации.

Номер ситуации	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Агрессивная позиция	4	5	12	28	8	9	15	21	14	18
Уверенная позиция	28	35	26	8	29	15	9	10	16	15
Неуверенная позиция	15	6	7	9	7	17	23	11	11	8
Игнорирование	1	2	3	3	4	7	1	6	7	7

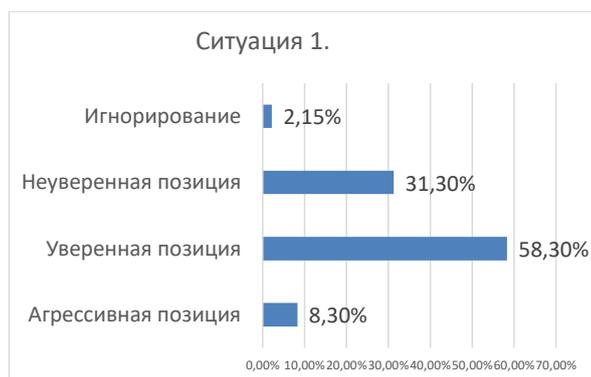
Представим эту таблицу в процентах:

Номер ситуации	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Агрессивная позиция	8,3%	10,4%	25%	58,3%	16,7%	18,8%	31,3%	43,8%	29,2%	37,5%
Уверенная позиция	58,3%	72,9%	54,2%	16,7%	60,4%	31,3%	18,8%	20,8%	33,3%	31,3%
Неуверенная позиция	31,3%	12,5%	14,6%	18,8%	14,6%	35,4%	47,9%	22,9%	22,9%	16,7%
Игнорирование	2,15 %	4,2%	6,3%	6,3%	8,3%	14,6%	2,1%	12,5%	14,6%	14,6%

Для каждой ситуации построим диаграмму:

Ситуация 1.

Продавщица занята разговором с приятельницей (или по телефону), а тебе нужно сделать покупку.



Доминирует уверенная позиция, значит гимназисты чаще всего обращаются к продавцу с вежливой просьбой. Тем не менее, 31,3% опрошенных проявляют в этой ситуации неуверенную позицию, видимо, это объясняется тем, что перед ними взрослый человек.

Ситуация 2.

Друзья настойчиво предлагают тебе сходить в кино, но у тебя на вечер другие планы.



Доминирует уверенная позиция, значит гимназисты чаще всего объясняют, что не хотят идти в кино, у них другие планы, договариваются на другое время. Очевидно, что со сверстниками им договориться проще.

Ситуация 3.

Тебе кажется, что оценка выставлена несправедливо.



Опять доминирует уверенная позиция, значит гимназисты чаще всего разбираются в ситуации с учётом мнения учителя. Тем не менее, 25% гимназистов демонстрируют агрессивную позицию, видно, эта ситуация для них более значима, чем ситуация 1.

Ситуация 4.

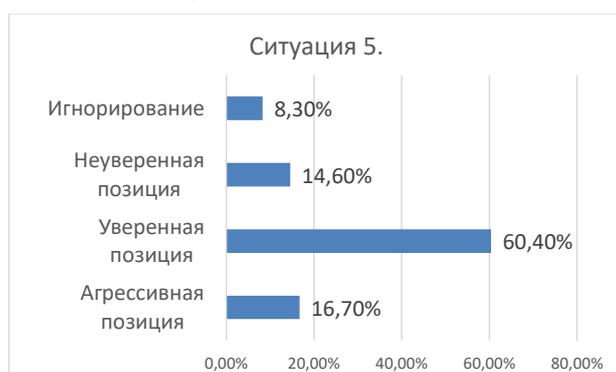
Твой сосед по парте намеренно испачкал твоё сиденье.



Сильно доминирует агрессивная позиция, значит со сверстниками гимназисты чувствуют себя более уверенными в себе и позволяют себе излишние эмоции. Уверенных и неуверенных позиций в данной ситуации оказалось почти поровну, но все же неуверенных ответов оказалось больше.

Ситуация 5.

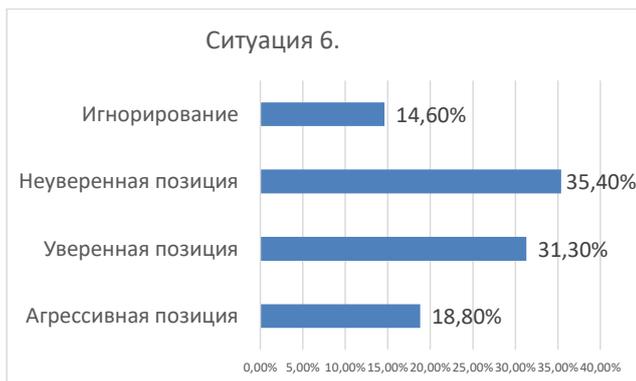
Друг во время прогулки пытается тебя задержать долгим разговором, а тебе нужно во время попасть домой. При этом он говорит, что если тебе некогда его слушать, то ты плохой друг.



