

СЕРИЯ ПОКОЛЕНИЕ  
БУДУЩЕГО

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ**  
по предупреждению  
рискованного поведения  
учащихся 9–12 классов

**ДЛЯ УЧИТЕЛЯ**

**БУДЬ  
ВНИМАТЕЛЕН!  
НА КОНУ ТВОЕ  
БУДУЩЕЕ**



**Серия** **ПОКОЛЕНИЕ  
БУДУЩЕГО**

Комплект учебных пособий по  
предупреждению рискованного  
поведения и формированию навыков  
социальной адаптации у подростков  
и молодежи

# **БУДЬ ВНИМАТЕЛЕН! НА КОНУ ТВОЕ БУДУЩЕЕ**

**УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ**  
по предупреждению  
рискованного  
поведения  
у учащихся 9–12  
классов



**ДЛЯ УЧИТЕЛЯ**

**СЕРИЯ: «ПОКОЛЕНИЕ БУДУЩЕГО»**  
**Комплект учебных пособий**  
**по предупреждению рискованного поведения**  
**и формированию навыков социальной адаптации**  
**у подростков и молодежи**

**«БУДЬ ВНИМАТЕЛЕН! НА КОНУ ТВОЕ БУДУЩЕЕ»**  
**Учебное пособие**  
**по предупреждению рискованного поведения**  
**у учащихся 9–12 классов**  
**Книга 2**  
**Для учителя**

Настоящее учебное пособие выполнено и опубликовано в рамках проекта «Торговля людьми и манипуляция», реализованного общественной ассоциацией «Начало жизни».

**Редактор-составитель: Вениамин Сазонов**  
**Авторы: Игорь Сырбу, Вениамин Сазонов**

Литературный редактор и корректор: Н.М. Теплицкая  
Дизайн, верстка: типография Принтшоп

Все права защищены. Отдельные материалы этой публикации могут бесплатно копироваться и воспроизводиться без предварительного согласия авторов только для учебных, научных и др. целей, не преследующих извлечение прибыли, при условии, что будут указаны имена авторов и источник информации.

**Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții**

Сырбу, Игорь

«Будь внимателен! На кону твое будущее» : Учебное пособие по предупреждению рискованного поведения у учащихся 9-12 классов / Игорь Сырбу, Вениамин Сазонов ; ОА «Начало жизни». – Кишинэу : Б. и., 2016 (Tipogr. «Iprint Grup»). – (Серия «Поколение будущего», ISBN 978-9975-3029-6-8). – ISBN 978-9975-4221-4-7.

Книга 2 : Для учителя. – 2016. – 100 р. – 700 эк. – ISBN 978-9975-4221-5-4.

37.015(072)

C 95



**ОА «НАЧАЛО ЖИЗНИ»**

За дополнительной информацией,  
связанной с настоящей публикацией, обращайтесь по адресу:

ОА «Начало жизни», ул. Пан Халиппа, 1. г. Кишинэу, МД-2009, Молдова

Тел.: (+373 22) 008332

Факс: (+373 22) 923151

e-mail: office@bol.md

# ПРЕДИСЛОВИЕ

Начиная с 2000 года, общественная ассоциация «Начало жизни» занимается активной профилактической работой в образовательных учреждениях страны. За годы работы накоплен колоссальный опыт преподавания, созданы успешные образовательные модели, выработаны уникальные подходы в профилактике социальных проблем. Основным фокусом организации является борьба с торговлей людьми, домашним насилием и социальной несправедливостью. Десятки тысяч молодых людей были проинформированы и предупреждены о подобных опасностях. Многие из них активно занялись добровольческой деятельностью и стали распространять полученные знания среди своих сверстников.

Но все мы прекрасно понимаем, что усилий только одной организации, пусть даже и очень успешной, никогда не будет достаточно для того, чтобы решить вопросы социальной несправедливости на уровне всей страны. Необходимо объединить усилия всех, кто заинтересован в социальной трансформации. Мы решили в первую очередь объединить педагогов, которые играют ключевую роль в формировании подрастающего поколения. Для этой цели был инициирован проект «Торговля людьми и манипуляция».

