

учебном процессе многофакторную коммуникацию и включают в нее в равной степени как мальчиков, так и девочек. Активные методы расширяют круг взаимодействия педагога, не позволяют исключать из него отдельных учащихся, тем самым создают условия для формирования у учителя демократического стиля общения.

Кроме того, полезным будет проведение психологических тренингов для учителей и для родителей школьников, чтобы выявлять и исправлять некорректные формы взаимодействия между взрослыми (педагогами и родителями) и детьми.

Наконец, важным условием для усиления демократизации образования является выработка системы воспитания, ориентированной на самостоятельность, уважительное взаимодействие с младшим и старшим поколением, а также со сверстниками.

Литература

1. *Андреева Г. М.* Социальная психология. Учебник для высших учебных заведений. М., 2001.
2. *Ильин Е. П.* Дифференциальная психофизиология. СПб., 2001.
3. *Кан-Калик В. А.* Учителю о педагогическом общении: кн. для учителей. М., 1987.
4. Мужчины и женщины: Статистический сборник / ред. И.В. Медведева. Мн, 2016.
5. Основы педагогического мастерства / под ред. И.А. Зязюна М., 1989.
6. *Сластенин В. А., Исаев И. Ф., Шиянов Е. Н.* Педагогика: учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / Под ред. В.А. Сластенина. М., 2013.
7. *Торхова А. В.* Индивидуальный стиль деятельности. Мн, 2007.

МАНИПУЛЯТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ И ТЕХНИКИ ЗАЩИТЫ ОТ МАНИПУЛЯЦИЙ В ДЕЛОВОМ ОБЩЕНИИ

П. Р. Карпович

Век высоких технологий, в котором мы сейчас живем, способствует развитию общения, как повседневного, так и делового. Благодаря различным гаджетам коммуникации стали возможны в различных формах, но не теряет своей актуальности и личное общение, которое обогащает взаимодействие невербальными средствами, позволяет делиться эмоциями, организовывать совместную деятельность. В то же время личное общение дает собеседникам большой простор для манипулятивного поведения.

На протяжении всего исторического развития люди сознательно или бессознательно манипулировали друг другом. В 21 веке манипуляция – это отдельная отрасль знания, которая является обязательной для изучения специалистами, планирующими в будущем работать с людьми. Очень часто именно обладание этим знанием решает как

профессиональную судьбу человека, так и судьбу целой компании. Манипуляции в деловом общении неизбежны – этому учат в университетах, на курсах, на их использовании строится большинство коммуникаций в профессиональной среде. Как только человек приобретает навыки анализа и выявления манипулятивного воздействия, то ему становится намного легче противостоять такому воздействию и отстаивать свои интересы. Поэтому умение распознавать манипуляцию и переходить в контрнаступление является ключевым для профессионала, желающего продуктивно вести переговоры, влиять на своих подчиненных и уметь отстаивать свою точку зрения в деловой беседе.

Сначала определим сущность и структуру манипуляции в деловом общении. Манипуляция – это скрытое управление адресатом против его воли, наносящее ему ущерб. Манипулятором называется инициатор манипуляции, а жертвой – адресат манипулятора. Структуры процесса манипуляции представлена на рисунке 1 [2].



Рис. 1 – Модель скрытого управления в общении

1. Сбор информации об адресате – очень важный этап. Узнав и подобрав необходимую информацию о жертве можно понять, какие механизмы необходимо задействовать для достижения той или иной цели.

2. Вовлечение в контакт – следующий важный шаг. Необходимо заинтересовать жертву с помощью тех данных, которые были получены при сборе информации, в нужной тематике.

3. Фоновые факторы – это создание благоприятного фона для манипуляции. Необходимо использовать состояние сознания и функционального состояния адресата, присущие ему автоматизмы, привычные сценарии поведения. Смысл данного действия заключается в появлении доверия к манипулятору, понимание его высокого статуса, его хорошее отношение к жертве и т.д.

4. Мишени воздействия. Далее нужно найти источники мотивации адресата, они называются мишенями воздействия, к ним относятся его потребности, желания, интересы и т.д.

5. Побуждение к активности – заключительный и самый важный этап, в нем происходит непосредственное воздействие на адресата. Это то, что подталкивает к включению у адресата нужного психологического механизма для дальнейшего выполнения действия, которое необхо-

димо манипулятору. Побуждением может являться включение адресата в соответствующую деятельность, задание сценариев, подходящее распределение ролей и т.д. [2].

Поскольку психика каждого человека индивидуальна, на практике границы данных этапов могут варьироваться.

Важным для понимания и противостояния манипулятивному воздействию является анализ основных типов манипулятивного воздействия, лежащих в основе большинства манипулятивных техник [1].

1. *Убеждение в ничтожности Вашего предложения.* Целью является провоцирование защитных реакций, которые в последствии сыграют против Вас самих, отказ с Вашей стороны от своей точки зрения и от конкретно намеченной цели, замешательство и дезориентация, игра на чувстве безысходности. Ставя Вас в позицию обороняющегося, контрагенты добывают для себя всю нужную информацию, т.к. защищаясь Вы начинаете приводить всевозможные доводы, даже те, которые являются слишком личными, именно ими далее и оперируют. Для данных техник характерны совершенно разные методы: Вашу точку зрения будут оспаривать, употребляя ложную аргументацию; будут концентрировать внимание исключительно на негативных аспектах, заставляя забыть о «мизерных» хороших сторонах; Вас могут оскорблять, задавать провокационные вопросы, которые «загоняют Вас в угол».

