



 **Funded by  
UK Government**



# **РЕАБИЛИТАЦИЯ ПРИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАВИСИМОСТИ НА ПРИМЕРЕ ЭКСТРЕМИСТСКИХ И ТЕРРОРИСТИЧЕСКИХ ГРУПП:**

## **10 ШАГОВ К КРИТИЧЕСКОМУ МЫШЛЕНИЮ**

**УДК 340**  
**ББК 67.5**  
**Р31**

**Под редакцией Юлия Денисенко** - Эксперт по де-радикализации Представительства Международной тюремной реформы в Центральной Азии (PRI).

Судебный эксперт с правом производства судебной экспертизы по специальностям «психолого-филологическое исследование» и «религиоведческое исследование» (лицензия № 17013309 от 25.07.2017 года).

Консультант по влиянию и противодействию социально-психологическому манипулированию в деструктивных группах.

Магистр социальных наук по специальности «религиоведение». Профессиональный журналист, тренер.

Данное методическое пособие разработано в рамках реализации Проекта «Усиление противодействия радикализации и насильственному экстремизму в тюрьмах стран Центральной Азии через религиозный диалог и программы по реинтеграции» Представительством Международной тюремной реформы в Центральной Азии (PRI) при финансовой поддержке Фонда Великобритании по предотвращению конфликтов, содействию стабильности и безопасности (CSSF) – Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана.

Данная публикация подготовлена при финансовой поддержке Правительства Великобритании. Содержание публикации не отражает официальную точку зрения Правительства Великобритании и Регионального Представительства Международной тюремной реформы (PenalReformInternational) в Центральной Азии.

**ISBN 978-601-06-5383-2**

**© Представительство Международной тюремной реформы (Penal Reform International) в Центральной Азии, 2018**

# СОДЕРЖАНИЕ

<b>КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ КАК ГЛАВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРЕВЕНЦИИ ЭКСТРЕМИЗМА И РЕАБИЛИТАЦИОННОЙ РАБОТЫ</b> Юлия Денисенко.....	4
<b>КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ И ПОЧЕМУ ВАЖНО (ВЫДЕРЖКИ ИЗ ЭССЕ)</b> Питер Фасиоун, перевод на русский язык — Е.Н. Волков, И.Н. Волкова.....	8
- Разработка определения «критического мышления».....	8
- Экспертное мнение.....	8
- Диспозиция к критическому мышлению.....	9
- Почему критическое мышление?.....	11
- Универсальный 5-этапный процесс решения проблем на основе критического мышления.....	14
- Консенсусное определение критического мышления и идеального критического мыслителя.....	19
<b>10 ШАГОВ К КРИТИЧЕСКОМУ МЫШЛЕНИЮ. КОНСПЕКТЫ ЗАНЯТИЙ ПО МАТЕРИАЛАМ СОЦИАЛЬНО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ КОРРЕКЦИОННО-РАЗВИВАЮЩЕЙ ПРОГРАММЫ «РАЗВИТИЕ КРИТИЧНОСТИ МЫШЛЕНИЯ И ПРОФИЛАКТИКА ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ»</b> Мерзлякова Е.Л., Петухов В.Э. Научная редакция: Волков Е.Н., редакция: Денисенко Ю.О.....	22
<b>ОСОБЕННОСТИ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.....</b>	22
<b>ШАГ 1:</b> Общение в моей жизни. Выяснение значения общения в личностном жизни, составление личной коммуникативной карты.....	23
<b>ШАГ 2:</b> Виды взаимодействия. Рассмотрение видов общения, моделирования ситуаций повседневного взаимодействия, самодиагностика и анализ преобладающих стратегий взаимодействия.....	27
<b>ШАГ 3:</b> Ассертивное поведение. Факторы стереотипного поведения, игровое приобретения опыта отказа от устоявшихся поведенческих шаблонов, формирование модели осознанного, ответственного поведения.....	30
<b>ПСИХОЛОГИЧЕСКОЕ МАНИПУЛИРОВАНИЕ КАК ТИП МЕЖЛИЧНОСТНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ.....</b>	35
<b>ШАГ 4:</b> Психологическое манипулирование - когда оно возникает? Игровое создание пространства взаимовлияний, освещение роли механизма «могу-хочу-делаю» для выделения собственной позиции и самоутверждения; взаимосвязь личностных целей и применяемых стратегий их достижения, коллективный анализ психологического микроклимата группы.....	35
<b>ШАГ 5:</b> Выявление психологической манипуляции - шаг к ее нейтрализации Игровая диагностика эмоциональной окраски различных видов общения, освещения роли эмоций при экспресс-анализе ситуации, развитие навыков понимания собственных эмоций и управления ими.....	47
<b>ШАГ 6:</b> Психологическое самбо. Знакомство с техниками противодействия манипулятивному воздействию, тренинг навыков нейтрализации примененной психологической манипуляции.....	54
<b>МАНИПУЛЯЦИИ В СОЦИАЛЬНОМ ОКРУЖЕНИИ.....</b>	59
<b>ШАГ 7:</b> Индивидуальная уязвимость и средства предупреждения угрозы манипулирования. Рассмотрение механизмов манипулирования; некритическое мышление как фактор уязвимости перед манипуляцией, виды «умственного мусора», пути перевода иррациональных установок мышления в русло критического мышления.....	59
<b>ШАГ 8:</b> Психология группового давления. Влияние коллективного мнения на индивидуальное восприятие; различия мышления животных и человека, понятие конформизма и нон конформизма; самодиагностика уровня социальной желательности.....	73
<b>ШАГ 9:</b> Как усилить собственную позицию. Осознание ключевых моментов собственных жизненных планов; механизмы формирования адекватной самооценки, экспресс-диагностика уровня самооценки.....	81
<b>ШАГ 10:</b> Профилактика некритического восприятия информации. Развитие критичности мышления через решение головоломок; схема работы с информацией с применением критического мышления, информирование о средстве информационного давления.....	87

## КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ КАК ГЛАВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПРЕВЕНЦИИ ЭКСТРЕМИЗМА И РЕАБИЛИТАЦИОННОЙ РАБОТЫ

*Я уверен, что никто не может «спасти» своего ближнего, сделав за него выбор. Все, чем может помочь один человек другому – это раскрыть перед ним правдиво и с любовью, но без сантиментов и иллюзий, существования альтернативы.*

Эрих Фромм

Что, если я расскажу, как можно было спасти если не всех, но многих людей, зараженных идеями экстремизма (они тоже жертвы манипуляций), еще в детстве?

Ведь характер человека фундаментализируется к семи годам жизни, в том числе и склонность к «ведомости». Соответственно, повышая психологическую грамотность родителей, педагогов и психологов в дошкольных учебных заведениях и начальных классах школ, можно корректировать процесс воспитания. Тогда они смогут формировать здоровую личность, которой не нужны «проводники».

Но вкладывать силы в это никто не хочет – нужен быстрый результат. По уже сложившейся традиции, превенция экстремизма, а иногда и реабилитация, чаще всего ограничивается одной беседой. А тут: объяснять, воспитывать, ждать, пока вырастет та самая обещанная «здоровая личность», умеющая анализировать, критически мыслить. Это долго и не укладывается в отчеты, которые надо сдать уже завтра. Когда придут террористы, мы закидаем их этими отчетами!

Элементарная психологическая грамотность могла бы решить едва ли не половину проблем, связанных с девиантным поведением. Отсюда вопрос: знают ли молодые родители, что они закладывают фундамент личностных свойств своего ребенка?

Часто сталкиваюсь с тенденцией, когда мама и папа обвиняют всех и вся в том, что их чадо радикализировалось. На самом деле, это очень удобная позиция, чтобы уйти от ответственности. Например, «ребёнок стал террористом потому, что учителя плохо учат, полиция плохо работает, правительство плохо принимает законы» и т.п.

Получается, что, как только случается беда, ребёнок (или просто близкий) становится уже не нашим, а государственным. О том, как члены семьи безучастно наблюдали многие месяцы за процессом радикализации, никто не вспоминает.

Одна из причин – навязанные еще в СССР стереотипы о коллективной ответственности. Хотя, де-юре, в девяностых мы перешли в капитализм, де-факто, по-прежнему, остались социально ориентированными государствами. А в сознании граждан вообще социалистическими.

В советское время образование и воспитание было направлено на запрет собственного мнения: нужно быть «как все». Человека, уже получившего образование, далее на поруки брала партия (вспомните систему товарищеских судов, например). Большинство людей мир «ведомых» устраивал из-за бонуса в виде «стабильности» и «известного будущего». По нарисованному сверху плану жить легче: не нужно самому думать, решать и нести ответственность за эти решения.

Времена беззаботного неведения прошли вместе с августовским путчем 1991 года. Только система воспитания и образования осталась прежней. С одной корректировкой – после получения образования никто вашего ребенка не ждет, чтобы вести за руку к светлому будущему. А он «заточен» на другое. Отсюда и массовые инициации молодежи в экстремистские группировки, которые с радостью готовы обеспечить полный контроль жизни «новобранцев» взамен на полное отключение мыслительных процессов.

В итоге вместо свободной, образованной и успешной личности (о коей мечтают в

докладах наши правительства), получаем безвольного, не умеющего рассуждать, логически мыслить, чувствовать, слышать других, принимать решения, ведомого, но очень выгодного адепта политического культа (то есть, экстремистской или террористической организации).

Вспомните шокирующий эксперимент Стэнли Милгрэма, который был признан по праву одним из самых значимых в психологической науке. Будучи профессором Йельского университета, американский социальный психолог и педагог решил исследовать феномен фашистских лагерей, где одни отправляли на смерть других, истязали детей, применяя изуверские пытки. Милгрэм хотел понять, что могла превратить образованных и интеллигентных людей в бездушных убийц.

В психологической лаборатории Милгрэма находились два человека. Один выполнял роль «учителя», другой - «ученика». Якобы эксперимент был направлен на изучение влияния наказания на обучаемость. «Ученика» проводили в комнату, демонстративно пристегивали к креслу ремнями, чтобы не дергался, а к запястьям присоединяли электрод. По «легенде» он должен был запоминать списки из пар слов. А каждая ошибка каралась ударом током нарастающей силы.

На самом же деле эксперимент ставился над «учителем». Ему специально давали увидеть, как «ученика» готовят к тесту и сажают перед устрашающим электрогенератором. На лицевой панели генератора расположены по горизонтали 30 рубильников от 15 вольт до 450 вольт, с шагом 15 вольт. Рядом с рубильниками даны словесные пояснения: от «Слабый разряд» до «Опасно — тяжелое поражение».

«Учитель» — ничего не ведающий испытуемый, который пришел в лабораторию участвовать в эксперименте. «Ученик» же — подставное лицо, которое в реальности не получает удары током. Конфликт возникает, когда «ученик» выказывает признаки дискомфорта. После разряда в 75 вольт он кричит, после 120 вольт жалуется вслух, а после 150 просит остановить эксперимент. Постепенно его протесты усиливаются, становясь все более настойчивыми и эмоциональными. После 285 вольт издаваемые им звуки напоминают агонию. Наблюдатели эксперимента согласны, что никакие слова не способны передать сложность

происходящего. Ведь для испытуемого это не игра. С одной стороны, «ученик» страдает: значит, надо бы встать и уйти. С другой стороны, экспериментатор, лицо авторитетное и начальственное, велит продолжать. И всякий раз, когда испытуемый медлит, экспериментатор настаивает на продолжении. Чтобы выйти из положения, нужно порвать с авторитетом. Но большинство участников эксперимента не смогли сопротивляться авторитету Милгрэма, продолжая «убивать» подставного ученика.

Таков главный урок исследования: самые обычные люди, просто делающие свое дело и не имеющие никаких враждебных намерений, способны стать орудием страшной разрушительной силы. Более того, даже когда губительный эффект их поступков становится предельно ясен, но их просят продолжать действия, несовместимые с базовыми принципами морали, почти никто не находит в себе ресурсов, необходимых для противостояния авторитету. Здесь играют роль многообразные запреты на непослушание, и человек благополучно сохраняет статус-кво<sup>1</sup>.

Становится страшно, если представить, что в аналогичной ситуации подчинения авторитету находятся тысячи наших граждан. Но отличие в том, что этот факт — суровая реальность, а не эксперимент. Какие приказы они готовы слепо выполнить, потому что с детства их не учили сопротивляться авторитету?

В этой ситуации развитие критического мышления — самая лучшая превентивная мера и действенная альтернатива не только экстремистским течениям, но и любым другим организациям, применяющим техники манипуляций для достижения своих корыстных целей.

Еще более актуальной тема становится, если посмотреть на нее через призму развития интернет-технологий. ДАИШ (или ИГИЛ, запрещенная международная террористическая организация) еженедельно выпускает по 1500 качественных медиа-продукта. Их рекламные ролики, обращения и «наставления» разносятся по сети за считанные секунды. Потенциальная аудитория — активные пользователи социальных сетей, а это 2.3 миллиарда людей со всего мира. Ежегодно их

1 Стэнли Милгрэм «Подчинение авторитету. Научный взгляд на власть и мораль»: Альпина нон-фикшн; Москва; 2016



количество увеличивается еще на 200 миллионов<sup>2</sup>. Фактически, каждый сегодня «носит» вербовщика у себя в кармане, в собственном телефоне.

Залог успеха террористических и экстремистских групп в интернете – предоставление простых ответов на сложные вопросы. Только два процента пользователей будут искать альтернативный ответ из первоисточников. Остальные согласятся, следуя стереотипу: «это же похоже на правду».

Помнится, в интернет-дискуссии один из проповедников радикальных религиозных взглядов уверенно заявил, что прочитал более ста шестидесяти вариантов толкований Корана, и все они, якобы, говорят о необходимости ведения борьбы с неверными. Когда его попросили назвать хотя бы десять точных ссылок, «виртуальный шейх» с возмущением ответил, что не красиво сомневаться в его словах, и рядовым мусульманам достаточно его короткой интерпретации. Мол, «я старался, читал тут за вас, а вы смеее перепроверять». Признаюсь, что тем единственным сомневающимся была я. Остальные несколько десятком слушателей промолчали. Не принято в этой группе было сомневаться.

В общем, эту войну одним кликом не выиграть. Нужна общая цель, хорошая концепция, конкурентоспособная информационная политика. Нужны подготовленные «войска» и с тактической стороны, и с точки зрения «вооружения».

Если в США предмет критического мышления преподают, начиная с детского сада, то в центральноазиатском регионе это понятие относится к разряду экспериментальных в лучшем случае.

Но этот эксперимент стоит поставить, особенно, если Вам нужно добиться того, чтобы человек вновь обрел свободу мыслей и суждений. В своей практике я использую серию развивающих критическое мышление тренингов.

Учитывая то обстоятельство, что никто из нашего населения подобных курсов не проходил, нахожу их актуальными абсолютно для всех, вне зависимости от возраста, образования и социального статуса. Более того, курс по восстановлению критического мышления и повышения уровня экзистенции в экспериментальном порядке я проводила в одной из женских колоний Казахстана для осужденных за преступления экстремистского и террористического характера. Результаты превзошли все ожидания.

У них начали проявляться критические суждения по отношению к своему опыту в экстремистских группах. И первым открытием стало то, что все люди одинаково уязвимы перед манипулятивными техниками. Этот момент очень важен, так как заставляет оценивать свой опыт в радикальной группе с отстраненной позиции, что, в свою очередь, способствует критичной оценке действий рекрутов и всего опыта в группе.

Например, некоторые участницы заключили, что причиной попадания в группу стало желание вступить в брак с мужчинами-террористами, которых они представляли в качестве сильных и умных партнеров.

Групповые занятия позволили использовать динамичные изменения в группе на личностном уровне каждой из участниц, что дало серьезный импульс в работе по их ре-социализации. Необходимо отметить, что преподавание построено на тренингах и фасилитации, абсолютно нейтральны по отношению к религиозным воззрениям, благодаря чему снимает напряжение участников и облегчает получение мотивированного согласия на прохождение курса.

Целесообразно показать прогресс проведенной работы в сравнении суждений одной из осужденных.

<sup>2</sup> Информация озвучена в рамках Центрально-Азиатского форума по безопасности, г. Бишкек, КР, 2017.

<b>Сравнительная характеристика высказываний с начала реабилитационной работы и после прохождения курса «Развитие критичности мышления и профилактика психологического манипулирования»</b>		
<b>Позиция</b>	<b>ДО</b>	<b>ПОСЛЕ</b>
По отношению к родителям	«Я переживаю только об одном. Мои дети воспитываются у кафиров (неверующих – прим. автора)»	«У нас очень тесная связь с мамой. Я очень хочу ее видеть. Вот знаете, сколько времени сижу здесь, первоначально - мама, дети, кому мне надо позвонить. С папой очень хорошие отношения. Отец он принял, смирился, говорит: «Дочь сиди уже, все, до конца».
Сотрудничество с администрацией колонии	«Я тут нахожусь в униженном положении, притворяюсь, что мне нравится писать стихи и рисовать, участвовать в конкурсах. Все ради получения УДО»	Приняла участие в съемках документального фильма, где критиковала идеологию «такфира». «Я же тоже понимаю, что чтобы отпустить меня, я тоже должна им что то сделать. Я на это смотрю так. Спасибо, что они не просят меня там куда-то внедряться или там пакости какие то делать.
Отношение к своему заключению под стражу	Не признает своей вины. Настаивает, что ее осудили потому, что не дала «взятку» следователю, а ее вина состояла лишь в соблюдении норм ислама.	«Я всегда говорю, что Аллах справедлив. Если меня это постигло, значит я это заслужила. И вот есть, знаете, аят, где говорится о том, что если вам что-то не нравится, а Аллах знает, а вы не знаете. И я думаю, если бы сейчас была где-то в Египте, упаси Аллах, что было бы с родными. Я даже мысль не хочу допускать. Пусть лучше так, чем мои дети будут непонятно с кем, упаси Аллах».
Отношение к вооруженным конфликтам, «такфиру» (обвинение в неверии)	«Ислам неотделим от джихада»	«Сожаление сейчас чувствую за то, что натворила. Раскаяние чувствую. Я постараюсь это исправить... исправить эту ситуацию. Создаю причины для освобождения. Стараюсь осознать то время которое потрачено в пустую».
Цели	«Я не буду жить в этой стране, все равно уеду»	«Я хочу скорее вернуться к детям, к маме»

Девушка, которой принадлежат эти фразы, вскоре освободилась из колонии условно досрочно. Она стала для остальных

символом возрождения, ведь, как говорил французский писатель Ромен Роллан, ничто не кончено для того, кто жив.

# КРИТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ: ЧТО ЭТО ТАКОЕ И ПОЧЕМУ ВАЖНО <sup>1</sup>

Научите людей принимать правильные решения, и вы вооружите их для улучшения собственного будущего и превращения в членов общества, вносящих (полезный) вклад, а не являющихся бременем этого общества. То, что вы становитесь подготовленным для обоснованных суждений и применяете это умение на практике, не гарантирует стопроцентно жизнь, полную счастья, эффективности или экономического успеха, но, безусловно, даёт больше шансов на эти вещи. И это, вне всякого сомнения, лучше, чем мириться с последствиями принятия плохих решений и лучше, чем обременять друзей, семью и всех остальных нас нежелательными и устранимыми последствиями этих плохих вариантов выбора.

## Разработка определения «критического мышления»

Давайте предложим себе придумать возможные примеры сильного критического мышления. Как насчёт искусного и умного выпрашивания Сократа или хорошего адвоката либо интервьюера? Или как насчёт искусных следственных подходов, используемых полицейскими детективами и специалистами по анализу места преступления? Не следует ли нам также включить людей, работающих вместе, чтобы решить проблему, учитывая тот факт, что они обдумывают и обсуждают свои варианты? Как насчёт того, кто хорошо слушает все стороны в споре, принимая во внимание все факты, а затем решает, что к делу относится, а что — нет, и потом выносит хорошо продуманное суждение? А, может быть, также и тот, кто может чётко резюмировать сложные идеи с беспристрастностью ко всем сторонам, или человек, который может предложить наиболее понятное и обоснованное объяснение того, что означает отрывок из письменного текста? Или

человек, который может охотно избобрести разумные альтернативы для проработки, но кто не обижается из-за отказа от них, если они не работают? А также человек, который может объяснить, как именно был сделан конкретный вывод или почему применяются определённые критерии?

Или, рассматривая концепт критического мышления с противоположной стороны, мы можем спросить, каковы могут быть последствия отказа от использования нашего критического мышления. Представьте себе на мгновение, что может произойти, когда человек или группа людей решают важные вопросы, не давая себе времени, чтобы сначала всё промыслить.

Неиспользование или нехватка критического мышления способствуют ... смерти пациентов \* упущенной вырубке \* неэффективности правоохранительных органов \* потере работы \* доверчивости избирателей \* фальсифицированной информации \* лишению свободы \* боевым потерям \* беспорядочным ипотечным кредитам \* гибели в результате дорожно-транспортных происшествий \* плохим решениям \* незапланированным беременностям \* неправильным методам управления финансами \* болезням сердца \* семейному насилию \* неоднократным попыткам самоубийства \* разводу \* наркомании \* академической неуспеваемости \* ... \* ... \*

## Экспертное мнение

Международной группе экспертов было предложено попытаться выработать консенсус относительно смыслового содержания критического мышления <sup>2</sup>.

Что касается когнитивных умений, то это то, что эксперты включают в основное ядро критического мышления: интерпретация, анализ, оценка, умозаключение, объяснение и саморегуляция.

**Интерпретация** — это (умение) «глубоко понимать и выражать смысл или значение (значимость) самых разных впечатлений, ситуаций, данных, событий, суждений, соглашений, верований, правил, процедур или критериев» <sup>3</sup>.

<sup>2</sup> Многие полезные характеристики критического мышления, данные известными теоретиками и преподавателями, отражены в книге *Conversations with Critical Thinkers*, John Esterle and Dan Clurman (Eds.). Whitman Institute. San Francisco, CA. 1993) («Беседы с критическими мыслителями» под редакцией Джона Эстерле и Дана Клармана)

<sup>3</sup> Выводы экспертного консенсуса, цитируемые или излагаемые в этом эссе, опубликованы: «Critical Thinking: A Statement of Expert Consensus for Purposes of Educational Assessment and Instruction». Peter A. Facione, principle investigator, The California Academic Press, Millbrae, CA, 1990. (ERIC ED 315 423). В 1993/94 гг. Центр по изучению

<sup>1</sup> © 2015, 2013, 2011, 2006, 2004, 1998, 1992, Peter A. Facione, Measured Reasons LLC, Hermosa Beach, CA

ISBN-13 978-1-57685-720-5

© 2017, перевод на русский язык — Е.Н. Волков, И.Н. Волкова



**Анализ** требует «распознавать задуманные и фактические логические связи между утверждениями, вопросами, концептами, описаниями или другими формами репрезентации, призванными выразить верования, суждения, переживаемый опыт, доводы, информацию или мнения».

**Оценку** определяют как умение «оценивать правдоподобность утверждений или других форм высказываний (репрезентаций), которые являются отчётами или описаниями личного восприятия, опыта, ситуации, суждения, верования или мнения; и оценивать логическую силу фактических или задуманных логически выводимых отношений между утверждениями, описаниями, вопросами или другими формами изложения».

**Умозаключение** означает умение «выявить и связать (соединить) элементы, необходимые для извлечения обоснованных выводов; сформировать предположения и гипотезы; изучить соответствующую информацию и выявить следствия, вытекающие из данных, утверждений, принципов, фактического материала, суждений, верований, мнений, концептов, описаний, вопросов или других форм изложения (репрезентации)».

Помимо способности интерпретировать, анализировать, оценивать и выстраивать умозаключения, сильные критические мыслители могут делать ещё две вещи. Они могут объяснить, что они мыслят и как они пришли к такому-то суждению. И они могут применить свои способности критического мышления к себе и совершенствовать свои прежние мнения. Эти два умения называются «объяснение» и «саморегуляция».

**Объяснение** как способность представить убедительным и последовательным образом результаты своих рассуждений. Это означает быть в состоянии дать кому-то полный взгляд на общую картину: одновременно «формулировать и обосновывать эти рассуждения в терминах (через призмы) фактологических,

концептуальных, методологических, критериологических и контекстуальных аспектов, на которых основывались результаты; и представить свои рассуждения в виде убедительных аргументов».

Возможно, однако, что самым замечательным когнитивным умением является следующее (из описываемых здесь). Оно замечательное, потому что позволяет сильным критическим мыслителям улучшить собственное мышление. В некотором смысле, это критическое мышление, применяемое к самому себе. По этой причине некоторые люди хотят назвать его «мета-когницией», подразумевая, что оно поднимает мышление на другой уровень. Но формулировка «другой уровень» действительно не полностью отражает его, потому что на этом следующем уровне саморегуляция занимается тем, что оглядывается на все измерения критического мышления и проводит двойную самопроверку. Саморегулирование — это как рекурсивная функция на языке математики, которая означает, что она может применяться ко всему, включая себя. Вы можете отслеживать и корректировать предложенную вами интерпретацию. Вы можете проверить и исправить сделанный вами вывод. Вы можете заново рассмотреть и переформулировать одно из своих объяснений. Вы можете даже изучить и исправить свою способность исследовать и исправлять себя! Как? Это так же просто, как оглянуться назад и сказать себе: «Как я это делаю? Не упустил ли я что-то важное? Давай-ка я дважды проверю, прежде чем двигаться дальше».

Эксперты определяют саморегулирование как предполагающее способность «самоосознанно контролировать свои когнитивные операции, элементы, используемые в этих операциях, и полученные результаты, особенно применяя умения в анализе и оценке своих собственных выведенных логически суждений с целью выяснения, подтверждения, проверки достоверности или исправления своих логических рассуждений или своих результатов».

---

высшего образования в Университете штата Пенсильвания провёл исследование 200 руководителей, работодателей и преподавателей из двухгодичных и четырехлетних колледжей, чтобы установить, как эта группа репрезентировала основные умения критического мышления и личностные особенности мышления. Исследование Университета штата Пенсильвания под руководством доктора Элизабет Джонс финансировалось Управлением исследований в сфере образования и обучения Министерства образования США. Результаты пенсильванского исследования, опубликованные в 1994 году, подтвердили экспертный консенсус, описанный в этой статье).

## ВОПРОСЫ ДЛЯ АКТИВИЗАЦИИ НАШИХ УМЕНИЙ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

- Что это значит?
- Что происходит?
- Как нам следовало бы понимать это (например, что он или она только что сказали)?
- Каков наилучший способ охарактеризовать / распределить по категориям / систематизировать это?
- Что именно подразумевалось (какое намерение стояло за) этим высказыванием/действием, если учитывать данный контекст?
- Какой смысл мы можем извлечь из этого (опыта, чувства или утверждения)?

### АНАЛИЗ

- Расскажите, пожалуйста, ещё раз о ваших логических обоснованиях для высказывания подобного утверждения.
- Каково ваше заключение / Что именно вы утверждаете?
- Почему ты так думаешь?
- Каковы аргументы за и против?
- Какие допущения мы должны сделать, чтобы принять этот вывод?
- Какие у вас основания так говорить?
- Умозаключение
- С учётом того, что мы уже знаем, какие выводы мы можем сделать?
- Учитывая то, что нам уже известно, что мы можем исключить?
- Что заключают в себе эти фактические данные?
- Если бы мы отвергли / приняли это допущение, как бы всё изменилось?
- Какая дополнительная информация нам нужна для решения этого вопроса?
- Если бы мы верили в такие вещи, что бы впоследствии из них в дальнейшем?
- Каковы последствия такого образа действий?
- Какие альтернативы мы ещё не попробовали (не исследовали)?
- Давайте обдумаем каждый вариант и посмотрим, куда это нас приведёт.
- Имеются ли какие-либо нежелательные последствия, которые мы можем и должны предвидеть?

### ОЦЕНКА

- Насколько заслуживает доверия это утверждение?
- Почему мы думаем, что можем доверять тому, что утверждает этот человек?
- Насколько сильны эти аргументы?
- Верны ли факты, которые есть в нашем распоряжении?
- Насколько можно быть уверенными в нашем заключении, учитывая то, что мы теперь знаем?

### ОБЪЯСНЕНИЕ

- Расскажите, пожалуйста, как вы проводили этот анализ.
- Как вы пришли к этой интерпретации?
- Пожалуйста, объясните нам свои рассуждения ещё раз.
- Почему вы думаете, что это (было правильным ответом / было решением)?
- Как вы объясните, почему было принято это конкретное решение?
- Саморегулирование
- Наша позиция по этому вопросу всё ещё слишком расплывчата; можем мы быть более точными?
- Насколько подходящей была наша методология и насколько твёрдо мы следовали ей?
- Существует ли способ примирить эти два явно противоречивых вывода?
- Насколько подходящи и надёжны наши фактические данные?
- ОК, прежде чем связать себя обязательством, что мы пропустили?
- Я нахожу некоторые из наших дефиниций немного сбивающими с толку; можем ли мы заново пересмотреть то, что имеем в виду под определёнными вещами, прежде чем принимать окончательные решения?

---

*Источник: © 2014 User Manual for the California Critical Thinking Skills Test, published by Insight Assessment.*

## Диспозиция к критическому мышлению

Личности какого склада были бы склонными использовать свои навыки критического мышления? Эксперты поэтично описывают такую личность как обладающую «критическим духом». Наличие критического духа не означает, что человек всегда негативен и сверхкритичен ко всем и ко всему.

Эксперты используют метафорическое выражение «критический дух» в положительном смысле. Под этим они подразумевают «исследовательскую любознательность, остроту ума, ревностную преданность логичному рассуждению и жажду или стремление к достоверной информации».

Звучит почти как судья Верховного суда Сандра Дэй О'Коннор или Шерлок Холмс. Тип описываемого здесь человека — это тот, который всегда хочет спросить «Почему?», или «Как?», или «Что произойдёт, если?». Единственное ключевое отличие, однако, в том, что в художественной литературе Шерлок всегда решает загадку, в то время как в реальном мире нет никакой гарантии. Критическое мышление — это то, как вы осуществляете подход к проблемам, вопросам, задачам. Это наилучший из известных нам способов узнать истину. Но! Никаких гарантий по-прежнему не существует — в конце книги реальной жизни нет ответов. Подходит ли эта характеристика, что сильные критические мыслители обладают «критическим духом, исследовательской любознательностью, остротой ума ...», к вашим примерам людей, которых вы бы назвали сильными критическими мыслителями?

Но вы можете сказать, что знаете людей, которые обладают умениями, но не используют их. Нельзя же называть кого-то сильным критическим мыслителем только потому, что у него есть эти когнитивные умения, какими бы важными они ни были, потому что он вдруг просто не даёт себе труда их применять?

Один из ответов — сказать, что трудно представить себе опытного танцора, который никогда не танцует. После работы над развитием этих умений представляется таким позором позволить им слабеть из-за отсутствия практики. Но танцоры устают. И они поддаются скованности возраста или боязни травмы. В случае с умениями

критического мышления мы можем утверждать, что трудно себе представить, чтобы можно было их не использовать, коль скоро они у вас имеются. Трудно вообразить человека, который решил не мыслить.

Считающееся формой глубокомысленного суждения или рефлексивного принятия решений, критическое мышление в самом настоящем смысле является всепроникающим. Едва ли существует время или место, где оно не являлось бы потенциальной ценностью. Пока люди замысливают цели и планы, и они хотят решать, как их реализовать, до тех пор, пока люди задаются вопросом, что истинно, а что нет, чему верить и что отвергать, будет необходимо сильное критическое мышление.

И всё же ненормальные вещи происходят, поэтому, вероятно, верно, что некоторые люди могут позволить своим когнитивным умениям затупиться. Легче представить себе моменты, когда люди слишком устали, слишком слабы или слишком напуганы. Но представить себе это вы можете, Скайуокер-младший, поэтому критическое мышление должно быть чем-то большим, нежели просто список когнитивных умений. Люди — это нечто большее, чем мыслящие машины. И это возвращает нас к тем крайне важным аттитюдам, которые эксперты называли «диспозициями».



Эксперты согласились, что критическое мышление является всепроникающим (повсеместно применимым) и важным целесообразным человеческим феноменом. Идеальный критический мыслитель может быть охарактеризован не только по его или её когнитивным умениям, но и по тому, как он или она в целом живёт и действует. Это сильное (смелое) заявление. Критическое мышление выходит за границы учебной аудитории. Кстати, многие эксперты опасаются, что некоторые вещи, с которыми учащиеся сталкиваются в школе, фактически

вредны для развития и культивирования сильного критического мышления. Критическое мышление возникло до того, как вообще было изобретено школьное образование, оно лежит в самих основах цивилизации. Это краеугольный камень в путешествии, предпринятом человеческим родом от звериной дикости к глобальной отзывчивости. Подумайте, какова бы была жизнь без перечисленных в этом списке вещей, и мы полагаем, что вы поймёте.

Методы жизни и деятельности, которые характеризуют критическое мышление, включают в себя:

- любознательность по широкому кругу вопросов,
- заинтересованность в том, чтобы стать и оставаться хорошо информированным,
- готовность к возможностям использовать критическое мышление,
- опора на процессы логичного рационального выспрашивания,
- уверенность в собственных способностях рассуждать логично и аргументированно,
- непредубеждённость относительно отличающихся взглядов на мир,
- гибкость при рассмотрении альтернатив и мнений,
- понимание взглядов других людей,
- беспристрастность в оценке рассуждений,
- честность в столкновении с собственными предубеждениями, предрассудками, стереотипами или эгоцентрическими тенденциями,
- рассудительность при приостановке, формулировании или изменении суждений,
- готовность пересмотреть и ревизовать взгляды, где честная рефлексия предполагает, что изменение обосновано.

### **Как бы выглядел тот, кому не хватает таких диспозиций?**

Это может быть некто, кому почти на всё наплевать, не интересующийся фактами, предпочитающий не думать, не опирающийся на логичные аргументированные рассуждения как способ исследования или решения проблем, низко оценивающий свои способности логичного рассуждения, зашоренный, неадаптивный, равнодушный, не способный понять, что думают другие, предвзятый, когда дело доходит до суждения о качестве аргументов, отрицающий собственные предубеждения,

делающий поспешные выводы или слишком затягивающий вынесение суждений и никогда не желающий пересматривать то или иное мнение. Не тот, кого осмотнительные люди захотели бы попросить управлять своими инвестициями!

Эксперты пошли дальше общих методов жизни и деятельности, чтобы подчеркнуть, что сильные критические мыслители также могут быть охарактеризованы с точки зрения того, как они подходят к конкретным задачам, вопросам или проблемам. Эксперты указали, что вам следовало бы присмотреться к таким разновидностям характеристик:

- ясность в постановке вопроса или задачи,
- упорядоченность при работе со сложностью,
- усердие в поиске релевантной информации,
- обоснованность при выборе и применении критериев,
- старательность в (склонность к) сосредоточению внимания на текущей задаче,
- настойчивость (упорство) даже при столкновении с трудностями,
- точность до (максимальной) степени, допускаемой предметом и обстоятельствами.

Итак, как слабый критический мыслитель разбирался бы с конкретными проблемами или задачами? Имея, очевидно, в голове кашу относительно того, что делает, пребывая в состоянии дезорганизации и чрезмерного упрощения, с провалами в получении фактов, склонный применять необоснованные критерии, легко отвлекается, готов сдаться при малейшем намёке на трудности, нацелен на решение более детализированное, чем это возможно, или удовлетворяется чрезмерно обобщённым и бесполезно смутным ответом. Напоминает вам кого-нибудь знакомого?

Тот, кто на деле настроен на применение критического мышления, согласился бы, вероятно, с утверждениями вроде следующих:

- «Я ненавижу ток-шоу, где люди выкрикивают своё мнение, но никогда не приводят никаких доводов».
- «Для меня важно выяснить, что люди на самом деле имеют в виду под тем, что



говорят».

- «Я всегда лучше действую на рабочих местах, где от меня ждут, что я буду думать сам».
- «Я не принимаю решения, пока не продумаю свои возможности выбора и действия».
- «Вместо того, чтобы полагаться на чьи-то заметки, я предпочитаю читать материал сам».
- «Я стараюсь видеть достоинства в чужом мнении, даже если позже я его отвергну».
- «Даже если проблема сложнее, чем я ожидал, я буду продолжать работать над ней».
- «Принятие разумных решений важнее выигрышных аргументов».

Человек, склонный проявлять отвращение или негативный настрой в отношении использования критического мышления, вероятно, не согласится с вышеприведёнными утверждениями, но, скорее всего, согласится с этими:

- «Я предпочитаю рабочие места, где руководитель точно говорит, что делать и как это сделать».
- «Неважно, насколько сложна проблема, можно поспорить, что будет простое решение».
- «Я не трачу время на то, чтобы разбираться».
- «Я ненавижу, когда учителя обсуждают проблемы вместо того, чтобы просто дать ответы».
- «Если моя вера действительно искренняя, то доказательство обратного не имеет значения».
- «Продажа идеи похожа на продажу автомобилей, говоришь всё, что срабатывает».

Мы воспользовались выражением «сильный критический мыслитель», чтобы противопоставить его выражению «слабый критический мыслитель». Но вы найдёте людей, которые опускают прилагательное «сильный» (или «хороший») и просто говорят, что некто является «критическим мыслителем» или нет. Это как сказать, что игрок в соккер (европейский «футбол») либо является «защитником», либо нет, вместо того, чтобы говорить, что навыки футболиста в игре в обороне сильны или слабы. Люди используют слово «защитник» вместо фразы «хорошо играет в защите». Точно так же люди пользуются сочетанием «критический мыслитель» вместо «сильный критический

мыслитель» или «обладающий сильными умениями критического мышления». Это не только удобная краткая разговорная форма, она говорит о том, что для многих людей сочетание «критический мыслитель» имеет хвалебный смысл. Данное слово может использоваться, чтобы похвалить кого-то одновременно с указанием конкретного человека, как в высказывании «Посмотрите на эту игру. Вот что я называю защитником!»



Мы сказали, что эксперты в чём-то не пришли к полному согласию. Это связано с концептом «сильного критического мыслителя». На этот раз акцент делается на слове «хороший» из-за крайне важной двусмысленности, которую оно содержит. Человек может быть хорош в критическом мышлении, что означает, что данный человек может иметь соответствующие диспозиции и быть знатоком когнитивных процессов, в то же время, не являясь хорошим (в моральном смысле) критическим мыслителем. Например, человек может быть ловким в изобретении аргументов, а затем неэтично использовать этот навык, чтобы вводить в заблуждение и эксплуатировать доверчивого человека, совершать мошенничество или преднамеренно усложнять, запутывать и делать бесполезным какой-нибудь проект.

Эксперты столкнулись с интересной проблемой. Некоторые, меньшинство, предпочли бы думать, что критическое мышление по самой своей природе несовместимо с приведёнными неэтичными и преднамеренно контрпродуктивными примерами. Им трудно представить человека, который хорош в критическом мышлении, не будучи хорошим в более широком личном и социальном смысле. Другими словами, если человек был «действительно» «сильным критическим мыслителем» в процедурном смысле, и если у этого человека были все соответствующие диспозиции, тогда он просто не стал бы делать такого рода преступные и ухудшающие вещи.