Суть проекта в повышении информированности о социальных проблемах в обществе и в развитии у подростков и молодежи навыков противостояния манипуляции, развитии критического мышления и навыков успешной интеграции в общество. Также проект предполагает публикацию педагогического материала с последующим обучением новых тренеров среди педагогов. С этой целью и был разработан учебник «Стой! Опасно для жизни». Он был первым из серии «Поколение будущего». Сейчас вы держите уже второй учебник из данной серии. Цель этого учебника помочь молодым людям сформировать навыки успешной социальной интеграции и гражданской активности. Для этого затрагиваются такие темы, как противостояние манипуляции, безопасность в Интернете, профориентация и патриотизм.

Более того, планируется не только обучить новых тренеров, которые получат доступ к данным материалам, но и сформировать инициативную группу или сеть тренеров, которые будут взаимодействовать друг с другом, обмениваться полученным опытом, встречаться в рабочих группах и на конференциях, а также участвовать в разработке совместных материалов. Наша цель – сообща решать проблемы, которые возникают перед нашей страной.

# КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ ДАННОЕ ПОСОБИЕ?

Учебное пособие может быть использовано как НПО, работающими с молодежью, так и учебными заведениями в рамках уроков по гражданскому воспитанию или классными руководителями в рамках классных часов.

Уроки проводятся в интерактивной форме с огромным количеством практических упражнений и заданий. Тренер мыслится в первую очередь как путеводитель, который ведет группу в увлекательном путешествии по миру знаний и помогает молодым людям выявить уже имеющиеся у них знания, а не как эксперт, который знает ответы на все вопросы. Тренер формирует атмосферу доверия и участия, помогает участникам раскрыться.

## СТРУКТУРА ПОСОБИЯ

Данное пособие разделено на восемь уроков, каждый из которых охватывают определенную сферу взаимодействия в обществе.

### УРОК 1: Противостояние манипуляции

Тема: Меня не проведешь

На сегодняшний день манипуляция – это излюбленный метод злоумышленников, который используется для воздействия на молодых людей. В данном уроке освещаются основные виды манипуляции и вырабатываются навыки выявления и противостояния манипуляции.

### УРОК 2: Безопасность в Интернете

Тема: Как выжить в цифровом мире?

Сегодняшний мир уже не мыслим без глобальной сети Интернет и без социальных сетей. Но, к сожалению, далеко не каждый знает, как правильно вести себя в виртуальном мире. В данном уроке молодые люди узнают о принципах ведения личной страницы в социальных сетях и том, как обезопасить себя от возможных угроз в сети.

### УРОК 3: Принципы построения дружеских отношений

Тема: Дружба, которые нужны каждому

Часто создается впечатление, что дружба – это что-то само собой разумеющееся, что не требует специальных навыков и особых усилий. В то же время все мы понимаем, что не каждого, с кем мы дружим, мы можем назвать своим лучшим другом. Это говорит о том, что настоящая дружба – это все же особая ценность. В данном уроке молодые люди смогут освоить основные принципы построения дружеских отношений и оценить качество друзей, которые у них имеются.

### УРОК 4: Выбор профессии (1)

Тема: Идеальная профессия (1)

### УРОК 5: Выбор профессии (2)

Тема: Идеальная профессия (2)

Выбор профессии – далеко не простое решение. Некоторых школьников одна только мысль о том, что им нужно выбрать дело всей своей жизни, повергает в жуткую панику. И это неудивительно, ведь для многих молодых людей выбор профессии – это первое судьбоносное решение, которое определит все их будущее. Именно поэтому мы уделяем особое внимание профориентации. В данных уроках используются различные диагностические подходы. Каждый молодой человек может не только пройти тест, оценив свой тип личности, он может оценить свой тип интеллекта, свой стиль жизни и свои ценности. В результате данных уроков у молодых людей появится реальная возможность взвешенно подойти к выбору профессии и спланировать ее освоение.

