

МАНІПУЛЯТИВНІ ЗАСОБИ СПІЛКУВАННЯ У ПЕДАГОГІЧНОМУ ПРОЦЕСІ

Постановка проблеми. Проблема психологічного впливу, незважаючи на її широкий прикладний спектр, є однією з мало розроблених у вітчизняній науці. Вона концентрує в собі безліч актуальних питань психологічного знання: починаючи з сутності людської психіки, механізмів її функціонування, процесів становлення та розвитку особистості, закінчуючи питаннями етики і моралі. Проблема психологічного впливу безпосередньо виводить на розуміння механізмів і способів управління психічними явищами, на розуміння закономірностей зміни суб'єктивного світу особистості, а також фактів, що визначають результативність самого процесу впливу.

Професію вчителя відносять до професій, що пов'язані із маніпулятивним впливом. У будь-якому навчанні завжди є елемент маніпуляції. Водночас щоденна шкільна практика переконує, що не будь-який педагогічний вплив є конструктивним і має позитивний результат у вигляді особистісних та індивідуальних змін. Знання закономірностей маніпулятивного впливу дозволяють вчителям своєчасно розпізнавати, протистояти їм і не допускати у своїй практиці педагогічно недоцільних маніпуляцій.

Вітчизняні психологи пропонують кілька типологій стратегій впливу на людину, основним критерієм яких є ставлення до партнера по спілкуванню як до суб'єкта чи як до об'єкта. Для нашого дослідження є вагомим типологія основних стратегій психологічного впливу, запропонована Г. А. Ковальовим. На його думку, в реальній життєдіяльності людини мають місце три основні стратегії «імперативна», «маніпулятивна» і «розвивальна».

Імперативна стратегія відповідає «об'єктній» або «реактивній» парадигмі в психології, відповідно до якої психіка і людина в цілому розглядаються як пасивний об'єкт впливу зовнішніх умов і продукт цих умов. Використання імперативних методів впливу призводить найчастіше лише до зовнішнього короточасного підпорядкування з боку об'єкта впливу і не торкається глибинної структури його психічної організації.

Маніпулятивна стратегія відповідає «суб'єктній» парадигмі, що ґрунтується на твердженні про активність і індивідуальну вибірковість психічного відображення зовнішніх впливів, де суб'єкт сам здійснює перетворюючий вплив на психологічну інформацію, що поступає ззовні. Маніпулятивна стратегія реалізується головним чином за допомогою прийомів підсвідомого стимулювання, що діють в обхід психологічного контролю, а також так званих маскувальних і конверсійних технік, що блокують систему психологічних захистів або руйнують її, вибудовуючи натомість нову суб'єктивну просторово-часову організацію, нову модель світу.

Розвиваюча стратегія ґрунтується на «суб'єкт-суб'єктній» або «діалогічній» парадигмі, де психіка виступає як відкрита система, що перебуває в постійній взаємодії, яка володіє внутрішнім і зовнішнім контурами регулювання. Психіка в цьому випадку розглядається як багатомірне й «інтерсуб'єктне» за своєю природою утворення. Розвиваюча стратегія забезпечує актуалізацію потенцій власного саморозвитку кожної з взаємодіючих між собою систем. Психологічними умовами реалізації такої стратегії впливу є діалог і взаємна відкритість [5].

Від типології Г. А. Ковальова відштовхується і Є. Л. Доценко, вибудовуючи свою шкалу рівнів установок на взаємодію від об'єктивного до суб'єктивного полюсів. Об'єктний полюс характеризується ставленням до партнера по спілкуванню як до засобу, об'єкту досягнення своїх цілей. Суб'єктний полюс конститує ставлення до партнера по взаємодії як до цінності і характеризується установкою на діалог і співпрацю. Є. Л. Доценко пропонує п'ять рівнів установок на взаємодію в міжособистісних стосунках.

1. Домінування. Ставлення до іншого як до речі або засобу досягнення своїх цілей, ігнорування його інтересів і намірів. Прагнення володіти, розпоряджатися, отримувати необмежену односторонню перевагу.

2. Маніпуляція. Ставлення до партнера по взаємодії як до «речі особливого роду» - тенденція до ігнорування його інтересів і намірів. Прихований вплив, з опорою на автоматизми і стереотипи, із залученням більш складного опосередкованого тиску. Найбільш часті способи впливу - провокація, обман, інтрига.

