|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата | Группа | Дисциплина | Вид занятия | Ф.И.О. |
| ***15.11.2021г.***  ***IV пара***  ***5 занятие*** | ***1 СТМ*** | ***«Психология общения»*** | ***Лекция*** | ***Кузнецова И.М.*** |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Домашнее задание:*** | |
| 1. | Изучить лекционный материал по данной теме. |
| 2. | Письменно ответить на вопросы для самоконтроля. |
| 3. | **Фото с готовым домашним заданием отправить на адрес**: kira.kuz.ira@mail.ru |

4. Домашнее задание выполнить **до 16.11.2021г.**

**Тема:** Стили общения. Манипулирование.

**Вид занятия**: лекция

**Тип занятия**: представление и усвоение нового учебного материала

**Цель занятия:**

**- дидактическая:** ознакомить студентов с особенностями процесса взаимодействия между людьми, в ходе которого возникают, проявляются и формируются межличностные отношения.  
**- воспитательная:**

а) воспитывать профессиональные качества личности: аккуратность, наблюдательность, дисциплинированность, самоконтроль;

б) воспитывать чувство ответственности за свою работу и работу коллектива;

в) формировать основы этической культуры, логику.

-**развивающая:** способствовать формированию понятий о психологических особенностях личности.

**Задачи:**

1. Обеспечить первоначальное знакомство с учебным материалом, организация его начального восприятия;
2. Формирование основы для дальнейшего самостоятельного изучения и овладения знаниями;
3. Формирование научного мировоззрения, воспитание у обучающихся познавательных интересов.

***Информационное обеспечение обучения***

***Основные источники:***

1. *Корягина, Н. А.* Психология общения : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Н. А. Корягина, Н. В. Антонова, С. В. Овсянникова. — Москва : Издательство Юрайт, 2020. — 437 с. — (Профессиональное образование). — ISBN 978-5-534-00962-0.

2. Жарова М.Н. Психология общения, ОИЦ Академия, 2014.

***Дополнительные источники:***

1. Тимохин В.В. Психология делового общения. Учебник и практикум для академического бакалавриата. Юрайт, 2016.

2. Шеламова Г.М. Деловая культура и психология общения: учебник / Г.М. Шеламова.-М.: Академия, 2016.

***Электронные издания (электронные ресурсы):***

1) Портал психологии - "Psychology.ru": [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.psychology.ru

2) PSYLIB: Психологическая библиотека "Самопознание и саморазвитие": Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://psylib.kiev.ua>

3) Информационный портал Режим доступа: <http://ps-psiholog.ru/obshhenie-v-internete/aktivnyie-polzovateli-interneta-kto-oni.html>.

4) Информационный портал Режим доступа: <http://psbatishev.narod.ru/library/19938.htm>.

5) Информационный портал Режим доступа:<http://www.inwent.ru/psikhologiya/190-psikhologiya-delovogo-obshcheniya>.

**Тема: Стили общения. Манипулирование.**

*Умение общаться с людьми – это товар,*

*который можно купить так же, как сахар и кофе.*

*И я заплачу за такое умение больше,*

*чем за что-либо на свете.*

Дж.Рокфеллер

План:

1.Стили общения.

2.Техники эффективного знакомства.

3.Понятие «манипуляция» и причины манипуляции.

5.Способы манипулирования людьми и как им противостоять.

Содержание

**1.Стили общения.**

Все стили общения условно можно поделить на три группы в зависимости от цели общения и ролей, какие вы играете.

* симпатия – ваша цель вызвать симпатию, доверие, интерес у человека, с которым вы общаетесь.
* психологическое карате – ваша цель – психологически подавить другого человека, вызвать у него неуверенность, страх, вину. Вы играете роль босса, барина, благодетеля. Вашему партнеру остаются пассивные роли: жертва, слуга, ученик. Психологическое карате можно использовать во время конфликта, если ваши позиции достаточно сильны. Здесь используется техника задавания вопросов. Вопросы – мощное психологическое оружие в умелых руках. Используя вопросы, вы контролируете ход и направление беседы, вы занимаете доминирующую позицию, вы активны, ваш собеседник пассивен. К психологическому карате относится модель эксперта и криминальный наезд как наиболее жесткий вариант.
* психологическое айкидо – цель этого стиля – уйти из-под психологического давления человека, использующего психологическое карате, нейтрализовать его психологическую атаку и мягко добиться своих целей. К психологическому айкидо относятся приемы работы с жалобами.

