**Информационные материалы**

**по теме «Как понять, что тобой манипулируют»**

**(для учащихся)**

Манипуляция, как ни парадоксально, является неотъемлемой составляющей социальной жизни. Сложно представить тот объем манипулятивного взаимодействия современного человека, с которым ему приходится сталкиваться каждый день. К примеру, достаточно упомянуть о маркетинговых стратегиях, влияющих на выбор товара, который решаешь приобрести: как привлекателен и соблазнителен шоколад на картинке баннера, или вспомни, когда кажется, что ты улавливаешь аромат кофе, который заваривает на экране приятный молодой человек (бариста) очаровательной девушке. Не менее значимо влияние тактик манипулятора в межличностных отношениях как формального, так и неформального толка или в отношениях с близкими людьми (супружеских, детско-родительских, братско-сестринских). К сожалению, манипуляция уместна и в формировании внутренних убеждений, системы ценностей, мировоззренческой позиции в целом.

Манипуляция – это способ социального воздействия, который прочно укоренен в практике отношений между людьми. Манипуляция – это всегда управление, влияние, стремление к подчинению воли Другого как сознательное, так и бессознательное. Главное, что отличает манипуляцию от социального воздействия – это сокрытость. Принцип манипулятивного поведения заключается в отвлечении от истинной цели своего воздействия на человека, к которому он изначально относится как к неравному в своем отношении. Средствами такого отвлечения могут выступать совершенно разные способы воздействия. Манипулятор, если мы говорим о сознательной манипуляции, должен быть хорошо осведомлен о том, кем он собирается манипулировать. В зависимости от особенностей он может влиять на его инстинкты, эмоции, чувства, желания, интересы, мотивы, действия, ценности, убеждения. Однако, манипуляция может быть и неосознаваемой. В этом случае более уместно говорить о закрепившемся способе поведения, посредством которого был успешно достигнут желаемый результат. Такое поведение неосознанно становится доминирующим в выборе из всех других возможных по отношению к конкретному человеку.

Исследователи в области манипуляционного воздействия на человека отмечают важный аспект: отношения двух сторон, вступивших втакого рода взаимодействие – **это всегда неравные отношения**. Какой бы благовидный предлог, основание не использовал манипулятор, его отношение к манипулируемому можно определить лишь как к средству для достижения своих личных целей (превосходство, выгода, достижение, влияние и пр.). Таким образом ценностное восприятие Другого искажается: человек рассматривается стереотипно и однозначно, предстает как индивид более низшего порядка, и никогда в качестве целого изумительного мира со своей уникальной жизненной историей, наполненной исключительным опытом проживания эмоций и чувств, измышлений и утверждения ценностей.

Подводя итог, манипуляцию можно определить по попыткам манипулятора увести от узнавания значимого для него намерения посредством формирования ложных мотивов. Это совершается для создания у жертвы иллюзии собственной необходимости совершения нужного манипулятору действия. Усыпление бдительности может осуществляться:

* посредством эмоций, чувств как позитивного (похвала, признание, даже лесть как в басне И.А. Крылова «Ворона и Лисица» и пр.), так и негативного (тревога, страх, чувство вины, агрессия и т.п.) характера;
* посредством искажения смысла в логике излагаемого, совершаемого манипулятором (так называемое «заметание следов» истинных мотивов);
* посредством осуществления различного рода агрессивных действий (физическое насилие, вербальное насилие, шантаж, принуждение, игнорирование и многое другое).

**Что можно сделать, чтобы тобой не манипулировали**

Для того, чтобы обрести навык распознавания манипуляции, следует научиться различать ситуацию воздействия, уводящую от истинных намерений, которые пытается замаскировать манипулятор. Особенно важно выработать иммунитет к информационным манипуляциям, с которыми мы сталкиваемся ежедневно.

**Ранжируйте информацию.** Этот навык полезен в век информационных технологий. Каждый это знает, но очень часто забывает делать. Слушайте, читайте, смотрите информацию из первых уст или проверенных источников. Если Вы слышите что-то вроде: «ученые сказали», «… издание заявляет», «по мнению …» и прочее. Здесь уместны уточнения: «Какие именно ученые?», «Какое конкретно издание?», «Кто эти авторитетные лица, мнение которых так важно в информационном сообщении?» и тому подобное. Задавшись такими вопросами, мы с большòй вероятностью можем оценить степень достоверности информации. Если это видеосюжет, то оценивайте дополнительные сведения о говорящем лице (профессия, должность, опыт, возраст и прочие параметры). Не стоит доверять сюжетам из непроверенных источников или сомнительному видеоряду, где, к примеру, задействована лишь статичная картинка авторитетной персоны, а информационная дорожка проходит параллельно картинке.

