



МИНИСТЕРСТВО
ПО ДЕЛАМ
МОЛОДЕЖИ РТ



Теоретические, методические
и инструментальные
основы сохранения психологического
здоровья молодежи и профилактики
вовлечения в массовые
протестные мероприятия
и экстремистские/террористические
организации

Научно-методическое пособие

**МИНИСТЕРСТВО ПО ДЕЛАМ МОЛОДЕЖИ
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН**

**КАЗАНСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ МЕДИЦИНСКАЯ АКАДЕМИЯ –
ФИЛИАЛ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ МЕДИЦИНСКОЙ АКАДЕМИИ
НЕПРЕРЫВНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
МИНИСТЕРСТВА ЗДРАВООХРАНЕНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Теоретические, методические и инструментальные основы
сохранения психологического здоровья молодежи и
профилактики вовлечения в массовые протестные мероприятия
и экстремистские/террористические организации**

Научно-методическое пособие

Казань – 2019

Печатается по рекомендации Методического Совета КГМА – филиала ФГБОУ ДПО РМАНПО Минздрава России

Авторы:

- А.М. Карпов** – д.м.н., профессор, зав. кафедрой психотерапии и наркологии КГМА – филиала ФГБОУ ДПО РМАНПО Минздрава России,
Р.Р. Набиуллина – д.м.н., профессор кафедры психотерапии и наркологии, КГМА – филиала ФГБОУ ДПО РМАНПО Минздрава России,
М.В. Кирюхина – к.м.н., доцент кафедры психотерапии и наркологии, КГМА – филиала ФГБОУ ДПО РМАНПО Минздрава России,
М.В. Белоусова – к.м.н., доцент кафедры психотерапии и наркологии КГМА – филиала ФГБОУ ДПО РМАНПО Минздрава России, председатель Методического совета КГМА – филиала ФГБОУ ДПО РМАНПО Минздрава России
Р.Ш. Хасанов – д.м.н., член-корр. РАН, профессор, директор КГМА – филиала ФГБОУ ДПО РМАНПО Минздрава России,
Н.З. Юсупова – д.м.н., доцент, зав. кафедрой общей гигиены, зам директора по учебной работе КГМА – филиала ФГБОУ ДПО РМАНПО Минздрава России,
Л.Р. Фазлеева – заместитель Премьер-министра Республики Татарстан

Рецензенты:

- Ф.Ф. Гатин** – д.м.н., профессор, зав. кафедрой психиатрии и судебно-психиатрической экспертизы КГМА – филиала ФГБОУ ДПО РМАНПО Минздрава России,
К.К. Яхин – д.м.н., профессор, зав. кафедрой психиатрии и наркологии ФГБОУ ВО КГМУ Минздрава России
В.В. Герасимова, к.психол.н., начальник отдела психологического сопровождения Министерства по делам молодежи Республики Татарстан

Теоретические, методические и инструментальные основы сохранения психологического здоровья молодежи и профилактики вовлечения в массовые протестные мероприятия и экстремистские/террористические организации: Научно-методическое пособие / А.М. Карпов [и др.]. – Казань: ИД «МеДДоК», 2019. – 132 с.

В научно-методическом пособии приводятся научные, методические и инструментальные основы профилактики вовлечения молодежи в акции массовых протестов и в террористические организации. Представлены системные современные научные представления о биопсихосоциальной природе человека и общества, потребностно-иерархической структуре потребностей человека с их нормативным возрастанием от биологических, через социальные к духовным. Даны определения понятиям «радикализация», «экстремизм» и «терроризм», как этапов протестной самореализации. Рассмотрены психофизиологические механизмы мотиваций и манипуляций. Приведены примеры применения методики структурно-динамического анализа теле- и радиопродукции, рекламы и шоу-бизнеса, раскрывающие их деструктивное влияние на психические функции и поведение людей. Раскрыта цивилизационная матрица семьи, как естественной формы самоорганизации людей разных поколений, исключающей появление радикализации, экстремизма и терроризма. Приведена тренинговая программа, разработанная на представленной методологии.

Пособие представляет собой целостный продукт для специалистов министерств и ведомств, работающим в сфере профилактики экстремизма и терроризма, в том числе обучающимся по данной проблематике.

Оглавление

Введение.....	5
Глава 1. Самозащита от вовлечения в массовые протестные мероприятия и экстремистские/теоретические организации.....	7
1.1. Создание стрессов как средство информационно-психологической войны.....	7
1.2. Понятия радикализм, экстремизм, терроризм	9
1.3. Наркологическая и психиатрическая составляющие экстремизма	10
1.4. Единство структурно-функционально-смысловой организации человека и общества	11
1.5. Мотивации и манипуляции.....	17
1.6. Понятие мотивации	18
1.7. Психофизиологическая составляющая мотиваций.....	19
1.8. Единство полушарий головного мозга как условие для нормативного поведения.....	22
1.9. Особенности возрастной психологии подростков, как фактор риска для политических манипуляций	25
1.10. Деструктивные информационно-психологические воздействия на корковые функции	26
1.11. Деструктивное влияние телепродукции на нейрофизиологические механизмы психической деятельности	27
1.12. Необходимость самозащиты от деструктивных информационных воздействий.....	32
1.13. Стрессовая составляющая протестного поведения	32
1.14. Стресс как механизм разрушения представлений, психики и организма.....	33
1.15. Рекомендации для предупреждения протестных акций.....	35
1.16. Семья – цивилизационная матрица структурно-функциональной организации общества.....	37
1.17. Приложение к главе 1	41

Глава 2. Тренинговая программа «Защита психического здоровья молодежи и противостояние деструктивным воздействиям».....	44
2.1. Первый блок (1 сессия) тренинг уверенности в себе и формирование ассертивных стратегий	46
2.2. Второй блок (2 сессия) распознавание и анализ деструктивной информации	54
2.3. Третий блок (3 сессия) управление конфликтом (диагностика доминирующих стратегий поведения в конфликтной ситуации, обучение применению эффективных стратегий разрешения конфликта)	61
2.4. Четвертый блок (4 сессия)распознавание манипулятивных деструктивных воздействий и формирование навыков самозащиты	69
2.5. Приложение к главе 2	78
Приложение 2.1. Теоретический материал (мини лекции) к блоку №1	78
Приложение 2.2. Теоретический материал (мини лекции) к блоку №2	100
Приложение 2.3. Теоретический материал (мини лекции) к блоку №3	104
Приложение 2.4. Теоретический материал (мини лекции) к блоку №4	108
Заключение	127
Основная литература	129

ВВЕДЕНИЕ

Дорогие читатели! Мы живем в России – самой большой, богатой и красивой стране, которую создали, защитили и передали нам наши славные предки. Эти богатства и ресурсы нужны не только нам, но и другим странам. За тысячелетнюю историю было много попыток силой отобрать у России ее богатства, но наш народ всегда побеждал внешних завоевателей. В 19 веке германский канцлер Отто фон Бисмарк признал: «Русских невозможно победить, мы убедились в этом за сотни лет. Но русским можно привить лживые ценности, и тогда они победят сами себя». Таким образом, с народом России веками ведется информационно-психологическая (холодная) война. Россия настолько сильна, что ее невозможно победить. Поэтому главной мишенью современной войны стал человек, его психическое и нравственное здоровье.

В основе этой политики лежит старый как мир, но эффективный принцип «разделяй и властвуй», в данном случае психикой человека. Генеральный секретарь ООН Антониу Гуттериш в 2017 г. в выступлении на Генеральной Ассамблее ООН отметил, что в настоящее время «утрачивается чувство мирового сообщества... Мир полон противоречий... Среди людей царит разобщенность. Политические споры ужесточаются... Люди страдают и проникаются гневом... Растущее неравенство, подрывает основы общества...».

Создаются глубокие внешние и внутренние конфликты на уровне стран, народов, национальностей, религий, партий, кланов, корпораций, фирм, семей, личностей. Даже внутри личностей растут противоречия между запросами и возможностями; биологическими, психологическими, социальными и нравственными потребностями.

Жить сейчас невероятно трудно всем, особенно молодым. Информационная война направлена в первую очередь на молодое поколение – детей, школьников, студентов – которые принудительно переформируются на «общечеловеческие» ценности, маскирующие навязывание саморазрушительного поведения. Навязываются приоритеты потребительства, эгоизма, экономической «эффективности», социальной успешности, свободы от ответственности за кого-то, от нравственных обязательств перед «бесполезными» больными, инвалидами, предками и «гипотетическими» потомками. Рвутся связи между прошлым, настоящим и будущим; между родителями и детьми, братьями и

сестрами, которые становятся конкурентами за деньги, вещи и квадратные метры.

Современный мир очень нестабильный и хрупкий на всех уровнях. Много актуальных угроз разного характера – космического, климатического, политического, военного, экономического, экологического, культурного, религиозного и т.д. Это проблема всего мира, распространяющаяся на все страны – бедные и богатые, капиталистические, социалистические и феодальные, мусульманские и христианские, теплые и холодные, восточные и западные.

ГЛАВА 1. САМОЗАЩИТА ОТ ВОВЛЕЧЕНИЯ В МАССОВЫЕ ПРОТЕСТНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ И ЭКСТРЕМИСТСКИЕ/ТЕРРОРИСТИЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. СОЗДАНИЕ СТРЕССОВ КАК СРЕДСТВО ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ ВОЙНЫ

Сегодня сохранять самого себя стало сложно, трудно и дорого. Быть одновременно самим собой, здоровым, успешным, обеспеченным, достойным членом семьи, коллектива, общества и Нравственным Человеком, мало кому удастся. Биологические, социальные и духовные человеческие потребности сегодня не совмещаются.

Жить в такой обстановке трудно всем. Все ищут способы приспособления к ней в мечтах и ожиданиях политических, экономических, социальных, демократических, рыночных и других реформ, которые много лет обсуждаются. За все нужно бороться, прилагать большие усилия, но гарантий на получение положительных результатов нет. Часто происходят обрушения планов по независящим от Человека причинам. Экономическая и политическая ситуации резко меняются, а вместе с ними меняются условия жизни, люди неожиданно становятся разорившимися, безработными, бездомными, беженцами, неспособными обеспечить ни себя, ни свои семьи необходимыми ресурсами.

Внезапное возникновение опасности, угрозы жизни, здоровью, особо значимым интересам человека, является причиной для острого стресса. В подобной ситуации человек пытается найти способ устранения опасности, адаптации (приспособления) к сложившимся условиям и самосохранения.

Исследованиями ученых давно установлено, что при остром стрессе выбор стратегий поведения ограничен всего лишь двумя вариантами – бегство от опасности или борьба с ней. Стресс – реакция универсальная, то есть абсолютно предсказуемая.

Этими знаниями пользуются не только врачи, но и политики, в особенности, Западные. Они точно знают, что если, под предлогами борьбы с угрозой терроризма и защиты демократии, начать бомбить, например, Сирию, то из 2-х стратегий – вступление в борьбу или бегство от опасности -народ выберет бегство. Куда? – В те страны, где мир и достаток, то есть в Европу. Для народов Европы миллионы

беженцев создадут угрозу их безопасности. Какую стратегию поведения выберут европейцы? Тоже предсказуемо – они начнут борьбу против беженцев. Беженцам бежать уже некуда, и они выберут стратегию борьбы против европейцев.

Для борьбы с экстремизмом и терроризмом на чужой территории начинаются войны, создаются новые волны беженцев, новые очаги протестов, экстремизма и терроризма, в которых гибнут люди. Таким психофизиологическим способом запущен процесс самоуничтожения миллионов людей. Выгодополучатели, защищенные океаном, не только чужими руками выполняют задание по сокращению населения земли, но и ослабляют конкурентов проблемами беженцев, и «зарабатывают» на военных заказах и грабеже.

Россию бомбить бояться, но создают стрессовые ситуации другими механизмами – деструктивными реформами Ельцинского периода правления. санкциями, шантажом, дискредитацией Президента, Правительства, Православия, Ислама и других религий, спорта и спортсменов и т.д.

Самым распространенным расстройством здоровья современного человека является расстройство адаптации. Оно описано в Международной классификации болезней в рубрике F 43.2. У людей, вынужденных длительно жить в социально и морально травмирующей, стрессовой ситуации, например, при отсутствии жилья, денег, работы, семьи у молодых людей, набравших кредитов, у обманутых вкладчиков, дольщиков, должников, игроманов, наркоманов, мигрантов, беженцев, у живущих в условиях войны в Донбассе, Сирии и др. развивается расстройство адаптации.

Оно проявляется тревогой, страхами, утомляемостью, слабостью, депрессией, склонностью к драматизации, психосоматическими расстройствами у взрослых, регрессом развития у детей, психопатизацией у подростков.

1.2. ПОНЯТИЯ РАДИКАЛИЗМ, ЭКСТРЕМИЗМ, ТЕРРОРИЗМ

Когда люди пытаются, но не могут добиться безопасности, покоя, достатка, справедливости и других условий нормальной жизни, у них возникают протестные эмоции и мотивации все коренным (радикальным) образом изменить, вырвать причины протеста с корнем, то есть, навсегда, чтобы они больше не появлялись. **Корень** по латыни **Radix**. Это раскрывает смысл и значение слов **радикальный** и **радикализация**.

Вырвать социальное дерево с корнями трудно. Легких усилий недостаточно. Для успеха (победы) требуется совершить самые мощные, крайние (экстремальные) усилия. **Крайний** по латыни – **Extremus**. Это объясняет смысловое и целевое значение слов экстремальный, экстремал, экстремизм, экстремист. Ближе по смыслу слово **Беспредел** – выход за предел, через край.

Проявляется экстремизм в идеологии, эмоциях, поступках, мыслях, высказываниях людей в разных сферах жизни. Чаще всего он реализуется в политике, но экстремизм (беспредел) может быть административным, управленческим, чиновничьим, полицейским, банковским, коллекторским, ценовым, «жилищно-коммунальным», педагогическим, медицинским, «аптекарским», спортивным, «оздоровительным», информационным, религиозным и т.п. Принципиально важно то, что **экстремистами не рождаются**, а становятся вследствие несовершенств социума, которые обнаруживаются и побуждают общество к совершенствованию.

Экстремизм – это форма социального, вызывающего, демонстративного поведения, самоутверждения, максимализма, доведенная до крайности, до абсурда, с нарушением границ психической нормативности, ломающая структуры и функции организма, личности и общества.

Радикализму и экстремизму обычно сопутствует террор. **Terror** по латыни – **Страх, Ужас**. Это стратегия действий нападающих, направленная на создание стресса, страха, ужаса, паники, растерянности, беспомощности у жертв нападения. Для этого совершаются теракты. В последние годы их количество во всем мире растет. Технологии терактов – выбор места, времени, способа, становятся все более травматичными, для психического и духовного (нравственного) здоровья людей.

Основные понятия экстремизма даны в Статье 1 Федерального закона от 25.07.2002 N 114-ФЗ (ред. от 23.11.2015) «О противодействии экстремистской деятельности» См. Приложение.

1.3. НАРКОЛОГИЧЕСКАЯ И ПСИХИАТРИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩИЕ ЭКСТРЕМИЗМА

В настоящее время происходит рост экстремизма в поведении людей, обусловленный множеством причин – социальных, экономических, информационно-психологических, идеологических и др. Для противодействия экстремизму в его причинах нужно разбираться и объединяться всем специалистам.

Технология «разделяй и властвуй» успешно применяется не только на внешних для человека политическом, социальном, экономическом и идеологическом уровнях, но и на внутренних – психологическом, психическом, духовном и биологическом. Людям, ищущим способы ухода от угрожающей реальности, навязываются разнообразные варианты саморазрушения с использованием множества «приятных» веществ, развлечений, занятий, а также бегство из своей страны или из своего сознания в иллюзии. Люди, на радость своим стратегическим противникам, уничтожают себя сами алкоголем, наркотиками, табаком, играми, рискованным, безнравственным поведением, агрессией, бунтами, «майдами», войнами, причем, за свои деньги, на своей территории, в свое личное время, и при этом, считают себя свободными и правыми. За свое право на саморазрушение жертвуют всем – здоровьем, деньгами, совестью, жизнью и страной.

Алкоголизация и наркотизация способствуют снижению сознательного контроля за протестными эмоциями и поведением, росту правонарушений, раскручивают радикализацию, экстремизм и терроризм. Экстремисты и террористы обычно пребывают в состоянии наркотического опьянения. Это не случайно.

Наркомания и экстремизм имеют общие нейрохимические и психофизиологические механизмы. Совершение экстремистами поступков, идеологически одобряемых, но выходящих за границы социальных, культурных и нравственных норм, дает им ощущение успеха, победы, подвига, безграничного могущества, силы, полной свободы, радости, гордости, повышение настроения. Эти переживания обусловлены химическими веществами – адреналином, дофамином, кортизолом и нейропептидами, образующимися в организме «победителей», являющимися эндогенными аналогами наркотиков. Они возбуждают центр удовольствия в головном мозге. Это состояние запоминается и становится желательным. Таким

образом формируется влечение к совершению убийств, насилию, жестокости, аналогичное влечению к наркотику. Этим объясняется приверженность к такому стилю поведения. Сочетание экстремистских действий с приемом наркотиков усиливает как эйфорию, так и экстремизм. Поэтому экстремисты-террористы часто являются наркоманами.

Доходы от торговли наркотиками, алкоголем и табаком используются для финансовой поддержки террористических, экстремистских, радикальных организаций. Алкогольный, табачный и наркобизнес способствуют зачистке Земли от людей, усиливают проявления экстремизма и терроризма. Трезвость – сохранение способности понимать ситуацию, находить правильные решения и осуществлять их – обязательные составляющие профилактики радикализации, экстремизма и терроризма.

В характеристиках эмоций, мышления и поведения экстремистов присутствуют проявления расстройств личности (психопатий) – истероидность, паранойяльность, эксплозивность, эпилептоидность, шизоидность и др. Нередко террористические акты совершают психически больные, не обеспеченные психиатрической помощью. Задержанных членов экстремистских и террористических организаций, как правило, направляют на судебно-психиатрическую экспертизу.

1.4. ЕДИНСТВО СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНО-СМЫСЛОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕКА И ОБЩЕСТВА

Кризисы доставляют много неудобств, напрягают, но они создают мотивацию разобраться в причинах, механизмах и проявлениях кризисов, исправить допущенные ошибки. Их очень много на всех уровнях управления – от международных, национальных, региональных до личностных.

Масштаб современного кризиса – цивилизационный, мировоззренческий. Для выхода из него нужно преодолеть фрагментарность и хаотичность в представлениях о мире, обществе и о себе, обрести целостность, конструктивность, направленность и последовательность в психике и поведении, органично совместить интересы человека и общества, объединить обманутых, враждующих людей для противодействия общим для всех

угрозам – расчеловечиванию, разобщению, вырождению, наркотизации, алкоголизации, шизофренизации, дебилизации, агрессивности, радикализации, экстремизму и терроризму. «Сейчас значимой задачей общества стало объединение различных индивидов в общее и понимающее друг друга человечество».

Для того, чтобы перезагрузить современное разделенное, разрушающееся Человечество, на объединение, мирное развитие и процветание, людям нужна система представлений о себе и мире, то есть идеология, а также формат правильных взаимоотношений между собой и всеми составляющими жизни – организмом, природой, семьей, обществом, Вселенной и т.д.

Для адекватной и гармоничной интеграции человека с миром, радикально устраняющей экстремизм и терроризм, нужно знать, по какому замыслу мир устроен и упакован, все его элементы (пазлы) и общую конструкцию (картину) их правильного сложения, без пустых ячеек, накладок и разрывов, на всех уровнях – от атома до космоса. Кроме элементов, образующих мир, необходимы знания объективных законов их сборки в конструкции, адекватного совмещения материальных конструкций с социальными и духовными. Для выполнения этих задач нужны соответствующие образы, идеи, технологии, методики. Мы с 2005 г. используем и рекомендуем коллегам, разработанную нами Доктрину: потребностно-иерархический (матрешечный) принцип интеграции образов человека, общества и мира в формате современной научной парадигмы человека.

Современная наука, международная администрация (ВОЗ) и религии, определяют человека как существо биопсихосоциальное, то есть имеющее биологические, социальные и психологические потребности. Содержание понятия разработал русский академик В.М.Бехтерев. Термин предложил EngelG. Всемирная Организация Здравоохранения определяет здоровье, как «состояние полного физического, душевного (духовного) и социального благополучия, а не только отсутствие болезней и физических недостатков».

Основные потребности человека надо не только определить, но и соединить между собой в действующую конструкцию, соотнести между собой по конфигурации, размерам, масштабам, по функциональной значимости, по целевой направленности, определить критерии нормативности. Мы представляем биопсихосоциальную, потребностно-иерархическую структуру

человека в образе матрешки с нормативным возрастанием масштабов потребностей от биологических через социальные к духовным. Рисунок № 1.

Образ галограммы также корректен, потому что, в каждом проявлении человека эта закономерность сохраняется. Образ матрешки отличается от других моделей тем, что он замкнутый, более жесткий и однозначный, даже принудительный. Попытки изменить нормативное соотношение потребностей приводят к разрушению всей конструкции. Если, например, внутренняя матрешка в укладке увеличится в масштабах или отклонится от оси, то это сожмет, деформирует и разорвет все последующие фигуры и разрушит всю матрешечную укладку на фрагменты.

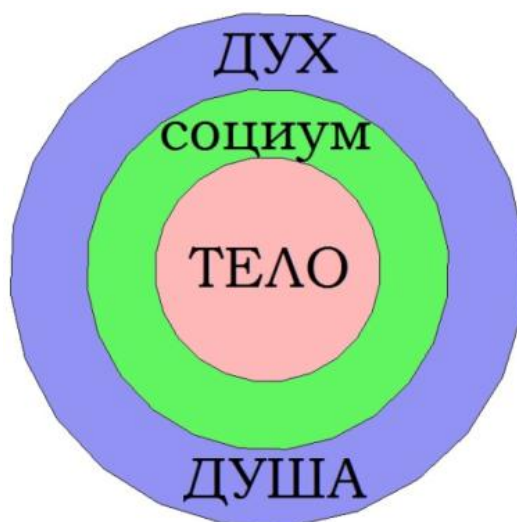


Рисунок № 1. Соотношение биологической, социальной и духовной составляющих в потребностно-иерархической биопсихосоциальной структуре человека

Биологическая сущность человека формировалась тысячи лет. Она стабильна и предназначена для обеспечения целостности и гармоничности человека в границах тела. Во все эпохи для обеспечения жизни и деятельности организм нуждался в одних и тех же строительных и энергетических ресурсах – воздухе, воде, еде, тепле, одежде и др. Их можно точно рассчитать по физиологическим и гигиеническим нормам.

Масштаб биологических потребностей жестко ограничен потребностями поддержания внутреннего физического и химического баланса (гомеостаза). Как недостаточное, так и избыточное потребление даже самых полезных продуктов причиняет не пользу, а вред здоровью. Избыток белков ведет к подагре, жиров – к

ожирению, углеводов – к диабету и ожирению, витаминов – к гипервитаминозам и т.д. В процессе воспитания и образования эти знания нужно давать людям и формировать у них навык добровольного ограничения потребления в соответствии с научно разработанными нормами и рекомендациями, для своего же блага, на основе разумного эгоизма.

Биологическая составляющая жизни генетически определена. Ее не выбирают. Люди, различающиеся по социальным и духовным характеристикам, похожи по способу зачатия, рождения, дыхания, питания, общения, размножения, смерти. Это уравнивает людей, различающихся по финансовым, социальным, национальным, религиозным и другим признакам. В биологической организации человека, в его клетках, органах и системах нет рынка, демократии, коррупции, экстремизма и терроризма. Жить можно и нужно без этих «изобретений» социума. Реализация этого положения в образовательной среде может быть использована для профилактики болезней и ненормативного поведения.

Социальная организация жизни людей предназначена для обеспечения их целостности и гармоничности в пространстве общества.

Человеку нужны семья, друзья, профессия, образование, работа, деньги, отдых, средства связи, развлечения, профессиональный и социальный рост, признание и соблюдение гражданских прав и законов, государство, власть и др. Масштаб этих социальных потребностей соответствует среднему контуру в матрешке. Он больше масштаба биологических потребностей, но он также достаточно определенный, и меньше масштаба духовных потребностей.

Людям нужна одна семья, одна любимая профессия, постоянное место работы и проживания, свой вид спорта, одна компания «старых» друзей, одна Родина, доход, позволяющий обеспечить запросы семьи в образовании, лечении, отдыхе и т.д. Эти социальные потребности известны, их масштаб можно определить и просчитать, они естественным образом ограничены нижестоящими биологическими и вышестоящими нравственными потребностями человека. Но если биологическая и духовная организация человека жестко заданы свыше, то в социальной организации есть свобода выбора и высокая вероятность искушений. Человек имеет право

выбора границы потребления – проявлять чрезмерный эгоизм, жадность, безответственность, употреблять психоактивные вещества, обманывать, присваивать чужое и т.п.

Свобода выбора цели в жизни, профессии, круга общения, идеологии, своего кандидата в депутаты и президенты, способов достижения своих целей проявляется тем, что выборы разных людей часто не совпадают. На этой почве возникают конфликты и политическая борьба.

Отрыв социальных потребностей от биологических и духовных приводит к разрушению соматического и психического здоровья, социальной и нравственной деградации. Это подтверждают закономерности развития всех зависимостей.

Формы организованного протестного поведения – демонстрации, майданы, экстремистские, террористические организации и др. имеют социальную и псевдодуховную мотивацию – бороться за «свою» справедливость, за «свою» свободу, ликвидировать других-чужих, присоединиться к смелым отважным из «своих», стать «героем».

Освобождение социальных потребностей от контроля тела, души и Духа, закономерно и неотвратно приводит к разрушению нормативности всей биопсихосоциальной структуры человека и общества. Потому что неспособность ограничить поведение нравственными, социальными и правовыми нормами «одних», неизбежно порождает протесты у «других», социальную напряженность, нестабильность, радикализацию, экстремизм, терроризм и другие угрозы национальной безопасности. Корни экстремизма в ослаблении духовного контроля социума, нарушения принципов справедливости, совести, ответственности в отношениях между людьми.

Для сохранения здоровья людей и стабильности общества нужно всем добровольно, на основе психологии разумного эгоизма и нормальной физиологии работы мозга, сохранять нормативную иерархию масштабов и приоритетов биологических, социальных и духовных потребностей у себя и у других людей.

Духовная (душевная) организация человека предназначена для целостности и гармоничности человека в пространстве семьи, общества, человечества. У нее нет биологических, социальных, территориальных и временных границ.

Биологическая и социальная составляющие человека прекращают свое существование сразу после его смерти, а духовная составляющая личности живет намного дольше, пока о нем помнят люди. Есть множество примеров духовного бессмертия. Вошли в историю авторы великих научных открытий, врачи, полководцы, герои, писатели, скульпторы, художники, умершие сотни и тысячи лет назад. Их биологические и социальные характеристики совершенно не важны для потомков. У них вызывает интерес духовное наследие предков, сумевших ответить на «вечные» вопросы о смысле жизни, добре и зле, любви, счастье, подвиге..., точно и ярко выразить душевные переживания – чувства, мысли и образы в рукописях и творениях искусства, которые вызывают душевный отклик у потомков, воспитывают, учат, развивают их, направляют и приближают к вечным сакральным ценностям.

Духовность проявляется добровольным принятием и исполнением нравственных норм, доброты, милосердия, ответственности за детей, больных, стариков, за прирученных животных, за сохранение природы; нестяжательность, совесть, справедливость; способность смело и умело защищать семью, род, культуру, традиции предков, страну.

Потребностно-иерархический, трехуровневый, матрешечно-галографический, образ человека и общества ассоциируется с привычным образом солнечной системы, в которой орбиты планет входят одна в другую как матрешки, с образом планетарной модели атома и экстраполируется на множество биологических и социальных структур. Образ матрешки-галограммы имеет большие перспективы использования в воспитании и образовании для интеграции человека в природу, социум, историю, культуру, вечность и восстановления естественных связей, взаимных переходов между ними, разорванных в результате реформ.

Описанная биопсихосоциальная структура человека и общества – это **концепция современной идеологии**, наполняющей идеологический вакуум, мотивирующей переформатировать мировую политику и экономику, развернуть их на гуманизацию и развитие на принципах справедливости, совести, ответственности и любви.

Это современное, инновационное направление для профилактики всех форм саморазрушения, в том числе экстремизма и терроризма. Оно соответствует задачам, поставленным в

государственной программе «**Патриотическое воспитание граждан РФ**»: «создание системы духовно-нравственного и патриотического воспитания граждан, внедрение принципов духовно-нравственного развития в систему образования, молодежную и национальную политику, «повышение роли школы в воспитании молодежи как ответственных граждан России на основе традиционных российских духовно-нравственных и культурно-исторических ценностей, к которым относятся: приоритет духовного над материальным, защита человеческой жизни, прав и свобод человека, семья, созидательный труд, служение Отечеству, нормы морали и нравственности, гуманизм, милосердие, справедливость, взаимопомощь, коллективизм, историческое единство народов России, преемственность истории нашей Родины».

1.5. МОТИВАЦИИ И МАНИПУЛЯЦИИ

Для ослабления нации изнутри используются технологии подрыва ее единства по тому же принципу «Разделяй и властвуй». В частности, стремятся разделить, противопоставить интересы государства, осуществляющего управление, организацию и оборону страны, и интересы народа, создать конфликт между гражданами и государством. Способом реализации этих политических технологий является организация протестных действий – демонстраций, митингов, пикетов, в которых участвуют граждане. Заинтересованными политиками и журналистами эти антиобщественные мероприятия преподносятся как выступления, выражающие чувства и мысли всего народа.

Доля участия народа в этих мероприятиях на самом деле не существенная. В подобных акциях участвует менее 0,01% от «всего народа». Известно, что организаторы мероприятий проводят большую подготовительную работу по созданию мотиваций у определенных людей для исполнения роли протестующих. У лидеров есть своя программа достижения своих ближайших и отдаленных целей. Массовые протестные акции нужны для обрушения существующего порядка, чтобы потом установить «свой» и получить свои выгоды. Участники акций имеют только ближайшие цели – выразить свои протесты, получить эмоциональную разрядку и зарядку, почувствовать себя героями. Дальнейших планов, программ,

каких-либо ресурсов, у них нет. После акции они разойдутся. Лидеры, воспользовавшиеся ими, как тараном, о них забудут. Многие участники даже не осознают процесса корыстного мотивирования, скрытого навязывания им выполнения чужих желаний под маской своих, то есть, манипуляций их чувствами, мышлением, волей и поведением.

