

ГБУ СО «Областной центр социальной помощи семье и детям»

Сценарий интерактивного урока для учащихся средней и старшей школы
«Противодействие манипуляциям»

Цель - профилактика вовлечения подростков в манипуляции.

Время проведения: 40 минут.

Возраст участников: от 14 лет.

Количество участников: до 30 человек.

Оборудование: мягкая игрушка или мячик, флипчарт, маркеры (или доска, мел).

Этап 1. Приветствие (1 минута).

Ведущий представляется, вкратце рассказывает о себе, называет тему занятия.

Этап 2. Настрой на совместную деятельность (5 минут).

Ведущий:

Давайте мы с вами познакомимся. Каждый по очереди называет свое имя и ассоциацию (образ), которую вызывает у них слово «манипуляция». Например, «Меня зовут Андрей. Манипуляция похожа на ...».

После этого ведущий подводит итоги о том, какие образы возникли у участников, есть ли в них что-то схожее. По желанию ведущий может использовать мягкую игрушку (мячик, маркер), которую участники будут передавать друг другу во время разминки.

Этап 3. Углубление в тему занятия, определение основных признаков манипуляции (8 минут).

Ведущий проводит с участниками интерактивную беседу на тему манипуляций. Его задача дать определение понятию «манипуляция», рассказать об основных признаках манипулятивного поведения, актуализировать имеющийся у участников опыт взаимодействия с манипуляторами.

Ведущий:

*Любой человек, так или иначе, сталкивается с определенными манипуляциями в своей жизни. Слово «манипуляция» имеет корнем латинское слово *manus* - рука (*manipulus* - пригоршня, горсть, от *manus* и *plere* - наполнять). В словарях европейских языков слово толкуется как обращение с объектами с определенными намерениями, целями (например, ручное управление, освидетельствование пациента врачом с помощью рук и т.д.). Имеется в виду, что для таких действий требуется ловкость и сноровка. В технике те приспособления для управления механизмами, которые как бы являются продолжением рук (рычаги, рукоятки), называются манипуляторами. А тот, кто работал с радиоактивными материалами, знаком с манипуляторами, которые просто имитируют человеческую руку¹.*

*Мы можем дать следующее определение этому понятию: **Манипуляция - это скрытое управление человеком, в результате которого манипулятор удовлетворяет СВОИ потребности, скрываемые от объекта манипуляций. Это корыстное воздействие на другого человека, т.е. в ущерб интересам объекта манипуляции.***

Какие примеры манипуляций вы можете привести?

Участники рассказывают примеры. Ведущий дает комментарии, задает вопросы участникам, после чего подводит итоги.

Ведущий:

Теперь мы подведем некоторые итоги. Все манипуляции обладают рядом общих признаков (ведущий может записать их на доске или флипчарте, к каждому признаку необходимо привести примеры):

¹ С.Г. Кара-Мурза "Манипуляция сознанием"

1. Манипуляция - это вид воздействия на человека, группу или общество (здесь ведущий может привести примеры манипуляций на уровне личности, семьи, учебной группы, социума или обозначить примеры, названные участниками ранее).

2. Другой человек рассматривается как средство для достижения цели (иными словами как вещь).

3. В результате воздействия манипулятор оказывается в выигрыше, а объект манипуляции в проигрыше, т.е. интересы манипулятора удовлетворяются, а интересы другой стороны нет. Более того, жертва манипуляции вынуждена действовать себе во вред.

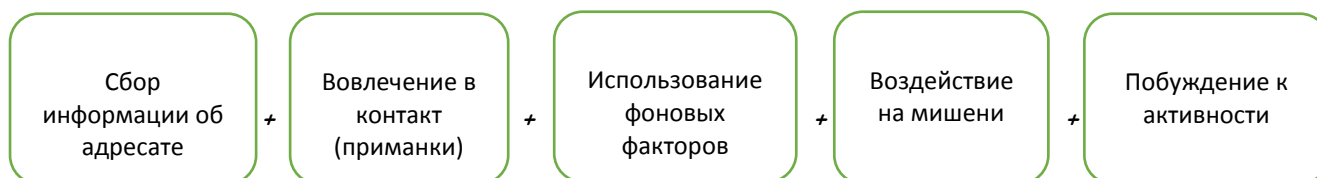
4. Манипуляция - это СКРЫТОЕ воздействие. Манипулятор скрывает свои истинные цели от объекта.

