**Технологическая карта этической беседы**

**Тема: Манипуляция и как ей противостоять**

**Для учащихся 9-11 классов**

**Цель:** познакомить обучающихся с понятием манипуляции, способами распознавания манипуляции и защиты от нее и научится способам распознавания и избегания манипуляций.

**Задачи:**

· дать определение понятию манипуляции и разобрать ее виды.

· добиться понимания особенностей манипуляции человеком.

· научиться распознавать манипуляцию, строить ее и противостоять ей.

**Форма проведения:** просветительское общешкольное (классное) занятие со старшеклассниками.

**Раздаточный методический материал:** памятки.

**Методические указания:** перед проведением занятия преподаватель должен внимательно изучить все методические рекомендации, найти и прочитать информацию в интернете по данной проблеме, для того чтобы быть готовым компетентно ответить на различные вопросы детей. Задача преподавателя предоставить информацию так, чтобы каждый из присутствующих детей узнал о манипулировании, осознал важность противостояния манипуляции.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Этап** | **Деятельность ведущего** | **Деятельность обучающихся** | **Результат** |
| **1.** | **Завязка, выявляющая проблему** | 1. Предлагает выполнить упражнение «Киносеанс»  Цель: Умение найти подход, определить разные стороны манипуляции.  (Приложение№1) | Выполняют упражнение «Киносеанс»  Отвечают на вопросы:  - сложно ли было попасть на «киносеанс»?  - что вы делали, чтобы достичь своей цели?  - сложно было или легко? | Выход учащихся на проблему  Включенное обсуждение |
| 2. Выявление уровня информированности учащихся о понятии «манипуляция», «манипулирование» | Участвуют в обсуждении:  Встречали ли раньше вы это слово?  Как вы думаете, что оно значит? |
| 3. Ведущий информирует обучающихся о понятии «манипуляция», «манипулирование»  ( Приложение №2) | Слушают ведущего, задают вопросы |
| **2.** | **Процесс**  **активного**  **совместного**  **логического**  **размышления**  **над проблемой** | 1. Проводит упражнение «Невидимый поводок»  Цель: Научиться понимать манипулятивное давление со стороны**.**  (Приложение №3). | Выполняют упражнение.  Обсуждение:  1) как можно расклассифицировать способы давления?  2) как чувствовали себя "жертвы"?  3) легко ли противостоять запугиванию и другим способам давления? | Проблема становится личностно  значимой,  требующей  ответа на  поставленные  вопросы, разрешения конкретных жизненных ситуаций |
| **3.** | **Кульминационный момент (поворот "на себя")** | 1. Проводит упражнение «Ситуации»  Цель: углубление знаний по теме занятия  (Приложение № 4). | Выполняют упражнение, отвечают на вопросы:  - что подразумевалось за фразой?  - чем пытается манипулировать человек?  - что чувствует тот человек, который манипулирует?  - что чувствует человек, которым манипулируют?  - чтобы чувствовали Вы, если бы Вами манипулировали?  - манипулировали ли вами таким образом?  - использовали ли Вы подобного рода манипуляцию?  - где вы можете столкнуться с манипуляцией? | Каждый из присутствующих должен осознать значимость манипуляций в его жизни, манипулирует ли он, и манипулируют ли им. |
| **4.** | **Нравственный**  **выбор** | 1. Проводит упражнение **«+ и - манипуляции»**  Цель: определение положительных и отрицательных сторон манипуляции.  (Приложение №5) | Выполняют упражнение.  отвечают на вопросы: Что нужно делать, чтобы не стать жертвой опасной манипуляции? | Разделение понятия: + и - манипуляций.  Выбор вариантов защиты против манипулятивного поведения. |
| **5.** | **Развязка** | Ведущий предлагает обсудить алгоритм защиты от манипуляций.  Отвечает на дополнительные и уточняющие вопросы родителей. | Принимают участие в обсуждении.  Заполняют памятку (Приложение № 6)  Задают вопросы. |
| **6.** | **Рефлексия**  **Решение собрания** | Организует обсуждение результатов занятия:  - о необходимости быть бдительными, обращать внимание на свое поведение и поведение других не только в жизни, но и сети интернет. | Обсуждают решение занятия. | Стимулирование самоанализа |