Доминирует уверенная позиция, значит люди могут объяснить, что они торопятся и договориться на другое время, а не останутся слушать, как это бы сделали люди с неуверенной позицией.

Ситуация 6.

Твой одноклассник поставил тебя в неловкое положение перед чужими людьми (представил им информацию о тебе в невыгодном для тебя свете).



Большинство гимназистов отвечали с неуверенной позиции, которая подразумевает то, что человек не может сдержать своей обиды на другого и перестаёт с ним общаться. Тем не менее, уверенные в своей позиции люди составили на 4,1% меньше неуверенной, причём часто гимназисты отвечали на данную ситуацию с юмором.

Ситуация 7.

Твой сосед по парте просит дать списать, но ты понимаешь, что если это заметит учитель, накажет обоих. Оценка за данную работу очень важна для тебя.



Преобладает неуверенная позиция, то есть люди дают списать, рискуя своей оценкой. На втором месте располагается агрессивная – гимназисты не откликаются на просьбу другого.

Ситуация 8.

В последний момент обнаруживается, что не выполнено задание или поручение. Ваш собеседник утверждает, что просил вас это сделать, но вы совершенно уверены, что такого не было. Собеседник настаивает, что вы забыли.



Доминирует агрессивная позиция, гимназисты грубо отвечают своему собеседнику или всеми способами доказывали свою правоту. Неуверенная позиция расположилась на втором месте, что означает, что люди приносили свои извинения.

Ситуация 9.

Друг просит совета, ты пытаешься найти выход из его "сложной" ситуации, а он при этом говорит: "Да я это уже пробовал!", а потом "Ну, ты что, разве это поможет?!"



Доминирует уверенная позиция, когда гимназисты в вежливой форме объясняли, что собеседник поступает не очень корректно. Далее люди отвечали с агрессивной позиции, говоря «Делай сам!»

Ситуация 10.

К вам подходит человек, который обещал принести вам важную вещь, обещанную уже несколько недель назад, но в очередной раз забывает её.



Большинство ответов были агрессивными, в которых присутствовали оскорбления. На втором месте – уверенная позиция, когда люди в очередной раз вежливо и корректно напоминали о вещи

Итак, подведём итоги. Как мы можем заметить, в ответах гимназистов в целом доминирует уверенная позиция, на втором месте – агрессивная позиция, на третьем – неуверенная позиция. Такие же результаты прослеживаются по количеству гимназистов с ярковыраженными стилями реагирования: доминирующую агрессивную позицию проявили 5 человек, доминирующую неуверенную позицию – 3 человека, уверенную позицию – 7 человек.

Анализ поведения в конкретных ситуациях показал, что в общении со взрослыми доминирует уверенная или неуверенная позиции (ситуация с продавцом), в тоже время, если проблема значима для человека, он может проявлять и агрессивность (ситуация с оценкой). В общении со сверстниками всё зависит от самой ситуации. Если ситуация кажется обидной (испачкали стул, обвинили несправедливо, не вернули книгу), то доминирует агрессивная позиция, если же ситуация требует отказа от посещения кинотеатра или от долгого разговора, то преобладает уверенная, конструктивная позиция.

Наиболее сложными для гимназистов оказались 6,7 и 8 ситуации, когда приходится защищаться от наговоров, давать списывать или уходить от роли неудачливого советчика. В ситуациях 6 и 8 довольно много ответов, указывающих на намеренное игнорирование проблемы, потому что, видимо, гимназисты действительно не знают, как лучше поступить.

2.3. Рекомендации по преодолению ситуаций психологического давления, манипулирования и конфликтов

В теоретической части мы уже рассматривали способы конструктивного решения проблемных ситуаций, к ним мы отнесли сотрудничество и технику «Я-высказывания». Но в работе выпускницы гимназии Натальи Феоктистовой¹⁷ мы нашли алгоритм решения таких ситуаций, который мы хотели бы привести в нашей работе.

Первый признак, по которому можно определить ситуацию психологического давления – отрицательные эмоции, которые до того, как

¹⁷ Феоктистова Н. «Защита от психологического давления». СТР по психологии – Сергиев посад, СПГ, 2003г.

успеешь подумать, уже дают сигнал об оттенке (позитивном или негативном) смысла, который имеет для тебя то или иное событие.

