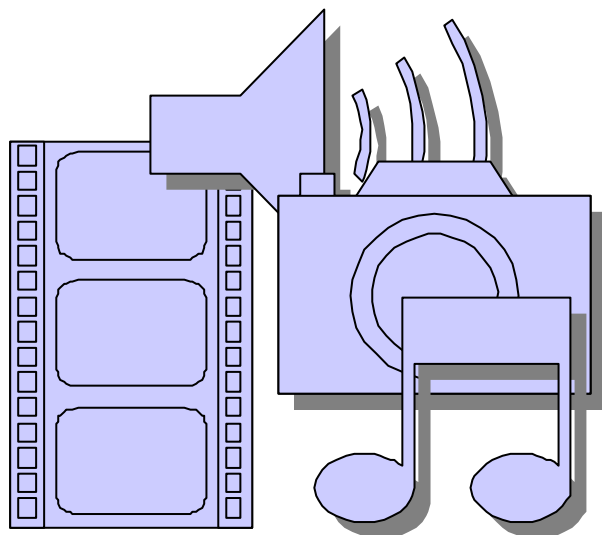


МКОУ «Хохольская СОШ»



Тематическое занятие

на тему: «Манипуляции и защита от них»

для учащихся 5 классов

разработал: педагог-психолог

Гудкова Ирина Владимировна

С. Хохол

2017 г

Цель: познакомить подростков с основными способами психологических манипуляций и путями защиты от них.

Возраст участников: 11 - 12 лет.

Форма занятий – тематический урок.

Продолжительность занятия: 45 минут - 1 час.

Количество участников: 15-20 человек.

Ход занятия

«Добрый день! Я рада видеть вас на нашем занятии! В ходе занятия вы сможете лучше узнать себя, научиться лучше понимать других людей, их поступки и много интересной информации. Сегодня на занятии мы будем говорить о манипуляциях.

Манипуляция – это такое влияние на человека, которое осуществляется исподтишка, до поры до времени скрыто от адресата.

Манипулятор побеждает не с помощью силы, а с помощью хитрости. Образно говоря, манипуляция – «игра на струнах души» человека. Эти «струны» - его переживания, слабости, нереализованные амбиции и т.д. (в манипуляциях чаще всего используется стремление к самоутверждению, чувство вины, жадность)

Упражнение-разминка «Толкачи»

Описание упражнения. Участники разбиваются на пары и встают на расстоянии примерно 1 м друг от друга. Каждый из них стоит на одной ноге, поджав другую. Подростки выставляют руки ладонями вперед и начинают толкать «ладонь в ладонь», стараясь вывести соперника из равновесия, заставив его опустить вторую ногу и / или сдвинуться с места. Каждую минуту состав пар по команде ведущего меняется. Общая длительность игры 5 минут. Желательно дать участникам попробовать свои силы как с напарником того же пола, так и другого (мальчик-девочка).

Психологический смысл упражнения. Игра позволяет продемонстрировать сущность манипуляций; в ней идёт преимущественно не силовая борьба и даже не состязание в ловкости, а влияние на партнёра с помощью хитрости. Побеждает тот, кто смог в нужное время скрыть свои намерения, а потом неожиданно для партнёра реализовать их.

«Зигзаг»

Участники делятся на подгруппы, каждая из которых получает в текстовом виде лишь фрагмент от общего объёма информации по теме, участники сначала обсуждают его между собой, придумывают к нему свои примеры, а потом организуется взаимное обучение: участники излагают «свой» фрагмент информации членам других подгрупп. Такой метод передачи информации подразумевает активную позицию участников, интенсифицирует внутригрупповое взаимодействие подростков, способствует развитию навыков речи.

Алгоритм работы:

1. Участники разбиваются на подгруппы: 11 и менее подростков, лучше разделить на 4 подгруппы.
2. Каждая подгруппа получает раздаточные материалы, содержащие часть текста, где в популярной форме описываются те явления, которым посвящена работа (в нашем примере это описание различных способов манипуляции).
3. Внутри подгрупп подростки читают материалы, обсуждают их, придумывают свои примеры (время работы 5 минут).
4. Члены первой подгруппы расходятся в другие три подгруппы и там рассказывают участникам о том, что они узнали (3 минуты). В зависимости от общего количества подростков в каждую из подгрупп могут пойти 1-3 участника. Потом так же расходятся и передают другим свою информацию члены следующих подгрупп. Таким образом, происходит взаимное обучение.

