МБОУ «Каменногорский Центр Образования»

Тренинг для подростков

**«Скажи «НЕТ!» манипуляциям»**

Выполнила: Совгачева Ирина Викторовна.

педагог-психолог, 1 кв. категория ,

г. Каменногорск

2021 – 2022 уч. год

**Пояснительная записка**

С самого рождения и до конца жизни человек прибегает к различным способам манипулирования сознанием других для достижения собственной выгоды. Манипуляции стали столь обычной, столь повседневной частью нашей жизни, что мы их перестали замечать.

В повседневной жизни приходится часто сталкиваться с ситуациями, когда требуется воздействовать на другого человека. Для многих это входит в их прямые обязанности. Это родители, психологи, воспитатели. Каждый из нас, людей живущих в современном мире, является манипулятором. Наша жизнь, по сути, борьба за выживание.

Особенность манипуляции состоит в том, что манипулятор стремится скрыть свои намерения. Поэтому для всех, кроме самого манипулятора, манипуляция выступает скорее как результат реконструкции, истолкования тех или иных его действий, а не непосредственное усмотрение. В связи с этим возникает резонный вопрос, является ли манипуляция феноменом, т.е. явлением чувственного созерцания?

Средства массовой информации стали главным инструментом для распространения сообщений, воздействующих на общественное сознание. Внушение прямо связывается с манипуляцией сознанием.

## Введение

**Цель тренинга –** знакомство подростков с основными способами психологических манипуляций и развитие у них знаний, умений и навыков, направленных на эффективное распознавание и противодействие манипуляциям.

## Задачи:

1. Повышение общей информированности о манипуляциях, манипуляторах и способах совладения с ними;

2. Развитие умений и формирование навыков противодействия манипуляторам.

**Контингент участников:** подростки.

**Возраст:** 14 – 15 лет

**Количество участников:** 20 - 25 человек.

**Продолжительность:** 40 минут.

**Вид мероприятия:** тематическое занятие.

**Необходимое оборудование:** шарф, 2 стула, «игривая» музыка, мел, листы бумаги, ручки, памятки, анкеты обратной связи.

**Ожидаемые результаты:**

Совершенствование умений и навыков противостоять манипуляциям

## План тренинга

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Содержание темы** | **Необходимое оборудование** | **Время проведения** |
| 1 | Организационный момент |  | 1 минута |
| 2 | Введение правил работы в группе | проектор, компьютер. | 1 минута |
| 3 | Мини-лекция с элементами беседы | проектор, компьютер. | 5 минут |
| 4 | Упражнение «Марионетки» | шарф, 2 стула, музыка | 5 минут |
| 5 | Упражнение «Толкачи» | мел | 5 минут |
| 46 | Упражнение «Да/нет» |  | 5 минут |
| 57 | Упражнение «Отказ» |  | 5 минут |
| 68 | Упражнение «Тосты» | Лист бумаги, ручка | 5 минут |
| 79 | Раздаточный материал «Мои права» | Распечатанное Приложение 1 | 1 минута |
| 10 | Упражнение «Умение убеждать» |  | 5 минут |
| 11 | Рефлексия |  | 2 минуты |
|  | Итого |  | 40 минут |

**1. Организационный момент (вводное слово тренера):**

Цель:представление, рассказ вкратце о себе и о целях тренинга, ознакомление участников с регламентом работы.

* + - Здравствуйте те, кто сегодня хорошо позавтракал!
    - Здравствуйте те, кто не завтракал и мечтает об обеде.
    - Здравствуйте те, кто рад наступлению снежной зимы!
    - Здравствуйте те, кто скучает по ласковому летнему солнышку!
    - Здравствуйте те, кто готов со мной работать!

