

Эксакусто Т. В., Дуганова Ю. К.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЩЕНИЯ ЛЮДЕЙ С РАЗНОЙ СКЛОННОСТЬЮ К МАНИПУЛИРОВАНИЮ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2008/4-1/90.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2008. № 4 (11): в 2-х ч. Ч. I. С. 215-217. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2008/4-1/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

В педагогической литературе описаны недостатки уроков, которые снижают воспитательный эффект - это доминирование коллективных методов работы над индивидуальными в системе «класс - учитель», слабая связь теории с практикой жизни и жизненным опытом самих учащихся, преобладание репродуктивных методов над творческой и самостоятельной деятельностью учащихся, доминирование процессов обучения над процессами воспитания детей. Но на уроках учителей гуманитарного блока нашего лицея таких недостатков практически нет. Ни один учитель не пожалеет время на приведение примеров из жизни, разбор ситуации «а если бы вы были на месте героя» и т.д. А сколько же воспитательных тем в содержании курсов иностранных языков, истории, обществознания, литературы?

Одним из воспитательных направлений наших предметов является духовно - нравственное направление.

Любой урок несет в себе духовность и ее выражает. Это миропонимание, мировосприятие, мироотношение, определяющее смысл нашего существования. На основе этого выстраиваются ценности, потребности, мотивы деятельности, которые определяют усидчивость, работоспособность, успешность. Нравственные основы урока - это соблюдение тех законов общественного и личного бытия, которые предопределены свыше и признаны человечеством как ценности. Нравственный урок - это явление любви, добра, миролюбия, долга, честности, доброты и т.д. Можно вспомнить наставления архимандрита Киприана к учителям гуманитариям: « Каждая историческая фигура была когда-то живым человеком, и чтобы его понять, надо оживить его, жить им, его эпохой, задачами, интересами; воскресить персонаж - увидеть в нем живого человека, иначе историю не понять...» Духовно-нравственная природа урока - это вера учителя и ученика друг в друга, а вера - это успех.

Следующее направление - культурологическое. Четкая посадка, регламент, проверка, дневники - это старая патриархальная, но всегда востребованная культура. Познавательная деятельность, закономерности, восприятие жизненных реалий, особенность мышления, памяти, и воображения - это все элементы культуры. Л. С. Выготский считал, что «культурное развитие расширяет естественные возможности человека и способствует быстрому становлению в нем личности». Изучение культуры стран, своего Отечества, народов, культуры поведения героев и личностей, изучение религий, образования, искусств (МХК), определение своих позиций - это элементы почти каждого гуманитарного урока.

Можно много говорить и еще об одном направлении воспитания - гражданско-патриотическом, но о нем мы не однократно говорили на педсоветах и семинарах.

Реализация всех принципов, о которых мы сегодня говорим, одухотворит урок, сделает его гармоничным. На таком уроке можно учить и воспитывать.

Список использованной литературы

1. Андреев А. Мир тропы: Очерки русской этнопсихологии. - СПб.: «Тропа Троянова», 1998.
2. Безрукова В. С. Все о современном уроке: проблемы и решения. - М.: Сентябрь, 2004.
3. Белнап П., Стил Т. Логика вопросов и ответов. - М.: Прогресс, 1981.
4. Выготский Л. С. История развития высших психических функций // Собр. соч. в 5 т. - М.: Педагогика, 1983. - Т. 3.
5. Дайри Н. Г. Основное усвоить на уроке. - М.: Просвещение, 1987.
6. Киприан, архимандрит. Антология святого Григория Паламы. - М.: Паломник, 1966.
7. Латышев Ю. И. Процесс и структура человеческого учения. - М.: Прогресс, 1970.
8. Соловейчик С. Урок: минута за минутой // Учит. газета. - 1985. - 21 ноября.

НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ОБЩЕНИЯ ЛЮДЕЙ С РАЗНОЙ СКЛОННОСТЬЮ К МАНИПУЛИРОВАНИЮ

Эксакусто Т. В., Дуганова Ю. К.