**Приложение 1.**

**Упражнение Киносеанс:**

**Цель: Определить разные стороны манипуляции.**

Вам необходимо попасть на киносеанс, а вы забыли билет. Найдите подход к билетерше, если это:

а) молодая симпатичная девушка;  
б) женщина средних лет, которая стремится выглядеть моложе;  
в) сурового вида старуха;  
г) пожилой мужчина интеллигентного вида.

Обсуждение ситуации.

Информация для ведущего: В упражнении мы увидели совершенно разные способы манипуляции. Давайте подробнее рассмотрим, что же это.

**Приложение№2**

Понятие о манипуляции, манипулировании

Манипуляции – скрытое управление поведением человека, совершаемое ради какой-либо выгоды того, кто управляет. Человека, который в своих интересах управляет поведением другого помимо его воли, называют манипулятором.

Виды манипуляций:

Основные виды воздействия делятся на:

* осознанные – человек понимает суть своего воздействия и видит конечный результат, к которому стремится (такой вид чаще встречается в деловом общении);
* неосознанные – человек смутно осознает конечную цель и смысл своего воздействия (такой вид чаще встречается в межличностном общении).

Как узнать о психологическом воздействии?

Существуют разные способы общения. Манипуляция – один из них. Но как несведущему человеку понять, что его разводят на чувства или пытаются подтолкнуть к определенному действию? Существуют специальные ключи, которыми манипулятор пользуется для получения результата. Вот некоторые из них.

* Эмоции. Если адресат почувствовал, что оппонент «давит» на чувства (например, на жалость, сопереживание, стыд, мстительность), значит, идет процесс управления сознанием.
* Непонятные слова. В речи появляются профессиональные термины, «умные» словечки. Они являются отвлекающим маневром, который призван завуалировать ложь.
* Повтор фразы. Адресат слышит повторение одного и того же высказывания в речи. Таким образом манипулятор пытается «зомбировать», внушить необходимую мысль.
* Срочность. Она создает определенный уровень нервозности. Адресат не успевает осмыслить сказанное, а его уже призывают к действию. Его внимание отвлечено, и в суете он начинает выполнять то, чего добивается оппонент.
* Дробление смысла. Во время дискуссии адресату не выдается вся информация. Она дробится на кусочки таким образом, чтобы человек не сумел охватить всю новость целиком, а сделал ложные выводы на основании обрывочной фразы.
* Навязывание стереотипов.

Это навязывание стереотипного мышления или поступков приводит к выполнению их объектом воздействия. Манипуляции в общении бывают, необходимы в тех случаях, когда человек не имеет сил, уверенности для достижения своего желания. Он боится открыто заявить о своих претензиях, и предпочтет скрытым воздействием добиваться своего.

Приемы манипуляции в общении:

**1.Воздействие любовью.** В этом приеме любовь – не безусловное чувство. Человека воспринимают только в том случае, ели он выполняет определенные требования или условия. Например: «Если ты сделаешь так-то и так-то, я буду любить тебя», «В нашем коллективе остаются только достойные сотрудники, остальные уходят по своей воле». В манипуляции предлагаются условия, выполнив которые, человек получит к себе как минимум хорошее отношение, как максимум – любовь. Жестокость этого психологического воздействия заключается в том, что личность не воспринимают целиком (с достоинствами и недостатками), а только одобряют ее хорошее поведение.