- Добрый день! Я рада видеть вас на нашем занятии. По вашим сияющим глазам я вижу, что вы готовы к общению со мной. Вероятно, каждый из вас, в дни неудач задумывался, что у кого-то все на тот момент нормально. И с учебой ладится, и с родителями повезло, они понимают друг друга. И учителя к его мнению прислушиваются. А тебе не все удается. Почему так происходит? Скорее всего, они умеют более эффективно организовать свою деятельность и общение. Общение способно стать источником проблем, стеной, разделяющей людей, или наоборот, величайшей радостью, стимулом к добрым делам.

В ходе занятия вы сможете лучше узнать себя, научитесь лучше понимать других людей, их поступки и много интересной информации о манипуляциях в обществе. Но сначала вспомним о правилах работы в группе.

**2. Введение правил работы в группе**

Цель: создание условий безопасности, включение в групповую работу.

Оборудование: проектор, компьютер.

Описание:

* Все, что происходит во время тренинга, остается между его участниками.
* Говорить только от своего имени.
* Уважение к говорящему – не перебивать его.
* Не давать оценок.
* Искренность и открытость.
* Активность.
* Не опаздывать!
* Правило «Стоп» - если мне что-то не нравится, то я могу это остановить!
* Отключить телефоны

Правила вывешиваются на видное место и могут дополняться участниками.

1. **Мини-лекция с элементами беседы «Манипуляция»**

Цель: ознакомление с основными признаками манипуляций. Оборудование: проектор, компьютер.

Описание:

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).

«Манипуляция», что это такой тип взаимодействия между людьми, когда один человек пытается через слова заставить другого человека сделать что-то против его воли.

- Чтобы манипулировать кем-то, необходимо обнаружить у него какую-либо слабость.

Проделывали опыты с лягушками:

-Лягушка, брошенная в кипяток, выпрыгивает, хотя и с травмами. Лягушка, погружённая в тёплую воду, с наслаждением плавает в кастрюле. Она не замечает, что кастрюлю поставили на огонь, и вода становится всё теплее. Она так и наслаждается, пока не сварится. В этом опыте речь идёт о манипуляции сознанием и поведением человека с помощью законных, явных и осязаемых средств, с целью создать свои «индивидуальные средства защиты».

- Не случалось ли с вами так, что вы, вопреки своей воле и желаниям, вели себя не так, и делали не то, что хотели сами?

Вспомните, пожалуйста.

В древние времена военачальники были вынуждены многие свои приказы передавать визуально или же словесные приказы подкреплялись указующими жестами. Отсюда и пошли слова: «манипулировать» и «руководить». Сегодня считается не очень приличным размахивать руками в разные стороны при общении. Известно, что многие выдающиеся ораторы не стеснялись размахивать руками.

- Если кто-то хочет от вас добиться, чтобы вы что-то сделали, но при этом не объясняют причины, почему это надо сделать, это значит, что на вас оказывают давление.

- Я предлагаю сыграть в **игру «Марионетки».**

Участники разбиваются на «тройки». Каждой «тройке» даётся задание: два участника играют роль кукловодов – полностью управляют всеми движениями куклы-марионетки, один участник играет роль куклы. В роли куклы должен побывать каждый. Для «тройки» расставляются 2 стула на расстоянии 1,5 – 2, 5 м. Цель кукловодов – перевести куклу с одного стула на другой. Одновременно могут работать несколько «троек».

Обсуждение:

1. Что вы чувствовали, когда были куклы?
2. Понравилось ли вам быть куклой в чужих руках?
3. Хотелось ли что-либо сделать самому?
4. Приятно ли быть в зависимости от чужой воли?
5. Вред здоровью наносят отрицательное влияние.

Под влиянием окружающих мы можем менять своё решение, мнение, и в некоторых случаях даже меняем поведение. Если человек поддаётся влиянию, то он скатывается в пропасть. «Если человек не умеет управлять собой, им начинают управлять другие».

Под влиянием окружающих мы можем менять своё решение, мнение, и в некоторых случаях даже меняем поведение. Если человек поддаётся влиянию, то он скатывается в пропасть.