3. Суперництво. Партнерство у взаємодії є небезпечним і непередбачуваним. Домінує прагнення переграти, вирвати односторонню перевагу. Інтереси іншого враховуються тією мірою, в якій це диктується завданнями боротьби. Засобами ведення боротьби можуть бути окремі види «тонкої» маніпуляції, чергування відкритих і закритих прийомів впливу, «джентльменські» або тимчасові тактичні угоди.

4. Партнерство. Ставлення до іншого як до рівного, що має право бути таким, як він є, з яким треба рахуватися. Прагнення не допустити збитків собі, розкриваючи цілі своєї діяльності. Рівноправні, але обережні відносини, узгодження своїх інтересів і намірів, спільна рефлексія. Основні способи впливу будуються на договорі, який служить і засобом об'єднання, і засобом здійснення тиску.

5. Співдружність. Ставлення до іншого як до самоцінності. Прагнення до об'єднання, спільної діяльності для досягнення близьких або співпадаючих цілей. Основний інструмент взаємодії - вже не договір, а угода (консенсус) [4].

О. В. Сидоренко, використовуючи критерій симетричності, розділяє види впливу на конструктивні та неконструктивні. У неконструктивних видах впливу одна людина прагне уподібнити почуття або дії іншої своїм планам, задумам, бажанням, почуттям або діям. Особливість же конструктивного впливу в тому, що уподібнення партнерів один одному відбувається з їх взаємної згоди. Серед психологічних засобів впливу О.В. Сидоренко вирізняє переконання, контраргументацію і конфронтацію. Вона також відзначає, що незалежно від виду і способу впливу, останній завжди продиктований власними потребами людини. [11]

І. І. Риданова пропонує розділити все різноманіття психологічних впливів, до яких вдається сучасний учитель, на дві групи - конструктивні і деструктивні способи впливу на учнів.

За умов конструктивного способу впливу вчитель буде «суб'єкт-суб'єктні» стосунки з учнями, зорієнтовує свої зусилля на мобілізацію природних сил і здібностей дитини, на розвиток її особистісного потенціалу, саморегуляцію, на формування внутрішньої мотивації. До конструктивних способів впливу в педагогічному спілкуванні відносяться: переконання, наслідування, заохочення, схвалення, похвала, попередження, прохання.

Деструктивні способи впливу спрямовані на зовнішній вплив, жорстке структурування поведінки дитини, на придушення її внутрішньої свободи, на реалізацію вчителем своїх потреб. У такий спосіб учитель прагне домінувати над учнем і буде «суб'єкт-об'єктні» відносини. Вони можуть бути відкритими (психологічний напад, примус, осуд, покарання, приниження, образа, подавлення, обман, залякування) і прихованими (маніпуляція) [10].

Наша увага спрямована на вивчення маніпулятивної стратегії впливу, за умов якої мета впливу прямо не проголошується, але при цьому досягається за допомогою активності об'єкта впливу. З позиції системного підходу, психологічні механізми маніпулятивного впливу розглядаються як єдине складне системне утворення. У рамках цього підходу маніпуляція може бути представлена як один з видів психологічного впливу [1].

Специфічних загальнонаукових понять, які відображають узагальнену схему, модель або механізм такого явища, як приховане психологічне примушення особистості, і мають достатнє наукове обґрунтування, небагато. До їх числа можна, в першу чергу, віднести маніпулятивний вплив, психологічні ігри і рефлексивне управління. Суть поняття «рефлексивне управління» фахівці визначають наступним чином. «Управління рішенням супротивника, в кінцевому підсумку нав'язування йому підстав, з яких той міг би логічно вивести своє, але зумовлене іншою стороною рішення. Процес передачі підстав для ухвалення рішення одним із супротивників іншому ми називаємо рефлексивним управлінням. Будь-які «обманні рухи» (провокації та інтриги, маскування, розіграші, створення помилкових об'єктів і взагалі брехня в будь-якому контексті) є реалізацією рефлексивного управління» [6].

Однак немає єдиного підходу до розуміння маніпуляції, не виділені критерії, за якими маніпуляція відрізняється від інших видів психологічного впливу. У визначенні маніпуляції різні автори розставляють різні акценти. Тому для робочого визначення маніпуляції в нашому дослідженні ми проаналізували і систематизували описані в науковій літературі уявлення про цей спосіб впливу.