## **УРОК 6: Личная жизненная миссия**

Тема: «Before I die», или «Прежде чем я умру»

Каждый человек совершенно уникален и обладает неповторимым жизненным опытом и способностями. Но некоторые предпочитают жить без высокой цели или не задумываясь о собственном призвании, другие же посвящают всю свою жизнь достижению своей мечты или призвания. Данный урок позволяет молодым людям задуматься о своем будущем, определить свои мечты и ожидания от жизни и переделать их в конкретные планы, которые будут достигать.

## **УРОК 7: Любовь и романтические отношения**

Тема: 90 дней без...?

Каждый человек мечтает о большой любви. Каждому хочется красивых и надежных отношений. Но, к сожалению, многие проходили через разочарования и неудачи на любовном фронте. Тем, кто пройдет данный урок,

мы не можем обещать автоматическое исполнение их заветной мечты и счастливые взаимоотношения. Но мы укажем на основные принципы и условия для создания отношений, а выполнение этих условий действительно может помочь создать отношения, в которых будут царить любовь и гармония.

## **УРОК 8: Патриотизм и активная гражданская позиция**

Тема: Где моя страна?

Патриотизм—далеко не однозначная тема. Очень часто он может приводить к крайностям идеализации своей страны или даже отвращению ко всем остальным, кто не разделяет твой образ жизни. Понимая это, в данном уроке мы не столько говорим о патриотизме, сколько раскрываем принципы гармоничного сосуществования на едином общем пространстве. Поэтому данный урок будет полезен каждому, кто думает не только о себе, но хочет мирно жить со своим окружением.



## СТРУКТУРА УРОКА

Каждый урок содержит в себе четыре неотъемлемых элемента:

### ЛЕДОКОЛ

Тот факт, что молодые люди пришли на урок, еще не означает, что у них есть настрой на совместную работу и тем более на учебу. Каждый может быть охвачен личными проблемами и переживаниями. Ледокол помогает создать необходимый настрой и подготовить к проведению урока. При этом очень важно помнить, что иногда ледокол может вызвать негативный эффект из-за чрезмерного возбуждения участников. Поэтому очень важно поддерживать баланс между возбуждением и последующей активностью. С помощью ледокола тренер может управлять настроением участников на урок. Если для урока ему необходима высокая инициативность и активность, то и ледокол должен быть динамичным, чтобы подготовить молодых людей к уроку. Если же тренеру необходима повышенная концентрация и высокая интеллектуальная активность, то и ледокол должен быть соответствующим, располагающим к мыслительной деятельности. В первом случае можно предложить физическую активность, а во втором – интеллектуальные загадки.

### ПОГРУЖЕНИЕ В ТЕМУ

Для погружения в тему рекомендуется использовать упражнения, которые призваны пробудить интерес к обсуждаемой теме. Участники как бы на своем опыте проживают чувства, которые необходимы для разговора на тему. Они эмоционально и интеллектуально готовятся к началу дискуссии.

Через данные упражнения тренер создает или освежает в памяти участников опыт, который имеет

отношение к обсуждаемой теме. Если речь идет об управлении, участники уже в первом упражнении получают опыт управления и затем строят последующее занятие на основании полученного опыта.

### ИЗЛОЖЕНИЕ ТЕМЫ

Изложение темы – это основной этап урока. Для презентации темы используются самые разные методы: дискуссии, групповые задания, упражнения, ролевые игры и мини-лекции. Главный принцип – интерактивность, так как молодые люди обучаются, взаимодействуя друг с другом. Они учатся, что-то делая на практике. Также у них есть возможность открыто высказывать свое мнение, не боясь осуждения со стороны, так как мнение и мировоззрение молодых людей меняются в процессе диалога. Диалогичность урока – очень важный принцип.

### ИНТЕГРАЦИЯ ПОЛУЧЕННЫХ ЗНАНИЙ С ИМЕЮЩИМСЯ ОПЫТОМ

На этом этапе у студентов есть возможность соотнести полученные знания с уже имеющимся у них опытом. Они начинают пробовать изученный материал применять в жизни и отрабатывать определенные стратегии поведения, которые будут полезны в повседневной жизни. Иногда для этого имитируются условия реальной жизни, что позволяет в игровой форме, где ошибка не будет нести роковых последствий, выработать определенные эффективные механизмы поведения.