- Сыграем в **игру «Толкачи**», которая позволит продемонстрировать, что сущность манипуляций состоит не в силовой борьбе, не в состязании в ловкости, а влиянии на партнёра с помощью хитрости. Побеждает тот, кто смог в нужное время скрыть свои намерения, а потом неожиданно для партнёра реализовать их.

Участники разбиваются на пары и встают на расстоянии примерно 1м друг от друга. Каждый из них стоит на одной ноге, поджав другую. Подростки вставляют руки ладонями вперёд 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.

- Конечно же, окружающие нас люди могут по-разному влиять на нас. Поэтому очень важно уметь разбираться в характере оказываемого на вас влияния, важно научиться самостоятельно принимать правильное решение, которое бы не наносило вреда собственным интересам и здоровью.

Манипуляции бывают разных видов (см. табл.):

***Способы манипуляции:***

|  |  |
| --- | --- |
| *Способ манипуляции* | *Описание* |
| Лесть | подростка излишне много и часто хвалят, а потом просят что-то сделать |
| Оскорбление | чтобы унизить подростка, чтобы он захотел «восстановить свои честь и достоинство» и «захотел» сделать то, о чём его просят и тем самым «реабилитироваться». |
| Запугивание | способ заставить подростка бояться и на основе страха требуют что-то выполнить. |
| Включение чувства вины | очень часто применяют одноклассники тинейджера, учителя. "Ты вообще не делаешь домашнее задание по моему предмету", "Тебя ничего не интересует, кроме прогулок по улице". Она так же нужна для того, чтобы подросток под гнётом вины сделал то, что «оправдает» его. |
| Вера в реальность | - убеждение подростка в том, чего на самом деле не было.  - убеждение в том, что событие на самом деле произошло. |
| Действия манипуля-тора расходятся со словами | Подобные манипуляторы говорят подростку одно, а поступают совсем иначе. Не беря во внимание сказанные слова и данные обещания. Н-р, они могут говорить в лицо подростку, что он - очень умный. А на самом деле считать его чрезвычайно глупым. И обращаться с ним соответствующим образом. |
| Ловушка. | В басне Ивана Крылова «Ворона и лисица» чем подловила лиса ворону? (На слабости к лести!)  варианты:  - Помоги мне, сделай это, потому что…  -Я раньше тебе помогал! (эксплуатация чувства благодарности)  -Я несчастный, мне так плохо. (Ловля на сострадание).  - Ты мне раньше делал зло (Ловушка на чувстве вины).  -У тебя все и так хорошо. (Воззвание к справедливости).  -Ты же такой хороший! (Давление на желание быть хорошим).  -Ты же мне всегда помогал! (Чувство ответственности за тех, кого приручили).  -Ты же не трус! (Расчет на чувство чести).  -Нельзя подводить друзей. (Давление на ложное чувство долга).  -Я ведь тебя люблю! (на чувстве любви).  Заметьте, манипулируют на лучших человеческих качествах! При этом манипулятор имитирует внимание, уважение, заинтересованность! |
| сравнение | «У всех уже давно есть, а у меня нет» |
| угроза | «Если вы не разрешите, то…» |
| любовь | «Если ты меня любишь, то…» |
| шантаж, болезнь | «Я скажу маме, что ты…» |
| приманки | «Закончишь год хорошо,…» |
| неискренние обещания | «Давай не будем покупать новую шубку, зато летом…» |
| *провокации(*клевета, сплетни, анонимки) | ведут к разрушению контакта между людьми |
| сыграть роль, надеть «маску»:  - безучастности  -прохладной вежливости  -агрессивности (попробуй не выполни!)  -послушания  -деланной доброжелательности или сочувствия  -простодушно-чудаковатой веселости. | жертвы, и заставить поверить настоящую жертву в искренность ее чувств. Как в сказке «Лисичка – сестричка и волк». Помните, «Битый не битого везет»?.. |

Послушаем стихотворение Фазу Алиевой «Разговор с сыном»

Ты, сын мой должен помнить:

Оттого ржавеет даже новый лист железа,

Что в старости лежит он бесполезно

И не находят дела для него.