## ФОРМА САМООЦЕНКИ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ В СВОЁМ ОБРАЗЕ МЫШЛЕНИЯ

**Ответьте «да» или «нет» по каждому пункту. Могу ли я назвать какие-либо конкретные случаи за последние два дня, когда я:**

1. был достаточно смелым, чтобы задавать жёсткие вопросы о некоторых из моих самых давних и самых заветных верованиях?
2. ушёл от вопросов, которые могли перечеркнуть некоторые из моих самых давних и самых заветных верований?
3. проявил толерантность к верованиям, идеям или мнениям кого-то, с кем я не соглашался?
4. пытался найти информацию, чтобы подкрепить свою позицию в дискуссии, а не позицию другой стороны?
5. пытался продумать и предвидеть последствия различных вариантов (опций)?
6. смеялся над тем, что говорили другие люди, и вышучивал их верования, ценности, точки зрения или взгляды?
7. предпринял серьёзную попытку проявить аналитический подход к прогнозируемым результатам своих решений?
8. манипулировал информацией для приспособления к собственным целям?
9. побуждал коллег, друзей и знакомых не игнорировать мнения и идеи, предлагаемые другими людьми?
10. пренебрегал возможными негативными последствиями своих выборов (решений)?
11. выстроил для себя продуманно систематический метод решения вопроса или задачи/проблемы?
12. встрял и попытался решить проблему, не подумав сначала о том, как к ней подойти?
13. взялся за сложную проблему с уверенностью, что могу её продумать?
14. вместо того, чтобы самому проработать вопрос, воспользовался лёгким выходом и спросил ответ у кого-то другого?
15. читал репортаж, газету или главу из книги, либо смотрел мировые новости или документальный фильм, просто чтобы узнать что-то новое?
16. прилагал нулевое усилие к изучению чего-то нового, пока не увидел в этом непосредственную практическую ценность?

17. показал, насколько сильно я желал честно пересмотреть (переобсудить) решение?

18. показал, насколько я силён в отказе изменить своё мнение?

19. уделял внимание различиям в обстоятельствах, контексте и ситуациях при принятии решения?

20. отказался пересмотреть свою позицию по проблеме в свете различий в контексте, ситуациях или обстоятельствах?

Если вы описали себя честно, эта форма самооценки может предложить приблизительный подсчёт того, что, как вам представляется, было вашей обобщённой диспозицией к критическому мышлению за последние два дня.

Дайте себе 5 очков за каждое «Да» на нечётных пунктах и за каждое «Нет» — на чётных. Если ваш итог составляет 70 или выше, вы оцениваете свое отношение к критическому мышлению в течение последних двух дней как обычно положительное. Результат 50 или ниже указывает на самооценку, в которой проявляется отвращение или враждебность к критическому мышлению за последние два дня. Счёт между 50 и 70 показывает, что вы оцениваете себя как проявляющего амбивалентную или смешанную общую диспозицию к критическому мышлению в течение последних двух дней.

Интерпретируйте результаты этого инструмента осторожно. В лучшем случае этот инструмент предлагает лишь грубое приближение относительно краткого отрезка времени. Другие инструменты более совершенны, например, Калифорнийская анкета по диспозициям критического мышления (California Critical Thinking Disposition Inventory), которая даёт результаты для каждой из семи привычек критического мышления.

© 2009 Measured Reasons LLC, Hermosa Beach, CA. Используется с разрешения.

Для более полного и более полноценного измерения диспозиций критического мышления см. California Critical Thinking Disposition Inventory (CCTDI) by Facione and Facione, published in 1992, by Insight Assessment.

Однако подавляющее большинство придерживается противоположного мнения. Они твёрдо убеждены в том, что сильное критическое мышление не имеет никакого отношения к какому бы то ни было определённому набору культурных верований, религиозных догматов, этических ценностей, социальных моральных норм, политических ориентаций или господствующих взглядов (ортодоксий) любого рода. Прежде всего, обязательство, которое принимает на себя человек в качестве сильного критического мыслителя, заключается в том, чтобы всегда искать истину с объективностью, принципиальностью и беспристрастностью. Большинство экспертов считают, что критическое мышление, о котором мы говорили выше, к сожалению, совместимо с дурным (злоупотребляющим) применением знаний, умений и силы или власти. Были и существуют люди с превосходными мыслительными умениями и сильным складом ума, которые, к сожалению, пользуются своими талантами для ни перед чем не останавливающихся, бесчеловечных и безнравственных целей. О если бы это было не так! О если бы опыт, знания, умственная мощь и этическая добродетель были бы тождественны! Но со времён Сократа, если не за тысячи лет до этого, люди знали, что у многих из нас есть одно или пара из этих качеств, но не полный комплект.

Любой инструмент, любой метод работы с ситуациями, говоря с этической точки зрения, может применяться тем или иным способом в зависимости от характера, добропорядочности и принципов лиц, которые ими владеют. В конечном итоге, таким образом, большинство экспертов утверждало, что мы не можем сказать, что человек не мыслит критически просто потому, что мы этически категорично не одобряем то, что он делает. Большинство пришло к выводу, что «то, что значит критическое мышление», почему оно имеет ценность и этику его применения лучше всего рассматривать как три различные проблемы».

Такое понимание, вероятно, образует часть основания того, почему люди сегодня требуют более широкого диапазона результатов обучения в наших школах и колледжах. «Знания и умения», главные продукты образовательной философии середины двадцатого века, являются недостаточными. Мы должны ориентироваться на более широкий

спектр результатов, включая склад ума и диспозиции, такие, как гражданская активность, забота об общем благе и социальная ответственность.

### **Почему критическое мышление?**

Давайте начнём в первую очередь с вас. Почему критическое мышление должно быть полезным для вас в том, чтобы владеть когнитивными умениями интерпретации, анализа, оценки, умозаключения, объяснения и саморегуляции?

Помимо или, может быть, в свете того, что мы говорили в начале этого эссе о полезности позитивного критического мышления и о проблемах, которым способствует неприменение критического мышления, разве не было бы вам полезно научиться подходить к жизни и к конкретным проблемам с диспозициями критического мышления, перечисленными выше? Не будет ли ваша работа более успешной? Не получите ли вы более высокие оценки?

И действительно, ответ на вопрос об оценках, с научной точки зрения, очень возможно, будет «Да!» Исследование более 1100 студентов колледжей показывает, что результаты тестирования умений критического мышления на уровне колледжа значимо коррелируют со средним академическим баллом. Было также продемонстрировано, что умениям критического мышления можно научиться, что говорит о том, что по мере того, как человек ими занимается, его средний академический балл может улучшиться. Ещё больше эту гипотезу подтверждает существенная корреляция между критическим мышлением и пониманием прочитанного. Изменения к лучшему в одном параллельно связаны с улучшениями в другом. Так вот, если вы можете лучше читать и мыслить, разве вы не сумеете лучше работать на занятиях, научиться большему и получать более высокие оценки. Это, по меньшей мере, очень вероятно.

### **Научение, критическое мышление и будущее нашей нации**

Но какая ограниченная выгода — улучшенные оценки. Кого это действительно волнует в долгосрочной перспективе? Через два года после колледжа, через пять лет что на самом деле значит средний академический балл? В настоящее время технические и профессиональные программы на уровне колледжа имеют период половины срока годности около четырёх лет, а это означает, что технический

контент расширяется настолько быстро и так меняется, что через четыре года после окончания обучения ваша профессиональная подготовка будет серьёзно нуждаться в обновлении. Итак, если единственное, для чего годится колледж — это получение начальной подготовки и диплома, необходимых для какой-либо работы, тогда он был бы ограниченной по времени ценностью.

Вся ли это истина? Работа — это хорошо, но разве вся суть обучения в колледже заключается в доступе к старту на какой-то хорошей работе? Кое-кто, возможно, может не видеть расширенную ценность высшего образования, но многие видят. Основная, если не главная цель, университетского накопления знаний на двухгодичном или четырехлетнем курсе — достичь того, что называется «свободным (либеральным) широким образованием» (liberal education). Либеральное не в смысле поверхностных знаний о том и этом без какой бы то ни было особой цели, помимо выполнения требований данного учебного модуля. Но либеральное в смысле «освобождения». И кто освобождается? Ты! Освобождён от некоего вида рабства. Но от кого?

От преподавателей. Собственно говоря, от зависимости от преподавателей, чтобы они больше не возвышались как безошибочные авторитеты, изрекающие мнения, недоступные для нашей способности оспаривать, подвергать сомнению и высказывать иную точку зрения. В сущности, это именно то, чего хотят преподаватели. Им нужно, чтобы их ученики добивались превосходных успехов сами по себе, выходили за пределы того, что известно на настоящий момент, вносили свой вклад в знания и общество. [Быть преподавателем — любопытное занятие: чем эффективнее вы в качестве учителя, тем меньше требуется ученикам ваша помощь в обучении.]

Свободное (либеральное) широкое образование (liberal education) состоит в том, чтобы научиться учиться, что означает учиться мыслить самостоятельно и в сотрудничестве с другими.

Свободное (либеральное) широкое образование (liberal education) ведёт нас прочь от наивного согласия с авторитетом, ввысь от самопораженческого релятивизма и за барьеры двусмысленного контекстуализма. Оно достигает высшей точки в руководствующемся чёткими принципами рефлексивном суждении.

Научение критическому мышлению, культивирование критического духа — не просто средство для достижения этой цели, оно является частью самой цели. Люди, которые являются слабыми критическими мыслителями, у которых отсутствуют описанные диспозиции и умения, не могут считаться свободно и широко образованными, независимо от академических степеней, которые они могут формально получить.

Что-нибудь ещё? А что, если перейти от индивида к сообществу?

Эксперты говорят, что критическое мышление имеет фундаментальное, если не ключевое, значение для «рационального и демократического общества». Что могут эксперты иметь в виду под этим?

Насколько, скажем так, благоразумной была бы демократия, если бы люди отказались от критического мышления? Представьте себе электорат, который не заботится о фактах, не желает рассматривать плюсы и минусы проблем, или если и делает это, не обладает адекватной интеллектуальной подготовкой. Представьте себе, что ваша жизнь и жизнь ваших друзей и семьи оказались в руках присяжных и судей, которые позволяют управлять своими решениями предрассудкам и стереотипам, не обращают внимания на фактические данные, не заинтересованы в логичном рациональном расследовании, не знают, как составить умозаключение или оценить его.

Без критического мышления людей легче эксплуатировать не только политически, но и экономически. Влияние отказа от критического мышления не ограничилось бы микроэкономикой текущего счёта домохозяйства. Предположим, что люди, занимающиеся международной торговлей, не имели бы навыков критического мышления, тогда они не смогли бы анализировать и интерпретировать рыночные тенденции, оценивать возможные последствия колебаний процентной ставки или объяснять потенциальное влияние тех факторов, которые влияют на крупномасштабное производство и распределение товаров и материалов. Предположим, что эти люди не могли бы составлять правильные умозаключения из экономических фактов или не могли бы должным образом оценивать претензии, выдвигаемые недобросовестными и дезинформированными (индивидами и

организациями). В такой ситуации были бы сделаны серьёзные экономические ошибки. Целые сектора экономики стали бы непредсказуемыми, и крупномасштабная экономическая катастрофа оказалась бы чрезвычайно вероятной. Если, следовательно, представить общество, которое не ценит и не культивирует критическое мышление, мы могли бы

вполне обоснованно ожидать, что со временем там разрушились бы и правовая, и экономическая системы. И в таком обществе, которое не делает свободными своих граждан, обучая их самостоятельно критически мыслить, было бы безумием защищать демократические формы правления.

*Критическое мышление скептично, не будучи циничным.  
Он непредубеждённое, не будучи при этом расплывчатым.  
Оно аналитическое, не будучи мелочно придирчивым.  
Критическое мышление может быть решительным, не будучи упрямым,  
оценивающим, не будучи осуждающим,  
и убедительным, не будучи безапелляционным.*

Мудрено ли, что деловые и гражданские лидеры, возможно, даже больше заинтересованы в критическом мышлении, чем педагоги? Критическое мышление, используемое информированным гражданином, является необходимым условием успеха демократических институтов и конкурентного рыночного экономического предпринимательства. Эти ценности настолько важны, что в национальных интересах мы должны стараться так выстраивать образование всех граждан, чтобы они могли научиться критически мыслить. Не только для их личного блага, но и для блага всех нас.

Вообразите, в виде обобщения, некое сообщество, например, миллионы людей, живущих в котловине Лос-Анджелеса или в Нью-Йорке и вдоль восточного побережья, или в Чикаго, или в Мехико, Каире, Риме, Токио, Багдаде, Москве, Пекине или Гонконге. Для выживания они фактически полностью зависят друг от друга, а также от сотен тысяч других людей, как и от внешних поставок пищи и воды. Теперь представьте, что эти миллионы позволили своим школам и колледжам перестать учить людей, как мыслить критически и эффективно. Представьте себе, что из-за войны или СПИДа, голода или религиозных верований родители не могли научить или не научили бы своих детей критически мыслить. Вообразите социальное и политическое противостояние, разрушение фундаментальных систем общественной безопасности и здравоохранения, утрату какого бы то ни было научного понимания санитарно-эпидемиологического надзора

или контроля продуктивности сельского хозяйства, возникновение военизированных формирований, сильных мужчин и мелких военачальников, стремящихся защитить себя и всё, им принадлежащее, добиваясь права распоряжаться теми продуктами и ресурсами, до которых могут добраться, и уничтожая тех, кто стоит на их пути.

Посмотрите, что произошло и происходит по всему миру в местах, опустошённых экономическими эмбарго, односторонними военными действиями или эпидемией ВИЧ/СПИДа. Или проанализируйте проблему глобального изменения климата и то, насколько важно, чтобы мы все оказывали содействие усилиям по сокращению использования ископаемых видов топлива в целях сокращения выбросов вредных парниковых газов.

Задумайтесь о «культурных революциях», предпринятых тоталитарными правителями. Обратите внимание, как в каждом случае деспотические и единовластные тираны стремятся ко всё более серьёзным ограничениям свободы выражения мнений. Они относят «либеральных» интеллектуалов к категории «угроз для общества» и изгоняют «радикальных» преподавателей с учебных должностей, потому что те могут «развращать молодёжь». Некоторые используют влияние своего государственного или религиозного авторитета, чтобы сокрушить не только оппозицию, но и умеренных — всё это во имя сохранения чистоты их движения. Они запугивают журналистов и те медийные организации, которые осмеливаются комментировать «негативно»

их политические и культурные цели или драконовские методы.

Исторические факты позволяют нам понять, что происходит, когда школы закрываются или превращаются из мест образования в места индоктринации (идеологической обработки). Мы знаем, что происходит, когда детей перестают обучать поискам истины, умениям хорошего рассуждения или урокам истории человечества и фундаментальной науки: культуры разрушаются; сообщества оказываются в состоянии коллапса; механизм цивилизации перестаёт действовать; умирает огромное количество людей и рано или поздно наступает социальный и политический хаос.

Или вообразите медиа (средства массовой коммуникации), религиозную или политическую гегемонию, которые культивировали бы не критическое мышление, а все противоположные диспозиции? Или рассмотрите возможность того, что подобная гегемония усилила некритическое, импульсивное принятие решений и подход типа «готовы стрелять по цели» к актам исполнительной власти. Представьте себе правительственные структуры, высокопоставленных должностных лиц и общественных лидеров, которые вместо того, чтобы поощрять критическое мышление, были бы согласны принимать заведомо иррациональные, нелогичные, предвзятые, нерелексивные, недальновидные и необоснованные решения.

Сколько времени может потребоваться людям в этом обществе, которое не ценит критическое мышление, чтобы подвергнуться серьёзному риску по-глупому навредить самим себе и друг другу?

В новостях слишком часто сообщается о группах, пропагандирующих расовую ненависть, о бессмысленной стрельбе, террористах и яростно экстремистских религиозных фанатиках. Образование, которое включает в себя в большой степени умения критического мышления и диспозиции типа поиска истины и непредубеждённости, является проблемой для террористов и экстремистов всех мастей, потому что террористам и экстремистам нужно контролировать то, что думают люди. Это идеологи наихудшего сорта. Их методы включают в себя индоктринацию (идеологическую обработку), запугивание и строжайшую авторитарную ортодоксальность. В «чёрно-белом» мире «мы против них» хорошее образование означало бы, что люди могут начать думать самостоятельно. А это нечто такое, чего подобные экстремисты не хотят.

История показывает, что атаки на приобретение знаний, будь то сожжение книг, изгнание интеллектуалов или законодательство, имеющее целью запрещение исследований и ведущее к невозможности беспристрастного, основанного на фактах и раскрепощённого стремления к знаниям, могут иметь место там, где и когда люди не являются бдительными защитниками открытого, объективного и независимого изыскания и выпрашивания.

Означает ли это, что общество должно уделять очень большое внимание критическому мышлению?

Именно так!

Означает ли это, что общество имеет право заставить человека учиться критически мыслить?

Возможно. Но, на самом деле, нужно ли нам это делать?



# IDEAS

Универсальный 5-этапный процесс решения проблем на основе критического мышления

*[Аббревиатура IDEAS буквально переводится как «мысли». Русскоязычное удачное соответствие подобрать сложно. — Прим. перев. и ред. Е.В.]*

## **I (IDENTIFY) = РАСПОЗНАТЬ**

проблему и установить приоритеты  
(шаг 1)

## **D (DETERMINE) = ВЫЯВИТЬ**

релевантную информацию и углубить понимание  
(шаг 2)

## **E (ENUMERATE) = ЗАПИСАТЬ В ПОРЯДКЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ**

варианты выбора и предвидеть последствия  
(шаг 3)

## **A (ASSESS) = ОЦЕНИТЬ**

ситуацию и принять предварительное решение  
(шаг 4)

**S (SCRUTINIZE) = ТЩАТЕЛЬНО ПРОВЕРИТЬ** процесс и поправить себя по мере необходимости  
(шаг 5)

## **КОНСЕНСУСНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ И ИДЕАЛЬНОГО КРИТИЧЕСКОГО МЫСЛИТЕЛЯ**

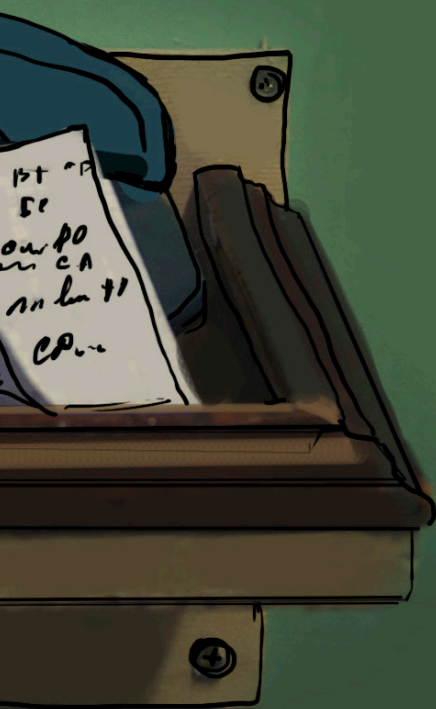
Под критическим мышлением мы понимаем целенаправленное, саморегулирующееся (рас)суждение, которое имеет своим результатом интерпретацию, анализ, оценку и умозаключение, а также объяснение фактологических, концептуальных, методологических, критериологических или контекстуальных соображений, на которых это (рас)суждение основано. КМ существенно необходимо как инструмент исследования. КМ, по сути дела, является раскрепощающей силой в образовании и мощным ресурсом в личной и общественной жизни индивида. Не являясь синонимом «хорошего мышления», КМ представляет собой всепроникающий и самоулучшающийся человеческий феномен.

Идеальный критический мыслитель обычно любознателен, хорошо информирован, доверяет правильному (раз)мышлению, с широкими и открытыми взглядами, гибок, беспристрастен в оценках, честно признаёт собственные предубеждения, рассудителен при принятии решений и составлении суждений, готов пересмотреть свою точку зрения, ясно (излагает) суть дела, организован в сложных делах, упорен в поисках релевантной информации, рационален в выборе критериев, нацелен на исследование и настойчив в поиске результатов, которые настолько точны, насколько этого требуют обстоятельства и предмет исследования. Обучение хороших критических мыслителей, таким образом, означает работу для достижения этого идеала. Оно сочетает развитие умений КМ с выработкой диспозиций, которые устойчиво приводят к полезным прорывам к пониманию и являются основой рационального и демократического общества.





202



1st of  
51  
on po  
in ca  
in la 11  
ср...

## 10 ШАГОВ К КРИТИЧЕСКОМУ МЫШЛЕНИЮ

*по материалам социально-психологической коррекционно-развивающей программы  
«Развитие критичности мышления и профилактика психологического манипулирования»*

Курс является лишь первой ступенью реабилитации. На втором этапе работа должна вестись совместно с родственниками, третий этап – корректировка религиозных взглядов, четвертый – регуляция социальных ролей в обществе.

Конспекты занятий, представленные ниже – часть социально-психологической коррекционно-развивающей программы «Развитие критичности мышления и профилактика психологического манипулирования».

Ее авторами являются Владимир Петухов (социальный психолог, специализирующийся на вопросах психологической безопасности, г. Киев, Украина) и Елена Мерзлякова (практический психолог, научный сотрудник Института педагогики и психологии профессионального образования ИПН Украины, г. Киев). Научным редактором выступил Евгений Волков (российский учёный, психолог, социолог. Кандидат философских наук, доцент. Специалист по конфликтологии, интервенции и новым религиозным движениям, эксперт по социальному воздействию и критическому мышлению, судебный эксперт по уголовным делам, связанным с психологическим насилием, переводчик научной литературы).

Целью программы является формирование навыков критического мышления, принятие независимых взвешенных решений в сложных ситуациях межличностного и социального взаимодействия.

### **Задачи:**

- Развитие рефлексивного и критического мышления.
- Развитие навыков ассертивного поведения и отстаивания собственной независимой позиции.
- Формирование собственного поведенческого противодействия и нейтрализации манипулятивных действий.
- Развитие умений и навыков критического восприятия информации.
- Ознакомление с основами

психологической безопасности для предупреждения внешнего контроля сознания.

- Формирование мотивации к самоактуализации и саморазвитию.

Апробация содержания программы происходила с учениками старших классов и студентами ВУЗов Украины, которые, к слову, после знакомства с критическим мышлением на Майдан не вышли.

### **Благодаря курсу участники будут знать:**

- Психологические особенности собственного стиля общения.
- Разницу между конструктивным и деструктивным психологическим воздействием.
- «Инструментарий манипулятора», т.е. распространенные средства, приемы, техники, используемые для психологического манипулирования.
- Способы отслеживания психологической манипуляции и приемы по ее нейтрализации в бытовом общении.
- Информацию по применению приемов психологической манипуляции и средств контроля сознания в социальном окружении (СМИ, деструктивные группировки и т.д.).
- Правила безопасного поведения в случаях негативного группового давления.

### **Уметь:**

- Проводить первичный психологический анализ конкретной ситуации взаимодействия.
- Отслеживать ситуации психологически опасные и применять приемы критического восприятия информации.
- Выявлять психологические манипуляции и последствия их применения.
- Осознанно выбирать свой стиль поведения в сложных ситуациях взаимодействия с ближайшим окружением и с миром вообще.

Способ подачи информации на протяжении всей программы – интерактивный. Большинство вводимых понятий, идей, тем прорабатываются в виде психологических игр и упражнений,



диспутов, дебатов, ролевого моделирования и т. д. Это позволяет участникам программы не только теоретически ознакомиться с тем или иным понятием, но и увязать его с собственным личностным опытом, отработать полезные навыки в тренинговом режиме.

Курс можно преподавать целиком или по блокам, в зависимости от потребностей аудитории. Более всего заслуживает внимание то, что он подходит практически любой аудитории. В рамках реабилитации членов экстремистских и террористических групп менее восприимчивы к предлагаемой информации лица, занимавшие лидерские позиции.

## **ШАГ 1: Общение в моей жизни. Выяснение значения общения в личностном жизни, составление личной коммуникативной карты.**

### **Подготовка ведущего (учителя, тренера)**

**ЦЕЛИ ЗАНЯТИЯ.** Ваша задача, чтобы к концу занятия участники:

1. Получили общее представление о целях предлагаемого курса и способах реализации поставленных задач (режим интерактивного взаимодействия).
2. Задумались о роли общения в жизни любого человека и в их собственной жизни, в частности.
3. Выделили из всего многообразия личных контактов примеры более или менее значимых контактов в зависимости от эмоциональной дистанции с этими людьми и степени оказываемого ими влияния.
4. Зафиксировали для самих себя важность сознательного отношения к межличностному взаимодействию и информационному обмену (важность развития рефлексии).

### **НЕОБХОДИМО УСВОИТЬ:**

- > Только благодаря общению и разнообразным социальным контактам человек становится действительно Человеком.
- > Хотя навыки эффективного взаимодействия человек совершенствует на протяжении всей жизни, период от 15 до

25 лет является наиболее благоприятным (сензитивным) для осознанного самообучения искусству общения.

> Чтобы улучшить качество межличностного взаимодействия - необходимо видеть и понимать суть происходящего, т. е. иметь навыки рефлексии.

### **КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ:**

**Общение** - связь между людьми, в процессе которой возникает психический контакт, который проявляется в обмене информацией, сопереживании, взаимопонимании, взаимном влиянии. По содержанию общение может быть материальным (обмен предметами, продуктами деятельности); когнитивным (обмен информацией, знанием); мотивационным (обмен интересами, потребностями, желаниями); эмоциональным (обмен эмоциями, состояниями); деятельным (обмен действиями, операциями, умениями, навыками).

**Сензитивность возрастная (от лат. *sensus* - чувство, ощущение)** - присущий определенному возрастному периоду оптимальный характер развития определенных психических свойств и процессов. Преждевременное или запаздывающее по отношению к сензитивному периоду обучение может оказаться недостаточно эффективным, что неблагоприятно сказывается на развитии психики.

**Референтная группа (от лат. *referents* (*referentis*) - сообщающий)** - реальная или воображаемая социальная общность, на нормы, ценности и мнения которой индивид ориентируется в своем поведении.

Критическое мышление трактуется как стремление все анализировать, подвергать оценке, не принимать все на веру; умение правильно, объективно оценивать свои действия, способности выявлять и определять свои ошибки, подвергать критическому рассмотрению предложения и суждения других людей.

**Рефлексия (от лат. *reflexio* - обращение назад)** понимается как направленность познания человека на самого себя, на свою деятельность и поведение, на собственный внутренний мир, психические качества и состояния; умение представлять себя на месте другого человека, мысленно



(в уме) проигрывать ситуацию за него. Потому что анализ ситуации, понимание собственных целей и того, к чему стремится партнер по общению, позволяет человеку конструктивно взаимодействовать - другими словами, быть ассертивным.

**Ассертивность** - качество личности, черта характера, которая проявляется в самоутверждении личности; сознательном принятии требований других без страха, неуверенности, напряжения, иронии и т.д. Ассертивный человек не действует во вред другим, уважает чужие права, при этом с уважением относится и к себе самому. Он может убедить других оказать ему помощь или относится к нему любезно, договориться и найти компромиссное решение проблемы. Для него характерны позитивное отношение к людям и адекватная самооценка.

**Психологическое манипулирование** - скрытое управление действиями и поведением других людей при помощи эксплуатации их «слабых мест», т.е. неотрефлексированных и ненужных комплексов.

### ПОДГОТОВКА АУДИТОРИИ И НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ:

Занятия можно проводить и при классической расстановке столов в аудитории. Важно наличие свободного пространства приблизительно 3х3 м для проведения коллективной игры.

Расстановка столов по периметру или группирование их отдельными островками способствует созданию более непринужденной атмосферы и помогает перевести внимание участников на контекст межличностного взаимодействия во время занятий и друг на друга.

Обязательно наличие демонстрационной доски или флип-чарта; маркеров и фломастеров.

Для участников можно заготовить стандартные образцы ЛКК (личной коммуникативной карты) и/или у них должны быть материалы для индивидуальной работы - чистая бумага, карандаши, фломастеры.

### КОНСПЕКТ УРОКА

#### Знакомство (5 минут)

Если вы впервые работаете с группой, вначале представьтесь. Затем сообщите им основные сведения о предлагаемом курсе, а

именно:

- какие ключевые цели он преследует;
- каким способом вы будете реализовывать поставленные задачи;
- организационные вопросы (общее количество занятий, время и место их проведения).

#### Рекомендации.

Здесь и далее указано примерное количество времени на каждый из предлагаемых видов работы. Это позволит Вам уложиться в рамки обычного 45 минутного урока. При необходимости можно гибко варьировать подбор упражнений и время на их проведение.

#### Краткая презентация программы (5 минут)

**Ведущий:** - На протяжении 10 сессий мы будем разговаривать о вас самих. Мы совместно будем искать ответы на следующие вопросы:

- Каким образом человек ищет самого себя и свое место в мире?
- Каким образом другие люди влияют на наши мнения, выборы, поступки?
- Как научиться мыслить самостоятельно и отстаивать собственную позицию?
- Каким образом можно противостоять нежелательному психологическому воздействию - открытой агрессии, шантажу, психологическому манипулированию?
- Какие качества необходимо развивать в себе, чтобы чувствовать себя свободным человеком?

#### Значение общения в моей жизни (беседа, 5 минут)

**Ведущий:** - Не секрет, что общение занимает очень важное место в вашей жизни. Юношеский возраст, т.е. период приблизительно от 15 до 25 лет, является наиболее благоприятным для осознанной наработки человеком умений и навыков конструктивного взаимодействия. Психологи называют период, наиболее благоприятный для наработки тех или иных качеств, сенситивным. Для лучшего понимания вспомните о традициях приглашать в обеспеченные семьи для маленького ребенка гувернантку-иностранку. Дело в том, что возраст 3-5 лет является наиболее сенситивным для усвоения того или иного языка: при создании соответствующей языковой среды ребенок усваивает язык абсолютно естественно и без напряжения. Если этот

период упущен - выучить язык можно, но это дается несколько сложнее.

Так и с навыками общения - они нарабатываются естественно и как бы между делом. В последующем же вы будете опираться на полученный теперь опыт и наработанные умения договариваться с другими людьми. Что именно преобладает в этом опыте - открытое искреннее предъявление, агрессия, обиды, различные манипулятивные приемы - именно это и будет обуславливать, формировать пространство вашего взаимодействия и в последующей, взрослой жизни.

Но обойтись без общения никто из нас не может. Почему?

### Вопросы к аудитории:

- Что значит общение для человека вообще?
- Какую роль оно играет лично для тебя?

### Основной вывод

Поскольку человек является социальным существом - только во взаимодействии с другими людьми он может развиваться психологически, интеллектуально, развивать свое сознание. Именно общение делает человека ЧЕЛОВЕКОМ.

Качество контактов во многом определяет и качество становления человеческой индивидуальности, становление его личности.

И если маленький ребенок не выбирает родителей, воспитателей, учителей, другую «среду обитания», то взрослый человек может строить «Вселенную своего общения» вполне осмысленно.

## РЕКОМЕНДАЦИИ

1. При обсуждении чаще говорят об эмоциональном восприятии значения коммуникации: не скучно; весело; приятно быть понятым. Важно вывести их на развивающую и обогащающую функцию общения.

2. Чтобы проиллюстрировать, что именно общение делает человека действительно человеком - можно использовать пример детей-Маугли.

3. При проведении беседы важно не оценивать высказывания участников «правильно-неправильно», а позитивно реагировать на свободное высказывание всех возможных мнений.

Составление личной коммуникативной карты (индивидуальная работа, 10 минут)

Ведущий: - Прежде, чем перейти к осознанному строительству собственной среды общения, давайте разберемся с имеющимся положением дел. Для этого каждый из вас составит своеобразную схему - ЛКК или личную коммуникативную карту.

## ЛИЧНАЯ КОММУНИКАТИВНАЯ КАРТА

В пространстве каждого круга необходимо зафиксировать 2-3 значка, символизирующих конкретных людей, с которыми вы взаимодействуете.

В первом кругу могут быть родители, супруги, брат, сестра, близкий друг или подруга. Во втором кругу может оказаться кто-то из одноклассников или учителей, родственников или соседей.

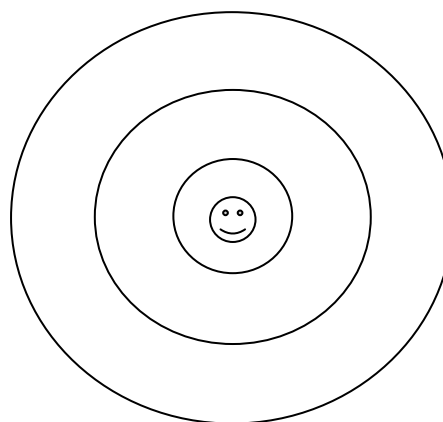
В третий круг попадают не очень близкие знакомые, приятели, соседи.

Можно отметить несколько фигурок за пределами вашей вселенной. Это может быть примелькавшийся кондуктор автобуса или продавец из магазина.

Если трудно подобрать значок - можно сделать подпись словами (мама, Маша и т.д.)

Различие между людьми из разных кругов состоит в степени вашей эмоциональной близости (чем дальше - тем большая эмоциональная дистанция) и в степени оказываемого взаимного влияния друг на друга.

Не следует в каждом кругу размещать более 2-3 значков.



1 - Люди, без которых я не представляю свою жизнь (очень близкие и значимые). Они - часть меня самого.

2 - Люди, с которыми я не могу не общаться в силу обстоятельств. Они - уже не я.

3 - Люди, отношения с которыми несколько отстраненные и спокойные. Я - это я, они - это они.

Ваша Личная Коммуникативная Карта готова. Конечно, в пространстве вашего каждодневного общения находится намного больше людей, чем на созданной ЛКК. Но прежде, чем учиться разбираться в многообразии и путанице повседневных контактов - мы выясним, что помогает распутать эту «паутину общения».

1. Важно, чтобы значки на ЛКК символизировали именно людей, а не домашних животных или технику.

2. Не стоит в каждом кругу размещать более 2-3 значков.

### **Тренинг «Распутай узел» (групповая работа, 10 минут).**

**Ведущий:** - Для проведения игры необходимо 1-2 человека, которые считают, что распутать «паутину взаимоотношений» для них несложно. Эти люди будут нашими экспертами-аналитиками. Все остальные будут символизировать своеобразное коммуникативное пространство игрока-эксперта. Поэтому распределитесь, в какой команде вам хотелось бы находиться. Желательно, чтобы численный состав команд был приблизительно одинаковым. Оптимальное число игроков в команде - 10-12 человек.

Эксперты временно отходят в сторону. Остальные участники становятся в круг (каждая команда - отдельный круг) и вытягивают перед собой руки. По команде ведущего игрокам необходимо закрыть глаза и взяться за руку с кем-то из членов круга (желательно - не со стоящим рядом человеком). Ведущий совместно с экспертами проверяют, чтобы в каждом «сплетенье рук» участвовали ладони только двоих игроков, при необходимости корректируют образовавшееся «рукосплетенье».

Задача экспертов-аналитиков - распутать образовавшийся «живой узел». При этом можно в любой паре видоизменять положение ладоней ради физического удобства, но разрывая контакт рук полностью - нельзя. Как правило, участники либо переступают через сплетенные руки, либо «подныривают» под то или иное «рукосплетенье».

В первом варианте игры глаза участников

открыты. Во втором варианте эксперт полностью самостоятельно управляет процессом распутывания, поскольку глаза остальных участников закрыты.

Распутать узел можно всегда - в итоге может получиться или один большой круг, либо несколько кругов поменьше, отдельных либо переплетенных по принципу олимпийских колец.

### **Рекомендации**

1. Предложенная игра обладает некоторым диагностическим характером:

- на роль экспертов могут вызваться потенциальные лидеры;
- распределение участников по командам дает общее представление о микро группах в коллективе и их взаимодействии.

2. Если кто-либо отказывается быть активным участником игры - можно его попросить выступить в роли наблюдателя-аналитика.

### **Что позволяет человеку стать экспертом в области межличностных контактов и информационного взаимодействия? (обсуждение результатов игры, 10 минут).**

Вопросы задаются вначале экспертам, потом - наблюдателям и после необходимо дать возможность высказаться всем желающим.

- Что помогало распутывать образовавшийся узел?
- Что мешало?
- Как проще распутывать - когда глаза участников открыты или закрыты? Почему?
- Чем эта игра похожа на ваше каждодневное общение?
- Какие основные выводы по игре можно перенести в реальное пространство общения?

### **Подведение итогов, краткие выводы (3 минуты).**

В ходе обсуждения игры важно подвести участников к следующим выводам:

- Для того, чтобы разобраться в запутанных личных контактах - важно уметь их видеть, как бы со стороны (быть в позиции эксперта-аналитика).
- Желание людей помогать друг другу способствует более сложным взаимоотношениям.

- Чрезмерное проявление эмоций создает дополнительные сложности.

- Проще иметь дело с людьми, у которых «открыты глаза», т. е. с людьми, осознанными и с развитой рефлексией.

Человек с закрытыми глазами - с неразвитой рефлексией - в принципе плохо понимает, где он находится, кто его окружает, и как со всем этим разбираться.

### **Личные находки и озарения (отзывы участников, 1 минута)**

Ведущий просит поделиться впечатлениями: - Очень кратко, искренне и только о себе - что потрясло, удивило, понравилось?

### **Тема следующего занятия (1 минута).**

**Ведущий:** - Мы разобрались, какую роль общение играет в вашей жизни; смоделировали вашу личную «Вселенную общения», выяснили, что помогает и что мешает наведению порядка в пространстве вашей коммуникации. На следующем уроке мы проанализируем «качественный состав» вашего стиля общения. Важно помнить, что взрослый человек во многом сам закладывает основные характеристики его «Вселенной общения».

## **ШАГ 2: Виды взаимодействия. Рассмотрение видов общения, моделирования ситуаций повседневного взаимодействия, самодиагностика и анализ преобладающих стратегий взаимодействия.**

### **Подготовка ведущего (учителя, тренера) ЦЕЛИ ЗАНЯТИЯ**

Ваша задача, чтобы к концу занятия участники:

1. Задумались о качественной стороне своих контактов;
2. Опираясь на полученную информацию о видах общения, проанализировали собственный стиль общения;
3. Научились в общей диалоговой канве вычленять тот или иной вид общения.

### **НЕОБХОДИМО УСВОИТЬ**

> Не всякое общение способствует становлению и развитию человеческой индивидуальности

> Повседневные контакты человека разноплановы и неоднозначны по своему качеству

> Только от человека зависит, каким видам взаимодействия он отдает предпочтение в своей повседневной коммуникации.

### **КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ**

#### **Виды общения:**

**«Контакт масок»** - формальное общение, когда отсутствует стремление понять собеседника. Используются привычные маски (вежливость, строгость и т.д.).

**Примитивное** - когда оценивают другого человека как нужный или мешающий объект. Нужен - активный контакт; мешает - оттолкнуть; получили желаемое - потеря интереса.

**Деловое** - учитываются особенности личности, которые возникают на основе и по поводу дела.

**Духовное** - межличностное доверительно-неформальное общение друзей, когда можно затронуть любую тему, и друг поймет и без слов.

**Манипулятивное** - направлено на извлечение выгоды от собеседника с использованием различных приемов: месть, запугивание, обман, демонстрация доброты и т.д.

**Светское** - суть этого общения в его беспредметности, т.е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях.

### **ПОДГОТОВКА АУДИТОРИИ И НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

Обязательно наличие демонстрационной доски или флип-чарта; маркеров и фломастеров.