1.6. ПОНЯТИЕ МОТИВАЦИИ

По определению мотивация (от лат.*movere*) – побуждение к действию, психофизиологический процесс, **управляющий поведением** человека, задающий ему направленность, организацию, активность и устойчивость.

Управление поведением человека и общества, его важнейшими составляющими – целенаправленностью, организацией, активностью и устойчивостью – это фактически реальная власть над людьми, позволяющая получать стратегически важные результаты мотиваторам. Этой властью пользуются для решения политических, экономических, социальных, коммерческих и других задач, употребляют в разных целях – эгоистических и альтруистических, корыстных и добрых, для сохранения мира и для начала войны.

Поступки людей всегда кем-то и чем-то мотивированы. Чтобы понимать поведение людей надо знать их мотивации – чего они хотят, какую цель поставили перед собой и какие способы и средства используют. Кто является мотиватором? Представители Добра или Зла?

Действия по созданию мотива могут быть как внутренними, своими, когда человек сам себя настраивает на достижение какой-то цели, так и внешними, когда человека настраивают другие люди – политики, журналисты, артисты, друзья и т.п. Внутренние мотивации наиболее ценные и эффективные.

Для собственной безопасности нужно уметь видеть и понимать, как мотивации создают, маскируют, направляют, усиливают, ослабляют, блокируют, «перезагружают». Техники работы с мотивациями известны и доступны. Для этого нужны знания о структурных компонентах мотиваций и их взаимодействии.

1.7. ПСИХОФИЗИОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МОТИВАЦИЙ

Психофизиологический подход для анализа протестных мотиваций очень интересен и полезен. Он идеологически и политически нейтрален. Это уровень биологический – предметный, конкретный, объективный, доступный для изучения и доказательности результатов; одинаково функционирующий у всех людей, различающихся по социальным, экономическим, политическим, идеологическим характеристикам. Такой подход никого не отвергает и не обижает, наоборот объединяет и вдохновляет. Психофизиологический подход можно и нужно использовать для разработки концепции информационно-психологической безопасности.

Структурная и функциональная организация работы головного мозга у всех людей имеет единые механизмы и законы, которые всем надо знать и не нарушать. Она сложна, но для быстрого, доступного, самостоятельно решения практических задач можно ограничиться двумя принципиально важными характеристиками нормальной работы мозга – единство в работе коры и подкорки, левого и правого полушарий (рисунок №2 и рисунок № 3).

Направленность информационного воздействия на кору или подкорку, на правое или левое полушарие доступна для самоконтроля. Это можно использовать как методику определения информационно-психологической безопасности и самозащиты от деструктивных, манипулятивных воздействий.

Единство коры и подкорки

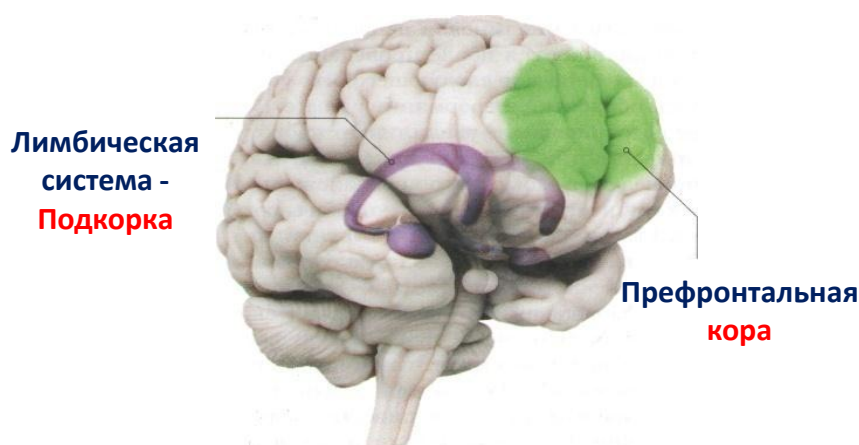


Рисунок № 2. Локализация коры и подкорки в головном мозге человека

Корковые составляющие мотиваций

Для определения направленности и характера информационного воздействия на кору головного мозга надо знать ее функции. Кора головного мозга отвечает:

– за управление, планирование, принятие решений, осознанный выбор: кем стать, каким быть, как зарабатывать, доверять политическому деятелю или собрав о нем дополнительную информацию, выражать свой протест на эмоциональном подкорковом уровне в толпе, на улице, или выразить его корковым, более конструктивным и адресным способом.

– за связь настоящего с будущим – прогнозирование последствий участия в протестных акциях.

– за контроль над эмоциями – возмущения, протеста, агрессии, мести, смелости, решительности, героизма; над импульсивностью поступков – покричать, подраться, бросить камнем, разбить витрину, перевернуть машину и т.д.

– за организованность, социальные знания – соблюдать законы, быть членом семьи, команды, террористической организации, гражданином, патриотом, взаимодействовать с людьми, способность отличать друзей от врагов, ориентироваться в отношениях.

Перечень функций коры убеждает в том, что их сбережение и развитие является самым надежным и перспективным условием и ресурсом для успехов во всех сферах жизни – в учебе, работе, личной жизни, карьере, отдыхе, а также для защиты от манипуляций и других угроз современности – наркотизации, несоблюдения правил движения, преступности, коррупции, терроризма и др.

Важно отметить, что морфологическое созревание лобной коры и формирование функций таких, как целеполагание, контроль, произвольная регуляция собственного поведения и деятельности формируются позже других областей мозга – в норме – к 12-15 годам, но чаще, особенно у современных инфантильных подростков, созревание корковых структур происходит к 18-20 годам. Этим обусловлены проблемы поведения подросткового возраста и направленность политических манипуляций на молодежь.

Развитие корковых функций является основной целью образования. Для этого применяются:

- решение логических задач – математика, шахматы, развивающие игры;

- анализ примеров из литературы, психологии, истории, политики, философии, их соотношение с личным опытом и современностью;
- написание сочинений, анализ образов и отношений, поступков героев и их последствий в литературном произведении и в реальной жизни;
- ведение дневников, самоанализ, использование методики Шичко;
- разработка проектов, планов и программ;
- чтение с обсуждением, сравнением с собой;
- тренинги на наблюдательность, выявление связей между словами, мимикой, позой, жестами, дыханием.

В настоящее время цивилизованное человечество большую часть своих ресурсов тратит на устранение последствий «декортикации», которую осуществляют средства массовой информации, шоу-бизнес, реклама, западные реформаторы образования и воспитания.

Подкорковые составляющие мотиваций

Подкоркой называют совокупность структур мозга, образующих лимбическую систему (лимб, кольцо) на границе ствола мозга и новой коры. Эта часть мозга отвечает за эмоции, инстинкты, пищевое, половое и элементарное социальное поведение. Сложность подросткового возраста имеет психофизиологические причины – активность подкорки выше, а коры ниже.

Организаторы уличных беспорядков, бунтов, подстрекатели агрессивного поведения молодежи целенаправленно возбуждают подкорковые и блокируют корковые функции.

Для этого устраивают концерты эстрадных артистов с очень громкой, диссонансной музыкой, рваными ритмами, примитивными, многократно повторяющимися, «долбящими» словами, криками, воплями, нередко на иностранных языках, которые мало кто понимает. Смысловая, идейная, содержательная, то есть, корковая, левополушарная составляющая песен, обычно слабая или отсутствует. Эти функции как раз целенаправленно блокируются.

Внешний вид артистов также ориентирован на возбуждение чувств и инстинктов у зрителей. В частности, возбуждается

сексуальность. Мужчины часто выступают полуобнаженными выше пояса, в узких брюках, подчеркивающих мускулистость и физическую силу. Женщины максимально обнажают ноги и акцентируют женственность. Косметика и украшения используются самые яркие, броские и в избыточном количестве.

Выступления вокалистов сопровождаются подтанцовками, яркими, цветными, динамичными подсветками. На таких концертах все грохочет, сверкает, хаотично и быстро движется. Это – психофизиологические технологии возбуждения подкорки и блокирования коры. В результате «концертной» обработки молодых людей они становятся эмоционально взбудораженными, внушаемыми и управляемыми, «смелыми», «отважными», готовыми к безрассудным, бессмысленным, но опасным для себя и других поступкам.

Структура современной телевизионной и радио- продукции, рекламы, шоу-бизнеса, кино также адресуются к подкорке и «отключают» кору мозга. Эта составляющая информационной безопасности страны очень важна для психического и нравственного здоровья людей, для профилактики деструктивного, саморазрушительного поведения. Самозащита своей психики и мозга совершенно незатратна и доступна всем желающим.

1.8. ЕДИНСТВО ПОЛУШАРИЙ ГОЛОВНОГО МОЗГА КАК УСЛОВИЕ ДЛЯ НОРМАТИВНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Психофизиологические механизмы нормативного поведения включают также единство функций левого и правого полушарий. Разобщение межполушарного взаимодействия используется для манипуляций поведением людей. Включение этих технологий нужно научиться самостоятельно определять, чтобы защищаться от них. Распознавание полушарной направленности информационно-психологических воздействий очень полезный навык, позволяет определить цель организаторов мероприятия, прогнозировать их влияние на психику и поведение участников, а участникам – понимать замысел организаторов.

Единство полушарий мозга



Рисунок № 3. Распределение функций между полушариями головного мозга человека

Специализация левого полушария:

- абстрактно-логическое мышление, речь, символы, счет, анализ,
- установление связей между элементами, создание конструкций, систем, прогнозов, закономерностей, последовательностей,
- самосознание, контроль, чувство долга, упорядоченность, организованность, четкость, прагматизм, оптимизм.

Функции левого полушария – основа воспитания, образования, профессиональной деятельности, успеха и карьеры, а также профилактики зависимостей и деструктивного поведения. Их необходимо активизировать для профилактики эмоционального бунтарского поведения, вовлечения в уличные беспорядки.

Известно, что левое полушарие контролирует правую часть тела, активировать его можно двумя путями: загрузив работой, на которую оно ориентировано, и максимально задействовав ту сторону тела, которую оно контролирует.

Приведем наиболее известные упражнения, рекомендуемые для развития левого полушария:

- решение математических задач, головоломок с логической составляющей;
- разгадывание кроссвордов;
- нагрузки на правую сторону тела: прыжки на правой ноге, наклоны вправо;

- точечный массаж: на теле человека есть точки, соответствующие разным органам. Известны точки, расположенные на стопах у оснований больших пальцев ног. Чуть ниже — точки обоих полушарий. Массируя такую точку на правой стопе, мы активизируем левое полушарие.
- развитие мелкой моторики рук. Кончиком мизинца левой руки коснемся кончика большого пальца правой, а кончиком мизинца правой — большого пальца левой. Большой палец левой руки при этом будет внизу, а правой — вверху. Затем быстро меняем пальцы местами: большой палец левой руки окажется вверху, а правой — внизу. То же самое проделываем с указательными и безымянными пальцами
- упражнение «Ушко-нос». Необходимо взяться левой рукой за краешек своего носа. С помощью правой отыскать противоположное ухо и также взяться. Далее быстро отпустить руки и хлопнуть в ладоши. Главная задача – поменять руки местами так, чтобы не запутаться.
- упражнение «Зеркальное письмо». Взять пару карандашей или ручек и чистый лист бумаги. Обеими руками начать рисовать зеркально-симметричные буквы.

Специализация правого полушария:

- эмоционально-целостное, образное восприятие;
- ситуационное мышление;
- эмоции;
- мотивации;
- фантазия, воображение;
- интуиция.

Для «правополушарного» поведения характерны импульсивность, внушаемость, доверчивость, отсутствие склонности к прогнозированию, планированию. Среди правополушарных людей чаще встречаются люди с обидами, невротизмом, депрессиями, зависимостями, суицидами. Они ищут помощи и поддержки у людей. К ним легко присоединиться, «влезть» в душу и манипулировать чувствами и поведением.

«Правополушарность» повышает риски стать жертвой экстрасенсов, гадалок, целителей, сектантов, авантюристов и аферистов, в том числе политических.

Для профилактики вовлечения людей в протестные выступления нужно обеспечить рациональный, левополушарный контроль над правополушарными эмоциями и мотивациями. Очень полезно уметь распознавать полушарную направленность информационных воздействий для обеспечения собственной и общей безопасности.

1.9. ОСОБЕННОСТИ ВОЗРАСТНОЙ ПСИХОЛОГИИ ПОДРОСТКОВ, КАК ФАКТОР РИСКА ДЛЯ ПОЛИТИЧЕСКИХ МАНИПУЛЯЦИЙ

Повторим особенности возрастной психологии, важные для обеспечения безопасности детей, подростков и молодежи, а также страны. Подкорковые образования активны с периода раннего детства, а кора «созревает» к 18-20 годам. Недостаточность функций коры в детском и подростковом возрасте обуславливает неспособность молодежи обеспечить собственную безопасность от манипуляций их сознанием. Молодым легче, чем зрелым людям, навязать моду на деструктивный образ жизни и стиль поведения, содержащий неосознаваемые мотивы и действия, ведущие к рискованным поступкам с нежелательными последствиями. Молодежь легче манипулировать и использовать ее в политических целях. Это безнравственно, безответственно и недопустимо, но, по данным МВД России 2017 г., в среднем до 80% участников группировок экстремистской и террористической направленности составляют молодые люди в возрасте от 13 до 20 лет.

Мотивами вступления в такие группы являются: направление на активную деятельность, стремление к индивидуальному самовыражению и общению с людьми, разделяющими их убеждения, ориентация на агрессивное поведение, а также стремление выразить протест и почувствовать свою независимость. То есть, эти мотивы инфантильные, «подкорковые» и «правополушарные», реализуются импульсивно. «Взрослая составляющая» протестных действий, – политический и финансовый расчет их организаторов, молодым людям малоизвестна и не интересна.

1.10. ДЕСТРУКТИВНЫЕ ИНФОРМАЦИОННО-ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА КОРКОВЫЕ ФУНКЦИИ

Информационно-психологические и социально-политические технологии «декортикации» населения нашей страны описаны во всем известном «плане А.Даллеса» (1945г.). План направлен на ликвидацию духовности, блокаду коры и левого полушария, активацию подкорки и правого полушария. Вызывающая, экстремальная безнравственность, цинизм, вызывают глубокий протест у наших соотечественников. Приведем короткий, маниакально безответственный и упрощенный текст этого шокирующего документа.

«Человеческий мозг, сознание людей способны к изменению. Посеяв там хаос, мы незаметно подменим их ценности на фальшивые и заставим в эти фальшивые ценности верить. Как? Мы найдем своих единомышленников, своих союзников в самой России.

Эпизод за эпизодом будет разыгрываться грандиозная по своему масштабу трагедия гибели самого непокорного на земле народа, необратимого окончательного угасания его самосознания. Из литературы и искусства, например, постепенно вытравим их социальную сущность, отучим художников, отобьем у них охоту заниматься изображением, исследованием тех процессов, которые происходят в глубинах народных масс. Литература, театры, кино – все будет изображать и прославлять самые низменные человеческие чувства. Мы будем всячески поддерживать, и поднимать так называемых художников, которые станут насаждать и вдалбливать в человеческое сознание культ секса, насилия, садизма, предательства – словом, всякой безнравственности. В управлении государством мы создадим хаос и неразбериху.

Мы будем незаметно, но активно и постоянно способствовать самодурству чиновников, взяточничеству, беспринципности. Бюрократизм и волокита будут возводиться в добродетель. Честность и порядочность будут осмеиваться и станут никому не нужны, превратятся в пережиток прошлого. Хамство и наглость, ложь и обман, пьянство и наркомания, животный страх друг перед другом и беззастенчивость, предательство, национализм и вражду народов, прежде всего вражду и ненависть к русскому народу – все это мы будем ловко и незаметно культивировать, все это расцветет махровым цветом.

И лишь немногие, очень немногие буду догадываться или даже понимать, что происходит. Но таких людей мы поставим в беспомощное положение, превратим в посмешище, найдем способ их оболгать и объявить отбросами общества. Будем вырывать духовные корни, опошлять и уничтожать основы народной нравственности. Мы будем расшатывать таким образом поколение за поколением. Будем братья за людей с детских лет, главную ставку всегда будем делать на молодежь, станем разлагать, развращать, растлевать ее. Мы сделаем из них циников, пошляков, космополитов. Вот так мы это сделаем».

Этот план был направлен на разрушение СССР, а сегодня России. Этот план системно и методично реализовывался в течение жизни 3-х поколений, но никто не мог предотвратить его выполнение. Сейчас эта задача переходит по наследству молодому поколению. Оно уже не может откладывать ее решение. Для выживания страны необходимо понять, что эпоха приоритетности индивидуализма, эгоизма, потребительства, либеральной демократии, свободы рынка, предпочтительности «общечеловеческих» западных ценностей над национальными, отсутствия национальной идеологии и цензуры закончилась. Наша цель – восстановить нормальные психофизиологические и содержательные составляющие работы мозга, психики и поведения.

1.11. ДЕСТРУКТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ ТЕЛЕПРОДУКЦИИ НА НЕЙРОФИЗИОЛОГИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПСИХИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Для предупреждения протестных выступлений молодежи на улицах, также, как и для успехов во всех сферах жизни, необходимо усиление корковых функций и обеспечение способности контроля «подкорковых», «правополушарных» эмоций и мотиваций. Надо обучать людей пониманию деструктивной роли средств массовой информации, распознаванию их деструктивных технологий и самозащите от них, ведь информационная война продолжается, становится более изощренной, экстремальной и циничной.

Проведем структурно-динамический анализ телепродукции. Освоение этого навыка позволит научить делать правильный выбор каждому.

Структурно-динамический анализ звукового ряда в новостных и развлекательных программах телевидения выявляет его чрезмерную выразительность и сложность. Источников звука много и качественные характеристики звуков слишком разнообразны. Зрители хотят слушать только диктора. Но кроме его голоса звучит много музыки, причем очень громкой, резкой, рубленой, не содержащей мелодии, чувства и образа. Стереотипные фрагменты рваных ритмов дробят внимание. Чтобы слушать диктора нужно напрягаться, быстро освобождать голову от звукового мусора, который вбрасывается после каждой порции содержательной речи. Порции информации мелкие, отрывочные и не всегда связаны смыслом. Смежные части резко отделяются друг от друга по качественным и количественным характеристикам – громкости, тональности, скорости произношения слов, эмоционального тона, смыслового содержания, целевого предназначения, «музыкального» сопровождения. Характерно обилие разнородных фрагментов.

Принцип разделяй психические функции и властвуй над сознанием и поведением людей реализуется без гигиенических ограничений. Такой управляемый хаос структурирования передач не учитывается редакторами (надеемся, что это по незнанию, а не по заданию) нейрофизиологии мозга, работы которую он вынужден выполнять и биологических ресурсов, расходующихся для нее. Но телезрители имеют право знать, что происходит в их мозге и брать ответственность на себя за последствия просмотра телепередач, особенно детьми, которые заметно деградируют после этого.

Физиологическая составляющая восприятия звуков состоит в том, что каждый звук проводится от рецепторов, расположенных в органах слуха по нервам к корковым анализаторам звука, от которых нервные пути идут к центрам эмоций, мотиваций, движения и др. На восприятие, анализ, ответные реакции на ненужные звуки тратятся медиаторы, электролиты, энергия, работают сотни ферментов, идут миллионы химических реакций. Биологические ресурсы мозга непродуктивно расходуются на переработку звукового мусора. Мозг истощается в ущерб выполнению нужной работы.

Информационно-психологическая составляющая восприятия передач, отформатированных таким образом, что вынуждает мозг защищаться от «несварения» хаоса. Левополушарные функции блокируются. Вследствие этого возбуждаются правополушарные и подкорковые функции. Слушатели становятся эмоционально

взбудораженными, внушаемыми, но у них снижается способность к мышлению, анализу и синтезу поступившей в мозг информации. Ими можно управлять, давать установки что купить, что выпить, кого выбрать и т.д.

Структурно-динамический анализ видеоряда выявляет избыточность, фрагментарность, динамичность и хаотичность выразительных средств. Краски очень яркие, контрастные. Единиц информации – предметов, фигур, контуров – изобилие. Много бессмысленных, абстрактных изображений – летающих, вращающихся букв и слов, сеток, дуг, полосок, цветовых пятен и т.д. Изображение экрана делится на много частей по вертикали, диагонали, горизонтали которые перемещаются во всех направлениях, расходятся и сближаются, перекручиваются, кувыркаются под деструктивную музыку. За диктором, представленном на переднем плане, много задних, боковых, верхних и нижних планов с разными динамичными и звучащими сюжетами, конкурирующими с основным. Под изображением несколько бегущих строк, которые хочется прочесть, перевести взгляд и внимание с диктора на строку, а потом снова на диктора, чтобы не пропустить чего-то важного. Такая телетехнология создает хаос, спешку и стресс каждой телекартинкой, каждым сюжетом и «мозгодробительными» вставками между ними.

Для восприятия избыточно красочной, динамичной, хаотичной информации, идущей с экрана через глаза, так же как и через уши, возбуждаются рецепторы сетчатки глаза, электрические импульсы по нервам проводятся в область зрительного анализатора головного мозга, а от него по нервам к другим центрам – памяти, эмоций, мотиваций, движений и другим. В этих химических, электрических, физических процессах участвуют миллионы клеток, бессмысленно расходуется много биологических ресурсов.

Информационно-психологическая структура телепередач такова, что музыкальные контуры не совпадают с речевыми, смысловым и зрительными контурами. Единицы информации оторваны друг от друга, контрастны по качественным и количественным характеристикам, нередко последующее воздействие противопоставляется предыдущему. Такое форматирование телепередач приводит к тому, что левополушарные функции – абстрактно-логическое мышление, анализ; установление связей между элементами, создание конструкций, систем, прогнозов, закономерностей, последовательностей; самосознание, контроль,

чувство долга, упорядоченность, организованность, четкость, прагматизм, оптимизм – блокируются. Но высвобождается и стимулируется правополушарное поведение – импульсивность, внушаемость, доверчивость, отсутствие склонности к прогнозированию и планированию и подкорковые функции – эмоции, инстинкты, влечения. Повышается концентрация в крови адреналина и глюкозы. Поднимается давление, учащается пульс и т.д.

Описанные характеристики теле- и радиопродукции нужно осознать как важные составляющие информационной безопасности страны, необходимые для сбережения психического и нравственного здоровья людей, для профилактики деструктивного, саморазрушительного поведения. Повторим, что только самозащита своей психики и мозга совершенно незатратна и доступна всем желающим.

Структурно-динамический анализ рекламы выявляет, что в рекламных технологиях используются самые мощные манипуляции сознанием и поведением. На телезрителя за 30 секунд рекламного времени нужно оказать такое мощное воздействие, чтобы «стереть из памяти» его личные потребности и планы и создать мотивацию на приобретение ненужного ему товара. Такая перезагрузка возможна с использованием электросудорожной терапии. Рекламные вставки по структурно-динамическим характеристикам похожи на малые безсудорожные эпилептические припадки, имеющие 4 признака: внезапность, контрастность по отношению к фоновому содержанию психики, стереотипность и кратковременность. По факту это похоже на то, что миллионы телезрителей подвергаются электрошоковой «терапии» без их согласия, без предварительной консультации с психиатрами, наркологами, анестезиологами и психологами.

«Время – деньги» – формула общая, как для рекламодателей, так и для телезрителей. Зрители, теряя оплаченное время на просмотр рекламы, теряют и деньги. Это нарушение прав человека и потребителя. Это информационная агрессия, телевизионный экстремизм, предсказуемо вызывающий ответную волну протеста у миллионов зрителей, которые хотят радикальных мер экстремального характера, защищающих от легального информационного терроризма. Однако, правозащитники не замечают этой проблемы.

Зрителей не спрашивают о том, хотят ли они находиться в такой деструктивной информационной среде. Она истощает нервную систему и ломает естественную организацию и интеграцию психических функций – восприятия, внимания, мышления, памяти,

интеллекта, воли, «зомбирует» на саморазрушительное поведение. Весь этот управляемый хаос не осознается, принимается как неизбежное зло, которое кто-нибудь, когда-нибудь устранил.

Глубокоуважаемый академик-физик С.П. Капица, известный всей стране как ведущий популярной телепередачи «Очевидное-невероятное», признает, что «сегодня обобщённую картину жизни даёт телевидение. Но никакой великой традиции, никакого искусства здесь нет. Ничего, кроме мордобоя и стрельбы, вы там не найдёте. Телевидение занимается разложением сознания людей. На мой взгляд, это преступная организация».

Это квалифицированное признание наличия телевизионного, информационного экстремизма, который обозначается свободой слова, прав человека (какой страны?) и демократии. Мы не совсем разделяем мнение академика, так как считаем, что на телевидении работает много замечательных, уважаемых, любимых, популярных людей, профессионалов и патриотов, которые эффективно борются с преступностью. Они создают отличные материалы, но составители передач – специалисты по шизофренизации и дебилизации. Они разделяют цельные материалы на фрагменты и перемешивают их с каким-то информационным мусором, с рекламными вставками, со сценами агрессии и террора и получается продукция разрушающая сознание.

Структурно-динамический анализ кинопродукции. Молодые люди охотно смотрят кинофильмы в кинотеатрах и на компьютерах. Для оценки влияния современного кино на психику людей процитируем А. Салмина: «Путем быстрой смены точек и объектов съемки, замедления и ускорения видеоряда, уменьшения крупных предметов и увеличения мелких, изменяется соотношение пространства и времени, что характерно для наркотического опьянения. На фоне страха потерять свою собственную пространственную ориентацию, цепляясь вниманием за огромные пули и части тел, маленькие небоскребики и гигантский глаз одного из персонажей, большинство зрителей переходят к трансперсональному переживанию психоделических элементов событий, оторванных от смысла и общей фабулы. Человек в буквальном смысле теряет себя, выходит из себя (у химических наркоманов такое состояние называется «приходом»). Это тоже экстремально деструктивно для мозга.

1.12. НЕОБХОДИМОСТЬ САМОЗАЩИТЫ ОТ ДЕСТРУКТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ

Информационно-психологическое пространство технически и юридически сложно защищать от проникновения деструктивных влияний. В управляемом информационном хаосе, блокирующем кору и возбуждающем подкорку, живут все наши соотечественники. Хаос «в голове» воспроизводится в неразумном, неуправляемом поведении и вынуждает граждан и государство заниматься устранением его последствий. Но адекватных ответных действий со стороны многочисленных защитников прав и свобод человека, национальной безопасности, здравоохранения, научных обществ психиатров, наркологов, психологов, педагогов и других специалистов пока нет.

Поэтому, нужно использовать доступные и бесплатные способы самозащиты – выключать телевизор в моменты появления воздействий, возбуждающих подкорку и правое полушарие, но блокирующих кору мозга и левое полушарие. Этого конечно, мало. Протест против информационного экстремизма нужно выразить с использованием корковых и левополушарных структур и функций – в конструктивной форме, с соблюдением конституционных и правовых норм, мотивировать народных избранников на разработку законов, защищающих психическое и духовное здоровье граждан. Это будет самым нужным и эффективным направлением противодействия всем угрозам – радикализму, экстремизму, терроризму, алкоголизации, наркотизации, курению, игнорированию правил безопасности, суицидам, коррупции и др.

1.13. СТРЕССОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ПРОТЕСТНОГО ПОВЕДЕНИЯ

Выше мы уже писали о том, что в технологиях манипулирования людьми используются биологические механизмы стресса. Они универсальны – одинаковы для всех людей, возникают и развиваются по одному алгоритму. Он хорошо изучен, что позволяет не только врачам, но и манипуляторам делать прогнозы на психическое состояние и поведение людей в стрессовом состоянии, знать их запросы, присоединяться, вызывать доверие, давать конструктивные советы и рекомендации, внушать, направлять, то есть обретать контроль над их поведением. Эти проявления нужно

знать, чтобы применять для профилактики и коррекции протестных форм поведения.

В течение всей жизни до стресса человек учится, воспитывается, развивается, накапливает опыт, формирует представления о мире, людях, обществе, самом себе. У каждого человека имеются содержательные и структурированные представления о том, что хорошо и плохо, что может быть с ним и чего не может быть никогда. Однако, эти наши нормальные, базовые, субъективные убеждения обрушены примерами из реальной жизни. Мы пережили множество событий, которые вызывали потрясения, возмущение, учили, но не научили быть ответственными и неподкупными, жить и работать по совести, ставить духовное выше материального, а общее выше личного.

Индивидуальными причинами стресса могут быть опасность для жизни или угроза особо значимым интересам человека – внезапная потеря людей или жилья, обман, подлость, агрессия, авария, пожар в своем доме, катастрофы с человеческими жертвами, эвакуация, насилие, избиение, физические травмы, шантаж, арест и т.д.

Террористические акции совершаются с целью вызывать стресс у населения. Экстремисты используют знания психофизиологии в политических целях. Нам их нужно использовать для профилактики и самозащиты.

1.14. СТРЕСС КАК МЕХАНИЗМ РАЗРУШЕНИЯ ПРЕДСТАВЛЕНИЙ, ПСИХИКИ И ОРГАНИЗМА

У любого человека в стрессовых ситуациях рушатся все представления о жизни, людях, государстве, законах, правилах и нормах. Ломаются все планы на будущее. Человек оказывается перед фактом, что привычная, знакомая, правильная, предсказуемая жизнь закончилась. Как дальше жить? Что делать? Не известно. Все психологические, материальные, бытовые, культурные, социальные конструкции распадаются. У потерпевшего ничего нет, кроме опасности и неизвестности. Знания и умения, финансовые и административные ресурсы оказываются бесполезными. Все, что считалось гарантированной защитой, – не спасает, а невозможное – происходит. В душе человека происходит потрясение, крах

представлений о своей жизни, о людях, о государстве, о природе и т.д. Что делать? Как себя вести?

С первых минут стресса у человека появляются страх и тревога, ощущение нереальности происходящего. Кажется, что такого не может быть, что это кошмарный сон, который должен скоро прекратиться. Некоторым кажется, что они «сошли с ума», ничего не понимают и не могут, чувствуют собственную измененность, отупение и оцепенение, пустоту в голове. Возникают чувства возмущения и гнева, отчаяния и безнадежности, потеря контроля над собой. Сознание суживается, ориентировка в месте и времени становится фрагментарной. Мощный аффект сочетается со слабостью мышления и воли, потому что человек не знает, что вообще происходит, и что ему делать.