Воспринимайте только факты. Факт – это неоспоримая вещь. Только факт мы можем анализировать и оценивать. Его сложно исказить.

Воздерживайтесь от информационных потоков, в которых преобладают любые оценочные суждения. Процесс оценивания – это вынесение позиции, мнения или суждение по какому-либо поводу. В такой ситуации важно понимать, кто автор оценки, каково его мировоззрение, возраст, опыт и т.п. Оценка всегда сама по себе вне зависимости от ее смысла конфликтна для окружающих, так как у высказанной позиции сразу же появляются сторонники и оппоненты.

Также следует воздерживаться от информации, которая опирается на стереотипы. Любая попытка по стереотипизации излагаемого – это уже способ однозначной трактовки с отказом от аналитического восприятия ее возможного содержания.

Подвергайте принципу сомнения информацию, которая обращена к чувствам и эмоциям. Манипуляция чувственными образами – это самая легкая, доступная и эффективная стратегия. Если эмоциональная сфера вышла из-под контроля – то человек дезориентирован. В этом состоянии его очень легко дезинформировать, так как рациональная его часть усыпляется, способность к критическому восприятию снижается, а подверженность к внушению возрастает.

Будьте внимательны, если в воспринимаемом информационном потоке Вы обнаруживаете противоречивые высказывания. Это один из признаков того, что Вас пытаются отвлечь, запутать в логике изложения, и, велика вероятность того, что Вами пытаются манипулировать.

Избегайте факты, где в речи используются обобщения, и критически воспринимайте информацию, которую формулируют через обобщения. Очевидно, что нельзя всех измерять единой мерой. Замечайте и отслеживайте использование оборотов подобного толка: «Да все они одинаковые!», «Они все такие!», «Все говорят, что…» и прочее). К примеру, безусловной ложью являются лозунги, дискредитирующие любое сообщество. Это также может содержать скрытое противопоставление упоминаемого сообщества по отношению к обществу в целом, либо к его части. Такого рода манипуляции противостоят социальной консолидации.

**Регулируйте информационные потоки.** Безусловно, каждый из нас заметил закономерность влияния получаемой информации: изменения настроения, формирование отношения к тому или иному явлению, возбуждение или угасание различного рода чувств, изменения в намерениях (горячее желание что-то сделать/ угасание интереса клюбого рода деятельности). При выстраивании собственного отношения к какому-либо явлению, ситуации важно соблюдать серединный путь. Абсолютная информационная изоляция – это не вариант. Также не стоит поглощать все информационные «блюда», которые нам преподносят к употреблению, а порой навязчиво заставляют не только попробовать, но и съесть целиком, принимать подряд и безостановочно. Подобное отношение к информации грозит снижением уровня критического восприятия различного рода ситуаций действительности и является помехой адекватному, здоровому ее принятию. Здесь уместно соответствовать принципу: лучше меньше, да лучше. Важно подумать и о качестве «употребляемой» информации, и о частоте ее приемов. Для процессов качественного «переваривания» и полного «усвоения» необходимо время и внутренние ресурсы как эмоциональные, так и интеллектуальные. В противном случае мы рискуем «усвоить» не свое, а чужое мнение без приложения к собственной системе ценностей и убеждений или не «очистить» потребляемое от вредных примесей сильных эмоций, неверных суждений и искажающих влияний стереотипов в мышлении.

**Развивайте внимание и аналитические способности**. В данном контексте перед нами не стоит задача подробно говорить о специальных упражнениях, тренировках внимания и его концентрации или особенных характеристиках в способах мышления, которые Вы можете для себя подобрать и активно их применять. А следует вспомнить о двух важных вещах, характерных для Вашего возраста и актуальных на протяжении всей жизни для каждого человека. Мы о них знаем и помним, но редко делаем, а может уже и вовсе нет. Во-первых, **читайте классическую литературу**, для восприятия смысловой канвы которой необходимо проделать большую интеллектуальную работу. Во-вторых – **ведите рукописный дневник**. Он известен человечеству как мощнейший прием осуществления рефлексии своих мыслей, чувств и действий, а значит и формирования критики собственного мышления. Эти два занятия не только полезны, уникальны по своей психологической и интеллектуальной значимости, но и удивительно приятны в качестве времяпровождения.

Будьте всегда внимательны к Другому, который оказался рядом с Вами, и ко всему, что происходит вокруг. Не позволяйте собой манипулировать!