**Тема:** Манипуляция сознанием человека.

**Контингент слушателей:** студенты и ученики.

**Продолжительность:** 1 час.

**Место и время проведения:** актовый зал УЗ, учебная аудитория, ЦМП.

**Цель проведения:** ознакомление с приемами манипуляций, имеющихся в социуме. Виды манипуляций. Способы освобождения от давления манипуляций.

**Задачи:**

1. Сформировать доверительную атмосферу общения в аудитории путем представления ведущего, темы и причин, по которым выбрана именно эта тема.
2. Познакомить аудиторию с понятием «манипуляции». Их роль в социуме.
3. Разобрать виды манипуляций.
4. Раскрыть способы избавления от манипулирования вашим сознанием.
5. В заключение предложить ответить на вопросы по вышеозначенной теме лекции и убедиться в усвоении полученной информации.

**Тезисы:**

- Роль манипуляций в жизни человека.

- Актуализировать тему путем практических примеров.

- Манипуляции простые и сложные: сходство и различие. Основополагающие принципы выявления. Дифференцированный подход к проблеме.

- Разобрать методы выявления манипулятивных действий в ваш адрес.

- Показать нейтрализацию приемов манипуляции с вашим сознанием.

- Практические рекомендации к применению слушающим.

**Использованная литература:**

1. Краткий психологический словарь под ред. А.В. Петровского и М.Г. Ярошевского, Рост.-на-Дону, «Феникс», 1998г;
2. Алан Пиз «Язык жестов», Минск, «Парадокс», 1998г;
3. Ричард Харрис»Психология массовых коммуникаций», СПб «прайм –ЕВРОЗНАК», 2001Г;
4. Кэррол Э. Изард «Психология эмоций», СПб «Питер», 2000г;
5. Александр Лоуэн «Психология тела», М-ва «НОН», 2010г.

**7 простых и 7 сложных приёмов манипуляции сознанием. Какие из них используют на вас?**
 **Простые

1. Манипуляция чувством вины или обиды.**
 Использование обиды или чувства вины — один из самых верных приемов манипуляции близким человеком. Образ несчастной жертвы часто дает своему носителю «дивиденды» в виде негласных полномочий и репараций. Бывает, что человек живет в роли жертвы годами и уже свыкся с этим, однако у окружающих он уже не вызывает сочувствия и желания помочь, а, наоборот, провоцирует на раздражение и даже агрессию. Потому что на самом деле, как ни странно это звучит, именно жертва оказывается всегда на вершине пирамиды в семейной системе. Такой человек влияет на других с помощью их чувства вины. Со временем люди, вовлеченные в эту игру, начинают прямо или полуосознанно понимать эту манипуляцию и реагировать на нее агрессией.

 Противоядие: Лучше всего выработать в семье правило забывать обиды. И не припоминать друг другу прошлые грехи во время семейных ссор. Ни к чему хорошему это все равно не приведет. Если партнер чем-то вас обидел, то лучше сразу обсудить этот вопрос. Цивилизованно и корректно, не давая оценок ни происходящему, ни партнеру. Прояснить ситуацию и скорректировать правила взаимодействия для снижения вероятности повторения похожей ситуации. Скажем метафорически: обиды записывайте на песке, а радости высекайте в мраморе и граните. Сделайте это нормой для вашей семьи и увидите, насколько легче и счастливее станет ваша жизнь.

**2. Манипуляции гневом.**
 Существуют люди, которые выходят из себя, чтобы вынудить вас им поддаться. Это манипуляторы, использующие так называемый тактический гнев.

 Противоядие: Самое худшее — пойти на поводу у такого человека. Ведь если его прием сработает, он и в будущем станет поступать так с вами и с другими. Для начала вам потребуется ваша решительность: вы не должны уступать или позволять на себя кричать. Если манипулятор продолжает кричать, уйдите. Продолжайте так себя вести при любых последующих стычках, когда он злится, пока гневливый оппонент не научится вести себя с вами рационально.
 В отношении собственного гнева, на который вас так же нередко будут провоцировать, стоит заранее выработать осознанную позицию и правила. Помните, что в гневе вы, может быть, даже сможете произнести свою самую лучшую речь. Но велика вероятность того, что позже вы о ней пожалеете и будете жалеть всю жизнь.

**3. Манипуляции молчанием.**
 Люди прибегают к многозначительному молчанию, когда хотят показать, как они расстроены. Иначе, по их мнению, вы подумаете, что проблема неважна для них. Люди, часто прибегающие к молчанию по незначительным поводам, создают неприятную атмосферу, которая может испортить рабочие отношения. Молчание рассчитано на то, чтобы вызвать у вас чувство вины, когда вы поймете, как расстроен этот человек.