Итак, искренне надеемся, что пособие которое вы держите в руках, окажется полезным и поможет в вашей профессиональной деятельности! Успехов вам в работе!

# ПЛАН ПОСОБИЯ

## **Урок 1. Противостояние манипуляции .....стр.7**

Тема: Меня не проведешь

## **Урок 2. Безопасность в Интернете .....стр.17**

Тема: Как выжить в цифровом мире?

## **Урок 3. Принципы построения дружеских отношений .....стр.29**

Тема: Друзья, которые нужны каждому

## **Урок 4. Выбор профессии (1).....стр.37**

Тема: Идеальная профессия (1)

## **Урок 5. Выбор профессии (2).....стр.47**

Тема: Идеальная профессия (2)

## **Урок 6. Личная жизненная миссия .....стр.59**

Тема: «Before I die», или «Прежде чем я умру»

## **Урок 7. Любовь и романтические отношения .....стр.65**

Тема: 90 дней без...?

## **Урок 8. Патриотизм и активная гражданская позиция .....стр.75**

Тема: Где моя страна?

## **Приложения .....стр.86**





# УРОК 1

## Противостояние манипуляции

**Тема:**

# Меня не проведешь

### КЛЮЧЕВЫЕ ПОНЯТИЯ

**Манипуляция** – это воздействие на человека с целью побудить его сделать что-либо неосознанно или вопреки его собственному желанию, мнению, намерению.

**Убеждение** – это обращение к аналитическому мышлению, при котором преобладают сила логики, разъяснение, доказательность и достигается убедительность приводимых доводов.

**Критическое мышление** – является таким мышлением, которое развивается на основе тщательной оценки как предположений, так и фактов и приводит к наиболее объективным выводам путем анализа всех целесообразных факторов и использования обоснованных логических процессов.

### ХОД УРОКА

#### Приветствие

Тренер приветствует всех учеников и выражает свои чувства, настроение и ожидания от встречи. Словесно он создает располагающую атмосферу, в которой каждый участник почувствует, что он важен и ценен.



#### ЦЕЛЬ:

помочь молодым людям научиться распознавать манипуляцию и умело ей противостоять, а также выработать навыки критического мышления.



#### ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ:

- По окончании урока участники курса узнают об основных методах манипуляции и о методах противостояния ей.
- По окончании урока участники смогут развить в себе эмоциональную устойчивость против манипуляции и научатся рационально анализировать манипулятивные предложения.
- По окончании урока участники выработают навык распознавания и противостояния манипуляции.
- По окончании данного урока участники курса овладеют основными мыслительными процессами, характерными для критического типа мышления, и смогут применять выработанные навыки в практических жизненных ситуациях.



#### ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ: 45 минут



#### НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ:

каждое слово определений, распечатанное на отдельных карточках без знаков препинания (см. приложение).

**ЦЕЛЬ:**

создать условия и мотивацию для участия в уроке.

**НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ:**

не требуются.

## 1. ЛЕДОКОЛ

### ИГРА «Саймон велит»

#### Инструкция

«Саймон велит» – это очень известная и забавная игра, в которой тренируется внимательность. Ее суть в следующем. Один игрок, ведущий, берёт на себя роль «Саймона» и отдаёт приказы остальным игрокам в таком ключе: «Саймон велит: сделай то-то». Как правило, это простые активные действия, например «подпрыгни», «похлопай в ладоши» и т.п. Остальные игроки должны, не задумываясь, исполнить приказ. Суть состоит в том, что приказ должен обязательно начинаться со слов «Саймон велит...», в противном случае его исполнять нельзя, и если кто-то из игроков сделает это, он выбывает. Если игрок, замешкавшись, не сразу исполняет верно отданный приказ, он также выходит из игры. Последний оставшийся игрок побеждает.