Раздаточный материал

Подгруппа №1. Преувеличение типичности поведения. Большинству людей свойственно присматриваться к окружающим и стараться вести себя так же, как и они, делать то, что «принято». Мало кто хочет быть «белой вороной». И поэтому, когда человека хотят склонить к определённому поведению, ему обычно представляют данное поведение как широко распространённое, типичное для многих::

- «Сто тысяч человек в день пользуются сетью наших магазинов.

Присоединяйтесь!»

- «По результатам опроса, за этого политика собираются проголосовать 75% избирателей. Выбор за вами!»
- «В нашей компании все уже пили пиво и забивали косячок! А тебе что, слабо?»

Ссылка на авторитеты. Людям свойственно прислушиваться к мнению тех, кто хорошо известен, достиг определённого веса в обществе, обладает каким-либо важными знаниями и т.п. Естественно, манипуляторы злоупотребляют этим: демонстрируют ложный авторитет (как в рекламах, где актёр играет врача-стоматолога или мастера по ремонту стиральных машин) или просто покупают публичное заявление авторитета (опять же это рекламные ролики, в которых за большие деньги снимаются знаменитости).

Подгруппа №2. Создание спешки, ажиотажа. Чтобы основательно обдумать свои поступки человеку требуется некоторое время. Но времени-то его и стремятся лишить, когда хотят склонить к сомнительным действиям. Создав у человека ощущение спешки, его куда легче заставить делать под влиянием сиюминутного импульса, а не разума. Навязывается формула: «действуй немедленно или проиграешь!». Способ очень широко используется в торговле и рекламе, особенно при организации распродаж. Создаётся ощущение дефицита: Дешевого товара осталось мало, на всех не хватит, чтобы досталось тебе – хватай немедленно!

- «У нас осталось всего 15 телефонов, продающихся со скидкой!

Приносим извинения, кто не успеет их купить».

- «Эта юбочка, к сожалению, последняя, все уже разобрали!»
- «Приходите на нашу дискотеку – это последняя возможность оттянуться перед началом учебного года!»
- «Экскурсионный автобус отправляется прямо сейчас, осталось всего два места!»

Впрочем, дефицит времени не всегда свидетельствует о попытке манипулирования. В жизни возникает довольно много ситуаций, действительно требующих быстрых решений. Необходимость действовать быстро свидетельствует о манипуляции лишь тогда, когда спешка создаётся искусственно.

Подгруппа №3. Злоупотребление правилом взаимного обмена. Правила хорошего тона предписывают нам отвечать взаимностью в тех ситуациях, когда нам помогают чем-либо, оказывают услугу, делают подарок (это называется правилом взаимного обмена). Но порой нам могут сделать «подарок» или оказать непрошенную услугу специально – с целью оказать влияние, добиться от нас чего-нибудь. И очень часто это удаётся. Ведь принимая подарок или какую-нибудь «любезность», мы начинаем чувствовать себя обязанными и нам становится «неудобно» отказать тому, от кого мы этот подарок приняли. Примеры таких манипуляций:

- Бесплатные дегустации в продуктовых магазинах, после которых предлагается купить тот товар, который человек пробовал.
- Мальчишки моют стёкла у машин, стоящих на перекрёстке, а потом просят водителей заплатить за работу, «сколько сможете».
- Сектанты «дарят» прохожим цветные журналы с описанием своей доктрины, а потом просят о материальном пожертвовании.