Итак, вы оказались в ситуации, когда есть основания предполагать или вы чувствуете, что вас хотят использовать. Уверенности никакой нет, но предпринять все же что-то надо.

1. Начните с того, что задайтесь вопросом: "Каковы намерения партнера? (Что ему от меня нужно?)

Это будет как сигнал внутренней тревоги, который нужен, чтобы запустить весь дальнейший алгоритм защиты.

2. Следующий шаг. Чтобы быть готовым к неожиданностям, следует сделать, по меньшей мере, два допущения:

а) ваш партнер искренен и не имеет скрытых намерений, он просто растерян или расстроен, может быть у него какие-то проблемы;

б) он намерен использовать вас как средство достижения собственных целей (Доценко, с.15-16).

3. Если вы удостоверились, что у вашего собеседника есть какие-то намерения, то логично будет выдвинуть несколько предположений о том, в чем они заключаются. Например, от вас хотят добиться некой услуги, подставить под удар, достичь больших преимуществ и т.п.

4. Проверка гипотез. Способами проверки могут быть пробные действия или наблюдение за всеми мелкими действиями и словами собеседника.

Варианты пробных действий:

- пассивная позиция: ни на что толком не соглашаться, просто ждать, когда ваш собеседник сам раскроет свои намерения (от безысходности). При пассивной позиции нужно быть предельно внимательным и аккуратным
- активная позиция: делайте все и сразу, либо ваш собеседник собьется, либо ему придется обнаружить свои намерения из-за неопределенности.
- выберите одну гипотезу и старайтесь соответствовать ожиданиям партнера (если это беседа, то такую тактику называют так: "Делаю

только то, что просят"), если в его действиях начнет проступать радость успеха, удовлетворение собой, то попробуйте резко изменить направление разговора или действий на какое-либо другое и уловите реакцию собеседника (негативная – ваша гипотеза, скорее всего, верна)

- конечно, есть еще один вариант: можно в шуточной форме напрямую спросить или предположить намерения собеседника, тогда он сам раскроет свои намерения или откажется от них.

И один небольшой совет: ни в коем случае не торопитесь! Если ваша гипотеза не подтвердится, то вы можете очень сильно обидеть собеседника своими подозрениями.

НО: опасайтесь случаев, когда все кажется ясно. Тогда есть смысл засомневаться и перепроверить себя.

Основные усилия необходимо направить на то, чтобы тайное сделать явным поскольку манипулятивное воздействие от этого заметно ослабляется.

5. Если какая-то из проверенных гипотез подтверждается, то вам следует задать себе очень важный вопрос: "Нужен ли вам такой друг-знакомый?"

6. Если "да", то вам следует защититься от психологического нападения.

Основных способа защиты два:

- невинная ложь ("ой, я забыл, я не могу")
- техника "Я"-высказывания (о ней чуть позже)

7. Если же вам не нужен этот друг-знакомый (отношения с ним не очень значимы для вас), то вы со спокойной душой можете пойти на конфликт.

Конфликты бывают разные:

- разрушительный (после него следует разрыв отношений)
- созидательный (отношения переходят на какой-то другой уровень), выход из такого конфликта можно свести опять же к технике "Я"-высказывания.

(Краткая схема алгоритма: приложение 2.)

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, в нашей работе гипотеза о том, что поведение гимназистов в ситуациях давления и манипуляций не всегда конструктивно подтвердилась частично, так как всё-таки уверенная позиция, свидетельствующая об умении сотрудничать, проявлялась у гимназистов чаще всего.

В ходе работы мы выяснили, что такое манипуляции, виды, нашли уже готовые способы защиты от манипуляций и разработанные Наташей Феоктистовой методы по определению ситуаций психологического давления. По окончании работы мы стали более опытными в данной проблеме, стало намного легче определять ситуации, в которых люди манипулируют и стали лучше понимать, зачем они это делают. Также научились правильно реагировать и предотвращать конфликты. Мы проинформировали гимназистов о способах защиты и надеемся, что наша работа поможет им правильно вести себя в ситуациях давления.

Список литературы:

1. Берн Э. «Игры, в которые играют люди». – СПб., 1992.
2. Добрович А. Общение: наука или искусство. –М., 1996.
3. Доценко Е. Не будь попугаем, или как защититься от психологического давления. – Тюмень, 2010г.
4. Ефимцева С.А. Тренинг общения для старшеклассников. –М., 1995.
5. Кривцова С. Тренинг «Учитель и проблемы дисциплины». – М., 1997.
6. Кривцова С.В. и др. Подросток на перекрестке эпох. –М., 1997.
7. Манипуляции в общении // <http://psyera.ru/1466/manipulyacii-v-obshchenii>
8. Общая характеристика общения, его функции, структура и средства // <http://www.grandars.ru/college/psihologiya/obshchenie.html>
9. Общение // <http://psyera.ru/tags/obshchenie>
10. Руденко А.М., Самыгин С.И. Деловое общение. –М.: Кнорус, 2015.
11. Сמיד Р. «Групповая работа с детьми и подростками».- М., 1999.
12. Феоктистова Н. Защита от психологического давления. СТР по психологии –Сергиев Посад, 2003.