Повторим известную и практически важную истину: в биологической природе человека заложены 2 программы поведения в опасных ситуациях – бегство или борьба. Для их энергетического и информационного обеспечения резко активизируются нервная, эндокринная, сердечно-сосудистая, дыхательная, двигательная и другие системы организма. Повышение содержания в крови гормонов стресса – адреналина, кортизола, кортикостерона и других проявляется учащенным и усиленным сердцебиением, подъемом артериального давления, уровня сахара, жирных кислот, необходимых для энергоснабжения работающих органов. Гормоны также повышают чувствительность рецепторов к медиаторам, что способствует ускорению мышления и движений, повышению возбудимости, активности, настроения, «боевого духа», смелости, «упоения в бою», похожего на опьянение.

Корковые функции слабеют, подкорковые возбуждаются. Ситуация воспринимается эмоционально и субъективно (првополушарно-подкорково). Контроль над поведением утрачивается. Это создает условия для деструктивного поведения, «боевых», агрессивных действий. Организаторы протестных акций используют эти знания в политических целях. Они знают, что направить поиск виновных за все легче всего на власть. «Она во всем виновата». Ее надо менять.

С этой целью в Европе, Азии, Африке и Америке совершаются террористические акты и шокирующие вбросы информации о масштабах коррупции и воровства в высших эшелонах власти. Об этом сказал наш **Президент В.В. Путин**, в выступлении на

расширенном заседании коллегии Министерства внутренних дел Российской Федерации: «Некоторые страны, претендующие на глобальное господство, начали внедрять практику создания так называемых антикоррупционных комитетов – параллельных органов власти, которые чаще всего используются не для того, для чего они созданы, а с целью манипуляции во внутривластной сфере. Россия, разумеется, никогда ничего не позволит создать у себя, но в некоторых восточноевропейских странах такие структуры уже созданы. Для того чтобы обеспечить интересы граждан и государства, самим нужно быть: а) кристально честными и б) эффективными – в борьбе с коррупцией и в борьбе с нарушениями закона в самом широком смысле этого слова»

1.15. РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРОТЕСТНЫХ АКЦИЙ

– **на уровне психофизиологии** восстановить и всегда сохранять контроль коры над подкоркой, левого полушария над правым;

– **на уровне психики** – успокоить эмоции, устранить чувства тревоги, страха, обиды, гнева; восстановить способности последовательно, системно мыслить, анализировать ситуацию, контролировать свое поведение, соблюдать социальные, культурные и нравственные нормы, стабилизировать настроение и сон;

– **на уровне психологии** – разбираться в себе, определить смыслы и цели своей жизни, соотносить личные интересы и возможности с интересами и ресурсами организаторов акций и всей страны, понимать бесперспективность такой стратегии улучшения действительности и возможность негативных последствий лично для себя за участие в беспорядках;

– **на уровне поведения и социума** – обеспечить связь с родственниками, проживание, питание, занятость и другие условия для нормальной жизни; защитить от воздействия экстремистских и террористических организаций;

Для предупреждения и коррекции стресса можно воспользоваться **лекарствами**:

- транквилизаторами, уменьшающими тревогу, страх, возбудимость, раздражительность;

- адаптогенами – ускоряющими приспособительные (адаптивные) процессы, повышающими выносливость и работоспособность;
- адреноблокаторами – снижающими возбуждающие эффекты адреналина.

Мобилизующее, активирующее действие гормонов коры надпочечников – кортизола и кортикостерона будет снижаться по мере устранения опасности, оказания помощи, восстановления конструктивности в психике и поведении.

Можно повысить образование в организме человека гормона **окситоцина**, способствующего появлению эмпатии – доверия, приятности, привязанности, взаимопонимания в общении. Действием этого гормона объясняется привязанность матери к ребенку; сближение, приятие, благодарность партнеров друг к другу после интимной близости. Окситоцин также снижает страх, тревогу, напряженность, недоверие, нетерпимость, улучшает семейные отношения. Наличие семьи, любви, детей, работы, достатка, любимых увлечений – приятная и надежная профилактика экстремизма и терроризма.

В потребностно-иерархической (матрешечной) биопсихосоциодуховной структуре человека и человечества самым проблемным и уязвимым является средний, социальный контур. Современное человечество не выбрало формата своей нормативной, бесконфликтной организации, в которой бы каждому человеку и всем людям было бы комфортно жить. Навязываемые сейчас либеральная демократия, приоритет прав человека, свобода, общечеловеческие ценности культивируют индивидуализм, эгоизм, потребительство, игнорирование прошлого и будущего. Эти «духовные» ценности в самых богатых странах реализуются в социуме по разным направлениям – росте популярности гражданских браков, малосемейности, легализация однополых семей, ювенальной юстиции, которые объединяет конечный результат – сокращение количества людей на планете.

1.16. СЕМЬЯ – ЦИВИЛИЗАЦИОННАЯ МАТРИЦА СТРУКТУРНО-ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЩЕСТВА

За длительную историю существования человечество сформировало представления об устройстве мира и алгоритмы нормативного поведения. Тысячи лет назад, когда еще не было наук, учебных заведений и государств, учить было некому и нечему, семья стала первичной, естественной формой организации жизни людей, а также матрицей для организации более сложных и крупных социальных и мировоззренческих конструкций.

Семейные понятия – отец, мать, дети, а также характеристики их отношений – любовь, забота, доброта, ответственность, взаимные обязанности... стали универсальными структурными элементами религии, культуры, народных традиций, государственной политики и идеологии, систем образования, воспитания, социальной защиты и др.

Во всем мире граждане одной страны, называют себя соотечественниками, то есть, имеющими одного отца. Матрица семьи воспроизведена в государственном управлении. Глава государства, как отец – глава семьи, обладает правами и обязанностями в самых больших масштабах, принимает важнейшие решения, следит за своими подданными как за детьми, воспитывает, наказывает, поощряет, несет личную ответственность за безопасность и благополучие. Граждане, как дети, должны признавать авторитет отца, любить его и уважать.

Дети должны были стать более здоровыми, образованными, обеспеченными, культурными, цивилизованными, способными продолжить развитие своего рода и народа во всех направлениях. Это нормальный код и алгоритм эволюции. Он добровольно воспринимался и исполнялся всеми людьми; эмоционально, интеллектуально и поведенчески отражался и закреплялся в искусствах, науках, ремеслах, традициях воспитания, образования, хозяйствования, в социальной и политической организации общества. Этот алгоритм естественным образом связывал личное с общим, прошлое с настоящим и будущим, задавал направление на совершенствование.

Матрица семьи перенесена на природу и хозяйственную деятельность, что закреплено в литературе, в художественных

образах: природа-мать, земля-матушка-кормилица, Волга-матушка, Амур-батюшка. Животные – «братья наши меньшие». В этих понятиях выражается единство людей с окружающей природой, как домом для семьи. Бережное отношение к семейному дому и его обитателям – ответственность, уважение, любовь ко всем спутникам и участникам жизни человека было характерно для русской и татарской национальной традиции восприятия природы.

Матрица семьи экстраполировалась на все уровни социальной организации – на областной, городской, районный, клановый, коллективный, бригадный, профессиональный: учебное заведение – **ALMAMATER**. Хороший коллектив сравнивают с дружной семьей. На руководителя проецируются характеристики отца или матери. В армии – «Батяня-комбат». Фильм «Отец солдата». В медицине – медсестра, медбрат, нянечка.

Таким образом, паттернализм – самый привычный для России стиль управления на всех уровнях от государства до семьи. Рядовые граждане привыкли себя позиционировать детьми и охотно предоставлять управление собой «отцам». Алгоритм семейных отношений сформировался естественным образом за тысячелетия.

Во все времена родители считали своим священным долгом защитить детей от опасностей и предать им все, что имели – свою Родину, территорию, язык, традиции, культуру, честь семьи, уважение в обществе, собственность, деньги, образование, профессию и т.д. В семье был неприемлем принцип управления «разделяй и властвуй», воровства, коррупции, радикализации, экстремизма и терроризма.

В современную эпоху внешнее управление для передела мира и сокращения населения стало производить переформатирование сознания и поведения людей. Одним из основных направлений выбрано разрушение коренной, фундаментальной структурно-функциональной матрицы семьи. Расчет циничный, но точный. Если разрушить этот цивилизационный фундамент, то разом обрушатся все вышестоящие уровни социальной организации общества. В качестве политехнологий использованы рыночно-капиталистические и либерально-демократические реформы. В Европе пропагандируется нетрадиционный секс, исключая рождение детей, ювенальная юстиция, позволяющая силовое изъятие детей у родителей и передачу их в органы опеки и попечительства.

В результате реформ единый народ России стал разделенным по социальному и имущественному принципу. Это иллюстрирует Рисунок № 4.

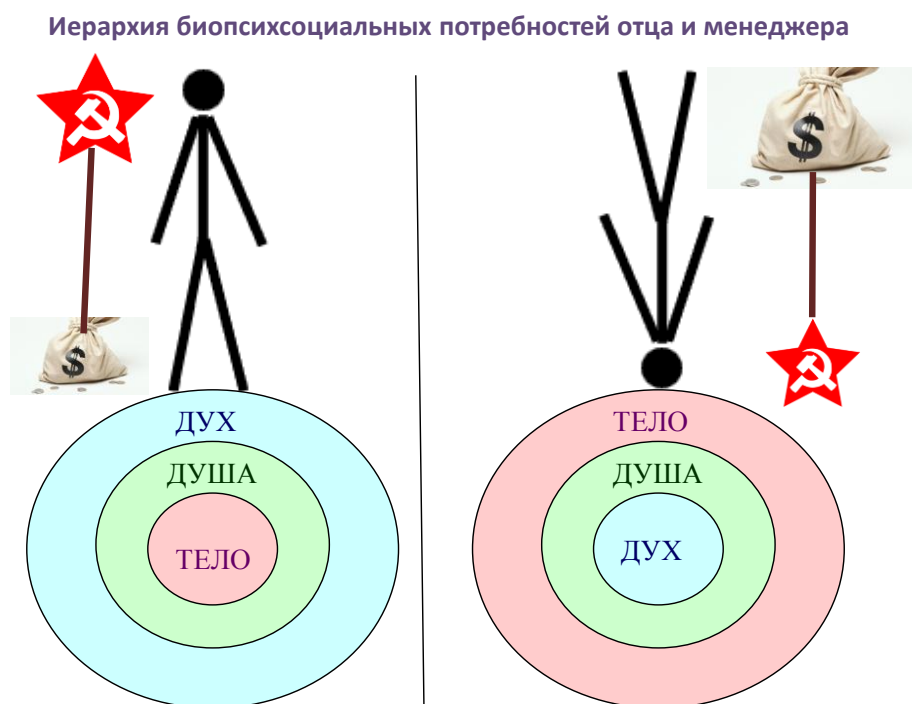


Рисунок № 4. Сравнение иерархии потребностей отца и менеджера

Большая часть простого народа продолжает сохранять традиционную цивилизационную матрицу с приоритетом духовных потребностей над социальными и биологическими, как показано на левой половине рисунка. На правой половине рисунка представлена перевернутая иерархия масштабов и приоритетов потребностей, характерная для класса эффективных менеджеров. Они своей западной, рыночной идеологией и стилем управления ломают людей, перемалывают их ресурсы знаний, опыта, профессионализма, совести и здоровья. План Даллеса выполняется нашими менеджерами, принявшими его ценности, идеологию, циничный, безответственный стиль поведения. Обеспечить единство России в такой ситуации проблематично. Но нужно, так как она является основной угрозой национальной безопасности.

Чтобы обеспечить потребности семьи родители стали вынуждены много работать, сокращать время для общения с детьми. Быть ребенком стало трудно. В результате менеджмента, рыночности, бюрократизации и формализации отношения к детям, у

части молодежи в «нулевые годы» стало утрачиваться ощущение Родины матерью. В настоящее время отношение к стране существенно изменилось.

Результаты опроса ВЦИОМ для определения уровня патриотизма, проведенного в 2014 и 2016 гг. установили, что наши соотечественники чаще стали проявлять надежду –36% в 2016 г., вместо 29% в 2014 г., уважение (32% с 27%), любовь (24% с 16%), доверие (18% с 8%). В то же время недоверие (с 14% до 4%), антипатия (с 11% до менее 1%) и скепсис (с 8% до 1%) встречаются теперь редко. Индекс патриотизма после подъема в октябре 2014 г. (до 72 пунктов), в 2016 г. несколько ослабил позиции (62 п.) – при возможном минимуме -100 и максимуме 100 п. Однако в целом уровень патриотизма в стране остается высоким: патриотические чувства разделяют 80% россиян.

Чувство долга перед Отчизной в нашей стране очень сильно: 65% поддержали бы решение своих близких пойти на войну в случае необходимости (в т.ч., 49% посоветовали бы им отправиться прямо на линию фронта). Большинство опрошенных (56%) также выражают готовность в такой ситуации оказать ту или иную финансовую помощь: 39% согласны отдать четверть зарплаты государству в качестве военного займа, еще 17% – выделить несколько меньшую часть своих доходов.

Твердая позиция президентов России и Беларуси, не допускающих пропаганды нетрадиционного секса, несмотря на давление и шантаж Евросоюза и США, вызывает одобрение большинства населения России и всего мира. Сохранение естественной, цивилизационной структурно-функциональной матрицы семьи и традиционных алгоритмов семейных, детско-родительских отношений является самой адекватной стратегией управления на всех уровнях организации жизни и управления, восстановления конструктивности в представлениях и поведении людей, преодоления глобального кризиса, а также для искоренения экстремизма и терроризма.

**Выдержки из Федерального закона
«О противодействии экстремистской деятельности»
от 25.07.2002 N 114-ФЗ (ред. от 23.11.2015)**

Статья 1. Основные понятия экстремизма:

1) экстремистская деятельность (экстремизм): насильственное изменение основ конституционного строя и нарушение целостности Российской Федерации;

– публичное оправдание терроризма и иная террористическая деятельность;

– возбуждение социальной, расовой, национальной или религиозной розни;

– пропаганда исключительности, превосходства либо неполноценности человека по признаку его социальной, расовой, национальной, религиозной или языковой принадлежности или отношения к религии;

– нарушение прав, свобод и законных интересов человека и гражданина в зависимости от его социальной, расовой, национальной, религиозной или языковой принадлежности или отношения к религии;

– воспрепятствование осуществлению гражданами их избирательных прав и права на участие в референдуме или нарушение тайны голосования, соединенные с насилием либо угрозой его применения;

– воспрепятствование законной деятельности государственных органов, органов местного самоуправления, избирательных комиссий, общественных и религиозных объединений или иных организаций, соединенное с насилием либо угрозой его применения;

– совершение преступлений по мотивам, указанным в пункте "е" части первой статьи 63 Уголовного кодекса Российской Федерации;

– пропаганда и публичное демонстрирование нацистской атрибутики или символики либо атрибутики или символики, сходных с нацистской атрибутикой или символикой до степени смешения, либо публичное демонстрирование атрибутики или символики экстремистских организаций;

– публичные призывы к осуществлению указанных деяний либо массовое распространение заведомо экстремистских материалов, а

равно их изготовление или хранение в целях массового распространения;

– публичное заведомо ложное обвинение лица, замещающего государственную должность Российской Федерации или государственную должность субъекта Российской Федерации, в совершении им в период исполнения своих должностных обязанностей деяний, указанных в настоящей статье и являющихся преступлением;

– организация и подготовка указанных деяний, а также подстрекательство к их осуществлению;

– финансирование указанных деяний либо иное содействие в их организации, подготовке и осуществлении, в том числе путем предоставления учебной, полиграфической и материально-технической базы, телефонной и иных видов связи или оказания информационных услуг;

2) экстремистская организация – общественное или религиозное объединение либо иная организация, в отношении которых по основаниям, предусмотренным настоящим Федеральным законом, судом принято вступившее в законную силу решение о ликвидации или запрете деятельности в связи с осуществлением экстремистской деятельности;

3) экстремистские материалы – предназначенные для обнародования документы либо информация на иных носителях, призывающие к осуществлению экстремистской деятельности либо обосновывающие или оправдывающие необходимость осуществления такой деятельности, в том числе труды руководителей национал-социалистской рабочей партии Германии, фашистской партии Италии, публикации, обосновывающие или оправдывающие национальное и (или) расовое превосходство либо оправдывающие практику совершения военных или иных преступлений, направленных на полное или частичное уничтожение какой-либо этнической, социальной, расовой, национальной или религиозной группы;

4) символика экстремистской организации – символика, описание которой содержится в учредительных документах организации, в отношении которой по основаниям, предусмотренным настоящим Федеральным законом, судом принято вступившее в законную силу

решение о ликвидации или запрете деятельности в связи с осуществлением экстремистской деятельности.

Статья 2. Основные принципы противодействия экстремистской деятельности

Противодействие экстремистской деятельности основывается на следующих принципах:

- признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина, а равно законных интересов организаций;
- законность;
- гласность;
- приоритет обеспечения безопасности Российской Федерации;
- приоритет мер, направленных на предупреждение экстремистской деятельности;
- сотрудничество государства с общественными и религиозными объединениями, иными организациями, гражданами в противодействии экстремистской деятельности;
- неотвратимость наказания за осуществление экстремистской деятельности.

Статья 3. Основные направления противодействия экстремистской деятельности

Противодействие экстремистской деятельности осуществляется по следующим основным направлениям:

- принятие профилактических мер, направленных на предупреждение экстремистской деятельности, в том числе на выявление и последующее устранение причин и условий, способствующих осуществлению экстремистской деятельности;
- выявление, предупреждение и пресечение экстремистской деятельности общественных и религиозных объединений, иных организаций, физических лиц.

Статья 3.1. Особенности применения законодательства Российской Федерации о противодействии экстремистской деятельности в отношении религиозных текстов

Библия, Коран, Танах и Ганджур, их содержание и цитаты из них не могут быть признаны экстремистскими материалами.

ГЛАВА 2. ТРЕНИНГОВАЯ ПРОГРАММА «ЗАЩИТА ПСИХИЧЕСКОГО ЗДОРОВЬЯ МОЛОДЕЖИ И ПРОТИВОСТОЯНИЕ ДЕСТРУКТИВНЫМ ВОЗДЕЙСТВИЯМ»

В состоянии глобального мирового кризиса, террористической угрозы, управляемого хаоса, «переходного периода» живет население многих стран. Такая ситуация не комфортна для жизни, способствует появлению протестных настроений у многих людей против нестабильности и несправедливости. Эти проблемы очевидны. Они обсуждаются в Государственной Думе Российской Федерации и в Госсовете Республики Татарстан. Это обуславливает необходимость разработки программы преодоления кризисных явлений с использованием мирных, конструктивных способов. Однако в современном политическом и информационном пространстве действуют представители деструктивных направлений, пытающиеся дестабилизировать ситуацию, использовать методы манипулятивных информационно-психологических воздействий на молодежь для возбуждения протестных эмоций, и ослабления интеллектуального, нравственного контроля над чувствами и побуждениями. Эта политическая технология широко используется для организации государственных переворотов и революций, выгодополучателями которых становятся только их вдохновители и организаторы, а положение участников протестов только ухудшается.

В настоящее время молодежь стала целевой группой для деструктивных информационно-психологических воздействий. Это обстоятельство вызывает необходимость формирования у подростков, юношей и девушек системных, научных представлений о человеке, обществе, управлении, идеалах и идеологии, технологиях создания мотиваций на заданное поведение. Молодое поколение нужно учить осознавать и защищать свои интересы, идти к развитию и созиданию, распознавать и блокировать манипуляции их психикой и поведением. Мотивационное направление противодействия манипуляциям сознанием и поведением людей заслуживает внимания и развития. Для ответа на этот запрос авторы подготовили этот тренинг.

Цель тренинга: развитие навыков диагностики манипулятивных деструктивных воздействий внешнего окружения и формирование навыков самозащиты среди молодежи.

Задачи:

- Повысить уверенность в себе и самопринятие. Развить навыки асертивного поведения.
- Сформировать представления о сущности информационного воздействия, механизмах манипуляций, психологии «толпы»
- Развить навыки диагностирования и анализа деструктивной информации и воздействия
- Освоить техники работы с возражением (как правильно сказать «нет»)
- Развить навыки профилактики деструктивным воздействиям и конструктивного общения
- Развить навыки обнаружения манипуляций и способы противостояния им.

Продолжительность тренинга: тренинг длится 14 часов. Рекомендуется проводить в течение 4 дней. Рекомендуется организовать посттренинговое сопровождение участвующих, с целью осуществления мониторинга и проработки возможных проблем в социуме.

Тренинг включает 4 смысловых блока – сессии. Продолжительность каждого блока (1 сессии) – 3,5 часа; частота сессий – 2 раза в неделю.

Блоки:

Первый блок – тренинг уверенности в себе и формирование асертивного поведения; направлен на отработку навыка осознанного применения асертивных стратегий и повышения уверенности в себе.

Второй блок – распознавание и анализ деструктивной информации; направлен на формирование основных понятий в распознавании и анализе любой деструктивной информации и механизмах диагностирования деструктивной информации и воздействия.

Третий блок – управление конфликтом (диагностика доминирующих стратегий поведения в конфликтной ситуации, обучение применению эффективных стратегий разрешения конфликта); диагностика доминирующих стратегий поведения в конфликтной ситуации, обучение применению эффективных стратегий разрешения конфликта.

Четвертый блок – выявление и защита от манипуляций и информационных атак – позволяет диагностировать манипуляции в межличностных взаимодействиях. Участники тренинга на практике

оттачивают навыки антиманипуляционных воздействий (невербальной и вербальной коммуникации).

Методы: в тренинге используются мини-лекции, тестирование, психогимнастические упражнения, дискуссия, ролевые игры.

Необходимые материалы:

Проектор, ноутбук, доска или флип-чарт, цветные маркеры для доски и бумаги, пачка бумаги формата А-4, ручки.

Количество участников: оптимальное количество участников 10-12 человек (до 20). Предпочтительно обеспечить четное количество участвующих.

2.1. ПЕРВЫЙ БЛОК (1 СЕССИЯ) ТРЕНИНГ УВЕРЕННОСТИ В СЕБЕ И ФОРМИРОВАНИЕ АССЕРТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ

Вступительная речь тренера. Сообщение о целях, задачах, регламенте, правилах

Цель – информировать о цели, задачах, регламенте работы. Мотивировать на активное участие в работе группы.

Принятие общих правил для совместной работы. Сформулировать цели участников на весь тренинг.

Продолжительность – 10 мин.

*Уверенность в себе – основа для того,
чтобы радоваться жизни и иметь силы действовать.
Ф.Шиллер*

Концепция тренинга уверенности в себе

Цель – развитие навыков уверенного поведения, самопринятия.

Задачи:

- Формирование представления об уверенности в себе и ее составляющих;
- Развитие навыков дифференциации уверенного, неуверенного и агрессивного поведения;

- Преодоление деструктивных установок, ведущих к неуверенному поведению;
- Осознание своих «сильных сторон» и возможностей;
- Развитие навыков уверенного поведения;
- Закрепление сильных, положительных сторон личности

Важно! Тематика тренинга требует яркого и мотивирующего вводного слова тренера. Самораскрытие тренера, его уверенное поведение (вербальное и невербальное) задают тон всем остальным участникам и формируют комфортную и доверительную обстановку на тренинге.

Упражнение Представление

Цель – создать конструктивную рабочую обстановку, знакомство участников.

Продолжительность – 15-20 мин.

Инструкция: Сейчас нам предстоит объединиться в пары по признаку наименьшего знакомства. Выберите себе партнера из числа тех, с кем вы совершенно не знакомы. У вас 5 минут на беседу. В течении этого времени вы должны выяснить в чем уникальность личности вашего партнера, а затем представить его группе. Ваша презентация должна начинаться словами: «Вы ни за что не поверите, но перед человеком, который ...» и затем вы перечисляете его достоинства, назовете то, что делает этого человека уникальным.

Обсуждение. После того как все участники тренинга будут представлены, тренер отмечает, что, как выяснилось, буквально в каждом есть нечто особенное: «Осознание своей уникальности и принятие себя таким какой ты есть – это первый шаг к развитию уверенности в себе. И если сейчас вам сложно принимать комплименты в свой адрес, то спустя несколько часов вы будете принимать их куда более уверенно и спокойно»

Работа в рамках этого этапа заканчивается принятием правил совместной работы.

Упражнение «Цели» – назвать себя и свои цели в рамках проблемы тренинга.

Цель – создать конструктивную рабочую обстановку, знакомство участников.

Продолжительность – 15-20 мин.

Организация: Каждому участнику дается задание сформулировать в своих рабочих тетрадях цели на тренинг. Каждый перед группой зачитывает свои цели на группу.

Инструкция: сейчас сосредоточьтесь на несколько минут, продумайте и позитивно сформулируйте свои цели на тренинг так, будто вы уже достигли их, например – «Я уверенная в себе личность. Я думаю, чувствую и веду себя как ассертивный человек».

Обсуждение. Каждый зачитывает свои цели. Вносятся дополнения, исправления в формулировки. Обсуждается как достижение этих целей повлияет на дальнейшую жизнь

Упражнение Арт-модерация.

Цель – активизация представлений об уверенности, формирование единого понятийного поля.

Организация: Каждому участнику дается задание: с помощью графических обозначений (символов, знаков, рисунков) изобразить на своих листочках, как он понимает уверенность в себе.

Затем тренер предлагает высказаться каждому, пояснить свой рисунок, поделиться открытиями.

Продолжительность – 15 минут

Инструкция – Нарисуйте на своих листах при помощи символов, знаков или рисунка ваше понимание уверенности в себе. И коротко расскажите группе свое понимание.

Обсуждение: Задача тренера – найти общее и различия в рисунках участников, акцентировать внимание на необычных ассоциациях и идеях, приблизить группу к единству понимания того, что представляет собой такой феномен, как уверенность. В завершении обсуждения тренер предлагает познакомиться с научными определениями уверенности в себе, разобраться в ее структурах и проявлениях.

Упражнение «Групповое интервью»

Цель: Познакомить участников тренинга ближе друг с другом, дать пищу для наблюдений за вербальными и невербальными проявлениями уверенного и неуверенного поведения.

Продолжительность – 10-15 мин.

Необходимые материалы – мяч.

Организация: Участники становятся в круг, включая тренера. Тот, у кого мяч, бросает его одному из участников и задает вопрос.

Тот, кому направлен вопрос, отвечает на него и повторяет процедуру по отношению к любому другому участнику группы. Мяч должен побывать у каждого не менее 2 раз в течение всей разминки.

Инструкция. Я предлагаю вам принять участие в небольшой разминке, которая поможет нам лучше познакомиться друг с другом. Причем спрашивать можно кого угодно и о чем угодно. Тот, у кого мяч, бросает его одному из участников и задает вопрос. Тот, кому направлен вопрос, отвечает на него и повторяет процедуру по отношению к любому другому участнику группы. Мяч должен побывать у каждого не менее 2 раз в течение всей разминки. Главное условие – выдержать достаточно быстрый темп.

Обсуждение: С какими сложностями вы столкнулись в ходе разминки?

Какие признаки неуверенного поведения вы заметили у себя и у коллег в ходе выполнения этого упражнения? Какие чувства мешали вам вести себя естественно и уверенно?

Далее планируется теоретическая часть (мини лекция) см. Приложение №1

После освоения теоретической части, продолжаем осваивать на практике навыки ассертивного поведения.

Упражнение «Ассертивный отказ»

Цель: отработать на практике техники ассертивного отказа

Организация: Форма организации – «карусель», два круга, люди сидят напротив друг друга и работают в парах, по сигналу ведущего – внешний круг перемещается на одного человека. Участники из внутреннего круга задумывают три просьбы, с которыми он может обратиться к трем разным участникам тренинга. А участники внешнего круга получают карточку с одним из видов ассертивного отказа и прорабатывают его.

Продолжительность: 30-35 мин.

Инструкция: «Сейчас мы будем с вами учиться ассертивному отказу. Участники из внешнего круга берут карточки с одной из форм ассертивного отказа и отказывают участникам внутреннего круга в ответ на их просьбу. Они в свою очередь могут активно убеждать в необходимости выполнить просьбу.

Поочередно задаются ситуации, которые разыгрываются в парах:

- Две подруги. Ситуация: посидеть с ребенком в выходные;

- Преподаватель и студент: получение зачета за несделанную работу;
- Начальник и подчиненный: отпуск в неурочное время;
- Мать и дочь: получение денег на развлечение;
- Соседки по даче: передвинуть забор;
- Муж и жена: отказ от домашней работы.

Обсуждение в группе:

- ✓ Какие формы отказа вам давались легче, какие труднее?
- ✓ Какие чувства испытывали, когда отказывали?
- ✓ Где в жизни вы поступаете подобным образом?
- ✓ Чье ассертивное «мастерство» произвело на вас наибольшее впечатление и почему?

Метафорическая деловая игра «Гадкий утенок и птичий двор»

Цель: преодоление деструктивных установок, препятствующих реализации уверенного поведения.

Продолжительность: 25 мин

Необходимые материалы: 2 листа формата А3, цветные маркеры

Процедура: Проведение метафорической деловой игры включает в себя несколько этапов: инструктаж, мозговой штурм, работу над презентацией, саму презентацию, а также перевод решений, предложенных в рамках сказочной ситуации, в реальную плоскость. проведение игры с участием Гадкого утенка и Птичьего двора.

Инструктаж: Самое сложное в работе над собой – это изменить установки. Ведь можно казаться уверенным, но не быть таковым на самом деле, а в душе оставаться все тем же гадким утенком.

Вы все хорошо помните сказку Г.Х.Андерсена «Гадкий утенок» Мы будем использовать эту сказку как метафору преодоления неуверенности и нелюбви к себе.

Сейчас мы разделимся на 2 группы, чтобы найти ответ на вопрос, как из Гадкого утенка превратиться в Прекрасного лебедя.

1 группа. Гадкий утенок будет искать ответ на вопрос «Что я должен делать, чтобы почувствовать себя прекрасным лебедем?»

2 группа Птичий Двор решает задачу: искать ответ на вопрос, «Что делать гадкому утенку, чтобы мы увидели в нем прекрасного лебедя?»