Тренер может подумать над интересными и смешными заданиями, которые не только будут работать на внимательность, но и позволят создать хорошее настроение перед началом урока.

#### Резюме ведущего

Итак, сегодня мы поговорим о такой интересной теме, как манипуляция. Судя по последнему упражнению, не всем легко противостоять манипуляциям со стороны тренера!

## 2. ПОГРУЖЕНИЕ В ТЕМУ

### УПРАЖНЕНИЕ «Определение»

#### Инструкция

Тренер распределяет всех участников в команды по 4–5 человек и раздает им конверт с определениями.

Перед началом урока тренер печатает каждое слово из определений манипуляции и убеждения на отдельных карточках без знаков препинания (см. приложение) и помещает весь набор слов в конверт.

Задача группы – из полученных слов собрать два определения. Объявляя задание, тренер сообщает о том, что в конверте есть достаточно слов для определения двух терминов. Один из этих терминов – манипуляция, а второй термин группа должна определить самостоятельно. При этом важно использовать абсолютно все карточки. Итак, каждая команда должна дать два определения. После того как прозвучат все варианты, тренер озвучивает определения, приведенные ниже, с которыми сверяются все остальные.

**ЦЕЛЬ:**

ввести в обсуждаемую тему понятие «убеждение» и указать на разницу между манипуляцией и убеждением.

**НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ:**

каждое слово определений, распечатанное на отдельных карточках без знаков препинания (см. приложение).

**Определение манипуляции**

*Манипуляция* – это воздействие на человека с целью побудить его сделать что-либо неосознанно или вопреки его собственному желанию, мнению, намерению.

**Определение убеждения**

*Убеждение* – это обращение к аналитическому мышлению, при котором преобладают сила логики, разъяснение, доказательность и достигается убедительность приводимых доводов.

**Резюме ведущего**

Убеждение человека можно считать успешным, если он в состоянии самостоятельно обосновать принятое им решение, оценивая его положительные и отрицательные стороны. Безусловно, убеждение является более предпочтительной и перспективной стратегией. Оно позволяет добиваться результата на долгосрочную перспективу. Манипулируя, мы не можем дать гарантий, что завтра человек не одумается и не поменяет своего решения; в случае же с убеждением с самого начала делается акцент на разум.

Но есть критические ситуации, в которых нет достаточно времени на принятие решений. Такая ситуация может возникнуть, например, при переговорах с преступниками или при попытке отговорить кого-то от самоубийства. В таких случаях манипуляция может оказаться самым быстрым и действенным средством. В остальных же случаях предпочтительно убеждение.

**Вопросы для обсуждения**

- Какой второй термин необходимо было определить? (ответ: убеждение).
- В чем главное отличие манипуляции от убеждения?
- Всегда ли следует избегать манипуляции? Если нет, то в каких ситуациях она допустима? Если манипуляции всегда нужно избегать, то в чем заключается ее главный вред?

## 3. ИЗЛОЖЕНИЕ ТЕМЫ

Для того чтобы распознавать и умело противостоять манипуляции, необходимо понимать ее механизм, т.е. сам принцип ее работы. Для этого мы предлагаем вам ознакомиться со структурой манипуляции.

### 3.1. Структура манипуляции

Любая манипуляция, как правило, состоит из трех этапов. Первый этап – это определение цели, которую преследует манипулятор в отношении жертвы. Второй этап – это захват жертвы, когда манипулятор ловит свою жертву на крючок и обрабатывает ее, чтобы она приняла его предложение. И наконец последний этап – это призыв к действию, когда манипулятор конкретно предлагает выполнить желаемое им действие. А теперь об этих этапах поподробнее.

**Первый этап: определение цели манипуляции**

Манипуляция всегда предполагает двойную цель. Одна цель – внешняя, которую представляют жертве, а вторая – реальная, которую преследует манипулятор. Внешняя цель – это благородный предлог, который призван скрыть истинный мотив и истинное желание манипулятора. Он может подаваться как выгодное или необходимое предложение.

Внутренняя цель – это истинная и реальная цель манипуляции, которую изначально знает лишь манипулятор.