У психологічному тлумачному словнику сучасних термінів маніпуляція визначається як вид психологічного впливу, спритне застосування якого призводить до таємного збудження в іншій людині намірів, які розходяться з його актуально існуючими бажаннями [9].

Так, Є. Л. Доценко, розглядаючи передумови, механізми, технології, критерії маніпуляції, також описав основні способи захисту від маніпулятивного впливу. Він визначив маніпуляцію як «вид психологічного впливу, при якому майстерність маніпулятора використовується для прихованого впровадження в психіку адресата цілей, бажань, намірів, ставлень або установок, що не співпадають з тими, які є у адресата в даний момент» [4].

В. В. Знаков і О. О. Жданова, проводячи порівняльний аналіз маніпуляції та макіавеллізму, визначають маніпуляцію як психологічний вплив на іншу людину, який не завжди усвідомлюється, і змушує її діяти у відповідності з цілями маніпулятора. При вдалому маніпулюванні, вказує В. В. Знаков, суб'єкт, приховуючи свої справжні наміри, за допомогою помилкових відволікаючих маневрів домагається того, щоб партнер, сам того не усвідомлюючи, змінив свої первинні цілі

Проблема маніпуляції розглядається також українськими дослідниками: Н. В. Волинець, О. Е. Гуменюк, Б. І. Мотузенко, О. М. Литвинчук, О. О. Прокоф'єва.

Так, Н. В. Волинець вивчає психологічні механізми виявлення та протистояння маніпулятивним намірам у студентів. Науковець провів теоретичний аналіз маніпулятивних впливів у міжособовій взаємодії, розкрив зміст поняття "маніпуляція", суб'єкт та об'єкт маніпулятивного впливу, загальні механізми психологічного впливу, психологічні засоби та інструменти розгортання маніпулятивної атаки [2].

О. Е. Гуменюк розглядає механізми психологічного впливу, а також маніпуляцію як вид впливу. Згідно автора, психологічна сутність маніпуляції полягає у прихованому провокуванні намірів іншої людини, котрі не співпадають з її актуальними бажаннями, а відтак, у керованій зміні психічної активності, яка відбувається під впливом ззовні нав'язаних цілей, установок, переконань і відображає завуальоване психодуховне владарювання над нею як адресатом прихованого примусу [3].

Вивчаючи соціокультурні аспекти маніпулятивного впливу, Б. І. Мотузенко, також розглядає маніпуляції на різних рівнях соціальної комунікації. На думку автора, соціологічна специфіка маніпуляції полягає в тому, що вона на психологічному рівні хоча і спрямована на свідомість реципієнта, однак на соціальному рівні припускає встановлення контролю, перш за все над комунікативною ситуацією [8].

Аналізуючи психологічні умови попередження маніпулятивного впливу в педагогічному спілкуванні, О. М. Литвинчук дає визначення маніпуляції в педагогічному спілкуванні – це прихований вплив вчителя на учнів, при якому не розкриваються справжні цілі, використовується психологічна сила або «гра на слабкостях», обман, вносяться зміни в мотиваційну структуру особистості учня для вирішення складних педагогічних ситуацій. На думку автора, маніпулятивний вплив з боку вчителя у педагогічному спілкуванні в основному має деструктивний вплив на розвиток особистості вихованців, оскільки нівелює суб'єктність учнів, в силу чого вони, не усвідомлюючи, виконують дії, що йдуть наперекір їх інтересам, волі, потребам [7].

Таким чином, ми розглянули різні підходи до визначення поняття «маніпуляція» як виду психологічного впливу, окреслили основні причини та передумови маніпулятивного впливу. Однак проблема особливостей маніпулятивного впливу підлітків у спілкуванні з учителями ще недостатньо вивчена.

Виклад основного матеріалу дослідження. Причини використання підлітками маніпуляцій у спілкуванні з педагогами нами пов'язуються з наступним.

На початку підліткового періоду складається ситуація, що сприяє виникненню протиріч у спілкуванні підлітка та дорослого – це відбувається тоді, коли у дорослих зберігається ставлення до підлітка як до дитини. Таке ставлення, з одного боку, виявляє суперечність із завданнями виховання і гальмує розвиток соціальної дорослості підлітків, а з іншого – протиріччя з уявленнями підлітка щодо ступеня власної дорослості та його претензіями на нові права. Саме ця суперечність є джерелом конфліктів і труднощів у стосунках дорослого і підлітка.