Мозговой штурм. За 7 минут набросать как можно больше вариантов ответов на поставленный вопрос. Зафиксировать решения, написать, нарисовать символы, рисунки. (Действовать по тексту сказки, как если бы вы были птичий двор и гадкий утенок).

Например, *Группа Птичий двор*

Чтобы мы увидели в гадком утенке прекрасного лебедя он должен
Измениться внешне

Вести себя как прекрасный лебедь

Внушить нам уважение к своей персоне

Группа Гадкий утенок

Начать ценить себя, видеть в себе не только недостатки, но и достоинства

Реагировать на ситуации так как это делает прекрасный лебедь

Поверить в свою «лебединость»

Диагностика по результатам упражнения:

Цель: саморефлексия, выявление своих сильных сторон и достоинств, развитие самопринятия.

Продолжительность: 10 мин

Необходимые материалы: бланки и ручки по количеству участников

Процедура: Заполнить 2 графы – «утиное» и «лебединое». И всей группе предлагается задуматься над вопросом «Может ли быть по настоящему уверенным в себе человек, который концентрируется на своих недостатках, а не на достоинствах?»

Упражнение «Стореллинг»

Цель: осознание значимости самопринятия

Продолжительность: 5 мин

Тренер рассказывает притчу:

В один из дней пришел к учителю его ученик и обратился к нему с приветствием и со словами:

– Учитель, все говорят, что я глуп, невнимателен, что из меня в будущем не выйдет толку. Мне не хотелось бы так прожить свою жизнь. Скажи мне, что могу я сделать, чтобы изменить себя и мнение о себе?

– Друг мой, я сейчас занят решением своей проблемы, – ответил Учитель. – Готов ли ты подождать, пока я освобожусь?

– Естественно, готов, – смиренно ответил мальчишка.

– Хотя, если ты хочешь, ты можешь помочь мне в решении моей задачи, тем самым ускорить и мой ответ на твою проблему...

– Я готов, Учитель, – упавшим голосом ответил мальчик, понимая, что не в его силах оказать Учителю помощь.

– Вот кольцо, – сказал Учитель, стягивая с пальца украшение и передавая его собеседнику. – Беги на рынок и продай его. Но не вздумай продавать его меньше чем за золотой. Чем выше будет цена сделки, тем лучше. Продай и возвращайся поскорее, займемся твоим делом!

Вскочил мальчишка на лошадь и помчался на рынок. От продавца к продавцу, от покупателя к покупателю ходил он, в попытке выполнить поручение Учителя. Были те, кто, видя кольцо и слыша запрашиваемую за него цену, откровенно смеялись, были те, кто крутил пальцем у виска, давая понять всю нелепость просьбы. Один старик готов был дать за кольцо серебряную монету, но мальчишка, помня наставление Учителя, не согласился на сделку. В конце дня, утомленный безрезультатными усилиями, вернулся наш герой к Учителю.

Тот услышал рассказ о безуспешной продаже и сказал:

– Видишь ли, день твой прошел не зря. Ты пытался узнать цену этой вещице и потерпел неудачу. Но цену тебе давали профаны, не знающие истины и не понимающие в украшениях. Теперь выполни мою следующую просьбу. Отправляйся к придворному ювелиру. Кто, как не он, сможет профессионально оценить это кольцо. Но, сколько бы ювелир ни давал тебе за украшение, не смей продавать его. Узнай о цене и возвращайся!

И вновь вскочил на коня мальчишка и поскакал в сторону дворца правителя на площади. Нашел ювелира, протянул ему кольцо и спросил, сколько можно получить за это украшение? Ювелир взял в руки увеличительное стекло, свои инструменты и через несколько минут сообщил оторопевшему от удивления мальчишке:

– Скажи своему Учителю, что если он продаст кольцо сегодня, то получит за него 59 золотых. Но если он потерпит с продажей еще несколько лет, то цена увеличится на четверть...

Не веря в то, что услышал, помчался ребенок назад. Приехав к Учителю, протянул ему кольцо и рассказал о словах ювелира.

Возвращая кольцо на палец, Учитель сказал:

– Кажется мне, что я дал тебе ответ на твой вопрос. Ты – как то кольцо, с которым пришлось тебе повозиться по моей просьбе. В тебе есть многое, ты ценен сам по себе. Надеюсь, что тебя должны понять и оценить многие, если не все в твоём окружении, ты поступаешь так же, как когда предлагал кольцо профанам на рынке. Только истинный специалист своего дела знает настоящую цену.

Каждый из нас похож на это кольцо – уникален и ценен своей неповторимой ценностью.

Хватило бы любопытства обратиться к людям вокруг, чтобы понять, чего стоишь.

Хватило бы терпения не спешить продавать сокровище за бесценок, найти того ценителя, который сможет по-настоящему сказать, чего мы стоим.

Хватило бы пронцательности взглядеться в сокровище, чтобы почувствовать, чем в действительности обладаешь!»

Обсуждение. Участникам предлагается поделиться чувствами, которые вызвала эта притча.

Итоговое обсуждение. Ответы на вопросы. Каждый делится своими открытиями.

2.2. ВТОРОЙ БЛОК (2 СЕССИЯ) РАСПОЗНАВАНИЕ И АНАЛИЗ ДЕСТРУКТИВНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Сессию планируется начинать освоением теоретической части (мини лекция) см. Приложение №2

После освоения теоретической части, переходим к тренинговой части.

«Мы не жертвы и не злодеи. Просто нами управляют силы, которые мы еще не научились воспринимать»

Упражнение «Чистая правда»

Цель: демонстрация вербальных и невербальных аспектов коммуникации, в контексте процесса убеждения, возможность диагностирования ложной и достоверной информации, демонстрация своих стратегий в презентации информации.

Организация: раздать всей группе листочки с конвертами, в один из них вложить листок с информацией о достоверном факте (например: $2 \times 2 = 4$), в другие – недостоверный факт (например: $2 \times 2 = 7$), прочитать сообщение не показывая другим. Продемонстрировать выступлением на 2-3 мин, о том, что у него только самая достоверная и правдивая информация, даже если в его конверте была ложная информация, не сообщая сам факт написанного сообщения.

Продолжительность: 30 мин.

Инструкция: Для каждого дается задание: У одного из вас в конверте лежит правдивая (истинная) информация, у остальных она недостоверная. Необходимо каждому убедить группу, что правдивая информация есть только у него. Рассказ только о факте на 2-3 минуты, чтобы вам могли поверить, так как в следующий этап может пройти только один победитель, кому поверит вся группа. Кто выступает – не общается с другими, так чтобы между ними также не было информации.

Например: Необходимо, выбрать меня, так у меня в конверте самая, что ни на есть правдивая информация, которая используется всем Миром. И мне можно верить, так как я серьезный и ответственный человек, который к словам относиться со всей

ответственностью и уважением... и кому верить, если не мне? Посмотрите вокруг!

Инструкция для всей группы: обнаружить единственного владельца достоверной информации. Обращать внимание на жесты, интонации, взгляды, позу.

Обсуждение:

- Кто вызвал доверие?
- Кому не поверили?
- Что во взгляде, мимике, жестах способствовало эффективности убеждения? А что нет?

Встаньте тот, у кого была в конверте достоверная информация.

- Как легко было выдавать ложную информацию за достоверную?
- Используете ли вы похожие стратегии в вашей обычной жизни?

Информация может меняться и воспринимается совершенно под другим углом, если подать ее с разными оценками, независимо от контекста.

Упражнение: «И это хорошо... И это плохо...»

Цель: исследование возможности восприятия, в зависимости от оценки происходящего и (дуальность восприятия).

Организация: Исполняется в круге участников (Если группа большая, можно разделить на 2-3 круга по 5 человек). Один начинает и передает информацию следующему по кругу. Каждый участник должен поучаствовать в предложении, оценить ситуацию или состояние в оценке «хорошо» и «плохо».

Инструкция: Один участник заявляет о каком-то переживании, событии и говорит, что: «Это хорошо! Так как ...» и продолжает повествовать одним предложением, почему так. Следующий по кругу, подхватывает утвержденный факт предыдущего рассказчика и утверждает противоположное восприятие: «Это плохо! Ужасно! Так как...» и высказывает, почему это было бы так. Следующий, вновь поддерживает факт – «Хорошо!» Тема выбирается произвольно, самими участниками (например: один начинает: «я сегодня рано проснулся и это хорошо, потому что кто рано встает, тот много успевает сделать», следующий продолжает: «кто много успевает сделать – это плохо, так как от этого можно сильно устать», Далее продолжение – «сильно устать – это хорошо, можно подумать об отпуске» ...и т.д.

Продолжительность: 10-15 мин.

Обсуждение:

– Что интересного для вас было в этом исследовании (упражнении)?

– Какую стратегию восприятия окружающего вы используете в своей жизни?

– Изменилось ли ваше мнение, после использования и видения ситуации в непривычной для вас стратегии?

Еще один важный аспект в восприятии – это наши привязанности. И как они могут исказить восприятие информации.

Упражнение: с использованием притчи про разность восприятия

Цель: использование метафоры в презентации деструктивной и конструктивной поддержки в коммуникациях.

Организация: Исполняется в кругу участников тренинга.

Инструкция: Послушайте притчу про разность восприятия:

Продолжительность: 10-15 мин.

– *Мастеру часто приходилось говорить об этом.*

Однажды ученики к своему удовольствию получили великолепный пример, подтверждающий истину этих слов. Они услышали, как Мастер спросил у одной матери:

– *Как поживает твоя дочь?*

– *Моя любимая доченька! Она так счастлива! У нее такой замечательный муж! Он подарил ей автомобиль, купил ей драгоценности, о которых она мечтала, нанял для нее слуг. Он подает ей завтрак в постель, и она встает не раньше полудня. Не муж, а настоящий принц!*

– *А как дела у сына?*

– *Ох, мой бедный мальчик! Ну и брюзгу взял он себе в жены! Он предоставил ей все, что она хотела: автомобиль, драгоценности, армию слуг. А она валяется в постели до полудня! И даже не встанет, чтобы приготовить мужу завтрак*

Обсуждение:

– Для кого из вас это знакомо?

– Как вы думаете, какие последствия подобного восприятия возможны? Как они могут изменить наши взаимодействия?

Мы все уникальны и настолько разные, что наше восприятие информации также уникально, как и у наших окружающих. И в

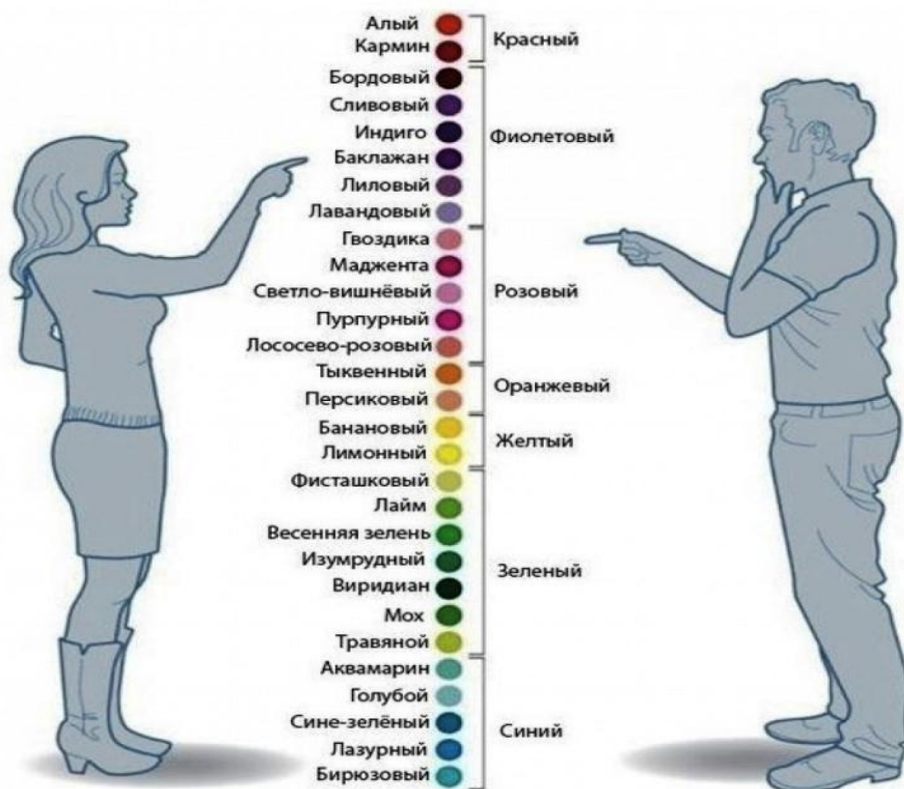
коммуникациях необходимо учитывать, как мы видим мир, как узнаем, что мы знаем о мире, во что верим и что знаем о нем.

Упражнение: «Исследование зрительного анализатора»

1) **Инструкция:** в ознакомление предлагается просмотр слайдов с демонстрацией примеров визуального восприятия.

Продолжительность: 15 мин.

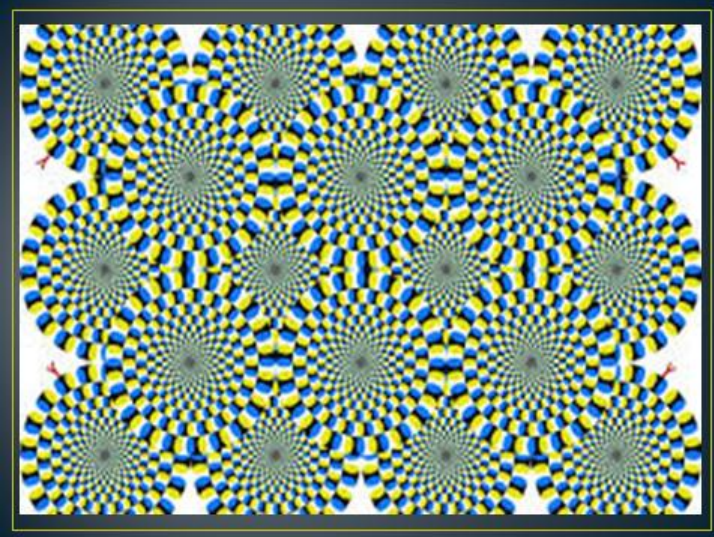
Взгляд на мир мужчины и женщины



Обсуждение:

- Для кого из вас это знакомо?
- Как вы думаете, какие последствия подобного восприятия возможны?
- Как они могут изменить наши взаимодействия?

2)



Обсуждение:

- Кто что воспринимает на этом слайде?
- Что меняется в ваших исследованиях себя?

3)

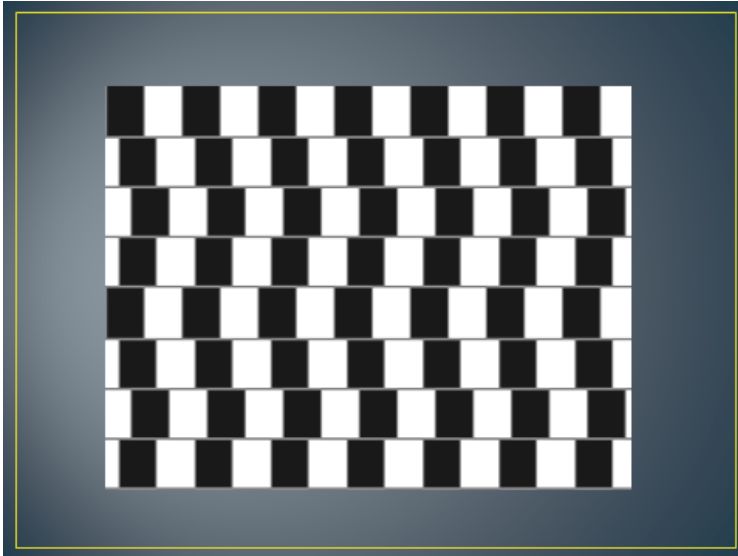


Инструкция: 30 сек. смотрите в центр рисунка, затем переведите фокус внимания в сторону и наблюдайте, что происходит.

Обсуждение:

- Кто что воспринимает на этом слайде?
- Что можно сказать о вашем зрительном восприятии?
(появляется лицо человека)

4)



Инструкция: Смотрите в центр рисунка и наблюдайте, что происходит.

Обсуждение:

– Кто что воспринимает на этом слайде?

– Что можно сказать о вашем восприятии после этих наблюдений?

(мы видим иллюзию разных полос, но все полосы одинаковой высоты и ширины, можно подойти к слайду и проверить)



Инструкция: в заключение сегодняшнего занятия предлагаю создать лучший проект на тему «Информационная гастрономия»: «съедобное меню» и «несъедобное меню» (по желанию представителей каждой группы, может быть описательный, художественный, в виде постановки), что может повлиять на то, чтобы информация стала «Съедобной»? и наоборот. Дайте рекомендации по каждому меню.

Продолжительность: 30-45 мин.

Обсуждение:

– Что интересного вы для себя отметили?

– Каким способом вы будете теперь подходить к подбору информации?

Например: для желающих остаться в живых и чувствовать себя только в превосходной форме, предлагаем новое разработанное шеф-поваром нашего ресторана «съедобное меню» под названием «Зри в корень». Наше блюдо состоит из особой визуальной пронизательности, которая замечает фальшь, когда она только может лишь промелькнуть невербально в мимике, содержит в себе особые специи в виде знаний, лишаящих человека воспринимать все буквально, низкокалорийно, содержит истинные номинализации проверенные мудрым опытом (возможно метафорическое изображение) и т.д.

Выводы:

Люди реагируют на все через собственное восприятие реальности!

То есть, информация всего лишь информация. И нам нужно с вами понять, когда она из конструктивной переходит в деструктивную и становится негативной и даже опасной.

Обсудить возникновение вопросов.

2.3. ТРЕТИЙ БЛОК (3 СЕССИЯ)

УПРАВЛЕНИЕ КОНФЛИКТОМ (ДИАГНОСТИКА ДОМИНИРУЮЩИХ СТРАТЕГИЙ ПОВЕДЕНИЯ В КОНФЛИКТНОЙ СИТУАЦИИ, ОБУЧЕНИЕ ПРИМЕНЕНИЮ ЭФФЕКТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА)

Сессию планируется начинать освоением теоретической части
(мини лекция) см. Приложение №3

После освоения теоретической части, переходим к тренинговой части.

Тест: Ваши приоритетные реакции (Кристоф Карре)
(бланк теста дается в раздаточном материале)
тест дается в начале работы тренинговой части.

Инструкция: Касаются ли вас следующие высказывания?
Обведите подходящий ответ.

Обсуждение результатов: 15 мин

Тезисы:	никогда	изредка	нечасто	часто
Мой девиз: никакой неопределенности!	-	*	**	***
По мне, так лучше маленькая ложь, чем большие проблемы	-	○	○○	○○○
Я не даю себя запугать	-	□	□□	□□□
Я пользуюсь уважением	-	△	△△	△△△
При необходимости, я не скрываю своего несогласия	-	△	△△	△△△
Я обычно чуть-чуть выжидаю в надежде, что все уладится само собой	-	*	**	***
Я изворотливый (ая)	-	○	○○	○○○
Я даю возможность другим сделать правильный выбор	-	*	**	***
Если надо мной насмеются, я взрываюсь	-	□	□□	□□□
Полагаю, что лучше действовать через посредника	-	○	○○	○○○
Думаю, что посеешь, то и пожнешь	-	△	△△	△△△

Я люблю, чтобы последнее слово оставалось за мной	-	□	□□	□□□
Обо мне говорят, что я льстец	-	○	○○	○○○
Я предпочитаю сразу сказать «нет», нежели оставить тень сомнения	-	△	△△	△△△
Я прерываю своих собеседников	-	□	□□	□□□
Ради достижения цели я разыгрываю комедию	-	○	○○	○○○
Мне не доверяют	-	□	□□	□□□
Я не разрешаю другим нападать на меня лично и говорю им об этом	-	△	△△	△△△
Я применяю эмоциональный шантаж	-	○	○○	○○○
В случае разногласий я предпочитаю перевести разговор на другую тему	-	*	**	***
Думаю, что не следует раскрывать карты, дабы держать ситуацию под контролем	-	○	○○	○○○
Люди считают мои высказывания оскорбительными	-	□	□□	□□□
Избегая неприятностей, я присоединяюсь к мнению большинства	-	*	**	***
Я изначально доверяю людям	-	△	△△	△△△
Я считаю, что лучшее средство защиты – это нападение	-	□	□□	□□□
Думаю, что прямое столкновение позволяет лучше понять, чего хочет каждый	-	△	△△	△△△
Предпочитаю не подливать масла в огонь	-	*	**	***
Я говорю «да», тогда как думаю «нет»	-	*	**	***

Обсуждение результатов: теперь подсчитайте все свои баллы*, □, ○, △. (количество каждого знака символа)

Комментарии: столкнувшись с какой-либо ситуацией, мы выбираем один определенный образ действий из множества

возможных. Четыре основных вида поведения: «бегство», «нападение», «манипуляция» и «утверждение собственных воззрений без разрушения отношений». У каждого из нас есть одна или две приоритетные установки, которыми мы пользуемся в повседневной жизни. Этот тест позволит вам вычленить доминантные установки и позиционировать себя в отношении к манипуляции.

- **У вас больше ответов ***

Похоже, что ваша приоритетная установка – «бегство». Вы предпочитаете не вступать в контакт с людьми и/или событиями. Вы ведете себя так, словно они не существуют, или вы «держите себя в руках». Вы, скорее всего, от природы замкнутый человек, либо просто довольно сдержанны.

- **У вас больше ответов □**

Видимо, ваша приоритетная установка – «агрессия». С вами «либо пан, либо пропал». Вы навязываете свое мнение, при необходимости – насильно, и властвуете над другими людьми, подчиняя их себе.

- **У вас больше ответов ○**

Вероятно, ваша приоритетная установка – «манипулирование». Вы исподтишка подчиняете людей своему влиянию, пользуясь окольными путями ради достижения своей цели.

- **У вас больше ответов Δ**

Ваша приоритетная установка, судя по всему, «самоутверждение». У вас хватает смелости высказать свое мнение. Вы заставляете уважать свои права и, не скрываясь, самоутверждаетесь, отдавая себе отчет в том, что другие могут потребовать к себе такого же отношения.

Обсуждение:

- Какие ваши приоритетные реакции были выявлены, как это пересекается с вашей жизнью?
- Где в жизни вы поступаете подобным образом?
- В каких ситуациях вы более склонны к манипуляциям?

*«Умейте всегда перенестись на точку зрения противоположного мнения – это и есть истинная мудрость»
Д.И. Менделеев*

Стратегия, которая может быть эффективной в случае предотвращения конфликта, заключается в самоотстранении от конфликтной ситуации. Выход в позицию наблюдателя и «всего поля».

Упражнение «Решение коммуникативной ситуации»

Как предисловие: гораздо легче и продуктивнее реагировать на намерение (намерение-предположение сделать что-либо, желание, замысел.), чем на проблемное поведение.

Цель: управления ролевыми позициями при коммуникации с целью конструктивного диалога, принятие всех сторон конфликтующего процесса, диагностирование намерения поведения партнера.

Организация: разделить группу на тройки, каждый участник представляет свою конфликтную ситуацию с последующей сменой ролей в следующей предъявляемой ситуации.

1-я позиция: ассоциация в вашу собственную точку зрения, убеждения, наблюдения внешнего мира через ваши собственные глаза – позиция «Я».

2-я позиция: ассоциация с другим человеком, его взглядами, наблюдение внешнего мира через его глаза – позиция «ВЫ».

3-я позиция: ассоциация с точки зрения стороннего наблюдателя на отношения между вами и другим человеком – позиция «ОНИ».

Работа в тройках с последующим обсуждением.

Продолжительность: 20 мин для каждого участника (всего 60 мин)

Инструкция: для 1 участника (1 позиция): Вспомните конфликтную ситуацию или подумайте о сложной ситуации, в которой вы участвовали или ожидаете принять участие, включающей конкретного человека.

Инструкция для 2 участника: войти в роль предлагаемой конфликтной ситуации, повторяя жесты, мимику интонацию и желательные слова при проигрывании роли с 1 участником (замечая при этом свое состояние в этой ситуации и возможные метафоры).

Инструкция для 3 участника: наблюдать за коммуникациями между 1 и 2 участником замечая особенности конфликта, намерение противоположной стороны (2 участника) и дать свою метафору после 1 диалога.

2. Разместите в пространстве три места для каждой позиции в условиях аудитории (возможно сохраняя места в тройках на стульях в своем кругу)

3. Разыграйте часть диалога между 1-ой и 2-ой позициями, поочередно ассоциируясь (входя в роль) с каждым из партнеров. Выделите момент, нуждающийся в изменении.

- a) Полностью войдите в 1-ю позицию, что ваш сотрудник, партнер или клиент находится прямо «здесь и сейчас», и что вы смотрите на него собственными глазами.
- b) Представьте теперь, что вы в «ботинках» вашего сотрудника, партнера или клиента, смотрите на себя самого через его глаза. Предположите, какая у него точка зрения, убеждения и предположения, как если бы вы некоторое время побыли этим человеком.

4. Перейдите в 3-ю позицию и посмотрите на отношения между вами самими и вашим сотрудником, партнером или клиентом, как если бы вы были наблюдателем, просматривающим видео о том, как общаются два безразличных для вас человека.

- a) Дайте метафору коммуникации (образ взаимоотношений), например: «как кошка с собакой», это похоже на «двух баранов» из басни С. Михалкова.
- b) Определите позитивные намерения, скрывающиеся за поведением каждого участника коммуникации (например: когда он повышает голос, то он хочет быть услышанным).
- c) Найдите общие ценности и убеждения, которые объединяют обоих партнеров на более высоком логическом уровне (например: они коллеги и работают в одной развивающейся компании; они члены одной семьи и живут в одном доме и многие семьи находят новые взаимодействия в похожих ситуациях).

5. Находясь в 3-й позиции – наблюдателя, дайте обоснованные советы и рекомендации 1-й позиции (самому себе) по улучшению коммуникации (минимум 3-4 выбора) (например: если для тебя так важно, чтобы вещи на твоём столе были нетронуты посторонними, сделай в офисе объявления по этому поводу, убирай свои вещи в сейф, найми охранника для своих вещей и т.д.).

6. Перейдите в 1-ю позицию. Выслушайте «советы эксперта» и придумайте, как бы вы лично могли реализовать эти рекомендации в вашей коммуникации.

7. Разыграйте диалог между 1 и 2 позициями еще раз, используя полученную информацию и применяя новые способы поведения.

8. Перейдите в 3-ю позицию, посмотрите на новые взаимоотношения партнеров и дайте новую метафору.

9. Экологическая проверка с 1-й позиции. Не потеряли ли вы что-нибудь позитивное, изменив вашу коммуникацию? Если что-то нужно добавить, то вернитесь на шаг №5.

10. Подстройка к будущему из 1-й позиции. Представьте 3-4 различных контекста в будущем, где вы могли бы использовать найденные варианты. Или как вы теперь будете чувствовать в себя в похожих ситуациях?

11. Напишите письмо человеку, которого представляли во 2-й позиции и сообщите о следующем:

1) То, что я ощущаю сейчас – это...

2) То, что я хочу и могу изменить в наших отношениях – это...

Поделитесь о найденном скрытом намерении из каждой позиции. Получите из каждой обратную связь по ситуации.

Обсуждение:

- Что было нового в вашей ситуации при проигрывании конфликта?
- Кому было легко найти позитивное намерение, а кому сложно или даже невозможно?
- В какой роли было комфортнее находиться, а какую хотелось игнорировать?
- Что нового вы можете взять для себя из этого упражнения?

Упражнение «Парафраз» или «Правильно ли я Вас понимаю?...»

Цель: определить контекст коммуникации, дать обратную связь через намерение партнера

Организация: разделиться на тройки-четверки и задавать ситуацию по кругу.

Продолжительность: 15 мин.

Инструкция: Вспомните различные ситуации с моментами ссоры, конфликта (возможно бытовые). Например, ребенок не убрал за собой посуду... партнер по кругу, пробует найти позитивное намерение ребенка в данной ситуации, начиная при этом со слов: «Правильно ли я тебя понимаю мой ребенок, что ты хочешь, чтобы я всегда мыла за тобой посуду и убирала» обычно при попадании в намерение можно увидеть знак невербального одобрения, в виде кивания, поддакивая или что-то похожее. Затем кто отвечал, придумывает свою ситуацию.

Обсуждение:

- Что вы обнаружили после этого упражнения?
- Изменились ли навыки прочтения намерения? Как вам это может пригодиться в жизни?

Упражнение «Телесное айкидо»

Цель: сформировать навыки невербального разрешения конфликта и возможность отстаивать свои границы невербально (без слов).

Организация: разделиться на пары и встать друг напротив друга.

Продолжительность: 30 мин – 10 мин на каждый этап (2 этапа), 10 мин обсуждение.

Инструкция (для 1 этапа): Упражнение в парах. Исходная позиция: встаньте друг напротив друга, соприкоснитесь с ладонями партнера на уровне груди. Попытайтесь атаковать партнера ладонями и выбить его из равновесия. Необходимо выбрать свою стратегию.

Обсуждение:

– Что интересного для вас было в этом исследовании (упражнении)?

– Какую стратегию восприятия атаки и обороны вы использовали в упражнении, а что вы предпочитаете в своей жизни?

(Правильный исход – пропустить мимо атакующую энергию партнера и остаться в расслабленном состоянии – просто опустить руки, расслабить их)

Мудрость – это знание, когда нужно быть сильным, а в другой момент быть слабым.

Вывод: просто убери руки!!!

Познакомить после обсуждения: Семь принципов для лучшей работы с телом (айкидо)

1. Расслабленность: все тело должно быть расслаблено, за исключением зон непосредственно включенных в движение. Излишнее напряжение недопустимо – если оно присутствует, то оно уменьшит эффективность движения.
2. Равновесие/Укоренение: нужно поддерживать хорошую связь с землей. Идея в том, чтобы делать технику с помощью земли. Очевидно, что это также требует хорошего равновесия.
3. Точность: нужно стараться исполнять каждое движение как можно точнее, имитируя все показанное вплоть до малейших деталей. Следует помнить и о правильном расчете времени.
4. Характер/Оттенок: нужно стараться ухватить дух движения. Внимательно следите за временем исполнения, мелкими жестами и выражением лица партнера.

