

**Этический кодекс
Международного общественного движения
«Народный институт развития»**

Данные этические, психологические нормы поведения участников НИР разработаны и утверждены самими участниками, исходя из представлений об общих культурных и морально-этических нормах отношениях между людьми. В связи с множеством психологических аспектов человеческого поведения, данные нормы могут корректироваться и дополняться со временем.

Фиксация и формулирование правил базируется на негативном поведенческом опыте, когда участники вызывают друг у друга ощущения психологического дискомфорта (гнев, обиду, страх, чувство принижения достоинства и т.п.)

Нарушения из списка ниже должны пресекаться координаторами или модераторами народных групп. Остальные участники группы тоже могут вне очереди обратить внимание на нарушения. Любые замечания должны осуществляться с доброжелательной интонацией в форме краткого намёка, без сильного акцентирования, без чтения нотаций, без поучающего тона, в идеале - с улыбкой. **(Возможен вариант с общепринятым условным сигналом. Например жест или специальное слово).** Это необходимо, чтобы нарушитель не почувствовал ущемления своего Эго в этот момент, и это не привело к новому конфликту.

Перечень потенциальных нарушений:

Вербальные.

1. Прямые оскорбления, угрозы, передразнивания.
2. Завуалированные оскорбления, угрозы. Утрирование, сарказм, сравнения в высказываниях, которые будут неприятны собеседнику. Могут выражаться в форме поговорок, пословиц, либо содержать намёки. **(см. Примеры манипуляций и провокаций. Способы их замены.)**
3. Предположения или утверждения содержащие занижение личных качеств или умений. Некорректные замечания. Например, любые обороты с утверждениями о том, что кто-то что-то **не понимает**. Это подразумевает, низкую оценку интеллекта собеседника. **(см. Примеры манипуляций и провокаций. Способы их замены.)**
4. Публичное упоминание третьих лиц при их отсутствии (*Публичное*: от трёх человек и более).

Разговоры об отсутствующих третьих лицах могут быть двух типов:

1) С целью передачи **новой** информации о событиях или действиях. **Без оценки**, только объективные факты. Например: *“Семён Семёнович обещал отправить документ сегодня вечером.”*

Этот вариант **допускается**. Информация при этом должна носить рабочий характер, выражаться кратко, лаконично, без эмоций.

2) Когда идёт оценка личности или группы, оценка их действий.

Этот вариант **строго запрещается** на всём информационном поле НИР. Использование намёков также недопустимо. Например: *“Ну вы понимаете, кого я имею ввиду...”*

* Часто в эмоциональных разговорах люди это смешивают вместе - описывают события, и одновременно, дают оценочные суждения личностям, которые в этих событиях участвуют. Нужно быть внимательными.

** Оценка личностей с положительной стороны без язвительности и сарказма допускается (в разумном объёме).

5. Ответы на “незаданные” вопросы. (основной и самый простой признак эгоизма)

После поставленного вопроса (персонально или в контексте обсуждения ситуации) начинается ответ либо сразу не на тот вопрос, либо после короткого ответа начинается

долгое объяснение, констатация общеизвестных фактов, ненужные дополнения, уточнения и т.п.

6. Вопросы уводящие обсуждения “в сторону”. Вопросы не продвигающие общий рабочий процесс по повестке группы, а уходящие в конкретизацию отдельных понятий. Персонально адресованные вопросы о сложных понятиях, которые имеют общепринятые смыслы и не нуждаются в личных интерпретациях.

Интонация.

7. Менторская (командная, поучающая, высокомерная) интонация голоса. Презрительная или язвительная интонация. Допустимо умеренное повышение голоса без негативной интонации в чей-либо адрес (бывают просто “громкие люди”). В крайних спорных случаях спрашивается мнение других участников заседания, слышат ли они отклонение от нормы.

Жесты и мимика.

8. Грубые или провокационные жесты и мимика. Например: демонстративные (наигранные) насмешки, кручение пальцем у виска, закатывание глаз и т.п.

