

ИНТЕРАКТИВНАЯ ПАМЯТКА «ОСНОВЫ КОНФЛИКТОЛОГИИ В ИЗБИРАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ»

БАЗОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ НАБЛЮДАТЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОТИВОСТОЯНИЯ ПРОВОКАЦИЯМ:

Знание
процедуры выборов
и наблюдения

Критическое мышление -
восприятие любой информации
как требующей всесторонней проверки

Работа
с соцсетями
и СМИ

Продуктивная коммуникация -
уметь слушать и слышать, излагать
информацию ясно, оперативно

Качественная
видео-, фото-
и аудиофиксация
ситуации.

Соответствие основным характеристикам
имиджа наблюдателя (образа в глазах
других людей): корректность,
доброжелательность, опрятность,
объективность, непредвзятость,
беспристрастность.

Стрессоустойчивость

Способность человека переносить
сильные психологические нагрузки

Эффективная защита
от психологической
агрессии*

*ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ АГРЕССИЯ -
подавление, разрушение душевного
равновесия человека с целью его
поражения, подчинения, например:
- скандал - открытый словесный
конфликт в агрессивной форме
с оскорблениями и угрозами,
- манипуляция - скрытое воздействие
на человека для направления
его действий в чужую пользу.





В случае очевидно конфликтного, демонстративного поведения провокаторов или нарушителей важно, чтобы поведение наблюдателя было **принципиальным и юридически адекватными (в рамках прав и обязанностей по закону)**.

КОНФЛИКТНЫЕ ТИПЫ ЛИЧНОСТЕЙ

Агрессивный тип	Пассивно-агрессивный тип	Манипулятивный тип
Люди этого типа склонны доминировать в разговоре, использовать громкий голос и агрессивные жесты. Они могут навязывать своё мнение другим, не принимая во внимание чужие точки зрения	Люди этого типа могут не высказывать своё недовольство открыто, но затем выражают его косвенно, через иронию, сарказм	Эти люди могут использовать манипуляции и обман, чтобы добиться своих целей в конфликте. Они могут использовать чувство вины, страх, лесть и прочие недобросовестные приёмы, чтобы повлиять на других

В конфликтных ситуациях можно выделить несколько **типов провокаторов**, каждый из которых требует особого подхода в общении и контроле собственных реакций.

Эмоциональные провокаторы  Они используют эмоции, чтобы	Интеллектуальные провокаторы  Используют логические	Тролли  Их цель — вызвать конфликт ради
---	---	---

вызвать
у собеседника
реакцию — чаще
всего агрессию
или обиду

подводные камни,
споры
или заблуждения
для
провоцирования

развлечения
или достижения
каких-то своих
целей

КАК НАБЛЮДАТЕЛЯМ ПРОТИВОСТОЯТЬ ПРОВОКАЦИЯМ НА ВЫБОРАХ?

Основные задачи:

- Знать процедуру выборов и наблюдения: понимать правила, чтобы видеть нарушения и фейки.
- Критически мыслить: проверять информацию.
- Общаться эффективно: уметь слушать и говорить ясно, чтобы сообщать о проблемах.
- Записывать видео, фото и аудио: документировать происходящее.
- Пользоваться соцсетями и СМИ: делиться качественно организованной информацией (по согласованию с штабом).
- Быть корректным и объективным: вести себя доброжелательны, опрятно, беспристрастно.
- Уметь справляться со стрессом: провокации будут - нужно сохранять
 - Спокойствие.
 - Защищаться от психологической агрессии: уметь противостоять скандалам, манипуляциям и провокациям.



Важно понимать:

Цель провокаторов: создать хаос, дезорганизовать выборы или подорвать доверие к ним в глазах избирателей. Разные виды провокаций: неправомерные действия, злоупотребление правом, раскрутка фейков.

Алгоритмы реагирования и прикладные советы:

1. Будьте спокойны. Дайте себе время на обдумывание, прежде чем отвечать. Неспешная реакция поможет избежать эскалации конфликта.

Помните, что ваша цель — вывести ситуацию на конструктивное решение, а не "победить" в споре.

2. Постарайтесь понять точку зрения другого человека, даже не соглашаясь с ней. Спокойно выслушайте собеседника, это может снизить уровень его агрессии.

3. Не поддавайтесь на провокации и не отвечайте агрессией на агрессию. Избегайте персонализации конфликта — не переносите деловое противостояние на личную почву.

Не делайте поспешных выводов или обобщений.

Основные типы стратегий нападения, которые часто встречаются в конфликтах:

1. Прямое нападение - самый очевидный вид нападения, когда одна сторона открыто выражает своё недовольство или критику в адрес другой стороны. Примеры могут включать грубость, критику, угрозы, обвинения.

Как справляться: сохранять спокойствие, не поддаваться на провокации, пытаться перевести разговор в конструктивное русло.

2. Пассивное нападение - агрессия выражается косвенно, например, через иронию, сарказм, недоговоренности, игнорирование или отказ сотрудничать.

Как справляться: выражать свои чувства и намерения ясно и чётко, задавать вопросы для уточнения позиции собеседника.

3. Манипулятивное нападение - агрессия скрыта за попытками манипулировать чувствами, мнениями или поведением другого человека.

Могут использоваться угрозы совести, шантаж, обещания или ложь, воздействие страхом, формированием вины.

Как справляться: быть осведомлённым о собственных границах, отказываться от участия в манипуляциях, держаться фактов.

4. Стратегия «Разделяй и властвуй» - попытки создать между участниками внутреннее противостояние, разделяя их на группы и подстрекая против друг друга.

Как справляться: не позволять вмешиваться во внутренние дела и не вступать в игры, направленные на разделение.

Учитывая, что ситуация выходит в конфликтную плоскость и "уговоры" бесполезны, наблюдатель может реализовать по очереди два речевых модуля:



ОБРАЩЕНИЕ К ЭТИКЕ:

- «Дайте возможность избирателям спокойно проголосовать. Прошу соблюдать уважительное отношение к людям».



ОБРАЩЕНИЕ К ЗАКОНУ:

- «Прошу не нарушать общественный порядок, это может повлечь за собой юридические последствия. Полагаю необходимым видео фиксацию ситуации».

В целях пресечения возможности провокаторов-манипуляторов играть на чувствах вины и страха важно использовать **фразы и вопросы, которые способствуют диалогу, а не спору.**

1. Перевод фокуса на объективность:

«Давай посмотрим на факты - ведь важно различать наши личные чувства и фактическую ситуацию».

2. Фразы для уточнения позиции и целей собеседника:

«Можете ли Вы объяснить подробнее, что конкретно Вас беспокоит в этой ситуации?»

3. Фразы для укрепления доверия и взаимопонимания:

«Я уверен(а), что мы разберемся во всем спокойно и по закону».

4. Фразы, направленные на поиск решений:

«В чем Вы фактически видите проблему? Каким может быть решение проблемы?»