5. Визуализация: нужно «видеть» противника, даже если это комплекс исполняемый в одиночку. Выполнение движений без визуализации противника будет пустой потерей времени – без визуализации нет цели.
6. Намерение/Фокусировка: нужно все время сохранять правильную фокусировку. Смотрите на свою цель. Делайте свое намерение очевидным для всех. Концентрируйтесь.
7. Наблюдение/Восприятие: нужно постоянно наблюдать за окружающей обстановкой. Что бы вы не делали, осознавайте то, что происходит рядом. Будьте наготове.

*«Мастер напряжен только в момент атаки, удара,
все остальное время он расслаблен».
Морихей – основатель айкидо.*

Инструкция (для 2 этапа упражнения): учитывая семь принципов и наблюдая за собой и партнером попробуйте еще раз сделать упражнения и поменяйтесь партнерами.

Обсуждение:

- Что было для вас во втором этапе упражнения новым)?
- Какую стратегию восприятия атаки и обороны вы можете теперь использовать во взаимоотношениях в своей жизни?

Конфуций считал, что у человека есть три возможности действовать умно:

1. Размышляя – это самый благородный путь
2. Подражая – это самый легкий путь
3. Накапливая опыт – это самый печальный путь.

Использованная литература:

- 1) Карре К. 50 упражнений для развития навыков манипуляции / Кристоф Карре ; -- М. : Эксмо, 2014. – 128 с.
- 2) Смилевский В.А. Как правильно сказать «НЕТ», или Как общаться с трудными клиентами – СПб.: Речь, 2010. – 94

2.4. ЧЕТВЕРТЫЙ БЛОК (4 СЕССИЯ) РАСПОЗНАВАНИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫХ ДЕСТРУКТИВНЫХ ВОЗДЕЙСТВИЙ И ФОРМИРОВАНИЕ НАВЫКОВ САМОЗАЩИТЫ

Сессию планируется начинать освоением теоретической части
(мини лекция)
см. Приложение №4

После освоения теоретической части, переходим к тренинговой части.

Упражнение. Карусель манипуляций

Очень часто мы обвиняем других людей в манипуляциях, не подозревая, что сами частенько этим занимаемся. Упражнение, в котором очень много смеха и веселья, несет в себе очень ценный материал – помогает осознавать собственные механизмы манипулирования людьми и то, как мы поддаемся на манипуляции.

Цель: исследовать механизмы манипуляций и чувства, связанные с ними. Способствовать осознанию наиболее «опасных» для манипулирования ситуаций.

Организация: Форма организации – «карусель», два круга, люди сидят напротив друг друга и работают в парах, по сигналу ведущего – внешний круг перемещается на одного человека. Оптимальное количество участников – 12-14. Понадобятся цветные карандаши – по 3 шт. на каждого человека.

Продолжительность: 30-35 мин.

Инструкция:

«Сейчас мы будем с вами заниматься манипуляциями. Напоминаю вам, что под этим мы будем подразумевать способ получения желаемого без прямой просьбы и формулирования своей потребности. Вам надо вызвать у своего собеседника такие чувства, чтобы он сделал то, что вам надо. Если манипуляция удалась, и ваш партнер подался манипуляции, он отдает вам карандаш, как символ состоявшейся манипуляции. Перед вами не стоит задача не поддаваться – слушайте свои чувства и поступайте так, как поступили бы в обычной жизни».

Поочередно задаются ситуации, которые разыгрываются в парах:

– Две подруги. Ситуация: посидеть с ребенком в выходные.

– Преподаватель и студент: получение зачета за несделанную работу.

– Начальник и подчиненный: отпуск в неурочное время.

– Мать и дочь: получение денег на развлечение.

– Соседки по даче: передвинуть забор.

– Муж и жена: отказ от домашней работы.

Обсуждение:

– Какие ваши действия или слова помогли достигнуть желаемого?

– Где в жизни вы поступаете подобным образом?

– Чье «мастерство» манипуляций произвело на вас наиболее впечатление и почему?

– В каких ситуациях вы более склонны к манипуляциям?

– Сколько карандашей вы получили и благодаря чему?

Упражнение «Манипуляции»

Цель: актуализация психологических знаний о способах манипуляции.

Организация: разделить участников на подгруппы (2-3 человека в зависимости от сюжета), затем каждой подгруппе дать задание: придумать, подготовить и представить ролевую игру, которая будет демонстрировать способы манипуляции. Раздать карточки, на которых написаны способы манипуляции, описанные в минилекции 1.

Продолжительность: 30-35 минут

Инструкция: у каждой группы на карточке написан один из способов манипуляции. Необходимо подготовить и разыграть сценку, продемонстрировать ее. Можно продемонстрировать такие сценки: девушка уговаривает знакомых купить косметику; покупатель пытается вернуть телефон с претензией, что он трещит при дозвоне; человек пришел в общественный туалет, а денег оплатить вход, нет. Надо путем манипуляции, написанной на карточке, убедить людей выполнить действия. Если групп мало и времени на демонстрацию уходит меньше, группы могут брать по 2-3 карточки.

Обсуждение:

– Какие ваши действия или слова помогли достигнуть желаемого?

– Где в жизни вы поступаете подобным образом?

– Чье «мастерство» манипуляций произвело на вас наиболее впечатление и почему?

– В каких ситуациях вы более склонны к манипуляциям?

Упражнение «Черт и ангел»

Цель: формирование умения убеждать, а также умения выделять значимое, определять приоритеты.

Организация: разделить группу на тройки.

Продолжительность: 30-35 минут

Инструкция: мы продолжаем заниматься манипуляциями из разных ролей. В тройках каждый поочередно играет роль черта, ангела и простого человека. Мальчик (или девочка) пришел из школы, и решает: посмотреть телевизор или сделать уроки. Черт и ангел приводят по десять самых убедительных, на их взгляд, аргументов, а человек слушает и решает, «на чьей он стороне». Нам надо вызвать у своего собеседника такие чувства, чтобы он сделал то, что вам надо. Формируем умение убеждать (из роли ангела и черта) Из роли ребенка – перед вами стоит задача не поддаваться: слушайте свои чувства и поступайте так, как поступили бы в обычной жизни, но в то же время тренируем умение выделять значимое, расставлять приоритеты. Поменяться ролями, побыть в каждой роли по 5-7 минут.

Обсуждение:

– Какие ваши действия или слова помогли достигнуть желаемого?

– Где в жизни вы поступаете подобным образом?

– Чье «мастерство» манипуляций произвело на вас наиболее впечатление и почему?

– В каких ситуациях вы более склонны к манипуляциям?

Далее планируется освоение теоретической части (мини лекция №2) см. Приложение №4
--

После освоения теоретической части, переходим к тренинговой части.

Важным аспектом противостояния манипуляции является проявление выдержки и самообладания. В ситуациях противостояния, когда на вас давят словами, затрагивающими ваше достоинство, самое главное – это умение проявить выдержку, самообладание. Сделать это бывает непросто, но очень важно. Здесь вам помогут упражнения по релаксации.

Упражнения по релаксации
*(этот материал оформляется в виде памятки
и после обсуждения на сессии раздается слушателям)*

Упражнение 1 (отрабатывается самостоятельно). Беседуя с людьми, которые могут оказывать на вас негативное влияние, первым делом мысленно отделите их экраном из плотного стекла, визуализируйте этот экран до ощущения полной реальности. Вы видите и слышите собеседника, но его злоба и ненависть не доходят до вас. Вообразите, непробиваемую стену. Из чего вы ее соорудите – дело вашего воображения. Из бронированного стекла, просто плотного воздуха, магнитного поля. И вы вдруг увидите, как ваши «благожелатели» станут вам абсолютно безразличны. В этом случае перемена бывает разительна. Они вдруг становятся вежливыми и спокойными. Даже доброжелательными. Чаще всего у них возникает неподвластное им чувство уважения к человеку, которого они не могут «пробить». Иногда, правда, их бешенство может увеличиться – тогда позаботьтесь о своей безопасности.

Это упражнение может быть полезным в любых противостояниях или там, где вы чувствуете свою уязвимость.

Упражнение 2 (отрабатывается самостоятельно). Негативная информация больше всего воздействует на слух. Поэтому в напряженных ситуациях следует фиксировать внимание не на слуховых ощущениях, а на зрительно воспринимаемых объектах. Оппонент, раздражающий вас, продолжает говорить что-то, а вы, чтобы отгородиться от действия его речи, постарайтесь увидеть его лицо как можно отчетливее, во всех деталях, как если бы вы собирались затем по памяти нарисовать его портрет. Смотреть следует молча, очень внимательно, но не «пялиться», а именно рассматривать. Во время этой паузы постарайтесь увидеть, как можно больше деталей обстановки рядом с разгоряченным собеседником. Кто бы ни был противником – случайный прохожий, начальник, коллега или подчиненный, – ваше внезапное, неожиданное молчание непременно вызовет ослабление его напора.

Вы можете использовать это и предыдущее упражнение в тех ситуациях, когда вы по каким-то причинам не можете уйти из напряженной ситуации и вам необходимо сохранить спокойствие.

Упражнение 3 (отрабатывается самостоятельно).

Беспокоящая вас ситуация проигрывается в воображении на внутреннем экране и тем самым гасит гнев. За развитием ситуации вы наблюдаете как бы со стороны. Представьте себя зрителем, смотрящим художественный фильм, в котором вы играете главную роль. Для визуализации надо расслабиться, сосредоточиться на внутренних ощущениях и привести в норму дыхание. Далее можно рекомендовать следующие варианты: 1) уменьшите в росте человека, вызвавшего ваш гнев, – пусть он будет карликом, гномом или букашкой; 2) постарайтесь увидеть этого человека в смешном виде (например, в трусах и в каске); 3) представьте гнев в виде пучка энергии, который уходит через вас в обидчика; 4) придумайте сцену воображаемого реванша по отношению к вашему обидчику и насладитесь «мщением».

Это упражнение можно использовать как в тот момент, когда вы общаетесь с этим человеком, так и тогда, когда разговор закончен, но в вас все еще бушует гнев. Это также полезно в тот момент, когда вам предстоит встреча с собеседником, на которого вы сильно разгневаны. Вы также можете написать ему «неотправленное письмо», в котором вы выражаете все свои чувства, которые вы к нему испытываете. И как можно подробнее! Выразив ваш гнев на бумаге, вы сможете вздохнуть и идти на беседы более свободным от раздражения и злобных мыслей.

Правило. Когда на вас нападают, никогда не упускайте противника из виду, наблюдая за его внешними реакциями и движениями. Всегда осуществляйте визуальный контакт, т.е. смотрите ему в глаза.

При общении с атакующим вас человеком всегда старайтесь смотреть ему в глаза и не поворачиваться спиной. Спокойный, холодный и уверенный взгляд часто дезориентирует противника и выбивает его из колеи. Поэтому все мастера единоборств специально тренируют «волевой» взгляд, способный «пригвоздить» противника. Вспомните, как профессиональные боксеры перед схваткой буравят друг друга глазами. Вокруг пристального взгляда давно уже сложился мистический ореол. Его даже называют «магическим взглядом» или «взглядом гипнотизера». На Востоке существует несколько рецептов по его выработке.

Упражнение «Кто кого пересмотрит» (отрабатывается самостоятельно). Чуть расслабив мышцы тела, посмотрите на свое отражение в зеркале. Взгляд направьте себе в глаза или переносицу. Представьте, что вы смотрите на своего злейшего врага. Не мигая, смотрите в точку 20–25 секунд. Постепенно доведите длительность упражнения до 15–20 минут. Старайтесь смотреть спокойно и уверенно, не напрягая мышцы лица. Если у вас есть товарищ или партнер по занятиям, вы вместе можете отрабатывать технику взгляда. Смотрите друг другу в глаза. Это упражнение очень напоминает детскую игру «Кто кого пересмотрит». Кто первым мигнул или отвел взгляд, тот и проиграл. Значит, он психологически слабее. Это упражнение широко практикуется, например, при подготовке сотрудников спецслужб. Тот из группы курсантов, кто «пересмотрит» всех остальных, обычно и есть самый волевой и уверенный человек в команде. Это потенциальный лидер, пользующийся непререкаемым авторитетом. Ему обычно склонны подчиняться остальные. В быту пристальным взглядом не следует злоупотреблять, потому что люди под ним начинают нервничать. К тому же такой взгляд многими мужчинами воспринимается как вызов, и вы можете нарваться на сексуальное насилие. Обычно во время разговора принято периодически отводить взгляд в сторону, чтобы не смущать собеседника.

И самая важная техника защиты от манипуляций – это самому не быть манипулятором. Если вы сами склонны манипулировать, считаете естественным вынуждать другого человека думать, чувствовать или действовать так, как вам это удобно, вы не сможете ни отстоять, ни даже заметить его манипуляции по отношению к вам, так как такой стиль общения будет казаться вам нормальным и естественным.

Упражнение «Тестирование»

Цель: выявить насколько участники склонны к манипуляциям позволяет опросник.

Организация: выдаётся текст опросника, распечатанный на отдельном листе вместе с данными для обработки. Объясняется как считать результаты.

Продолжительность: 30-35 мин.

Инструкция: предлагается честно ответить на вопросы и посчитать свои результаты

Обсуждение: предлагается обсудить результаты теста.
Что было неожиданным?
Какие открытия были сделаны?
Какие осознания и инсайты возникли?

Опросник для выявления выраженности макиавеллизма (склонности к манипулированию другими людьми)

Опросник предложен Кристи и Гейс (*Christie, Geis, 1970*) и состоит из 20 утверждений, половина из которых положительно, а другая – отрицательно связаны с данной чертой личности. Ответы даются по следующей градации: «совершенно согласен», «согласен», «трудно сказать», «не согласен», «совершенно не согласен».

Текст опросника

1. Никогда не говори кому-либо, почему ты делаешь что-то, если это тебе не приносит выгоды (+).
2. Большинство людей – хорошие и добрые (-).
3. Наилучший способ ладить с другими людьми – это говорить им только приятные вещи (+).
4. Ты должен делать что-либо лишь в том случае, если совершенно уверен, что это правильно (-).
5. Самое лучшее – это верить, что любой человек будет жульничать, если только представится подходящий случай (+).
6. Нужно всегда быть честным, несмотря ни на что (-).
7. Иногда можно и вред другому причинить, чтобы получить то, что хочется (+).
8. Большинство людей не будет работать прилежно, если их не заставлять (+).
9. Лучше быть обыкновенным, рядовым человеком и честным, чем известным и нечестным (-).
10. Лучше честно сказать человеку, почему тебе нужно, чтобы он помог тебе, чем изобретать какую-нибудь небылицу и обманным путем побудить его помогать тебе (-).
11. Преуспевающие люди в основном честные и хорошие (-).
12. Тот, кто верит всем, подвергает себя большой опасности (+).
13. Преступник – такой же человек, как и все мы, только он оказался настолько глуп, что попался (+).
14. Большинство людей правдивы (-).

15. Быть добрым, хорошим с важными для тебя людьми, даже когда ты не любишь их, – это умно (+).
16. Можно быть хорошим человеком всегда и во всем (-).
17. Большинство людей не поддаются обману (их нелегко обмануть) (-).
18. Иногда надо немножко жульничать, обманывать, чтобы получить то, что хочешь (+).
19. Лгать, обманывать всегда нехорошо (-).
20. Потеря денег – это гораздо большая неприятность, чем потеря друга (+).

Обработка данных и выводы

Оценка каждого утверждения производится по 5-балльной шкале.

В утверждениях, где стоит знак «+»: «совершенно согласен» = +5; «согласен» = +4; «трудно сказать» = +3; «не согласен» = +2; «совершенно не согласен» = +1. В случае со знаком «-» – наоборот: «совершенно согласен» = +1; а «совершенно не согласен» = +5. Количество набранных баллов суммируется, и результат показывает уровень «макиавеллизма» данного человека (от 20 – у искреннего, открытого, совершенно не умеющего манипулировать другими людьми «простака» до 100 – у человека в высшей степени манипулирующего).

Упражнение «Противостояние манипуляции»

Цель: отработка на практике психологических знаний о способах выявления и противостояния манипуляции.

Организация: разделить участников на 2 подгруппы, затем первой подгруппе дать задание: придумать, подготовить и представить ролевую игру, которая будет демонстрировать способы манипуляции. Раздать им карточки, на которых написаны способы манипуляции, описанные в минилекции 1. Второй подгруппе дать задание быть готовым опознать манипуляцию и отреагировать одним из способов, описанных в минилекции 2.

Продолжительность: 30-35 минут

Инструкция: у участников из первой подгруппы на карточке написан один из способов манипуляции. Необходимо выбрать партнера из 2 подгруппы подготовить и разыграть сценку с заданной манипуляцией. Можно продемонстрировать такие сценки: девушка уговаривает знакомых купить косметику; покупатель пытается

вернуть телефон с претензией, что он трещит при дозвоне; сдать просроченный товар обратно в магазин, попросить скидку на какую-нибудь вещь в магазине или человек пришел в общественный туалет, а денег оплатить вход, нет. Участникам из первой подгруппы надо путем манипуляции, написанной на карточке, убедить людей выполнить действия. А участникам второй группы противостоять манипуляции. Можно использовать последовательно несколько способов.

Обсуждение:

- Какие ваши действия или слова помогали достигнуть желаемого?
- Где в жизни вы поступаете подобным образом?
- Чье «мастерство» манипуляций произвело на вас наиболее впечатление и почему?
- Какие из способов противостояния манипуляциям вам больше подходят или легче использовать? Какие позволили добиться успеха?

Завершающая часть: подведение итогов. Обсуждение по всему тренингу. Каждому участнику предлагается подумать и высказаться о том, какие изменения произошли в его личности за эти сессии. И какие изменения хотел бы получить в ближайшем будущем. Что он уносит с собой с тренинга.

Использованная литература:

- 1.) Доценко Е.Л. Психология манипуляции. – М., 1996.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ (МИНИ ЛЕКЦИЯ) К БЛОКУ №1 «ЧТО ТАКОЕ УВЕРЕННОСТЬ В СЕБЕ?»

План лекции:

- 1) Понятие уверенности в себе. Определение.
- 2) Права личности
- 3) Ассертивность, агрессивность, пассивность
- 4) Правила Заслофф
- 5) Правила ассертивного поведения
- 6) Техники ассертивного отказа

*Пока вас волнует, что о вас думают другие, – вы в их власти
Р. Энтони*

Вводная часть

Случалось, ли вам испытывать неловкость, когда вы были вынуждены кого-то попросить от одолжения? Знакомо ли вам состояние неуверенности, когда вы хотите предъявить кому-либо претензию? А сообщить засидевшимся гостям, что вы устали и хотите спать, можете? Эти и подобные им ситуации являются тестовыми для нашей уверенности в себе. И частенько нам этой самой уверенности не хватает.

1) Быть уверенным в себе означает умение определить и выразить свои желания, потребности, любовь, нелюбовь и ожидания. Считается, что уверенный в себе человек обладает:

- способностью сказать «нет»;
- способностью открыто говорить о своих желаниях и требованиях;
- способностью открыто говорить о своих позитивных и негативных чувствах;
- способностью устанавливать контакты, начинать и заканчивать разговор

Казалось бы, все просто. Однако многим из нас с трудом удастся открыто говорить о своих чувствах, особенно о негативных, прерывать неприятные и негативные разговоры или говорить «нет» другим людям. Часто это происходит оттого, что мы не хотим обидеть других и пытаемся избежать неприятных эмоций. То есть действуем из интересов другого человека, жертвуя своими. Другая крайность – это отстаивание своих интересов в ущерб интересам

другого человека. Довольно часто под уверенным поведением скрывается агрессия и грубость. На самом деле, отстаивание своих прав и интересов вполне возможно без агрессии. И этот вариант поведения как раз и будет уверенным. Это ясное, при необходимости настойчивое донесение своей позиции до собеседника.

2) Права уверенного в себе человека (С. Келли):

1. Право быть одному
2. Право быть независимым
3. Право на успех
4. Право быть выслушанным и принятым всерьез
5. Право получать то, за что платишь
6. Право иметь право действовать в манере уверенного в себе человека
7. Право отвечать отказом на просьбу, не чувствуя себя виноватым и эгоистичным
8. Право просить то, что хочешь
9. Право делать ошибки

Осознание и принятие этих прав позволяет нам чувствовать себя более уверенно и устанавливать честные и открытые взаимоотношения с другими людьми.

Уверенность в себе – свойство личности, ядром которого выступает позитивная оценка индивидом собственных навыков и способностей, как достаточных для достижения значимых для него целей и удовлетворения его потребностей. Уверенность в себе включает: уверенность в своих силах, праве и правоте. Уверенность в себе, как основу адекватного поведения, следует отличать от самоуверенности.

Основой для формирования уверенности в себе служит достаточный поведенческий репертуар, позитивный опыт решения социальных задач и успешного достижения собственных целей (удовлетворения потребностей). Для формирования уверенности в себе важен не столько объективный жизненный успех, социальный статус, деньги и т. п., сколько субъективная позитивная оценка результатов собственных действий и оценки, которые следуют со стороны значимых людей. Социальная смелость является противоположностью социальным страхам и выражается в позитивном эмоциональном фоне, сопровождающем любые, в том числе и новые, социальные контакты. Инициатива в контактах

заключается в готовности к такого рода контактам. Позитивные оценки наличия, «качества» и эффективности собственных навыков и способностей определяют социальную смелость в постановке новых целей и определении задач, а также инициативу, с которой человек берётся за их выполнение. Таким образом, общая уверенность в себе представляет собой позитивную оценку собственных навыков и способностей.

По мнению Н.И. Козлова уверенность в себе включает три основные составляющие:

- чувство уверенности (ощущение силы, права и правоты);
- уверенное поведение, демонстрирующее силу и характерное для людей с сильной позицией;
- решительность (уверенное принятие и определенность в решениях, решимость).

3) Вспомним фрагмент из фильма «Собачье сердце», реж. Владимир Бортко, 1988г.

– Хочу предложить вам, – тут женщина из-за пазухи вытащила несколько ярких и мокрых от снега журналов, – взять несколько журналов в пользу детей Германии. По полтиннику штука.

– Нет, не возьму, – кратко ответил Филипп Филиппович, покосившись на журналы.

Совершенное изумление выразилось на лицах, а женщина покрылась клюквенным налетом.

– Почему же вы отказываетесь?

– Не хочу.

– Вы не сочувствуете детям Германии?

– Сочувствую.

– Жалете по полтиннику?

– Нет.

– Так почему же?

– Не хочу.

Это – диалог из знаменитого «Собачьего сердца» Михаила Булгакова. Почему профессор Преображенский вдруг заинтересовал психологов? В этом диалоге профессором продемонстрирован пример ассертивного поведения.

Под ассертивным поведением понимают позитивное поведение цельного человека, демонстрирующего самоуважение и уважение к другим, слушающего, понимающего и пытающегося достичь рабочего компромисса. Это поведение облегчило бы жизнь многим из

нас, тем более, когда вокруг так много желающих залезть на шею к ближнему своему и свесить ножки – будь то навязчивые продавцы в магазинах, ленивые коллеги по работе, вечно сующие во все свой нос соседи и т.д. и т.п. При этом совсем не обязательно кому бы то ни было из них грубить! Гнуть свою линию можно и нужно не только жестко, но и изящно – по всем правилам психологии!

Термин «ассертивность» происходит от английского глагола «to assert» – настаивать на своём, утверждать, заявлять, отстаивать свои права. Это демонстрация вежливой настойчивости, это способность человека вести себя уверенно и доброжелательно; конструктивно отстаивать свои права, проявляя уважение к другим; при этом принимать на себя ответственность за свое поведение.

В детстве мы все усвоили урок «как надо вести себя хорошо». У кого-то это беспрекословное послушание, выполнение всех указаний родителей, а другого приучили добиваться своего, идти к цели, не давать себя в обиду.

Однако, при этом уважали ли наши права, считались ли с нашим мнением? Уважать своего ребенка умеют не многие. Любят, заботятся, опекают, а вот с уважением сложнее. Модели человеческого поведения удивительно схожи с детско-родительскими взаимоотношениями. Воспитание – тяжелый труд. Родители, во благо ребенка, приучают его быть пассивным или агрессивным, дети учатся манипуляциям. Уроки детства мы усвоили и в любой ситуации мы выбираем привычный с детства стиль поведения.

Мы можем вести себя пассивно – то есть не отстаивать свои права, избегать конфликтов, подчиняться решениям других и в результате терять контроль над происходящим.

Можем вести себя агрессивно – то есть бросаться на проблему, как на амбразуру, требовать всего и сразу, навязывать собственное мнение, не учитывать интересы других, быть грубым, враждебным и непредсказуемым.

Нередко встречается и пассивно-агрессивное поведение. О таких говорят – «в тихом омуте черти водятся». «Пассивные агрессоры» склонны копить обиды, втайне строить и осуществлять планы мести. Пассивная агрессия может выражаться в отказе выполнить просьбу, в бездействии или открытом саботаже.

Обычно агрессивно или пассивно ведут себя люди с заниженной самооценкой, и обе эти позиции заведомо проигрышны.

При манипулировании человек действует скрыто, не заявляя прямо о своей цели, но при этом провоцирует другого на совершение нужного ему поступка. Подобным образом маленький ребенок, который чувствует себя виноватым перед родителями за то, что «не оправдал ожиданий», становится печальным и несчастным, заставляя тем самым родителей заискивать перед ним.

Но есть и третий вариант поведения – ассертивность, «золотая середина» между агрессией и пассивностью.

Предлагаю вам определить свой тип поведения.

АССЕРТИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

СУТЬ

Вы защищаете Ваши собственные права, выражаете Ваши мысли и чувства прямо, честно и открыто средствами, уважающими права других.

Ассертивный человек действует без ненужного беспокойства или чувства вины. Ассертивные люди уважают себя и других людей и отвечают за свои действия и свой выбор. Они понимают свои потребности и просят открыто и прямо о том, что они хотят.

При получении отказа они могут загрустить или быть разочарованными, но их самовосприятие не омрачается. Они не слишком полагаются на одобрение других людей и чувствуют безопасность и уверенность в самих себе. Они самодостаточны.

Ассертивные люди показывают другим, как они хотели бы, чтобы с ними обращались.

ЯВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Вот что я думаю. Вот что я чувствую. Вот как я оцениваю ситуацию. А как насчет Вас? Если наши потребности конфликтуют, я, конечно же, готов рассмотреть различия, и, возможно, буду готов к компромиссу.

СКРЫТАЯ МЫСЛЬ

Я не позволю Вам использовать меня и не буду атаковать Вас за то, что Вы такой, как Вы есть.

ЦЕЛЬ

Общаться ясно и прямо, как взрослый со взрослым.

ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- Активное слушание
- Твердый, спокойный голос
- Прямой контакт глаз
- Прямая, сбалансированная, открытая позиция тела
- Громкость голоса, подходящая к ситуации
- Использование: «Я», «Я люблю, хочу...», «Я не хочу...»
- Фразы сотрудничества: «А что Вы думаете по этому поводу?»
- Подчеркнутые утверждения заинтересованности: «Мне бы очень хотелось...»

ВЫГОДА

Чем больше Вы отстаиваете себя и действуете в манере, которую Вы уважаете, тем выше Ваше самоуважение. Ваши шансы получить от жизни то, что Вы хотите, увеличиваются, если другие понимают, что Вы хотите и то, что Вы защищаете Ваши права и потребности.

Если Вы прямо выражаете чувства негодования, то отрицательные эмоции не накапливаются. Не испытывая болезненного чувства застенчивости и тревоги и не тратя силы на самозащиту, Вы можете видеть, слышать и любить более легко.

РАСПЛАТА

Друзья могут воспользоваться Вашим самоутверждением и могут саботировать Вашу вновь приобретенную ассертивность. Вы переформулируете Ваши убеждения и делаете переоценку ценностей, сформировавшихся с детства. Это может вызывать сопротивление.

БАЗОВЫЕ ПРАВА АССЕРТИВНОЙ ЛИЧНОСТИ

Философия поведения основана на предположении, что многие люди забыли, или им просто не говорили, что мы все равны и имеем равные права. Цель ассертивности – отстаивать свои права без нарушения прав других людей.

- У меня есть право выражать свои чувства
- У меня есть право выражать свои мнения и убеждения
- У меня есть право говорить «да» или «нет»
- У меня есть право менять свое мнение

- У меня есть право сказать: «Я не понимаю»
- У меня есть право просто быть самим собой и не подстраиваться под других людей
- У меня есть право не брать на себя ответственность за проблемы других людей
- У меня есть право просить о чем-то других
- У меня есть право устанавливать свои собственные приоритеты
- У меня есть право на то, чтобы меня слушали и серьезно ко мне относились
- У меня есть право делать ошибки и чувствовать себя комфортно, признавая их
- У меня есть право быть нелогичным, принимая решения
- У меня есть право сказать: «Мне все равно»
- У меня есть право быть несчастным или счастливым

ПАССИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

СУТЬ

Вы нарушаете Ваши собственные права, так как не выражаете свои чувства, мысли и убеждения, а, следовательно, позволяете другим нарушать Ваши права.

Пассивное или неассертивное поведение может также означать выражение мыслей и чувств в такой извиняющейся и скромной манере, что другие просто не обратят на них внимание. Пассивный человек позволяет другим топтаться по себе, как по коврику в коридоре. Неассертивные люди думают, что они не контролируют события, находятся под контролем и не имеют возможности действовать самостоятельно. Они не позволяют своим потребностям иметь преимущество над потребностями других. Они позволяют другим принимать за них решения, даже если знают, что в последствии они будут об этом жалеть. Они чувствуют себя беспомощными и бесправными.

ЯВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Со мной все равно не считаются, поэтому можете мной пользоваться. Мои чувства, потребности и мысли менее важны, чем Ваши.

СКРЫТАЯ МЫСЛЬ

Позаботьтесь обо мне и телепатически поймите мои чувства и потребности. Разве Вы будете любить/уважать меня, если я буду ассертивным? Я должен защитить Вас от боли.

ПОДСОЗНАТЕЛЬНОЕ

За неуверенностью скрыть глубинный страх, не соответствовать ожиданиям других.

ЦЕЛЬ

Умиротворить другого и избежать конфликта и неприятностей любой ценой.

ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- Позволить событиям проходить мимо
- Ходить вокруг да около – не говорить о себе, о том, что в действительности имеешь в виду
- Ни к месту извиняться мягким, неустойчивым голосом
- Быть нечетким, избегать прямого взгляда
- Избегать телесных контактов – отступить от других, сутулить плечи
- Моргать или смеяться при выражении гнева
- Прикрывать рот рукой
- Использовать фразы: «Если это не будет слишком затруднительно для Вас» и «Но все равно делайте, что хотите...»