Дополнительные правила и рекомендации по этике творческого сотрудничества

9. **Критика.** Желательно начинать каждую реплику с вопроса методологов: «Правильно ли я вас понял?» и только после ответа «да» можно приступить к культурной критике: Уточнение. Дополнение. Развитие. Критика направленная на уничтожение запрещается.
10. **Избегайте самовосхваления.** Это отнимает время и подрывает вашу же репутацию.
11. **Избегайте излишних пояснений.** Если никто не спрашивает и не уточняет, то объяснять не нужно. В большинстве случаев многословные разъяснения используются с целью выглядеть убедительнее, и как приём захвата преимущества в спорных ситуациях.
12. **Юмор.** Бывают язвительные, злобные шутки, а бывают добрые (для разрядки). Это зависит и от того, кто шутит, от его отношения, от его намерений. Но и тот человек, в чей адрес была шутка, может воспринять её тоже по-разному, в зависимости от настроения и своих мыслей. Поэтому если не уверены, что человек нормально воспримет шутку и не оскорбится, то лучше воздержаться. Не бойтесь лишний раз извиниться и подчеркнуть, что не хотели обидеть, а лишь шутили. Убедитесь, что человек, в адрес которого была шутка, вас правильно понял и не осталось неприятного осадка.
13. Рефлексия (как реакция на любые действия и поведение участников) - может быть только о том, что проявлено непосредственно здесь и сейчас. Отрицательные прогнозы и ожидания запрещены. Накручивание какой-либо истерии запрещено.
14. **Общие деструктивные посылы (намерения, установки, смыслы, цели).** Распознаются по интонации, по вербальному смысловому содержанию, по моторике.
Не нормальные цели:
“Я тебя научу”
“Я же прав”
“Я же логичен”
“Я же вижу”
“Я лучше, чем вы думаете”
“Вы хуже, чем вы думаете”
“Я тебя выведу на чистую воду, разоблачу, докажу несостоятельность”

Нормальная цель и смысл – совместный поиск. Принцип *“идти за группой”*.

Примеры манипуляций и провокаций. Способы их замены.

Фразы “псевдо-аргументы”

(Штамп, которые не несут в себе конструктивных аргументов. Могут быть в форме поговорок или пословиц, удобных только в определённый момент. Истинная суть таких фраз всегда одна и та же – **“я прав, а ты нет”**)

“Почему вы учите меня жить? Я же вас не учу.”

“Чья бы корова мычала...”

“Индюк тоже думал...”

“Сотрясаете тут воздух...”

Указания, обвинения, переброс ответственности, акцент на “ты”, “вы”

“**Вы** не понимаете...”

“**Нужно** понимать, что...”

“Да когда же **вы** поймёте?!”

“Если **вы** внимательно слушали...”

“**Вы** прослушали...”

“**Вы** вроде адекватный человек...”

Способы замены.

(Техника “Я-высказываний”)

“Возможно **я** неточно выразился. Можно, поясню свою точку зрения подробнее?”

“Видимо **мы** владеем разной информацией по этому вопросу. Давайте спокойно обсудим это позже в диалоге.”

“Чувствую **себя** непонятым. И это очень расстраивает. Разрешите изложить свою позицию еще раз?”

Доведение до абсурда

– Почему вы так часто врётё?

– Вы меня раскусили! Потому что я участвую в глобальном заговоре мирового правительства. Пожалуйста, никому не рассказывайте эту страшную тайну, иначе меня выгонят из ЦРУ, а папа римский предаст анафеме! А я этого не переживу!

«Плохой человек – плохой аргумент»

«Вы сначала приходите вовремя на встречи, а потом пытаетесь взять слово!»

«Вы сначала оденьтесь по-человечески, а потом лезьте со своими идеями»

Несоответствие слов делу

«Что же ты меня учишь, если сам куришь?»

«Вот вы говорите о том, что нельзя проявлять агрессию к животным, а сами ходите в кожаной куртке!»

Личная выгода

«Интересно, кто ему заплатил за этот пост? Хотя и так понятно...»

«Вы так настаиваете на том, чтобы взять именно этого кандидата; мне кажется, это какой-то ваш человек. И не надо это отрицать, уж слишком это наглядно и очевидно! Представляю, кого вы приведёте!»

Невежество

«Всем давно известно, что...»

«Да вы “Википедию” почитайте для начала, там все написано...»

«Все знают», «Общеизвестным является факт», «Абсолютно очевидно», «Всем понятно»

Атака на невербальные факторы

«А что у вас руки дрожат? Вы боитесь, что ли?»

«Почему вы на меня не смотрите? Вам стыдно смотреть в глаза?»

Палочный довод

«Вы должны осознавать, что, если вы и впредь будете придерживаться такой точки зрения, вам реально грозит увольнение!»