Эта классификация условна и в реальной жизни в общении чаще применяется комбинация, смешение этих стилей.

Проблема коммуникации – самая главная в жизни любого человека. При общении важны: доброжелательность, внимание, диалог, информативность. Знание и использование всего четырех принципов общения могут повысить ваши шансы на успех. Как показывает практика, люди, добившиеся успеха - известные политики, модельеры, артисты, бизнесмены – длительное время овладевали приемами общения.

Любой контакт – это процесс, состоящий из целого набора психологических приемов. Выигрывают те, кто овладел наиболее эффективными методами общения. Что мешает непринужденному знакомству, что отталкивает от нас людей? Это неуверенность, самоуглубленность, категоричность, плохое настроение, чрезмерное умничанье, постоянные поддакивания, банальные темы, банальные рассуждения.

**2.Техники эффективного знакомства.**

Техники эффективного знакомства – основа обучения во всех разведках мира. Система разведки строится по шаблону: необходимо войти в контакт, получить информацию, завербовать агента и создать агентурную сеть. В проекции на нашу жизнь это выглядит так: непринужденное знакомство – вызов симпатии – доверительные дружеские отношения или прочные деловые связи.

* Все начинается с первого взгляда: доброжелательный, уверенный, проникновенный взгляд располагает к контакту.
* Улыбка, комплимент при встрече расположат собеседника быстрее, нежели потоки красноречивых слов.
* Войти в роль известного вам, уверенного в себе человека, и поступить так, как в аналогичной ситуации поступил бы он.
* Иметь в запасе ряд проверенных в действии речевых или поведенческих заготовок (Хотите, я вам погадаю? Хотите, я угадаю ваше имя? и т.д.).
* Чаще называйте собеседника по имени (Больше всего на свете люди любят свое имя)
* Проявите к собеседнику неподдельный интерес. (Дайте почувствовать человеку его значимость)
* Ваш настрой дожжен быть позитивным.
* Используйте прием «веер тем». (Перебирая одну за другой темы разговора, вы быстро сможете определить, что же действительно интересует вашего нового знакомого. Избегайте переливания из пустого в порожнее)
* Задавайте «открытые» вопросы. (А что вы думаете? А что вы чувствуете?)
* Прием «родственные души». (Общее: профессия, увлечения, взгляды на те или иные приятные события жизни)
* Прием «землячество».
* Спросите: «Чем вам помочь?»
* Идите на совместные действия. (Заварите вместе чай и т.д.)
* Используйте юмор.
* Определите дистанцию комфортного общения (межличностное пространство).
* Выразите уверенность в плодотворности дальнейших контактов. (Жалко с вами расставаться, вы произвели на меня приятное впечатление, надеюсь, это не последняя наша встреча)

**3. Понятие «манипуляция» и причины манипуляции.**

Каждый из нас сталкивается с ситуацией, когда нам приходилось делать далеко нетто, что хотелось бы. причем явного давления мы не ощущаем, а просто оказываемся жертвами чьей-то манипуляции. Нашими действиями исподтишка руководят. Манипуляции стали столь обычной, повседневной частью нашей жизни, что мы перестаем их замечать.

**Манипуляция** - побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, изменению отношения к чему-либо, принятию решений и выполнению действий, необходимых для достижения партнерами своих собственных целей.

**Манипуляция** – это вид духовного, психологического воздействия на человека (группу, общество).

Манипуляции имеют скрытый характер воздействия (для манипулятора важно, чтобы адресат считал мысли, чувства, решения и действия своими собственными, а не «наведенными» извне, и признавал себя ответственным за них).

Манипуляция предполагает игру на человеческих слабостях – чувство собственного достоинства, чувство собственности, власть, слава, служебное продвижение, общение, профессиональная квалификация, известность, враждебное отношение к непохожим на нас и др.