М. В. Харченко розглядаючи соціально-психологічну специфіку конфлікту та підліткову маніпуляцію педагогами, вказує на те, що підлітковий вік створює сприятливі умови до появи конфліктної маніпуляційної стратегії. До таких умов відносяться:

- нестійкість моральних і соціальних установок, що дозволяє розглядати партнера по спілкуванню як засіб досягнення особистих цілей.

- егоцентризм, що дозволяє ставити свої особисті інтереси вище інтересів інших людей.

- насиченість міжособистісного спілкування ситуаціями «випробуваннями – ініціаціями», які підлітки влаштовують самі для себе, дозволяє виявити і закріпити найбільш прийнятні стратегії поведінки для досягнення бажаних відчуттів або результатів.

- експериментування поведінковими стратегіями, на базі яких відбувається формування «кризових і конфліктних патернів поведінки», сприяє розширенню поведінкового репертуару.

- можливість свідомого планування дозволяє сформувати вміння свідомого відбору стратегій поведінки відповідно поставленим цілям.

Також автор указує, що виділення і закріплення конфліктної маніпулятивної стратегії залежить від тих норм і цінностей, які напрацює і засвоїть підліток у посткризовий період створення та формування нових психологічних утворень, в ситуаціях міжособистісної взаємодії з оточуючими людьми [12].

Одним із завдань нашого дослідження є виявлення особливостей проблемних педагогічних ситуацій, пов'язаних з використанням учнями підліткового віку маніпулятивних засобів впливу на педагога.

У нашому дослідженні підбір педагогічних ситуацій здійснювався на основі проведеного пілотажного дослідження. Для цього проводилося анкетування вчителів, де їх просили описати ситуацію із власної педагогічної діяльності, в якій підлітки поводити себе певним чином – перевіряли, «випробовували» учителя, намагалися вплинути на нього за допомогою «маленьких хитрощів». Як вчитель поводити себе в таких ситуаціях? Які емоційні переживання відчував?

Нас перш за все цікавили види маніпулятивного впливу учнів на вчителів. У результаті проаналізованих матеріалів нами були виділені чотири основних маніпулятивних способи впливу, найбільш часто використовувани підлітками.

Обман – один з видів маніпулятивного впливу, використовуваних підлітками у спілкуванні з учителями. Підлітковий вік є ключовим у становленні особистісних механізмів поведінки дитини. Прояв схильності до брехні і посилення її у підлітка в роки шкільного навчання створює негативні передумови успішності в навчальній діяльності. Це одна з типових проблем, з якими стикаються шкільні психологи та вчителі. Особливу увагу вона привертає тому, що виступає ознакою шкільної дезадаптації дитини, негативно впливаючи на всі сфери його життєдіяльності.

Наведемо декілька типових прикладів:

«Одного разу учениця мого класу відвідала концерт, що проводився в школі, замість того, щоб піти на заняття з музики. Наступного дня до мене прийшла розгнівана мама учениці й звинуватила мене в тому, що я не відпустила її доньку на генеральну репетицію до музичної школи. У ході розмови ми зрозуміли, що вона обманювала і вчителя, і маму. Дівчинка сподівалася, прикрившись моїм ім'ям виправдати свій прогул у музичній школі».

«Одного разу учень класу, в якому я класний керівник, надіслав мені смс-повідомлення від імені своєї мами з її мобільного телефону, що він не прийде до школи через хворобу. Я повірила, нічого не підозрюючи. Прошло декілька днів і, спілкуючись з батьком хлопчика, розповіла йому про це повідомлення. Він запитав у дружини, і з'ясувалось, що вона такого повідомлення не відправляла».

Ці ситуації обману говорять про те, що учні не мають можливості, не мають достатнього комунікативного досвіду, щоб вирішити ситуації адекватно, намагаються уникнути, як шкільних занять, так і позашкільних, використовуючи маніпулятивні способи.

Наступний маніпулятивний прийом можна позначити як **гра на почуттях**. Для цього учні прагнуть розпізнати слабкі сторони вчителів і потім використовують їх з метою досягнення поставлених результатів.