Например, когда мы слышим в рекламе: «Спешите, количество товара ограничено», мы действительно начинаем торопиться, так как складывается впечатление, что на рекламируемый товар огромный спрос, а продавец заботливо предупреждает нас о том, что мы можем не успеть. На самом же деле, как правило, товар имеется в достаточном количестве, но таким предупреждением магазин стремится создать ажиотаж. То есть внешняя цель: мы хотим, чтобы вы успели купить наш товар, мы о вас заботимся, а реальная цель – нам нужно распродать огромный сток.

### **Второй этап: захват жертвы**

На этом этапе задача манипулятора – привлечь внимание жертвы или, наоборот, отвлечь ее внимание от чего-то, например, отключить ее бдительность, а затем воздействовать на уязвимые точки, чтобы жертва не могла ему отказать.

На этапе захвата очень важную роль играют фоновые факторы, которые подготавливают жертву к манипуляции. Одним из таких факторов является состояние, в котором находится жертва. Она подавлена или в приподнятом настроении? Она бодрствует или вы уже отключили ее бдительность? Насколько жертва доверяет манипулятору? Ведь если доверяешь человеку, ты будешь куда менее критичным и скорее согласишься на любое его предложение. Поэтому манипуляторы могут либо предварительно зарабатывать доверие или же использовать в качестве жертв тех, кто им уже доверяет. Еще одним важным фоновым фактором, облегчающим манипуляцию, является авторитетность и социальный статус манипулятора. Если к нам обращается человек с авторитетом, то мы быстрее и легче согласимся на его предложение. Это очень хорошо учитывают манипуляторы. Зная авторитет определенных официальных структур, манипулятор может использовать свое служебное положение и представиться госслужащим, медработником, полицейским, ученым и т.п. Так что еще до того, как манипулятор начнет действовать или скажет хоть слово, определенные фоновые факторы удобряют почву и делают манипуляцию более легкой.

Затем, когда манипулятор выявил потенциальную жертву, он начинает использовать одно из своих оружий.

#### ***Сенсационность, срочность, ускоряющийся темп речи***

Фразы типа: «сейчас или никогда», «поспешите, финальная распродажа» или «у тебя одна минута, чтобы согласиться, иначе ты будешь жалеть об этом всю жизнь» – это попытки создать спешку и таким образом отключить бдительность жертвы, чтобы у нее не было времени все обдумать и принять взвешенное решение. На срочные предложения типа «сейчас или никогда» нужно отвечать «никогда», так как очень редко действительно важные предложения делаются таким образом.

**Скрытность, утаивание информации**

Озвучивается только часть информации, например называются только полезные свойства товара и замалчиваются все остальные. Иногда еще используется прием типа «об этом будем знать только ты и я» или «это секрет, об этом никто не должен знать». Это также делается целенаправленно, чтобы исключить возможность перепроверить информацию или узнать мнение других членов семьи. Также создается ощущение некой элитарности. Мол, во всем городе есть только два человека, которые знают эту информацию. На самом же деле это, конечно, не так.

**Игра на страхе, тщеславии, азарте, жадности, жалости и т.д.**

Манипуляция – это всегда «танец двоих». Как бы это кощунственно ни звучало, но жертва «хочет», чтобы ею манипулировали, она даже подыгрывает манипулятору. Манипулятор очень тонко чувствует слабые места жертвы, ее интересы и самые сокровенные желания и делает предложения, которые отвечают именно на эти желания. На самом же деле он преследует свои личные цели.

**Отвлечение внимания, создание шума**

Некоторые предложения делаются в неподходящих местах, где сложно сконцентрироваться и принять взвешенное решение. Это делается целенаправленно.

**Лесть, излишние частые комплименты**

Особенно опасна эта техника для людей тщеславных. Вспоминается басня про лису и ворону, где вторая не смогла устоять перед комплиментами лисы и потеряла свой сыр.