 Противоядие: Постарайтесь воздержаться от подыгрывания «надутому», потому что если это сработает однажды, молчун будет прибегать к подобному приему постоянно. Но не будьте с ним резки; ведите себя так, как будто все нормально. Подождите, пусть он сам нарушит молчание. Если у вас возникают дискуссии с молчуном, слушайте его с открытой душой. Дружелюбно и разумно объясните ему, на чем основывается ваша точка зрения. Даже если ваш собеседник будет продолжать дуться и после вашего рассказа, вы будете знать, что сделали все возможное. Вы не отступили лишь для того, чтобы избежать молчания, цель которого — заставить вас капитулировать.

**4. Манипуляция любовью.** «Если любишь, то…» Эта манипуляция рассчитана на близких людей, испытывающих к манипулятору положительное отношение. Страх быть отвергнутым и потерять любовь силен в людях с самого детства. Многие родители неосмотрительно пытались манипулировать своим чадом, приговаривая «Если ты не будешь меня слушать/делать, что я скажу и т. п., то я перестану с тобой общаться/тебя любить/заботиться о тебе и т. д.».

 Противоядие: Любовь не предмет торгов, а результат отношения. Замечая эксплуатацию своих чувств, подумайте насколько это вам нужно.

**5. Манипуляция надеждой.**
 Блестящие посулы нередко скрывают за собой стремление к сиюминутной выгоде их автора. Сказочные обещания Кота Базилио и Лисы Алисы были продиктованы их желанием заполучить поскорее золотые, звеневшие в кармане у Буратино. Часто подобные «песни» приводят и более осведомленных граждан к закапыванию наличности «на Поле Чудес в Стране Дураков».

 Противоядие: Арабская пословица гласит: «Умный надеется на свои дела, а глупый полагается на надежду». Доверяйте фактам, а не мнениям. В принятии решений опирайтесь на реальный опыт, а не на чьи-то истории или предположения.

**6. Манипуляция тщеславием.**
 Маленькие крючочки, крепко цепляющие избыточно раздутое эго, могут выглядеть как невинный комментарий. Похвала, используемая в расчете добиться своих целей: «Вы прекрасно составляете отчеты! Наверняка и с тем, который я хочу вам предложить, никто не справится лучше вас!» Или, наоборот, вызов с намеком на некомпетентность: «А слабо?..», «Ты бы, наверное, не смог…»

 Противоядие: Вспомните, планировали ли вы сделать предлагаемое до изложения провокационного предложения? Проверьте соответствие задуманного своим интересам и возможностям.

**7. Ирония или сарказм.**
 Манипулятор выбирает изначально ироничный тон, критичные высказывания и замечания, приправленные шутками или провокационными комментариями.

 Противоядие: Сделать себя обиженным без собственного участия невозможно. Не верите — попытайтесь обидеться просто так, ни на что конкретное. Если вы не будете поддаваться на провокации манипулятора, осознав или напомнив себе с кем и чем имеете дело, то сможете сохранить ясность мысли, точность формулировок и эмоциональный баланс.

**Сложные**

 **1. Смещение акцентов.**
 Манипуляторы сознательно смещают акценты в подаваемом материале, отодвигая на второй план что-то не совсем желательное и подчеркивая необходимое им. Это часто удел средств массовой информации, в большинстве случаев обслуживающих своих хозяев. Примером может служить анекдот эпохи застоя про генсека Брежнева. СМИ комментируют состоявшийся по предложению Джимми Картера забег вокруг Белого дома. Картер и Леонид Ильич бежали наперегонки. Победил в этом забеге из двух участников, конечно же, более молодой и крепкий Картер. Американские СМИ самодовольно пишут: «Наш уважаемый президент находится в прекрасной форме и легко смог прийти первым, а генеральный секретарь Брежнев добрался только последним!» Наши СМИ сдержанно написали: «В состоявшихся соревнованиях в городе Вашингтоне генеральный секретарь ЦК КПСС Леонид Ильич Брежнев пришел к финишу вторым. Президенту США Джимми Картеру осталось лишь довольствоваться своим предпоследним местом».

 Противоядие: Проверяйте информацию, не стесняйтесь задавать уточняющие вопросы и выяснять детали.