Никто не желает показаться трусом, нерешительным, жадным, неумным, наоборот, каждый желает выглядеть достойно.

Причины манипуляции:

1. Недоверие. (Человек никогда не доверяет себе полностью. Сознательно или подсознательно он верит, что его спасение в других. Однако и другим он полностью не доверяет.)
2. Любовь. (Любовь – это победа, достичь которой нелегко. Это власть, которая позволяет манипулятору сделать из другой личности вещь.)
3. Неопределенность. (Человеку трудно переносить неопределенность, и он стремится преобразовать ситуацию в выгодную для себя сторону.)
4. Нежелание выдавать свои истинные эмоции и вступать в близкие отношения.
5. Желание получить одобрение, понравиться всем и каждому.

Типы манипулятивных систем. Существует 4 типа манипулятивных систем:

1. *Активный* манипулятор пытается управлять другими с помощью активных методов (угрожает, заставляет, шантажирует, внушает, что для вас гораздо лучше будет ему уступить)
2. *Пассивный* манипулятор прикидывается беспомощным и вялым. Он преднамеренно демонстрирует свою слабость, неумение справиться с проблемой, он бьет на вашу жалость.
3. *Безразличный* манипулятор играет в безразличие, старается уйти, устраниться от контактов. Он демонстрирует, что ему уже ничего не интересует и исход дела для него не важен, при этом заметно его оскорбленное самолюбие. Для того чтобы его не обидеть, ему уступают.

**4.Способы манипулирования людьми и как им противостоять.**

Какие существуют наиболее распространенные способы манипулирования людьми и как им противостоять?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Манипуляция | Противоядие |
| 1 | Манипулятор требует от жертвы принять решение непременно «здесь и сейчас» | Не принимать решение «здесь и сейчас»; не показывать своей реакции, принять информацию к сведению и отложить решение - «утро вечера мудренее» |
| 2 | Манипулятор играет на жадности, азарте, зависти и любви к дармовщине (например, остался последний экземпляр) | 1.Всегда помнить о бесплатном сыре.  2.Спокойно ответить самому себе на вопросы:  -Нужно ли мне именно это?  -Нужно ли мне это именно сейчас?  -Нужно ли мне именно такой ценой?  -Нужно ли это именно мне? |
| 3 | Манипулятор отвлекает внимание жертвы (приход кого-либо, посторонний звонок). При этом жертве мимоходом сообщается что-то значимое для нее, но не относящееся к теме | Всегда быть начеку и сохранять бдительность |
| 4 | Манипулятор играет на чувстве собственной важности собеседника, занимает подчиненную роль. Приподнимает жертву в своих глазах и усыпляет ее бдительность | Отказываться от изящных любезностей, лести. (Для большинства людей - это непосильная задача) |
| 5 | Манипулятор просит «войти в положение» | Не брать на себя обязательств |
| 6 | Манипулятор играет на атрибутах – дорогая одежда, часы, автомобиль, звонки с нужными людьми | Не существует |
| 7 | Манипулятор играет на дружеских или родственных связях (Ты же не откажешь другу?) | Помните старую мудрость: «Родственники и друзья – плохие бизнес-партнеры» |
| 8 | Манипулятор создает впечатление, что ради жертвы отказывается от чего-то ценного | Не существует |
| 9 | Указание на возможную критику действий собеседника со стороны его клиентов (общественности) – пробуждает чувство неуверенности | Выразить возмущение тем, что манипулятор опускается до таких методов |
| 10 | Манипулятор демонстрирует самоуверенность (заставляет жертву быть просителем) | Прибавить себе уверенности |

**Вопросы для самоконтроля:**

1. Какие существуют стили общения?

2. Какие качества человеку мешают ему общаться?

3. Перечислите техники эффективного знакомства.

4.Что такое манипулирование?

5.Какие существуют причины манипулирования?

6.Какие вы знаете типы манипулятивных систем?

7.Какие существуют наиболее распространенные способы манипулирования людьми и как им противостоять?

8.Почему каждая причина манипулирования может заставлять человека манипулировать другими?

9. Постарайтесь привести примеры представителей каждой из манипулятивных систем.