ВЫГОДА

Вы награждены за свою беззаветность. Если что-то пойдет не так, Вы, как пассивный наблюдатель, не будете обвинены. Другие будут защищать Вас и проявлять заботу. Вы избегаете, оттягиваете или прячете конфликт, которого боитесь.

РАСПЛАТА

Если из-за недостатка ассертивности Вы позволили отношениям развиваться не так, как Вам хотелось бы, то изменить это очень сложно. Вы ограничиваете себя, создав в глазах других представление о себе как о хорошем, мягком человеке, и не более того. Вы ограничиваете себя в проявлении искренних негативных эмоций (гнева, презрения и др.). Вы страдаете от этого, рисуя по ночам в своем воображении картинки собственной уверенности и искренности.

АГРЕССИВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

СУТЬ

Вы защищаете свои личные права и выражения чувств, мыслей таким образом, что это становится неприемлемым и нарушает права другого человека. Превосходство достигается путем унижения других. Когда Вам угрожают, Вы атакуете.

Агрессивное поведение создает врагов, которые могут развить страх и паранойю, делая Вашу жизнь трудной. Если Вы контролируете то, что делают другие, это требует много усилий и энергии и не дает Вам возможности расслабиться.

Отношения обычно построены на негативных эмоциях и нестабильны. Рано или поздно обнаруживается, что Вы уже и не можете вести себя не агрессивно, Вы причиняете боль небезразличным Вам людям и страдаете от этого. Кроме того, человеческий организм не может жить долго в состоянии стресса и начинает давать сбои.

ЯВНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Мне не важно, что Вы чувствуете. То, что важно для Вас, совершенно безразлично для меня.

СКРЫТАЯ МЫСЛЬ

Я «сделаю» тебя до того, как это сделаешь ты. Я здесь номер первый.

ПОДСОЗНАТЕЛЬНОЕ

За агрессией всегда скрыта глубокая неуверенность в себе.

ЦЕЛЬ

Доминировать, побеждать, заставить другого проигрывать и наказывать других.

ВЕРБАЛЬНЫЕ И НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- Вторжение в пространство других людей
- Пронзительный, саркастический или снисходительный голос и взгляд
- Родительские жесты

- Угрозы: «Лучше поосторожней», «Если ты не...», «А ну-ка...» и др.
- Прерывания: «Да что ты говоришь», «Не будь дураком» и др.
- Оценивающие комментарии

ВЫГОДА

Другие делают то, что Вы хотите. Все идет так, как Вы хотите, и Вам нравится чувство человека, который сам управляет своей жизнью. Вы менее уязвимы в среде, отличающейся борьбой, враждебностью и конкуренцией.

РАСПЛАТА

Агрессивное поведение способствует появлению врагов, которые могут развить страх и подозрительность, делая Вашу жизнь трудной. Если Вы контролируете то, что делают другие, это требует много усилий и энергии и не дает Вам возможности расслабиться.

Отношения обычно построены на негативных эмоциях и нестабильны. Рано или поздно обнаруживается, что Вы уже и не можете вести себя не агрессивно, Вы причиняете боль небезразличным Вам людям и страдаете от этого.

4) Правила К.Д. Заслофф

Эти правила известны как «правила Заслофф», по имени их автора, американского психолога Кэти Ди Заслофф.

«У детей с момента рождения, как и у всех людей, есть право быть такими, какие они есть. Существуют личные права, которыми все могут пользоваться как механизмом защиты при разрешении всевозможных конфликтов. Эти права отличаются от юридических. За защитой своих личных прав мы не вправе обратиться к закону, а можем рассчитывать только на себя и свои собственные возможности. Но для этого надо знать, на что имеешь право».

Заслофф приводит следующие права.

Вы имеете право:

- иногда ставить себя на первое место;
- просить о помощи и эмоциональной поддержке;
- протестовать против несправедливого обращения или критики;
- иметь свое собственное мнение и убеждения;
- совершать ошибки, пока не найдете правильный путь;

- предоставлять людям право решать свои собственные проблемы;
- говорить «нет, спасибо», «извините, НЕТ»;
- не обращать внимания на советы окружающих и следовать своим собственным убеждениям;
- побыть одному (ой), даже если другим хочется вашего общества;
- на свои собственные чувства – независимо от того, понимают ли их окружающие;
- менять свои решения или избирать другой образ действий;
- добиваться изменения договоренности, которая вас не устраивает.

Вы никогда не обязаны:

- быть безупречным (ой) на все 100%;
- следовать за толпой;
- любить людей, приносящих вам вред;
- делать приятное неприятным людям;
- извиняться за то, что были самим собой;
- выбиваться из сил ради других;
- чувствовать себя виноватым за свои желания;
- мириться с неприятной ситуацией;
- жертвовать своим внутренним миром ради кого бы то ни было;
- сохранять отношения, ставшие оскорбительными;
- делать больше, чем вам позволяет время;
- делать что-то, что на самом деле не можете сделать;
- выполнять неразумные требования;
- отдавать что-то, что на самом деле не хочется отдавать;
- нести на себе тяжесть чьего-то неправильного поведения;
- отказываться от своего «Я» ради кого бы то или чего бы то ни было.

Заявляя о своих личных правах, надо помнить: они есть и у всех остальных людей. Нужно учиться уважать личные права других.

5) Мануэль Смит в книге «Тренинг уверенности в себе» сформулировал правила ассертивного поведения. Приведем их в сочетании с часто используемыми манипулятивными предубеждениями:

1. Я имею право оценивать собственное поведение, мысли и эмоции и отвечать за их последствия

Манипулятивное предубеждение: Я не должен бесцеремонно и независимо от других оценивать себя и свое поведение. В действительности оценивать и обсуждать мою личность во всех случаях должен не я, а кто-то более умудрённый и авторитетный.

2. Я имею право не извиняться и не объяснять своё поведение

Манипулятивное предубеждение: Я отвечаю за свое поведение перед другими людьми, желательно, чтобы я отчитывался перед ними и объяснял все, что я делаю, извинялся перед ними за свои поступки.

3. Я имею право самостоятельно обдумать, отвечаю ли я вообще или до какой-то степени за решение проблем других людей

Манипулятивное предубеждение: У меня больше обязательств по отношению к некоторым учреждениям и людям, чем к себе. Желательно пожертвовать моим собственным достоинством и приспособиться.

4. Я имею право изменить своё мнение

Манипулятивное предубеждение: В случае, если я уже высказал какую-то точку зрения, не надо ее никогда менять. Я бы должен был извиниться или признать, что ошибался. Это бы означало, что я не компетентен и не способен решать.

5. Я имею право ошибаться и отвечать за свои ошибки

Манипулятивное предубеждение: Мне не положено ошибаться, а если я сделаю какую-то ошибку, я должен чувствовать себя виноватым. Желательно, чтобы меня и мои решения контролировали.

6. Я имею право сказать: «я не знаю»

Манипулятивное предубеждение: Желательно, чтобы я смог ответить на любой вопрос.

7. Я имею право быть независимым от доброжелательности остальных и от их хорошего отношения ко мне

Манипулятивное предубеждение: Желательно, чтобы люди ко мне хорошо относились, чтобы меня любили, я в них нуждаюсь.

8. Я имею право принимать нелогичные решения

Манипулятивное предубеждение: Желательно, чтобы я соблюдал логику, разум, рациональность и обоснованность всего, что я совершаю. Разумно лишь то, что логично.

9. Я имею право сказать: «я тебя не понимаю»

Манипулятивное предубеждение: Я должен быть внимателен и чувствителен по отношению к потребностям окружающих, я должен «читать их мысли». В случае, если я это делать не буду, я безжалостный невежда и никто меня не будет любить.

10. Я имею право сказать: «меня это не интересует»

Манипулятивное предубеждение: Я должен стараться внимательно и эмоционально относиться ко всему, что случается в мире. Наверное, мне это не удастся, но я должен стараться этого достичь изо всех сил. В противном случае, я черствый, безразличный.

6) ТЕХНИКИ АССЕРТИВНОГО ОТКАЗА

Научиться возражать – важный этап в борьбе за самостоятельность поведения и мышления, за четкое следование своим намерениям. Если вы не можете сказать другим людям «нет», то они смогут вынуждать вас поступать так, как надо им. Речь идет не просто о ситуации, когда своим отказом вы не хотите причинить кому-либо неприятность. Есть такие ситуации, при которых отказ является более гуманным выбором по отношению к окружающим, чем бесполезные усилия выполнить их желания. Например, первая группа – ситуации, когда вы уверены, что не сможете выполнить просьбу. Однако вы соглашаетесь, и потом ее не выполняете. Таким образом, вы подводите человека, который на вас рассчитывал. Вы бы не причинили ему вреда, если бы сразу сказали, что его просьба не будет выполнена. Следующая группа ситуаций связана, как правило, с любовными отношениями. Если человек, который вам не нравится, симпатизирует вам, а вы встречаетесь с ним только для того, чтобы не расстроить его отказом, то непременно причините ему большую боль позднее, когда он узнает правду. Вы раните человека глубоко и на очень продолжительное время, а все потому что не сумели сказать ему «нет» в самом начале. Третья группа – случаи, когда выполнение просьбы может повлечь за собой нарушение закона или причинить вред кому-либо, а вы не желаете этого.

Если вы никогда никому не отказываете, то это не означает, что вы действуете во благо. В результате страдают оба: один – от ложных надежд, другой – от ощущения укоров совести и беспомощности, а в результате и от чувства вины.

Обсудим две группы ситуаций, когда какой-либо человек старается побудить вас сделать то, что вам не интересно, не хочется или не нужно.

1. Вас просят сделать что-то, в чем-то уступить для того, чтобы помочь просящему

2. Вам «для вашего блага» предлагают то, что вам не нужно

В обоих случаях нужно отделить то, что в ваших интересах и то, что нужно другому человеку: «провести личную границу».

Личные границы

Способность говорить «нет» для каждого человека имеет критическое значение. Она служит знаком всему миру: «Я – личность. У меня есть предпочтения, вкусы, потребности, которые также важны, как и ваши. И я могу постоять за себя». Когда вы говорите «нет» – вы проводите границы своего суверенитета. Потребности и нужды всех остальных людей мира расположены за границами, проведенными вами. А внутри – ваши собственные желания и потребности.

Одна из причин того, что вам сложно охранять свои интересы состоит в том, что Ваши ранние решения вынуждают вас ставить на первое место интересы остальных людей, а заботу о себе принимать за эгоизм.

Существенные проблемы со словом «нет» встречаются у людей с нарушенной самооценкой. Они считают себя недостойными дать окружающим отпор. Они не чувствуют свое право обозначать границы своего «я». Они боятся, что после того, как они скажут слово «нет», то потеряют работу или друзей, и своей покладистостью надеются не рассердить окружающих.

Между тем, то обстоятельство, что вы не устраиваете кого-то, ничего не говорит о том, плохи вы или хороши, достойны или нет любви.

Если не ограничить вовремя «территориальную целостность» своей личности, то со временем начинают копиться впечатления, что вас все время используют для непонятных целей. Любой может потеснить вас в пространстве или потратить ваше время. Вы тратите свои силы и время ради тех, кто вам не дает никакой радости взамен.

Во многих случаях «нет» или «спасибо, нет» – все, что нужно для обозначения личных границ. Вы не должны ничего объяснять, извиняться. Чем проще отказ, тем он конструктивнее и убедительней. Ваши отказы, сказанные любезным, но уверенным голосом создадут ощущение, что вы ограничиваете не самого человека, а лишь его просьбу. В иных обстоятельствах у вас может возникнуть желание объясниться подробнее.

Техника «Обозначение границ»

Реализация данной техники отказа происходит в три этапа:

- вы отдаете должное просителю;
- обозначаете свою позицию;
- и проводите линию разграничения.

Если вы применяете все три компонента, то вам нет нужды сердиться или пускаться в объяснения в ответ на просьбу.

1. Отдайте должное просителю. Если вы не понимаете полностью, о чем вас просят, то нужно переспросить, чтобы узнать подробней. Когда вы уделили должное внимание просьбе, то проситель может быть уверен, что его поняли правильно. Если вас просят об одолжении, которое вы не можете выполнить или не желаете – поблагодарите за то, что обратились именно к вам и за заботу, если вам предлагают то, что вам не нужно: «Я рад, что вы обратились ко мне» или «Это хорошее предложение».

2. Определите свою позицию (понимание ситуации, чувства, предпочтения). Подумайте и ответьте себе, сможете ли вы выполнить то, о чем вас просят, хотите ли вы этого и станете ли делать. Если вы решили отказать, то нужно вести себя конструктивно и уверенно, насколько можете. Не стоит извиняться, принижать себя. Просто дайте знать, каково вам: «Я уже связан с другими обязательствами», «Я слишком устал к концу дня», «Совершенно невозможно встретиться в пятницу», «Боюсь, что я ничего не смогу для вас сделать», «Извините, я этим не занимаюсь».

3. Скажите «нет». Однозначно и уверенно откажите: «Нет, не хочу», «Спасибо, нет», «Нет, я лучше не буду», «Это мне не подходит».

Этого в большинстве случаев достаточно. Но бывает, что люди проявляют серьезную настойчивость, чтобы добиться от вас того, на что права они не имеют. Они стараются манипулировать вами, т.е. сыграть на ваших чувствах:

- вызывать жалость: «Я расстроюсь... У меня будут большие неприятности... Тогда я покончу с собой и т.д.»;
- обратиться к вашему самолюбию: «Вы же необычайно добрый человек, вы не можете оставить в беде...»;
- обратиться к недостаточно стойкой самооценке: «Что, испугался? Если не пьешь, значит, слабак!»;
- шантажировать: «Я не буду дружить, если не сделаешь» и т.д.

Техника «Перманентный отказ» («Заезженная пластинка»).

Используется для удержания противостояния манипулятору. Однозначно, лаконично и четко, пользуясь техникой проведения границ, мы формулируем то, чего не хотим:

- Благодарность за предложение, доверие;
- Аргументация отказа;
- Твердый и вежливый отказ.

Затем мы выслушиваем аргументы просящего, повторяем их, чтобы он знал, что мы услышали его, и снова отказываем. Мы не даем отвести себя в сторону, не разговариваем на посторонние темы, как будто противоположная сторона не говорит о них. Мы не называем никаких доводов в свое оправдание, не поясняем, почему мы не хотим того или другого.

Неприятное впечатление от отказа сглаживаем благодарностью за предложение, даже если оно нам не интересно. Мы поддерживаем позитивные цели и намерения оппонента; соглашаемся во всем, что нам говорит человек, если это правдиво или, хотя бы выглядит вероятным. И лишь в одном продолжаем вести свою линию: ясно и четко говорим, чего не желаем. Не нужно отвечать на попытки противоположной стороны завлечь вас в сети манипуляции. Достаточно ограничиться одним отказом и не использовать никакие высказывания, которые могут унижить достоинство оппонента.

Мы может отказывать не только в том, что является незаконным, но и в ситуациях, где мы не обязаны отказываться, где у нас есть выбор. Для многих людей последние ситуации представляют особую проблему: страшно отказать из-за боязни осуждения, обиды со стороны просящего. Этот страх основан на иррациональном убеждении: «Я обязан быть хорошим для всех».

Дополнительные техники отказа (рекомендации по коррекции поведения)

Держите паузу. Если у вас есть проблемы с обозначением своих границ, и вы отвечаете автоматически согласием практически на каждую просьбу, то попробуйте оттягивать свой ответ. Может быть, вам удастся его тщательней продумать, если давления со стороны не будет: «Я позвоню вам в конце недели»; «Давайте созвонимся через пять минут», «Я дам вам знать к обеду».

Выразите сочувствие. Если партнер рассказывает вам о своих трудностях, то нужно, прежде всего, отнестись к ним с пониманием,

но не более того, а именно: «Это на самом деле серьезная проблема, я знаю» или «мне жаль, что вы столкнулись с такими трудностями», – и остановиться на этом решительно. Вы не обязаны никому помогать, если вам это не нужно. Можно ответить так: «Да, плохо дело, я уверен, что вы сможете выйти из данного положения».

Не перебирайте с извинениями. Если вы извиняетесь за отказ, то этим вы не намеренно признаетесь себе и другим, что не чувствуете права постоять за себя. Вы буквально говорите следующее: «Извините меня за то, что для меня ближе мои интересы, чем ваши». Чрезмерные извинения как бы приглашают еще немного надавить на вас – и вы сдадитесь.

Не принижайте себя. Есть люди, определяющие свои личностные границы, занижая свои возможности. «Я слишком слабый (бедный, неуклюжий, тупой, напуганный)». По большому счету, сказать «не хочу» лучше, чем «не могу». Когда вы говорите «не могу», то другой, как будто бы для вашей пользы будет убеждать вас, что нет, вы не правы, вы можете. И в этом случае вам придется доказывать свою же несостоятельность. Но когда вы говорите «не хочу», то говорить не о чем.

Будьте точны. Точно определяйте, что вы готовы сделать, а что совершать не будете: «Я помогу перенести мебель, но укладывать вещи я не буду»; «Я могу довести вас до работы, если вы будете готовы к четверти девятого».

Следите за своими жестами и интонациями. Сидите или стойте в удобной для вас позе. Смотрите собеседнику в глаза. Говорите полным, уверенным голосом. Пусть ваша поза и голос будут дополнительными подтверждениями вашей уверенности.

Остерегайтесь чувства «вины». Сказав «нет», вы может захотеть сделать что-либо другое для человека, кому отказали. Убедитесь, что ваш порыв не является последствием чувства вины. Лучше не брать на себя обещания, о которых будете жалеть позднее.

Каждый человек имеет право попросить у вас то, что ему необходимо, ожидать, что вы станете выполнять его просьбу и расстраиваться, если желаемого не получается. Вы можете оказать ему любезность, а можете в ней отказать, если речь не идет о выполнении ваших обещаний или исполнении закона. Вы при этом не обязаны чувствовать вину, так как не обязаны быть хорошим для всех.

Рассмотрим некоторые из этих позиций, представляющих наибольшие затруднения при взаимодействии педагогов с родителями.

ТЕХНИКИ ОТКАЗА

Отказать собеседнику порой бывает нелегко, особенно если мы разговариваем с глазу на глаз, и, если собеседник настаивает на выполнении его просьбы. Иногда нам хочется искренне помочь, и мы делаем это, получая в награду признание, благодарность или удовлетворение от того, что способны делать людям добро. Но бывают случаи, которые ставят нас перед дилеммой: помогать или нет, когда мы понимаем, что оказание помощи принесет нам массу неудобств и трудностей, а отказ в нашем понятии – это что-то вроде предательства или неуважения. Многие люди считают, что они могут потерять симпатии окружающих, если будут отказывать им в просьбах. На самом деле искренний отказ порой звучит лучше, чем неискреннее согласие.

Техники отказа собеседнику (виды)

Прямолинейное «нет». Бытует мнение, что в случае отказа собеседнику мы обязательно должны объяснить причину отказа. Но это совсем не так. Иногда мы не можем назвать истинную причину и вынуждены придумывать ее. Порой это звучит надуманно и неискренне, что может бы быть замечено собеседником. Не лучше ли просто сказать «нет», чем лгать и сочинять на ходу оправдания? Простое, прямое «нет» звучит очень убедительно и не оставляет места для дальнейшего ведения переговоров. Мы можем просто сказать «нет», не добавляя к этому ничего, можем сказать в более мягкой форме: «Нет, я не могу это сделать» или «Нет, я предпочитаю этим не заниматься».

Рефлексивное «нет». Это более мягкая форма отказа собеседнику. «Рефлексивный» в переводе с английского означает «возвратный». Суть этой техники состоит в том, что мы внимательно выслушиваем человека, показываем свое понимание проблемы и, возможно, выказываем наше сочувствие (возвращаем его эмоции), добавляя в конце отказ. Мы можем сказать, например: «Да, я вижу, тебе очень нелегко, и я в этой ситуации не могу тебе помочь» или «Я понимаю, как ты устала за последнюю неделю, но, к сожалению, я не смогу выполнить твою просьбу». Если наше сострадание звучит искренне, нам незачем объяснять причину отказа. Рефлексивное «нет» наиболее эффективно в конце беседы, так как не оставляет возможности для дальнейшего ведения переговоров. Эта техника эффективна в общении с людьми, которые пытаются сыграть на

наших чувствах, вызвать нашу жалость или в тех случаях, когда Человеку не так важно наше согласие, как поддержка и сочувствие.

Обоснованное «нет». В некоторых ситуациях мы имеем серьезную причину для отказа и готовы раскрыть ее собеседнику, сделав свой отказ обоснованным. Следуя этой технике, мы используем простую формулу: «Я не могу это сделать, потому что...» и далее объясняем истинную причину. Е.В. Сидоренко (2001) предлагает технику отказа «по трем причинам»: три причины, а не одна – это более убедительно и весомо, а формула отказа может быть следующей: «Я не могу сделать этого по трем причинам...». При использовании данной техники также важна лаконичность, иначе партнер по общению может забыть или упустить наши доводы.

Эта техника особенно подходит в общении с людьми, которые старше нас по возрасту или занимают более высокое положение по служебной лестнице. Эта техника является достаточно вежливой формой отказа и может быть использована как в формальной, так и в неформальной обстановке.

Отсроченное «нет». Эта техника помогает нам выиграть время, а также, при необходимости, дает возможность обратиться за советом к близким людям. Суть этой техники состоит в том, что мы не говорим «нет» сразу, а просим время на обдумывание.

Эта техника особенно подходит для людей, которые привыкли анализировать свои поступки, часто сомневаются в своих действиях или настолько загружены работой, что не могут в короткий промежуток времени оценить свои возможности. В таких случаях можно попросить небольшой тайм-аут и ответить собеседнику, не кривя душой, что вам необходимо подумать. Например: «Я не могу тебе сказать сейчас, потому что я должна посмотреть свои записи в еженедельнике. Я точно не помню все свои планы на завтра», или «Прежде чем ответить, я должна посоветоваться с мужем», или «Можно я скажу немного позже? Мне надо подумать», или «Когда последний срок, чтобы я ответил? Я не могу сказать сразу», или «Мне надо время, чтобы взвесить свои возможности. Я позвоню тебе. Хорошо?» и т. д. Таким образом, мы ограждаем себя от принятия поспешных необдуманных решений и не оставляем места для продолжения переговоров. Ответить позже по телефону или передать сообщение с кем-то часто бывает намного проще, чем сказать «нет» собеседнику в момент общения с глазу на глаз. Эта техника подходит в общении с напористыми, настойчивыми людьми, с людьми, которые не терпят возражений.

Компромиссное «нет», или «нет» наполовину. В некоторых ситуациях мы готовы помочь собеседнику, но не полностью, а частично. Предположим, что мы очень заняты и часть просьбы не можем или не хотим выполнить, потому что это доставляет нам массу неудобств, но кое-что мы готовы сделать. В этом случае мы можем предложить собеседнику свои условия: «Я не могу проверять домашние задания вашего сына на каждом уроке, но если вас устроит, я буду делать это каждую пятницу...» Если же наши условия не устраивают оппонента, мы вправе отказать в его просьбе. Эта техника эффективна и в том случае, когда мы готовы помочь собеседнику, но его условия нам кажутся нереальными, и мы хотим предложить свои.

Дипломатичное «нет», или «нет» в мелочах. Это своего рода приглашение к переговорам, которые помогут найти взаимоприемлемое решение и одновременно отказать собеседнику по тем позициям, которые мы не можем (или не хотим) выполнить. В отличие от предыдущей техники, у нас нет готового решения, и мы пытаемся его найти вместе с собеседником, но при этом отказываемся делать то, что нам не под силу. Также мы можем оказать помощь в решении вопроса, пригласив к сотрудничеству третье лицо. Например: «К сожалению, я не занимаюсь репетиторством, но, если вы хотите, я могу спросить коллег и постараюсь подыскать для вашей дочери педагога...»

Техники отказа собеседнику (приведены в таблице)

Название техники	Сущность техники	Примеры высказываний	Эффективность использования
Прямолинейное «нет»	Мы просто говорим «нет», уверенно и убедительно, не извиняясь и не оправдываясь	«Нет», «Нет, нет, я не могу это сделать», «Нет, я предпочитаю этим не заниматься»	Удобно использовать в тех случаях, когда мы не хотим раскрывать истинную причину отказа. Мы имеем на это полное право
Рефлексивное «нет»	Мы отражаем содержание и/или чувства собеседника, добавляя в конце свое «нет»	Я понимаю, что для тебя это очень важно, но, к сожалению, я не смогу это сделать»	Эффективно в том случае, когда мы, даже несмотря на понимание проблемы собеседника, не можем и/или не хотим выполнить его просьбу

Обоснованное «нет»	Мы говорим «нет» и кратко раскрываем подлинную причину нашего отказа	«Я не смогу это сделать, потому что в ближайшие дни я очень загружен работой»	Эффективно в том случае, если мы имеем серьезную причину для отказа и готовы искренне раскрыть ее
Отсроченное «нет»	Мы не даем ответ немедленно, а просим собеседника дать время на обдумывание	«Мне надо подумать. Я скажу тебе позже»	Эффективно в том случае, если мы не уверены в том, что можем выполнить просьбу и/или не можем решить для себя, хотим мы это сделать или нет
Компромиссное «нет», или «нет» наполовину	Мы говорим, что в принципе могли бы выполнить просьбу, но при тех условиях, которые нам удобны	«Я не могу сделать это сегодня, но я мог бы это сделать завтра»	Этот отказ эффективен в том случае, если мы искренне готовы выполнить просьбу, но на других условиях
Дипломатичное «нет», или «нет» в мелочах	Мы не говорим открыто «нет», а искренне приглашаем к переговорам, выясняя, какую реальную помощь мы могли бы оказать	«Мог бы я помочь тебе как-нибудь по-другому?»	Этот отказ эффективен в том случае, если мы готовы помочь собеседнику, но его условия не совсем нас устраивают. Мы готовы выполнить просьбу в целом, но отказываем в выполнении некоторых деталей, стараясь найти взаимоприемлемое решение

Выбирая ту или иную технику отказа, всегда стоит учитывать состояние собеседника. Так, если собеседник возбужден или взволнован настолько, что может «не услышать» наши аргументы, которые мы собираемся ему предоставить, достаточно будет в момент разговора использовать «прямолинейное» или «отсроченное

«нет»», дав обоснование своего отказа позже. Если мы чувствуем, что можем немного успокоить собеседника, то лучше использовать «рефлексивное «нет»». В свою очередь, «обоснованное», «компромиссное» и «дипломатическое «нет»» убедительнее звучат в тех случаях, когда собеседник готов идти на переговоры и трезво оценивает ситуацию. Однако «дипломатическое «Нет»» не подходит в общении с людьми невротического склада, которым трудно принять какое-либо решение.

И еще одна рекомендация: прежде чем сказать собеседнику «нет», решите для себя, действительно ли вы хотите отказать, взвесьте, что для вас важнее на текущий момент – ваши собственные интересы или чувство гордости за то, что вы помогли кому-то, изменив свои планы. Любое выбранное вами решение будет правильным, если оно принесет положительные эмоции и избавит от лишней головной боли.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ (МИНИ ЛЕКЦИЯ) К БЛОКУ №2

Мини-лекция: Распознавание и анализ деструктивной информации

План лекции:

- 1) Определение понятия «Информация»
- 2) Определение понятия «Деструкция»
- 3) «Упаковка информации»: лингвистические приемы
- 4) Причины искажения информации

«Мы не жертвы и не злодеи. Просто нами управляют силы, которые мы еще не научились воспринимать»

1) Информáция (от лат. – Informatio) – «разъяснение, ознакомление, представление, понятие о чём-либо».

Следствием этого могут быть:

- некие знания о фактах и идеях, которыми обмениваются люди;
- знания, которые несут определенный смысл о событиях, понятиях, фактах и т.д (как определения);
- сведения (интерпретация) фактов воспринимаемая людьми в процессе общения через собственные фильтры восприятия.

Расширение понимания информационной составляющей, предполагает изучение природы взаимодействия человека с самой информацией. Как мы становимся потребителями новых знаний, что может влиять на этот процесс, что может быть катализатором восприятия в окружающей среде и в самом человеке и можем ли мы выбирать информацию, как потребители?

В классических традициях, коммуникацию рассматривают как передачу какой-либо информации, но современные представления дополняются и фактом воздействия информации на личность человека (информационное насилие). В данном случае это может быть следствием перенасыщения информацией, что приводит к механизации человека, атрофии чувств, эмоций, обесцениванию происходящих событий, изменяет критическое отношение к происходящему в окружающем мире, и нередко приводит к подмене базовых понятий о себе, о других, о том, что есть «мое», «наше»,

«правильное», «неправильное», размывает границы и является эффективной средой для дополнительных манипулятивных воздействий извне т.е. оказывает деструктивное взаимодействие.

2) Деструкция (от лат.- destructio) – разложение, разрушение, нарушение нормальной структуры чего-либо, уничтожение. Идея человеческой деструктивности выдвигалась и развивалась рядом теоретиков психоанализа – З. Фрейд, К. Шпильрейн, Э. Фромм. По З. Фрейду, инстинкт деструктивности (агрессия, ненависть, уничтожение, разрушение, смерть, убийство) трактуется как одно из влечений, противостоящих конструктивному (жизнеутверждающему) Эросу (инстинкту жизни, любви и созидания). Элемент деструктивности работает в каждом существе, стремясь привести его к распаду, вернуть жизнь в состояние неживой материи.

Избыток информации, особенно противоречащей, быстро поступающей в наше сознание, сбивает с толку и дезориентирует человека (можно услышать выражение «меня тошнит от всего этого», подразумевается от избытка чего-либо), а сопровождающие состояние эмоции страха, раздражения, гнева, растерянности и другие из этого эмоционального регистра, не дают возможности самоопределиться ни в нравственном, ни в познавательном отношении.

Кроме деструктивного воздействия количеством информации есть проблема и с качеством этой информации. Ее доступность, особенно за счет интернета, часто может быть с низким качеством значительной ее части. Распространенность рекламы с использованием номинализаций блокирует восприятие и проникает в наше сознание проходя все барьеры.