Приложение 1. Сводная таблица результатов эксперимента

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	А	У	Н	И
1	Н	У	У	Н	У	И	У	У	Н	У	0	6	3	1
2	Н	Н	И	У	Н	У	Н	А	У	У	1	4	4	1
3	Н	Н	И	У	Н	У	А	Н	И	И	2	0	6	2
4	Н	У	У	А	У	Н	А	А	У	А	4	4	2	0
5	Н	У	У	А	У	Н	А	Н	И	У	2	4	3	1
6	У	У	У	Ую	У	А	Н	А	А	А	4	5	1	0
7	Н	И	Н	А	У	У	А	У	А	А	4	3	2	1
8	У	А	А	А	А	Ую	Н	А	У	А	6	3	1	0
9	И	Н	У	А	И	А	Н	А	А	У	4	2	2	2
10	У	У	И	А	У	И	У	А	И	У	2	5	0	3
11	Н	У	А	А	И	Н	Н	А	У	Ую	3	3	3	1
12	Н	И	У	А	У	Н	Н	Н	Н	Н	1	2	6	1
13	У	У	У	Н	У	У	Н	Н	У	А	1	6	3	0
14	А	У	У	А	У	У	И	У	У	И	2	6	0	2
15	У	У	А	У	А	И	Н	А	У	А	4	4	1	1
16	У	У	У	А	У	Н	А	У	А	У	3	6	1	0
17	А	А	А	А	А	А	Н	А	Н	А	8	0	2	0
18	Н	У	У	А	У	У	У	А	У	Н	2	6	2	0
19	У	У	У	И	У	У	А	Н	У	У	1	7	1	1
20	У	У	У	У	У	И	Н	Н	Н	Н	0	5	4	1
21	У	У	А	А	У	У	Н	Н	У	А	3	5	2	0
22	У	У	У	И	У	У	Н	И	Н	И	0	5	2	3
23	У	У	А	А	У	Н	А	А	Н	У	4	4	2	0
24	У	У	Н	У	У	И	У	У	У	А	2	7	0	1
25	У	У	А	А	И	А	Н	А	У	У	4	4	1	1
26	У	У	У	И	У	Н	Н	А	А	У	2	5	2	1
27	У	У	У	Н	У	Н	Н	У	Н	А	1	5	4	0

№	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	А	У	Н	И
28	У	Н	У	А	У	Н	Н	А	Н	У	2	4	4	0
29	Н	Н	У	А	У	Н	Н	Н	Н	А	2	2	6	0
30	Н	У	А	Н	У	У	А	И	И	И	2	3	2	3
31	Н	У	Н	Н	У	Н	Н	Н	У	А	1	3	6	0
32	У	У	У	А	А	Н	Н	Н	А	У	3	4	3	0
33	У	У	Н	А	Н	Н	У	А	У	У	2	5	3	0
34	У	У	Н	А	Н	Н	А	А	А	А	5	2	3	0
35	У	А	У	Н	У	Н	А	А	А	Н	4	3	3	0
36	Н	У	У	А	А	А	У	У	А	А	5	4	1	0
37	У	У	У	А	У	А	Н	У	Н	Н	2	5	3	0
38	У	У	У	Н	Н	У	Н	И	И	И	0	4	3	3
39	У	У	У	Н	У	Ую	У	У	А	Н	1	7	2	0
40	А	У	А	У	У	У	Н	А	А	Н	4	4	2	0
41	Н	У	Н	А	Н	А	А	Н	У	А	4	2	4	0
42	У	У	У	У	У	Н	А	И	И	И	1	5	1	3
43	Н	У	А	Н	А	И	А	И	И	Н	3	1	3	5
44	У	У	Н	А	У	Ую	У	У	Н	У	1	7	2	0
45	У	Н	А	А	А	А	А	А	А	А	8	1	1	0
46	У	У	У	Аю	И	И	Н	И	У	И	1	4	1	4
47	А	А	У	Аю	Н	А	А	А	А	А	8	1	1	0
48	У	А	А	А	А	Н	У	А	А	А	8	1	1	0
среднее											2,85	3,92	2,4	0,88