Прямой шантаж

«Вы должны осознавать, что, если вы и впредь будете придерживаться такой точки зрения, вам реально грозит увольнение!»

Палочный довод

«Хорошо, мы можем сделать по-твоему, но только учти, что за все последствия будешь отвечать только ты один!»

«Вы отдаете себе отчет, что ваши слова могут быть расценены как пропаганда нацизма? Вы понимаете, чем это может для вас обернуться?»

(...если кто-то это сделает, то сразу лишится решающего голоса!)

Подмазывание

«Человек недостаточно тонкий и глубокий, конечно же, не оценит и не поймет, но вот вы...»

«Вы, как один из лучших специалистов нашей компании, должны...»

«Нам хорошо известна ваша честность, порядочность и открытость, поэтому вы обязательно...»

«Я полагаюсь на ваше благоразумие и остроту ума и уверен, что вы согласитесь со мной...»

Внушение

«После того как я приведу пример, вам станет понятно...»

«После того как я озвучу свои доводы, вы со мной согласитесь»

«Главное – не влюбиться в меня прямо сейчас», «Без психотерапии ты свой страх не победишь» (у человека не было никакого страха, но после этих слов он начинает думать об этом и действительно чувствует страх), «Ты, главное, не волнуйся!» (после таких слов человек даже в спокойном состоянии начинает волноваться), «У твоих родителей тоже была тяжелая душевная боль»

Выведение из равновесия

К сожалению, часто манипулятор прибегает к эмоциональному раздражению своего оппонента, чтобы добиться своей цели. В ход идут фамильярное обращение к собеседнику, едкие шуточки, язвительные замечания, нахальные насмешки, косвенные намеки, хамский юмор, непозволительный сарказм, абсурдные вопросы. Такую манипуляцию я называю «Выведение из равновесия», и название у нее говорящее. Прием грубейший и непозволительный, тем не менее распространенный и действенный.

Главная задача манипулятора – сделать все возможное, чтобы выбить оппонента из колеи, вывести его из зоны комфорта, вызвать стойкое состояние стресса. В эмоциональном состоянии жертва наверняка сгоряча сделает что-то непродуманное, спонтанное, невыгодное для себя – значит, манипуляция сработала. Главное – уйти от нежелательной дискуссии и конструктивного обсуждения.

Ставка на возраст

«Я уже пятнадцать лет тут работаю, а вы меня учите...»

«Поймешь, когда женишься...»

«Это потому что вы ещё молоды...»

«Поговорим потом, когда у тебя у самого будут дети...»

«Я как человек, который сталкивался с этим миллион раз и набил себе уже на этом шишек, со всей ответственностью заявляю...»

Передергивание (+доведение до абсурда)

«А может, тебе еще и ключи от квартиры, где деньги лежат?»

«Я не пойму, вы за свободную продажу лекарственных средств? Может, тогда еще и героином свободно торговать начнем? А почему бы нет? Свобода во всем!»

«Мариванна, я дневник дома забыл!» – «А голову ты дома не забыл?»

Приклеивание ярлыков

«Только дураки будут голосовать за этого кандидата! Он же ворюга!»

«Ваши тщетные надежды, к сожалению, не оправдаются...»

«Все жду, когда вы прекратите строить пустые иллюзии...»

«Чего вы хотите добиться своим нытьем?»

«Я с предателями не общаюсь!»

«То, что сделали вы, даже враг из самых дурных побуждений сделать не может!»

«Ваш откровенно слабый проект не стоит таких денег!»

Ответ психолога

«На самом деле я вижу, что вы думаете по-другому. И на самом деле вы полностью согласны со мной. В вас до сих пор сидит юношеский максимализм! Вы кому-то что-то хотите доказать? Но зачем? Будьте проще!»

«Вы потерпели крах в этом деле, потому что подсознательно сами этого пожелали! Это только ваша воля. Мысли материальны, вы должны помнить об этом!»

«Конечно же, будучи объективным, вы выберете противоположную позицию. Только ваша скромность не позволяет вам согласиться со мной. Я вижу, что вы спорите со мной только из-за вашего упрямства...»

Подробнее о манипуляциях в книге: [Глава 1 Понятие и природа манипуляции . Я манипулирую тобой. Методы противодействия скрытому влиянию \[litres\]](#)