Для участников можно размножить рабочую страничку с кратким определением различных видов общения. Также понадобятся заполненная на предыдущем уроке ЛКК (личная коммуникативная карта) и материалы для индивидуальной работы - чистая бумага, карандаши, фломастеры.

## ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

У каждого из нас общение происходит ежечасно. Однако умение общаться у большинства людей практически находится на одном и том же уровне. Это происходит потому, что люди не всегда уделяют должное внимание сформированным навыкам общения и его качеству.

Отсутствие доброжелательной обратной реакции лишает человека возможности откорректировать свои коммуникативные ошибки и промахи. Как показывают исследования в области психологии общения, большинство людей всю жизнь повторяют одни и те же поведенческие ошибки, которые они приобрели еще в детстве.

Осознанное отношение к качеству своего общения позволит человеку исправить возможные недочеты и промахи и тем самым улучшить общее качество своей жизни.

## КОНСПЕКТ УРОКА

**Значение качества общения (экспресс-обсуждение, 5 минут).**

**Ведущий:** - На предыдущей сессии мы пришли к общему выводу, что человек «с открытыми глазами», т. е. с развитой рефлексией, скорее сможет навести порядок в своих контактах и взаимоотношениях. Мы начали небольшое само исследование личной Вселенной общения. Каждый вспомнил круг своего общения, и нарисовал собственную коммуникативную карту. Но важным является не только - с кем мы общаемся, но и как мы общаемся. Выскажите ваши мнения - почему это является важным?

**Виды общения (информационное сообщение, 5 минут).**

**Ведущий:** - Общение можно классифицировать по очень многим признакам. В зависимости от языковой составляющей выделяют общение вербальное и невербальное. По содержанию общение может быть

- материальным: обмен предметами, продуктами деятельности;
- когнитивным: обмен информацией, знанием;
- мотивационным: обмен интересами, потребностями, желаниями;
- эмоциональным: обмен эмоциями, состояниями;

- деятельным: обмен действиями, операциями, умениями, навыками.

Мы сейчас разберем виды общения, связанные с его качеством. Постарайтесь найти примеры каждого вида общения в своей реальной жизни.

**Виды общения: «Контакт масок»; примитивное; деловое; духовное; манипулятивное; светское.**

**Подсказка:** Важно вывести на обсуждение, почему при взаимодействии в коллективе часто используется «контакт масок».

1. Акцентируйте внимание на различиях примитивного и делового общения. В примитивном общении учитывается только свой интерес; в деловом - совместные или интересы дела.

2. Светское общение можно проиллюстрировать беспредметными разговорами на дискотеках, в курилке и т.д.

**Игровое моделирование ситуаций každодневногo взаимодействия (групповая работа, коллективный анализ импровизированных диалогов, 15 минут).**

Ситуации для обыгрывания участники могут смоделировать сами. Желательно, чтобы в них было заложено возможное противостояние, конфликт интересов, противоречивость мнений. Например:

1. Мама (папа) приходят домой. В раковине - гора невымытой посуды; собака не выгуляна, вещи разбросаны по всей квартире, постель не убрана и т.д. Сын (дочь) естественно, играет в компьютерные игры («висит» на телефоне, слушает тяжелый рок и т.д.).

2. Двоим коллегам необходимо решить, кто выполнит срочное поручение начальника (подежурить вне очереди, подготовить доклад и т.д.) У одного - обоснованные причины отказать, у другого - не менее реально нежелание выполнять поручение.

На каждую роль назначаются актеры-добровольцы. После обыгрывания каждой из ситуаций важно найти ответы на вопросы:

- Какие виды общения применяли персонажи импровизированной ситуации?
- В чем это проявлялось?
- Насколько эффективным было применение в данной ситуации именно этого вида общения?

Моделирование ситуаций с последующим обсуждением позволяет участникам быстро дифференцировать перечисленные виды общения.



### Рекомендации

1. Можно изначально задать образ персонажей: начальница - старая дева; отец - воспитывался в Советском Союзе, где «секса не было» и т.д.

2. Это упражнение обладает определенной диагностической ценностью.

### Работа с ЛКК - ее переосмысление и дополнение (индивидуальная работа участников, 10 минут).

**Ведущий:** Следующий этап - переосмысление своих каждодневных контактов. Для этого необходимо вспомнить, какие виды общения чаще всего применяются при взаимодействии с людьми, занесенными на ЛКК.

Для этого необходимо от центрального кружка «Я» провести специально подобранную линию (пунктирную, волнистую и т.д.) к символу конкретного человека. С одним и тем же человеком может быть несколько видов общения, и соответственно, на рисунке центральное «Я» и символ этого человека будет соединять несколько линий. Каждая линия обозначает отдельный вид общения.

#### Это может быть:


##### «Контакт масок» -

прерывистая волнистая: ~~~~~~

Примитивное - зубчатая линия: 

Деловое - прямая линия: \_\_\_\_\_

Духовное - встречные стрелки: 

Манипулятивное - волнистая линия: 

Светское - прерывистая линия: - - - - -

### Рекомендации:

1. Обозначать необходимо те виды общения, которые получаются чаще всего.

2. На доске (флип-чарте) желательно нарисовать все условные линии и образец возможной ЛКК

### Какие виды общения наиболее популярны среди участников (экспресс-диагностика, 5 минут).

**Ведущий:** - Теперь пусть каждый подсчитает, сколько раз на вашей ЛКК

встречается каждая из линий. Зафиксируйте эти цифры на своих рабочих страницах.

- Какой вид общения оказался у вас наиболее популярным?

- Какой вид общения вы применяете реже всего? Почему так?

Дальше можно сложить цифры всех участников курса по каждому виду общения, что позволяет получить своеобразный рейтинг видов общения аудитории.

Желательно кратко обсудить, почему именно те или иные виды общения популярны.

**ПРИМЕЧАНИЕ:** Этот тренинг для осужденных за экстремистскую деятельность женщин, которые его проходили, стал большим откровением. Ведь под «духовным» общением, несмотря на предоставленные дефиниции, они понимали исключительно разговоры о религии. Когда же после выполнения задания выяснилось, что эти разговоры никакой духовности (доверие, открытость) не несли, пришлось посмотреть правде в глаза и заменить духовность на «контакт масок».

Мы выяснили, что каждая из участниц стала жертвой подмены понятий: настоящей духовности на ее имитации. Очень мощный стимул, чтобы обдумать ситуацию, которая привела их в исправительное учреждение.

### Рекомендации

Цифры по каждому виду общения можно под диктовку всех по очереди участников записывать на доске и тут же суммировать.

### Подведение итогов, краткие выводы, тема следующего урока (5 минут).

Важно подвести участников к выводам:

- Наиболее конструктивными и полезными являются деловое и духовное общение.

- Примитивное и светское общение на самом деле - имитация полноценного человеческого общения.

Манипулятивное общение - очень распространенный вид общения. Этому виду общения в дальнейшем будет уделено особое внимание.

Ведущий просит поделиться персональными впечатлениями от сессии.

### ШАГ 3: Ассертивное поведение. Факторы стереотипного поведения, игровое приобретение опыта отказа от устоявшихся поведенческих шаблонов, формирование модели осознанного, ответственного поведения.

#### Подготовка ведущего (учителя, тренера) ЦЕЛИ ЗАНЯТИЯ

Ваша задача, чтобы к концу занятия участники:

1. Коллективно раскрыли понятие «стереотип» и «социальный стереотип».
2. Обговорили взаимосвязь социальных ролевых установок и стереотипов поведения.
3. Задумались об ограничивающем воздействии стереотипного (ролевого) поведения.
4. Получили персональный эмоциональный опыт отказа от стереотипного действия. Проанализировали собственные ограничивающие страхи при встрече с неизвестным и пути их преодоления.
5. Получили представление об ассертивном способе самопредъявления и продиагностировали уровень собственной ассертивности.

#### НЕОБХОДИМО УСВОИТЬ

- > Стереотипные поведенческие установки помогают человеку быстрее реагировать в стандартной, привычной обстановке.
- > Именно стереотипность поведения делает человека уязвимым при нестандартных или искусственно созданных кем-то обстоятельствах.
- > Внимательность, осознанность своих действий, понимания того, что ты делаешь - наилучшая профилактика стереотипного поведения.

#### КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

**Стереотип** (от греч. *stereostverdy* + *tyrosotpechatok*) - физиологич.: динамический стереотип - форма целостной деятельности больших полушарий

головного мозга высших животных и человека, выражающаяся в фиксированном (стереотипном) порядке осуществляемых ими условно-рефлекторных действий; имеет важное значение для приспособления организма к условиям окружающей среды.

**Стереотип социальный** (от греч. *ste-geostverdy* + *tyrosotpechatok* и лат. *Socialis*общественный) - упрощенное, схематизированное, зачастую искаженное, характерное для сферы обыденного сознания представление о каком-либо социальном объекте, человеке или группе. Социальный стереотип фиксирует в себе некоторые, порой несущественные черты объекта, обладающие, однако, относительной устойчивостью.

**Социальный стереотип** - один из вариантов установки, но отличается от нее тем, что в нем весьма силен эмоциональный компонент.

**Установка** - определенный взгляд на предмет, человека или идею, который базируется на опыте, убеждениях, эмоциях и поведении; состояние готовности субъекта к определенной активности, направленной на удовлетворение той или иной потребности.

**Социальная установка** - фиксированная в социальном опыте личности (группы) склонность воспринимать и оценивать социально-значимые объекты; а также готовность к конкретным действиям, ориентированным на эти объекты.

**Социальная роль** (от франц. *role*) - социальная функция личности; соответствующий принятым нормам способ поведения людей в зависимости от их статуса или позиции в обществе, в системе межличностных отношений.

#### ПОДГОТОВКА АУДИТОРИИ И НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Занятия можно проводить и при классической расстановке столов в аудитории.

Для проведения игры важно наличие относительно широких проходов (0,7 - 1,0 м). Более узкие проходы увеличивают риск травмирования игроков, но усиливают психологический эффект игры. Кроме того, игру можно проводить в коридорах учебного заведения и на лестничном пролете.

Для проведения игры необходимо заготовить веревку длиной 1 метр.

## ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Стереотипные поведенческие установки помогают человеку быстрее реагировать в стандартной, привычной обстановке. Но при этом они могут сделать его уязвимым при нестандартных или искусственно созданных кем-то обстоятельствах.

Манипуляции и стереотипы - данность нашей жизни, от них никуда не денешься. Значит, любой может стать жертвой манипулятора. Как быть?

Необходимо осветить определенные навыки, например, критичности и умения анализировать ситуацию, осознанное, внимательное отношение к происходящим личным событиям и ситуациям (действовать по принципу «здесь и сейчас», не летать в облаках) и т.п.

Человек имеет какие-то определенные ожидания от той или иной ситуации, или другого человека. Своим поведением, обусловленным этими ожиданиями, он может спровоцировать реакцию (иногда не осознанно) другого человека, которая подкрепляет его стереотипные поведенческие установки.

Человек может стать заложником собственных установок. Особенно это становится опасным в ситуациях, выходящих за рамки привычного опыта.

Этот механизм может стать деструктивным при сознательном и преднамеренном его использовании с манипулятивной целью. Манипулятор задает определенную ситуацию, настроенную на нашу стереотипную реакцию. Получая эту реакцию, он выводит «жертву» из привычного состояния и использует в своих целях. Например, действие реализаторов сетевого маркетинга, типа: «Вам повезло!», вербовщиков в культовые группы, в молодежной среде, когда «берут на слабо» и т.п.

Уровень развития критичности и стереотипности можно показать на примере, когда группе дается возможность самостоятельно выбрать план занятия или игру. В возникающей «сложной» ситуации выбора проявляются привычные стратегии поведения участников. При этом очень редко действительно происходит рефлексия своего поведения и особенно осознание общей групповой динамики, т.е. реакции внешнего окружения.

Проведенная на предыдущем занятии игра тоже может быть использована для лучшего раскрытия понятия «стереотип». В ходе игры можно отследить такие качества как внимательность, осознанность своих действий, понимания того, что когда ты становишься зависим от чужой воли, ты превращаешься в робота.

## КОНСПЕКТ УРОКА

**Классификация и факторы формирования стереотипного поведения (групповое обсуждение, 5 минут).**

**Ведущий:** - Автоматизмы в нашем поведении очень часто делают наше поведение однообразным, монотонным, стереотипным. Человек, который действует стереотипно, напоминает социально-запрограммированного биоробота. На этом занятии мы разберемся, что влияет на стереотипность нашего поведения и как научиться проявляться спонтанно и в то же время ответственно.

В беседе с участниками необходимо обозначить факторы формирования стереотипов (от чего они зависят) и уровни их проявления. В результате обсуждения может получиться приблизительно такая классификация.

СТЕРЕОТИПЫ БЫВАЮТ (НОРМЫ ПОВЕДЕНИЯ):	
УРОВНИ	ПРИМЕРЫ
Общечеловеческие	Благодарность, ответная услуга за услугу («Долг платежом красен»)
Субкультурные	Особенности национального поведения (любой анекдот про русского, украинца, чукчу и т.д.)
Социальное окружение (статус, роли)	Правила поведения учителя, правила поведения ученика.
Семейные, родовые	«В нашей семье так принято»
Личностные (опыт)	«В таких случаях я поступаю так.»

**Стереотипы поведения зависят:**

- От статуса, «авторитетности» партнера (кому что положено отвечать)
- От общего настроения и позитивной/негативной установки
- От прошлого опыта (как в подобных ситуациях я действовал раньше и что из этого получилось)

**Стереотипное поведение, предписанное ролями:**

- женщина - мужчина
- отец - мать - муж - жена - сын - дочь - брат ...
- взрослый - подросток - ребенок
- учитель - ученик
- начальник - подчиненный
- врач - бизнесмен - президент
- друг - враг

Продолжить список совместно с участниками.

**К стереотипному реагированию подталкивают:**

- Чрезмерно большой объем информации
- Небольшой промежуток времени для ее переработки
- Недостаток возможностей для анализа ситуации (отсутствие такого навыка, мало информации или ее спутанность, мало времени)
- Неверие в себя и свои силы
- Наличие психологических блоков, зажимов (страх, эмоциональная боль и т.д.)

Можно обсудить ограничения, накладываемые стереотипным поведением в разных сферах жизни: проявление в обществе, профессиональное самоопределение, взаимодействие с родителями, коллегами и т.д.

**ПРИМЕЧАНИЕ:**

*Для Центральноазиатского региона очень актуальна тема стереотипов. На большей территории региона до сих пор актуальна тема исполнения традиций «во что бы то ни было». Например, участники тренинга из ЦАР часто говорят о следующих «обязательствах», от которых не могут освободиться:*

- «Жену выбирали родители, а любил другую, но нельзя перечить»;
- «На любое событие в жизни семьи нужно приглашать родственников и устраивать праздник, для этого берем кредиты, с которыми потом не знаем, как расплатиться»;
- «Если старший не прав, то нельзя об этом ему говорить»;
- «Если муж бьет, то виновата жена, я старалась быть лучше, во всем угождать, но ничего не меняется».

*Подобных клише во время занятия слышишь огромное множество. При этом участники (они могут быть самых разных статусных категорий) делают вывод о том, что не нужно жить чужим мнением и ожиданиями, но перешагнуть через табу в реальности для них равносильно смерти. Это некий рудимент: страх быть отвергнутым обществом. Ведь в древние времена быть выдворенным из племени – означало верную смерть: один человек не мог себя защитить и добыть пищу. В современном мире это актуально лишь на подсознании. Если ваше мнение не совпадает с мнением других – не смертельно.*

*Интересно, что, уходя в экстремистскую группу, люди перестают следовать этим стереотипам, чувствуя себя на первых порах освобожденными. Но на самом деле, в отсутствии критического мышления у адепта, группа получает возможность достичь одной из целей, преследуемых на первых этапах жизни неопита – отсечение от семьи и обесценивание прошлого опыта.*

**Психологические игры на получение опыта отказа от стереотипного поведения (прохождение вслепую и «спиной вперед» дистанции с препятствиями; преодоление лестничных пролетов, 15 минут).**

Эту игру можно проводить как в помещении, так и в коридоре или на лестничном пролете. Если игра поводится в коридоре или на лестницах – обязательно надо выставить наблюдателей, которые будут обеспечивать безопасность участников игры.

Всем желающим попробовать приобрести живой опыт разбивания стереотипов предлагается пройти определенную дистанцию, закрыв глаза и повернувшись задом наперед (т.е. идти спиной). Игру можно повести в несколько туров, усложняя каждый раз задание:

1. Пройти спиной с закрытыми глазами между столами.
2. Так же пройти по длинному коридору, в конце которого при помощи стульев и веревок установлено препятствие.
3. Пройти по двум-трем лестничным пролетам сверху вниз.

Те, кто не хочет участвовать в игре в качестве экспериментаторов, пусть возьмут на себя роль наблюдателей. Это поможет сохранению безопасности и даст дополнительный материал для обсуждения.

При проведении игры на лестнице наблюдателей необходимо устанавливать на каждом пролете.

Важно попросить участников отслеживать свои чувства во время игры.

**Что помогает и что мешает отказу от стереотипного поведения? (анализ возникших чувств, опасений, переживаний, групповое обсуждение, 5 минут).**

Обсуждение игры можно построить при помощи таких вопросов:

- Что вы чувствовали во время прохождения различных дистанций?
- Что вам помогало ориентироваться «на местности» и в ситуациях?
- Возникали ли страх и тревожность? Что помогло преодолеть эти чувства?
- Что вы испытывали, когда выполнили поставленную задачу таким нестандартным способом?
- Интересно ли вам перенести способ нестандартного решения задач на вашу обыденную жизнь?
- С какими ролевыми стереотипами вы сталкиваетесь чаще всего?

**Понятие ассертивного поведения. Тест «Ассертивное поведение» (информирование, психодиагностика, 10 минут).**

**Ведущий:** - Термин «Ассертивность» стал весьма популярным в прикладной психологии в последнее время. Это понятие имеет непосредственное отношение к теме сегодняшнего разговора. В латинском языке assero- признаю, asser-torius- утвердительный. Таким образом, быть ассертивным - значит признавать и утверждать себя. Другими словами, это умение выстраивать жизненную ситуацию так, как этого хотите вы сами, а не как ожидают от вас окружающие. При этом очень важно сохранять толерантное отношение к проявлению других людей.

Ассертивность - качество личности, черта характера, которая проявляется в самоутверждении личности; сознательном принятии требований других без страха, неуверенности, напряжения, иронии и т.д.

Ассертивный человек не действует во вред другим, уважает чужие права, при этом с уважением относится и к себе самому. Он может убедить других оказать ему помощь или относиться к нему любезно, договориться и найти компромиссное решение проблемы. Для него характерны позитивное отношение к людям и адекватная самооценка.

## ТЕСТ НА ОПРЕДЕЛЕНИЕ УРОВНЯ АССЕРТИВНОСТИ

Что такое ассертивность - чуть ниже. А сейчас отметьте, насколько Вы согласны («Да») или не согласны («Нет») со следующими утверждениями.

1. Меня раздражают ошибки других людей.
2. Я могу наполнить другу о долге.
3. Время от времени я говорю неправду.
4. Я в состоянии позаботиться о себе сам.
5. Мне случалось ездить «зайцем».
6. Соперничество лучше сотрудничества.
7. Я часто мучаю себя по пустякам.
8. Я человек самостоятельный и довольно решительный.
9. Я люблю всех, кого знаю.
10. Я верю в себя. У меня хватит сил, чтобы справиться с текущими проблемами.
11. Ничего не поделаешь, человек всегда должен быть начеку, чтобы защищать свои интересы.
12. Я никогда не смеюсь над неприличными шутками.
13. Я уважаю авторитеты и восхищаюсь ими.
14. Я никому не позволю вить из себя веревки.
15. Я поддерживаю всякое доброе начинание.
16. Я никогда не лгу.
17. Я практичный человек.
18. Меня угнетает лишь один факт того, что я могу потерпеть неудачу.
19. Я согласен с изречением «Руку помощи прежде всего ищи у собственного плеча».
20. Друзья имеют на меня большое влияние.
21. Я всегда прав. Даже если другие думают иначе.
22. Я согласен с тем, что важна не победа, а участие.
23. Прежде чем что-либо предпринять, я хорошенько подумаю, как это воспримут другие.
24. Я никогда никому не завидую.

Обработка теста.

Подсчитайте количество положительных ответов в следующих позициях:

- |                                     |       |
|-------------------------------------|-------|
| 1. 6, 7, 11, 13, 18, 20, 23, - счет | А - ? |
| 2. 4, 8, 10, 14, 17, 19, 22 - счет  | Б - ? |
| 3. 5, 9, 12, 15, 16, 21, 24 - счет  | В - ? |



### Результаты теста.

Термин «Ассертивность» стал весьма популярным в прикладной психологии в последнее время. Это понятие имеет непосредственное отношение к теме сегодняшнего разговора. В латинском языке *asserо* - признаю, *assertorius* - утвердительный. Таким образом, быть ассертивным - значит признавать и утверждать себя. Другими словами, это умение выстраивать жизненную ситуацию так, как этого хотите вы сами, а не как ожидают от вас окружающие. При этом очень важно сохранять толерантное отношение к проявлению других людей.

**Количество баллов счета А свидетельствует о степени вашего доверия себе и о внутренней готовности быть “по жизни” самим собой.**

**Низкие показатели (1 - 2 балла)** - Вы верите в себя и считаете, что ассертивности можно научиться. Ваш девиз: «Хочешь быть собой - будь им». Действительно, тренировка - это все, даже цветная капуста не более чем хорошо вымуштрованная белокочанная. Так держать!

**Высокие показатели (7 - 8 баллов)** - Вы имеете представление об ассертивности, но не слишком - то пользуетесь ею в жизни. Вы часто испытываете недовольство собой и окружающими. Причина - глубинная неуверенность в себе, ощущение постоянной опасности. Вам часто кажется, что кто-то лучше вас: умнее, находчивее, способнее. И подсознательно ждете, что этот всемогущий кто-то обязательно вас спасет: утешит, научит, поможет, похвалит. Но чем уповать на гипотетического Спасителя, не лучше ли принять решение самому себе помочь. Помните: «Спасение утопающих - дело рук самих утопающих»?

**Счет Б информирует, насколько активно вы отстаиваете собственную позицию на практике.**

**Низкие показатели (1 - 2 балла)** - Вам не удастся использовать многие шансы, которые Вам дает жизнь. Это, конечно, не трагедия. Важно научиться жить в согласии с самим собой и знать, что нужно делать. Для этого у Вас есть два варианта - либо попытаться овладеть ассертивностью, либо довольствоваться тем, какой Вы есть. Пока второй вариант более вероятен, поскольку он не требует затрат времени и усилий. Вы как бы позволяете себе плыть по течению жизни, активно в нее не вмешиваясь и принимая все происходящее

как должное. Быть может, у Вас можно поучиться смирению, терпимости. Но так ли уж смиренны и терпимы Вы в действительности?

**Высокие показатели (7 - 8 баллов)** - вы уже сейчас действуете в направлении развития собственной ассертивности. Хотя иногда ваши попытки реализовать свое решение, свое видение выливаются в агрессивность. Быть может, со временем вы найдете более гибкие и мягкие способы построения ситуации. Главное, вы учитесь проявлять себя. А какой ученик не набивает себе шишек!

**Счет В - показатель реалистичности вашей самооценки.**

**Низкие показатели (1 - 2 балла)** - У Вас хорошие шансы овладеть ассертивностью, т.к. у Вас сложилось верное мнение о себе и о своем поведении. Вы оцениваете себя реалистично, а это хорошая база для приобретения какого-либо навыка, необходимого для контактов с окружающими.

**Высокие показатели (7 - 8 баллов)** - Вот это уже проблема. Вы себя переоцениваете и ведете не вполне искренне. Речь идет даже не о самообмане, сколько о том, что Вы видите себя в лучшем свете... Неплохо бы поразмыслить над собой.

**Ну а если у Вас средние показатели** - можно говорить об усредненном проявлении с неявно выраженной тенденцией. Если Вы набрали 5 - 6 баллов - более внимательно прочитайте характеристику с грифом “высокие показатели”, чаще всего Вы выбираете именно это; соответственно при 3 - 4 баллах - характеристику низких показателей.

И, как всегда, результаты теста - это не приговор, а повод лишний раз задуматься о себе и своем проявлении.

### Рекомендации.

Для поведения психодиагностики можно заготовить образцы теста для каждого участника. Тогда его содержание будет своеобразным конспектом-подсказкой приемов ассертивного поведения. После прохождения теста и при наличии времени их можно обсудить более подробно

### Обсуждение результатов теста (5 минут).

Самый главный вывод, который необходимо донести - не зависимо от результатов теста ассертивному поведению можно обучиться. Главное - желание, настойчивость, определенная смелость в отходе от уже привычных способов самопредъявления и готовности предъявлять миру и окружающим себя настоящего.

### Заключительная часть занятия (5 минут).

В ходе обсуждения игры важно подвести участников к следующим выводам:

- Стереотипное поведение - часть нашего общего самопредъявления;
- Важно осознавать, как причины его возникновения, так его плюсы и минусы;
- Ассертивное поведение - это альтернатива стереотипному, социально-запрограммированному поведению.
- Овладеть ассертивным поведением может каждый человек.

Необходимо выяснить у участников о личных находках и озарениях (кратко, искренне и только о себе).

Социальные стереотипы и стереотипное поведение - любимая зацепка для манипуляторов. Более подробно о психологической манипуляции - на следующем занятии.

## ШАГ 4: Психологическое манипулирование - когда оно возникает? Игровое создание пространства взаимовлияний, освещение роли механизма «могу-хочу-делаю» для выделения собственной позиции и самоутверждения; взаимосвязь личностных целей и применяемых стратегий их достижения, коллективный анализ психологического микроклимата группы.

Подготовка ведущего (тренера)

### ЦЕЛИ ЗАНЯТИЯ

Ваша задача, чтобы к концу занятия участники:

1. Получили опыт отслеживания

причинно-следственных связей в развитии персональной ситуации взаимодействия с окружающими.

2. Дифференцировали различные виды взаимодействия и их причинно-следственные связи.

3. Отрефлексовали механизм (причины и следствия) собственного выбора тех или иных видов взаимодействия.

4. Осознали место и роль психологической манипуляции в их повседневном взаимодействии.

### НЕОБХОДИМО УСВОИТЬ

> Пространство взаимовлияния характеризуется разноплановыми желаниями, взаимными ожиданиями и требованиями участников взаимодействия.

> Самый эффективный способ освободиться ОП «паутины взаимных ожиданий и требований» - принятие на себя персональной ответственности за реализацию собственных желаний, целей, задач.

> Психологическое манипулирование позволяет привлечь энергию других людей для реализации персональных целей без их осознанного согласия и ответных обязательств.

> При всех видимых преимуществах использования психологического манипулирования в дальнейшем оно ведет к потере доверия, напряженности или разрыву отношений.

### КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

**Самопредъявление** - открытая декларация своих целей и предъявление свидетельств своей компетентности и квалификации для того, чтобы вызвать аванс доверия у партнера и привлечь его к совместным действиям.

**Аргументация** - Высказывание и обсуждение доводов в пользу определенного решения или позиции с целью формирования или изменения отношения собеседника к данному решению или позиции.

**Просьба** - открытое предъявление собеседнику своих целей или нужд с призывом о содействии в их удовлетворении.

**Принуждение** - подталкивание, приневоливание другого человека к выполнению определенных действий

с помощью угроз и лишений. Формами принуждения являются шантаж, угроза, ультиматум, силовое подчинение, апелляция к установленным образцам и нормам «ты должен» и т.д.

**Манипуляция** - скрытое побуждение партнера к переживанию определенных состояний, принятию решений и/или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей.

### ПОДГОТОВКА АУДИТОРИИ И НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Занятия можно проводить и при классической расстановке столов в аудитории. Важно наличие свободного пространства приблизительно 3х3 м для проведения коллективной игры.

Обязательно наличие демонстрационной доски или флип-чарта; маркеров и фломастеров.

Можно заготовить образцы рабочих материалов (см рабочую страницу: «Психологическая манипуляция - что это?», «Варианты достижения значимых целей», «Манипулятивный арсенал», «Краткий список манипулятивных игр»<sup>4</sup> и/или у участников должны быть материалы для индивидуальной работы - чистая бумага, карандаши, фломастеры.

Для проведения коллективной игры понадобится моток бечевки или клубок прочных вязальных ниток.

Для проведения группового обсуждения по методу «6 шляп» понадобятся разноцветные шляпы или их эквиваленты (бантики, косынки и т.д.).

### ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

По своей природе человек - социальное существо. Большинство его желаний, потребностей, а также пути их реализации связаны с пространством социального взаимодействия. Когда ребенок мал - удовлетворение его актуальных желаний почти полностью зависит от доброй воли взрослых. Таким образом у человека вырабатывается неосознанная установка - Если я чего-то хочу - то необходимо найти кого-то, кто бы реализовал мое желание.

Наличие такой позиции в более старшем возрасте свидетельствует об определенном инфантилизме человека. Ведь важной характеристикой взрослости является осознание человеком собственных нужд, желаний потребностей и принятие на себя персональной ответственности за выбор путей и способов их реализации. Другие люди перестают восприниматься исключительно как средство достижения желаемого, хотя они могут выступать в роли союзников или помощников. Существуют различные способы привлечения других людей к процессу достижения собственных целей. Конструктивные способы - самопредъявление, аргументация, просьба - способствуют установлению доверительных взаимоотношений сотрудничества и взаимоподдержки. Деструктивные способы - психологическое принуждение и манипуляция - ведут к потере доверительности, формированию напряженности во взаимоотношениях и/или их полному разрыву.

Деструктивность психологического манипулирования не всегда очевидна, поскольку долгое время может сохраняться иллюзия согласованности действий, иллюзия сотрудничества. Поэтому большинство людей используют приемы психологического манипулирования, не задумываясь об отдаленных последствиях такого выбора. Точно также людям не хватает ясного понимания, что привело их в «манипулятивные сети» взаимного манипулирования и психологической созависимости. Поэтому обязательным условием приобретения персональной свободы является принятие на себя ответственности и за собственные нужды, желания, потребности; и за выбор способов их достижения; и за последствия реализации этих выборов на практике. Взаимосвязь этих позиций включена в работу механизма целеполагания «Хочу - Могу - Делаю». Когда человек осознает, чего он хочет, т.е. определяет область потребностей - важно определить зону собственной компетентности, т. е. ответить на вопрос «Что я могу сделать для достижения поставленной цели». Если достижение значимой цели предполагает привлечение других людей - очень важно, какие способы выбирает человек для этого, т. е. что и как он делает в пространстве коммуникации.

До определенного возраста ребенок зависим от того пространства коммуникации, в котором он оказался

<sup>4</sup> Количество предложенных рабочих материалов превышает возможности одного занятия, но они имеют непосредственное отношение к его содержанию. Эти материалы можно либо проработать в режиме самостоятельной подготовки, либо обсудить в любое другое удобное время

в силу жизненных обстоятельств. Поэтому чаще всего наши стратегии взаимодействия дублируют, зеркалят те способы общения, которые мы видели, к которым привыкли с детства. Психологическое и социальное взросление, становление человека предполагает принятие им на себя ответственности за пространство взаимоотношений. Другими словами, взрослый человек сам создает своими выборами и поступками свою социальную «среду обитания». Будет ли эта среда насыщена конструктивными взаимоотношениями, нести элементы деструктивности (агрессия, шантаж, принуждение) или пронизана паутиной психологического манипулирования - зависит от самого человека.

## КОНСПЕКТ УРОКА

### Начало занятия (актуализирующая беседа, 5 минут)

Беседа направлена на рефлекссию (выявление) механизмов взаимного влияния: когда появляется необходимость влияния на другого человека? Какие варианты влияния мы выбираем и почему?

Ведущий задает участникам следующие вопросы:

- Когда появляется необходимость влияния на другого человека?
- Какие варианты влияния мы выбираем и почему?

В ходе обсуждения поставленных вопросов важно подвести учащихся к следующим идеям:

- Большинство желаний, потребностей человека, а также пути их реализации связаны с пространством социального взаимодействия.
- Часто другие люди воспринимаются как средство достижения наших желаний.
- Часто люди отдают предпочтение более результативным способам влияния (принуждение, манипуляция), игнорируя способы экологичного взаимодействия.

Задача урока - рассмотреть причины и последствия таких выборов.

### Паутина наших «хочу» (психологическая игра, демонстрирующая формирование пространство взаимовлияний, 10 минут).

Для проведения игры ведущий вызывает 6-10 добровольцев.

Игра «Паутина наших хочу» состоит из

двух этапов, причем инструкцию ко второму этапу можно объявлять только после того, как завершен первый этап. Подробное описание игры находится в методических приложениях.

Важно обеспечить определенное пространство безопасности для игроков: пресекать любые насмешки по поводу их озвученных «хочу». Иногда участники, чтобы избежать насмешек, выходят за плоскость своих реальных интересов или озвучивают «шуточные хочу»: хочу, чтобы у меня был танк, хочу полететь на Марс, и т.д. В таком случае можно попросить говорить о чем-то более конкретном и достижимом.

Если аудитория зажата, никто не хочет выходить в роли участника - иногда помогает такая мотивация: вот такое прилюдное заявление о собственном желании - это огромный шаг в направлении его реализации. Постарайтесь не упустить подобный шанс.

После создания «паутины желаний» ведущий проводит аналогию с пространством каждодневного взаимодействия и вместе с участниками подбирает способы «распутывания паутины». Совместный поиск ответа на вопрос «А что же я могу для достижения желаемого?» может послужить хорошим материалом для отдельной беседы с учениками, узконаправленного классного часа и т.д.

## Рекомендации

1. Важно, чтобы «хочу» участников в первую очередь касались их самих, а не третьих лиц.
2. Если участник сам не может сформулировать, что же он может сделать для реализации своего «хочу» - возможна помощь ведущего или всей остальной аудитории.

### Механизм «Хочу-могу-делаю» как способ освобождения от влияния взаимных ожиданий (обсуждение результатов игры, 5 минут).

При обсуждении результатов игры участников занятия важно подвести к следующим выводам:

- Мы переплетаемся в пространстве нашего взаимодействия своими ожиданиями, желаниями, требованиями друг к другу.

- Самый эффективный способ получить желаемое, не оказавшись при этом впутанным в «паутину» ожиданий, требований окружающих людей - это принять ответственность за реализацию своих планов на себя самого.

- Человек, знающий, чего он хочет, и при этом делающий конкретные шаги в направлении запланированного - менее уязвим для возможных манипуляторов и более независим.

При этом при постановке желаемой цели важно учитывать следующие моменты:

- Мы ставим цели только для самих себя. Даже если мы что-то хотим для другого человека - только он может решить, нужно это ему или нет.

- Важно ставить цели в позитивном контексте, т.е. говорить то, чего ты хочешь, а не того, чего не хочешь.

- Цели в принципе должны быть достижимыми. Толку мечтать о полете на Юпитер?

- Если какая-то цель очень велика - для начала лучше выбрать какой-то маленький ее кусочек и стремиться реализовать хоть это малое.

Это обсуждение - хороший повод поговорить о технике постановки целей. Пример такой техники находится в методических приложениях, при наличии дополнительных уроков можно предложить ее выполнить.

### **Выявление позитивных и негативных моментов при разных видах влияния, прогнозирование последствий влияния (работа в мини-группах, 10 минут).**

На этом этапе занятия целесообразно разделить учеников на несколько мини-групп и предложить каждой группе обсудить один из способов привлечения другого человека к реализации собственных целей: самопредъявление; аргументация; просьба; принуждение; манипуляция. Для обсуждения удобно использовать метод «6 шляп».

### **Методика «Шесть шляп мышления» (по Эдварду де Боно)**

Методику используют, чтобы структурировать групповую работу и сэкономить время, способствовать максимальной эффективности группового обсуждения. Эта методика является настолько образной, что легко

запоминается.

Для обсуждения предлагается проблемный вопрос, идея, предложение и т.д.

Ведущий в синей шляпе руководит процессом обсуждения, благодаря чему все действия участников направлены на достижение общей цели - принятие эффективного группового решения.

Если ведущий предлагает участникам надеть белые шляпы - это значит, что он ждет от них отсутствия предвзятости и полной объективности: необходимо излагать только факты и цифры, как это делает компьютер или свидетель в суде.

Мышление в черной шляпе предназначено для того, чтобы выставить все в негативном ключе, увидеть недостатки, отыскать слабые места, «нанести на карту» возможные зоны развития.

**Желтая шляпа** - противоположность черной: она предполагает оптимистичное видение предмета обсуждения, фиксацию возможных выгод и преимуществ, поиск позитивных перспектив. При этом желательно обосновать заявленную позицию (это же желательно сделать и в случае черной шляпы).

**Зеленая шляпа** - это творческий поиск. Если мы проанализировали достоинства и недостатки, мы можем надеть эту шляпу и подумать, какие новые, нестандартные подходы возможны в сложившейся ситуации. Зеленая шляпа - символ полета фантазии и неординарного видения.

**Красная шляпа** необходима для выражения эмоционального состояния. Ее стоит периодически «одевать», чтобы «выпустить пар». Обосновывать свои эмоции при этом не надо - только рассказать о них.

### **Альтернативный вариант проведения методики**

Обговаривают предложенную тему не все участники, а только те, которые получили от ведущего (т.е. игрока в синей шляпе) шляпу того или иного цвета. Таким образом, в обсуждении принимают участие 6 человек, которые распределяются по следующим ролевым позициям:

- 1) Оптимист - восприятие и фиксация позитивных сторон вопроса, проблемы - желтая шляпа.
- 2) Пессимист - освещение негативных аспектов проблемы - черная шляпа;
- 3) Человек с эмоциональным



восприятием - вербализация эмоций, которые вызывает тема (проблема) - красная шляпа;

4) Аналитик - не предвзятая констатация фактов - белая шляпа;

5) Креативщик - нестандартный, творческий взгляд на проблему - зеленая шляпа.

6) Координатор - избрание участников - исполнителей каждой из прописанных выше ролей и предоставление им слова - синяя шляпа.

Замечание для ведущего.

Эта методика достаточно универсальна, позволяет избежать «перехода на личности». Вместо обычного «Что ты возмущаешься и все критикуешь» - собеседник услышит нейтральную, но не менее эффективную фразу: «Сними красную шляпу и одень зеленую». Это позволяет быстро снять напряжение и избежать не нужных негативных эмоций.

Шляпы можно заменить какими-то символическими предметами - косынками, ленточками, шляпами из цветной бумаги и т.д.

Важно, чтобы по каждому виду влияния участники ответили на следующие вопросы:

- В чем преимущества этого вида влияния?
- В чем его недостатки?
- Какие эмоции он вызывает у влияющего? У того, на кого влияют?
- В каких случаях мы прибегаем к этому виду влияния?
- Какие отдаленные последствия его использования?

После проведения обсуждения в мини-группах ведущий опрашивает каждую группу о полученных выводах. Для наглядности полученные выводы можно кратко зафиксировать в специально заготовленной таблице:

Вид влияния	Позитив Желтая шляпа	Негатив Черная шляпа	Эмоции Красная шляпа	Когда применяем Зеленая шляпа	Отдаленные последствия Белая шляпа
Давление, шантаж					
Просьба					
Манипулятивное воздействие					

При обсуждении такого вида влияния, как психологическая манипуляция, ведущий, после фиксации вывода обсуждавшей его мини-группы, задает всей аудитории следующие вопросы:

- Что такое психологическая манипуляция и почему она столь часто встречается в нашей жизни?