Таганрогский технологический институт Южного федерального университета

Проблема манипулирования людьми вызывала живой интерес на протяжении всей истории развития человечества. Наряду с развитием общества использование манипулирования охватывало все более обширные сферы жизнедеятельности людей. Так на сегодняшний день манипулирование используется различными людьми в разных сферах жизнедеятельности: политической, профессиональной, религиозной, семейной и т.д. Причем современная тенденция такова, что манипулирование рассматривается сегодня не только как управление людьми (Паскаль, Ш. Л. Монтескье, Н. Макиавелли), но и как тонкое психологическое воздействие, предполагающее навязывание чужого мнения и подавление собственной воли человека, превращающее партнера по общению в объект, средство достижения собственной выгоды; воздействие, искусное исполнение которого ведет к скрытому возбуждению у другого человека намерений, несовпадающих с его актуально существующими желаниями [Доценко 1997; Знаков 2002]. Проблема манипулирования изучена достаточно широко, но в основном зарубежными исследователями. В России же она вызвала интерес не так давно (Л. И. Рюмшина, В. В. Знаков, Е. Л. Доценко). Манипулирование проявляется, прежде всего, в процессе общения через передачу вербальной и невербальной информации. С помощью невербальных средств коммуникации передается от 60 до 90% всей информации. Невербальные каналы передачи информации с трудом поддаются сознательному контролю и поэтому информация, передаваемая по ним, считается соот-

ветствующей истинным намерениям собеседника. Для распознавания манипулирования необходимо уметь интерпретировать невербальную информацию, следовательно, изучение невербальной коммуникации может помочь лучше понять проблему манипулирования.

Необходимо подчеркнуть, что проблема манипулирования и невербального общения в основном разрабатывается в рамках различных прикладных исследований (например, в рамках НЛП), в плане же теоретических, эмпирических и методологических исследований эта проблема остается мало изученной.

Люди склонные к манипулированию имеют ряд индивидуально-психологических особенностей, которые соотносятся со всеми уровнями индивидуальности. В частности, отмечается, что мужчины в большей степени склонны к манипуляциям в любой сфере, женщины - к манипулятивным воздействиям в межличностной сфере, осуществляемым сиюминутно, скорее инстинктивно, чем осознанно. Люди склонные к манипулированию характеризуются высоким уровнем социального интеллекта, социальной смелостью, амбициозностью, доминированием, настойчивостью, эгоистичностью, подозрительностью, враждебностью, ориентацией на проблему, а не на собеседника. При этом их характеризует наличие неглубоких контактов с друзьями. Манипуляторы не ориентированы на бескорыстную помощь, на установление доверительных отношений и эмоциональных контактов с другими людьми. В различных группах манипуляторы склонны занимать эгоцентрическую позицию, которая заключается в их нежелании отождествлять свои интересы с интересами коллектива.

Можно предположить, что, имея свои особенности, личность манипулятора будет специфично проявлять себя в вербальной и невербальной коммуникации.

Особый интерес вызывает невербальная коммуникация, так как, обладая способностью не только усиливать или ослаблять вербальное воздействие, невербальные средства коммуникации помогают выявить такой существенный параметр коммуникативного процесса, как намерения его участников.

Исследований, направленных на изучение невербальных приемов общения манипулятора недостаточно, однако они есть. Некоторыми авторами [Доценко 1997; Рюмшина 2003] отмечено, что приемы манипулятора в общении легко отличимы от остальных видов психологического воздействия.

Так акустическими средствами, используемыми манипулятором являются: без необходимости громкий голос, очень быстрый или напористый темп речи, паузы, вынуждающие говорить другого человека. Оптико-кинестическими: неискренняя улыбка, продолжительный, пристальный взгляд, использование «правильных» жестов. Проксемическими средствами, используемыми манипулятором являются уменьшение дистанции в общении и «нависание» над собеседником, чаще всего - стоя сзади.

Проведенное нами эмпирическое исследование позволяет дополнить данный список особенностей невербальной коммуникации людей с разной склонностью к манипулированию.

