

**Приемы
противодействия
манипуляциям в работе
вожатого со старшими
подростками
и во взаимодействии
со взрослыми**

Манипуляция

- это скрытый психологический прием, целью которого является заставить человека, вопреки его интересам, выполнить нужные вам действия.

Причины манипуляции

1. — *недоверие окружающим и себе.*
2. — *человек не любит себя.*
3. — *человек ощущает себя беспомощным.*
4. — *человек боится близких отношений с людьми.*
5. — *человеку нужно, чтобы его все одобряли.*

Схемы манипуляций

- **АКТИВНЫЙ** манипулятор пытается управлять другими с помощью активных методов. Он использует беспомощность других.
- **ПАССИВНЫЙ** манипулятор являет собой противоположность активному. Он решает, что не в силах контролировать свою жизнь, и уступает возможность управления собой активному манипулятору.

Схемы манипуляций

- **СОРЕВНУЮЩИЙСЯ** манипулятор рассматривает жизнь поле битвы, а все остальные – соперники или враги, реальные или потенциальные.
- **БЕЗРАЗЛИЧНЫЙ** манипулятор, контактируя с людьми, делает вид, что встречи с ними не представляют для него интереса, что он равнодушен к ним, и что он вообще их избегает.

Приемы противостояния

- **«Информационный диалог».** На обвинение манипулятора задавать уточняющие вопросы относительно траектории собственного развития.
- **«Уточнение абстракций»** Когда манипулятор оперирует большим количеством абстрактных понятий необходимо конкретизировать их с помощью уточняющих вопросов. И только после этого можно отвечать на претензию по существу.

Приемы противостояния

- «**Конструктивная конфронтация**» . Вы внимательно выслушиваете человека, показываете свое понимание его проблемы, возможно, выказываете свое сочувствие.
- «**Наведение тумана**» Техника предполагает ответ, начинающийся с согласия: в любом манипулятивном сообщении есть часть правды, нужно ее выбрать и искренне с ней согласиться. Уместно использовать с равными (если не зависим от этого человека), в ответ на личностный наезд и в случае, если все, что нам надо — чтобы от нас отстали.

Приемы противостояния

- **«Давайте по-честному».** В данном случае ответчик не щадит манипулятора, а говорит ему «в лоб», что понимает игру и не хочет делать что-то, противоречащее своим целям. Проще всего это сделать задавая разоблачающие вопросы.
- **«Вы правы!»** На негативную оценку манипулятора вы соглашаетесь, но меняете смысл сказанного в свою пользу.