- Можно ли ее избежать?

Если позволяет время - всю аудиторию можно разделить на два больших лагеря, один из которых будет говорить аргументы «за» касательно использования психологического манипулирования, а другой - аргументы «против».

Для подведения итогов обсуждения слово берет ведущий.

### Рекомендации

Если участники затрудняются самостоятельно в мини-группах найти ответы на поставленные вопросы - это обсуждение можно провести со всей аудиторией, хоть это занимает больше времени.

При применении метода «6 шляп» - все обсуждающие по очереди «одевают» шляпу нужного цвета и высказывают свое мнение.

Что такое психологическая манипуляция - ключевые понятия. Демонстрация ее неизбежности в нашей жизни: примеры манипулирования родителями, педагогами, детьми и т. д. (беседа, 5 минут).

Определение психологической манипуляции и ее ключевые моменты приведены в методическом обеспечении

урока.

Важно сделать акцент на том, что этот вид взаимодействия является неизбежностью, поэтому бороться с ним - бесполезно. Но психологическую манипуляцию можно научиться распознавать. Увиденная, понятая манипуляция - не столь опасна, потому что у человека появляется выбор - войти с манипулятором во взаимодействие по его манипулятивным правилам, предложить в ответ другие правила взаимодействия или в принципе отказаться от контакта.

Примеры манипуляций обычно активно предлагают сами участники занятий. Несколько узнаваемых примеров важно заготовить непосредственно ведущему.

### **Итоги дискуссии, презентация схемы «Варианты достижения значимой цели» (5 минут).**

Для обобщения итогов дискуссии удобно вместе с участниками разобрать схему «Варианты достижения значимой цели» (см. информационно-методические материалы урока). Схема демонстрирует, что при мнимых выгодах психологического манипулирования отдаленными последствиями выбора такого вида взаимодействия является потеря близких, доверительных контактов с окружающими, усиленное чувство одиночества и создание вокруг себя пространства, состоящего только из манипуляторов-кукловодов и их жертв-кукол. При этом «кукловоды» постоянно превращаются в «кукол» и наоборот.

### **Общение в группе (коллективе) - какое оно? Итоги занятия (групповое обсуждение с применением метода «6 шляп», 5 минут).**

Участникам занятий еще раз предлагается «примерить разноцветные шляпы», обсудив теперь устоявшийся стиль общения в группе. В чем сильные стороны этого общения? В чем его недостатки? Какие эмоции он вызывает у разных участников? Какие общие задачи помогает решать, какие - мешает? Какой вид взаимовлияния из вышеперечисленных является самым распространенным? С чем это связано? Есть ли желание произвести какие-то изменения в общей атмосфере?

Этот этап - определенная коллективная рефлексия общей атмосферы группы (ее организационной культуры). В дальнейших занятиях будет рассматриваться

взаимодействие индивида с группой, поэтому общие выводы этого занятия желательно как-то зафиксировать (например, составить небольшой плакат с фиксацией ключевых моментов дискуссии и выводов).

Ведущий просит поделиться впечатлениями: - Очень кратко, искренне и только о себе - что потрясло, удивило, понравилось?

Ведущий: - Мы увидели, как легко запутаться в паутине взаимных желаний и требований и определили самый эффективный способ оставаться свободным. Поэтому каждый из вас несет ответственность перед самим собой за выбор излюбленных способов общения. В чем плюсы и минусы, а также последствия каждого из них - мы тоже разобрались. Особенно подробно мы говорили о психологическом манипулировании - это очень распространенный, и в то же время малоприметный вид взаимовлияния. Как научиться его распознавать и, самое главное, нейтрализовать - об этом следующие сессии цикла.

## **ИНФОРМАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ**

### **Паутина наших «хочу» - описание упражнения-игры.**

#### **«Паутина наших «хочу» - психологическая игра, демонстрирующая формирование пространство взаимовлияний.**

Задача предлагаемой игры - наглядно продемонстрировать алгоритм формирования пространства взаимных ожиданий и взаимного влияния, а также возможные пути освобождения от путаницы взаимного манипулирования.

Для игры необходим клубок крепких вязальных ниток (моток бечевки) и свободно пространство приблизительно 3х3 метра, где 6-10 человек могли бы свободно разместиться по кругу на стульях.

Ведущий приглашает в круг добровольцев, которые готовы озвучить свои желания, ожидания, требования к пространству каждодневного взаимодействия (например, «Что вы хотите, ждете от окружения, приходя каждое утро в свой кабинет?». Оптимальное количество участников игры 6-10 человек.

Участники располагаются по кругу. В произвольном порядке они проговаривают одно свое желание, ожидание, одновременно

фиксируя 2-3 витка нити у себя на пальце (можно пошутить, что это узелок на память). После этого клубок передается другому участнику, желателен расположенному в противоположном секторе круга.

Когда все участники упражнения озвучат собственные желания, наматывая при этом бечевку на палец - мы увидим нечто похожее на большую паутину. Так и в повседневности - мы переплетаемся в пространстве нашего взаимодействия своими ожиданиями, желаниями, требованиями друг к другу.

Ведущий может предложить участникам занятия отыскать эффективные способы освобождения, потому что ощущать себя «связанным по рукам и ногам» никому не нравится. Обычно участники занятия предлагают следующие рецепты освобождения от «паутины взаимных ожидания и требований»: не обращать внимания на свои или чужие «Хочу», идти навстречу друг другу, искать компромиссные решения и т.д. Основная же идея упражнения, которая должна быть озвучена кем-то из участников или самим ведущим состоит в том, что самый эффективный способ оставаться свободным даже в такой запутанной ситуации - это взять на самого себя ответственность за собственные желания и способы реализации своих целей.

Далее ведущий предлагает участникам упражнения в обратном порядке (начинает тот, кто озвучил желание последним) напомнить еще раз свои ожидания, пожелания и отыскать зону собственной ответственности в достижении желаемого. Это можно проговорить по такой схеме: «Я сказал(ла), что я хочу... Для достижения этого я могу...». Возможно, некоторым участникам понадобится помощь аудитории или ведущего - по нашему опыту, в некоторых вопросах, которые касаются ситуации в семье, трудно найти «точку опоры» на самого себя. Однако только озвученное «Я могу» позволяет участнику размотать бечевку со своего пальца и передать клубок следующему игроку.

Основной вывод игры - самый эффективный способ получить желаемое, не оказавшись при этом впутанным в «паутину» ожиданий, требований окружающих людей - это принять ответственность за реализацию своих планов на себя самого. Человек, знающий, чего он хочет, и при этом делающий конкретные шаги в направлении запланированного - менее уязвим для возможных манипуляторов и более независим.

## Техника постановки целей (по Дж. Г. Скотт)<sup>5</sup>

Иметь цель, которая реалистична, определить шаги для ее достижения и, наконец, действовать с твердой решимостью - важный показатель зрелости человека. Дженни Грэхем Скотт предлагает следующий алгоритм работы над целеполаганием.

### 1. Решите, чего вы хотите.

Многие люди не знают, к чему они стремятся, не могут отчетливо осознать собственных желаний, стремлений, влечений. Другие же имеют столь много желаний, что не могут ничего добиться, так как им не хватает нацеленности на конкретное дело. Некоторые люди, ставя перед собой нереальные, недостижимые цели (несбыточные мечты), которых им заведомо не добиться, мучительно страдают затем от «несовершенства мира», не отвечающего их ожиданиям.

Бывает, что цели, имеющиеся у человека, настолько расплывчаты, неопределенны, что не служат реальными побудителями его активности. Поэтому техника постановки целей предполагает пошаговую конкретизацию (определение и последовательность достижения) желаемого:

- а) Составить ясную, четкую, точную картину того, что вы желаете - сейчас и на перспективу.
- б) Определить иерархию целей, степень важности каждой из них, выделить наиболее значимые для вас цели.
- в) Определить, реально ли достижение этих целей именно для вас, какие условия необходимы для их достижения, что конкретно нужно сделать для их воплощения в действительность.
- г) Вызвать у себя чувство уверенности в том, что вы действительно хотите достичь именно этой цели и, следовательно, хотите сделать все, что необходимо, для ее достижения.
- 1) Поработайте над конкретизацией своих целей. Для этого ответьте на следующие вопросы «Чего я хочу именно сейчас...»
- 2) Я хочу, чтобы через 3 месяца я достиг следующей цели...
- 3) Через год...
- 4) Через 5 лет...
- 5) Какая наиболее важная для меня цель среди этих целей...
- 6) Почему эта цель важна для меня...
- 7) Какие еще вопросы важны для меня сейчас: 1..., 2..., 3... и т.д.

<sup>5</sup> Источник: Семиченко В. А. Проблемы мотивации поведения и деятельности человека / В. А. Семиченко. - К.: Миллениум, 2004. - 521с.

## 2. Релаксация.

Завершив записывать то, что вы хотите, приведите себя в состояние мышечного расслабления, удерживая в сознании перечень наиболее важных целей и необходимых для этого усилий. Пошлите запрос своему внутреннему «Я»: каким оно хочет быть? Ведь нашему внутреннему «Я» не нужно ни славы, ни богатства, ни власти. Оно может хотеть стабилизации или динамизма, покоя или активизации, уверенности в себе и своей позиции в мире, самоуважения, счастья. Пошлите еще один запрос: «Мое внутреннее «Я», к каким достижениям стремишься ты? Какой жизнью ты было бы удовлетворено?»

Предположим, что в ответ на свой запрос ваше сознание сформулировало следующее: «Хочу иметь много денег». Вступите с собой в диалог, скажите: «Но ведь деньги - это не цель, а средство. Для чего мне нужны деньги?». И т.д., пока не «узнаете» ту конечную цель, к которой сознательно стремитесь и считаете, что для ее достижения необходимы прежде всего финансовые возможности. Это может быть: уверенность в том, что не возникнет тупиковых жизненных проблем; независимость от случайностей и превратностей жизни; возможность быть «не хуже» или «лучше» других; возможность удовлетворять какие-то жизненно значимые потребности (например, в книгах, путешествиях); возможность жить в комфортных условиях и пр.

## 3. Определив список наиболее важных для вас целей, перейдите к определению их реальности и реалистичности.

Можно просто провести анализ на выполнимость намеченного. Но психологи предлагают ряд интересных процедур, с помощью которых можно получить из подсознания интегральный ответ, подключить резервы и тупики. Вот две подобные процедуры:

а) Представьте себе, что перед вами экран телевизора. Вы задаете себе вопросы о реалистичности целей, отвечают ли они вашим интересам. Настройтесь на то, что ответ будет выведен на экран: «да» — экран ярко засветится, «нет» — останется темным, «может быть», «не уверен» — будет слабо светиться или мерцать. У некоторых ответ на запрос может быть просто услышан. Итак, задайте себе вопросы и получите ответ от вашей интуиции:

Возможно ли осуществление моей цели?

Реально ли ставить эту цель сейчас?

б) Еще один возможный вариант определения реальности целей. Выберите то, что вы считаете для себя на настоящий момент наиболее важной целью. Закройте глаза и вызовите образ, который символизирует эту цель. Скорее всего, этот образ сам возникнет («выплывет») в вашем сознании. Это может быть что угодно: животное, человек, облако, цветок, книга и пр. Не открывая глаз, представьте, что перед вами лежит прямой путь к вершине холма, в конце которого вы можете разглядеть ваш образ-символ. По сторонам же дороги вы видите, слышите, чувствуете присутствие разнообразных существ, которые пытаются увести вас с пути, помешать вам взойти на вершину холма. Они могут делать все что угодно, но не могут преградить вам путь, который по-прежнему остается прямым и ясным.

Эти существа фактически представляют собой символы различных жизненных ситуаций, которые могут вступать в противоречие с главной целью: других людей, чьи желания не совпадают с вашими намерениями; ваши собственные состояния - апатию, утомление, снижение жизненного тонуса. Они будут логически доказывать вам, что ваша затея абсурдна; они попытаются расхолодить вас, вселять в вас чувство неуверенности в себе, вины и т.д. Сосредоточьтесь на восприятии себя как чистой, негибкой воли, продолжайте свой мысленный путь. И одновременно попытайтесь понять, в чем заключается стратегия каждого из этих существ, почувствуйте прилагаемые ими усилия. Вы можете даже ненадолго остановиться, побеседовать с некоторыми из них. Но после этого вновь продолжайте свой путь. Достигнув вершины, взгляните теперь вблизи на образ своей цели, побудьте некоторое время в его обществе, почувствуйте удовольствие от общения с ним. Осознайте, что эта цель для вас значит. Откройте глаза и запишите, что нового удалось вам узнать о вашей цели, а также о силах, которые пытаются препятствовать ее достижению.

## 4. Определите приоритеты целей.

Иногда человек ничего не может сделать потому, что мечется между многими целями и в результате не успевает ничего сделать для их достижения. Поэтому важно сосредоточиться на наиболее важных из целей. Для выполнения этой работы удобно составить следующую таблицу:



Формулировка цели	Ее значимость для меня	Что будет, если я не достигну цели	От чего придется отказаться для достижения цели

Таким образом, вам придется поработать не только над формулировкой целей и их иерархией, но и над «ценой» их достижения. Бывает, что даже крайне привлекательная цель на деле оборачивается такими личностными потерями, что при ближайшем рассмотрении от нее придется отказаться.

Предлагается следующая процедура работы. Успокойтесь и расслабьтесь, используя технику релаксации. Затем как можно быстрее запишите все свои цели. Пока еще не пытайтесь оценивать их, делить на важные и второстепенные, просто записывайте. Не имеет значения, общие ли это цели или специфичные, близкие или рассчитанные на длительный срок. Продолжайте, пока не почувствуете, что процесс замедляется, и сосредоточьтесь еще на минуту, пока не почувствуете, что больше ничего добавить к списку не можете.

Теперь быстро просмотрите список и оцените каждую цель с точки зрения того, насколько она важна для вас. Используйте шкалу от 1 (наименее важная) до 10 (наиболее важная). Запишите первое впечатление, пришедшее вам на ум, во второй колонке, против цели; не думайте о причинах, побудивших вас дать ту или иную оценку, просто дайте вашему внутреннему «Я» отвечать интуитивно. Затем попробуйте представить, как сложится ваша жизнь, если вы не достигнете этой цели. Можно сделать это также по 10-балльной шкале: 0 - ничего особого не произойдет, 10 — будет существенное ухудшение. Наконец, в последней колонке вы определите, ценой каких потерь произойдет достижение цели. 0 — придется отказаться от многого, важного для меня, 10 — ни от чего особого отказываться не придется.

Далее выпишите ваши цели с наивысшими оценками (не менее трех) и классифицируйте их, присвоив цифры от 1 (наиболее важная) до 3. Пытайтесь не думать во время классификации, просто реагируйте как можно быстрее, чтобы уловить ваши внутренние чувства. Не беспокойтесь об остальных целях из вашего списка, вас интересуют только наиболее важные для вас цели. Результатом работы должно стать определение цели, которая наиболее важна для вас, и вы сможете сосредоточиться на том, что вы должны сделать для ее достижения.

## 5. Придание себе уверенности в достижении цели

Если вы ясно осознаете, чего вы хотите, если вы знаете, что цель реальна, если вы уверены, что это ваша самая важная цель, то вам легче настроиться на то, чтобы сделать все необходимое для ее достижения с требуемой энергией. Тем не менее неплохо было бы поработать отдельно над формированием у себя чувства уверенности, убежденности в том, что вы добьетесь желаемого и найдете способы преодоления тех препятствий, которые могут возникнуть. Для выработки у себя такого чувства уверенности можно порекомендовать следующее упражнение. Расслабьтесь и закройте глаза. Сконцентрируйте все ваше внимание на понимании этой цели. Представьте, что эта цель уже достигнута (например, что вы уже обладаете желанным объектом и наслаждаетесь им; или представляете себя в новой роли, на новом месте работы; или представляете себя в новой обстановке и пр.) - Сделайте образ этой цели как можно более четким. Осознавайте все, что вы видите — цвета, предметы, людей, обстановку, разговоры, замечайте все, к чему прикасаетесь, ощущаете. Испытайте факт достижения цели как можно более ясно. Затем, достигнув наиболее яркой, полной картины, уверенно говорите себе: «Я достигну этой цели. Я сделаю все необходимое, чтобы ее достигнуть. Эта цель вполне реальна. Но мне нужно энергично и последовательно действовать, чтобы добиться желаемого. И действовать я начну именно сейчас». Результатом упражнения является чувство уверенности и убежденности в достижении желаемой цели, что поможет вам предпринять необходимые действия.

## 6. Определение шагов к достижению цели.

Для достижения цели весь процесс продвижения к ней нужно разбить на определенные этапы или шаги, которые должны быть выполнены, а также выявить средства, которые могут понадобиться на этом пути. Этому может помочь следующее упражнение.

Возьмите лист бумаги и вверху напишите цель, которой вы хотели бы достичь. Озаглавьте колонки: «Что мне нужно



сделать», «Необходимые мне средства», «Порядок выполнения», «Важность действия». Прodelав это, расслабьтесь и вновь сконцентрируйтесь на требуемой цели. Начните с обдумывания шагов, которые вам необходимо предпринять для достижения цели. Не пытайтесь оценивать, насколько важны эти действия. Просто запишите все, что приходит на ум, в первую колонку. Выдвигайте идеи, пока не почувствуете, что больше ничего добавить не сможете. Затем переходите к следующей колонке. Посмотрите на каждое действие, которое вам необходимо выполнить, и напротив него перечислите те средства, которые вам кажутся необходимыми. И снова не пытайтесь обсуждать или оценивать ваши мысли, просто запишите их. Продолжайте, пока не почувствуете, что закончили работать с каждым шагом, с каждым отдельным действием.

Работая над последней колонкой, пронумеруйте выделенные в первой колонке действия в порядке выполнения. Начните с того действия, которое вы намерены выполнить первым, затем выделите второе, третье. Если вы не уверены в последовательности или думаете, что будете выполнять некоторые действия в одно и то же время, присвойте им одинаковые номера. Наконец, оцените эти действия по степени важности. Вновь просмотрите сформулированные вами действия и как можно быстрее оцените их по степени важности как «очень важное» (А), «важное» (В) и «выполнить, если возможно» (С).

7. Немедленно приступайте к выполнению намеченного.

Теперь вы можете с уверенностью, решимостью и сосредоточенностью на одном деле взяться за работу по достижению желаемой цели, зная, что вы добьетесь ее, веря в возможность достижения, делая все от вас зависящее.

#### КРАТКИЙ СПИСОК МАНИПУЛЯТИВНЫХ ИГР

- Убеждение человека в его уникальной привлекательности.
- Убеждение человека в своей уникальной привлекательности.
- Планирование счастливого совместного будущего без учета реальных средств его достижения.
- Попытка стать неотъемлемой частью жизни любимой (любимого).
- Попытка переложить ответственность

за возникновение своих чувств на любимую (любимого).

- Воспоминания о хорошо проведенном вместе времени.
- Дорогие подарки и недешевые услуги в расчете: «теперь он мне должен».
- Игра в «маленькую и слабенькую» рядом с «большим и сильным».
- Игра в «большого и сильного» рядом с «маленькой и слабенькой».
- Рассматривание ситуации с точки зрения общественной морали.
- Напоминание о попутно создавшихся связях и о возможности их разрыва при прекращении отношений.
- Попытка сделать «запретный плод» из продолжения отношений.
- Чередование восторженности и холода: техника «мексиканского душа» (по ассоциации с сериалами).
- Напоминание об усилиях и времени, потраченных на партнера.

Разновидностью манипулятивной игры является также часто повторяющийся любимый монолог. Скрытый мотив этих песен: самоутверждение, повышение собственной значимости, привлечение внимания к своей персоне и др.

- «Везде наши люди...» Намек на своих знаменитых друзей, родственников, друзей родственников и родственников друзей. Когда нечем особенно гордиться, приходится гордиться связями.
- «Я самый остроумный». Постоянно ерничающий, стебающийся, высмеивающий всех и вся юморист. Обычно очень быстро достает окружающих, но все его побаиваются.
- «Я шут, я арлекин». Тоже высмеивающий, но себя самого. Патологическая самоирония. Жалость - тоже внимание.
- «Я знаю, как тебе лучше». Характерно для родителей и супругов, которые не в состоянии расстаться с идеалами относительно правильной жизни своего домочадца.
- «Я сразу тебе говорила!» Характерно для ворчливой жены.
- «Ты почему меня не послушалась!». Предыдущая фраза в мужском исполнении.
- «Меня никто не понимает». Намек неудачника, помогающий собрать хоть какие-то бонусы.
- «Я другой и совершенно особенный!».

Может сочетаться с предыдущей позицией и тогда получается следующая.

- «Меня никто не понимает, потому что я другой и совершенно особенный!»
- «Моя проблема - самая проблемная проблема». И решить ее никому не под силу, даже вам. Следовательно, я уникален.
- «Как! Вы сомневаетесь в моей компетенции!?» Поведение непогрешимого человека, идеала и образца для подражания.
- «Ну, и что ты сейчас делаешь!?». Ему все всегда должны отчитываться о своих действиях, и он всегда знает, что кому следует делать.

### ТЕХНИКИ ВЛИЯНИЯ И УГОВАРИВАНИЯ<sup>6</sup>

Использование ошибок восприятия, желаний, предрассудков

1. Смена роли.
2. Умеренные требования прокладывают дорогу более серьезным.
3. Сконцентрируйте выгоды, растворите затраты.
4. Техника необычности (странности).
5. Это еще не все.

### Провоцирование самовлияния (самоуговаривания)

6. Самоубеждение (самогенерируемое убеждение).
7. Образное воображение (картины, ситуации).
8. Оправдание усилий.
9. Боязнь лицемерия.
10. Обязательство.
11. Моделирование.
12. Коммуникативно-информационный марафон.

### Создание доверия к источнику

13. Источник, внушающий доверие (авторитет, симпатия).
14. Демонстрация себя в качестве чуткого, благорасположенного и искреннего.

15. Демонстрация бескорыстности.
16. Гранфаллун.

### Создание и донесение послания

17. Инсинуация.
18. Тактика проецирования.
19. Прививка.
20. Кража грома.
21. Предупреждение убеждающего намерения.
22. Подхалимаж (подлизывание).

23. Эффект первенства.

24. Отвлечение, или если вам нечего сказать, пойте.

25. Яркие обращения (формулировки).

26. Фантомы.

27. 1 из 5.

### Использование реакций (автоматизмов)

28. Реактивное сопротивление.

29. Повторение (копирование).

30. Норма взаимности.

31. Нога-в-дверях.

32. Дверь-в-лицо.

### Управление ситуациями и их элементами (предубеждение)

33. Отмашки.

34. Установление повестки дня.

35. Формулировка проблемы.

36. Установление критериев для принятия решения.

37. Выбор тех, кто будет принимать решение (формирование комитета).

38. Установление процедуры принятия решения.

39. Ограничение выбора (вариантов).

40. Установление ожиданий.

41. Инструментальный контакт (класс как составная картина-головоломка).

42. Дефицит.

Управление эмоциями (контроль эмоций)

43. Страх.

44. Вина.

45. Страх потери.

### КОГНИТИВНЫЕ ПРИЕМЫ ЛОГИЧЕСКОГО ТИПА<sup>7</sup>:

1. Ложные аналогии.

2. Ложные основания аргумента.

3. Предвосхищение оснований аргумента.

Логическая ошибка в доказательстве, заключающаяся в том, что в качестве аргумента (основания), обосновывающего тезис, приводится положение, которое хотя и не является заведомо ложным, однако нуждается в доказательстве.

4. Порочный круг аргумента — логическая ошибка в доказательстве, заключающаяся в том, что истинность доказываемого положения (тезиса) обосновывается с помощью аргумента, истинность которого обосновывается с помощью доказываемого тезиса. Данную ошибку называют также «порочным кругом».

5. Подмена тезиса. Вместо обоснования выдвигаемого положения приводятся аргументы в пользу другого утверждения,

<sup>6</sup> Составлено Волковым Е. Н. на основе: Аронсон Э., Пратканис Э. Р. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения — повседневное использование и злоупотребление. — СПб.: прайм-Еврознак, 2002.

<sup>7</sup> Список составлен Волковым Е. Н. на основе: Халперн Д. Психология критического мышления — СПб.: Издательство «Питер», 2000; Ваганова Д. Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. - Изд. 2-е, стереотип. - М.: Цитадель, 2001.

выдвигаемого вместо того, которое требовалось доказать. Подмена тезиса может быть полной или частичной. Чувствуя невозможность доказать или оправдать выдвинутое положение, спорщик может попытаться переключить внимание на обсуждение другого, может быть, и важного утверждения, но не имеющего прямой связи с исходным положением. Иногда вместо тезиса доказывается некоторое более слабое утверждение, вытекающее из него.

**6.** Подмена логических (рациональных) доказательств метафорами.

**7.** Захват инициативы.

**8.** Возложение бремени доказывания или опровержения на оппонента.

**9.** Концентрирование внимания и действия на наиболее слабом звене в аргументации оппонента.

**10.** Стремление взять последнее слово.

**11.** Ссылка на популярность (рекомендации, «прицепной вагон»).

**12.** Аргументы к личности. Противнику приписываются такие недостатки, реальные или только мнимые, которые представляют его в смешном свете, бросают тень на его умственные способности, подрывают доверие к его рассуждению. Такого рода «критика» противника, приписывание ему нехороших черт или порочающих мотивов ведет к тому, что уже не суть того, что он говорит, а сама его особа становится предметом обвинений. Даже если упреки в адрес противника справедливы, этот прием некорректен, поскольку меняет плоскость спора. Из того, что человек допускал какие-то промахи, вовсе не следует, что и к сказанному им сейчас надо отнестись с недоверием. Жонглирование отрицательными характеристиками личности противника, не имеющими никакого отношения к существу рассматриваемого вопроса, в товарищеском споре, разумеется, недопустимо.

**13.** Аргументы к человеку. В поддержку своей позиции приводятся основания, выдвигаемые противной стороной в споре или вытекающие из принимаемых ею положений. Такого рода довод является нечестным только в том случае, когда человек, прибегающий к нему, сам не разделяет данного убеждения и только делает вид, что он присоединяется к общей платформе.

**14.** Аргументы к тщеславию. Расточение неумеренных похвал противнику в споре в надежде, что, тронутый комплиментами, он станет мягче и покладистей.

**15.** Навешивание ярлыков.

**16.** Аргументы к авторитету.

**17.** Аргументы к публике. Вместо обоснования истинности или ложности тезиса объективными доводами пытаются опереться на мнения, чувства и настроения слушателей. Прибегающий к использованию этого аргумента человек обращается не к своему партнеру в споре, а к другим участникам или даже случайным слушателям и стремится привлечь их на свою сторону, апеллируя по преимуществу к их чувствам, а не к разуму.

**18.** Аргументы к массам (демагогия) — попытка взволновать и наэлектризовать широкий круг людей, используя их групповой эгоизм, национальные или расовые предрассудки, лживые обещания и т.п.

**19.** Аргументы к силе.

**20.** Аргументы к невежеству (к тому, о чем аудитория не может знать). Особенностью использования незнания является то, что этим способом часто можно поддерживать два или более совершенно различных заключения. Это должно служить для вас признаком того, что приведенные доводы ошибочны. При использовании незнания послышки содержат нечто, нам неизвестное. Наше незнание используется для того, чтобы доказать, что заключение неверно, поскольку нет доводов в его поддержку. Наше незнание вопроса может быть также использовано и для поддержки заключения путем утверждения, что оно верно, потому что нет данных, свидетельствующих против него.

**21.** Ложный довод (обман). Ложные, недоказанные или непроверенные аргументы, часто сопровождаемые фразами: «всем известно», «давно установлено», «совершенно очевидно», «никто не станет отрицать» и т.п. Слушателю оставляется одно: упрекать себя за незнание того, что давно и всем известно.

**22.** Подтасовка или сокрытие информации — это метод убеждения путем умолчания об информации, свидетельствующей в пользу нежелательной позиции.

**23.** Аргументация с использованием нерелевантных доводов.

**24.** «Под уклон» или континуум.

**25.** Ложной дихотомией иногда называют упрощение проблемы или черно-белые ложные доводы, когда читателя просят выбрать одну из двух позиций, не предлагая ему других вариантов или «серых областей», в которых сочетались бы различные аспекты каждого из вариантов.

**26.** Соломенное чучело неустойчиво, и его легко опрокинуть. Так называется

метод, когда умозаключение оппонента представляют в самой слабой форме, а затем легко его опровергают. При этом оппонент, выступающий против определенного заключения, искажает доводы в пользу этого заключения и заменяет их значительно более слабыми.

**27.** Ложные доводы типа «часть—целое» являются обратной стороной той же ошибки. При использовании такого ложного довода оратор (или автор письменного текста) предполагает, что суждения, верные для целого, верны также для всех его частей, а суждения, верные для частей, верны также для целого.

**28.** Неполные сравнения. В них проводятся два различных сравнения, и оба являются неполными. Когда вы видите слова, выражающие степени сравнения, задайте себе вопросы: «больше, чем что?», «быстрее по сравнению с чем?». В неполных сравнениях отсутствует вторая часть.

**29.** Знание того, чего нельзя узнать. Иногда нам дают информацию, знать которую невозможно. Это ложный довод, который называется знание того, чего нельзя узнать.

**30.** Использование неясных и неточных понятий. Употребление понятия, его интерпретация предполагает знание его смысла, или содержания, а также знание его денотации, т. е. класса объектов, к которым оно приложимо. Понятие, содержание которого является недостаточно определенным или вообще расплывчатым, называется неясным. Неясность— характеристика употребления термина (понятия) с недостаточно определенным, расплывчатым смыслом. Понятие, обозначающее расплывчатый, плохо специфицированный класс объектов, именуется неточным. Неточность — характеристика употребления термина (понятия), обозначающего недостаточно определенный или нечетко очерченный класс объектов.

Точное употребление и понимание понятия предполагает знание его смысла, или содержания, и отчетливое представление о классе тех объектов, к которым оно относится.

**31.** Софизм— рассуждение, кажущееся правильным, но содержащее скрытую логическую ошибку и служащее для придания видимости истинности ложному утверждению. С. является особым приемом интеллектуального мошенничества, попыткой выдать ложь за истину и тем

самым ввести в заблуждение.

**32.** Намеренное запутывание, или сбивание с толку. Использование отвлекающих или запутанных высказываний, нередко с большим количеством иностранных терминов или просто бессмысленных. Иногда может использоваться набор банальностей, самих по себе очевидных, но не связанных с сутью данного дела. В каких-то случаях в выступлении того, кто прибегает к такому приему, возможно, и содержится какая-то информация, но ее чрезвычайно трудно уловить.

## ШАГ 5: Выявление психологической манипуляции - шаг к ее нейтрализации.

Игровая диагностика эмоциональной окраски различных видов общения, освещения роли эмоций при экспресс-анализе ситуации, развитие навыков понимания собственных эмоций и управления ими.

### Подготовка ведущего (учителя, тренера)

#### ЦЕЛИ ЗАНЯТИЯ

Ваша задача, чтобы к концу занятия участники:

1. Восприняли идею о возможности использования эмоций в качестве «красной сигнальной лампочки» при применении психологической манипуляции.
2. Получили опыт целенаправленного отслеживания возникающих эмоциональных состояний.
3. Ознакомились с некоторыми закономерностями «языка эмоций».
4. Прикоснулись к опыту целенаправленного управления собственными эмоциональными состояниями.

#### НЕОБХОДИМО УСВОИТЬ

> Эмоциональный всплеск может сигнализировать о необходимости быть готовым к изменившейся, возможно,

нестандартной ситуации.

> Целый ряд возникающих эмоций может служить сигналом начавшейся психологической манипуляции.

> Умение отслеживать и расшифровывать возникающие эмоции поможет лучше понять неявную цель партнера по общению.

> Управление любой жизненной ситуацией обязательно связано с управлением собственными эмоциональными состояниями.

> Выполнение специальных психологических упражнений поможет овладеть навыками эмоционального самоуправления.

## КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

### Эмоции<sup>8</sup>

Хотя все знают, что такое эмоции, сам термин с трудом поддается определению. Определения могут быть широкими (эмоции рассматриваются как многогранные реакции, при которых происходит взаимодействие между субъективными чувствами и объективным опытом), или узкими (эмоции — это просто наши чувства, такие как радость, гнев, печаль и т. д.). В первом случае предполагается, что эмоции являются источником:

- Аффективных переживаний, воспринимаемых как приятные или неприятные. Они могут быть внешними (например, встреча с опасным животным) или внутренними (специфическая мысль или образ).

- Когнитивных процессов, когда мы даем название своему аффективному переживанию (например, называем его радостью или печалью), а затем оцениваем свои реакции. К примеру, встреча с опасным животным в зоопарке не вызовет такую же эмоциональную реакцию, как столкновение с этим животным в глухом лесу.

- Физиологической подстройки к возбуждающему стимулу. Наше тело готовится к пиковой ситуации, а после события организм возвращается к состоянию равновесия.

- Поведения, которое имеет тенденцию быть адаптивным и ориентированным на достижение цели. Иными словами, мы пытаемся избежать того, что вызывает неприятные чувства, или продлить то, что вызывает приятные чувства.

Существует ряд характеристик, отделяющих эмоции от других граней жизненного опыта, таких как чувства или настроения.

- Они отличаются остротой и скорее мимолетны, чем продолжительны.

- Они воспринимаются как напряженное состояние — т. е. это нечто большее, чем случайное настроение.

- Они характеризуются дезорганизацией поведения, которое становится более хаотичным и непредсказуемым, когда организм находится в эмоциональном состоянии.

- Эмоции, по-видимому, являются продуктом эволюционной адаптации данного вида: они отражают стратегию выживания, хотя эмоциональная реакция может не соответствовать ее былому значению.

- Эмоции не являются привычками. Эмоция выражается не как часть регулярного цикла, но как реакция на конкретные обстоятельства.

### Манипулятивная атака

Коммуникативное воздействие, которое ведет к актуализации у объекта воздействия определенных мотивационных состояний (а вместе с тем, и чувств, аттитудов, стереотипов), побуждающих его к поведению, желательному (выгодному) для субъекта воздействия.

## ПОДГОТОВКА АУДИТОРИИ И НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Занятие можно проводить и при классической расстановке столов в аудитории. Расстановка столов по периметру или группирование их отдельными островками способствует созданию более непринужденной атмосферы и помогает перевести внимание участников с фигуры тренера (ключевая фигура при обычной расстановке парт в аудитории) на контекст межличностного взаимодействия во время занятий и друг на друга. Очень важно наличие свободного пространства для проведения игры «Тяни-толкай».

Желательно наличие демонстрационной доски или флип-чарта; маркеров и фломастеров.

Для учеников можно заготовить раздаточный материал: эмоции, свидетельствующие о начале психологического манипулирования,

<sup>8</sup> Кордуэлл М. Психология. А - Я: Словарь-справочник / Пер. с англ. К. С. Ткаченко. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000. — 448 с.



эмоциональный толкователь; а также техники управления собственными эмоциями. По этим же материалам можно заготовить общие большие плакаты или медиа-презентацию.

### ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Если манипулируемый раскрывает планы манипулятора, у него есть несколько выборов: открыто заявить о своем озарении, подыграть манипулятору или молча выйти из пространства взаимодействия. Каждый самостоятельно решает эту дилемму: играть - не играть, участвовать - не участвовать. Заметим только, что человек, активно использующий во взаимодействии с людьми манипулятивные практики, рискует незаметно очутиться в мире, в социальном пространстве, населенном исключительно манипуляторами-кукловодами и людьми-куклами. Срабатывают закономерности «Что посеешь - то и пожнешь» или «Твой мир таков, каким ты его рисуешь для себя».

Чтобы быть в состоянии принять взвешенное решение относительно поддержания или прекращения манипулятивной игры - для начала эту игру необходимо увидеть, отследить. Первым сигналом начала несанкционированного психологического воздействия являются наши эмоции. Резкий эмоциональный всплеск и необъяснимый эмоциональный дисбаланс, «странность» эмоциональных переживаний и их необъяснимая повторяемость в одних тех же ситуациях могут сигнализировать о применении собеседником приемов психологического манипулирования. Последующий алгоритм по самозащите можно представить в виде такой последовательности действий: оценка своего эмоционального состояния, техники защиты от манипуляции, переход на иные способы взаимодействия. Если ваши эмоции просигнализировали о предпринятой попытке манипулирования - очень важно иметь небольшую отсрочку, чтобы собраться с мыслями и чувствами. Хотя каждый хорошо знаком с различными эмоциональными проявлениями, не каждый имеет навыки анализа собственных эмоций, не каждый умеет извлекать из них дополнительную информацию о той или иной ситуации общения. Поэтому важно понимать внутреннюю логику эмоционального механизма человека. Следует сказать, что эмоциональное реагирование присуще и животным.

Вспомните хотя-бы мурлыкающую от удовольствия кошку. А потом кошку, столкнувшуюся нос к носу собакой. Достаточно легко представить, какие эмоции она проявляет в первой и во втором случае. Для них эмоции - сигнал о полезности/вреде для организма и его выживания тех или иных факторов внешней среды. Но эмоции нужны не только для борьбы, защиты или бегства. Прежде всего, эмоции служат сигналом: ситуация изменилась и может быть потенциально опасной - приготовься! Именно это свойство эмоций - сигнал об изменениях во внешнем окружении - можно использовать для отслеживания предпринятых психологических манипуляций. Кроме того, именно благодаря эмоциям активизируется внимание, заинтересованность, общий энергетический тонус, если в поле зрения попадает нечто, благоприятное для нашего роста или развития.

### КОНСПЕКТ УРОКА

#### Роль эмоций в общении людей (информационное сообщение, беседа, 5 минут)

Вначале целесообразно задать несколько активизирующих вопросов аудитории.

- Какие эмоции мы можем испытывать при общении с другими людьми?
- Почему в разных ситуациях и с разными людьми мы испытываем разные эмоции?
- Кто умеет понимать и регулировать свои эмоции?

Затем ведущий делает краткое сообщение по материалам исходной информации

#### Общение как инструмент или средство получения желаемого результата (психологическая игра «Тяни-толкай», 10 минут).

Все участники занятий делятся по парам, выстраиваются друг против друга вдоль игровой линии, у ведущий по очереди рассказывает инструкцию к каждому из трех этапов игры. Суть игры изложена в информационно-методических приложениях. Важно обеспечить безопасность проведения игры - очистить пространство от острых, угловатых и легко опрокидывающихся предметов.

Вначале игры необходимо попросить участников обратить внимание, какие эмоции у них возникали в разных позициях на разных этапах игры.

### Рекомендации

Если кто-то отказывается участвовать в игре - можно попросить его быть наблюдателем в любой паре

### Результаты игры: обсуждение возникших эмоциональных состояний (групповая работа, 5 минут).

Обсуждение посвящено выяснению, какие эмоции возникали в случае нападения, защиты, перетягивания на свою сторону, удержания позиции, согласованного взаимодействия. После проведения игры обычно участники несколько взбудоражены. Для быстрого переключения на режим диалога можно использовать одну из экспресс-игр быстрой концентрации внимания, предложенных в конце программы.