**2. Воздействие страхом.** Страх и недостаточная информированность адресата позволяют ловко манипулировать его действиями и поступками. Например: «Если ты не поступишь в институт – станешь нищим», «Вы отличный специалист, но на эту вакансию появился еще один соискатель». Все придуманные страхи идут от недостатка информации. Прислушиваясь к манипулятору, адресат допускает большую ошибку. Порой за таким воздействием скрывается желание заставить человека что-либо делать лучше, без дополнительной мотивации или финансирования.

**3. Воздействие виной**. Чувство вины чаще всего используется манипуляторами в семейной жизни. Испытывая его, человек стремится возместить нанесенный ущерб. Например: «Ты гулял и веселился со своими друзьями, а я одна и с ребенком нянчусь, и тебе уют создаю», «Вам сегодня лучше отдохнуть, а я могу сделать за вас вашу работу». Манипулятор будет постоянно давить на чувство вины или находить новые эпизоды. Адресат же в такой ситуации постарается нивелировать дискомфорт и раз за разом будет попадать в одну и ту же ловушку. Чувство вины впоследствии рождает агрессию, поэтому и манипулятору следует с осторожностью использовать такое психологическое воздействие.

**4. Воздействие неуверенностью в себе**. В этом случае манипулятор давит своим авторитетом. Он прямым текстом указывает на некомпетентность адресата в тех или иных вопросах. Например: «Ты обязана слушать меня – я жизнь прожила! Ты без меня ни на что не способна», «Вообще-то я тут начальник, поэтому мне решать, как это должно быть сделано». Такое самоутверждение за счет другого может проходить на разных уровнях и по разным вопросам. Воздействие будет продолжаться до тех пор, пока адресат не избавится от своей неуверенности, слабости и не приобретет необходимые навыки.

**5. Воздействие гордостью.** Тщеславие, гордость – замечательный рычаг для психологического воздействия. Например: «Вижу, что моя женушка устала на работе. Но ты же умница и отличная хозяйка – удиви моих друзей вкусным ужином», «Я готовлю для вас повышение по службе, но, к сожалению, зарплату пока придется оставить прежней». Чем больше человек стремится доказать кому-либо свои умения, чем чаще он старается догнать и обогнать в успешности своих знакомых, тем быстрее он станет жертвой психологического воздействие.

**6. Воздействие жалостью.** Задача его – вызвать жалость к себе и желание помочь. Например: «Я так устаю, сил никаких нет, а еще надо ужин тебе готовить», «Я начальник и каждый раз получаю высказывания за вашу плохую работу и плачу за вас штрафы». Жертва в этом психологическом воздействии получает помощь. Но она сама не стремится улучшить свою жизнь, а предпочитает жаловаться.

**Приложение№3**

Упражнение **«Невидимый поводок»**

**Цель: Научиться понимать манипулятивное давление со стороны.**

Манипулятивная игра состоит в следующем. Ведущий выбирает одного участника. Здесь желательно остановить свой выбор на самом эмоционально устойчивом участнике тренинга.

Участнику дается инструкция: надо здесь и сейчас, находясь в тренинговом зале и имея под рукой только то, что есть в этом зале, придумать какое-нибудь просто действие. Которое игрок может совершить, а может и не совершить - в зависимости от обстоятельств. Ведущий может подсказать, какого рода задачу можно поставить перед собой:

- простоять на одной ноге минуту,

- похлопать другого участника по плечу,

- лечь на пол и т.п.

Игрок должен придумать себе возможное действие и огласить его, то есть свои намерения:

- "Я собираюсь простоять одну минуту на ноге",

- "Я думаю, не похлопать ли Василия по плечу?",

- "Мне почему-то хочется лечь на пол и полежать немного".

Все другие участники, услышав об этом намерении, должны отговорить всеобщими усилиями игрока от этого "поступка". В ход можно пускать любые рассуждения, придерживаясь, конечно, правил приличия. Участники могут говорить вместе, могу высказываться по очереди - как сами организуются.

Желательно, чтобы "жертвой манипуляции" побывали все игроки по очереди. Задача ведущего - внимательно следить за состоянием "жертвы". Некоторые могут не выдержать психологического давления и начать эмоционально реагировать. В этом случае желательно прекратить давление под тем или иным предлогом.