Защита от данных манипуляций – сохранение хладнокровия и трезвости рассуждений; не должно быть никаких поспешных оправданий, только заранее сконструированные аргументы и доводы; напоминайте о главной цели вашей встречи и о корректности беседы. Сохраняя самоконтроль, Вы ставите контрагента в замешательство, то есть проводите контрманипуляцию, при этом оставаясь в выгодном положении.

2. *Позитивно настроенные контрагенты.* Данные техники являются противоположностью предыдущих, т.к. в их основе лежат не стремление «загнать в угол» и доказать ничтожность предложения, а, наоборот, явное желание партнера сотрудничать на, якобы, Ваших условиях. Целью данных техник все так же является, играя на Вашей нетерпеливости и ложном впечатлении, что партнер настроен на сотрудничество, заключить сделку против Ваших условий, таким образом, чтобы Вы этого не поняли. При данных техниках контрагент будет настроен исключительно положительно, будет соглашаться с Вашим предложением, он будет очень хотеть заключить с Вами сделку, но всегда будет возникать «но» (у оппонента не будет средств, возможностей, времени и т.д.). Это делается для того, чтобы развить в

Вас чувство жалости и понимания к сложившейся ситуации, чтобы впоследствии сделка совершилась на условиях, которые озвучиваются в самый последний момент, например, при подписании договора. Вы уже решительно настроены подписать договор, но тут появляется «одна мелочь, которую нужно уладить», Вы в спешке соглашаетесь и тут внезапно возникает следующая поправка. Данный прием называют «висящей морковкой», т.к. с каждым шагом вперед «морковка» отдаляется назад, вызывая желание сделать еще один шаг.

Защита от данных манипуляций практически идентична предыдущей: сохранять рассудительность, ясно взвешивая все реальные факты; четко формулировать свои требования и не оставлять пробелов при обсуждении сделки; не реагировать на чувство жалости (Вы в праве отказаться от сделки, если у оппонента «нет средств, времени и т.д. », это не Ваша вина и вы не несете за это никакой ответственности).

3. *Использование специфической терминологии.* При использовании этой техники манипулятор начинает употреблять сугубо профессиональную лексику, которая зачастую бывает абсолютно непонятна контрагенту. Не желая признаваться в своей «некомпетентности», контрагент старается не задавать вопросов и безответно соглашается с предложениями манипулятора на выгодных для него условиях.

Защитой от данной техники будут являться вопросы. Не бойтесь показаться «глупым», задавая вопросы, это поставит в тупик манипулятора, а Вы сможете трезво оценить ситуацию и принять верное решение.

4. *Игнорирование.* Манипулятор умышленно невнимательно относится к высказываниям контрагента, как бы игнорируя их, представляется рассеянным, демонстративно пропускает логично обоснованные ответы, старается не контактировать взглядами. Цель данной техники – создание у контрагента состояний тревожности, неуверенности. Таким образом, контрагент, чтобы привлечь к себе внимание, показать свою значимость, правоту будет предоставлять манипулятору всю возможную информацию, даже ту, которая в дальнейшем может «сыграть» против его интересов.

Защитой от данной техники также будет привлечение внимания манипулятора, напоминание о важности сделки, о том, что если Вашу позицию не собираются выслушивать, то данное дело Вам будет неинтересно, и Вы не будете заключать договор на невыгодных условиях [1].

Чтобы научиться защищаться от манипуляций, нужно не только знать основные техники, но и быть достаточно внимательным как к контрагенту, чтобы уметь их распознавать, так и к себе, чтобы вовремя дать отпор. Если чувствуете дискомфорт, непонятное беспокойство – это первый знак, чтобы насторожиться. Помните, что существует 2 основ-

ных способа защиты – это сохранять спокойствие и «расстановка точек над і». В любой ситуации оставайтесь невозмутимым и не давайте эмоциям принимать решения за Вас, не оставляйте неясностей при решении проблем, заключении договоров, сделок и т.д., уточняйте все детали, даже самые мелкие и незначительные на первый взгляд, не бойтесь спрашивать и уточнять то, что остается непонятным. Используя эти правила, можно оградить себя от нежелательного воздействия контрагента и принять обдуманное решение, а, в крайнем случае, использовать контрманипуляцию для принятия решения в свою пользу.

Литература

1. *Бандурка, А.* Психология управления / А. Бандурка, С. Бочарова, Е. Землянская. – Харьков, 1998. – 467 с.
2. *Шейнов, В. П.* Скрытое управление. Манипулирование. Защита от манипуляций / В.П.Шейнов. – Минск: Харвест, 2012. – 304 с.

ДИДАКТИЧЕСКИЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОВРЕМЕННОМ БИОЛОГИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

А. В. Кветко, В. С. Степук

Современное биологическое образование в реалиях современной средней школы характеризуется высокой насыщенностью разнообразных педагогических технологий, обеспечивающих процесс обучения, или дидактических технологий [1, 2].

Цель работы – анализ возможностей и эффективности применения дидактических технологий в биологическом образовании в условиях современной средней школы.

Среди всех причин возникновения новых технологий обучения можно выделить самые основные, такие как:

- необходимость замены неэффективного вербального (словесного) способа передачи знаний;
- осознание необходимости более глубокого учета и использования психофизиологических и личностных черт учащихся;
- осуществимость проектирования учебного процесса, организационных форм согласованной работы учителя и ученика, обеспечивающих ощутимый прирост результатов обучения.

С нашей точки зрения большинство педагогических инноваций последних лет не оправдали себя. Причинами этого являются различные обстоятельства. Наиболее важной среди них является отсутствие готовности многих преподавателей к нововведениям в методическом, технологическом и психологическом отношении. В свою очередь, отечественная средняя школа всегда ориентировала обучающихся на усвоение со-