После этого ведущий задает аудитории вопросы:

- Какая позиция - позиция нападения или позиция обороны была для вас более комфортной?
- Какие эмоции возникали в случае нападения, защиты, перетягивания на свою сторону, удержания позиции?
- Какие эмоции были в случае согласованного взаимодействия?

### Роль эмоций в экспресс оценке ситуации: каким образом эмоции могут свидетельствовать о реальных целях собеседника (презентация материала «Эмоционального толкователя», 5 минут).

Ведущий проводит аналогию первого этапа игры с открытым агрессивным влиянием; второго этапа - с попыткой манипулятивного воздействия и третий этап символизирует конструктивное, слаженное взаимодействие.

Как разные этапы игры вызывали у участников разные эмоции, так и различные виды общения и влияния также вызывают разные эмоции.

Если позволяет время - можно рассказать о том, как возникающие эмоции могут помочь лучше понять не явные цели другого человека, т. е. познакомить участников с материалами «Эмоционального толкователя».

Можно просто раздать этот материал ученикам для домашнего ознакомления.

### Типы эмоциональных реакций на

### психологическое манипулирование, возможные причины их возникновения (информационное сообщение с обсуждением, 5 минут).

**Ведущий:** - Мы уже разобрались, что изменение эмоционального фона может свидетельствовать о появлении нестандартной, а значит потенциально опасной ситуации. Самым опасным в подобной ситуации является как раз стандартное или стереотипное реагирование (об этом шел разговор на прошлых занятиях). Значит, активизация некоторых эмоциональных состояний может служить сигналом того, что необходимо временно отказаться от «производственного автопилота» в деятельности, и отнестись к ситуации более внимательно и осознанно.

Если эмоции, которые возникают при открытой агрессии нам более-менее понятны, то эмоции, сигнализирующие о начале «манипулятивной атаки» не всегда столь прозрачны и узнаваемы.

Во время рассказа о различных видах эмоций, сигнализирующих о возможной психологической манипуляции, ведущий просит ребят поискать в личном опыте подобное реагирование и, по возможности, поделиться этим открытием с остальными.

Возможные типы эмоций - маркеров применения психологической манипуляции, приведены в информационно-раздаточных материалах.

### Упражнения по управлению своими эмоциями (демонстрация упражнений с их практической отработкой, 10 минут).

Умение отслеживать, понимать, и, самое главное, регулировать свои эмоциональные состояния - первый шаг к управлению своей ситуацией общения, в частности, а в более широком контексте эмоциональная саморегуляция является важным условием жизненной саморегуляции. Человек, которым движут импульсы и изменчивые эмоции - подобен шлюпке без управления, оказавшейся в открытом море. Человек, умеющий себя понимать и регулировать - капитан корабля своей жизни, который знает маршрут и готов преодолеть любую жизненную бурю.

Специальные психологические упражнения помогают развить навык управления своими эмоциями (см. информационно-раздаточные материалы).

При наличии времени некоторые упражнения можно сделать прямо на занятии.

### Подведение итогов, краткие выводы (5 минут).

В ходе обсуждения итогов сессии важно подвести участников к следующим выводам:

- Эмоции можно не только переживать, а и понимать, и даже использовать.
- Умение отслеживать и расшифровывать возникающие эмоции поможет лучше понять неявную цель партнера по общению.
- Целый ряд возникающих эмоций может служить сигналом начавшейся психологической манипуляции.
- Управление любой жизненной ситуацией обязательно связано с управлением собственными эмоциональными состояниями.

Следующий урок будет посвящен техникам нейтрализации психологической манипуляции.

### ИНФОРМАЦИОННО-РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

#### ОЦЕНКА ЭМОЦИОНАЛЬНОГО СОСТОЯНИЯ

Наблюдение за собственными эмоциями, отслеживание их динамики помогает узнать на ранних стадиях о начале «работы» манипулятора.

#### ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИЗНАКИ МАНИПУЛИРОВАНИЯ



- Эмоциональный дисбаланс
- «Странность» эмоций
- Повторяемость эмоций
- Резкий всплеск эмоций

#### ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ДИСБАЛАНС



Противоречивость, амбивалентность эмоций.

Например, сочетание гордости и обиды, радости и недоверия или одновременно смешно и неприятно.

#### «СТРАННОСТЬ» ЭМОЦИЙ



Неожиданная вспышка ярости в момент обсуждения несущественных подробностей плана действий; безотчетный страх в процессе мирного обсуждения будущего взаимодействия и т.д.

#### ПОВТОРЯЕМОСТЬ ЭМОЦИЙ

Систематическое возникновение одних и тех же эмоций при встрече с

определенным человеком: чувства вины, профессиональной некомпетентности, унижения, протеста и т.д.

#### РЕЗКИЙ ВСПЛЕСК ЭМОЦИЙ



Неожиданный резкий эмоциональный всплеск, который не кажется оправданным объективными характеристиками ситуации.

#### Эмоциональные сигналы начала «психологической агрессии».

##### Амбивалентность эмоций.

Если во взаимодействии с кем-либо Вы испытываете странную смесь противоречивых эмоций - радость и огорчение, симпатию и раздражение, возбуждение и неловкость - вполне возможно, что Вы находитесь в ситуации нежелательного психологического манипулирования. Проанализируйте, с чем связана каждая из проявляющихся эмоций. А для прояснения ситуации лучше всего задать несколько вопросов.

- Чего реально хочет Ваш партнер по общению от ситуации?

- Чего хотите Вы?

- Какими способами и методами каждый из вас добивается желаемого?

Вполне возможно, Вы будете удивлены, обнаружив, что психологическое манипулирование является взаимным.

#### Появление повторяющейся негативной эмоциональной реакции в ситуации общения с одним и тем же человеком, не объяснимой видимыми причинами.

Вполне возможно, что так Ваша «система безопасности» сигнализирует о том, что Вами постоянно манипулируют. Отнеситесь более внимательно к этому человеку и ситуации взаимодействия с ним. Конечно, повторяющаяся негативная эмоция не обязательно свидетельствует о попытке манипулировать Вами. Это может быть и сигналом усталости, растерянности, внутренней запутанности и отсутствия ясного видения происходящего. В любом случае, стоит обратить внимание на этот сигнал Вашей эмоциональной «предупредительной системы безопасности». Разобраться что к чему, Вам всегда поможет психолог или просто хороший друг (подруга), которому Вы доверяете и который обладает определенной ясностью восприятия и мышления. Помните,

что в данной ситуации важно бороться не с возникающей негативной эмоцией, а устранить внутреннюю причину, ее порождающую. Это необходимо также и для Вашего физического здоровья, т.к. не для кого сегодня не секрет, что психологическое состояние связано с ним напрямую. А подобные повторяющиеся психологические проблемы легко могут привести к осложнениям в желудочно-кишечном тракте: гастриту, язвенной болезни.

### **Резкое изменение эмоционального фона.**

Если в процессе общения с кем-либо у Вас резко возникают различные негативные эмоции - гнев, возмущение, недовольство, страх и т.п. - вполне возможно, что Ваш собеседник нащупал «слабые струны Вашей души» и пытается «играть» на них. Отследите, в какие моменты взаимодействия появляются подобные эмоциональные всплески. В дальнейшем анализ результатов самонаблюдения поможет Вам лучше понять собственные психологически уязвимые места и «горячие клавиши». А значит, выработать адекватный, наиболее надежный и подходящий для Вас способ психологической защиты.

Отслеживание собственных эмоций может очень хорошо пригодиться и для лучшего понимания Вашего партнера по общению. Помимо рациональной, осознанной цели взаимодействия у него может быть неосознаваемая, чаще всего эмоционально окрашенная и иррациональная цель.

### **Эмоциональный толкователь**

Возникающие эмоции	Чего добивается партнер по общению
Раздражение	Привлечение внимания
Гнев	Самоутверждение, демонстрация силы
Чувство уязвленности	Желание мстить
Беспомощность	Демонстрация собственной неадекватности, избежание ответственности

### **Эмоция раздражения.**

Дети (или коллеги), чья неосознанная цель - внимание, уверены, что они становятся причастными к этому миру, только когда их замечают. У Вас создается впечатление, что

они специально ведут себя таким образом, чтобы вынудить Вас постоянно находиться поблизости, говорят громко и быстро, отрицательно реагируют на отвлечение Вашего внимания. Все это может вызвать у Вас эмоциональную реакцию раздражения. Если такая резкая эмоциональная реакция возникает, то используйте ее как информационный сигнал о том, что цель человека - внимание.

### **Эмоция гнева.**

Люди, чья цель - достижение силы, обычно ведут себя так, как если испытывают психологическое удовлетворение, только когда они отказываются сделать то, о чем их просят другие. Во взаимодействии такие люди часто проверяют ограничения, установленные корпоративными или общепринятыми нормами по поводу того, что можно и чего нельзя делать. Часто они ведут себя агрессивно по отношению к Вам или другим людям, проявляют упрямство, впадают в приступы гнева. В ответ на эти проявления «голодных по силе» и стремящихся доказать свое превосходство людей обычно возникает гнев. Если у Вас возникает такая эмоциональная реакция, то можно расценивать ее как информационный сигнал о том, что иррациональная цель этого человека - сила.

### **Вы испытываете себя лично задетым.**

Люди, чья цель - месть, уверены, что какой-либо человек или какие-либо обстоятельства сильно повредили им в жизни. Им кажется, что единственный способ почувствовать себя значимым - это отомстить другим за себя. В общении «мстящие» могут попытаться нанести вред Вам или другим коллегам. Это может быть и эмоциональный, и физический вред. Например, они могут попытаться чем-то швырнуть в Вас, что-либо разбить, сделать какое-нибудь неприятное личное замечание. Когда это происходит, Вы можете почувствовать себя глубоко задетым. У вас даже может возникнуть желание отплатить тем же. Эти чувства - информационный сигнал о том, что цель посетителя - месть.

### **Чувство беспомощности, потерянности, обескураженности.**

Люди, чья неосознанная цель - неадекватность, убеждены, что они не способны что-либо сделать. Как правило, они чувствуют себя совершенно незначимыми и ведут себя так, как если бы чувство психологического комфорта возникает у них только в тех случаях, когда



от них ничего не ждут. Их поведение, которое чаще всего можно было бы определить, как уход из ситуации, имеет своей целью скрыть то, насколько глубоко они потеряли веру в свои силы.

Как правило, такие люди не способны отвечать за себя. Они часто просят у Вас сделать за них что-то такое, что они должны были бы уже уметь делать сами. Некоторые совсем потерявшие веру в свои силы люди вообще не выражают желания делать что-либо или хоть как-то взаимодействовать с Вами. Они могут просто стоять или сидеть на одном месте без всякого или почти без всякого стремления что-либо предпринять.

Пытаясь сотрудничать с такими людьми, Вы, вероятно, будете чувствовать себя беспомощным, потеряннным, обескураженным. Таким образом, Ваша эмоциональная реакция растерянности и обескураженности может указывать на взаимодействие с неуверенным типом.

### **ТЕХНИКИ «УКРОЩЕНИЯ СТРОПТИВЫХ ЭМОЦИЙ».**

1. Самая простая техника - это глубоко вздохнуть и посчитать до десяти. Возможно, кому-то придется считать дольше - до двадцати, тридцати и даже пятидесяти. Заодно у вас есть возможность проверить усвоение материала первого класса - устный счет. Кто может сказать, до сколько нужно считать каждому из вас, когда вы сердитесь, обижаетесь, пугаетесь?

2. Следующая техника также предполагает развитое воображение. Если вас неожиданно закрутили эмоции - попробуйте взглянуть на ситуацию не своими собственными глазами, а... глазами той же книги, лежащей на парте. Или ручки. Или даже собственной коленки - так интереснее. И что же думает ваша коленка по поводу вашей эмоциональной реакции? А что она в связи с этим чувствует? Заметили - как только вы переключились с обычного способа восприятия ситуации на несколько иной ракурс - эмоции как-бы сразу успокоились. Пользуйтесь этим механизмом.

3. Эта техника тоже построена на развитом воображении. Представьте себя

гирей от огромного-огромного маятника. Какая у каждого из вас гиря - тяжелая или не очень? Когда ваши эмоции начинают бурлить - гиря раскачивается все быстрее, все стремительнее, с все большим размахом. Представляете, сколько бед она может натворить, если на ее пути окажется «хрупкое стекло» настроения другого человека. Подумайте, каким образом вы можете успокоить эту гирю? Поделитесь своими рецептами?

4. Иногда утихомирить собственные эмоции помогают активные действия - бег, прыжки, активные занятия спортом. Или обыкновенный крик - вы думаете, почему на перемене так шумно? Это все ученики эмоциональный стресс снимают. Мы сейчас тоже все вместе снимем стресс от этого длинного и нудного урока. Сейчас всем хором и как можно громче надо сказать:

- Мы веселый дружный класс!

Кто еще не слышит нас?!

5. Да, вас слышали не только соседние классы, но и верхние и нижние этажи. Теперь эмоциональный стресс будет у них. И напоследок - самая главная техника успокоения эмоций. Знаете притчу о кольце царя Соломона? Кто-то, то ли высочайший мудрец, то ли сам Бог, подарил царю Соломону кольцо с тайной надписью, смотреть на которую позволил в самом крайнем и безвыходном случае, когда никакие другие средства решения ситуации не помогают. Долгой была жизнь царя, множество трудных ситуаций встречалось на его пути. Но всегда он мог найти достойные способы их решения. И все же наступил черед такой ситуации, где царь не знал, ни что предпринять, ни как найти выход. С надеждой он открыл кольцо, чтобы увидеть сокрытую в нем высочайшую тайну и мудрость.

Кто знает, какой была надпись на кольце царя Соломона?

И это пройдет, - гласила надпись.

Порой самое лучшее средство самоуспокоения - несколько отстраненный, философский взгляд на происходящее с вами.



## ШАГ 6: Психологическое самбо. Знакомство с техниками противодействия манипулятивному воздействию, тренинг навыков нейтрализации примененной психологической манипуляции.

### Подготовка ведущего (учителя, тренера) ЦЕЛИ ЗАНЯТИЯ

**Ваша задача, чтобы к концу занятия учащиеся:**

1. Получили осознанный опыт критического восприятия манипулятивной ситуации взаимодействия.
2. Получили представление о способах нейтрализации манипулятивной атаки.
3. Улучшили собственные рефлексивные навыки.

### НЕОБХОДИМО УСВОИТЬ

> Для того, чтобы не попасть «на удочку» манипулятора - манипуляцию необходимо увидеть, отследить. Этому способствует внимательное отношение к собственным эмоциям и интуиции.

> Снизить опасность психологической интервенции помогают техники самозащиты. Эти техники не решают саму ситуацию.

> Переход на иные, не манипулятивные способы общения позволяет перевести психологическую созависимость манипулятора и манипулируемого в более открытое и прозрачное русло взаимодействия.

> Наилучший способ защиты от психологического манипулирования - личный отказ от подобных практик взаимодействия.

### КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

Психологическое самбо - метафора, объединяющая ряд техник по предотвращению психологического насилия

(манипулирования) и способствующих самообороне

Техника нейтрализации манипуляции - определенный алгоритм действий, поведения человека, подвергшегося атаке манипулятора. Такая техника на первом этапе помогает избежать отдачи манипулятору полного контроля за ситуацией, но при определенных условиях сама может стать инструментом манипулятивного воздействия.

### ПОДГОТОВКА АУДИТОРИИ И НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Занятия можно проводить и при классической расстановке столов в аудитории. Расстановка столов по периметру или группирование их отдельными островками способствует созданию более непринужденной атмосферы и помогает перевести внимание на контекст межличностного взаимодействия участников во время занятий и друг на друга.

Желательно наличие демонстрационной доски или флип-чарта; маркеров и фломастеров.

Для учеников можно заготовить раздаточный материал: техники нейтрализации манипуляции. По этим же материалам можно заготовить общие большие плакаты или медиа-презентацию.

### ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Как было отмечено на предыдущих занятиях, отличительными чертами психологической манипуляции являются:

1. Осознанность манипулятором своих целей и средств.
2. Скрытность для окружающих целей манипулятора.
3. Скрытность средств манипулятора.
4. Принятие адресатом (манипулируемым) на себя ответственности за происходящее.

Т.е. всякое действие, с помощью которого человек скрытно пытается подвести партнера к нужной ему (инициатору манипуляции) цели, является манипулятивным. Тот же, кто попадает под манипулятивное воздействие, часто уверен, что это он сам переживает те или иные чувства, делает определенные выборы, совершает поступки.

Это происходит благодаря тому, что манипулятор искусно играет на «слабых

струнах» человека: страхах, иррациональных чувствах и убеждениях, стереотипах восприятия.

Первой «красной сигнальной лампочкой», которая извещает нас о предпринятой попытке психологического манипулирования, являются наши эмоции.

Если ваши эмоции просигнализировали о предпринятой попытке манипулирования - очень важно иметь небольшую отсрочку, чтобы собраться с мыслями и чувствами. Этому способствуют так называемые техники защиты от манипуляции.

Предлагаемые техники <sup>9</sup> защиты от манипуляции в малой степени способствуют решению самой ситуации. Их задача - избежать внезапной «психологической атаки» с последующим переходом на выбранные вами способы взаимодействия. Дадим описание нескольких возможных способов развития ситуации.

#### **Информационное взаимодействие.**

Использование данной техники наиболее предпочтительно при деловом общении. Информационное взаимодействие предполагает обсуждение сути вопроса без «соскальзывания» в область эмоций либо деталей, не относящихся к делу. Эффективному применению данной техники способствует хорошее знание сути обсуждаемого вопроса, понимание цели деловой активности, умение отделять главное от второстепенного.

Примеры вопросов и ответов, способствующих активизации информационного взаимодействия:

Вопросы, направленные на прояснение сути дела:

- Что вы имеете в виду, когда говорите о...
- Что следует предпринять, чтобы изменить ситуацию?
- Как мы могли сформулировать нашу задачу?

Вопросы, направленные на прояснение целей манипулятора:

- Почему вы спрашиваете об этом именно сейчас?
  - Зачем ты говоришь мне об этом?
  - Что ты хочешь этим сказать?
- Предложения по существу дела:
- Предлагаю обсудить факты.
  - Предлагаю наметить план действий.
  - Не могли бы вы пояснить некоторые

детали?

Предложения ограничить область обсуждения:

- Предлагаю вернуться к существу дела.
- Предлагаю избегать личных комментариев в нашем обсуждении.
- Предлагаю обсуждать вопросы последовательно.

Аварийные техники отказа или отсрочки ответа:

- Я вам отвечу на этот вопрос, но, если позволите, позже.
- Этот вопрос я обойду молчанием.

#### **Обоснованная конфронтация.**

Иногда наиболее целесообразным ответом на попытку манипулятивного воздействия является выход в открытую конфронтацию. Сообщение манипулятору того, что вы понимаете, какие цели он преследует, и при этом абсолютно не согласны с теми манипулятивными методами, которые он выбирает для их достижения - это может стать наиболее эффективным приемом прекращения психологической интервенции. Хотя при использовании этого подхода необходимо быть готовым к возможному разрыву отношений в случае, если манипулятор не изменит свою тактику.

Информационное взаимодействие и обоснованная конфронтация - четко обозначенные способы взаимодействия с манипулятором. Мы не даем описание техник встречных манипуляций - ими каждый из нас владеет и так достаточно хорошо. Для полноты картины перечислим еще несколько дополнительных способов противостояния, предложенные Е. Сидоренко.

#### **Энергетическая мобилизация.**

Намеренная активизация факторов, производящих, питающих, восстанавливающих и усиливающих индивидуальную энергию. В частности, преобразование любых амбивалентных или отрицательных эмоций в гнев.

#### **Творчество.**

Создание нового, пренебрегающим влиянием образца поведения, личного примера или моды.

#### **Уклонение.**

Избежание любых форм взаимодействия с инициатором манипуляции, в том числе случайных личных встреч и столкновений. Если это невозможно - сокращение и регламентация времени взаимодействия,

<sup>9</sup> Техники взяты из практического пособия: Сидоренко Е. В. Тренинг влияния и противостояния влиянию: Авт. концепция: Методы психол. влияния. Алгоритм противостояния манипуляции. Психол. Тренажер /Е. В. Сидоренко - СПб.: Речь, 2004

четкое оговаривание условий и процедуры взаимодействия.

### **Отказ.**

Выражение адресатом своего несогласия выполнить просьбу инициатора воздействия.

Конечно, распутывать ли ставшие привычными сети каждодневных манипуляций, либо с упорством совершенствовать собственное мастерство манипулятора - решать исключительно вам самим. Со своей стороны отметим, что навыки противостояния манипулированию позволяют сохранить собственную неповторимость и уникальность в пространстве множества таких же неповторимых и уникальных людей. А взаимодействовать с людьми все же намного интереснее и полезнее, нежели с куклами и даже кукловодами.

## **КОНСПЕКТ УРОКА**

### **Алгоритм нейтрализации психологической манипуляции (информационное сообщение, 5 минут).**

Ведущий кратко вспоминает материал предыдущих уроков: понятие психологической манипуляции, ее отличительные черты, роль эмоций в ее обнаружении. Краткий алгоритм нейтрализации манипулятивного воздействия выглядит следующим образом: оценка своего эмоционального состояния ^ техники защиты от манипуляции ^ переход на иные способы взаимодействия.

### **Демонстрация техник нейтрализации манипуляций и отработка в парах (групповая работа, 20 минут).**

Предложенные техники нейтрализации манипулятивного воздействия - техника бесконечного уточнения, техника внешнего согласия или «наведения тумана», техника испорченной пластинки, техника «Право на личностные особенности» - лучше вначале продемонстрировать на всю аудиторию, а потом предложить попробовать их отработать в парах.

Для демонстрации ведущий просит кого-то из аудитории обратиться к нему с манипулятивным высказыванием, на которые он отвечает с применением одной из техник.

Если подобный уровень импровизации затруднен - необходимо заготовить

несколько узнаваемых примеров манипулятивного обращения. Например:

Ученик - учителю - Вы так скучно все рассказываете, что лучше я займусь своими делами (на самом деле ученик просто не выполнил домашнее задание).

Ученик - учителю - Поскольку вы учитель, вы должны заботиться о том, чтобы у ученика были хорошие оценки. (это обыкновенный переброс ответственности)

Ученик - учителю - После того, как вы позвонили мне домой - мама ночь не спала, и утром врача вызывала. Разве можно так с людьми обращаться? (под видом заботы о маме скрыта ответная агрессия - Вы плохой и черствый человек!)

Описание техник предоставлено в информационно-методических материалах.

### **Рекомендации**

Ведущему желательно иметь несколько заготовленных образцов манипулятивного обращения на случай «ступора идей» у участников

### **Игровой диалог-задание (5 минут).**

Тренер по очереди обращается к участникам с манипулятивными высказываниями. В случае необходимости вся группа помогает найти достойный ответ.

Это достаточно интересная игра, требующая, тем не менее, от ведущего определенного мастерства импровизации.

Самая лучшая импровизация - это подготовленная заранее, поэтому лучше иметь список возможных обращений. Например,

- Мария, я всегда восхищалась твоей ответственностью и трудолюбием. Мне сегодня надо подготовить доклад на конференцию - надеюсь, ты меня не подведешь (манипулятивный прием вместо прямого указания помочь или такой же прямой просьбы о помощи)

### **Краткое подведение итогов упражнений (коллективное обсуждение, выявление возникших сложностей и находок, 5 минут).**

Самое интересное и сложное открытие - большая часть нашего каждодневного общения происходит с применением психологической манипуляции.

Если позволяет время - можно коллективно проанализировать

излюбленные высказывания участников, чтобы решить, можно ли их отнести к разряду психологической манипуляции. В большинстве случаев - можно. Если совместно с участниками подыскать альтернативные способы получения желаемого - это будет хороший тренинг конструктивного общения.

### **Перевод манипулятивного общения в более конструктивные формы (информирование, 5 минут).**

Необходимый материал находится в разделе «Исходная информация». Этот блок сессии очень хорошо проводить в форме диалога, задавая вопросы такого плана:

- Почему психологическое манипулирование столь распространено?
- Что будет, если ты скажешь конкретному человеку, что видишь и понимаешь его манипуляции?
- Что будет, если ты откажешься играть по манипулятивным правилам?
- От кого зависит выбор стиля взаимодействия?

### **Подведение итогов урока, краткие выводы (5 минут).**

В ходе обсуждения итогов важно подвести участников к следующим выводам:

- > техники самозащиты помогают снизить опасность психологической интервенции. Эти техники не решают саму ситуацию.
- > Переход на иные, не манипулятивные способы общения позволяет перевести психологическую созависимость манипулятора и манипулируемого в более открытое и прозрачное русло взаимодействия.
- > Манипулятор - это вечный Карабас-Барабас в стране деревянных Буратино и плачущих Пьеро. Наилучший способ защиты от психологического манипулирования - личный отказ от подобных практик взаимодействия.

Ведущий просит поделиться впечатлениями: - Очень кратко, искренне и только себе - что потрясло, удивило, понравилось, как в материале этой сессии, так и на протяжении всех предыдущих занятий.

## **ИНФОРМАЦИОННО-РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

### **Психологическая самооборона (психологическое самбо)**

Задача техник психологического самбо - предохранить себя от разрушительных последствий варварского нападения и манипуляции, помочь самому себе справиться с ошеломленностью, смятением, эмоциональной бурей в душе. Техники самбо позволяют выиграть время, нужное для того, чтобы вновь обрести самоконтроль и восстановить свои способности к функционированию в интеллектуальном пласте взаимодействия с партнером.

#### **Психологическое самбо требует:**

- а) использования четких речевых формул;
- б) правильно подобранной интонации, например: спокойной, холодной, задумчивой, веселой или грустной;
- в) основательности в ответе, которая достигается:
  - выдерживанием паузы перед ответом;
  - неторопливостью ответа;
  - обращенностью ответа в пространство более глубокое и обширное, нежели то, которое представляет собой непосредственная зона столкновения.

Пауза большинством нападающих воспринимается как признак силы, если, конечно, адресат молчит не потому, что «потерял дар речи». Пауза должна сопровождаться задумчивым выражением лица и внимательным взглядом в лицо собеседнику. Слишком поспешный ответ означает, что адресат не в состоянии справиться с интервенцией и торопится «отбросить» выброшенное в него ядро, как пытаются отбросить горячую картофелину. Однако перебрасываться горячей картофелиной - значит вступить в манипуляцию или ответить на нападение. Вопреки ожиданиям нападающего, адресат удерживает картофелину некоторое время у себя, изучает, рассматривает, взвешивает ее - и лишь затем возвращает интервенту в неузнаваемом виде.

## **ТЕХНИКИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО САМБО**

### **Техника бесконечного уточнения**

Эта техника была описана Н. В. Цзенем и Ю. В. Пахомовым в 1985 году как одно из упражнений для развития способности

к слушанию другого: «Если партнер по общению эмоционально требует чего-то или в чем-то обвиняет, вы должны как можно подробнее и точнее выяснить все, что с ним происходит, не вступая в пререкания, объяснения или оправдания. Ваш партнер может усиливать давление, вызывая вас к сопротивлению. Но вы должны стойко удерживаться на позициях человека, желающего выяснить мнение другого».

Возможные варианты ответов в технике бесконечного уточнения:

- Что в этом предложении кажется вам самым уязвимым для критики?
- Что нужно изменить?
- А какой цвет (стиль одежды, стиль высказывания, оборот речи) был бы более подходящим?
- Что бы ты посоветовал?

Другой вариант техники бесконечного уточнения - подробное объяснение партнеру собственной позиции. Условно можно назвать его «самоуточнение».

Возможные варианты ответов в технике самоуточнения:

- Видишь ли, меня действительно легко задеть, причем по трем причинам. Во-первых, я стараюсь стремиться к совершенству. Любые промахи и неудачи вводят меня в состояние необычайной тоски. Вот, например, в прошлом году...
- Позволь, я тебе все объясню. Дело в том, что каждый понедельник я составляю себе подробный план, включающий от 3 до 10 пунктов...

#### **Техника внешнего согласия**

Эта техника особенно эффективна против несправедливой критики или откровенной грубости, например:

- А. Не надо быть столь самоуверенной!
- Б. Может быть.

Каждому человеку важно, чтобы с ним соглашались, по крайней мере, признавали за ним право на собственное мнение.

Техника внешнего согласия важна тем, что она адресована важнейшей человеческой потребности - быть в согласии. Когда партнер соглашается с нами, мы окунаемся в атмосферу тепла, принятия, даже счастья. Это обезоруживает. Человеку, с которым соглашаются, хочется, чтобы с ним и дальше соглашались.

Партнер оценит то, что мы, по крайней мере, готовы принять к рассмотрению его

точку зрения. Мы же, соглашаясь вначале только «внешне», на словах, даем себе шанс постепенно найти точки настоящего, «внутреннего», согласия.

Вот возможные варианты ответов:

- Какая неожиданная мысль! Надо будет ее обдумать...
- И действительно!..
- Верно! А мне и невдомек!
- Я подумаю над тем, как мне учесть это в своей работе.
- Знаешь, я вынуждена с тобой согласиться, хотя мне и трудно это сделать сразу.
- Я сама об этом часто думаю, но пока не пришла к определенным выводам.
- Я подумаю, имеет ли это отношение ко мне.

#### **Техника испорченной пластинки**

В ответ на нападение адресат формулирует емкую фразу, содержащую важное сообщение нападающему или манипулятору. Эта фраза должна быть такой, чтобы ее можно было повторить несколько раз, не нарушая осмысленности разговора. В сущности, она должна даже несколько опережать разговор. Она должна содержать в себе то, к чему собеседники придут на третьем витке разговора. Они могли бы прийти к этому и на первом витке, если бы нападающий не был так взвинчен.

#### **Техника испорченной пластинки**

использует также известное правило «трех С» - скажи три раза. Оно известно также как «правило британского старшины».

#### **Правило британского старшины:**

1. Сначала скажите им, что именно вы собираетесь им сказать.
2. Потом скажите им то, что вы собираетесь им сказать.
3. Потом скажите им, что именно вы им сказали. И тогда вас, может быть, услышат.

#### **Техника соблюдения личных прав**

В этой технике партнер корректно выражает сомнения по поводу того, что выполнение чьих-либо требований действительно не нарушает его личных прав.

Эта техника останавливает и смягчает нападение, хотя может быть эмоционально неприятной для нападающего.

Возможные варианты ответов в технике соблюдения личных прав:

- Это составляет предмет моих убеждений...



- Если я сделаю это, то это буду уже не я.
- Это не согласуется с моим представлением о себе.
- Я ценю некоторые свои странности и предрассудки, потому что они помогают мне находить неординарные решения.

### МАНИПУЛЯТИВНЫЙ АРСЕНАЛ

Список примерных фраз, имеющие целью привлечения повышенного внимания и привязывания одного человека (объекта манипуляции) к другому (манипулятору). Интонации: от восторженных и радостных до проникновенных и трагических.

- Я впервые встречаю такого человека, как ты!
- Дай я тебе помогу!
- Да не слушай ты их, ты такая хорошая!
- Мне с тобой так легко и просто!
- Все будет так, как ты захочешь!
- Я тебя так понимаю!
- Ты самая, самая...
- Останься, и ты не пожалеешь!
- Мы созданы друг для друга!
- Я люблю только тебя!!!
- Я докажу тебе, что я тебя люблю!
- Я не могу без тебя!!!
- Я так к тебе привязался.
- Понимаешь, мне хорошо только с тобой.
- Ты единственная, кто меня понимает.
- Я такой слабый, а ты такая сильная.
- Ты единственная, кто сможет мне помочь.
- Я всегда буду присутствовать в твоей жизни!
- Я тебя никому не отдам!
- Где ты была с семи до десяти?
- Ты меня любишь?
- Куда ты без меня?
- Если ты меня любишь, то...
- Ты меня совсем не любишь???
- Ты меня не любишь!!!
- Ну почему ты так со мной?
- А помнишь, как мы с тобой...?
- Я для тебя столько сделал, а ты...!
- Ты не сможешь жить без меня!
- Мне без тебя плохо.
- Давай останемся друзьями.
- Мы в ответе за тех, кого приручили!!
- Что скажут люди??!!
- Наше расставание сделает несчастными многих людей.

- Я не дам тебе жить спокойно!!
- Я жду от тебя ребенка.
- Я уже не жду от тебя ребенка...
- Кому ты такая, кроме меня, нужна!
- Не до свидания, а прощай!!!
- Ты меня больше никогда не увидишь!!!
- Расставаясь, мы делаем несчастными наших детей!!
- Я отдала тебе лучшие годы!!!
- Я для тебя пожертвовал всем!!!
- Дочка тебя вспоминает...
- Пусть тебе будет без меня хорошо.
- Если ты уйдешь, то я

## ШАГ 7: Индивидуальная уязвимость и средства предупреждения угрозы манипулирования. Рассмотрение механизмов манипулирования; некритическое мышление как фактор уязвимости перед манипуляцией, виды «умственного мусора», пути перевода иррациональных установок мышления в русло критического мышления.

### ЦЕЛИ ЗАНЯТИЯ:

Ваша задача, чтобы к концу занятия участники:

5. Раскрыли психологический механизм манипулирования.
6. Осознали наличие собственных "слабых струн".
7. Узнали о наличии иррациональных суждений и установок как предпосылок для манипулирования.
8. Приобрели позитивный опыт по трансформации иррациональных установок мышления в рациональные
9. Задумались о преимуществах позитивного мировосприятия.

## НЕОБХОДИМО УСВОИТЬ

10. Психологическая манипуляция является возможной благодаря наличию у каждого человека иррациональных установок, стереотипов мышления, поведения, реагирования, страхов - именно на этих «слабых струнах» играет манипулятор.

11. Как очень часто в речи человека присутствуют слова-паразиты, так и в нашем мышлении присутствует так называемый «умственный мусор».

12. Понимание сути неэффективных схем мышления, причин их возникновения и отличительных признаков (ключевые слова и фразы) может помочь человеку овладеть более творческими и эффективными способами мышления.

13. Навык корректировки собственного мышления - замечательный инструмент как для предотвращения психологического манипулирования, так и для корректировки жизненных ситуаций и общего улучшения качества жизни.

## КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

«Слабые струны» - устойчивые образования психики человека - иррациональные установки и страхи, стереотипы мышления и реагирования - которые дают манипулятору возможность почуяв для выстраивания манипулятивного воздействия.

«Умственный мусор» - привычные алгоритмы мышления, сформированные под воздействием воспитания и культурного окружения и при этом мешающие адекватному восприятию ситуации и реальному ее пониманию

## ПОДГОТОВКА АУДИТОРИИ И НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Занятия можно проводить и при классической расстановке столов в аудитории.

Желательно наличие демонстрационной доски или флип-чарта; маркеров и фломастеров. Улучшает качество усвоения материала специальная подготовленная медиапрезентация, где по каждой категории «умственного мусора» можно подобрать видеоролики или клипы.

## ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

**Фобия и оправданный страх: сходство и различия**

Спектр наших страхов, которые может использовать нечестный игрок на «слабых струнах», довольно широк. Для того чтобы противостоять постороннему вторжению на нашу личную территорию, не становясь марионеткой в чужих руках, необходимо быть более внимательным к себе. Основное различие между страхом и фобией в том, что страх возникает при реальной опасности или угрозе, а фобия — импульс, не имеющий ничего общего с реальностью.

Страх — одна из важнейших человеческих эмоций, которая предупреждает нас о потенциальной опасности, помогает выжить. Страх мобилизует организм для более активных действий в ситуации опасности. Таким образом, наличие страха — это не всегда плохо. Фобия — это интенсивный, иррациональный страх по отношению к какому-либо объекту или ситуации. Обычно фобии активизируются под влиянием какого-либо сигнала (внутреннего или внешнего), и человек попадает в собственный замкнутый цикл устрашающих образов, мыслей, чувств: это будет ужасно, кошмарно, невыносимо...

**Пропишем более подробно, каким образом наши страхи становятся зацепками для манипулятора.**

14. Есть что-то, чего мы очень хотим или, наоборот, очень опасаемся.

15. Мы не чувствуем в себе достаточно сил, чтобы достичь желаемого или избежать воображаемой опасности.

16. Осознанно или нет, мы ждем поддержки, помощи или хотя бы благосклонного отношения от человека, от которого, по нашему мнению, зависит достижение желаемого (или избежание опасности).

17. За счет этого ожидания мы попадаем в психологическую зависимость от этого человека: его решений, его поступков, его настроения и т. д.

18. Любые скачки настроения, любые неординарные и неожиданные поступки людей, от которых мы психологически зависимы, воспринимаются нами как сигнал опасности. Если же агрессия направлена в наш адрес — это воспринимается как опасность вдвойне.

19. Дальше запускается специфический «механизм защиты»: мы не столько думаем о самом решении ситуации, сколько о способах влияния на «значимое лицо». Мы это самое лицо ублажаем, увещиваем, нейтрализуем и т. д., забывая при этом,

что подобную значимость для нашей персональной ситуации приписали ему мы же сами.

20. Подмена понятий (мы не столько заботимся о самой ситуации, сколько о поведении «значимых фигур») приводит к тому, что ситуация загоняется еще в больший тупик. Как следствие, мы еще меньше видим возможностей ее решить самостоятельно. И, конечно, становимся еще более зависимыми. Замкнутый круг? Увы...

### **Иррациональные убеждения**

**(С использованием материалов Андерсон Д. Думай, пытайся, развивайся: Пер. англ. - СПб.: Азбука, 1996).**

Наши плохие чувства вызываются не тем, что случается, а нашими мыслями относительно того, что произошло.

Итак, если мы хотим распрощаться с нашими отрицательными эмоциями, самое время сделать первый шаг и уделить больше внимания тому, что мы думаем, по-новому взглянуть на наши убеждения, наш язык и слова, которые мы обычно говорим. При этом необходимо помнить, что между фактом и убеждением имеется различие.

Так, истинность факта, как известно, может быть доказана и принята почти каждым из нас. Трудно себе представить людей, которые спорили бы с очевидными фактами.

Убеждения же - это идея, испытанная, чтобы быть истиной для некоторых людей, но не для всех. Убеждение какое-то время может быть истиной, но затем оно может измениться. Оно подобно мнению. Убеждения - это то, что люди думают о фактах. Бессмысленные убеждения, которые не являются истиной или просто смешны, относятся к иррациональным убеждениям.

Откуда исходят иррациональные убеждения? Это - важный вопрос, если мы действительно хотим избавиться от них. Они исходят из ряда источников: друзья, родители, телевидение, радио, реклама, газеты, журналы, кино и т.д. Рекламодатели и рекламные издания делают большие деньги на наших убеждениях. Они - умные люди и понимают, что если нас убедить в том, что мы не можем жить без их продукции, мы обязательно будем покупать то, что они производят. Но магия такой рекламы не всегда срабатывает. Мы постепенно теряем к ней интерес.

Люди, которые хотят постоянно влиять на

наши иррациональные убеждения, должны иметь множество средств контроля над ними. Так человек, убежденный, что курение делает его мужественным и смелым, закуривая, представляет себя в роли героя на рекламных плакатах.

Язык рекламы полон слов: «должен», «имеют», «требуют», «что, если.» и т.д. Возьмите молодежные журналы и просмотрите рекламные объявления. Обратите внимание на иллюстрации и язык. В любой рекламе содержатся намеки на действия, выражаемые этими словами.