3) Одним из часто используемых лингвистических приемов является номинализация. Номинализация – (в терминологии НЛП (нейролингвистическое программирование) – лингвистический паттерн) – это такие существительные, которые невозможно увидеть, услышать, потрогать, понюхать и попробовать на вкус, т.е., его невозможно «положить в тележку для покупок». Номинализация скрывает огромные различия между реальными фактами, состояниями нашего восприятия (например: счастье, любовь, деятельность, уверенность, уважение, достоинство и т.д.), и оперируя этими понятиями можно легко входить в сознание масс и отдельного человека.

С рекламой и различных брошюр с нами говорят о счастье, радости и для каждого человека, особенно долгое время лишенного

этого – это некая дверь во внутренний мир приятных, позитивных эмоций и состояний. В жизненном опыте или желаемых фантазиях преследуется цель, как бы осчастливить себя любимого и это может быть отличной приманкой, как сыр в мышеловке или как красивая обертка и можно завернуть в это любое желательное действие (например: «Приходите к нам на распродажу и вы будете самыми счастливыми», «Если вы присоединитесь к нам на митинге, вы будете настоящими патриотами своей Родины», «Это лучшее, что с вами может произойти!»).

Джордж Оруэлл (1903-1950 гг.) – английский писатель и публицист, писал: «Если мысли могут исказить язык, то и язык может исказить наши мысли». И использование в коммуникациях номинализаций, тому подтверждение. Они стирают огромное количество полезной детальной информации и при этом не вызывают беспокойства, даже наоборот, нам хочется верить, что за этим словом чудесное исцеление, или радость, или смелость, или любовь, тем самым вводя себя и возможно даже окружение в самое большое заблуждение с последующим разочарованием.

Нет ничего неправильного в номинализациях, пока мы понимаем, что в них упаковано и что они включают в себя. Собирайте больше информации о предмете вашего внимания, задавайте вопросы, обращайтесь к внутренним ощущениям и это может помочь в развитие навыка эффективного взаимодействия.

Определить какая информация важна, а какая – нет, вызывает большие сложности в современном мире у всех возрастных поколений. Трудность восприятия у детей и подростков, подчеркивает в своих исследованиях Гайденок П.П: «При ранней физиологической зрелости (ускоряемой телезрелищами) их духовное созревание, предполагающее подлинное познание и ответственность за свои поступки и за свою жизнь, наступает всё позднее. А в эпоху, когда широкий поток чужого опыта и анонимного знания захлёстывает человека задолго до появления собственного, жизнь грозит превратиться в какой-то мираж, где утеряны всякие ориентиры». И поэтому важно различать знание и опыт. Знания свидетельствуют о некотором опыте, а информация предполагает чаще их отсутствие и дается до того, чем успел человек пережить.

Важен и тот аспект, что информация обладает некой специфичностью для каждого «потребителя» и чаще всего она подается с особой начинкой, к которой мы чувствительны, т.е. нас вычисляют и как бы заманивают за счет эмоциональной стороны,

чем-то необычным и парадоксальным. В рекламах, СМИ, возможных лозунгах часто отсутствует реальная обыденность, а мир, оторванный от реальности, который создает невероятные иллюзии и обладает эйфоризирующим эффектом, по типу наркотического. Предлагаются готовые формы модели для «геройства», псевдоидеалы. Управление поведением человека и общества, важнейшими составляющими внутреннего процесса (целенаправленность, внутренняя организация, активность и устойчивость) – это фактически реальная власть над людьми, позволяющая получать стратегически важные результаты.

Видеть и понимать, как создаются вокруг нас мотивирующие настроения, маскируются, направляются, усиливаются, ослабляются, блокируются и «перезагружаются» не только необходимо, а крайне важно. Так как, через воздействие на эту составляющую нашей деятельности можно прийти к успеху в деятельности. И внутренние настрои они наиболее ценные и эффективные. А внешние, когда человека настраивают другие люди – политики, журналисты, артисты, учителя, врачи, родители, друзья и т.п. могут иметь свои включения (производные от личности) и вызвать переживания деструктивных эмоций, состоящих из раздражения, гнева, страха быть непонятым.

Для расшатанной системы ценности, особенно среди молодежной среды, необходимо задаваться вопросами экологии информации, селекции ее отбора на всех уровнях, обучение к распознаванию деструктивной информации, искажающей наше восприятие реальности.

Человек относится к биологическому виду *Homo sapiens* – человек разумный. Это определение указывает на то, что главной характеристикой человека является разум и способность развивать состояние осознанности. Это нужно применять не только в учебе, общении, быту, но и не терять его на отдыхе, перед телевизором, компьютером, в кино. Как только разум исчезает, человек становится биосоциальным существом, абсолютно беззащитным, которое могут использовать другие, «разумные» люди в своих целях. Для обеспечения собственной безопасности нужно иметь навыки саморегуляции и самодиагностирования любого вмешательства.

И первичное звено противостояния любым воздействиям – это освоение нормальных реакций личности, самодиагностирование эмоционального состояния, диагностирование вербальных (лингвистических) и невербальных паттернов, используемых в коммуникативных взаимодействиях.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ (МИНИ ЛЕКЦИЯ) К БЛОКУ №3

Мини-лекция: Управление конфликтом (диагностика доминирующих стратегий поведения в конфликтной ситуации, обучение применению эффективных стратегий разрешения конфликта)

План лекции:

- 1) Понятие конфликта. Этапы развития конфликта
- 2) Управление конфликтом
- 3) Техники конфликтного поведения
- 4) Разрешение конфликта

*«Я не могу управлять направлением ветра,
но всегда могу поставить паруса, чтобы достичь своей цели»
«Смысл коммуникации заключается в реакции, которую она
вызывает, независимо от намерений коммуникатора»
(базовые принципы НЛП)*

1) Конфликт – столкновение людей (групп людей) на почве пересечения их интересов в борьбе за некую ценность (объект конфликта)

Конфликт может подсказать, что вам необходимо исследовать в самом себе; он может пролить свет на то, что именно во взаимоотношениях является деструктивным и изменить эти отношения в лучшую сторону; он может указать, какие организационные барьеры вас сдерживают, после чего эти барьеры могут быть устранены.

Развитие конфликта происходит поэтапно, но отследить стадии порой бывает просто невозможно:

И наша задача состоит не в том, чтобы уйти от конфликта, который потенциально возможен во всем общественных отношениях и ситуациях внутреннего выбора, а в распознавании конфликта (говорят: «конфликт назревает...») и контроле над ним с целью получения наилучшего итога.

2) Управление конфликтом включает два основных этапа:

1 этап – этап профилактики, состоящий из симптоматики, диагностики, прогнозирования и предотвращения.

2 этап – этап завершения, включает в себя ослабление, разрешение, урегулирование, пресечение, гашение, преодоление, пресечение и устранение конфликта.

3) Техники конфликтного поведения. К ним относятся:

- уклонение (уход, избегание)
- приспособление
- принуждение (конфронтация)
- сотрудничество (консенсус)
- компромисс.

Для **избегания** характерно желание одной из сторон избегать конфликтов, вообще не вступать в него; при **приспособлении** (бездействие, уступчивость, сглаживание) одна из сторон отказывается от конфликтного взаимодействия и не предпринимает никаких усилий для достижения своих собственных целей; сторона, выбравшая стратегию **принуждения** (конкуренции, конфронтации, соперничества, противоборства), стремится любыми средствами достичь только собственных целей или удовлетворить только собственные интересы и потребности; при **сотрудничестве** (консенсусе) характерен поиск взаимоприемлемых путей выхода из конфликтной ситуации, это наиболее результативный и предпочтительный способ конфликтного поведения; **компромисс** имеет место быть, если конфликтующие стороны путем взаимных уступок достигают частичного удовлетворения собственных интересов и потребностей.

Наиболее предпочтительными стратегиями конфликтного поведения являются консенсус и компромисс, однако в определенных условиях эффективными могут оказаться и уклонение, и приспособление, и конфронтация. Выбор той или иной стратегии зависит от конкретных условий, в которых возник и протекает конфликт, значимости объекта для конфликтующих сторон, их внутреннего потенциала и ресурсной обеспеченности, конечных целей оппонентов и т.д.

При этом в результате регулирования конфликта достигается компромисс, а в результате его разрешения – сотрудничество.

4) Урегулирование конфликта состоит из трех этапов:

1. признание конфликта как реальности;

2. институционализация конфликта (определяются правила и нормы, по которым конфликтное взаимодействие должно происходить;
3. легитимизация конфликта (признание этих правил и норм и их соблюдение).

Предпосылками для урегулирования конфликта являются:

- организованность конфликтующих сторон сама по себе;
- готовность признать правомерность требований друг друга и принять всякий результат урегулирования конфликта, даже если он противоречит их собственным интересам;
- принадлежность конфликтующих сторон к одной социальной общности.

Технологии, применяемые в процессе регулирования конфликта, делятся на 4 блока: информационные, коммуникативные, социально-психологические и организационные.

Разрешение конфликта также состоит из трех этапов:

- 1) диагностика самого конфликта;
- 2) выбор способа разрешения конфликта;
- 3) непосредственное управленческое воздействие и оценка его эффективности; и трех предпосылок, необходимых для того, чтобы приступить к разрешению конфликта:

- конфликт должен быть достаточно зрелым;
- конфликтующие стороны должны ощущать потребность в его разрешении;
- стороны должны обладать достаточными средствами и ресурсами для его разрешения.

Из этого вытекает, что к разрешению конфликта (полному его завершению) необходимо приступить после его урегулирования (частичного завершения). В качестве форм разрешения конфликта выделяют уже отмеченные нами стратегии конфликтного поведения: уход, приспособление, конфронтация, консенсус, компромисс.

Способами разрешения конфликтов являются: комплекс административных методов, комплекс педагогических методов, комплекс организационно-управленческих методов, комплекс индивидуально-психологических методов, переговоры, примирительные процедуры и посредничество.

К административным способам относятся: увольнение, перевод на другую работу, решение суда, санкции.

К педагогическим способам относятся: беседа, убеждение, просьба, разъяснение.

К организационно-управленческим способам относятся: структурное разрешение конфликта, четкая формулировка требований, принцип единоначалия, установка общих целей, система поощрения, подавление интересов конфликтующих, управленческое решение, использование координационных и интеграционных механизмов.

К индивидуально-психологическим способам относятся: учет психики участников, психотренинг, психотерапия, метод мозговой атаки, организационная лояльность, технология эффективного (бесконфликтного) общения.

В качестве самостоятельных способов представлены такие способы разрешения конфликтов, как:

Переговоры – совместная деятельность конфликтующих сторон по обсуждению и выработке наиболее оптимального (взаимоприемлемого) для них варианта решения проблемы. В том числе и как правило, проводятся при участии третьей стороны.

Согласительные процедуры (процедуры примирения), расположенные между переговорами и посредничеством, имеют целью примирение сторон путем их самостоятельности при выборе времени и места поведения переговоров, формирования повестки; принятии решений, условий соглашения, проведения мониторинга и контроля над выполнением принятых решений. Именно в самостоятельности ее отличие от простых переговоров и посредничества. При этом не исключается факт участия в согласительных процедурах третьей стороны – «фасилитатора», роль которой (полномочия) сводится только к созданию условий для проведения примирительных процедур. В традиции народов Дагестана данный способ получил распространение в виде института «маслаат», что в дагестанских языках имеет значение «примирение, разрешение конфликта». Также под этим понятием понимается и институт посредничества.

Посредничество (медиаторство) – это вмешательство (участие) незаинтересованной третьей стороны в конфликтное взаимодействие сторон с целью нахождения взаимоприемлемого и удовлетворяющего интересы обеих сторон варианта решения проблемы.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ МАТЕРИАЛ (МИНИ ЛЕКЦИИ) К БЛОКУ №4

Мини-лекция №1: Манипуляция и ее виды, навыки противостояния

План лекции:

- 1) Манипуляция. Примеры. Определение.
- 2) Простые приемы манипуляции и способы противостояния
- 3) Сложные приемы манипуляции и способы противостояния

1) Что такое манипуляция. Предварительное представление о манипулятивных феноменах можно составить по следующим примерам.

Пример 1. Внучка просит бабушку показать, как выкроить фартук кукле (задание на уроках труда). Бабушка объяснила, но через пять минут снова вопрос, затем еще и еще. Наконец, наивный консультант не выдерживает, берет и заканчивает работу самостоятельно. Внучка внутренне торжествует.

Пример 2. Вы известны как хороший специалист в своей сфере деятельности. Кроме того, вы охотно рассказываете о собственном опыте работы, чем снискали благосклонное к себе отношение со стороны коллег. Однако нередко, расспрашивая вас о том, как можно решить ту или иную проблему, с вас удастся выудить еще и сведения, которые считаются коммерческой тайной, и которые принято оплачивать.

Пример 3. Подчиненный приходит с вопросом, который сам не может решить ввиду отсутствия полномочий. Начальник, чтобы не выдать своего нежелания решать его, начинает постепенно «распалывать» подчиненного – журить за действительные и мнимые недочеты. Тот наконец взрывается, переходит на повышенные тона, обижается. Развязка следует немедленно: «Научитесь сначала держать себя в руках – тогда и приходите».

Манипуляция – это вид психологического воздействия, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, не совпадающих с его реально существующими желаниями. Манипуляция как психологическое воздействие направлена на неявное побуждение другого к

определенных манипулятором действий. Она является одной из составляющих межличностных отношений.

Еще одно значение термина манипуляция – «вид психологического воздействия, используемого для достижения одностороннего выигрыша посредством скрытого побуждения партнера по общению к совершению определенных действий, предполагает известный уровень мастерства при его проведении». В этом определении есть два важных слова – скрытое побуждение и мастерство. Скрытое побуждение предполагает, что собеседник не замечает этого самого воздействия – по незнанию ли, по невниманию ли.

Манипуляция – это вид психологического воздействия, которое используется для скрытого внедрения в психику жертвы целей, желаний, намерений, отношений или установок манипулятора, не совпадающих с актуально существующими потребностями жертвы. Жертвой манипуляции человек может стать лишь в том случае, если сам выступает как соавтор, соучастник процесса. Манипуляция – это не столько насилие, сколько соблазн, игра на человеческих слабостях и уязвимых местах. Эти слабые места определяются особенностями психики и мировоззрения человека, его системой ценностей и системой отношений.

Нет человека, который не сталкивался бы с проявлением чужого воздействия. Манипулятором может оказаться кто угодно – деловой партнер, начальник, член семьи, телеведущий, политик или даже мы сами.

2) Простые приемы манипуляции и способы противодействия

1. Манипуляция чувством вины или обиды

Использование обиды или чувства вины – один из самых верных приемов манипуляции близким человеком. Образ несчастной жертвы часто дает своему носителю «дивиденды» в виде негласных полномочий и репараций. Бывает, что человек живет в роли жертвы годами и уже свыкся с этим, однако у окружающих он уже не вызывает сочувствия и желания помочь, а, наоборот, провоцирует на раздражение и даже агрессию. Потому что на самом деле, как ни странно это звучит, именно жертва оказывается всегда на вершине пирамиды в семейной системе. Такой человек влияет на других с помощью их чувства вины. Со временем люди, вовлеченные в эту игру, начинают прямо или полусознанно понимать эту манипуляцию и реагировать на нее агрессией.

Противоядие: лучше всего выработать в семье правило забывать обиды. И не припоминать друг другу прошлые грехи во время семейных ссор. Ни к чему хорошему это все равно не приведет. Если партнер чем-то вас обидел, то лучше сразу обсудить этот вопрос. Цивилизованно и корректно, не давая оценок ни происходящему, ни партнеру. Прояснить ситуацию и скорректировать правила взаимодействия для снижения вероятности повторения похожей ситуации. Скажем метафорически: обиды записывайте на песке, а радости высекайте в мраморе и граните. Сделайте это нормой для вашей семьи и увидите, насколько легче и счастливее станет ваша жизнь.

2. Манипуляции гневом

Существуют люди, которые выходят из себя, чтобы вынудить вас им поддаться. Это манипуляторы, использующие так называемый тактический гнев.

Противоядие: Самое худшее – пойти на поводу у такого человека. Ведь если его прием сработает, он и в будущем станет поступать так с вами и с другими. Для начала вам потребуется ваша решительность: вы не должны уступать или позволять на себя кричать. Если манипулятор продолжает кричать, уйдите. Продолжайте так себя вести при любых последующих стычках, когда он злится, пока гневливый оппонент не научится вести себя с вами рационально.

В отношении собственного гнева, на который вас так же нередко будут провоцировать, стоит заранее выработать осознанную позицию и правила. Помните, что в гневе вы, может быть, даже сможете произнести свою лучшую речь. Но велика вероятность того, что позже вы о ней пожалеете и будете жалеть всю жизнь.

3. Манипуляции молчанием

Люди прибегают к многозначительному молчанию, когда хотят показать, как они расстроены. Иначе, по их мнению, вы подумаете, что проблема неважна для них. Люди, часто прибегающие к молчанию по незначительным поводам, создают неприятную атмосферу, которая может испортить рабочие отношения. Молчание рассчитано на то, чтобы вызвать у вас чувство вины, когда вы поймете, как расстроен этот человек.

Противоядие: Постарайтесь воздержаться от подыгрывания «надутому», потому что, если это сработает однажды, молчун будет

прибегать к подобному приему постоянно. Но не будьте с ним резки; ведите себя так, как будто все нормально. Подождите, пусть он сам нарушит молчание. Если у вас возникают дискуссии с молчуном, слушайте его с открытой душой. Дружелюбно и разумно объясните ему, на чем основывается ваша точка зрения. Даже если ваш собеседник будет продолжать дуться и после вашего рассказа, вы будете знать, что сделали все возможное. Вы не отступили лишь для того, чтобы избежать молчания, цель которого – заставить вас капитулировать.

4. Манипуляция любовью

«Если любишь, то...» Эта манипуляция рассчитана на близких людей, испытывающих к манипулятору положительное отношение. Страх быть отвергнутым и потерять любовь силен в людях с самого детства. Многие родители неосмотрительно пытались манипулировать своим чадом, приговаривая «Если ты не будешь меня слушать/делать, что я скажу и т. п., то я перестану с тобой общаться/тебя любить/заботиться о тебе и т. д.».

Противоядие: Любовь не предмет торгов, а результат отношения. Замечая эксплуатацию своих чувств, подумайте насколько это вам нужно.

5. Манипуляция надеждой

Блестящие посулы нередко скрывают за собой стремление к сиюминутной выгоде их автора. Сказочные обещания Кота Базилио и Лисы Алисы были продиктованы их желанием заполучить поскорее золотые, звеневшие в кармане у Буратино. Часто подобные «песни» приводят и более осведомленных граждан к закапыванию наличности «на Поле Чудес в Стране Дураков».

Противоядие: Арабская пословица гласит: «Умный надеется на свои дела, а глупый полагается на надежду». Доверяйте фактам, а не мнениям. В принятии решений опирайтесь на реальный опыт, а не на чьи-то истории или предположения.

6. Манипуляция тщеславием

Маленькие крючочки, крепко цепляющие избыточно раздутое эго, могут выглядеть как невинный комментарий. Похвала, используемая в расчете добиться своих целей: «Вы прекрасно составляете отчеты! Наверняка и с тем, который я хочу вам

предложить, никто не справится лучше вас!» Или, наоборот, вызов с намеком на некомпетентность: «А слабо?..», «Ты бы, наверное, не смог...»

Противоядие: вспомните, планировали ли вы сделать предлагаемое до изложения провокационного предложения? Проверьте соответствие задуманного своим интересам и возможностям.

7. Ирония или сарказм

Манипулятор выбирает изначально ироничный тон, критичные высказывания и замечания, приправленные шутками или провокационными комментариями.

Противоядие: сделать себя обиженным без собственного участия невозможно. Не верите – попытайтесь обидеться просто так, ни на что конкретное. Если вы не будете поддаваться на провокации манипулятора, осознав или напомнив себе с кем и чем имеете дело, то сможете сохранить ясность мысли, точность формулировок и эмоциональный баланс.

8. Искусственное безразличие или псевдоневнимательность

Эта техника заключается в том, что манипулятор старается как можно безразличнее воспринимать и собеседника, и получаемую информацию. Так он вызывает у оппонента бессознательное стремление во что бы то ни стало постараться убедить манипулятора в своей значимости для него. Манипулятору остается только управлять исходящей от объекта своих манипуляций информацией, получая те факты, которые ранее объект не собирался выкладывать.

Противоядие: не торопитесь и не бросайте все козыри на стол. Более четко контролируйте свои эмоции и поведение.

9. Манипуляция страхом

Использование людских страхов – один из самых любимых приемов манипуляторов всех типов и мастей. Очень часто они играют на недостаточной информированности человека. В детстве пугали родители: «Будешь плохо себя вести – заберет дядя милиционер», «Будешь плохо учиться – станешь дворником». Теперь начальство пугает угрозой увольнения, супруг/супруга – угрозой развода, приятели или подруги – потерей отношений. Даже телевизор пугает

нас мрачными новостями, а реклама кариозными монстрами, микробами в унитазах и запахом пота.

Пример. Продавцы дорогих пылесосов показывают увеличенные изображения пылевых клещей, которые действительно выглядят монстрами при их увеличении во много раз.

Противоядие: выясните, насколько реальна угроза. Уточните для себя степень и вероятность опасности, обратившись к независимым и надежным источникам информации, лучше к нескольким.

3) Сложные приемы манипуляции и способы противодействия

1. Смещение акцентов

Манипуляторы сознательно смещают акценты в подаваемом материале, отодвигая на второй план что-то не совсем желательное и подчеркивая необходимое им. Это часто удел средств массовой информации, в большинстве случаев обслуживающих своих хозяев. Примером может служить анекдот эпохи застоя про генсека Брежнева. СМИ комментируют состоявшийся по предложению Джими Картера забег вокруг Белого дома. Картер и Леонид Ильич бежали наперегонки. Победил в этом забеге из двух участников, конечно же, более молодой и крепкий Картер. Американские СМИ самодовольно пишут: «Наш уважаемый президент находится в прекрасной форме и легко смог прийти первым, а генеральный секретарь Брежнев добрался только последним!» Наши СМИ сдержанно написали: «В состоявшихся соревнованиях в городе Вашингтоне генеральный секретарь ЦК КПСС Леонид Ильич Брежнев пришел к финишу вторым. Президенту США Джими Картеру осталось лишь довольствоваться своим предпоследним местом».

Противоядие: Проверяйте информацию, не стесняйтесь задавать уточняющие вопросы и выяснять детали.

2. Эмоциональное заражение

Данная технология манипулирования основана на таком свойстве психики человека как эмоциональная заражаемость. Известно, что человек выстраивает определенные защитные барьеры на пути получения нежелательной для него информации. Чтобы обойти подобный барьер (цензуру психики), необходимо направить манипулятивное воздействие на чувства. Таким образом, «зарядив»

нужную информацию необходимыми эмоциями, возможно преодолеть барьер разума и вызвать в человеке взрыв страстей, заставив его переживать по поводу услышанного. Далее вступает в действие эффект эмоционального заражения, который получает наибольшее распространение в толпе, где, как известно, порог критичности каждого индивидуума ниже и включаются исторически более древние рефлексy и инстинкты. Подобная техника манипуляции применяется во время ряда реалити-шоу, когда участники говорят на повышенных тонах и демонстрируют порой значительное эмоциональное возбуждение. Это заставляет зрителей неотрывно смотреть за перипетиями демонстрируемых событий, сопереживая главным героям.

Пример: Выступления некоторых политиков эмоционально заряжены, благодаря чему информация воздействует на чувства слушателей, аудитория «заражается эмоциями», восприятие содержательной стороны речи выступающего становится менее рациональным, критичным и обдуманым. Этим отличались зомбировавшие немецкую нацию речи Гитлера и Геббельса.

Противоядие: Отделяйте зерна от плевел. Следует разделять эмоциональный посыл и содержательный аспект информации. Например, прежде чем совершать покупку под давлением ловкого продавца или рекламы, продумайте, какие цели, желания и прогнозируемые траты у вас были до появления этой ситуации/информации, какие конкретно качества и свойства товара/услуги вас заинтересовали, насколько они вам необходимы в действительности. Если есть возможность отложить принятие решения, лучше рассмотреть вопрос целесообразности позднее, в более спокойном и адекватном эмоциональном состоянии, следуя правилу «утро вечера мудренее».

3. «Психологическое айкидо»

В зависимости от подачи одних и тех же материалов можно добиваться различных, порой противоположных мнений аудитории. То есть какое-то событие можно искусственно «не заметить», а чему-то, наоборот, уделить повышенное внимание.

Пример: «Дорогие мама и папа! С тех пор как я уехала в колледж, я была небрежна в написании писем. Сожалею о том, что была невнимательна, и о том, что не писала до сих пор. Я сообщу вам сейчас обо всем, что произошло, но перед тем, как вы продолжите

чтение, пожалуйста, сядьте. Вы не будете читать дальше, пока не сядете, хорошо? Ну, сейчас я чувствую себя вполне сносно. Перелом черепа и сотрясение мозга, которые я получила, когда выпрыгнула из окна своего общежития в тот момент, когда оно загорелось вскоре после моего приезда сюда, теперь почти вылечены. Провела две недели в больнице и теперь могу видеть почти нормально. Головные боли бывают только раз в день. К счастью, пожар в общежитии и мой прыжок увидел дежурный оператор газовой станции, расположенной рядом с общежитием. Именно он позвонил в пожарный отдел и вызвал скорую помощь. Кроме того, он навещал меня в больнице и, поскольку мне негде было жить после пожара, он был столь добр, чтобы предложить разделить с ним его комнату.

В действительности это полуподвальная комната, но она довольно мила. Он чудесный парень, мы влюбились друг в друга и собираемся пожениться. Мы пока не назначили точную дату, но свадьба будет до того, как моя беременность станет заметной. Да, мама и папа, я беременна. Я знаю, что вы мечтаете стать дедушкой и бабушкой и что вы радушно примете ребенка и окружите его той же любовью, преданностью и нежной заботой, какими окружали меня в детстве. Причина задержки заключения нашего брака состоит в том, что мой друг подхватил незначительную инфекцию, которая мешает сдать добрачные анализы крови, а я неосторожно заразилась от него. Я уверена, что вы встретите моего друга с распростертыми объятиями. Он добрый, и, хотя не очень образованный, но зато трудолюбивый.

Теперь, после того как я сообщила вам, что случилось, хочу вам сказать, что пожара в общежитии не было, у меня не было сотрясения мозга и перелома черепа, я не была в больнице, я не беременна, я не помолвлена, я не инфицирована и у меня нет друга. Однако я получаю низкие баллы по американской истории и плохие оценки по химии и хочу, чтобы вы смотрели на эти оценки с мудростью и снисходительностью.

Ваша любящая дочь Шэрон»

В своей книге «Психология влияния» американский социальный психолог Роберт Чалдини приводит это забавное письмо в качестве примера умелого использования принципа контраста восприятия для оказания влияния на людей и изменения их убеждений. Можете быть уверены, что это прекрасное маленькое орудие влияния, обеспечиваемое принципом контраста, не остается

невостребованным. Громадное преимущество принципа заключается не только в том, что он эффективно работает, но также и в том, что его использование практически незаметно неподготовленному человеку.

Противоядие: учитесь возвращать себя к первоначально выбранной позиции до внедрения в нее внешних влияний. Проверьте, соответствует ли ваша текущая позиция вашим стратегическим принципам и приоритетам. Сравните вашу позицию до и после получения дополнительной внешней информации, изменившей ваше восприятие происходящего. Проанализируйте достоверность, важность и значимость привнесенной извне информации. Соотнесите полученные под влиянием этой информации выводы со своими долгосрочными и предшествующими планами, системами оценок, приоритетов и значимыми отношениями.

4. Команды, скрытые в предложениях и вопросах

Манипулятор скрывает свою команду-установку под видом просьбы. Наглядно это может продемонстрировать одна дзен-буддистская притча:

Беседы дзенского учителя Банкея привлекали не только дзенских учеников, но и людей разных сект и рангов. Его большая аудитория вызвала недовольство священника секты Ничирен, так как последователи секты покидали его, чтобы слушать о Дзен. Эгоцентричный ничиренский священник пришел в храм, вознамерившись поспорить с Банкеем.

– Эй, дзенский учитель! – позвал он. – Подожди минутку. Всякий, кто уважает тебя, будет повиноваться твоим словам, но я не уважаю тебя. Можешь ли ты заставить меня повиноваться?

– Подойди ко мне, и я покажу тебе, – сказал Банкей. Священник стал величественно прокладывать себе дорогу через толпу к учителю. Банкей улыбнулся:

– Встань слева от меня.

Священник повиновался.

– Нет, – сказал Банкей, – нам будет удобнее разговаривать, если ты станешь справа от меня. Перейди сюда.

Священник с достоинством перешел направо.

– Видишь, – сказал Банкей, – ты повинуешься мне. Мне кажется, что ты человек тонкий и мягкий. А теперь садись и слушай.

В этой притче из далекого прошлого мы можем наблюдать прямые манипуляции, она подчеркивает лишь характер посылов, стоящих за обычным разговором и предложениями. Но подобное влияние может осуществляться и более скрытыми приемами.

Противоядие: чётко осознавать свои цели и «систему координат». Стоит также постараться выяснить мотивы и интересы собеседника. В последующем будет легче отследить тактику и стратегию их достижения, оформленную в виде конкретных техник.

5. Уход от обсуждения

Подобное манипулятивное действие осуществляется с демонстративным использованием обиды. Например, «...с вами невозможно конструктивно обсуждать серьезные вопросы...», «...ваше поведение делает невозможным продолжение нашей встречи...» или «я готов продолжить это обсуждение, но только после того, как вы приведете в порядок свои нервы...» и т. п. Для ухода от обсуждения могут использоваться такие уловки как: прерывание, перебивание, повышение тона, демонстративное поведение, показывающие нежелание слушать и неуважение к оппоненту. После их применения и делаются высказывания по типу: «...с вами невозможно разговаривать, ведь вы не даете ни одного вразумительного ответа ни на один вопрос», «...с вами невозможно разговаривать, ведь вы не даете возможности высказать не совпадающую с вашей точку зрения...» и т. д.

Срыв обсуждения методом провоцирования конфликта осуществляется с помощью разнообразных приемов выведения оппонента из себя, когда дискуссия превращается в обыкновенную перебранку, совершенно не связанную с первоначальной темой.

Противоядие: Сохраняйте эмоциональное спокойствие, выдержку и самообладание. Объясните себе, что данная уловка является провокацией агрессора и не сработает, поскольку вы ее уже опознали. Не стоит испытывать гнев по отношению к самому агрессору за то, что он позволил себе подобную несправедливость. Такова его природа.