**2. Эмоциональное заражение.**
 Данная технология манипулирования основана на таком свойстве психики человека как эмоциональная заражаемость. Известно, что человек выстраивает определенные защитные барьеры на пути получения нежелательной для него информации. Чтобы обойти подобный барьер (цензуру психики), необходимо направить манипулятивное воздействие на чувства. Таким образом, «зарядив» нужную информацию необходимыми эмоциями, возможно преодолеть барьер разума и вызвать в человеке взрыв страстей, заставив его переживать по поводу услышанного. Далее вступает в действие эффект эмоционального заражения, который получает наибольшее распространение в толпе, где, как известно, порог критичности каждого индивидуума ниже и включаются исторически более древние рефлексы и инстинкты. Подобная техника манипуляции применяется во время ряда реалити-шоу, когда участники говорят на повышенных тонах и демонстрируют порой значительное эмоциональное возбуждение. Это заставляет зрителей неотрывно смотреть за перипетиями демонстрируемых событий, сопереживая главным героям.
 Выступления некоторых политиков эмоционально заряжены, благодаря чему информация воздействует на чувства слушателей, аудитория «заражается эмоциями», восприятие содержательной стороны речи выступающего становится менее рациональным, критичным и обдуманным. Этим отличались зомбировавшие немецкую нацию речи Гитлера и Геббельса.

 Противоядие: Отделяйте зерна от плевел. Следует разделять эмоциональный посыл и содержательный аспект информации. Например, прежде чем совершать покупку под давлением ловкого продавца или рекламы, продумайте, какие цели, желания и прогнозируемые траты у вас были до появления этой ситуации/информации, какие конкретно качества и свойства товара/услуги вас заинтересовали, насколько они вам необходимы в действительности. Если есть возможность отложить принятие решения, лучше рассмотреть вопрос целесообразности позднее, в более спокойном и адекватном эмоциональном состоянии, следуя правилу «утро вечера мудренее».

 **«Психологическое айкидо»**
 В зависимости от подачи одних и тех же материалов можно добиваться различных, порой противоположных мнений аудитории. То есть какое-то событие можно искусственно «не заметить», а чему-то, наоборот, уделить повышенное внимание. Вот наглядный пример, как это работает:«Дорогие мама и папа! С тех пор как я уехала в колледж, я была небрежна в написании писем. Сожалею о том, что была невнимательна, и о том, что не писала до сих пор. Я сообщу вам сейчас обо всем, что произошло, но перед тем, как вы продолжите чтение, пожалуйста, сядьте. Вы не будете читать дальше, пока не сядете, хорошо? Ну, сейчас я чувствую себя вполне сносно. Перелом черепа и сотрясение мозга, которые я получила, когда выпрыгнула из окна своего общежития в тот момент, когда оно загорелось вскоре после моего приезда сюда, теперь почти вылечены. Провела две недели в больнице и теперь могу видеть почти нормально. Головные боли бывают только раз в день. К счастью, пожар в общежитии и мой прыжок увидел дежурный оператор газовой станции, расположенной рядом с общежитием. Именно он позвонил в пожарный отдел и вызвал скорую помощь. Кроме того, он навещал меня в больнице и, поскольку мне негде было жить после пожара, он был столь добр, чтобы предложить разделить с ним его комнату.
 В действительности это полуподвальная комната, но она довольно мила. Он чудесный парень, мы влюбились друг в друга и собираемся пожениться. Мы пока не назначили точную дату, но свадьба будет до того, как моя беременность станет заметной. Да, мама и папа, я беременна. Я знаю, что вы мечтаете стать дедушкой и бабушкой и что вы радушно примете ребенка и окружите его той же любовью, преданностью и нежной заботой, какими окружали меня в детстве. Причина задержки заключения нашего брака состоит в том, что мой друг подхватил незначительную инфекцию, которая мешает сдать добрачные анализы крови, а я неосторожно заразилась от него. Я уверена, что вы встретите моего друга с распростертыми объятиями. Он добрый, и хотя не очень образованный, но зато трудолюбивый.
 Теперь, после того как я сообщила вам, что случилось, хочу вам сказать, что пожара в общежитии не было, у меня не было сотрясения мозга и перелома черепа, я не была в больнице, я не беременна, я не помолвлена, я не инфицирована и у меня нет друга. Однако я получаю низкие баллы по американской истории и плохие оценки по химии и хочу, чтобы вы смотрели на эти оценки с мудростью и снисходительностью.
Ваша любящая дочь Шэрон»

 Противоядие: Учитесь возвращать себя к первоначально выбранной позиции до внедрения в нее внешних влияний. Проверьте, соответствует ли ваша текущая позиция вашим стратегическим принципам и приоритетам. Сравните вашу позицию до и после получения дополнительной внешней информации, изменившей ваше восприятие происходящего. Проанализируйте достоверность, важность и значимость привнесенной извне информации. Соотнесите полученные под влиянием этой информации выводы со своими долгосрочными и предшествующими планами, системами оценок, приоритетов и значимыми отношениями.