**Стереотипы: благословение или проклятие (Более подробная информация о распространенных стереотипах и связанной с ними психологической опасностью - в издании: Мерзлякова Е. Л., Петухов В. Э. Выжить в офисе! Школа психологической безопасности работника офиса. - СПб.: Издательство «Речь», 2007. - 332с., С. 96-119.)**

Стереотипно думать, стереотипно реагировать, стереотипно себя вести — подобные формулировки воспринимаются чуть ли не ругательством. Возникает ассоциация с чем-то шаблонным, пустым, ординарным и однообразно-рутинным. А кому хочется связывать восприятие себя и собственной деятельности с такими малосимпатичными формулировками?.. И тем не менее, способность психики к стереотипному воспроизведению актов собственной деятельности делает возможными и активное проявление конкретного человека, и упорядоченное социальное взаимодействие.

Что позволяет нам каждое утро, поднявшись с кровати, не учиться ходить заново? Каким образом мы расшифровываем улыбки знакомых или их же насупленные брови? Как определяем, когда можно обратиться с просьбой к другому человеку, а в каких ситуациях лучше повременить? Что обуславливает нормы каждодневного и делового взаимодействия и регулирует их? Ответ очевиден — различные нормы и стандарты поведения, господствующие традиции и ритуалы, которые позволяют:

> во-первых, не искать каждый раз заново решение в повторяющейся ситуации;

> во-вторых, закреплять и передавать позитивный опыт от человека к человеку, от группы к группе, от поколения к поколению;

> в-третьих, регулировать и упрощать сам процесс взаимодействия между людьми.

Но, кроме этого, в различных типичных ситуациях человек, как правило, тоже

действует по своему собственному стереотипу. Эти стереотипы называются привычками и чаще всего являются неосознанными, малозаметными для их обладателей. В то же время они достаточно прозрачны, легко читаемы и узнаваемы для окружающих. Чтобы лучше показать, каким образом манипулятор использует корпоративные и личностные стереотипы для формирования психологических ловушек, перенесемся в мир животных. Вернее, в мир охоты на животных. Вы знаете, как происходит охота на крокодилов? Если верить экзотическим рассказам о жизни тропических стран, местные аборигены используют следующую особенность этих опасных хищников. Когда крокодил по какой-то надобности выбирается из воды и перемещается по суше, то путь его возвращения в реку полностью совпадает с проложенной ранее дорогой. Как говорится, возвращается по собственным следам. Охотнику достаточно расположить на пути следования животного острый нож лезвием вверх, и... Бедный крокодил, его действия так предсказуемы.

Местные охотники не менее безжалостны к «братьям меньшим». Одни ловушки, ямы, капканы чего стоят. Но прежде, чем подготовить и установить все эти браконьерские премудрости, охотник по следам обязательно изучит наиболее вероятные пути прохождения животных. Бедные животные, их тоже подводят стереотипные действия.

Таким образом, очень часто психологическое манипулирование становится возможным благодаря нашим стереотипам. Стереотипизация деятельности имеет свои позитивные и негативные стороны. Те и другие важно осознавать и понимать, чтобы разумно использовать и регулировать свои поведенческие автоматизмы.

## КОНСПЕКТ УРОКА

**Информационное сообщение, беседа:**  
**На чем играет манипулятор: установки, стереотипы, страхи - 5 минут.**

Вначале целесообразно задать несколько активизирующих вопросов аудитории.

> Благодаря чему становится возможной манипуляция?

> На каких «слабых струнах» чаще всего играют манипуляторы?

> Можно ли каким-то образом обезопасить себя?

Затем ведущий делает краткое сообщение по материалам исходной информации.

**Информационное сообщение, беседа:**  
**Наличие иррациональных убеждений (установок) – «слабое звено» нашей психологической целостности; 4 категории «умственного мусора» - 10 мин.**

При наличии дополнительного времени можно проделать упражнение по вычленению индивидуальных стереотипных установок (см. раздаточные материалы) - оно занимает около 20 минут.

При дефиците времени целесообразнее сразу перейти к понятию «умственного мусора», его видам и способам преодоления.

Умственный мусор - это привычные алгоритмы мышления, которые вроде бы объясняют ситуацию, но абсолютно не способствуют ее эффективному решению, или, хуже того, загоняют ее еще в больший тупик. Можно выделить и образно назвать следующие четыре категории «умственного мусора»:

> Кто виноват?

> Катастрофа!

> Он (она, они, ты, мы, я) должен!

> И так всегда!

В раздаточных материалах описано суть каждого вида «умственного мусора», а также предложены пути по преодолению таких «ошибочных мыслительных схем».

Можно попросить участников придумать примеры из собственного опыта для каждой категории.

### Рекомендации.

Заранее подготовленная медиа-презентация с подобранными под каждую категорию видеосюжетами облегчает восприятие информации.

**Групповая игра: Страх негативной оценки как зацепка для манипулятора: демонстрация техники «Пустоты» - 15 мин.**

Очень часто человека сковывает боязнь негативной оценки со стороны окружающих. Предложенная игра - наглядная демонстрация одного из способов

преодоления такой боязни.

Для проведения игры выбирается один доброволец, который хочет проверить собственную способность контролировать внутренние страхи и спокойно реагировать на внешнее оценивание.

Ведущий отдельно инструктирует добровольца и остальную группу (инструкции предложены ниже). Саму игру не стоит затягивать более 5-7 минут. По окончании игры необходимо спросить и добровольца, и всех остальных участников о испытанных чувствах и мыслях.

Игра знакомит участников с опытом преодоления собственных неоправданных страхов. Обсуждение итогов предыдущей игры можно закончить такими выводами:

> Когда кто-то говорит неприятное - еще неизвестно, к кому это относится в первую очередь

> Важно и иметь собственное суждение по тому или иному поводу

> Важно понимать, как эти суждения создают «базовый фон» нашего мировосприятия

#### **Рекомендации.**

Желательно на роль «центрального игрока» выбирать человека с достаточно устойчивой психикой, чтобы не пришлось по окончании игры переключаться на его успокаивание.

#### **Ведущий: Способы перевода иррациональных установок мышления в позитивные установки (презентация схемы) - 10 минут.**

Далее участников можно ознакомить с таблицами «Схема перевода негативных установок в позитивные» и «Учимся думать правильно» (см. информационно-раздаточные материалы). Достаточно эффективный ход, когда ведущий зачитывает варианты иррациональных и проблемных убеждений и предлагает самостоятельно составить позитивные формулировки соответственно озвученных негативных убеждений, а потом знакомит с формулировками из раздаточного материала.

#### **Подведение итогов, краткие выводы - 3 минуты.**

В ходе обсуждения итогов урока важно подвести участников к следующим выводам:

> Причиной возникновения проблемных ситуаций часто является наш собственный способ мышления. Таким образом, овладение навыками позитивного мышления может существенно повысить личную безопасность и общее качество нашей жизни.

> Для того чтобы «мыслить по-новому», нет необходимости кардинально менять собственный способ мировосприятия. Достаточно найти, вычленив те суждения о себе, о других людях, о мире в целом, которые доставляют нам больше всего хлопот.

> При этом важно не смущаться по поводу собственного несовершенства. Дать себе право на ошибку. Дать такое же право окружающим нас людям. Принимать, доверять и радоваться людям и миру таким, какие они есть, не пытаясь их «втискивать» в собственные модели и стандарты. И помнить, что самым постоянным в мире является его изменчивость.

Ведущий просит поделиться впечатлениями: - Очень кратко, искренне и только о себе - что потрясло, удивило, понравилось?

Следующий урок будет посвящен способам нейтрализации группового манипулятивного воздействия

### **ИНФОРМАЦИОННО-РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

#### **Выяснение индивидуальных стереотипных поведенческих установок**

Предлагается типичная жизненная ситуация:

- Витя купил бутылку (2 литра) пива, выпил. Ему стало нехорошо.

- Маша сделала пирсинг на нижней губе.

Каждый участник проговаривает (записывает), как на эту ситуацию может отреагировать:

- Коллега

- Родитель,

- Друг.

- История о Платоне и его манере делить различные понятия на несколько категорий (см. ниже материал «Свобода бывает трех видов»)

- Использование «платоновского метода» для выделения категорий коллег, родителей, друзей и т.д. (категории выделяют сами участники).



**Например,**

Коллеги: нервные; спокойные; нейтральные

Родители: злые; щедрые

Друзья: дураки; пофигисты;

- Спрогнозировать, как на заданную выше ситуацию отреагирует каждая из выделенных категорий (обсуждение

производится по группам, каждой группе предлагается какую-то одну определенную группу).

- Когда участники смоделировали реакции разных категорий (определенных ими самими) на заданную ситуацию - получается схема типичных стереотипных поведенческих установок, присущая этой аудитории. Может получиться нечто похожее:

<b>Витя купил бутылку (2 литра) пива и выпил. Ему стало плохо.</b>					
<b>коллеги</b>	<b>реакция</b>	<b>родители</b>	<b>реакция</b>	<b>друзья</b>	<b>реакция</b>
нервные	«Что за безобразие! Чтоб завтра в школе были родители!»	злые	Надают по шее	дураки	Будут смеяться и Показывать пальцем.
спокойные	«Как ты себя чувствуешь? Сядь на последнюю парту».	Безразличные	«Ну и кому ты сделал хуже?» или «С боевым крещением!»	друзья	Обидятся: «Почему не поделился?»
нейтральные	Не заметят	щедрые	«В Холодильнике еще осталось холодное пиво	девчонки	Реакция непредсказуемая

- Сравниваются ответы п.2 и п.6. Как правило, ответы п.2 можно отнести к одной из выделенных категорий. Тем самым выявляются самые стереотипные поведенческие установки у людей в проблемной ситуации.

**- Комментарии.**

Человек имеет какие-то определенные ожидания от той или иной ситуации или другого человека. Своим поведением, обусловленным этими ожиданиями, он может спровоцировать реакцию (иногда не осознанно) другого человека, которая подкрепляет его стереотипные поведенческие установки.

Человек может стать заложником собственных установок. Особенно это становится опасным в ситуациях, выходящих за рамки привычного опыта.

Этот механизм может стать деструктивным при сознательном и преднамеренном его использовании с манипулятивной целью. Манипулятор задает определенную ситуацию, настроенную на нашу стереотипную реакцию. Получая эту реакцию, он выводит «жертву» из привычного состояния и использует в своих целях. Например, действие реализаторов сетевого маркетинга, типа: «Вам повезло!»,

вербовщиков в культовые группы, в молодежной среде, когда «берут на слабо» и т.п.

**- Вывод.**

Стереотипные поведенческие установки помогают человеку быстрее реагировать в стандартной, привычной обстановке. Но при этом они могут сделать его уязвимым при нестандартных или искусственно созданных кем-то обстоятельствах.

Манипуляции и стереотипы - данность нашей жизни, от них никуда не денешься. Значит, любой может стать жертвой манипулятора. Как быть?

Необходимо осветить определенные навыки, например: критичности и умения анализировать ситуацию, осознанное, внимательное отношение к происходящим личным событиям и ситуациям (действовать по принципу «здесь и сейчас», не летать в облаках) и т.п.

**Рекомендации.**

Уровень развития критичности и стереотипности можно показать на примере, когда группе дается возможность самостоятельно выбрать

план занятия или игру. В возникающей «сложной» ситуации выбора проявляются привычные стратегии поведения участников. При этом очень редко действительно происходит рефлексия своего поведения и особенно осознание общей групповой динамики, т.е. реакции внешнего окружения.

### «СВОБОДА БЫВАЕТ ТРЕХ ВИДОВ...»<sup>10</sup>

Жил в Древней Греции философ Платон, который придумал Академию, рассказал про Атлантиду и записал поучительные и забавные разговоры со своим учителем Сократом.

А спустя шесть столетий «афинский грамматик» Диоген Лаэртский написал десять книг «о жизни, учениях и изречениях знаменитых философов», и одна из этих книг была полностью посвящена Платону.

Так вот, в этой книге есть раздел, где рассказывается, как Платон делил основные предметы и понятия, составляющие жизнь человеческую, на разновидности и категории.

Благо, власть, справедливость, наука, закон, речь, музыка, душа, способности, ремесла, счастье, добро - все дробится у Платона, все бывает нескольких «родов».

Например, «прекрасное разделяется на три рода: одно - вызывающее похвалы, например, миловидность; другое - приносящее пользу, например, оружие, дом и прочие полезные вещи; и, наконец, относящееся к порядкам, обычаям и прочему, что помогает жить. Таким образом, прекрасное бывает похвальным, полезным и благотворным».

Или же «закон бывает двух родов: писанный и неписанный. Тот, по которому живут в государствах, - писанный; тот, который возник из обычаев, называется неписанным. Например, выходить на людское место голым не запрещает никакой закон, однако мы этого не делаем, ибо нам препятствует неписанный закон».

Счастье по Платону (как утверждает Диоген) «разделяется на пять частей: во-первых, разумные желания; во-вторых, здравые чувства и невредимое тело; в-третьих, удача в делах; в-четвертых, добрая слава среди людей; в-пятых, достаток в деньгах и прочих жизненных средствах». Ну

и так далее, и тому подобное...

После рассказа этой истории участникам предлагается обсудить некоторые распространенные понятия. Ниже предложены варианты ответов учащихся возможной классификации тех или иных понятий.

Итак, свобода бывает трех видов: гласная, негласная и желанная.

Гласная - когда говорят все и преимущественно о том, о чем не имеют никакого представления; негласная - самое дорогое, в самом внутреннем кармане; желанная свобода - призрак, за которым гонятся, гремя кандалами, а когда догоняют, забывают их снять.

Красота бывает двух видов: та красота, что вот уже долгое время пытается спасти мир, и та, что когда-нибудь его погубит.

Ложь бывает трех видов: тонкая - которая незаметна, толстая - которую замечают, но почему-то не пресекают, и грубая - которую все замечают и затыкают ею дыры, оставшиеся от тонких и толстых обманов.

Любовь бывает трех видов: духовная (вечная), физическая (временная) и выгодная (правда, это уже не любовь, а скорее осложнения).

Дураки бывают пяти видов: круглые, набитые, начинающие, сказочные и рабочие. Круглые - толстые дураки, которые не тонут в воде; набитые - в которых старательно набивают знания; начинающие - те, которые еще не одурели до конца; сказочные - самые умные дураки (например, Иванушка-дурачок) и рабочие дураки, которые абсолютно ничего не смыслят в своей работе.

Родители делятся на три категории: понимающие, требующие и кормящие. И все они - думающие: понимающие думают, что они нас понимают, требующие думают, что они нас знают (они так и говорят - «знаем мы вас»), а кормящие думают, что голодные мы будем еще хуже.

Мальчишки бывают четырех видов: нормальные, полудурки, дураки и идиоты. Нормальные - это за которыми бегаю я; полудурки - это которые бегают за мной; дураки - это с которыми я обычно сижу за партой; идиоты - это те, кто презирует весь наш прекрасный женский пол.

Учителя бывают пяти видов: хорошие, неплохие, плохие, ужасные и недорезанные. Хорошие - это отличные; неплохие - это хорошие; плохие - это которые говорят, но не делают; ужасные - те, которые и говорят, и

<sup>10</sup> Использованы материалы В.Лейкин. Играем в поэзию - <http://bookz.ru/authors/leikin-va4eslav/leikinv01/1-leikinv01.html>

делают; недорезанные - это которым пора уходить из школы, иначе их могут как-нибудь дорезать.

Дураки существуют трех видов: верующие, неверующие и боги. Свобода тоже бывает трех видов: от жизни - мертвые, от смерти - гении и от свободы - цари.

Еще на земле существуют учителя двух видов: строгие - палачи, и нестрогие - предатели. Кроме этого, встречается ложь двух видов: желанная - любовь и комплименты, гонимая - пророки и поэты. Что же касается родителей, то они бывают двух видов: любящие (матери) и верящие (отцы). И, наконец, о красоте, она бывает двух видов: красота порочная - вино, бой и женщины, и красота святая - цветы, Родина и Человек.

Участники делятся на три команды и в режиме мозгового штурма определяют, какими бывают родители, коллеги, друзья. Результаты работы всех команд заносятся в общую таблицу.

### **УМСТВЕННЫЙ МУСОР: ВИДЫ, ОСНОВНАЯ СУТЬ, РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРЕОДОЛЕНИЮ**

#### **КАТЕГОРИЯ: КТО ВИНОВАТ?**

**Краткое описание:** Суть подобного алгоритма мышления - внутренне снять с себя ответственность за происходящее. Тем самым как бы сохраняется имидж собственной безупречности и «правильности», а ответственность за ситуационный негатив переносится на того, кто виноват.

**Рекомендации:** Разрешить себе быть несовершенным, дать право на совершение ошибки

#### **КАТЕГОРИЯ: КАТАСТРОФА**

**Краткое описание:** Очень сложно сохранить бодрость и хорошее настроение, когда воображение подсовывает нам картинки - прогнозы развития ситуации - одна ужаснее другой. Самое печальное, что эти прогнозы часто становятся реальностью.

**Рекомендации:** Учитесь мыслить позитивно.

Если все же воображение «подбрасывает» различного рода «катастрофы и ужасы» - пофантазируйте, доведите этот «внутренний кинофильм» до победного конца и возможного «хеппи-энда».

#### **КАТЕГОРИЯ: Я (ТЫ, ОН, ОНА) ДОЛЖЕН!**

**Краткое описание:** Суть этой «ошибки мышления» заключается в том, что человек перестает осознавать разницу между своими представлениями о реальности и реальной живой ситуацией. Когда мы меньше пытаемся подогнать ситуацию под шаблон того, что, по нашему мнению, должно быть, мы лучше видим, понимаем, что есть на самом деле. И поэтому находим более адекватные решения.

**Рекомендации:** Научиться мыслить нестандартно

#### **КАТЕГОРИЯ: И ТАК ВСЕГДА!**

**Краткое описание:** Одному частному случаю (напряженный день, завис компьютер) мы приписываем значение постоянно повторяющегося опыта (Всегда со мной так! И начальник всегда такой.) Тем самым мы формируем подсознательную установку на стереотипное воспроизведение данной ситуации и фиксируем фоновое негативное отношение к ней.

**Рекомендации:** Оставлять частным случаям статус частных, не торопясь обобщать опыт

#### **Рассмотрим каждую из категорий «умственного мусора» поподробнее.**

##### **Кто виноват?**

Легче всего уяснить себе, в чем же заключается именно этот способ реагирования на негативную ситуацию, если вспомнить строгий и вопрошающий взгляд учительницы, обращенный к классу (по поводу разбитой вазы, опрокинутого ведра, разрисованной чертиками классной доски - не важно) и перепуганно-заискивающее «это не я» со стороны учеников. Суть подобного алгоритма мышления - внутренне снять с себя ответственность за происходящее. Тем самым как бы сохраняется имидж собственной безупречности и «правильности», а ответственность за ситуационный негатив переносится на того, кто виноват. Но осознание чужой «виноватости» помогает человеку объяснить ситуацию, позволяет оправдать себя, но абсолютно не способствует ее решению. Более того, если человек не берет на себя ответственность за случившееся - он не будет ничего корректировать в собственном поведении. А значит, кроме того, что у этого человека возможно усложнение отношений с мнимыми «виноватыми», он

сам будет снова и снова «наступать на те же самые грабли». Ведь в его логике виноват тот, кто «ставит грабли в неподобающем месте», а не тот, кто не смотрит под ноги. Неосознаваемое желание перебросить ответственность за ту или иную неудачу на кого-то другого - это сигнал такого же неосознаваемого требования к себе быть во всем совершенным и самозапрета на совершение ошибки. Формируется подобная установка в раннем детстве, когда взрослые (родители, воспитатели, учителя) демонстрируют ребенку обусловленную любовь. Правильные с точки зрения старших действия ребенка подкрепляются позитивными эмоциями, ребенок ощущает, что «его любят». Ошибки же «наказываются» эмоциональным холодом, отторжением, что для ребенка является сигналом «нелюбви». Поскольку позитивно окрашенная эмоциональная атмосфера, атмосфера любви является для ребенка жизненно необходимой, он пытается дистанцироваться от совершенных ошибок («это сделал не я, а кто-то другой»), лишь бы его «любили всегда». Таким образом формируется неосознаваемый запрет на совершение ошибок.

Как «расколдовать» эту неэффективную программу реагирования? Во-первых, стоит почаще вспоминать, что абсолютно совершенных людей не бывает в принципе (за исключением Мерри Поппинс). Во-вторых, не бывает абсолютных неудач, а есть обратная реакция среды и наработка жизненного опыта. И в-третьих, именно выявленные ошибки помогают человеку отслеживать элементы собственного несовершенства, корректировать их, и тем самым развиваться.

### **Катастрофа.**

Хоть очень сложно сохранить бодрость и хорошее настроение, когда воображение подсовывает нам картинки - прогнозы развития ситуации - одна ужаснее другой. Самое печальное, что эти прогнозы часто становятся реальностью. Но еще печальнее то, что мы могли бы избежать нежелательного для нас развития ситуации, если бы прогнозировали ее развитие в более оптимистичном свете. В данном случае срабатывает эффект «самоисполняющихся предсказаний», о которых написана не одна популярная книга по практическому применению психологии и на котором основаны все «магические» и чудесные способы моделирования собственного успеха и формирования

желаемого будущего. Что заказываем - то и имеем. Рисуем в воображении различные «ужастики» - получаем их наяву. Поэтому рекомендация первая - учитесь мыслить позитивно. И рекомендация вторая - если все же воображение «подбрасывает» различного рода «катастрофы и ужасы» - пофантазируйте, доведите этот «внутренний кинофильм» до победного конца и возможного «хеппи-энда». Если вы в собственном воображении найдете решение ситуации при ее негативном развитии - развитие ситуации будет, как правило, более благоприятным. А даже если и нет - тоже ничего страшного. Ведь решение уже найдено! И найдено в безопасных условиях мысленного эксперимента, а не в реальных «боевых условиях».

Однако продуцированию творческих, нестандартных решений очень мешает следующая категория «умственного мусора».

### **Он (она, они, ты, мы, я) должен!**

Суть этой «ошибки мышления» заключается в том, что человек перестает осознавать разницу между своими представлениями о реальности и реальной живой ситуацией.

Полбеды, если человек от окружающих начинает неосознанно требовать соответствия тем ролям и правилам игры, которые он для них предписывает.

Полбеды, потому что люди в большинстве своем живут по собственным правилам, игнорируя или активно отмахиваясь от чужих попыток навязать им стандарты поведения. И тот, кто навязывает, страдает еще больше того, кому навязывают (практики «съезжания» мы все хорошо выучили с самого раннего детства).

Намного хуже, если в искусственно-надуманные стандарты и образцы человек начинает «вгонять» сам себя. Потому что в погоне за собой «правильным» он теряет себя «настоящего».

Конечно, это не относится к функциональным обязанностям: учитель взял на себя обязательства учить детей, а приход ребенка в школу предполагает, что он берет на себя обязательство учиться; другой вопрос - учиться чему. Поэтому важно различать, что является действительно функциональными обязанностями, а что - всего лишь нашим домыслом к ним.

Когда мы меньше пытаемся подогнать ситуацию под шаблон того, что, по нашему



мнению, должно быть, мы лучше видим, понимаем, что есть на самом деле. И поэтому находим более адекватные решения. Эти решения очень часто бывают нестандартными, не типичными. Поскольку и ситуации далеко не всегда настолько типичны и стандартны, насколько нам это кажется.

### **Всегда так!**

Подобная реакция - еще одна категория «умственного мусора», которая существенно усложняет нам жизнь. С одной стороны, мы стремимся отыскать в памяти нечто подобное, провести аналогию с прошлым опытом, чтобы использовать уже имеющийся алгоритм, шаблон решения ситуации. Это - нормальная процедура унификации опыта и стандартизации повторяющихся действий.

Хуже, если одному частному случаю (какая-то неожиданная неприятность, неудача) мы приписываем значение постоянно повторяющегося опыта (Всегда со мной так!). Тем самым мы формируем подсознательную установку на стереотипное воспроизведение данной ситуации и фиксируем, «якорим» фоновое негативное отношение к ней. Остается только нарисовать самые грустные картинки «как всегда» - и «плотная упаковочка» субъективного негативизма готова. У людей с таким механизмом мышления действительно неприятности будут появляться вдвое чаще. И неудачи преследовать их будут чаще. С позиций психологии объяснить это сложно, но каждодневная практика подтверждает этот прогноз.

### **Групповая игра, демонстрирующая технику «пустоты»**

Игра сконструирована «по мотивам» техники «Горячего стула», используемого в гештальт-направлении. Поскольку основная цель данной игры не столько психотерапевтическая, сколько обучающе-демонстрационная - очень важно не «заиграться» в психотерапию и обеспечить личную безопасность всех участников. Для этого следует придерживаться следующих правил:

> Обязательное добровольное самовыдвижение центрального игрока, при этом желательно, чтобы это был человек с устойчивой психикой.

> Разрешение «пропустить ход» всем

остальным участникам игры - не все могут свободно и непринужденно выполнить ее инструкцию.

> Внимательность ведущего и своевременное оказание эмоциональной поддержки каждому, кто в ней будет нуждаться.

> На протяжении всей игры сохранять хорошее чувство юмора - именно оно лучше всего помогает разрешить различные «скользкие ситуации».

Входящая инструкция для всех участников.

Очень часто наш внутренний голос подсказывает нам наиболее верные способы реагирования на ситуацию, поведения, мышления. Но также часто нам мешает прислушаться к этому голосу и поступить в соответствии с ним боязнь негативной оценки окружающими. Игра, в которую мы сейчас поиграем, наглядно демонстрирует, как можно научиться зависеть от мнения окружающих людей не в столь сильной степени.

Для проведения игры нужен один доброволец - человек, уверенный в себе и заинтересованный проверить собственные реакции на высказывания других людей. Предупреждаю сразу - высказывания могут быть разными - приятными и неприятными, поэтому я попрошу поднять руку только тех, кто уверен в том, что сможет справиться с собственными эмоциями в подобном случае.

Обычно добровольцев несколько, ведущий выбирает одного, опираясь на знание аудитории и собственную интуицию (человек со слабой нервной системой может не выдержать созданного в ходе игры группового прессинга и в лучшем случае - расплакаться, в худшем - ведущему будет необходимо прервать ход занятия и заняться выведением из стресса центрального игрока).

Доброволец выходит из помещения, дальнейшие инструкции для него и для всей остальной группы даются по отдельности.

Инструкция для игрока-добровольца.

В ходе игры тебе будет необходимо расположиться на стуле в центре в молча слушать то, что тебе будут говорить окружающие, не выдавая при этом никаких ответных реакций. Предупреждаю сразу - высказывания могут показаться неприятными для тебя. Поэтому предлагаю настроиться следующим образом - представь себя неким



пустым пространством, сквозь которое будут проходить высказывания других людей. Твоя задача - отследить, какие из высказываний проходят легко и свободно, не цепляя, не задевая у тебя ничего внутри, а какие - вызывают определенный отклик. Постарайся зафиксировать для себя те высказывания, которые вызвали какой-то отклик. Повторяю - внешне реагировать нельзя, просто молча слушать. Я буду рядом с тобой и при необходимости помогу и морально, и энергетически. И помни, что ты на время игры - пустое пространство. Сейчас настраивайся на это ощущение, а я тем временем дам инструкцию все остальным.

### **Инструкция для остальных участников игры.**

У вас будет необычное и достаточно сложное для вас задание: вам необходимо вспомнить собственные страхи и опасения - то, что вы больше всего не хотели бы услышать в свой адрес от окружающих вас людей - и проговорить эти вещи, обращаясь к центральному участнику игры. Повторяю - вы будете говорить ему не то, что, по вашему мнению, имеет какое-то отношение к этому человеку, а то, что вы очень не хотели бы услышать в свой собственный адрес. Не бойтесь обидеть или огорчить центрального игрока - его психологическую безопасность я беру под свою ответственность. Если кто-то не может вспомнить собственные страхи - озвучьте страхи знакомых вам людей. Главное - не молчать, не смеяться и делать высказывания по очереди в достаточно быстром темпе. Готовы? Формулируйте мысленно то, что вы готовы проговорить игроку, а я тем временем приглашаю его в аудиторию.

По опыту проведения этого упражнения, далеко не все участники готовы высказать вслух претензии типа: - Ты считаешь, что ты умнее всех? Не зазнавайся, или - С таким отношением к учебе ты ничего не добьешься в жизни, и т.д. Кто-то опасается сделать больно центральному игроку, кто-то стесняется озвучить при всех свои собственные страхи. Поэтому не следует настаивать, чтобы высказались абсолютно все - достаточно 10-15 высказываний. При

этом важно чутко реагировать на атмосферу в аудитории, не допуская возникновения межличностной перебранки.

Игру не стоит затягивать дольше 5-7 минут. После сигнала «достаточно» важно спросить о самочувствии центрального игрока? Всех остальных участников? Затем еще раз озвучиваются инструкции, которые были даны участникам по отдельности, но теперь при всей аудитории. Можно спросить, насколько центральному участнику удалось почувствовать себя «пустотой» (энергичными похлопываниями и растираниями важно помочь ему «вернуться в тело»). У остальной аудитории можно поинтересоваться, насколько легко или сложно было и подбирать высказывания-обвинения, и проговаривать их вслух, обращаясь к конкретному человеку?

Основные выводы, которые можно сделать по окончании игры:

> Очень часто, когда окружающие говорят нам те или иные неприятные вещи - они рассказывают нам не действительно о нас, а озвучивают свои собственные страхи и опасения, проецируя их на другого человека.

> Те высказывания окружающих людей, которые вызывают отклик у нас в душе - это своего рода подсказки о наличии наших «слабых струн» и «уязвимых мест». Если быть спокойными и внимательными - можно получить массу полезной для себя информации даже в ситуации, когда нам высказывают обидные слова или претензии.

> Техника внутренней пустоты - одна из техник, которая позволяет сохранить спокойствие и внутреннее равновесие даже в ситуации психологического прессинга и давления. Важно помнить, что в таком «опустошенном» состоянии нельзя оставаться долго - это всего лишь защитная мера на короткий неблагоприятный период межличностного взаимодействия.

- Очень важно научиться доверять себе и собственному здравому смыслу, а не опираться исключительно на мнения окружающих. Как показала игра - мнения окружающих очень часто бывают далеки от нашей собственной реальности.

### СХЕМА ПЕРЕВОДА НЕГАТИВНЫХ УСТАНОВОК В ПОЗИТИВНЫЕ <sup>11</sup>

ОДИННАДЦАТЬ УБЕЖДЕНИЙ, КОТОРЫЕ ВЫЗЫВАЮТ ПРОБЛЕМЫ	ОДИННАДЦАТЬ УБЕЖДЕНИЙ, КОТОРЫЕ НЕ БУДУТ ВЫЗЫВАТЬ ПРОБЛЕМЫ
<p><b>1. КАЖДЫЙ ДОЛЖЕН ЛЮБИТЬ МЕНЯ!</b>            Каждый всегда должен любить меня. Если я не получаю этого, я чувствую себя несчастным. Я думаю: «Никто меня не любит. Я несчастен. Я такой маленький и беззащитный! Мне жаль себя. Я бедный»            Я сделаю всё, чтобы все любили меня.            «Мне нужна любовь»</p>	<p><b>1. КАЖДЫЙ НЕ ДОЛЖЕН ЛЮБИТЬ МЕНЯ</b>            Каждый вовсе не должен любить меня или уподобляться мне. И мне не обязательно должен нравиться каждый.            Я знаю, что каждый не должен уподобляться мне. Я наслаждаюсь любовью, и даже если кто-то меня не любит, я все равно О.К. Что бы обо мне ни думали другие, я все равно О.К. Я не могу заставить кого-нибудь уподобляться мне, и сам не буду уподобляться кому-то. Я не нуждаюсь в постоянном одобрении. Если кто-то не одобряет меня, я все равно буду О.К.</p>
<p><b>2. Я ДОЛЖЕН ВСЕ ДЕЛАТЬ ХОРОШО!</b>            Ложное убеждение, что мы чувствуем себя хорошо только тогда, когда мы всё делаем хорошо. Мы не можем ошибаться. Мы говорим сами себе: «Я пропал, потому что я плохой. Я ошибся... Я ошибся дважды... Это ужасно! Я несчастен!»            «Я должен стать лучше»            На самом же деле ошибки должны побуждать нас работать как можно лучше.</p>	<p><b>2. ЭТО ХОРОШО - ДЕЛАТЬ ОШИБКИ</b>            Это О.К. - делать ошибки. Ошибки - это то, что все мы делаем, и я.            Я все еще прекрасный и заслуживающий внимания человек, когда я делаю ошибки. Нет никакой причины расстраиваться, когда я делаю ошибку. Я пробую, и если я делаю ошибку, я продолжаю пробовать. Я могу осознать причины ошибки. Это - О.К. Я принимаю как свои непосредственные ошибки, так и ошибки, которые делают другие.</p>
<p><b>3. НЕКОТОРЫЕ ЛЮДИ - ПЛОХИЕ. ОНИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ НАКАЗАНЫ!</b>            Ложная идея, которая заключается в том, что есть плохие люди. Они должны быть осуждены и наказаны. Мы думаем: «Он плохой. Он должен сидеть в тюрьме. Она ужасная; мы должны избавиться от нее. Они злые. Они должны попасть в тюрьму».</p>	<p><b>3. ДРУГИЕ ЛЮДИ - О.К. И Я - О.К.</b>            Люди, которые делают то, что мне не нравится, не обязательно плохие люди. Они вовсе не должны быть наказаны только потому, что мне не нравится то, что они делают или делали.            Я не могу управлять другими людьми или изменить их. Они - такие, какие они есть. Все мы заслуживаем одинакового отношения.</p>
<p><b>4. ВЕЩИ И СОБЫТИЯ НЕ МОГУТ ОТЛИЧАТЬСЯ ОТ НАШИХ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ!</b> Ложное убеждение, которое состоит в том, что когда вещи или события отличаются от наших представлений о них - это ужасно.            «Я должен все изменить!»            Мы думаем: «Как все это плохо». Мы не принимаем вещи или события такими, какие они есть. Мы расстраиваемся, если мы не можем их изменить так, как нам хочется.</p>	<p><b>4. Я НЕ ДОЛЖЕН СТРЕМИТЬСЯ ВСЕМ УПРАВЛЯТЬ</b>            Я буду жить, даже если вещи и события чем-то отличаются от того, что хочу я. Я могу принимать людей, вещи и события такими, какие они есть, я принимаю себя таким, какой я есть. Не стоит расстраиваться, если вещи или события не становятся такими, какими они, по моему мнению, должны быть. Даже если они мне неприятны, я могу жить с этим.</p>
<p><b>5. В МОИХ НЕПРИЯТНОСТЯХ ВИНОВАТЫ ВЫ!</b>            Это ложное убеждение заключается в том, что мы считаем, что во всех наших неприятностях виноват кто угодно, только не мы сами. Это - не моя вина, что я несчастен» - говорим мы. «Вы сводите меня с ума. Вы меня расстраиваете. Другие люди должны измениться так, чтобы я чувствовал себя лучше. Изменение - это их забота. Я не могу помочь этому».</p>	<p><b>5. Я ОТВЕЧАЮ ЗА СЕБЯ САМ В ТЕЧЕНИЕ ВСЕГО ДНЯ</b>            Я отвечаю за свои чувства и свои поступки. Никто не вправе управлять моими чувствами. Если у меня неудачный день, я сам допустил это. Если у меня удачный день, я уверен, что заслуживаю поощрения. Это - не удовлетворение требований других людей измениться так, чтобы чувствовать себя лучше. Только Я отвечаю за мою жизнь.</p>

<sup>11</sup> С использованием материалов Андерсон Д. Думай, пытайся, развивайся: Пер. англ. - СПб.:Азбука, 1996.

<p><b>6. Я ЗНАЮ, ЧТО СКОРО ПРОИЗОЙДЕТ ЧТО-ТО УЖАСНОЕ!</b></p> <p>Эта ложная идея состоит в том, что мы должны всегда быть готовы к тому, что с нами произойдет что-то плохое. Будь бдителен! «Что-то должно произойти» «Автомобиль может на меня наехать. Собака может укусить меня. Лев может съесть меня по дороге в школу. Я должен быть бдительным. Я должен все предусмотреть. Я не могу расслабиться».</p>	<p><b>6. Я МОГУ ОСОЗНАВАТЬ, КОГДА ДЕЛА ИДУТ НЕ ТАК, КАК НАДО</b></p> <p>Я не должен пустить свои дела на самотек. Дела обычно идут только прекрасно, и когда этого не происходит, я всегда могу исправить это. Я не должен тратить впустую свою энергию на терзания и тревогу. Небо не упадет, все будет О.К.</p>
<p><b>7. ЛУЧШЕ НЕ ПЫТАТЬСЯ ЧТО-ТО ИЗМЕНИТЬ!</b></p> <p>Идея, что проще избежать трудностей в жизни, чем противостоять им. Жизнь слишком жестока, так что мы не должны пробовать. Это меня не касается. Лучше отказаться. Мы думаем: «Я откажусь! Я хочу, чтобы не было сложностей. Я не могу пробовать. Это слишком жестко. Я не хочу брать ответственность на себя».</p>	<p><b>7. ВАЖНО ДЕЙСТВОВАТЬ!</b></p> <p>Я могу! Даже когда передо мной стоит множество трудных задач, лучше действовать, чем убежать от них. Уход от задач не дает мне никаких шансов на успех или радость, настойчивость строит города. Стоящие дела стоят усилий. Я не способен сделать все, но кое-что я могу сделать!</p>
<p><b>8. Я НУЖДАЮСЬ В КОМ-ТО БОЛЕЕ СИЛЬНОМ, ЧЕМ Я!</b></p> <p>Идея в том, что мы должны зависеть от других людей, которые сильнее нас. Такие чувства, как «Я - слабый. Я не могу делать свой собственный выбор. Подскажите мне, что я должен думать. Заботьтесь обо мне». Но мы отличаемся от каждого из людей. Нам необходимо научиться принимать собственные решения, потому что мы лучше всего знаем себя.</p>	<p><b>8. Я СПОСОБЕН</b></p> <p>Я не нуждаюсь в ком-либо еще, чтобы заботиться о моих проблемах. Я способен сам позаботиться о себе. Я могу сам думать и принимать решения. Я не нуждаюсь ни в чьей поддержке.</p>
<p><b>9. Я НЕ МОГУ ИДТИ ДРУГИМ ПУТЕМ!</b></p> <p>Идея, что всё, что случилось с нами в детстве, определило путь, которым мы идем. «Я не смогу измениться» «Я буду, вероятно, всегда идти этим путем. Для меня наиболее важно прошлое. Так что нечего надеяться, что я мог бы измениться».</p>	<p><b>9. Я МОГУ ИЗМЕНЯТЬСЯ</b></p> <p>Я могу изменяться. Я не должен следовать какому-то пути из-за того, что случилось в прошлом. Каждый день - новый день. Глупо думать, что я не могу ничего с этим поделать. Конечно, могу.</p>
<p><b>10. «ВАШИ ПРОБЛЕМЫ ЯВЛЯЮТСЯ МОИМИ ПРОБЛЕМАМИ»</b></p> <p>Идея, согласно которой, проблемы других людей должны стать вашими. «Твоя проблема - моя проблема!» Это чувство, что мы должны помогать изменяться другим людям. Чувство, что нашей работой является решение проблем других людей. Мы должны устраивать всё в их жизни. Их проблемы - теперь наши проблемы. Мы думаем так: «Я буду заботиться о тебе. Я буду решать всё за тебя».</p>	<p><b>10. ДРУГИЕ ЛЮДИ СПОСОБНЫ САМИ ОТВЕЧАТЬ ЗА СЕБЯ</b></p> <p>Я не могу решать чужие проблемы. Я не могу рассматривать чужие проблемы, как свои собственные. Я не могу вмешиваться в жизнь других людей. Они могут сами заботиться о себе и решать свои собственные проблемы. Я помогаю людям, но я не могу делать всё за них.</p>
<p><b>11. ЕСТЬ ТОЛЬКО ОДИН ПУТЬ СДЕЛАТЬ ЭТО</b></p> <p>Идея в том, что есть только один правильный путь. Только этот путь самый лучший. Если мы не двигаемся этим путем, это ужасно. «Мой путь - лучший!» Мы думаем: «Он не должен делать это так. Это неверный путь. Есть только один правильный путь. Если это неверный путь, я все разрушу».</p>	<p><b>11. Я МОГУ БЫТЬ ГИБКИМ</b> Есть много путей для достижения цели. У многих людей есть хорошие идеи по поводу того, как это делать. Некоторые из этих идей могут мне нравиться больше, другие - меньше, но все они заслуживают внимания.</p>

ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ УБЕЖДЕНИЯ	НОВЫЕ МЫСЛИ
Я предпочитаю, чтобы со мной происходило только хорошее, и избегаю всего плохого.	Предпочитая что-то и избегая чего-то, я трачу массу сил. Раз Внешнее равно Внутреннему, значит я сам/сама творю все, что со мной происходит. Значит, мне это надо пройти, чтобы чему-то научиться. Я доверяю себе и процессу жизни.
В этом мире мне причиняют одно только зло.	Если причиняют зло, значит, несут и добро. Все вместе это и есть жизнь.
Я никак не могу освободиться от своего прошлого. Я все время думаю о нем.	Я пришел/пришла в этот мир жить, а не бултыхаться в нанесенных мне обидах и ранах. Тем более, что это я и никто создал эти ситуации. Я просматриваю свое прошлое, извлекаю из него уроки и отпускаю его с благодарностью.
Я беспокоюсь о своем будущем.	То, что произойдет в моем будущем, порождаю я сам/сама. Чтобы чему-то научиться, мне необходимо пройти через определенные ситуации, и я принимаю эти уроки как данность.
Мне в одиночку не решить свои проблемы.	Главное - не развивать в себе зависимость. Я пробую решать проблемы по мере своих возможностей и, если не получится, прошу помощи.
Какое людям дело до меня и моих желаний?	Я вижу, что замкнулся/замкнулась в горечи, безнадежности и одиночестве. Я принимаю прошлое как необходимые мне уроки. Я отпускаю горечь и обиды. Мне самому есть до себя дело. Я люблю жизнь. Я есть.
Я не вижу, что связан/связана с миром.	Я даю себе время убедиться в этом. Я внимательно наблюдаю за тем, что происходит вокруг.
Мне не поделиться сокровенным. Меня либо отвергнут, либо используют это против меня.	Я общаюсь с той частью человека, которая принимает меня и которой можно доверять. В каждом человеке есть хорошее и плохое. Подобное откликается на подобное.