5. Манипулятор, как правило, обладает определенным мастерством. Использует особенности нашего поведения, мировоззрения, использует провокации, обман, играет на слабостях, привычках, чувствах, отношениях со значимыми людьми.

6. В результате успешной манипуляции изменяется мотивация человека.

Этап 4. Ознакомление со схемой манипуляции (7 минут).

Ведущий предлагает участникам рассмотреть схему манипуляции² (рисует ее на флипчарте или доске). Разбор схемы проходит в интерактивном режиме, участники отвечают на вопросы ведущего, делятся примерами.



Ведущий:

Давайте мы разберем с вами, как происходит манипулирование на примере распространенных в социальных сетях «групп смерти».

Сбор информации об адресате.

Манипулятору важно понимать, с кем он имеет дело. Например, если подросток размещает у себя на странице в социальной сети какую-нибудь депрессивную информацию или вступает в «группу смерти», он автоматически сообщает некоторые свои настроения манипулятору, который очень умело этим пользуется.

Вовлечение в контакт.

Каким образом манипулятор может вовлечь нас в контакт?

Конечно, он использует некоторые «приманки», ту информацию, которая будет интересна адресату. Например, многие подростки в те или иные моменты жизни чувствуют непонимание со стороны окружения, не могут поделиться ни с кем, тем, что их беспокоит и получить ответы на волнующие вопросы. И манипулятор умело этим пользуется. Так, если рассмотреть группы смерти, как вам кажется, что здесь может послужить приманкой? Это готовность давать ответы на вопросы, «поддержка» и «понимание», удовлетворение любопытства

Подростку очень важно общаться, при этом с различными людьми. Чем меньше удовлетворен человек качеством своих отношений с другими людьми, тем выше риск вовлечения его в манипуляцию.

Использование фоновых факторов.

Здесь имеется ввиду функциональное состояние адресата манипуляций, его настроение, его текущая жизненная ситуация, стереотипы поведения, а так же благоприятный внешний фон. Например, в настоящий момент девушка пережила тяжелое расставание с молодым человеком, она сильно переживает, а поговорить ни с кем не может, потому что все ей отвечают, что это «ерунда». И тут появляется «добрый слушатель», который ее якобы очень сильно поддерживает, утешает, создает благоприятный фон в общении.

² В.П. Шейнов «Манипулирование и защита от манипуляций»: Питер; Санкт-Петербург; 2014

Воздействие на мишени.

В качестве мишеней воздействия манипуляторы чаще всего используют основные потребности человека, его интересы, желания, влечения, т.е. все то, что лежит в основе мотивации человека. Это может быть, например, потребность в принятии, потребность в понимании, потребность в информации, интерес к теме смерти и желание поговорить о ней.

Побуждение к активности.

Воздействуя на потребности подростка, манипулятор начинает призывать его к действиям, которые отвечают интересам манипулятора, но не отвечают интересам адресата.

Этап 5. Снижение значимости манипулятора (5 минут).

Ведущий подводит участников к теме о личностных особенностях манипулятора.

Ведущий:

Итак, мы говорили о том, что у манипуляторов есть скрытая мотивация, он получает какую-то выгоду от взаимодействия с вами. Это может быть материальная выгода, прибыль, моральное удовлетворение. При этом другого человека он именно использует для достижения своих целей, и его не интересуют его чувства, мысли и потребности.

Как вам кажется, какими же качествами наделен манипулятор?

Участники отвечают, происходит обсуждение, ведущий подводит итоги дискуссии.

Ведущий:

Типичный портрет манипулятора: склонный ко лжи и притворству, самоутверждающийся за счет другого, агрессивный, не замечающий в другом человеке человека, ставящий себя выше других.

Как вам кажется, у кураторов «групп смерти», какой может быть мотив? Именно самоутвердится за счет другого, получить удовлетворение от власти над другим человеком, почувствовать себя уверенным.

Этап 6. Формирование представлений о том, как распознать манипулятора (5 минут).

Ведущий:

Мы разобрали основные признаки манипуляционных воздействий, вспомнили некоторые примеры из жизни. Теперь давайте подумаем, каким образом мы можем понять, что человек нами манипулирует?

Ведущий рассматривает с участниками те сигналы, на которые можно ориентироваться, чтобы распознать манипулятора.

