

**01.05.23**

**5-А (2гр.), 5-Б (1гр.)**

**Укр.мова**

**Вч.: Харенко Ю.А.**

# *Маніпуляції у спілкуванні*

**(2 урок)**



# *Словникова робота*

Запишіть слова. Над кожним словом напишіть частину мови.

Вітер, над, вчасно, ми, квіти, надія, вони, думати, та, гаманець,  
подорожувати, біля, навесні, я, би, третій.

## *Перевірте себе!*

Вітер (ім.), над (прийм.), вчасно (прислів.), ми (займ.), квіти (ім.),  
надія (ім.), вони (займ.), думати (дієсл.), та (сполуч.), гаманець (ім.),  
подорожувати (дієсл.), біля (прийм.), навесні (прислів.), я (займ.),  
би (частка), третій (числівн.).

## Прочитай текст. Виконай завдання

### Пригадайте! Що таке **маніпуляції** в спілкуванні?

**Маніпуляції в спілкуванні** — це способи впливу на людину для отримання вигоди. Щоб змусити співрозмовника або співрозмовницю погодитися з нами, ми часто використовуємо певні фрази, які не стосуються теми, але впливають на емоції. Більшість маніпуляцій можна звести до трьох почуттів: сорому, провини й страху. Це ті почуття, які призводять до зміни поведінки. Людиною, яка їх переживає, легше керувати



**Маніпуляції через сором:** «Ну як так можна, я на тебе розраховував/ла!», «Як можна бути таким неохайним/ такою неохайною?», «Як ти міг/могла про мене забути?».

**Маніпуляції через провину:** «Ти мене не любиш», «Ти мене не цінуєш», «Я для тебе неважливий/неважлива».

**Маніпуляції через страх:** «Тобі що слабо?», «Якщо ти цього не зробиш, то я всім розповім, який/яка ти поганий/погана»

## Завдання

Що таке маніпуляції в спілкуванні? Наведіть цитату з тексту, щоб відповісти

Які три почуття зазвичай хоче викликати маніпулятор?

Наведіть приклад фрази маніпуляції через страх. Чому, на вашу думку, ці слова можуть злякати співрозмовника?

Наведіть приклад фрази маніпуляції через сором. Чому, на вашу думку, ці слова змушують нас засоромитися?

Що робити, якщо ви почули в мовленні співрозмовника маніпулятивний вислів?

Пригадайте ситуацію з життя, у якій ви чули маніпулятивний вислів. Чи може, на вашу думку, маніпуляція бути випадковою?



**Визнач**, які з наведених фраз належать до маніпуляцій, запиши їх. Свою думку **поясни**.

1. “Так, звісно, я поганий, я нічого не вмію”.
2. “Дякую за інформацію, матиму на увазі”.
3. “Я не хочу продовжувати цю розмову”.
4. “Ну хіба тобі важко, я ж тебе так люблю”.
5. “Я буду плакати, якщо ти цього не зробиш”.
6. “Хочу тебе попросити принести мені зошит”.
7. “Ти сьогодні така красива! Можеш зробити за мене домашнє завдання?”
8. “Усі знають, що він нечесний, тому це точно брехня”



## Як **захистити** себе від маніпуляції?

**Найкраща зброя проти маніпуляції** – це усунення того фактору, на якому намагаються зіграти. Проте в даному випадку людина повинна розуміти, що нею маніпулюють, домагаючись чогось свого



***Не піддавайтеся на емоції, які намагається викликати у вас маніпулятор.***

Найчастіше люди оперують вашим почуттям провини, невпевненості або боязні здаватися поганим в очах інших, але це все лише стимули, які повинні вас змусити щось зробити. Тому не дозволяйте своїм емоціям керувати вами, намагайтеся підтримувати внутрішній баланс і почувати себе спокійно. При цьому ведіть розмову, ґрунтуючись лише на фактах, а не на емоціях, які ви повинні чомусь відчувати. Говоріть по справі, повністю виключаючи будь-який вид емоцій.



## Як **захистити** себе від маніпуляції?

**Не переходьте на особистості.** Одним із способів маніпуляції іншими є метод, коли людину виводять з рівноваги, про яку йшлося в попередньому пункті. Це виходить завдяки тому, що інша людина починає вас в чомусь звинувачувати, критикувати, принижувати або ображати. У вас намагаються викликати у відповідь почуття (агресію), щоб ви перейшли на емоційний діалог: «Я? А ось ти...». Тут вмикаються емоції і не враховуються факти, через що вами легше маніпулювати і підштовхувати до того, чого від вас хочуть.

**Пам'ятайте про власні переконання, бажання та цілі, до яких ви прагнете.** Дуже легко маніпулювати людиною, яка не знає, чого хоче і як ставиться до того чи іншого явища. Тоді маніпулятору залишається задати «жертві» напрям, в якому йому слід йти, щоб отримати довгоочікувану вигоду. Тому, щоб не піддаватися на маніпуляції, ви повинні чітко і ясно розуміти, чого хочете, які цілі переслідуєте, а також у чому ви впевнені на всі 100%. І поки ви впевнені в тому, що ваші цілі правильні, а життя повністю вас задовольняє, вами складно маніпулювати.





# Домашнє завдання

1. Прочитати, що таке «маніпуляції в спілкуванні» стр. 283-285.
2. Скласти пам'ятку: «Як не піддаватись на маніпуляції під час спілкування?»
3. Високий рівень: підкреслити із пам'ятки у будь-якому реченні усі члени речення.