В частности невербальные характеристики общения людей с низкой склонностью к манипулированию характеризуются следующим. Они внимательны в процессе общения к состоянию собеседника, так большинство респондентов этой группы отметили, что сразу же заметят, если собеседнику скучно при разговоре с ними или он находится в плохом расположении духа, предчувствуют, когда они вызывают симпатию, расположение собеседника. Так же респонденты с низкой склонностью к манипулированию считают, что умеют слушать других, однако их способность оценивать других людей и быть обходительными в общении зависит от обстоятельств. Они считают, что активно проявляют свои чувства в процессе общения по средствам изменения громкости, темпа, образности, интонации речи. Люди с низкой склонностью к манипулированию отмечают, что лицо красноречиво говорит об их настроении, и что их лицо не остается беспристрастным, когда они сильно разозлятся. Респонденты данной группы имеют некоторые трудности с вербальной коммуникацией, им сложно выбирать тактики межличностного взаимодействия, но в то же время, они ведут себя свободно и раскованно. Таким образом, люди с низкой склонностью к манипулированию в процессе общения проявляют себя как внимательные к внутреннему состоянию собеседника, умеют слушать других, быть обходительными в общении, ведут себя свободно и раскованно, несмотря на то, что испытывают некоторые трудности в выборе тактик межличностного взаимодействия. Это объясняется открытостью этих людей к общению и ориентированностью на собеседника в процессе общения.

Особый интерес представляют результаты, полученные в группе людей с высокой склонностью к манипулированию. Большинство представителей данной группы отметили, что не всегда могут понять, когда вызывают симпатию или расположение у собеседника, когда у собеседника есть что-то скрытое на уме или, когда собеседник в плохом расположении духа. В зависимости от обстоятельств, люди с высокой склонностью к манипулированию могут быть (в случае необходимости) обходительными в общении, способны верно оценить других людей, в частности могут определить, что кто-то из собеседников осуждает их. Скорее всего, это связано с отношением таких людей к собеседнику как к вещи, превращающее общение из субъект-субъектного в субъект-объектное. Таким образом, в процессе общения люди с высокой склонностью к манипулированию ориентированы на проблему, а не на собеседника, к которому испытывают недоверие. Ответы, отражающие влияние обстоятельств на направленность внимания манипулятора в адрес эмоционального состояния собеседника подтверждают положение о том, что если манипулятору выгодно в данный момент считать невербальную информацию с партнера, то он будет это делать, если считывание информации не приведет к извлечению выгоды, то манипулятор не станет этого делать. Речь людей с высокой склонностью к манипулированию отличается образностью, им свойственно употребление красочных эпитетов, сравнений, метких выражений. Так, им свойственно повышать голос, когда они говорят с человеком,

который их сильно разозлил. Когда они злятся, в их речи появляются прозвища и крепкие выражения; расстройство делает их речь менее образной, страх - нет. В. В. Знаков это объясняет тем, что в ситуации манипулирования человек стремится вести беседу сверх необходимости громко, напористо, с бравадой, осуществляет максимальный натиск при минимальной аргументации, а так же использует юмор, шутки, с целью обескуражить партнера, лишить уверенности, унизить его и подчеркнуть свое достоинство [Знаков 2002]. Люди с высокой склонностью к манипулированию свободно выбирают тактики межличностного взаимодействия. В общении с родственниками и друзьями респонденты с высокой склонностью к манипулированию используют как социальное, так и личностное пространство. Можно сказать, что в общении с равными и людьми, занимающими более высокий статус, респонденты с высокой склонностью к манипулированию ведут себя более официально, используют нормативно - ролевые позиции. А. Пиз называет это использование «правильных» жестов, жестов совпадающих со словами [Пиз 1992].

Таким образом, в результате проведенного эмпирического исследования обнаруживаются различия в невербальной коммуникации людей с разной склонностью к манипулированию, что делает данную проблему актуальной и своевременной.

Полученные результаты позволяют разрабатывать психокоррекционные программы, направленные на развитие навыков невербальной коммуникации, коммуникативной компетентности, навыков эффективного общения и мероприятия, направленные на идентификацию манипулятивной направленности личности, что необходимо в таких сферах как бизнес, политика, право и др. Именно своевременное распознавание манипулятивной тенденции собеседника может повысить защищенность человека от негативного воздействия манипулятора, что будет способствовать росту социально-психологической безопасности личности, ее психологическому комфорту.

Список использованной литературы

1. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита. - М.: ЧеРо, 1997. - 344 с.
2. Знаков В. В. Макиавеллизм, манипулятивное поведение и взаимопонимание в межличностном общении // Вопросы психологии. - 2002. - № 6.
3. Пиз А. Язык жестов / Перевод с англ. - Воронеж: НПО «МОДЕК», 1992 - 218 с.
4. Рюмшина Л. И. Психология манипулирования людьми (ценностно-смысловой аспект). - Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2003. - 144 с.