Найбільш типовий приклад:

«Денис – єдина і «пізня» дитина в родині. Має деякі проблеми із здоров'ям. У нього головний біль, проблеми зі шлунком. Хлопець постійно хитрує, прикриваючись своїм діагнозом. Якщо виникають якісь труднощі з навчанням або Денису не хочеться кудись йти, щось виконувати, він відразу відчуває нездужання. Граючи на почуттях мами, він намагається добитися, щоб вона бачила все у вигідному для нього вигляді. Денис часто пропускає заняття, використовуючи записку від мами, ніколи не бере участі у заходах в класі. Не виконавши домашнє завдання чи інші доручення до занять, він одразу виявляється хворим.»

З представленої ситуації ми бачимо, що учні в основному апелюють до емпатії педагога, до співчуття і тим самим намагаються викликати поблажливість і розуміння вчителя під час навчальних занять.

Використання ситуації в особистих цілях – наступний вид маніпулятивного впливу. Цей прийом свідчить про те, що підлітки здатні використовувати умови, які складаються на уроці, з метою досягнення особистих цілей.

Найбільш типовий приклад:

«Дівчинка з мого класу просить пересадити її за першу парту. Пересаджую. Але тепер її не влаштовує ряд – хоче на центральний. Відмовляю, мотивуючи це тим, що там сидять діти низького зросту і з поганим зором. Через якийсь час звертаюся до неї з проханням допомогти мені виконати вдома роботу за комп'ютером. Дівчинка погоджується, але одразу ж вирішує «дожати» ситуацію з центральним рядом»

Уміле використання ситуації, що склалася, свідчить про те, що підлітки винахідливо використовують ситуацію, а це є явною ознакою маніпуляції.

Наступним видом маніпулятивного впливу є **колективна змова**, за умов якої підлітки колективно намагаються спотворити інформацію, ввести вчителя в оману і тим самим зняти з себе відповідальність за невиконані домашні завдання і т. ін.

«В класі викладати навчальний предмет став новий учитель. Діти почали скаржитися класному керівникові, батькам, адміністрації школи про те, що вчитель погано пояснює матеріал, не об'єктивно виставляє оцінки, упереджено до них ставиться. Це питання обговорювалося на батьківських зборах. Батьки і учні вимагали, щоб їм дали іншого вчителя. Класний керівник разом з батьківським комітетом та адміністрацією школи спілкувалися з цього приводу з учителем, відвідали його уроки. Виявилось, що вчитель цікаво подає матеріал, справедливо вимагає від учнів знання матеріалу, об'єктивно оцінює їх роботу. Виявилось, що учні просто не хочуть ретельно готуватися до уроків, їм не подобається вимогливість і принциповість нового вчителя».

Висновки з дослідження і перспективи роботи у цьому напрямі. Таким чином, нами були розглянуті найбільш типові маніпулятивні прийоми, які використовуються підлітками в педагогічному спілкуванні. Наявність і зміст ситуацій дає можливість зробити висновок, що маніпулятивні прийоми спрямовані на отримання особистої вигоди шляхом маніпулювання іншою особою, зокрема вчителем, уникнення почуття тривоги, що пов'язане з навчальними заняттями, намагання використати ситуацію в своїх інтересах, не зважаючи на аморальність ситуації.

Спираючись на дослідження багатьох учених (Є. Л. Доценко, О. В. Сидоренко, В. В. Знаков, В. Н. Панкратов, Е. Шостром та ін.), ми у своєму дослідженні також упевнились, що всі маніпулятивні прийоми мають єдину структуру, але відрізняються за складністю та рівнем усвідомленості. На більш низькому рівні – людина може застосовувати маніпуляції стосовно інших людей, але не усвідомлювати цього. Такі маніпуляції за своїм виконанням є досить грубі, прості і не вишукані. На більш високому рівні маніпуляції здійснюються усвідомлено, це – хитрування, вишукані маніпуляції, які не так легко розпізнати.

Перспективами нашого дослідження є визначення характеру протидії вчителя в найбільш розповсюджених ситуаціях маніпулятивного впливу підлітків, а саме у ситуаціях обману, використання ситуації у особистих цілях, колективна змова, гра на почуттях.

Резюме. Стаття посвячена изучению стратегий воздействия на человека, основным критерием в которых является отношение к партнеру по общению как к субъекту или как к объекту. Исследовались особенности манипулятивного воздействия подростков на учителей в педагогической деятельности. Приведены данные, указывающие на наиболее типичные приемы манипулятивного воздействия подростков в общении с учителями.

