

# **ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СО СТУДЕНТАМИ**

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В ПРОЦЕССЕ ОБЩЕНИЯ.  
СПОСОБЫ ПРОТИВОСТОЯНИЯ МАНИПУЛЯЦИЯМ.  
МЕТОДЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТНЫХ СИТУАЦИЙ.**

# ИНТЕРАКТИВНАЯ СТОРОНА ОБЩЕНИЯ

**В общении существуют следующие позиции:**

- 1) доброжелательная позиция принятия собеседника
- 2) нейтральная позиция
- 3) враждебная позиция непринятия собеседника
- 4) доминирование или «общение сверху»
- 5) общение на равных
- 6) подчинение, или позиция «снизу»

**Стили действий:**

- ритуальный
- манипулятивный
- гуманистический

# РИТУАЛЬНЫЙ СТИЛЬ ОБЩЕНИЯ

Ритуальное общение — это чисто социальное общение, из которого «по правилам игры» изгоняются все «психологические», т.е. индивидуальные, личностные черты, где они не важны, не нужны, даже мешают, где главное — достижение слияния с социумом, выражение себя как члена общества и поддержание этого единства с ним.



# МАНИПУЛЯТИВНЫЙ СТИЛЬ ОБЩЕНИЯ

Манипулятивное общение – это общение, при котором к партнеру относятся как к средству достижения внешних по отношению к нему целей.

Не следует делать вывод, что манипуляция – это негативное явление. Огромное количество профессиональных задач предполагает именно манипулятивное общение. По сути, любое обучение, убеждение, управление всегда включают в себя компоненты манипулятивного общения.



# ПРИЕМЫ МАНИПУЛЯЦИЙ

- Прием «Надавить на жалость, умолять».
- Прием «Ложные обещания».
- Прием «Сделать вид, что хорошо работал весь семестр».
- Похожий прием - «Приспособиться, выставить себя перед преподавателем в хорошем свете».
- Прием «Помощь».
- Прием «Комплименты, лесть».
- Прием «Презент», «Подкуп».
- Прием «Коллективное давление».
- Прием «Угроза», «Шантаж».
- Прием «Вы обещали».
- Прием «Признание своей неспособности».

# ТЕХНИКИ ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ САМООБОРОНЫ

## 1. Техника бесконечного уточнения

Студент: *Ваши лекции были очень странными. Именно поэтому я не смог подготовиться.*

Преподаватель: *Что бы имеете в виду под словом «странные»?*

## 2. Техника внешнего согласия, или наведения тумана

Студент: *Вы завалили нас домашними заданиями. Теперь мы не успеваем по остальным предметам.*

Преподаватель: *Возможно вы и правы, большое количество домашнего задания имело место быть. Но без глубоко изучения данных тем будет сложно разобраться в дальнейшем содержании курса.*

## 3. Техника испорченной пластинки

Студент: *Я думал, вы лучше сможете понять мои обстоятельства...*

Преподаватель: *Я готов еще раз вас выслушать.*

С: *Что толку говорить, если вы не понимаете элементарных вещей.*

П: *Я готов еще раз вас выслушать.*

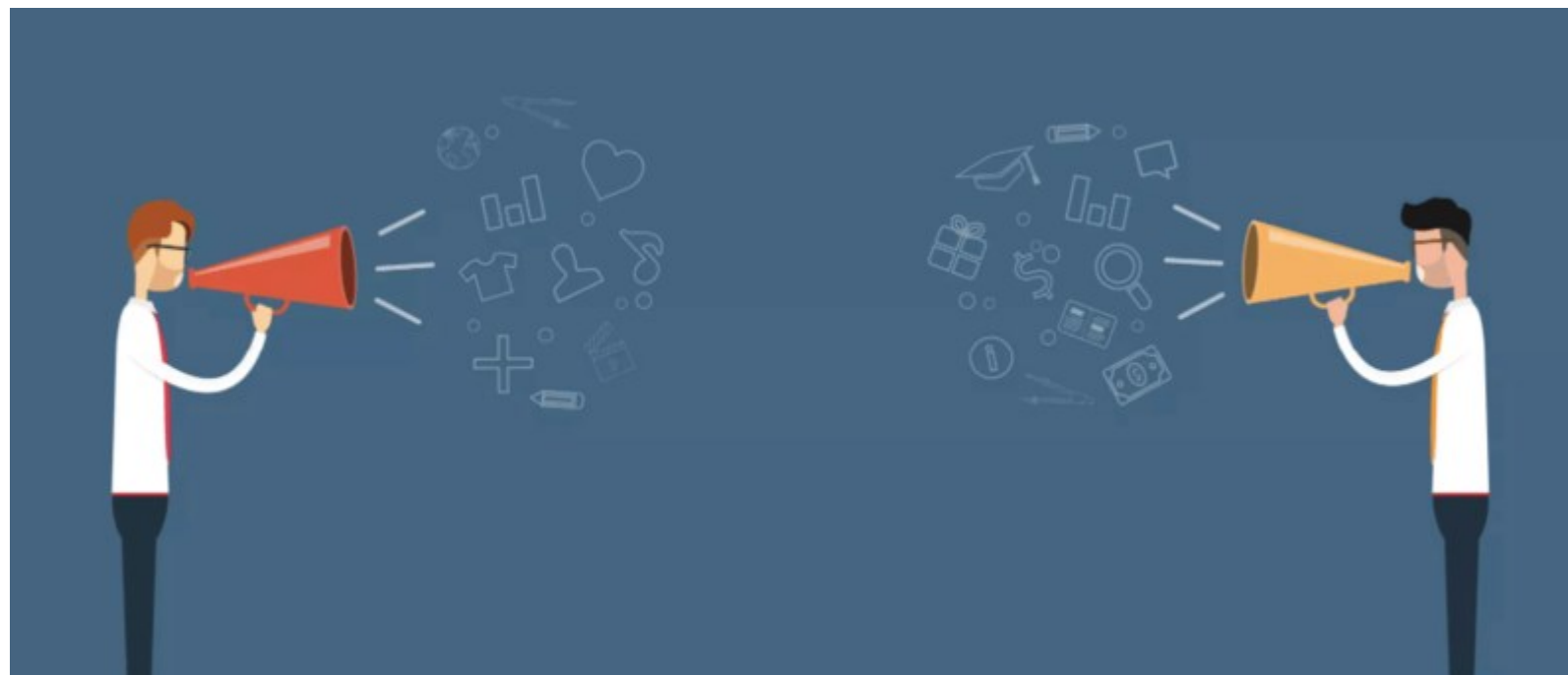
С: *Может быть, ты просто не хотите меня понять?*