Ведущий:

Манипулятор использует правдивую информацию вместе с ложью, поэтому очень часто человек чувствует некое противоречие при общении с ним. Можно распознать это противоречие на уровне логики. Например, человек утверждает, что хочет помочь и для этого призывает встать в 4.20 утра и пойти на крышу дома или сделать насечки на руках. Но если мы поразмыслим логически, то поймем, что этими действиями причиним себе только вред.

Конечно же, при общении с манипуляторами нужно ориентироваться на наши чувства, эмоции. Довольно часто мы начинаем ощущать некий дискомфорт. Это можно выразить словами «Что-то не так». Человек может почувствовать смятение, т.е. несколько разных противоречивых чувств одновременно: есть и возбуждение, и тревога, и радость, и злость, и чувство вины.

Другой важный элемент: телесные ощущения. Наше тело так же реагирует на противоречия. При общении с манипулятором можно испытывать телесный дискомфорт.

При общении с манипулятором очень часто может возникнуть ощущение, что на вас пытаются надавить (пусть мягко, но настойчиво), т.е. заставить нас делать то, в чем мы не уверены, не хотим или не можем.

Очень часто в ситуации взаимодействия с манипуляторами включается наша интуиция, которая начинает подсказывать: не стоит идти на поводу у этого человека.

Этап 7. Обучение приемам и техникам противодействия манипуляциям (7 минут)

Ведущий дает рекомендации и рассказывает о некоторых приемах противодействия манипуляторам (необходимо приводить конкретные примеры).

Ведущий:

Манипулятор воздействует на болевые точки, наши слабости и уязвимости, а мы, в свою очередь, тоже наделяем манипулятора определенными чертами, которыми он не обладает.

Давайте подумаем, как можно дать отпор манипулятору?

Для начала общие рекомендации.

1. Прежде всего, самопознание. Чем лучше мы знаем собственные особенности, слабости, уязвимости, тем проще нам разглядеть манипуляцию.

2. Развивайте критическое мышление, умейте находить причинно-следственные связи. СМИ, реклама, окружающие очень часто манипулируют сознанием людей и важно научиться эти манипуляции распознавать.

3. Не доверяйте всем подряд, проявляете бдительность в общении с незнакомыми и малознакомыми людьми. Не давайте никакой информации о себе малознакомым людям. Так же необходимо помнить, что вся информация, которую вы размещаете в социальных сетях, становится достоянием общественности.

4. Прислушивайтесь к своим чувствам и телесным ощущениям.

5. Наблюдайте за эмоциями, мимикой, особенностями поведения манипулятора и наверняка заметите несоответствие.

6. Опасайтесь малознакомых людей, которые демонстрируют чрезмерную доброжелательность, привязанность, стремление понять, обещание решить большинство проблем.

7. Старайтесь по возможности сохранять спокойствие. Будьте внимательны к деталям, своим чувствам, но не позволяйте манипулятору вывести вас из себя.

8. Не оправдывайтесь. Вы не обязаны отвечать на вопрос «Почему?» и объяснять манипулятору свои желания, чувства и действия.

А теперь давайте рассмотрим несколько приемов противодействия манипуляторам.

1. В том случае, если вы не знаете как себя вести с манипулятором, вы можете: сменить тему разговора, проигнорировать его вопрос, сделать вид, что вы не поняли, проявить равнодушие, промолчать, сказать, что у вас нет времени. И здесь главное проявить выдержку, ведь манипулятор может давить на вас.

2. Сделать скрытый мотив манипулятора явным. Для этого можно напрямую сказать о том, что вас беспокоит или спросить: «Для чего вы мне это говорите?», «Зачем вам это нужно?», «Куда вы клоните?» «Скажите прямо, чего вы хотите?».

3. Применить технику контр-манипуляции, т.е. сначала сделать вид, что понимаешь и прислушиваешься к манипулятору, и в неожиданный для него момент развернуть ситуацию так, чтобы вами не могли больше манипулировать: обозначить границы, проявить жесткость, попросить нечто большее взамен того, что просит манипулятор.

4. Задавайте открытые уточняющие вопросы, на которые необходимо давать обстоятельные развернутые ответы.

5. Техника «Заело пластинку». Используйте одну и ту же защитную фразу, произнесенную в разных вариациях.

Этап 8. Подведение итогов (2 минуты)

Ведущий отвечает на вопросы, подводит итоги занятия.