Ключевые слова: стратегии влияния, манипуляция, конструктивные способы воздействия, деструктивные способы воздействия, проблемные педагогические ситуации.

Summary: The article deals with the learning the strategy of impact upon people criteria of which is attitude to a partner either as a subject or an object. There are researched the peculiarities of manipulative impact of juveniles upon teachers in pedagogical process. The data pointing the most typical methods of manipulating juveniles, impact in the communication with teachers are given.

Key word: impact strategy, manipulation, constructive means of impact, destructive means of impact, problem pedagogical situations.

Література:

1. Барабанщиков В. А. Системный подход к исследованию психики / В. А. Барабанщиков, Б.Ф. Ломов // Психологический журнал. – 1995. – № 4. – Т.23. – С. 27–38.
2. Волинець Н. В. Психологічні механізми виявлення та протидії маніпулятивним намірам у студентів : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. психол. наук : спец. 19.00.05. «Соціальна психологія, психологія соціальної роботи» / Н. В. Волинець – К., 2008. – 20 с.
3. Гуменюк О. Є. Маніпуляція як різновид психологічного впливу / О. Є. Гуменюк // Практична психологія та соціальна робота. – 2003. – № 5. – С. 23–26.
4. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е. Л. Доценко. – СПб. : Речь, 2003. – 304 с.
5. Ковалев Г.А. Три парадигмы в психологии – три стратегии психологического воздействия // Вопросы психологии. – 1987. – № 3. – С. 41 – 49.
6. Лефевр В.А., Смолян Г.Л. Алгебра конфликта. – М. : Знание, 1968. – С. 36.
7. Литвинчук А. Н. Деструктивный характер манипулятивного влияния в педагогическом общении / А. Н. Литвинчук // Вісник Луганського національного педагогічного університету імені Т.Шевченка / За ред. Харченко С.Я. – № 16 (111) – Луганськ : вид-во ЛНПУ імені Т. Шевченка «Альма-матер», 2006. – С. 129 – 135.
8. Мотузенко Б. І. Соціокультурні аспекти маніпулятивного впливу : дис... канд. соц. наук : 22.00.04 / Богдан Ігоревич Мотузенко – К., 2002. – 229 с.
9. Психологічний тлумачний словник найсучасніших термінів / [В.Б. Шапар, В.О. Олефір, А.С. Куфлієвський, Б.І. Фурманець та інші; ред. А.М.Нєвєжина]. – Х. : Прапор, 2009. – с. 223.
10. Рыданова И. И. Основы педагогики общения / И. И. Рыданова. – Мн. : Беларуская навука, 1998. – 319 с.
11. Сидоренко Е.В. Личностное влияние и противостояние чужому влиянию // Психологические проблемы самореализации личности. – Спб. : СПбГУ, 1997. – С. 123 – 142.
12. Харченко М.В. Социально-психологическая специфика конфликта в подростковой манипуляции педагогами: автореф. дис. на соискание уч. степени кандидата психологических наук. – Ярославль, 2010. – 26 с.]

© 2014

Е. В. Кузьмина (г. Славянск)

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ ЛИЧНОСТИ ПСИХОЛОГИЧЕСКИМИ МЕТОДАМИ

Постановка проблемы. Приверженцы поведенческой терапии, которая базируется на идеях бихевиоризма, исходят из того, что социальная компетентность – это выученные способы поведения в определенных ситуациях [1; 3; 4]. Терапия (на Западе это термин обычно используют расширительно – Е.К.) включает описание случая, анализ поведения участников и процесса принятия решения. Главными средствами считают:

- детальный разбор хода развития ситуации, особенностей поведения в ней каждого участника, его мыслей, действий, чувств, характера и следствий влияния окружения, фактов, которые усиливают или ослабляют позицию человека;
- проговаривание видения ситуации и ее оценки разными людьми;
- беседа в кругу с целью проведения мониторинга понимания ситуации пациентом;
- тренинг компетентности для развития полученных пациентом установок поведения и расширение репертуара ролей поведения. Для этого используют задачи трёх уровней сложности, при которых пациент может выступать как транслятор усвоенного опыта, как его модификатор и в определенном положении как пользователь его для следующего усиления, обогащение опыта такого