Душе мирской - во много раз трудней:

И в дверь души, и в щели этой двери

Сто ржавчин и пороков лезут…

Запомни три из них по крайней мере:

Во-первых - зависть. Ты ее убей в зародыше.

И научись, по праву, безвременно ценить других людей,

Чтить их удачу, их успех и славу.

Второе - злость.

Беги от чувства злого.

Сей доброту. Живи, других любя.

Суди себя, коль осудил другого.

Прости другого, коль простил себя.

И третье – корень наших многих бед,

Убийца всех достоинств в человеке -

Безделье…И позорнее вовеки порока не было и нет.

***Упражнение «Да/нет»***

**Цель:** с помощью этого упражнения подростки могут проследить разнообразные варианты давления со стороны оппонента, понять свои реакции, прочувствовать оптимальный способ сопротивления и т.п.

Инструкция: «Объединитесь в пары и встаньте друг напротив друга. Решите, кто в вашей паре хочет говорить «да», а кто – «нет». Говорить можно только эти слова. Один из вас начинает игру, произнеся слово «да». Второй сразу же отвечает ему: «нет». Тогда первый снова говорит «да», может быть, чуть громче, а второй опять ему отвечает «нет», и тоже слегка погромче. Каждый из вас может произносить только то слово, которое выбрал с самого начала: или «да», или «нет». Но вы можете произносить его по-разному, как вам захочется: тихо или громко, нежно или грубо, кратко или длинно. Если хотите, можете провести с помощью этих двух слов небольшой спор, но при этом важно, чтобы никто никого не обидел. Через некоторое время я подам вам сигнал о том, что пора закончить спор».

*В конце упражнения провести обсуждение:*

* Как вы сейчас себя чувствуете?
* Как вам удобнее спорить – произнося слово «да» или произнося слово «нет»? Громко или тихо вы говорили?
* Сложнее говорить «нет» под натиском или в ответ на уговоры?

**Упражнение «Отказ»**

**Цель:** отработка навыков отказа, овладение навыками уверенного поведения, выбор наиболее эффективных стратегий отказа и аргументированного отказа в ситуации выбора.

**Инструкция:**

Группа делится на 3-4 подгруппы. Каждой группе предлагается одна из ситуаций:

- одноклассник (сосед, лидер двора) просит оставить какие-то вещи,

-одноклассник (сосед, лидер двора) просит солгать его родителям, что какая-то его вещь лежит у тебя.

- одноклассник (сосед, лидер двора) просит взять чужую вещь.

Задание подгруппам: в течение 5 мин. придумать как можно больше аргументов для отказа в этой ситуации.

Ведущий предлагает использовать в каждой ситуации **3 стиля отказа**: уверенный, агрессивный, неуверенный.

После этого каждая подгруппа «проигрывает» свою ситуацию перед остальными участниками. Один играет роль «уговаривающего», другой – «отказывающегося». Если ведущий чувствует, что роль уговаривающего может быть исполнена участниками недостаточно хорошо, он может сыграть ее сам.

Далее следует обсуждение необходимости приобретения таких навыков, влияния тех или иных форм отказа на дальнейшие отношения. Дискутируется вопрос о сложностях и преимуществах ответственного поведения.

*Обсуждение:*

- Как чувствовал себя человек в ситуации давления?

- Какой вариант отказа оказался более эффективным?

- Что можно было сделать, чтобы отказ был более убедительным?

**Упражнение «Тосты»**

**Цель:** позволить в игровой форме исследовать ситуацию "соблазнения". Участие в обсуждении позволяет подростку выработать аргументированную позицию и навыки отказа.

**Инструменты:** Лист бумаги, ручка.

**Инструкция:** Участникам группы предлагается придумать десять поводов для того, чтобы пригласить своего приятеля к выпивке.