**Особый язык, которого вы не понимаете, малознакомые слова, перегруженность профессиональной терминологией**

Некоторым стыдно перестроить разговор или попросить говорить более простым языком, чтобы не показаться глупым или малограмотным. Но именно этим и пользуются злоумышленники, специально усложняя язык и говоря о простых вещах слишком сложно.

**Один источник информации**

Когда нет возможности перепроверить информацию в других источниках, ей лучше не доверять. Слушая какую-то рекламу и предложение, обязательно читайте отзывы и ознакомьтесь с критической информацией.

**Системы альтернатив: «У вас два варианта: один неверный, второй – мой»**

Иногда создается иллюзия выбора, чтобы была видимость свободы и сознательного решения, на самом же деле ни о каком выборе речь не идет. Например: «У вас есть два варианта: либо купить наш товар по скидочной цене сегодня, либо завтра заплатить за него в два раза дороже». Конечно, свободой здесь и не пахнет.



***Непрописанная информация: «Из компетентных источников известно»***

В таких случаях нужно задавать вопрос: насколько компетентны эти источники? Как правило, речь идет о слухах, которые выдают за компетентные источники.

***Клин: «Ваши партнеры нечистоплотны по отношению к вам»***

Это очень действенный метод, который может посорить партнеров. Для профилактики этого вида манипуляции необходимо развивать совершенно прозрачное общение.

***Обещание вознаграждения***

Для кого-то очень хорошо работает денежная мотивация или обещание хорошего заработка в будущем, хорошего вложения.

***Эмоциональная атака***

Иногда жертву могут брать на «слабо» или же уничтожать эмоционально, вызывать чувство вины, чувство стыда и т.д. И всё для того, чтобы даже вопреки разуму жертва согласилась с предложением манипулятора.

Безусловно, представленные методы не являются исчерпывающими. Есть и другие способы воздействия. Но здесь мы подчеркнули лишь основные. Самое главное – знать свои слабые стороны и стараться распознавать случаи, когда кто-то пытается ими воспользоваться.

**Третий этап: побуждение к действию**

В результате всех воздействий жертва принимает сценарий манипулятора за свой собственный. Она даже может думать, что приняла совершенно взвешенное решение, но на самом деле это не так. Наступает последний этап, когда манипулятор требует действия, причем зачастую незамедлительного и конкретного.

Например: купи этот товар, переведи деньги на этот счет, сообщи своим партнерам, что больше не будешь работать с ними и т.п.

**3.2. Противостояние манипуляции**

Конечно, манипуляторы очень умны и, как правило, хорошо читают свою жертву, но, несмотря на это, манипуляцию можно не только выявлять, но и противостоять ей. Главное, что необходимо усвоить для эффективного противостояния манипуляции, – это то, что чаще всего она воздействует на эмоциональную сферу человека, и чтобы противостоять ей, необходимо включить логику и выйти в сферу рационального, т.е. все взвесить и проанализировать. Потому что человеком, который думает рационально и критически, очень сложно манипулировать.

***Техники противостояния манипуляции***

Дополнительной помощью будут служить следующие четыре техники.

**Техника бесконечного уточнения**

Чтобы выйти в сферу рационального и перейти к предметному разговору, предлагается подробное и точное прояснение того, что является мишенью нападающего или манипулятора.

Приведем пример.

*Манипулятор:* Вечно ты криво завязываешь галстук! Когда наконец научишься?

*Ответ:* Что бы Вы посоветовали изменить? Что Вы имеете в виду под словом «вечно»? Может, были моменты, когда у меня получалось завязать галстук? Где я могу научиться его завязывать? И т.д.

**Техника внешнего согласия, или «наведения тумана»**

Любому человеку очень нравится думать о том, что он прав. Можно воспользоваться этим желанием и обратить манипуляцию против манипулятора. Суть этой техники – выражение согласия с какой-либо частью высказывания партнера, но несогласие в главном. Можно дать понять, что то, на что манипулятор обратил внимание, действительно важно, представляет интерес, заставляет задуматься, содержит в себе ценное рациональное зерно, но при этом отказаться выполнять главную цель манипулятора.

Приведем пример.