В конце проводится обсуждение:

1) как можно расклассифицировать способы давления?

2) как чувствовали себя "жертвы"?

3) легко ли противостоять запугиванию и другим способам давления?

**Приложение№4**

**Упражнение «Ситуации»**

**Цель:** углубление знаний по теме занятия.

Сейчас я предлагаю вам разобрать ситуации и давайте попробуем раскрыть о том, что подразумевалось за этой фразой (раздаются карточки с ситуациями, и после каждой ситуации задается вопрос, чем пытается манипулировать человек?).

**Список ситуаций:**

* «Если ты меня любишь, то ты купишь мне кроссовки». (**манипуляция любовью**).
* «если ты не будешь спать, то за тобой прейдет бабайка» (я не знаю как еще заставить тебя спать. **Манипуляция страхом**).
* «сам не можешь сделать, все время я тебе помогаю» (ты все равно ни на что не способен, без моей помощи. **Манипуляция неуверенностью в себе**).
* «опять двойку получил по математике? Тогда будешь мыть посуду» (мне лень мыть посуду, но неудобно просить тебя об этом. **Манипуляция чувством вины**).
* «почему ты боишься прыгнуть с вышки, ты же отличник». (не трусь. **Манипуляция чувством гордости**).
* «Мария Ивановна, можно я не пойду на контрольную, у меня просто так сильно болит живот. **Манипуляция чувством жалости**).

Обсуждение: Кто-нибудь попадал в такие ситуации? Из представленных видов, какими вы пользуетесь чаще? Например я стала такой некой «жертвой» манипуляции (ситуация из жизни).

**Приложение №5**

**Упражнение «+ и - манипуляции»**

**Цель:** определение положительных и отрицательных сторон манипуляции.

Чтобы ответить на этот вопрос я предлагаю разделиться на две группы. Одна из групп будет выделять плюсы, а вторая минусы. Возможные варианты ответов: + человек достигает своей цели; - использование человека, это бесчеловечно и с вами могут поступить так же, манипулятор в конечном итоге остается один, конфликты, обида.

Давайте подведем итог, что манипуляции это, все-таки, хорошо или плохо? На мой взгляд, это все же плохо потому, что ни один человек не хочет быть некой марионеткой в человеческом обличье. Что касается манипулятора, то он в конечном итоге остается один, т.е. от него все отвернутся.

Но вот подумайте, кто-то из нас манипулятор кто-то жертва, а как же нужно поступить, что бы тобой не манипулировали т.е. как защититься (выполнять определенные правила и приемы защиты). Действительно, необходимо выполнять определенные правила, чтобы не стать жертвой манипуляций.

**Что же нужно делать, что бы ни стать жертвой манипуляции (информация для ведущего)**

Защита от манипуляций в общении прежде всего состоит в избегании манипулятора. Следует свести к минимуму контакты с человеком или, если это невозможно, постараться отключить свои эмоции. Если не принимать решения поспешно, под воздействием чужих слов, а обдумать их, то это поможет снизить интенсивность психологического воздействия.

* **Быть уверенным в себе.**

Я предлагаю вам быстро назвать три особых качества, которыми вы обладаете

* **Не бойтесь говорить «нет»**

Вот давайте попробуем это сделать, сейчас я скажу вам, что-нибудь, а вам просто необходимо сказать нет, но уверенно, чтобы мы поверили.

* **Обязательно объяснять причину своего отказа**

**Воспринимать все позитивно**

Я предлагаю их попробовать написать все вместе. Что нужно делать? Кто как считает?

**Приложение №6**

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Что же нужно делать, что бы ни стать жертвой манипуляции?** |
| **1** |  |
| **2** |  |
| **3** |  |
| **4** |  |
| **5** |  |
| **6** |  |
| **7** |  |
| **8** |  |
| **9** |  |