Далее группа делится на пары и дается следующая инструкция: один участник последовательно зачитывает свои предложения, а его партнер должен отказаться, находя убедительные аргументы, этот вариант отказа первый участник записывает рядом с предложенным тостом; через 5-7 минут, когда аргументы первого участника закончатся, партнеры меняются ролями. Во время общего обсуждения участникам предлагается ответить на два вопроса:

*Обсуждение:*

- Какие варианты отказа были для вас наиболее убедительными?

- Что внутри вас помогало вам отказаться?

***7. Раздаточный материал «Мои права»***

**Цель:** актуализация своих прав и свобод в общении с другими людьми.

**Оборудование:** материал из Приложения 1.

**Инструкция:** проговорить права вслух (см. приложение 1).

Тренер может сказать: В обычной жизни модель поведения большинства людей тяготеет к одной из двух крайностей: пассивности, либо агрессии.

В первом случае человеком, который добровольно принимает на себе роль жертвы, руководит неуверенность в себе, страх перед лицом перемен или, наоборот, опасения потерять то, что уже нажито.

Во втором — явное или завуалированное желание манипулировать окружающими, подчиняя их своим интересам. Агрессор руководствуется принципом "ты мне должен, так как я сильнее", жертва — "ты мне должен, потому что я слабый, а слабых нужно поддерживать".

В отличие от этих двух распространенных типов коммуникации ассертивное поведение (assertiveness) опирается на кардинально иной принцип: «я тебе ничего не должен, и ты мне ничего не должен, мы партнеры».

Приложение 1

**МОИ ПРАВА:**

1. Я имею право оценивать собственное поведение, мысли и эмоции и отвечать за их последствия

2. Я имею право не извиняться и не объяснять своё поведение

3. Я имею право самостоятельно обдумать, отвечаю ли я вообще или до какой-то степени за решение проблем других людей

4. Я имею право изменить своё мнение

5. Я имею право ошибаться и отвечать за свои ошибки

6. Я имею право сказать: "я не знаю"

7. Я имею право быть независимым от доброжелательности остальных и от их хорошего отношения ко мне

8. Я имею право принимать нелогичные решения

9. Я имею право сказать: "я тебя не понимаю"

10. Я имею право сказать: "меня это не интересует"

Окружающие нас люди могут по-разному влиять на нас. Поэтому очень важно уметь разбираться в характере оказываемого на вас влияния, важно научиться самостоятельно принимать правильное решение, которое бы не наносило вреда собственным интересам и здоровью.

- А сейчас мы проверим, как хорошо вы «**умеете убеждать**». Мне нужны 3 добровольца (чёрт, ангел и простого человека). Задание: мальчик (или девочка) пришёл из школы и решает: посмотреть телевизор или сделать уроки.(слайд 5) Чёрт и ангел приводят по десять самых убедительных, на их взгляд, аргументов, а человек слушает и решает, «на чьей он стороне». Смысл данного упражнения – формирование умения убеждать, а так же умения выделять значимое, определять приоритеты.

***Способы борьбы с манипуляцией:***

* Отслеживать свои чувства. Если появились чувства вины, стыда, унижения, страха и любые другие негативные ощущения — это может быть звонком для того, чтобы задуматься: «Не манипулируют ли сейчас мной?»
* При появлении негативных чувств попробовать отследить, в какой момент они появились. Если они возникли после слов собеседника - вероятно, сейчас тобой пытаются манипулировать. Тогда надо сказать собеседнику напрямую: «Мне кажется, или ты пытаешься манипулировать мной?». Если после этого ничего не изменилось, то надо прекратить общение с данным человеком.
* Подростку нужно научиться говорить "нет". Цель манипулятора - сделать так, чтобы тинейджер выполнил его просьбу. Поэтому задача подростка состоит в том, чтобы научиться отказывать. Говорить "нет" громко и четко. Так, чтобы у человека не возникало желание больше пытаться манипулировать подростком.