**4. Команды, скрытые в предложениях и вопросах.**
 Манипулятор скрывает свою команду-установку под видом просьбы. Наглядно это может продемонстрировать одна дзен-буддистская притча:
 Беседы дзенского учителя Банкея привлекали не только дзенских учеников, но и людей разных сект и рангов. Его большая аудитория вызвала недовольство священника секты Ничирен, так как последователи секты покидали его, чтобы слушать о Дзен. Эгоцентричный ничиренский священник пришел в храм, вознамерившись поспорить с Банкеем.
— Эй, дзенский учитель! — позвал он. — Подожди минутку. Всякий, кто уважает тебя, будет повиноваться твоим словам, но я не уважаю тебя. Можешь ли ты заставить меня повиноваться?
— Подойди ко мне, и я покажу тебе, — сказал Банкей. Священник стал величественно прокладывать себе дорогу через толпу к учителю. Банкей улыбнулся:
— Встань слева от меня.
Священник повиновался.
— Нет, — сказал Банкей, — нам будет удобнее разговаривать, если ты станешь справа от меня. Перейди сюда.
Священник с достоинством перешел направо.
— Видишь, — сказал Банкей, — ты повинуешься мне. Мне кажется, что ты человек тонкий и мягкий. А теперь садись и слушай.
 В этой притче из далекого прошлого мы можем наблюдать прямые манипуляции, она подчеркивает лишь характер посылов, стоящих за обычным разговором и предложениями. Но подобное влияние может осуществляться и более скрытыми приемами.

 Противоядие: Четко осознавать свои цели и «систему координат». Стоит также постараться выяснить мотивы и интересы собеседника. В последующем будет легче отследить тактику и стратегию их достижения, оформленную в виде конкретных техник.

**5. Уход от обсуждения.**
 Подобное манипулятивное действие осуществляется с демонстративным использованием обиды. Например, «…с вами невозможно конструктивно обсуждать серьезные вопросы…», «…ваше поведение делает невозможным продолжение нашей встречи…» или «я готов продолжить это обсуждение, но только после того, как вы приведете в порядок свои нервы…» и т. п.
Срыв обсуждения методом провоцирования конфликта осуществляется с помощью разнообразных приемов выведения оппонента из себя, когда дискуссия превращается в обыкновенную перебранку, совершенно не связанную с первоначальной темой.
Для ухода от обсуждения могут использоваться такие уловки как: прерывание, перебивание, повышение тона, демонстративное поведение, показывающие нежелание слушать и неуважение к оппоненту. После их применения делаются высказывания по типу: «…с вами невозможно разговаривать, ведь вы не даете ни одного вразумительного ответа ни на один вопрос», «…с вами невозможно разговаривать, ведь вы не даете возможности высказать не совпадающую с вашей точку зрения…» и т. д.

 Противоядие: Сохраняйте эмоциональное спокойствие, выдержку и самообладание. Объясните себе, что данная уловка является провокацией агрессора и не сработает, поскольку вы ее уже опознали. Не стоит испытывать гнев по отношению к самому агрессору за то, что он позволил себе подобную несправедливость. Такова его природа.

**6. Искусственное смещение спора.**
 В этом случае, приступив к обсуждению какого-либо положения, манипулятор старается не приводить доводы, из которых следует это положение, а предлагает сразу перейти к их опровержению. Таким образом ограничивается возможность для критики позиции манипулятора, а сам спор смещается на аргументацию противоположной стороны. В том случае, если оппонент поддался этому и начинает критиковать выдвинутое положение, приводя различные аргументы, стараются вести спор вокруг этих аргументов, выискивая в них недостатки. Свою систему доказательств манипулятор при этом для обсуждения не предоставляет.

 Противоядие: Возвращайте диалог в нужное вам русло. Помните об эффекте «своего поля» в футболе. В коммуникации «свое поле» имеет еще большее значение. Не отдавайте инициативу и возвращайтесь «к себе» и выбранной позиции.

**7. Поток вопросов.**
 В случае данного манипулятивного приема объекту задают сразу несколько разных вопросов по одной теме. В дальнейшем действуют в зависимости от его ответа: обвиняют в непонимании сути проблемы или в том, что он не ответил на вопрос полностью, или в стремлении ввести в заблуждение.

 Противоядие: Озвучьте, что вы полагаете более целесообразным отвечать на вопросы последовательно, и концентрируйте своими ответами внимание на выбранной вами теме. В случае агрессивного давления игнорируйте последующие вопросы и продолжайте спокойно отвечать на выбранный вами или держите паузу, пока поток вопросов не иссякнет. Возможны варианты активной дискредитации манипулятора. Например, взять листок и начать запись вопросов с комментарием, как в известной комедии: «Нельзя ли помедленнее, я записываю…».