*Манипулятор:* Ты достойна большего. Купи себе в подарок этот набор косметики.

*Ответ:* Пожалуй, я соглашусь с тем, что я достойна большего, я даже соглашусь с тем, что мне нужен новый набор, но не косметика определяет мое достоинство, поэтому я куплю уже проверенный вариант.

**Техника испорченной пластинки**

Эта техника помогает выиграть время в том случае, когда окончательный ответ еще не готов. Ее суть – многократное повторение одной и той же емкой фразы, содержащей в себе важное сообщение нападающему или манипулятору, всякий раз с одной и той же интонацией.

Приведем пример.

*Манипулятор:* Я думал, ты лучше меня сможешь понять...

*Ответ:* Я готов еще раз тебя выслушать.

*М.:* Что толку говорить, если ты не понимаешь элементарных вещей.

*О.:* Я готов еще раз тебя выслушать.

*М.:* Может быть, ты просто не хочешь меня понять?

*О.:* Я готов еще раз тебя выслушать.

**Техника принципиального профессора**

Лучше всего эта техника применима в критических ситуациях, когда нужна принципиальность или когда заманчивое предложение противоречит самой вашей природе. Смысл техники – в корректном выражении предположения, что выполнение чьих-либо требований нарушает ваши личные права.

Приведем пример.

*Манипулятор:* Вы не могли бы поделиться контактной информацией ваших друзей, чтобы и они могли узнать о наших уникальных предложениях?

*Ответ:* Боюсь, что должен вас разочаровать. Давать контактную информацию кого-либо без его согласия противоречит моим принципам и убеждениям. Если я это сделаю, это буду уже не я.

В принципиальных вопросах очень важно быть твердым и оставаться верным своим принципам и убеждениям.

## 4. ИНТЕГРАЦИЯ НОВЫХ ЗНАНИЙ С ИМЕЮЩИМСЯ ОПЫТОМ

Итак, мы достаточно много узнали о разных техниках манипуляции, настало время опробовать как манипулятивные техники, так и противодействие им.

### УПРАЖНЕНИЕ «Билетёрша»

**Инструкция**

Это ролевая игра, которая позволяет применить как техники манипуляции, так и техники противостояния. Предложите добровольцам разыграть следующие ситуации: 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.

Дополнительным вариантом этого упражнения может быть следующее:

Разыграйте ситуацию «Опоздание»:

- а) на встречу с другом;
- б) на свидание;
- в) домой после обещанного срока возвращения;

**ЦЕЛЬ:**

создать условия для практического применения техник манипуляции и выработать навык противостояния ей.

**НЕОБХОДИМЫЕ МАТЕРИАЛЫ:**

не требуются.

г) на деловую встречу;

д) на встречу с потенциальным работодателем.

По условию, опоздание столь значительно, что ожидающий уже выведен из терпения.

### **Резюме ведущего**

По итогам этих упражнений важно зафиксировать следующее правило: манипуляции могут быть разрушены встречной манипуляцией. Манипуляторы боятся разоблачения, поэтому манипуляции могут быть разрушены, если их назвать своими именами.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В заключение хочется обратить внимание на два самых главных урока, которые мы сегодня выявили.

Во-первых, нужно помнить о том, что манипуляция не рождается на пустом месте. Всегда есть зацепки, которые использует манипулятор. Он находит уязвимые места своей жертвы и манипулирует ими. Если ты знаешь, что для тебя очень важно общественное признание, будь внимателен, именно этот факт злоумышленник может использовать против тебя. Если у тебя есть много страхов, это может быть твоей ахиллесовой пятой. Помни о своих слабостях и уделяй особое внимание защите в этих сферах.

Во-вторых, чаще всего манипуляция происходит на эмоциональном уровне. Манипулятор развивает чувства вины, страха, восторга, чтобы обойти логику и здравый рассудок. Поэтому самый лучший способ противостояния манипуляции – это возвращение к холодной логике и критическому мышлению. Мы уже говорили о критическом мышлении и анализе информации. Здесь все эти навыки будут очень полезны.