Подгруппа №4. Навязывание обязательств. Когда человек принимает на себя какие-либо обязательства хотя бы в общих чертах (заявляет о своей дружбе, обещает помочь и т.п.), потом его гораздо легче убедить принять и те детали, о которых он не знал. Ведь человеку свойственно стремление к тому, чтобы его поведение было последовательным, т.е. новые поступки логично вытекают из того, что сказано или сделано раньше. Об это идёт речь в поговорке: Если сказал «А», скажи и «Б». Как этим пользуются манипуляторы? Сначала добиваются от человека, чтобы он согласился на что-нибудь в целом, или что-нибудь пообещал, или высказал намерение что-либо сделать. Написал бы, например, расписку, что обязуется выполнить нечто. Поставил свою подпись под каким-нибудь обращением, дал клятву, принёс присягу. Вот пример диалога, где используется такой механизм манипуляции:

- Ты мне друг?
- Конечно, друг!
- А тогда решишь за меня задачку по алгебре?
- ??!
- Ну, ты же сам сказал, что друг! А друзья всегда помогают.
- Ну ладно, давай задачку ...

Беседа

Ну, вот теперь вы знаете о некоторых способах манипуляции. А как же от них защититься? Если речь идёт об использовании манипуляции в рекламе или торговле, проще всего просто отключить этот источник информации (выйти из магазина со слишком навязчивыми продавцами, переключить телевизор на другую программу на время рекламной паузы, пролистнуть, не читая, соответствующие страницы газеты и т.п.). А как быть, если манипулятор – близкий тебе человек? Существуют способы защиты:

- Прежде всего, разглядеть сам факт манипуляции! Для этого и нужно знание её способов.
- Использовать приём «бесконечных уточнений»: не отвечать манипулятору по существу, а долго и подробно расспрашивать его – что конкретно он хочет, зачем ему это нужно, почему он завёл об этом разговор именно сейчас и т.п.
- Использовать приём «заезженная пластинка» - раз за разом повторить свою позицию, не вступая в пререкания.
- Брать тайм-аут: не делать сразу то, чего добивается манипулятор, а просить время подумать, посоветоваться с окружающими и т.п.

Ролевая игра «Манипуляции»

Описание игры. Участникам внутри каждой из подгрупп предлагается придумать, подготовить и представить ролевую игру, где будут продемонстрированы способы манипуляции, о которых они узнали, и способы защиты от неё. Время на подготовку – ориентировочно 15-20 минут. Рекомендуется стремиться к тому, чтобы в игре оказались задействованы все члены подгруппы, а не устраивать «театр одного актёра». В наилучшем варианте подростки придумают сюжеты игры самостоятельно и обойдутся без дополнительных подсказок ведущего. Если же они испытывают затруднения, можно подсказать несколько возможных сюжетных линий. Вот как это может выглядеть применительно к сфере торговли / рекламы (в данной области проще всего продемонстрировать все описанные способы манипуляции).

- Девушка уговаривает своих знакомых принять участие в «финансовой пирамиде»: купить у неё косметику, одновременно став торговым представителем фирмы-производителя, и продавать такой же товар дальше.
- Покупатель пришёл в магазин, чтобы заменить недавно приобретенный сотовый телефон, в котором все разговоры сопровождаются треском (вариант: роликовые коньки, у которых скрипят колёса). Продавцы же с использованием манипуляции пытаются убедить его, что изделие вполне исправно и он должен отказаться от своих претензий.

Можно продемонстрировать и сугубо бытовые сценки. Так, у подростков обычно вызывает повышенную заинтересованность следующий сюжет: молодой человек пришёл по неотложной нужде в платный общественный туалет, а денег, чтобы заплатить за вход, у него нет. Надо путём психологических манипуляций убедить дежурную пропустить его бесплатно.

Психологический смысл. Актуализация психологических знаний о способах манипуляции.

Расслабление

Число игроков – любое. Нужно правильно ответить на пословицы и поговорки.

1. Кто предупреждён, тот вооружён
2. Внешность обманчива
3. Не всё то золото, что блестит
4. Бережёного Бог бережёт
5. На воре шапка горит
6. Назвался груздем, полезай в кузов
7. Ночью все кошки серы
8. Нужда – мать и изобретательности
9. Синица в руках лучше журавля в небе
10. Кто знает всего по немного, не знает ничего
11. Хороша ложка к обеду
12. Под лежачий камень вода не течёт
13. И волки сыты, и овцы целы
14. Краткость – сестра таланта
15. Один стежок, сделанный вовремя стоит девяти
16. У семи нянек дитя без глазу
17. Что написано пером, того не вырубить топором
18. Друзья познаются в беде
19. Не зная броду, не суйся в воду
20. Дела говорят сами за себя
21. Судят не по словам, а по делам
22. Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать
23. Не говори «гоп», пока не перепрыгнешь
24. С глаз долой – из сердца вон
25. Скупой платит дважды
26. Было бы желание, а пути найдутся
27. В тихом омуте черти водятся
28. Где тонко, там рвется
29. В любви и на войне все средства хороши
30. В чужой монастырь со своим уставом не ходят