## **ШАГ 8: Психология группового давления. Влияние коллективного мнения на индивидуальное восприятие; разницы мышления животных и человека, понятие конформизма и нон конформизма; самодиагностика уровня социальной желательности.**

### **ЦЕЛИ ЗАНЯТИЯ: Ваша задача, чтобы к концу занятия участники:**

- Осознали феномен давления группового мнения на индивидуальное восприятие.
- Поняли механизм группового психологического воздействия.
- Увидели пути преодоления зависимости от группового давления.

### **НЕОБХОДИМО УСВОИТЬ**

- Поскольку человек - существо социальное, так или иначе мы зависимы в своем мышлении, реагировании, поведении от окружающих нас людей.
- Групповое взаимодействие имеет определенную специфику, а степень группового влияния на человека нельзя недооценивать. Если же подобное целенаправленное влияние было искусно спланировано заранее - это может нести прямую угрозу психологическому здоровью и благополучию человека
- Любое важное жизненное решение, любое психологическое изменение, происходящее в результате давления группы, идет вразрез с принципом свободы выбора и является посягательством на индивидуальное психологическое пространство человека.
- Знание законов группового взаимодействия позволяет не только обезопасить себя от нежелательного воздействия окружения, но и инициировать желательное воздействие на группу (см. инновации - влияние меньшинства).

### **КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ**

Конформизм<sup>12</sup> (влияние большинства). Разновидность социального воздействия, результатом которого является стремление соответствовать мнению большинства. Термин часто используется в негативном смысле как «бездумное подчинение распространенным взглядам, граничащее с косностью». Однако с точки зрения признания и подчинения нормам общественного поведения, конформизм может рассматриваться как социально желательное явление. Считается, что конформизм обусловлен двумя главными причинами:

- Нормативное воздействие: конформизм вызван чувством принадлежности к группе или обществу, а также потребностью в одобрении окружающих.
- Информационное воздействие: конформизм вызван неуверенностью и желанием поступать «правильно».

Наиболее известные исследования в области конформизма были проведены в 1950-е годы Соломоном Эшем. До наших дней любая ситуация, в которой большинство оказывает воздействию взгляды аберрантной (Аберраге (лат.) — заблуждаться, отклоняться от чего-либо, например, от истины) личности, известна как «эффект Эша». Эш обнаружил, что столкнувшись с мнением большинства, отдельные люди выказывают склонность отвергать свидетельства, полученные через собственные органы чувств, и соглашаться с большинством. Дальнейшие исследования показали, что склонность к конформизму резко ослабевает при определенных условиях — например, если к человеку присоединяются другие люди, разделяющие мнение меньшинства.

Однако следует проводить различие между общественной уступчивостью (когда человек делает и говорит то, что говорят окружающие) и частным признанием (когда человек изменяет свои глубинные взгляды и убеждения). Как в экспериментальных условиях, так и в реальной жизни часто случается, что мы уступаем желаниям других людей, не изменяя своих истинных убеждений (нормативное воздействие). Некоторые критики утверждают, что изучение конформизма обусловлено

<sup>12</sup> Ключевые понятия к данной сессии составлены с использованием материалов Кордуэлл М. Психология. А - Я: Словарь-справочник / Пер. с англ. К. С. Ткаченко. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2000. — 448 с.



специфическим культурным и историческим контекстом. Потребность в конформизме, по их мнению, не так уж велика.

**Нонконформизм.** Термин описывает ситуации, когда человек противостоит искушению подчиниться действиям или суждению большинства. Нонконформизм обычно объясняется через процесс «категоризации». Люди иногда рассматривают себя в контексте своей принадлежности к отдельной группе или категории. Если такая категоризация образует важную часть наших представлений о себе («Я»-концепции), то человек более склонен к конформизму в рамках нормативного воздействия. Если принадлежность к группе не играет важной роли в этих представлениях, человек менее склонен подчиняться групповым нормам.

#### **Существует два главных типа нонконформизма:**

- Независимость: люди противятся групповым нормам и придерживаются независимого поведения — например, те, кто не подвержен влиянию моды.

- Антиконформизм: характеризуется последовательной оппозицией по отношению к групповым нормам. Пример — люди, постоянно бросающие вызов существующей моде из-за своего желания выглядеть не так, как другие

Отказ подчиняться мнению большинства также можно объяснить в терминах приверженности убедительной позиции меньшинства.

**Инновации: влияние меньшинства.** Разновидность социального воздействия, при котором мнение меньшинства оказывает влияние на группу в целом. Для этого необходим ряд следующих условий:

- Меньшинство должно с самого начала выражать четкую позицию.
- Меньшинство должно твердо придерживаться своей позиции, несмотря на давление большинства.

- Представители меньшинства должны действовать согласованно друг с другом. Существенным открытием в этой области является то, что влияние меньшинства

ощущается лишь через некоторое время. Таким образом, последовательно выражаемое мнение меньшинства формирует ряд межличностных процессов, что приводит к постепенному отходу от позиций большинства. Это связано со следующими причинами:

- Согласно принципу ковариации, члены группы большинства производят характерную атрибуцию, рассматривая представителей меньшинства как уверенных людей, неизменных в своем мнении.

- Поскольку мнение меньшинства продолжает выражаться, несмотря на давление и несогласие большинства, его воздействие усиливается (принцип нарастания).

Все это заставляет представителей большинства серьезно относиться к мнению меньшинства. Если они уже не так уверены в собственном мнении, то могут склониться на сторону меньшинства. Если представители большинства один за другим начинают переходить на сторону меньшинства, то возникает эффект «снежного кома», когда влияние меньшинства становится все более выраженным. Влияние меньшинства становится особенно сильным, если оно отстаивает позиции,

соответствующие возникающим общественным нормам<sup>4</sup>, а не противоречащие им.

#### **ПОДГОТОВКА АУДИТОРИИ И НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

Занятия можно проводить и при классической расстановке столов в аудитории. Расстановка столов по периметру или группирование их отдельными островками способствует созданию более непринужденной атмосферы и помогает перевести внимание на контекст межличностного взаимодействия участников во время занятий и друг на друга. При расстановке мебели необходимо оставить пространство для проведения упражнения «Паровозики» (см. раздаточные материалы).

Желательно наличие демонстрационной доски или флип-чарта; маркеров и фломастеров.

#### **ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ**

При подготовке к занятию рекомендуем просмотреть книгу Э.Аронсона *Общественное животное*. Введение в социальную психологию, описывающую множество социально-психологических экспериментов, посвященных исследованию взаимодействия индивида и группы. Автор книги, поясняя данное ей название, цитирует высказывание Аристотеля: «Человек по природе своей есть животное общественное,

а тот, кто в силу своей природы, а не вследствие случайных обстоятельств живет вне общества, - либо недоразвитое в нравственном смысле существо, либо сверхчеловек... Общество существует по природе и по природе предшествует каждому человеку... А тот, кто не способен вступить в общение или, считая себя существом самодостаточным, не чувствует потребности в нем, уже не составляет элемента общества, становясь либо зверем, либо божеством» (Аристотель «Политика», ок. 328 г. до н.э.). Э. Аронсон продолжает, что вывод о том, что мы являемся общественными животными, влечет за собой одно важное обстоятельство: мы живем в состоянии напряженного конфликта между ценностями индивидуальности и ценностями, связанными с подчинением окружающим, т.е. с конформностью. Конформность по Аронсону может быть определена как изменение в поведении или мнении человека под влиянием реального или воображаемого давления со стороны другого человека или группы людей.

Почему же люди ведут себя конформно? Рассмотрим это с использованием материалов учебника по психологии групп Керолл Ойстер (Ойстер К. Социальная психология групп. — СПб.: прайм-ЕВРОЗНАК, 2004. — 224 с., С.94-102). К. Ойстер считает, что здесь работают в основном три фактора:

- > нормативное влияние,
- > информационное влияние
- > межличностное влияние.

Нормативное влияние предполагает, что наше поведение по большей части управляется нормами группы — неписаными правилами поведения. Люди следуют нормам определенной группы, т.е. поддаются нормативному влиянию, потому что они хотят, чтобы их воспринимали как члена группы и принимали в этой группе. Нарушение групповых норм может привести к понижению статуса или к исключению из группы. Нормы в отношении внешнего вида, например, часто используются в качестве идентификатора членов группы: в 70-х хиппи узнавали по длинным волосам, бусам и длинным платьям; панки носили пирсинг где только можно, черную кожу с огромным количеством заклепок, брили головы или красили волосы в разные цвета; готы 90-х — облегченный вариант панков — красили губы черной помадой, использовали черный лак для ногтей и тени для век, а также

длинные черные одежды, напоминающие об эпохе Возрождения (или о вампирах).

Информационное влияние напрямую связано с тем, что членство в группе удовлетворяет потребности человека в информации. Например, когда мы решаем, потратить ли деньги на новый фильм, мы можем спросить у друзей или свериться с мнением кинокритиков. Информационное влияние заставляет нас реинтерпретировать ключевые аспекты вопроса или повторно их обдумывать.

Следует различать понятия конформность и уступчивость. Уступчивость имеет место, когда мы удовлетворяем просьбу другого человека вести себя определенным образом. Различие между конформностью и уступчивостью состоит в том, что в ситуации уступчивости источник давления очевиден и понятен. Человек не пытается скрывать, что он хочет контролировать наше поведение, или, по крайней мере, влиять на него. Если в случае конформности мы можем не знать об исподволь оказываемом на нас давлении, в ситуации с уступчивостью у нас есть выбор.

В некоторых ситуациях уступчивость является результатом действия социальных норм. Это может показаться парадоксальным, поскольку изменение в поведении, основанное на скрытом давлении, про исходит в ответ на прямую просьбу, однако в нашей культуре существует ряд норм, которые заставляют нас уступать в ответ на просьбы. Одна из них — вежливость. Если кто-то вас о чем-то просит, вы должны уступить, если это, в принципе, возможно и соответствует ситуации. Другая норма — это правило возвратности, которое говорит о том, что если кто-то позволил вам повлиять на него (возможно, оказав вам услугу, например, одолжив конспект урока, который вы пропустили), «за вами должок». Если сформулировать это правило с точки зрения уступчивости, те, кто оказал вам услугу, имеют право считать, что у них есть потенциальная возможность «сравнять счет».

Есть еще одна форма реакции человека на внешнее воздействие - подчинение. Подчинение — это реакция на увеличение давления, направленного на изменение поведения. Здесь уже нет скрытого давления или просьб, есть приказы и требования, которым мы должны подчиняться определенным образом (например: сержант приказывает рядовому выкопать траншею

или отец приказывает ребенку прибраться в комнате). Эти два примера представляют собой ситуации, в которых личность человека, отдающего приказ, и его право предъявлять подобные требования влияют на подчинение.

### **Рассмотрим подробнее формы противодействия внешнему влиянию.**

Контрконформность — это обоснованная (обдуманная) акция, которая имеет начало и конец. Есть идея и есть намерение. Примером контрконформности могут служить действия человека, который пытается остановить группу, собирающуюся принять необдуманное решение — по крайней мере, та ким оно кажется этому члену группы. Соглашаясь с неизбежностью принятия решения, человек хочет, чтобы группа уделила больше внимания альтернативам и убедилась, что все ее действия тщательно продуманы.

Контрконформность также может иметь место в ситуации, в которой человек хочет предотвратить так называемый феномен мандата. Это ситуация, когда огромная поддержка группы заставляет человека стремиться к еще большей власти, влиянию или обладанию ресурсами, используя свою популярность. Такое непременно произойдет, если группа примет быстрое единогласное решение. При выборе лидера группы даже один голос против (который не влияет на результат) может указать победителю, что он не может действовать, как ему заблагорассудится.

Следующая форма противостояния групповому давлению — реактивное сопротивление. Если контрконформность обоснована и направлена на улучшение позиции группы, реактивное сопротивление — это, скорее, более эмоциональная, истерическая реакция, которая не учитывает последствий. Теория реактивного сопротивления была создана Брэмом (Brehm, 1966), чтобы помочь объяснить, почему некоторые люди считают просто необходимым находиться в оппозиции и делать совершенно противоположные желаниям группы вещи. На сопротивлении основана популярная психологическая концепция психологии противоположности, — ситуации, в которой мы просим человека сделать нечто противоположное тому, что мы хотим получить на самом деле, потому что знаем, что он сделает как раз **то, что нам нужно**.

Сопротивление основывается на идее

личной свободы. Когда люди чувствуют, что группа покушается на их свободу, лучший способ показать, что они независимы, — это сделать нечто противоположное тому, что от него хотят. Это напоминает ребенка, который, попав в ситуации «двух зол», говорит «нет» на все, что ему предлагают. Дети в таком состоянии говорят, что не хотят печенья, и при этом тянутся за ним. Для детей реактивное сопротивление является способом отделения себя от родителей — и заявления о своей независимости. Подобное девиантное поведение у подростков также служит цели декларирования своей независимости от родительского контроля.

Есть еще одна форма противостояния групповому влиянию — позиция независимости. Исследователи выделяют следующие способы повышения способности оставаться независимыми:

- > оставаться верным собственным ценностям;
- > опираться на полученные знания
- > практиковаться в отражении попыток убеждения:
- предупреждать нападки на стиль жизни и персональные установки.

Первая и четвертая стратегии носят общий характер в том отношении, что они могут быть использованы против любого давления: на конформность, на уступчивость и на подчинение. Вторая и третья стратегии являются наиболее эффективными и применимыми в ситуации манипулятивного группового давления. Приверженность позиции независимости может быть усилена, если человек решит твердо стоять на своем и особенно если он заявляет об этом публично.

## **КОНСПЕКТ УРОКА**

### **Информационное сообщение, беседа: групповое давление; социально-психологический эксперимент - 5 минут.**

Ведущий рассказывает о социально-психологическом эксперименте, проведенном Мортон Дойчем и Гарольдом Джерардом (см. раздаточные материалы) и просит участников прокомментировать его результаты. Такой групповой диалог-дискуссия — активизирующее начало сессии, посвященной теме группового воздействия.

### **Групповая игра: Выполнение упражнения «Подкрепление» - 10 мин.**

Предлагаемое упражнение «Подкрепление» - возможность провести собственный социально психологический эксперимент.

В раздаточных материалах описан ход выполнения упражнения и возможные темы для дальнейшего обсуждения.

Для экономии времени все игроки могут выполнять задание одновременно, а направлять их будут разные подгруппы (например, по рядам). Очень важно отслеживать психологический микроклимат во время проведения упражнения, чтобы не допустить возникновения конфликтных ситуаций и открытых конфронтаций между учащимися.

Основной вывод по окончании упражнения - находясь в группе, мы не бываем абсолютно свободными от ее воздействия. Важно понимать и наличие такого воздействия, и его возможные последствия.

#### **Рекомендации.**

На роль центральных участников игры (особенно того, кто будет получать негативное подкрепление) желательно выбирать участника с устойчивой психикой.

### **Информационное сообщение: понятие конформизма и неконформизма - 5 минут**

Ведущий озвучивает ключевые понятия и материалы подраздела «Исходная информация». Очень важно развести понятия «независимости» и «антиконформизма», а также показать, как законы группового взаимодействия можно использовать для «продвижения в массы» собственных идей и начинаний (инновации - влияние меньшинства).

### **Психологический практикум: диагностика степени социальной зависимости - 15 мин.**

В зависимости от наличия свободного времени и особенностей аудитории ведущий выбирает одно из предложенных упражнений (диагностика уровня социальной желательности по шкале Марлоу или упражнение «Паровозики»), или реализует оба предложенных варианта. Важно, чтобы участники

программы задумались о собственной подверженности групповому влиянию как неизбежному атрибуту нашей социальной взаимообусловленности.

### **Подведение итогов: краткие выводы, отзывы участников - 5 минут**

Главный вывод сессии - мы все влияем друг на друга и находимся под воздействием группового влияния. Нельзя недооценивать степень воздействия группы на личность, особенно если такое воздействие специально спланировано.

Есть определенные правила, помогающие сохранить собственную психологическую целостность, психологическую идентичность. Более подробно о них - на следующем занятии.

Ведущий просит поделиться впечатлениями: - Очень кратко, искренне и только о себе - что потрясло, удивило, понравилось?

### **ИНФОРМАЦИОННО-РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

#### **Групповое давление (эксперимент)**

*(По материалам Чалдини. Психология влияния. — СПб.: Питер, 1999.)*

Известные социальные психологи Мортон Дойч и Гарольд Джерард (Deutsch & Gerard, 1955) провели интересное исследование. Целью этого исследования было изучение связи между публично данными обязательствами и последовательностью действий. Студентов колледжа просили оценить длину линий, которые им показывали.

Одни студенты должны были публично высказать свои предположения, записать их, указать свои имена и передать эти отчеты экспериментатору. Студенты из второй группы также давали оценку, но они делали это про себя. Каждый записывал свою оценку в «волшебный» блокнот и затем стирал запись путем поднятия пластиковой обложки блокнота прежде, чем кто-либо мог увидеть написанное. В третьей группе студенты просто запоминали свои оценки.

Таким образом, Дойч и Джерард организовали дело так, что одни студенты приняли на себя обязательства в отношении своих первоначальных решений публично, другие — частным образом, третьи же вовсе не взяли никаких обязательств.

Дойч и Джерард хотели выяснить,



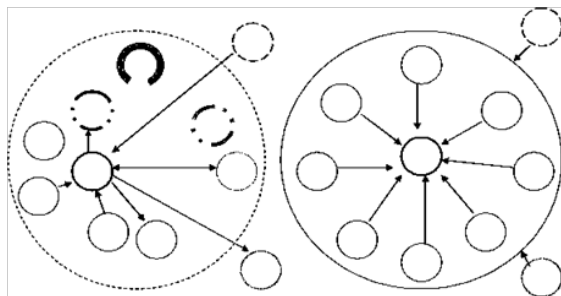
студенты какой из трех групп будут крепче держаться за свои первоначальные суждения после того, как станет известно, что эти суждения были неверными. Всем студентам объявили, что их оценки были неправильными, после чего студентам был дан шанс изменить свои мнения.

Были получены следующие результаты. Студенты, которые не записывали свои первоначальные варианты, оказались наименее верны себе. Новая информация побудила их изменить свои решения. По сравнению с этими не имевшими обязательств студентами, те, кто записал свои решения на мгновение в «волшебный» блокнот, были в меньшей степени готовы изменить свое мнение, когда получили такой шанс. Хотя студенты из второй группы принимали на себя обязательства без свидетелей, акт записи суждений заставлял их сопротивляться влиянию новой информации и оставаться верными себе. Студенты, которые публично заявили о своих позициях и затем записали свои оценки, наиболее решительно отказывались изменить мнение.

### СХЕМА, ИЛЛЮСТРИРУЮЩАЯ ГРУППОВОЕ ДАВЛЕНИЕ

(Схема составлена Е.Н. Волковым)

Повседневное социальное давление  
Организованное групповое давление



### УПРАЖНЕНИЕ «ПОДКРЕПЛЕНИЕ»

Упражнение можно использовать для демонстрации взаимодействия личности и группы. Двое желающих выходят за дверь. Оставшимся дается инструкция задумать предмет из имеющихся в помещении и место, на которое активному участнику необходимо будет его перенести. Сложность упражнения заключается в двух моментах. Во-первых, ни сам предмет, ни его новое место не называются напрямую, а ответы с уточнениями на вопросы водящего носят завуалированный, расплывчатый характер. Во-вторых, группе дается задание:

первому игроку давать отрицательное подкрепление всех его слов и поступков (с помощью критики, негативных оценок отдельных его действий и личности в целом, пренебрежительной невербальной информации), а второму — положительное (используя слова поддержки, радости за успешные действия, уверения в пустячности совершенных неверных поступков, восхищения, комплиментов и т.д.).

Приглашается вызвавшийся доброволец, и ему дается задание: определить задуманный группой предмет и перенести его на другое место. Процедура совершается по очереди с каждым игроком, отличаясь только в характере эмоционального подкрепления. По окончании упражнения проходит групповое обсуждение, в котором возможность высказаться первыми («выпустить пар») предоставляется активным участникам.

### Вопросы для обсуждения

Как вы чувствовали себя в своей роли?

Какие чувства вызвала у вас реакция группы?

Как вы чувствуете себя сейчас?

Какие выводы вы можете сделать из этого упражнения?

Идеи, выносимые на обсуждение

Даже очень уверенный в себе человек начинает сомневаться в собственных действиях, если встречается с групповым неодобрением. Таким образом, группа под воздействием лидеров расправляется с «белыми воронами», непокорными и просто независимыми людьми.

Группа, поддерживающая своих членов эмоционально, способствует их более успешным действиям, более высокой результативности. Но такое всеобщее одобрение тоже может привести человека к зависимости от наличия похвал и одобрения.

Самая верная позиция — это умение доверять самому себе, а мнения членов группы использовать только для корректировки собственных действий и поступков.

### УПРАЖНЕНИЕ «ПАРОВОЗИКИ»

Сочетает возможность получить интересную информацию о себе, об отношении к подчинению и собственному руководству с возможностью просто подвигаться. Для создания подгрупп



можно предложить объединиться тем, кто хочет поработать вместе (задание будет иметь и социометрическую информацию). «Паровозики» ездят по трое, стоя в затылок друг к другу. У первого и второго глаза закрыты — это вагоны. Третий глаза не закрывает, чтобы иметь возможность управлять тройкой, он — паровоз. Он держит за локти среднего, средний — первого. Движение происходит с разной скоростью (с ускорением, замедлением). Постепенно каждому дается возможность побыть и паровозом (управляющим тройкой), и средним вагоном (стоящим в середине), и первым вагоном (стоящим спереди).

### Вопросы для обсуждения

Какие чувства ты испытывал во время упражнения на каждой из позиций?

Какая позиция для тебя была самой удобной?

Легко ли тебе было, когда тобой руководили?

Легко ли было самому руководить?

Смог ли ты абсолютно довериться ведущему?

Идеи, выносимы на обсуждение

У каждого человека есть своя комфортная позиция — вести за собой или быть ведомым, претендовать на роль лидера группы или быть последователем чужих мнений и решений. При этом быть в роли лидера - не значит быть независимым от группового давления - к лидеру предъявляется еще больше требований и ожиданий, чем к обыкновенному члену группы. Лидерство - это всегда повышенная ответственность и поэтому - повышенная зависимость от группового мнения.

### ИЗУЧЕНИЕ МОТИВАЦИИ ОДОБРЕНИЯ

(сокращенный вариант методики Д. Крауна и Д. Д. Марлоу)

Как известно, для оценки правдивости высказываний испытуемых в большинство тестов обязательно включают контрольные шкалы. Первоначально их называли шкалами лживости, однако позже психологи пришли к выводу, что в данном случае правильнее говорить о стремлении испытуемого к одобрению. Д. Марлоу и Д. Краун обобщили соответствующие индикаторы, объединив их в отдельную методику — на выявление потребности в социальном одобрении.

**Инструкция.** Внимательно прочтите

каждое из приведенных суждений. Если считаете, что оно верно и соответствует особенностям вашего поведения, то напишите «+», если же оно неверно применительно к вам — «-».

4. Я внимательно читаю каждую книгу, прежде чем вернуть ее в библиотеку.

5. Я не испытываю колебаний, когда кому-нибудь нужно помочь в беде.

6. Я всегда внимательно слежу за тем, как я одет.

7. Дома я веду себя за столом так же, как в кафе.

8. Я никогда ни к кому не испытывал антипатии.

9. Был случай, когда я бросил что-то делать, потому что не был убежден в своих силах.

10. Иногда я люблю позлословить об отсутствующих.

11. Я всегда внимательно слушаю собеседника, кто бы он ни был.

12. Был случай, когда я придумал вескую причину, чтобы оправдаться. :

13. Случалось, я использовал оплошность человека.

14. Я всегда охотно признаю свои ошибки.

15. Иногда, вместо того чтобы простить человека, я стараюсь отплатить ему тем же.

16. Был случай, когда я настаивал на том, чтобы делали по-моему.

17. У меня не возникает внутреннего протеста, когда меня просят оказать услугу.

18. У меня никогда не бывает досады, когда высказывают мнение, противоположное моему.

19. Перед длительной поездкой я всегда тщательно обдумываю, что с собой взять.

20. Были случаи, когда я завидовал удаче других.

21. Иногда меня раздражают люди, которые обращаются ко мне с просьбой.

22. Когда у людей неприятности, я иногда думаю, что они получили по заслугам.

23. Я никогда с улыбкой не говорил неприятных вещей.

### Обработка результатов:

Подсчитайте количество «+» на утверждения 1,2,3,4,5,8,11,14,15, 16,20 и «-» на 6,7,9,10,12,13,17,18,19.

С помощью данной методики выявляется индивидуальный уровень субъективной значимости для испытуемого мнений и оценок окружающих его людей. Стремление заслужить похвалу, одобрение выступает одним из сильнейших мотивов личности.

Возможный итог от 0 до 20. Чем выше полученное значение, тем более сильна мотивация одобрения, и, следовательно, готовность человека ради получения одобрения других представить себя перед ними как полностью соответствующего социальным нормам. Низкие показатели могут свидетельствовать как о непринятии традиционных норм, так и об излишней требовательности к себе.

#### **Интерпретация полученной суммы баллов для старшеклассников.**

**16-20 баллов.** Поздравляем! Твои родители, воспитатели и учителя гордятся тобой. Они постарались на славу. Ты настоящий «воспитанный мальчик (или девочка) из интеллигентной семьи». Ты знаешь, как себя вести, чтобы быть «хорошим», чтобы тебя хвалили. Ты очень нуждаешься в одобрении. Потому что за всей этой «правильностью» чаще всего - огромная неуверенность в себе и некоторая растерянность: «Так кто же я? И какой я?». Что делать? Смело пускаться в плавание по собственной жизни. Искать собственные ответы на возникающие вопросы. И доверять себе, своей интуиции, своим ощущениям. Ведь согласие с самим собой намного важнее внешнего одобрения.

**11-15 баллов.** Еще не все потеряно. Скорее всего, ты не являешься самым последним учеником или студентом. Ты знаешь, как подыграть родителям или учителям, чтобы «было меньше шуму». В кругу друзей ты более раскрепощен, чаще проявляешь себя, высказывая собственное мнение. Но на критику порой реагируешь достаточно болезненно. Отношения со взрослыми, скорее всего, вызывают у тебя ощущение зависимости и безысходности. Хотя выход есть. Он - в возрастающем доверии к самому себе. И в повышении активного осознанного взаимодействия с окружающим миром - в сфере твоих хобби и увлечений, в привязке к будущей профессии,

будущей карьере, в активной реализации собственной позиции в среде сверстников.

**6-10 баллов.** Очень хотелось бы подружиться с тобой, поближе познакомиться с твоими идеями, твоими мыслями, твоими решениями и способами их реализации. Скорее всего, ты нашел для себя сложный механизм состыковки своего «Я» с требованиями окружающих людей. Тебе приятно, когда твои действия вызывают одобрение окружающих. И все-таки в первую очередь ты руководствуешься собственным мнением и прокладываешь собственные пути. Очень интересно было бы узнать, что тебе помогает удерживать собственную позицию, собственную линию поведения.

**1-5 баллов.** И снова поздравляем! И, возможно, несколько сочувствуем. Скорее всего, ты переживаешь сложный период, именуемый «юношеским бунтом». Тебе присущ так называемый юношеский максимализм. Помни, что именно в подобной революции выкристаллизовывается твое, настоящее, значимое. И это замечательно. Сочувствуем, потому что во время любой революции бывает много необоснованных лишений и бесполезных жертв. Так ли уж тебе плевать на мнение окружающих, как ты сам себя в этом убеждаешь? Помнишь древнюю мудрость: «Если ты плюешь на общество, оно утрется. Если же общество плюнет на тебя, рискуешь утонуть»? Если тонешь - осваивай основы конструктивного взаимодействия вместе с нами. И ты непременно станешь лидером.

Какими бы ни были результаты теста - не стоит огорчаться. Этот тест показывает, что для тебя важнее при принятии решения - собственное мнение или поиск одобрения другими людьми, жажда внешней похвалы. Чем выше сумма баллов, тем в большей степени ты нуждаешься в поддержке и одобрении, тем меньше ты доверяешь самому себе. Как ты знаешь, крайности всегда чреваты нежелательными последствиями. Полученные результаты - это не приговор. Это лишний повод задуматься о себе и о своем стиле взаимодействия с окружающим миром.

## ШАГ 9: Как усилить собственную позицию. Осознание ключевых моментов собственных жизненных планов; механизмы формирования адекватной самооценки, экспресс-диагностика уровня самооценки.

### ЦЕЛИ ЗАНЯТИЯ

Ваша задача, чтобы к концу занятия участники:

- Задумались над ключевыми моментами собственного жизненного плана (элементы самопроектирования).
- Получили опыт рефлексивного самоанализа и анализа своей жизненной ситуации.
- Ознакомились с механизмом формирования адекватной самооценки.
- Осмыслили собственное понимание самореализации и самоактуализации человека.

### НЕОБХОДИМО УСВОИТЬ

- Позитивная самооценка — важная предпосылка успешности человека. Каждый может овладеть умением думать о себе хорошо.
- Не менее важным является осознание своих жизненных целей и понимание возможных путей их достижения - такой «жизненный план» дает человеку опору и уверенность в собственных действиях.
- Каждый имеет право быть самим собой, хоть это право порой приходится отстаивать снова и снова.

### КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ:

Наше мнение о себе. Оценивая свои способности, дети могут придерживаться высокого или низкого мнения о себе, в зависимости от собственного успеха и оценок окружающих людей. В раннем детстве ребенок судит о себе по четырем главным критериям:

### Когнитивная компетентность:

способность решать проблемы и достигать поставленных целей.

### Социальная компетентность:

способность поддерживать отношения с другими людьми.

**Физическая компетентность:** что я умею (не умею) делать — бегать, играть в футбол и т. д.

**Кодекс поведения:** хороший ли я мальчик (девочка)?

С возрастом критерии самооценки становятся более дифференцированными по мере формирования представлений о нашей привлекательности в глазах противоположного пола, о чувстве юмора, профессиональной пригодности и т. д.

**Самопроектирование** - подразумевается способность человека смоделировать, создать проект своего дальнейшего жизненного и, в частности, профессионального развития и становления.

**Самореализация** - воплощение в жизнь намеченных жизненных и профессиональных планов и проектов, реализация потенциальных дарований и талантов человека.

**Самоактуализация** - термин имеет два главных значения. Во-первых, его можно использовать в контексте мотивации, т.е. как мотив для наиболее полного осуществления личностных возможностей. Во-вторых, это завершающая стадия развития согласно теории личности Абрахама Маслоу. Когда человек удовлетворяет все основные потребности (физиологические, потребность в безопасности и т. д.), он может подняться на более высокий уровень осознания. На этом уровне он стоит над проблемами окружающего мира, а не борется с ними. Люди, достигшие самоактуализации, принимают себя вместе со своими недостатками и ограничениями и испытывают потребность к творчеству во всех аспектах своей жизни.

### ПОДГОТОВКА АУДИТОРИИ И НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Занятия можно проводить при классической расстановке столов в аудитории. Необходимо наличие демонстрационной доски или флип-чарта; маркеров и фломастеров. Для удобства тестирования лучше подготовить бланки со стимульными рисунками.

## ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Для каждого человека очень важно не только стать самим собой, сформировать себя как личность, но и оставаться самим собой, невзирая на препятствия, уметь удерживать собственную позицию и поддержать самого себя в сложных жизненных ситуациях. По А. Маслоу, для того, чтобы самоактуализироваться, т.е. достичь наилучшего из того, кем ты можешь стать, необходимо осмелиться полностью отдаться чему-либо, погрузиться в это без остатка, забыв привычные позы, преодолев желание защит и собственную стыдливость; и переживать это нечто без самокритики; проявить решительность в осуществлении выбора, принимать решение и брать на себя ответственность; прислушиваться к себе самому (а не только к папе, маме, учителю или другому авторитету), дать возможность проявить свою индивидуальность, то есть реализовывать в этом полностью свои возможности в каждый определенный момент.

Если говорить о старшем школьном возрасте, то для старшеклассников весьма характерен конфликт между представлением о себе, собственной Я - концепцией и реальными возможностями. Именно в этот период молодые люди активно переживают кризис идентичности - то есть период времени, на протяжении которого юноша активно ищет ответа на вопрос «Кто Я есть?», «Кем Я могу быть?», «Куда я иду?». Не имея достаточных представлений о мире, о своей собственной социальной роли, старшеклассники могут легко поддаться политическим, религиозным и даже криминальным мифам. Негативному влиянию особенно поддаются те молодые люди, которые испытывают большие трудности в выборе профессии, с трудом осознают пути будущей карьеры, туманно представляют дальнейшие развороты дальнейшей жизни. Такие молодые люди не всегда в состоянии самостоятельно выбрать приоритеты своей будущей жизни, расставить акценты в собственной жизненной ситуации. Чтобы помочь им, важно научить умению осознавать свой жизненный интерес, находить пути реализации этого интереса и проявлять свою волю в случае возникновения противостояний и ситуативных сложностей. Ведь человек, который знает, чего он хочет; видит способы достижения намеченного и, самое главное, прилагает активные усилия для реализации своего интереса,

находит в самой деятельности и силу, и дополнительную энергию, и необходимую защиту.

## КОНСПЕКТ УРОКА

**Информационное сообщение, беседа.**  
**Влияние представлений человека о самом себе на его способность удерживать собственную позицию в различных ситуациях - 5 минут.**

Для активизации учащихся можно задать несколько вопросов:

- Что значит «оставаться самим собой»?
- Что мешает человеку оставаться самим собой в сложных ситуациях?
- Что способствует удержанию собственной позиции.

Приблизительное содержание вступительной беседы изложено в исходной информации.

**Психологическое упражнение. К чему я стремлюсь (управляемая визуализация) - 15 минут.**

Управляемая визуализация - это один из способов «заглянуть» в мир своих фантазий, желаний, в мир своей мечты. Выполнение упражнения способствует осознанию важных жизненных целей, дает подсказку в понимании алгоритмов их достижения.

Для выполнения упражнения необходимо занять максимально удобную позу, закрыть глаза и позволить своему воображению работать «под аккомпанемент» голоса ведущего. Главное - не шуметь, не комментировать ничего во время упражнения. Все вопросы - в конце. Текстовка для ведущего находится в информационно-раздаточных материалах.

После краткого обсуждения содержания увиденного (по усмотрению ведущего) и ответов на возникшие вопросы необходимо еще раз подчеркнуть важность осознания своих основных жизненных целей и понимания возможных путей их реализации - именно это является основой самопроектирования и предпосылкой для дальнейшей самореализации.

## Рекомендации.

Можно предложить найти удобное место: под стенкой, на задних партах и т.д. Начать визуализацию можно дыхательными упражнениями релаксирующего характера.

### **Психологический практикум: Как я себя оцениваю (экспресс-тест на самооценку) - 5 минут.**

Точка отсчета для создания проекта дальнейшего жизненного пути - верная оценка самого себя. В раздаточных материалах предоставлены материалы для экспресс-тестирования различных аспектов представления о самом себе. При наличии дополнительного времени можно предложить весь тест; при временном дефиците - можно ограничиться первым блоком «самооценка».

При желании ведущего этот тест можно заменить любой другой методикой исследования самооценки. Главное - чтобы участники программы задумались о том, как они себя оценивают, и какие критерии при этом используют.

### **Информационное сообщение: Механизм формирования самооценки - 5 минут.**

Для описания механизма формирования самооценки можно использовать материал из раздела «Ключевые понятия» или текст, предложенный в информационно-раздаточных материалах. Необходимо подвести участников к пониманию, что реальная самооценка и не критично воспринятая оценка окружающих - различные вещи. Важно понимать собственные критерии оценивания себя (и других людей). Адекватная самооценка способствует уверенному (ассертивному) поведению и проявлению человека.

### **Информационное сообщение: Как я о себе заявляю - презентация «Билля о правах» - 5 минут.**

Ассертивному проявлению также способствует реализация ключевых принципов «Билля о правах» (см. информационно-раздаточные материалы).