6. Искусственное смещение спора

В этом случае, приступив к обсуждению какого-либо положения, манипулятор старается не приводить доводы, из которых следует это положение, а предлагает сразу перейти к их опровержению. Таким

образом ограничивается возможность для критики позиции манипулятора, а сам спор смещается на аргументацию противоположной стороны. В том случае, если оппонент поддастся этому и начинает критиковать выдвинутое положение, приводя различные аргументы, стараются вести спор вокруг этих аргументов, выискивая в них недостатки. Свою систему доказательств манипулятор при этом для обсуждения не предоставляет.

Противоядие: Возвращайте диалог в нужное вам русло. Помните об эффекте «своего поля» в футболе. В коммуникации «свое поле» имеет еще большее значение. Не отдавайте инициативу и возвращайтесь «к себе» и выбранной позиции.

7. Поток вопросов

В случае данного манипулятивного приема объекту задают сразу несколько разных вопросов по одной теме. В дальнейшем действуют в зависимости от его ответа: обвиняют в непонимании сути проблемы или в том, что он не ответил на вопрос полностью, или в стремлении ввести в заблуждение.

Противоядие: Озвучьте, что вы полагаете более целесообразным отвечать на вопросы последовательно, и концентрируйте своими ответами внимание на выбранной вами теме. В случае агрессивного давления игнорируйте последующие вопросы и продолжайте спокойно отвечать на выбранный вами или держите паузу, пока поток вопросов не иссякнет. Возможны варианты активной дискредитации манипулятора. Например, взять листок и начать запись вопросов с комментарием, как в известной комедии: «Нельзя ли помедленнее, я записываю...»

(источник Дмитрий Ковпак и Андрей Каменюкин. «Безопасное общение, или Как стать неуязвимым!») ...

8. «Нога в дверях»

Этот метод манипулирования часто применяют рыночные торговцы и коммивояжеры. Заключается он в том, что сначала продавец уговаривает не купить, а только «попробовать» или «примерить» свой товар. В этом случае налицо простая, но действенная ловушка для сознания. С одной стороны, нам не предлагают ничего опасного или плохого, за нами вроде бы сохраняется полная свобода любого решения. Но стоит только отведать или надеть предлагаемое, как продавец сразу задает другой

лукавый вопрос: «Ну как, понравилось?» Ответить отрицательно на такой вопрос вообще нелегко, а тем более, если вы уже «примерились» к товару, и он вам приглянулся. Чаще всего в такой ситуации вы, конечно, отвечаете утвердительно. И тем самым как бы даете невольное согласие на покупку. Ведь хотя речь, казалось бы, идет исключительно о вкусовых ощущениях или внешнем впечатлении, на самом деле за интересом продавца скрывается другой вопрос: «Будете ли покупать?»

Так, например, продавцы пылесосов с давних пор на Западе, а теперь и у нас, часто предлагают бесплатно воспользоваться чисткой ковров в расчете на то, что уж попав в дом хозяев, сумеют их убедить в необходимости покупки именно этого пылесоса. Главное для них – получить очную встречу, а там они уже смогут развернуть свой арсенал «домашних заготовок» разнообразных манипуляций.

Противоядие: Не стоит испытывать неловкости, отказываясь от навязанного предложения. Ваше чувство вины и дискомфорт в данном случае – лишь продукт ложных воззрений и иррациональных установок, на которых умело играют пройдохи. Убрать те струны, на которых играют в данном случае манипуляторы, можно, отказавшись от желания нравиться всем без исключения. Перестаньте стремиться «всегда быть на высоте» – это поможет предотвратить многие проблемы.

9. Решение здесь и сейчас

Эта техника манипулирования направлена на то, чтобы заставить человека принять решение немедленно. Манипулятор провоцирует и иногда напрямую настаивает на том, что определиться нужно непременно «здесь и сейчас», так как «завтра будет уже поздно». «Хватай мешки, вокзал уходит!» и подобные словесные угрозы формируют требования быстрого и необдуманного принятия решения. Создание суеты и эмоционального напряжения снижает степень осознанности поведения и разумного контроля над ситуацией. Этим пользуется масса аферистов, от вокзальных воришек до участников финансовых пирамид.

Противоядие: стоит выработать для себя правило «не принимать скоропалительных решений». Вы можете десять раз получить мелкий выигрыш от поспешных решений, но понести гораздо более грандиозные потери от следующего такого же необдуманного. Не зря народная мудрость утверждает, что «утро вечера мудренее». Для того

чтобы не «прогореть», следует не решать немедленно, а принять информацию к сведению, отложив решение на время, необходимое для его обдумывания. Торопитесь не спеша.

10. Техника повторов

Техника повторов – еще один действенный способ манипулировать сознанием людей. Во время Пунических войн – борьбы не на жизнь, а на смерть между Карфагеном и Римом – суровый римский сенатор Катон Старший прославился усвоенной им привычкой. Выступая в римском сенате, о чем бы он ни говорил – о выборах ли в комиссию или о ценах на овощи на римском рынке, – каждую свою речь Катон неизменно заканчивал одной и той же фразой: «А кроме того, я думаю, что Карфаген должен быть разрушен!» У сенатора была цель – приучить слушателей к данной мысли. Такое многократное повторение одной и той же фразы, в конце концов действительно заставило сенаторов привыкнуть к стоящей за ней мысли настолько, что предстоящее разрушение Карфагена стало для них чем-то естественным. Над мудрым старцем сначала посмеивались. Но потом все случилось, как ему хотелось: в результате страшной кровавой борьбы Рим победил, Карфаген был стерт с лица земли, а самое место, где он стоял, распахали римскими плугами.

Противоядие: Отслеживайте оказываемое на вас давление, в том числе и технику повторов. Не давайте количеству перейти в качество, напоминая себе аргументы своей собственной позиции.

11. Использование малопонятных слов и терминов

Такая уловка, как насыщение речи умными словами и сложными понятиями, может вызвать разные реакции у собеседника. С одной стороны, это создает впечатление значимости обсуждаемой проблемы, весомости приводимых доводов, высокого уровня профессионализма и компетентности говорящего. С другой стороны, использование непонятных, наукообразных терминов может спровоцировать противоположную реакцию оппонента в виде раздражения, отчуждения или ухода в психологическую защиту. Однако эта уловка удастся, когда собеседник стесняется переспросить о чем-то или делает вид, что понял, о чем идет речь, и принял приводимые доводы.

Противоядие: не бойтесь признаться в своей некомпетентности, показать свое незнание. Знать абсолютно все невозможно. Важен не уровень эрудиции, а лишь желание и стремление узнать то, что нужно и полезно. Бездумно запоминать словари – ошибка, подобная разучиванию телефонного справочника. Самый надежный антидот от такого рода манипуляции – отсутствие страха перед разоблачением и уличением в незнании чего-либо.

12. Обратное желание

Эта техника заключается в том, чтобы добиться чего-то, настойчиво выражая желание, обратное тому, чего на самом деле хочется. Дело в том, что акцентирование внимания на крайней желательности исполнения просьбы (например, ее неоднократное повторение) побуждает, наоборот, к отказу ее выполнить. А часто даже провоцирует на действия строго противоположные. Этот антагонизм и используют манипуляторы.

Пример 1. Молодой паре очень хочется уединиться, но в квартире постоянно возится малолетний племянник. Просто выпроводить его будет нелегко. В таких ситуациях, как известно, способность к изобретательности заметно повышается, поэтому пышущей молодостью чете не составило труда найти повод и сделать замечание своему непоседливому племяннику за «нехорошее» поведение. А затем добавить: «Придется тебя наказать сегодня тем, что не пойдешь гулять». У мальчугана тут же появляется желание погулять. Его начинают взвинчивать – настаивать на наказании, дабы упрямому малому еще пуще захотелось на улицу. Когда же он заупрямился: «Пойду!», – пара лицемерно «уступает» ему, достигая своей заветной цели. В приведенном примере хорошо видно ситуативное изготовление актуального желания пойти погулять.

Пример 2: В своей известной просьбе «Делай со мной, что хочешь, Братец Лис, только, пожалуйста, не вздумай бросать меня в этот терновый куст!» (в книге Д. Харриса «Сказки дядюшки Римуса») Кролик-манипулятор полагался как раз на достижение обратного эффекта. Конечно, Лис швырнул его именно в тот самый терновый куст, который, как известно, оказался родным домом поднаторевшего в манипуляциях Кролика.

Противоядие: прежде чем раздражаться от назойливости просящего и решать «сделать все наоборот», постарайтесь задаться вопросом о целях собеседника и истинных мотивах такого поведения.

13.Использование «мнения масс»

При использовании данного приема осуществляется подбор суждений, высказываний, фраз, создающих впечатление, будто так делают все. Сообщение, например, может начинаться словами: «Все нормальные люди понимают, что...» или «Ни один здравомыслящий человек не станет возражать, что...» и т. п. Посредством «общей платформы» у человека вызывают чувство уверенности в том, что большинство членов определенной социальной общности, с которой он себя идентифицирует или мнение которой значимо для него, принимают подобные ценности, идеи, программы и т. п.

Противоядие: Замечайте свехобобщения. Их характеризуют слова-маркеры, такие как все, никто, всюду, нигде, всегда, никогда и тому подобные признаки работы иррациональной установки.

14.Неуместное переспрашивание или затрудняющие уточнения

При такой манипуляции эффект достигается за счет того, что манипулятор делает вид, будто желает лучше что-то для себя уяснить. Он переспрашивает вас, однако повторяет ваши слова только вначале. Далее манипулятор только частично говорит о том же, привнося в сказанное вами раньше другой смысл. Тем самым он изменяет общее значение сказанного в угоду себе.

Противоядие: следует быть предельно внимательным, когда оппонент переспрашивает о чем-то, сказанном вами. Всегда вслушивайтесь в то, о чем вам говорят, и, заметив подвох, уточните свои слова и заявления. Причем даже в том случае, когда манипулятор делает вид, что не замечает вашего стремления еще раз прояснить свою позицию и старается перейти на другую тему.

15. Манипуляция с помощью пресуппозиции

Пресуппозиция (от лат. прае- впереди, перед и suppositio-подкладывание, заклад) – это не высказанная, но подразумеваемая под высказыванием информация. Это то, что в речи воспринимается как «истинное», не подлежащее обсуждению.

Человеческий мозг устроен таким образом, что он автоматически додумывает информацию, пропущенную в предложении. Партнеры могут предлагать друг другу иллюзию выбора: «Ты дашь мне деньги сейчас или завтра?» Пресуппозиция – «ты все равно дашь мне деньги». «В какой валюте вам удобнее будет заплатить?»

Пресуппозиция – «вы будете платить». Другой пример: «Напишите нам, за что вы любите “Галина Бланка”». Любовь к этому бренду заявляется как аксиома. Варианты искусственно сужаются до оценки «за что»? И еще один скромный выбор – писать или не писать. Или, как коварно сформулировал свой вопрос Карлсон: «Ты перестала пить коньяк по утрам?» Ответ «да» или «нет» в одинаковой степени ставит собеседника в неловкое положение. Защищаться же от пресуппозиционных обвинений развернуто может не хватить времени и аргументов. Этот прием нередко используется в «черном» пиаре политтехнологов.

Противоядие: Тактика ухода от этого вида манипуляции похожа на ту, что используют в случае противостояния закрытым вопросам. Заключается она в следующем: не соглашаться с навязанными рамками манипуляции, озвучивать свою версию событий и взгляд на ситуацию.

Минилекция 2: Техники защиты от манипуляций

1) Одна из самых эффективных техник защиты от манипуляций – это умение спрашивать и слушать. Многим кажется, что если они для начала просто будут задавать вопросы, а не заявят сразу о своей точке зрения, то потеряют инициативу разговора. Однако на самом деле все наоборот: благодаря вопросам вы повышаете шансы выстроить позитивные отношения с собеседником и добиться своей цели. При помощи правильных вопросов вы получаете важную информацию, которая поможет вам сориентироваться, как применить к ситуации свою тактику ведения разговора, ведь вопросы помогут вам определить, чему придает значение ваш собеседник, что именно для него важно. Таким образом вы включаете своего собеседника в активные переговоры, с самого начала, проявляя себя в качестве партнера, а не противника. Это помогает предотвратить столкновения, вернуть разговор к обсуждению конкретных вещей, чтобы справиться с эмоционально непростыми ситуациями.

Задавая вопросы, вы демонстрируете своему собеседнику уважение, а ведь для любого человека важно, чтобы к нему относились с уважением и его ценили.

Существуют два типа вопросов:

- открытые, которые помогают получить более точную информацию и провоцируют собеседника на размышления;
- закрытые, которые позволяют испросить согласия, добиться однозначного ответа, позволяют вести переговоры в строгой, четкой форме.

На закрытый вопрос ответить можно очень коротко – жестом или одним словом. Таким образом, зная, какой ответ вы хотите получить, вы можете подобрать правильный вопрос.

Теперь поговорим об умении слушать. Слушать – это, в первую очередь, значит быть внимательным, поставить себя в ситуацию собеседника для того, чтобы понять его образ мыслей или его точку зрения. При этом вы вовсе не обязаны ее разделять. Слушать – не значит делать это молча. Вы можете переспрашивать или перефразировать и проверять то, что вы поняли, уточняя это у собеседника.

2) Второй полезный способ при встрече с манипулятором – это умение локализовать обсуждаемый вопрос, отгородив от него все посторонние темы. Такая техника используется, когда необходимо держать определенное русло беседы, отделять существенное от несущественного, выбирать важное, обнаруживать суть проблемы, останавливать эмоциональные выпады собеседника. Эта техника помогает вносить ясность и точность, если вы начинаете слушать высказывания оппонента и целенаправленно использовать уточняющие вопросы для того, чтобы выйти на конкретные факты.

3) Еще один важный способ реагирования на манипуляции – это умение не поддаваться на попытку манипуляции и пропускать мимо ушей замечания манипулятора. Вы вполне можете дать ему понять, что прекрасно поняли, что именно он пытался сделать. Например, используя паузы в разговоре и вопрос: «Может быть, мы все-таки продолжим, вы согласны?» Вы также можете привести подчеркнуто конструктивное предложение в ответ на его реплики. Это бывает полезно сделать в тот момент, когда ваш собеседник позволяет себе унижающую шутку или циничное замечание, ведет себя пренебрежительно или пытается застигнуть вас врасплох и наращивает темп беседы.

4) Когда манипулятор стремится застигнуть вас врасплох, отвлекает вас от ясного предмета обсуждения или пытается продолжить обсуждение, несмотря на некую достигнутую

договоренность, или хочет вызвать у вас чувство вины, подойдет следующий способ. Если вы сделаете вид, что вы ничего не понимаете, то хоть и отреагируете на попытку манипуляции, но для собеседника проинтерпретируете ее в качестве недоразумения. Прежде чем беседа сможет продолжаться, манипулятору придется объяснять вам свои ходы, тем самым вы незаметно разоблачите своего собеседника как манипулятора. Для этого подойдут следующие слова:

«Минуточку, я в некотором замешательстве, потому что...», «Может быть, я не совсем правильно поняла, объясните подробнее...», «Не могли бы вы повторить...»

5) Если манипулятор пытается вынудить вас к чему-либо или навязать вам что-либо, от чего вы отказываетесь, вам поможет техника «заезженной пластинки». При этом собеседник может отвлекать вас или перебивать, и как раз здесь необходима твердость.

Для этого необходимо только снова и снова повторять, чего вы хотите, или что для вас важно, или что вам хочется узнать. Этот способ работает на уровне физиологии. Дело в том, что, если вы собеседнику говорите одну и ту же фразу с одной и той же интонацией, клетки мозга успокаиваются, и энергия собеседника спадает. На этом принципе строятся детские колыбельные: заботливая мама не поет ребеночку «Спят! Усталые! Игрушки! Книжки! Спят!», она баюкает его незамысловатым «ааааа». Как и все техники противостояния манипуляциям, техника «заезженная пластинка» требует тренировки, ведь с малых лет нас отучают от упрямства и прямолинейности.

6) Если манипулятор отказывается понимать вас, прикидываясь глупым, настаивая на своем, рекомендуем следующий способ. Предложите своему собеседнику посмотреть на ситуацию с вашей точки зрения или с точки зрения другого человека.

7) Но иногда лучший способ противостоять манипуляции – это решительно прервать беседу и открыто затронуть вопрос о том, что происходит и чего ваш собеседник добивается. Последовательность действий такова: сначала прервать беседу ясным и недвусмысленным образом, затем коротко и четко объяснить, почему вы решили прервать беседу, и предложить продолжить ее в другом русле. Например,

«Минуточку, продолжать я пока не хочу. Стоп, мне нужен перерыв».

«Ты перебиваешь меня на полуслове уже во второй раз. Мы ведь договорились, что каждый будет иметь возможность высказаться».

«Я хочу высказать свои аргументы до конца, и после этого буду слушать тебя, согласен?»

Вот несколько последовательных шагов при реакции на манипуляцию.

У всех нас были в жизни такие ситуации, когда беседа с другим человеком заходила в тупик. Если вы уже осознали наличие блокады и пытаетесь понять ситуацию своего собеседника, на этом этапе вы прежде всего слушаете и задаете вопросы. Ваша цель – выяснить, что важно для вашего собеседника, какие у него потребности, а может быть, и опасения. Предположим, что ваши старания снять блокаду вашего собеседника не увенчались успехом. Тогда следуем дальше. Даже если ваш собеседник продолжает держать оборону, подумайте о его готовности к сотрудничеству и проясните, насколько он готов продолжать разговор. Если он продолжает отвечать нечто невразумительное, например, «Если бы я не хотел говорить, я бы ушел», пробуем идти дальше. Скажите о своем желании прояснить отношения, сообщив о том, что вы хотите изложить свои интересы. Вполне возможно, что и после этого этапа блокада не будет снята. Тогда открыто предъявите собеседнику то, что вы видите: его блокирование разговора. Например, «В этом месте я хочу остановиться, поскольку я уже 20 минут пытаюсь до тебя достучаться. До сих пор ты не ответил ни на один из моих вопросов ясно и четко и не сделал ни одного предложения о том, что, по-твоему, нам нужно делать. Честно говоря, у меня такое впечатление, что ты просто уходишь от ответа. Что происходит?» Если и в этом случае он не отвечает, сделайте вывод: вы сделали все, что смогли, и ваш собеседник не идет на контакт. Это значит, что контакт с вами ему просто не нужен.

В ситуациях противостояния, когда на вас давят словами, затрагивающими ваше достоинство, самое главное – это умение проявить выдержку, самообладание. Сделать это бывает непросто, но очень важно. Здесь вам помогут упражнения по релаксации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экстремизм и терроризм в настоящее время определены как угроза цивилизации, мотивирующая мировое сообщество на войну с экстремистами и террористами. В средствах массовой информации освещаются силовые, военные, политические и экономические способы противодействия этим представителям человечества, лишенным всего человеческого – доброты, любви, культуры и других душевных и духовных качеств.

В нашем пособии осуществлен гуманистический подход к пониманию причин и проявлений экстремизма и терроризма: «Гуманизм против экстремизма». Любовь – самая великая сила. В русской сказке поцелуй любящего воскресил даже мертвую царевну. Главный принцип медицины – «non nocere» – не навреди. Экстремизм рождается в ответ на вред, причиненный людям. Принципиально важно то, что **экстремистами не рождаются, а становятся** вследствие несовершенств социума, которые обнаруживаются экстремистскими действиями и побуждают общество к совершенствованию.

Это смертельно опасное испытание для человечества на прочность и порочность. Сейчас испытания следуют одно за другим, как сеансы шоковой терапии при лечении затянувшегося психоза. Каждый шок способствует ослаблению стабилизировавшихся психофизиологических механизмов болезни, создает условия для включения здоровых механизмов психики. Проясняется сознание, восстанавливается восприятие реальности, логичность и связность мышления, уменьшаются депрессия и безволие.

На уровне ООН признают, что экстремизм и терроризм – угроза всему человечеству. Общие угрозы побуждают людей к объединению для противостояния общей опасности. После нескольких сеансов шоковой терапии терактами в Европе и ураганами в Америке человечество избавится от анозогнозии (нежелания знать) авторов и исполнителей проекта 12-ти кратного сокращения населения земли и психофизиологических технологий их реализации, информационной войны, запугиваний, манипуляций, защиты прав человека и демократии, санкций и провокаций, разделяющих народы и страны. Осознание истинных причин экстремизма и терроризма вернет приоритет духовных ценностей, которые объединят народы между собой, с Природой, с Небом и с единым Отцом. Земля станет общим домом для огромной и дружной семьи соотечественников.

Мы изложили свою концепцию профилактики – самозащиты от вовлечения в антисоциальные, деструктивные организации на основе разумного эгоизма – любви к самому себе. Мы предложили доктрину современной идеологии – представления о биопсихосоциодуховной структуре человека и человечества, с четкой нормативной иерархией возрастания потребностей от биологических, социальных, психологических к духовным. В этой модели духовные потребности определены как самые надежные регуляторы социальных и биологических потребностей, позволяющие распознать в себе и заблокировать асоциальные побуждения.

Нами применен инновационный психофизиологический подход для анализа протестных мотиваций и действий как у организаторов, так и их участников. Он интересен тем, что идеологически и политически нейтрален, не содержит оценок, в то же время он предметный, конкретный, объективный, доказательный, универсальный, уравнивающий и объединяющий всех людей.

Предложен простой алгоритм структурно-динамического анализа информационной продукции и самоконтроля ее психологических воздействий по их направленности на кору или подкорку, на левое или правое полушария головного мозга.

Рекомендации для социально-политической профилактики экстремизма изложены на раскрытии структуры и функции семьи – универсальной матрицы организации жизни людей на всех социальных уровнях. Восстановление семейных ценностей и расширение их на всех детей достойно стать направлением гуманизации современного общества, добровольным ограничением эгоизма и агрессивности, реформатирования управляемого хаоса в управляемую гармонию.

Приведена тренинговая программа разработанная на основе биопсихосоциодуховной концепции человека и общества, способствующая формированию у молодежи навыков распознавания манипулятивных деструктивных воздействий внешнего окружения и формирования навыков самозащиты.

Тренинговая программа рекомендована к использованию в рамках образовательных программ и семинаров психологов, работающих в учреждениях образования, учителей, преподавателей, родителей, врачей психиатров и психотерапевтов, специалистов, участвующих в профилактике экстремизма и терроризма.

ОСНОВНАЯ ЛИТЕРАТУРА

- 1) Волошин В.М. Посттравматическое стрессовое расстройство (феноменология, клиника, систематика, динамика и современные подходы к психофармакотерапии). – М.: «Анахарсис», 2005. – 200 с.
- 2) Герасимова В.В. Запросы к организации психологической деятельности пор предупреждению деформаций в нормативной в биопсихосоциодуховной структуре человека феноменом цифровизации // Молодежь и общество: среда, коммуникация, конфликт / Материалы III Всероссийской научно-практической конференции 20-21 июня 2019 года [Электронный ресурс] / Санкт-Петербургское государственное бюджетное учреждение «Городской центр социальных программ и профилактики асоциальных явлений среди молодежи «КОНТАКТ». – СПб.: 2019 г. – С.41-49
- 3) Государственная программа «Патриотическое воспитание граждан Российской Федерации на 2016-2020 годы»
- 4) Карпов А.М. «Семейные причины роста распространенности расстройств личности» // Уральский журнал психиатрии, наркологии и психотерапии. 2014 № 2 – С.69-77
- 5) Карпов А.М. Здравствуйте, если хотите / А.М.Карпов. – Казань, 2008. – 224 с.
- 6) Карпов А.М. Принцип матрешки, или Как нам спасти нацию от вымирания/ А.М.Карпов //Наркомат, 2004. – №10. – С.16-18.
- 7) Карпов А.М. Самозащита от кризиса. Рационально-экзистенциальная модель социальной психотерапии в ситуации мирового финансового кризиса: Учебно-методическое пособие/А.М. Карпов. – Казань: Медлитература, 2009. – 40 с.
- 8) Карпов А.М. Самозащита от наркомании /А.М.Карпов. – Казань, ДАС, 2001. – 52 с.
- 9) Карпов А.М. Самозащита от саморазрушения. Образовательно-воспитательные основы профилактики и психотерапии зависимостей и стрессов/А.М.Карпов. – М.: МЕДпресс-информ, 2005. – 136 с.
- 10) Карпов А.М. Самозащита от стресса: Методическое пособие. – 3-е изд. / А.М.Карпов. – Казань: ЗАО «Новое знание», 2003. – 48 с.
- 11) Карпов А.М. Самозащита психического здоровья. Образовательно-воспитательные основы профилактики и

- психотерапии зависимостей / А.М.Карпов. – Казань.: «Отечество». – 2005. – 48 с.
- 12) Карпов А.М. Шакирзянов Г.З. Самозащита от алкоголизации/ А.М.Карпов, Г.З. Шакирзянов. – М.: Олита, 2004. – 52 с.
- 13) Карпов А.М., Герасимова В.А. «Биопсихосоциальный подход к анализу причин и проявлений девиантного поведения» // Психология девиантного поведения: междисциплинарные исследования и практика: сб. научных трудов Первой международной научной школы (Казань, 26-27 мая 2016 г.) под ред. А.И. Ахметзяновой. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2016. – С. 65-69.
- 14) Карпов А.М., Герасимова В.В. Кратомания – медицинская составляющая коррупции. Гражданская самозащита от коррупции / А.М. Карпов, В.В. Герасимова. – Казань: ГАОУ ДПО ИРО РТ, 2017. – 43с.
- 15) Карпов А.М., Корченков В.В., Шакирзянов Г.З. Гражданская самозащита от алкоголизации и наркотизации: Учебное пособие/ А.М. Карпов, В.В. Корченков, Г.З. Шакирзянов. – Казань, 2011. – 78 с.
- 16) Карпов А.М., Семенихин Д.Г., Башмакова О.В., Герасимова В.В. Биопсихосоциальный алгоритм определения деструктивности информационно-психологических воздействий. Всероссийская научно-практическая конференция с международным участием «Психическое здоровье населения как основа национальной безопасности России» (Под редакцией проф. Н.Г. Незнанова, проф. К.К. Яхина, – СПб.-2012. С.63-64.
- 17) Карпов А.М., Шакирзянов Г.З. Самозащита от курения.- 4-е изд., доп. и перераб. / А.М.Карпов, Г.З.Шакирзянов. – Казань: Татполиграф, 2002. – 32 с.
- 18) Карпов А.М., Шмакова М.А., Башмакова О.В., Белоусова М.В., Герасимова В.В. «Запрос молодежи на противодействие шизофренизации информационно-психологической и административной политики» // Кирсановские чтения (сборник научных статей, выпуск III) Изд-во «Отечество», – 2015, – С.157-167
- 19) Карпов А.М., Набиуллина Р.Р., Кирюхина М.В., Хасанов Р.Ш., Юсупова Н.З., Белоусова М.В., Герасимова В.В. Системная биопсихосоциодуховная профилактика радикализма, экстремизма и терроризма: Монография / А.М. Карпов и др. – Казань: ИД «МеДДоК», 2018. – 172 с.

- 20) Кудрявцев Ю.М., Карпов А.М., Герасимова В.В., Башмакова О.В. «Научно-методический аспект обеспечения национальной безопасности в образовательной деятельности преподавателей ВУЗов» // Научный журнал «Казанская наука» № 1.-2016. – С. 8-13
- 21) Лазарус Р. Теория стресса и психофизиологические исследования// Эмоциональный стресс.- Л.Медицина, 1970.- с. 178-208.
- 22) Наркология: национальное руководство / Под ред. Н.Н.Иванца, И.П.Анохиной, М.А. Винниковой. – М.: ГЭОТАР-Медиа, 2008. – 720 с. (Серия «Национальные руководства»).
- 23) Незнанов Н.Г., Акименко М.А., Коцюбинский А.П. Школа В.М. Бехтерева: от психоневрологии к биопсихосоциальной парадигме / Н.Г. Незнанов, М.А. Акименко, А.П.Коцюбинский. – СПб: ВВМ, 2007. – 248 с.
- 24) «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» Указ Президента Российской Федерации от 31 декабря 2015 года N 683
- 25) Комплексный план противодействия идеологии терроризма в Российской Федерации на 2019-2023 годы, утвержден Президентом Российской Федерации 28 декабря 2018 года, Пр-2665 <https://ncpti.su/upload/%D0%9A%D0%9F-2023.pdf>
- 26) Положий Б.С. Социальное состояние общества и психическое здоровье /Б.С.Положий// Руководство по социальной психиатрии./Под ред. Т.Б.Дмитриевой. – М.: Медицина, 2001. – С.36-50.
- 27) Селье Г. Стресс без дистресса. Пер с англ. – М.Прогресс,1979. – 124 с.
- 28) Системная мотивация на трезвый, здоровый образ жизни: руководство для врачей/ А.М.Карпов [и др.] – Казань: Участок ротационной печати НБ КГМА, 2017. – 72 с.
- 29) Чернобровкина Т.В., Киршенгольц Б.М., Артемчук А.Ф., Синергетическая медицина: Теоретические и прикладные аспекты в аддиктологии. Изд-е 2-е, дополн. /Предисловие проф. Карпова А.М.- Харьков: Из-во «Плеяда», 2007. – 240 с.
- 30) Engel G. The Clinical Application of Biopsychosocial Model // The American Journal of Psychiatry. – 137:5 – 1980. – P. 535-544

Карпов Анатолий Михайлович
Набиуллина Римма Рафаэлевна
Кирюхина Марина Васильевна
Хасанов Рустем Шамильевич
Юсупова Наиля Зуфаровна
Белоусова Марина Владимировна
Фазлеева Лейла Ринатовна

**Теоретические, методические и инструментальные основы
сохранения психологического здоровья молодежи и
профилактики вовлечения в массовые протестные мероприятия
и экстремистские/террористические организации**

Научно-методическое пособие

ISBN 978-5-6043855-5-5



Отпечатано в полном соответствии с качеством
предоставленного электронного оригинал-макета

Подписано в печать 03.12.2019 г.
Формат 60x84¹/₁₆. Печатных листов 8,25.
Бумага офсетная, тираж 1000. Заказ Ц-79.

Отпечатано в



г. Казань, ул. Муштари, 11, тел. 259-56-48.

E-mail: meddok2005@mail.ru