Шутливый конкурс «Каков вопрос – таков ответ»

Вопросы:

- Вы часто курите
- Вам снятся грешные сны
- Когда вам приходится улыбаться вынуждено
- Вы скромны
- Нравится ли вам валять дурака
- Принимаете ли вы взятки
- Вы подвержены страстям
- Есть ли у вас чувство юмора
- Вы с удовольствием ходите на работу
- Часто ли вы ночуете вне дома

- Часто ли вы флиртуете
- Хотели бы вы сегодня напиться
- Вы думаете о свободной любви
- Вы всегда так много едите
- Способны ли вы любить
- У вас есть привычка подхалимничать с начальником
- Вы можете быть верным (верной)
- Любите ли вы мужчин (женщин)
- Часто ли по утрам вы опаздываете на работу
- В пьяном виде вы ведёте себя прилично
- Любите ли вы строить козни своим друзьям
- Говорите ли вы начальнику комплименты
- Любите ли вы вмешиваться в чужие семейные дела
- Хотели бы вы стать миллионером
- Любите ли вы вкусно поесть
- Испытываете усталость от работы
- Вы любите детей
- Верите ли вы в чудеса
- Мучают ли вашу совесть мелкие мошенники
- У вас есть недостатки
- Часто вы ездите в общественном транспорте «зайцем»
- Способны ли вы на благородные поступки
- Признаёте ли вы любовь с первого взгляда
- Вы любите говорить
- Вы тратите честно заработанные деньги на пустяки
- Как часто ссоритесь с друзьями
- Хотели бы иметь новых друзей
- Вам хочется уехать в Америку
- В меру ли вы терпеливы и воспитаны
- Вы всегда так вежливы, как сегодня
- Бываете ли вы в стадии алкогольного опьянения
- Вы любите танцевать
- Вы часто бываете в ресторане
- Мечтаете выиграть автомобиль
- Вы любите музыку
- Вы критикуете наше правительство
- Любите ли вы подарки
- Вы поддаётесь мгновенным соблазнам
- Бывает ли ваш характер несносным для других
- Имеете ли вы склонность грешить

Ответы:

- Когда мне: выгодно
- Это моя мечта
- Один раз в день позволяю себе удовольствие
- Мне этого не позволяет финансовое положение
- Возможно когда-нибудь по пьянке
- Когда приспичит

- Только в мыслях
- Мы ведь не ангелы, всякое бывает
- Безусловно, если нечего делать
- Только ночью
- Это моё хобби
- Исключительно в ресторане
- Ночью под одеялом
- Только в бане
- Конечно, иначе не интересно было бы жить
- Об этом вслух не говорят
- Это для меня истинное удовольствие
- Только спросонья и в тапочках
- Когда поэтическое настроение
- Всякий раз, когда ложусь в кровать
- К этому у меня развит вкус с детства
- Иногда можно и рискнуть
- В субботу это просто необходимо
- Только если никто не видит
- Это самое приятное для меня
- Это бы мне не помешало
- Только при плохом настроении
- Это моя тайна, не хочу, чтобы об этом знали другие
- Ну, что-то надо делать
- Я сопротивляюсь
- Если рядом нет второй половины
- Только в без выходном положении
- В дни получки
- Само собой
- Если на улице холодно
- Иногда под вечер
- Только в доме отдыха или на курорте
- Прошу не ставить меня в неловкое положение
- Всегда, когда здорово выпью
- Не представляю жизнь без этого
- Каждый день и не по разу
- Только в минуты слабости
- Когда в доме гости
- Конечно, и не раз
- Это спросите у более трезвого
- Каждый второй день
- Когда не видят мои близкие
- Бывает, но только ночью
- К сожалению, только в снах
- Это зависит не от меня.