П: *Я готов еще раз вас выслушать.*

# КОНФЛИКТНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ

Выделяют три типа конфликтогенов:

1. Стремление к превосходству
2. Проявление агрессивности
3. Проявление эгоизма



# НЕЙТРАЛИЗАЦИЯ АГРЕССИВНЫХ ПРОЯВЛЕНИЙ

- игнорирование незначительной агрессии
- акцентирование внимания на поведении, а не на личности
- контролирование собственных негативных эмоций
- снятие напряжения ситуации (типичные ошибки: повышение голоса, изменение тона на устрашающий; демонстрация власти; агрессивные позы и жесты; сарказм, насмешки; передразнивание; крик, негодование;
- настаивание на своей правоте; втягивание в конфликт других людей, непричастных к нему; нотации, проповеди; команды, жесткие требования, давление) — выдерживание паузы (молчаливое заинтересованное выслушивание)
- тайм-аут (предоставление возможности успокоиться наедине)
- использование юмора
- внушение спокойствия невербальными средствами
- признание чувств и интересов собеседника
- апелляция к правилам
- обсуждение агрессивного поведения (когда обе стороны успокоятся)
- сохранение положительной репутации обидчика (самоуважение)
- демонстрирование модели неагрессивного поведения

# МЕТОД ПРИНЦИПАЛЬНЫХ ПЕРЕГОВОРОВ

1. Сделайте разграничение между участниками и предметом переговоров
2. Сосредоточьтесь на интересах, а не на позициях
3. Разработайте взаимовыгодные варианты
4. Настаивайте на использовании объективных критериев

# ГУМАНИСТИЧЕСКИЙ СТИЛЬ ОБЩЕНИЯ

**Несопротивление.** Вместо прямого сопротивления или отрицания позиции оппонента, попытайтесь понять и признать его точку зрения. Это поможет создать атмосферу взаимного уважения и открытости.

**Перенаправление энергии.** Используйте эмоции и аргументы оппонента в пользу общего решения. Если кто-то агрессивен или злится на вас, попробуйте перенаправить эту энергию на поиск конструктивных решений, а не на борьбу или защиту.

**Баланс.** Поддерживайте свой эмоциональный баланс в любой ситуации. Не допускайте, чтобы агрессия или стресс другого человека повлияли на ваше собственное состояние. Вместо этого сфокусируйтесь на своем внутреннем спокойствии.

**Активное слушание.** Старайтесь не просто слушать слова, но и воспринимать эмоции и намерения оппонента. Это поможет лучше понять его позицию и найти общий язык.

**Ненасильственное общение.** Вместо обвинений попытайтесь выразить свои чувства и нужды ясно и непосредственно, без агрессии и наступательности. Это позволит уменьшить напряженность и улучшить общение.

# ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

## Правила обратной связи:

1. Говорите о том, что конкретно делает данный человек, когда его поступки вызывают у вас те или иные чувства.
2. Если говорите о том, что вам не нравится в данном человеке, старайтесь в основном отмечать то, что он смог бы при желании в себе изменить.
3. Не давайте оценок. Помните: обратная связь – это не информация о том, что представляет собой тот или иной человек, это сведения о вас в связи с этим человеком, о том, как вы воспринимаете данного человека и какие чувства вызывает у вас его поступок, поведение в конкретной ситуации.