11. ***Рефлексия***

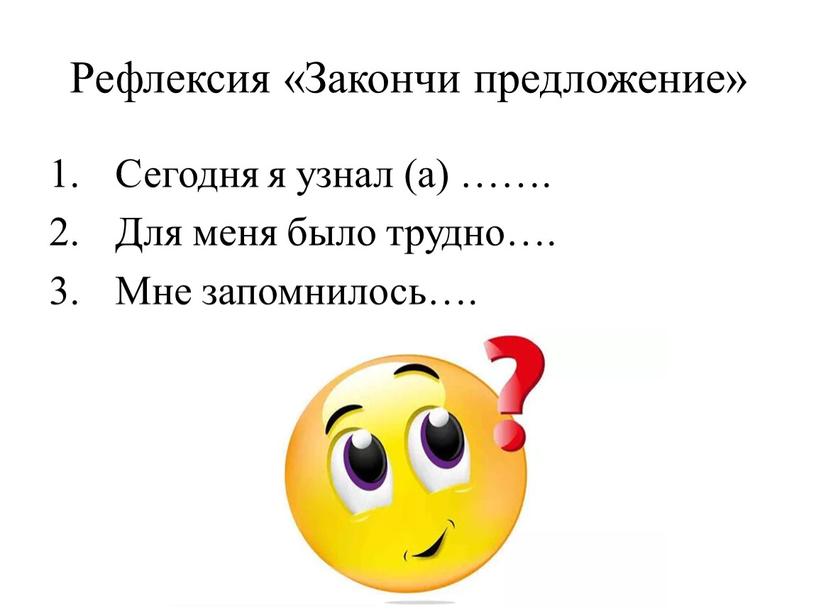
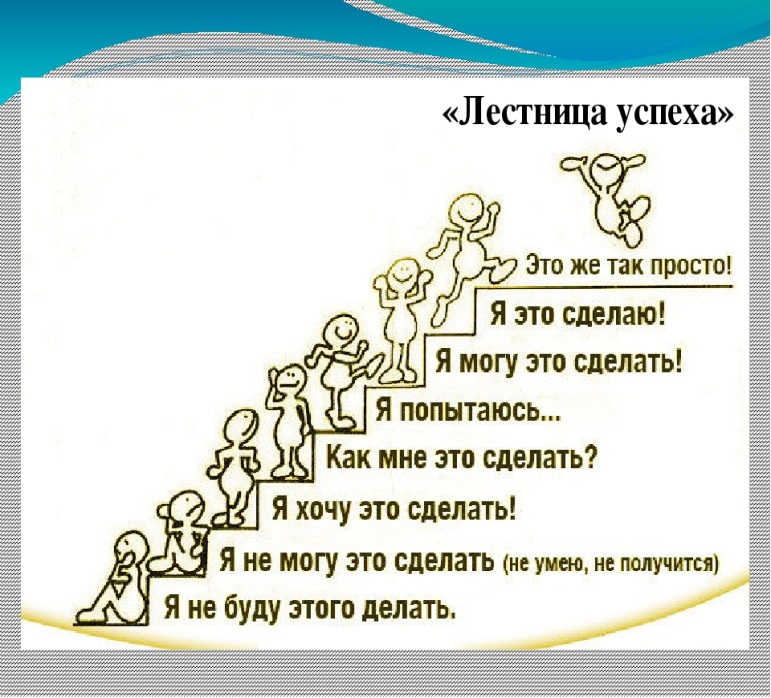
**Цель –** получение обратной связи от участников.

**Оборудование** - анкеты обратной связи, ручки, либо устно

**Описание**

Участники делятся впечатлениями по итогам занятия, заполняют анкеты обратной связи либо рассказывают устно.

- Конечно, мы не можем полностью оградить себя от влияния. Все мы управляем другими людьми, а они управляют нами. Однако благоприятное социальное влияние во всех его формах даёт наиболее позитивный эффект для тех людей, которые сами испытывали сильное чувство контроля над своей жизнью.

Спасибо за занятие! До свидания!