По каждому пункту «Билля о правах» можно провести мини-дискуссию: кто согласен (не согласен) с данным утверждением и почему.

Очень интересно сравнить пункты Билля с созданными на предыдущем уроке пунктами «Корпоративного кодекса поведения», и еще раз уточнить, чему именно способствует установившаяся в коллективе атмосфера - развитию человека и его целостности или подавлению личности и активизации стадных рефлексов.

### **Подведение итогов: краткие выводы, отзывы участников - 5 минут**

Чтобы «оставаться самим собой», чтобы стать личностью, стремящейся к самоактуализации - необходимо иметь адекватную самооценку; знать, чего ты хочешь и уметь отстаивать собственную позицию. Развить в себе эти навыки может каждый человек. Такая сильная персональная позиция - лучшая профилактика негативного внешнего воздействия, лучшая защита от нежелательного влияния.

Можно подвести итог беседы перечислением признаков самоактуализированной личности по А. Маслоу.

Ведущий просит поделиться впечатлениями: - Очень кратко, искренне и только о себе - что потрясло, удивило, понравилось?

### **ИНФОРМАЦИОННО-РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ**

#### **Управляемая визуализация «К чему я стремлюсь».**

#### **Путешествие по стране исполненных желаний**

Вы мягко закрываете глаза, и погружаетесь в глубины собственной фантазии. Ваше воображение переносит вас в пространство старинного города. Вы медленно бредете по его мощенной улице, вдыхая запах старины, рассматривая постройки, что окружают вас. Какое время города в этом городе? Какое в нем время суток? Насколько комфортно вы чувствуете себя во время этой прогулки? Вы гуляете по городу в одиночестве или с вами есть еще какие-то люди?

Постепенно одна из улиц выводит вас к океану, огромному-огромному океану. Какой погодой, каким настроением встречает вас океан?

Но какой бы ни была погода, каким ни было настроение океана - постепенно он становится дружелюбным, приветливым, доброжелательным. Вы вдыхаете солоноватый запах морского бриза. Сквозь равномерный плеск волн вы слышите крики морских чаек. Вы можете ощутить себя одной из этих чаек, и взлететь настолько высоко и далеко, насколько позволяет крепость ваших крыльев, насколько вас манит открывающийся простор. Проникнитесь ощущением полета,



свободы передвижения, доверия к себе и своим возможностям. Далеко внизу остался океан с чуть различимой рябью бесконечно катящихся волн. Вы можете ощутить себя одной из этих волн - мягкой, подвижной, упругой, динамичной. В каждой волне собрана вся мощь океана, вся его многовековая мудрость. Волны катятся к берегу и превращаются в пену. Вы можете почувствовать себя существом из пены - разноцветным, ярким, подвижным, очень динамичным и изменчивым. Пену подхватывает ветер и уносит высоко-высоко, далеко-далеко. Вместе с ветром вы можете отправиться за край горизонта, прикоснуться к самым удаленным уголкам планеты, а можете подняться к звездам и пошептаться о самых сокровенных мечтах и тайнах. Чтобы потом вернуться на берег океана в обличье человека - свободолюбивого и уверенного в себе, как чайка, сильного и мудрого как океан, динамичного и разнообразного, как пена, вездесущего, как ветер. Эти качества потенциально есть в каждом человеке, они помогают ему стать самим собой, достичь высот своей собственной реализации.

На горизонте появляется корабль. Он берет вас на борт, и уносит в страну вашей мечты, туда, где все желания реализуются и становятся реальностью. Какова она, эта страна; какое в ней время года, время суток? Какие люди населяют эту страну; с каким настроением они встречают ваше появление? Как вы себя чувствуете в стране ваших исполненных желаний?

Где-то здесь есть место вашей идеальной работы. Найдите это место и познакомьтесь с ним поближе. Что это - кабинет, офис, место под открытым небом, что-то еще? Что вас окружает в месте вашей идеальной работы, каков интерьер рабочей обстановки? Какие люди окружают вас? Что вы делаете, в чем суть вашей работы? Как вы узнаете, что ваша работа сделана хорошо? Возможно, вам об этом говорят другие люди. Что они говорят? Возможно, вы узнаете это по уровню материальных доходов. Каков уровень доходов желателен для вас? Возможно, вы можете судить о качестве проделанной вами работе по своим собственным критериям. Каковы это критерии? Что особо важно касательно вашей идеальной работы вам необходимо еще заметить, зафиксировать? Возможно, это ваш рабочий график, или особенности распределения рабочей ответственности, или соотнесение параметров

взаимозависимости и автономности. Зафиксируйте для себя наиболее важные характеристики вашей идеальной работы.

И ваше воображение плавно переносит вас в пространство вашего идеального жилища. Как он выглядит - дом, в котором бы вам хотелось жить. Каковы нюансы его обстановки, его интерьера? Вы живете одни или рядом с вами есть еще какие-то люди? Что это за люди? Какие общие интересы, какие жизненные ценности вас связывают? Чем вы любите заниматься, когда есть свободное время? От какой деятельности вы получаете удовольствие, что вам дает ощущение радости и наполненности жизни?

Возможно, иногда вам нравится просто помечтать. О чем мечтается в стране, где все желания - реализуются? Что еще, особо важное в этой жизни, вам необходимо реализовать? Чего достигнуть, к чему прикоснуться. Будьте особенно внимательны к этим мечтам, к этим образам - возможно, они помогут лучше понять свои самые важные жизненные смыслы, свое жизненное предназначение.

И теперь осторожно-осторожно, чтобы не растерять впечатления от путешествия по стране исполненных желаний, можно возвращаться в пространство нашего занятия. Те, кто готов, плавно открывает глаза. У вас будет возможность поделиться впечатлениями от проделанного путешествия. Отнеситесь внимательно к его находкам - это подсказки вашего внутреннего мира, вашей интуиции относительно дальнейших разворотов вашей жизни.

### **Символические задания на выявление «социального Я».**

#### **Цель: Измерение «Я-концепции» (различные аспекты).**

Описание. Диагностический инструмент представляет собой серию оригинальных символических проективных проб, направленных на измерение самооотношения и самоидентичности. В основе методики лежит предположение, что дистанция на листке бумаги между кружками, символизирующими «Я», и «значимых других» может быть интерпретирована как психологическая дистанция: позиция левее других — как переживаемая ценность «Я», позиция выше — как переживаемая сила «Я», внутри фигуры, составленной из кружков «других» — как включенность и зависимость, вне - как независимость «Я».

## САМООЦЕНКА

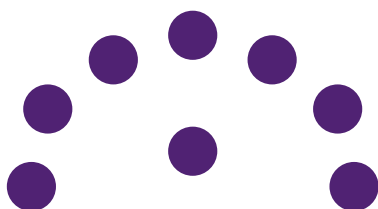
**Инструкция:** Перед Вами на листке бумаги строки из восьми кружков. Выберите кружок для себя и кружки для других людей из Вашего окружения.



**Интерпретация:** Самооценка определяется как восприятие субъектом его ценности, значимости в сравнении с другими. Чем левее расположен: кружок, означающий себя, тем выше самооценка испытуемого.

## СИЛА

**Инструкция:** Перед Вами кружок, означающий «Я» в окружении полукольца, состоящего из других кружков. Выберите из этих кружков тот, который означает другого человека (отца, учителя, начальника).



**Интерпретация.** Сила определяется как превосходство, равенство или подчиненность в отношении к определенным авторитетным фигурам. Мерой силы определяется более высокое положение кружка, обозначающего «Я» в сравнении с кружками других.

## СОЦИАЛЬНАЯ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ

**Инструкция.** На рисунке изображен треугольник, вершинами которого являются кружки, изображающие других людей (родители, учителя, друзья). Разместите кружок, изображающий «Я».



**Интерпретация.** Социальная заинтересованность - восприятие себя частью группы или отдельным от других. Если испытуемый размещает кружок внутри треугольника, то он воспринимает себя как часть целого, если вне - то он воспринимает себя отдельным от социального целого.

## ИДЕНТИФИКАЦИЯ

**Инструкция.** Перед вами горизонтальные ряды кружков, левые крайние из которых обозначают конкретных лиц. Вам необходимо выбрать в каждом ряду кружок, обозначающий себя. Чем больше кружков между «Я» и другим, тем слабее «мы».

**Мать** 

**Отец** 

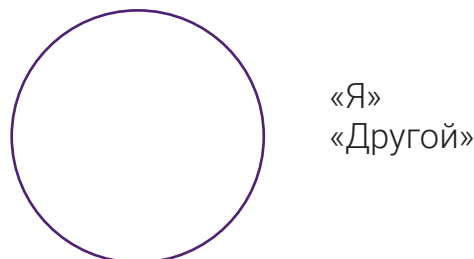
**Друг** 

**Учитель** 

В другом задании испытуемому предлагается нарисовать в любом месте два кружка, обозначающих его самого и другого (друга, мать, отца и т.д.). Чем ближе кружки друг к другу, тем больше идентификация с другим человеком.

## ЭГОЦЕНТРИЧНОСТЬ

**Инструкция.** Расположите кружок, означающий «Я» и кружок, означающий другого, внутри большого круга.



**Интерпретация.** Эгоцентричность - восприятие себя «фигурой» либо «фоном». Если кружок «Я» испытуемый располагает ближе к центру, чем кружок другого, это свидетельствует об эгоцентричности.

В целом приведенные пробы обладают удовлетворительной надежностью, начиная с трехлетних детей и кончая взрослыми. Дети располагают «самых лучших» детей слева, а плохих - справа; мать и отца, как правило, также располагают слева, себя же дети в ряду располагают левее, чем в ряду взрослых. Нейропсихологические пациенты и социальные изолянты располагают себя правее, чем соответственно здоровые дети и социометрические лидеры.

## МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ И СОБСТВЕННЫХ СИЛАХ<sup>13</sup>

Риторический вопрос - почему в 7 лет дети с радостью идут в школу, а в 17 большинство из них радуются друзьям, увлечениям, но никак не возможности учиться и общению с «любимыми» учителями?

Безусловно, это процесс имеет несколько «линий развития». Не последнее место среди которых занимает оценивание взрослыми ребенка и формирование у последнего собственной самооценки. Предлагаем проанализировать механизм формирования самооценки поэтапно, а чтобы получилось более наглядно - каждый новый шаг мы будем иллюстрировать небольшой схемой-рисунком.

### Схема формирования у человека уверенности в собственных силах

#### Шаг 1.

Каждый человек прежде, чем что-либо осмысленно сделать, имеет в воображении образ желаемого результата (небольшой пятиугольник - это воображаемый образождаемого результата).

#### Шаг 2.

Человек проявляет активность в направлении поставленной цели, через «взлеты и падения» в собственной деятельности человек достигает определенной цели - результата своей деятельности.

#### Шаг 3.

Человек сравнивает полученный результат и воображаемый изначальным образом. Если результат похож на задуманное - он ставит сам себе «жирную пятерку». У человека формируется уверенность в собственных силах: Я могу ставить цели и достигать их!

Таким образом, мы зафиксировали поэтапный алгоритм формирования уверенности в себе, который является основой для дальнейшей адекватной самооценки человека.

Далее предлагаем разобраться, каким образом у ребенка уничтожается вера в себя, нарушается умение оценивать себя и собственные действия. Мы продолжим поэтапное движение, начатое чуть выше.

#### Шаг 4.

Для ребенка очень важным является мнение «значимого взрослого человека»: учителя или кого-то из родителей. Он ждет от

них оценки (желательно, позитивной) того, что он достиг.

Но поскольку взрослые не всегда спрашивают, чего именно хотел достичь ребенок, то смотрят на полученный им результат «сквозь призму» собственных представлений.

Как следствие, тот результат, который планировал достичь ребенок - не обязательно является «правильным» с точки зрения взрослого.

#### Шаг 5.

Когда «значимый взрослый» сообщает ребенку собственную оценку полученного им результата, а это, к сожалению, он часто делает не в самых лучших выражениях: - Ты дурак! Ничего не умеешь!, и т.д.

- уверенность ребенка в собственных силах падает или совсем исчезает. Как и исчезает желание что-либо делать, опираясь на собственные представления. Вместо этого ребенок начинает угадывать, что же там в голове у значимого взрослого. Потому что получение одобрения этого человека для него является жизненно важным.

При таком развороте событий у ребенка формируется не только зависимость от значимых взрослых - их мнений, их суждений, их оценок, а и активизируется и укрепляется более глобальное и опасное для целостности и психологического здоровья индивида качество социально-психологической зависимости. Только диалог между взрослым и ребенком может быть условием того, что общение будет содействовать развитию ребенка, росту его ответственности, формированию у него адекватной самооценки. Потому что только в диалоге можно выяснить позиции, видения ситуации, планы обеих сторон.

Альтернатива - превращение ребенка в такую себе марионетку, которая умеет улавливать наименьшие причудливые желания «взрослого-кукловода». Или в оловянного солдатика, который должен исполнять все распоряжения взрослого командира.

## АССЕРТИВНЫЙ БИЛЛЬ О ПРАВАХ (ВАРИАНТ М. ТОБИАС И ДЖ. ЛАЛИЧ)<sup>14</sup>

1. Я имею право оценивать собственное поведение, мысли и эмоции (чувства)

<sup>13</sup> Взято: Мерзлякова О. Л. Интерактивные занятия психолога с родителями / О. Мерзлякова - К.: Шк. св, 2008. - 120с.

<sup>14</sup> Адаптировано из: "A Bill of Assertive Rights," in When I Say No I Feel Guilty by Manuel Smith (New York: Bantam Books, 1975). Перевод на русский язык: Смит М. Как научиться говорить "нет" и чувствовать себя при этом комфортно. - СПб.: ИК "Комплект", 1996. - 315 с. С. 34-76.

и принимать ответственность за их инициирование и последствия для себя.

2. Я имею право решать, являюсь ли я ответственным за решение проблем других людей.

3. Я имею право изменять свое мнение.

4. Я имею право делать ошибки — и быть ответственным за них.

5. Я имею право быть нелогичным в принятии решений.

6. Я имею право говорить, что не знаю.

7. Я имею право говорить, что не понимаю.

8. Я имею право говорить, что мне нет до этого дела.

9. Я имею право установить собственные приоритеты.

10. Я имею право говорить «нет» без чувства вины.

11. Я имею право сказать: «Я не понимаю».

12. Я имею право сказать: «Мне наплевать...», «Меня не волнует...», «Меня не интересует...».

### **ПРИЗНАКИ САМОАКТУАЛИЗАЦИИ ПО А. МАСЛОУ.**

В развитии индивида, после удовлетворения его базовых потребностей (физиологических, в безопасности, в принадлежности, в уважении), возникает возможность выхода на новый уровень развития, на уровень самоактуализации. Для самоактуализирующейся личности свойственны следующие качества:

1. лучшее восприятие реальности;
2. лучшее принятие себя, других, окружающего мира;
3. увеличение спонтанности поведения;
4. способность концентрироваться на проблеме;
5. эмоциональная независимость, богатая внутренняя жизнь;
6. автономия и способность противостоять социальному натиску;
7. зрелость чувств;
8. опыт трансперсональных переживаний;
9. лучшее понимание человека как человека (вне социальных клише);
10. улучшение межчеловеческих взаимоотношениях;
11. демократические признаки в собственном характере;
12. усиление креативности;
13. более объективная система оценок.

## **ШАГ 10: Профилактика некритического восприятия информации. Развитие критичности мышления через решение головоломок; схема работы с информацией с применением критического мышления, информирование о средстве информационного давления.**

### **ЦЕЛИ ЗАНЯТИЯ**

Ваша задача, чтобы к концу занятия участники:

- Актуализировали имеющиеся у них понятия информации и способов ее переработки.

- Ознакомились с механизмами воздействия информации на сознание человека.

- Узнали об особенностях управления сознанием с помощью информации.

### **НЕОБХОДИМО УСВОИТЬ**

- Существует тесная связь между понятиями «управление» и «информация». Качественный скачок в общественном развитии, характеризуемый переходом к построению информационного общества, породил новый вид манипулятивного управления - информационное управление.

- Человек, как правило, опасно недооценивает силу влияния на себя как различных ситуаций, так и других людей - стоит помнить о высказывании Д. Б. Шоу: «Если Вы оставите самый крохотный уголок своей головы на мгновение свободным, мнения других людей ворвутся туда со всех сторон».

- Не смотря на уязвимость человеческой психики и несовершенство окружающего мира, у каждого есть возможность «не быть съеденным» все возрастающей информационной агрессией. Эта возможность - научиться думать.

### **КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ:**

**Информация (от лат. informatio- разъяснение, изложение)** - в контексте занятия понимается как сведения о лицах,

предметах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления, используемые в целях получения знаний, принятия решений.

**Критическое мышление при работе с информацией** - это способность анализировать информацию с позиции логики и личностно-психологического подхода; проверять ее надежность, достоверность, целесообразность и т.д. с тем, чтобы применять полученные результаты, как к стандартным, так и нестандартным жизненным ситуациям, вопросам, проблемам.

**Верификация информации** - установление соответствия принятой и переданной информации с помощью логических методов. Иными словами, это обработка полученной информации с целью выяснения ее достоверности.

**Информирование (просвещение)** - обеспечивает людей информацией, умениями, навыками для усиления их самодостаточности: умения ориентироваться в мире, готовности совершать персональные выборы и реализовывать их.

**Пропагандирование (манипулирование)** - стремится помешать личности действовать независимо: манипулирует предрассудками и эмоциями, чтобы навязать волю пропагандиста. Цель пропаганды - распространение какой-либо точки зрения таким образом и с такой конечной целью, чтобы респондент как бы добровольно занял необходимую позицию, пришел к какому-то, заранее спрогнозированному мнению

## ПОДГОТОВКА АУДИТОРИИ И НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Занятия можно проводить при классической расстановке столов в аудитории. Очень облегчит подачу нового материала его оформление в виде медиа-презентации. В случае нехватки технических средств желательно изготовить плакаты (информирование и пропаганда - сходства и различия; модель научения; стратегии влияния и т.д.) Для группового создания схемы работы с информацией необходимо наличие демонстрационной доски или флип-чарта; маркеров и фломастеров. Для удобства решения головоломок рекомендуется подготовить иллюстративные рисунки.

### ИСХОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Существует множество определений информации. Общего определения информации до сих пор не выработано. Определения информации давали такие ученые, как Н. Винер, Р. Хартли, К. Шеннон, Н. Рашевский и др. Ниже приведены некоторые из них.

**Информация** - фундаментальная первооснова и всеобщее свойство Вселенной, существует независимо от нас, проявляется в трехмерном процессе взаимодействия микро- и макропроцессов энергии, движения и массы в пространстве и времени.

**Информация** - результат отражения движения объектов материального мира в системах живой природы.

**Информация** - свойство материи изменяться и отражать это изменение.

**Информация** - сообщение, описание фактов. Информация - новости, новые сведения. Информация - «отраженное разнообразие».

**Информация** - снятая неопределенность, связанная со случайными процессами, а также с превращением возможности в действительность.

**Информация** - свойство объекта уменьшать неопределенность процесса изменения его состояния во времени.

**Информация** - снятие (устранение) неопределенности, где неопределенность - недостаточное знание об объектах и явлениях (отождествляется с неинформированностью субъекта).

**Информация** - уменьшение неопределенности в результате сообщения.

**Информация** - степень модификации структуры входными данными.

**Информация** - передача, основа связи и управления в живой природе и машинах. Информация имеет ряд важных особенностей.

1. Собственно, об информации можно говорить лишь тогда, когда хотя бы одним объектом в материальном взаимодействии является живой организм. Исходя из этого, информация есть воспринимаемая живым организмом через органы чувств окружающая действительность в виде распределения материи и энергии во времени и в пространстве и процессов их перераспределения

2. Информация нематериальна, хотя ее носителем является материя.

3. Чем сложнее объект материального



мира или процесс, тем больше информации он в себе несет.

4. Чем сложнее организм, тем больше вариантов его поведения может соответствовать одной и той же полученной информации.

**Информационное управление** - это процесс выработки и реализации управленческих решений в ситуации, когда управляющее воздействие носит неявный характер и объекту управления представляется определяемая субъектом управления информация о ситуации (информационная картина), ориентируясь на которую этот объект как бы самостоятельно выбирает линию своего поведения. Таким образом, понятия «управление» и «манипуляция» часто трактуются как тождественные. Это связано прежде всего с противоречием, вставшим перед властными элитами в развитых странах, которое заключается в необходимости предоставления людям свободного доступа к информации по всему миру с целью обеспечения конкурентоспособности в информационном обществе и одновременно необходимостью сохранить свое влияние в условиях, когда люди через информационную независимость приобретают слишком большую (по мнению элиты) независимость от власти в целом. Другими словами, без надлежащего доступа к информации современный человек не может качественно и эффективно функционировать; и одновременно тот же неограниченный доступ к информации повышает уровень независимости этого человека, что, опять-таки, снижает степень его функционирования (функционирования, заданного извне).

Эффективность информационного управления не в последнюю очередь обусловлена тем, что отдельный человек в современном обществе в принципе не имеет возможности провести полноценный анализ ситуации, связанный с необходимостью найти и обработать колоссальный объем информации для формирования объективной картины и принятия правильного решения в условиях резкого дефицита времени. В первую очередь это связано с отсутствием навыков проведения такого анализа. В итоге, думать или не думать - остается выбором самого человека. «Наша жизнь, в сущности, кукольное представление. Нужно лишь держать нити в своих руках, не спутывать их, двигать ими по своей воле и самому решать, когда идти,

а когда стоять, не позволять дергать за них другим, и тогда ты вознесёшься над сценой» (Хун Цзычэн. Вкус корней).

## КОНСПЕКТ УРОКА

**Информационное сообщение, беседа. Понятие информации. Взаимодействие человека с информационной средой в современном мире. 5 минут**

Для активизации учащихся можно задать несколько вопросов:

- Что такое информация
- Что происходит чаще: вы ищете информацию или информация ищет вас? Проиллюстрируйте свое мнение на примере работы в сети Internet.
- Что может обозначать термин информационное управление?

Приблизительное содержание вступительной беседы изложено в исходной информации.

**Групповая работа. Решение игр-головоломок. 10 минут.**

В информационно-раздаточных материалах предложена серия головоломок, их решение и варианты возможных выводов, касающихся правил работы с информацией. Можно предложить другие головоломки и сделать несколько иные выводы. Главная идея, к которой необходимо подвести - с информацией можно и нужно взаимодействовать осмысленно.

**Групповая дискуссия. Совместная работа по выработке схемы работы с информацией - 10 минут.**

Используя результаты предыдущего упражнения, а также опыт обработки информации, участники под руководством ведущего коллективно создают «Алгоритм переработки информации». Это может быть серия ключевых вопросов - типа «Что? Где? Когда?», и привычные алгоритмы обработки информационных источников для написания рефератов. Главное - информация поддается упорядочиванию, и этот порядок задает человек, который ее обрабатывает.

**Информационное сообщение, беседа. Критерии проверки качества полученной информации - 5 минут.**

Желательно подготовить раздаточный материал с изложением технологий анализа

достоверности полученной информации. При наличии дополнительного времени желательно «прогнать» по все шагам любую информационную заметку или статью. При ограниченном времени можно взять за основу два любых информационных сообщения, заведомо правдивое и ложное, и также дать ответы на все ключевые вопросы (последняя колонка). Такими сообщениями могут быть фразы: «В 2012 году, согласно прогнозам древних мудрецов народа майя, а также современных астрологов и провидцев, ожидается Армагеддон (конец света)»; «Вася опоздал сегодня на работу, т.к. по утверждению Васи, на дорогах были транспортные пробки, и он не смог добраться вовремя».

### Рекомендации.

Ключевые вопросы можно фиксировать на доске по мере продвижения анализа сообщения.

### Информационное сообщение, дискуссия: Информирование и пропаганда: сходства и отличия<sup>15</sup> (10 минут)

Используя информационно-раздаточные материалы, этот блок занятия можно провести в виде дискуссии.

**Основные выводы** - информирование расширяет горизонты нашего знания о мире и о себе самом; горизонты нашего Сознания; пропаганда же старается подчинить нас довлеющим идеологии, ценностям, целям, пропагандируемому образу жизни.

### Подведение итогов: краткие выводы, отзывы участников - 5 минут

Чтобы не утонуть в захлестнувшем всех нас «информационном море» - каждому необходимо выстроить свое собственное средство передвижения, каркас которого составляют наши жизненные ценности и идеалы, а «пропускная способность» - умение находить и обрабатывать необходимую информацию, а также противостоять нежелательному информационному воздействию. Только лодка, выстроенная нами самими, доставит нас к нашим собственным жизненным целям. Чужие корабли обслуживают, прежде всего, тех, кому они принадлежат.

Ведущий просит поделиться впечатлениями:

- Очень кратко, искренне и только о себе - что потрясло, удивило, понравилось?

## ИНФОРМАЦИОННО-РАЗДАТОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

### Загадки-головоломки

#### ВО ТЬМЕ

Собираясь напасть на жителей одной далекой страны, великан-людоед заглянул в свой темный чулан. Там у него стояли четыре шестимильных сапога и восемь семимильных. Сколько сапог не глядя нужно достать из чулана, чтобы подобрать пару?



**Правильный ответ.** 3 сапога - два из них точно совпадут в своих характеристиках.

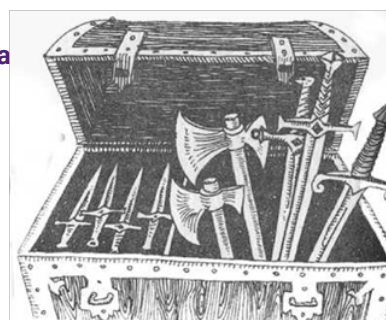
**Возможный вывод.** Иногда, чтобы найти правильное решение, достаточно посмотреть на событие с несколько необычного ракурса, точки зрения.

### ЗАГАДКА С МЕЧАМИ

Прослышав о грозных планах великана, государь той страны, на которую он собирался напасть, послал двух своих старших сыновей, к королевскому оружейнику. В сундуке у него хранилось волшебное оружие — четыре кинжала, три меча и два топора. Принцы хотели получить только одинаковое оружие.

Сколько минимально предметов вооружения следует достать из сундука не глядя, чтобы выполнить желание королевских сыновей?

Пра



<sup>15</sup> По этому блоку материалов при наличии времени целесообразно провести отдельное занятие.

Поскольку предметов вооружения - 3 вида, то четвертый предмет обязательно составит какому-то пару.

**Возможный вывод.** Способы анализа информации, освоенные однажды, в дальнейшем легко применяются в иных ситуациях.

### КОРОЛЕВСКИЙ ОБЕД

Чтобы заручиться поддержкой правителя соседней державы, король с королевой решили пригласить его с супругой на званый обед. Однако их величества были не очень богаты — в буфете нашлось только несколько красивых тарелок, да и то из трех разных сервизов:

- пять серебряных с птицами;
- шесть хрустальных с морскими раковинами;
- семь золотых с королевским гербом.

Все они вперемешку стояли на самой верхней полке буфета.

Сколько тарелок минимально нужно сразу взять королеве не глядя, чтобы среди них оказалось достаточно одинаковых — для нее самой, супруга и приглашенных короля с королевой?



Г. . . . . или

при этом у королевы в руках окажется по

- тарелки из каждого сервиза ( $3 \times 3 = 9$ ), то 10-я тарелка дополнит необходимый комплект для
- человек.

**Возможный вывод.** Анализировать ситуацию можно и методами «перебора вариантов», «научного тыка» и интуитивных прозрений. Однако намного эффективнее использование выработанных формул анализа (Формулой для нахождения решения в данной задаче является математическое выражение).

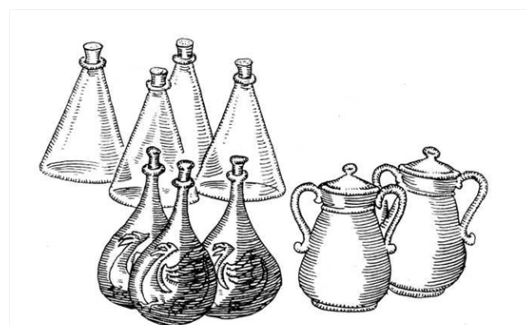
### ЧУДОДЕЙСТВЕННОЕ ЗЕЛЬЕ

Чтобы великана-людоеда ожидало неминуемое поражение, король отправил сыновей-принцев за волшебным настоем к

придворному магу. Он хранил у себя в тесной и темной потайной комнате:

- Четыре флакона с верным средством от великанов-людоедов.
- Три — для победы над драконами.
- Два — для уничтожения злых духов.

Сколько минимально флаконов нужно взять магу за один прием не глядя, чтобы затем вручить королевским сыновьям именно те, что требовались?



**Правильный ответ.** 6 флаконов - именно это количество предметов на единицу больше возможного максимально-ошибочного «слепого» действия мага (маг вслепую вполне может вытащить имеющиеся у него 2 флакона для уничтожения злых духов и 3 - для победы над драконами).

**Возможный вывод.** Очень эффективный прием информационного анализа - поиск аргументов не на подкрепление, а на опровержение полученной информации. Максимально найденное количество таких аргументов может выступать в качестве критерия ее достоверности.

### СЕМИМИЛЬНЫЕ САПОГИ

А в это время великан-людоед обнаружил, что в потемках достал из своего чулана шестимильные сапоги. И с досады зашвырнул их обратно. Чтобы поскорее добраться до намеченной цели, требовались только семимильные сапоги.

Если в кладовке у великана стояли четыре шестимильных сапога и восемь семимильных, то сколько всего сапог ему нужно вытащить не глядя, чтобы среди них оказалась пара семимильных?

**Правильный ответ.** Великану необходимо вытащить 6 сапог: даже если он с досады вытащит сначала все 4 шестимильных - следующие 2 обязательно окажутся семимильными.

**Возможный вывод.** Даже при внешней

похожести информационной задачи (задача про сапоги уже была) необходимо быть очень внимательным к деталям и нюансам: именно различие, понимание отдельных характеристик конкретной ситуации позволяет верно ее воспринять и, следовательно, найти более адекватное решение.

## **ТЕХНОЛОГИИ АНАЛИЗА ДОСТОВЕРНОСТИ ПОЛУЧЕННОЙ ИНФОРМАЦИИ (ВЕРИФИКАЦИЯ)**

### **Анализ целостности.**

Вырисовывается ли целостная картина и насколько искусственны причины, препятствующие установлению ее целостности. Все ли атрибуты на месте (проблема: достаточно ли частей предполагаемого «нечто», чтобы, сложив их, понять, что это именно предполагаемый объект).

Ключевые вопросы: О чем идет речь? Достаточно ли полученной информации для адекватного понимания произошедшего?

### **Анализ связей и пространственно-временных зависимостей.**

Прослеживаются ли пространственно-временные зависимости, не нарушены ли они (например, следствие не может возникать раньше условий)?

Ключевые вопросы: С чем (кем) связано это событие? Что является причиной и что - следствием?

### **Анализ условий и зависимостей**

Выделение причинно-следственных связей в анализируемом объекте.

Ключевые вопросы: Почему это произошло? Что из этого следует?

### **Анализ пространственных и временных соответствий.**

Рассмотрение соответствия анализируемого события общей временной динамике, нахождение его места среди других событий (информационных объектов).

Ключевые вопросы: Могло ли это произойти в обозначенное время? Что сопровождало произошедшему событию?

### **Анализ индивидуальных биографий объектов**

Исследование историй развития составляющих общей информационной картинки Ключевые вопросы: Что этому

предшествовало? Каким образом это происходило?

### **Анализ ассоциативный.**

Анализ других событий или объектов, имеющих те же атрибуты, что и данный Ключевые вопросы: На что это похоже? В чем схожесть?

### **Анализ интенционального этапного сходства релевантных тенденций**

Исследуется предыдущий опыт анализируемого объекта, где можно выделить сходные этапы (события) и соответственно прогнозировать следующие.

Ключевые вопросы: Как это происходило раньше? Как это может происходить?

### **Анализ причастности**

Какие стороны (объекты) причастны к созданию полученной информационной версии события

Ключевые вопросы: Кому это выгодно?

### **Анализ возможных мотивов**

Традиционный анализ, который можно обозначить словами «ищите мотив, и вы найдете источник»

Ключевые вопросы: Чем это может быть выгодно?

### **Анализ на противоречия**

Поиск и анализ противоречий, слабых мест информационной версии, жестких связей с реальностью, которые не могут быть инсинуируемыми Ключевые вопросы: Какие «слабые места» в полученной версии?

### **Экспертный анализ.**

Поиск экспертов из среды возможных субъектов-создателей информационной версии или побывавших в этой роли.

Ключевые вопросы: Кто обладает расширенной информацией на заданную тему?

### **Информирование и пропаганда:**



сходства и различия, механизмы воздействия, основы психологии безопасности.

	Информирование	Пропаганда
Определение	Предоставление данных о каком-либо событии, чьей-то деятельности и т.д. Извещение о чем-либо.	Распространение и постоянное, глубокое и детальное разъяснение идей, взглядов, знаний; агитация, популяризация. Идеиное влияние на широкие массы или определенные группы людей, носящий политический или религиозный характер; проповедь, проповедование.
Сходства	Наличие предмета разговора (о чем говорят, информируют)	
	Привнесение в имеющуюся «карту реальности» респондентов новых сведений, данных	
Различия	Информирование оставляет за респондентом право осмысления полученной информации	Пропаганда предлагает собственный вариант осмысления событий и фактов
	Информирование расширяет смысловое поле воспринимающего	Пропаганда - видоизменяет, смещает, корректирует смысловое поле воспринимающего

#### **МОДЕЛЬ ОБРАБОТКИ ИНФОРМАЦИИ (МОДЕЛЬ НАУЧЕНИЯ, ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ПРИ ИНФОРМИРОВАНИИ)**

**Шаг первый.** Сообщение должно привлечь внимание получателя.

**Шаг второй.** Аргументы должны быть поняты и осознаны.

**Шаг третий.** Получатель должен усвоить содержащиеся в сообщении аргументы и признать их истинными.

**Шаг четвертый.** Получатель данных сообщений действует на основании усвоенных аргументов только в случае наличия побудительной причины (наличия вознаграждения): «Я принял к сведению ваши аргументы, и приму решение о своих дальнейших действиях».

#### **СТРАТЕГИИ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННОГО ВЛИЯНИЯ (МОДЕЛЬ МАНИПУЛЯТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ, ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ПРИ ПРОПАГАНДИРОВАНИИ)**

**Шаг первый.** Необходимо взять ситуацию под свой контроль и обеспечить благоприятный климат для передачи запланированного послания. Легче всего это сделать, рассказывая, что это, якобы, «всем известно» или «все считают само собой

разумеющимся».

**Шаг второй.** Отправителю «послания» (или создателю слуха) необходимо вызвать доверие собеседника к «источнику информации», т. е. к себе.

**Шаг третий.** Это самый ответственный момент - непосредственная передача необходимой информации. Передавать ее необходимо таким образом, чтобы сфокусировать внимание слушателя именно на том, что необходимо «первоисточнику». Для этого существует масса техник и приемов. Особо заинтересованным рекомендуем почитать литературу из серии НЛП.

**Шаг четвертый.** Не менее ответственный шаг, который предполагает контроль над эмоциональным состоянием собеседника. Суть этого шага состоит в том, что необходимо возбудить определенную эмоцию собеседника - удивление, возмущение, раздражение - и незаметно направить ее в выгодное для «отправителя послания» русло.



## КОМУ МЫ СКЛОННЫ ДОВЕРЯТЬ?

Способы усиления чувства доверия у объекта внушения (тот, кто принимает послание).

1. Авторитет субъекта. Чем авторитетнее субъект внушения (например, лицо, от имени которого осуществляется внушающее воздействие), тем ниже сопротивляемость объекта. Авторитетный, уверенный в себе субъект, как правило, выступает от своего имени, в то время как менее авторитетный и менее уверенный в себе - от имени других людей.

2. Демонстрация доброжелательности субъекта к объекту. Критичность восприятия внушающего воздействия значительно снижается, если демонстрируется доброжелательность и уважение его объекта со стороны субъекта.

3. Демонстрация психологического превосходства субъекта над объектом. В

ситуации, когда объект внушающего воздействия выведен из состояния спокойствия (например, противник окружен, силы его на исходе, психическое состояние подавленное или растерянное), субъект должен обращаться к нему (например, с предложением сдаться в плен) твердо, уверенно, спокойно.

4. Демонстрация веры субъекта в содержание внушения. Установки объекта воздействия легче поддаются изменению, если очевидна уверенность субъекта в том, что он сообщает. Неуверенность же субъекта может быть воспринята как его сомнение в истинности сообщения, что, естественно, передается объекту. Иначе говоря, может происходить заражение объекта от субъекта как «уверенностью», так и «неуверенностью».

5. Эмоциональная подача содержания внушения. Эмоционально окрашенные и правильно построенные лозунги, призывы, стихи, используемые, например, в печатной и радиопропаганде, оказывают больший эффект.

6. Демонстрация отсутствия заинтересованности субъекта в передаче информации. Люди склонны больше доверять сообщениям, пришедшим «как бы невзначай», чем явно целевому воздействию. В этом случае срабатывает механизм: «Раз тебе это безразлично - значит, у тебя нет причин врать мне».

## ВОПРОСЫ ПРОВЕРКИ КОМПЕТЕНТНОСТИ ЧЕЛОВЕКА (СЛУЖБЫ), ПЕРЕДАЮЩЕГО ИНФОРМАЦИЮ.

Точно ли указан эксперт или это туманная ссылка типа «ведущие специалисты говорят»?

Является ли данный человек на самом деле специалистом или на него ссылаются просто благодаря престижу, популярности либо статусу знаменитости?

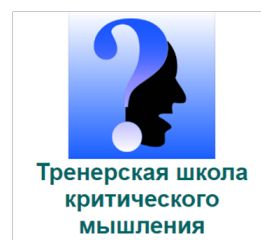
Попадает ли высказанное суждение в сферу компетентности данного эксперта? Существует ли среди специалистов согласие относительно данной оценки или мнения?

Может ли данный специалист привести объективные доказательства в поддержку своего утверждения?

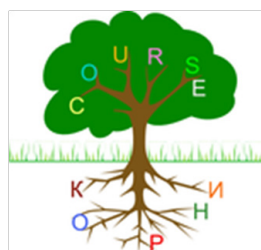
Является ли данный эксперт заслуживающим доверия и беспристрастным, или же у него имеется личный интерес в этом деле?

## ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ УЗНАТЬ БОЛЬШЕ:

Уникальные ресурсы на русском языке, где можно обучиться критическому мышлению и не только.



<http://crithink.org/>  
© 2017-2018,  
Елена Мерзлякова  
(Украина),  
Евгений Волков  
(Россия)



<http://evolkov.net/course/>  
Критика, Основания,  
Рациональность,  
Наука, Инженерия,  
или Коренные  
умения жизни



---

Региональное Представительство Penal Reform International (PRI)

(Международная тюремная реформа) в Центральной Азии

Казахстан, 010000, Астана, микрорайон Караоткель 2, ул. Шарбаколь 6/5, офис 2

Тел/факс: +7 7172 79-88-84, 76-99-34, 76-99-35

Email: [pricentralasia@penalreform.org](mailto:pricentralasia@penalreform.org)

Официальный сайт: <https://www.penalreform.org>