

Сценарий тренинга «Как противостоять манипуляциям вербовщиков»

Участники: обучающиеся 8–11 классов и (или) дети, склонные к вербовке, 10–20 человек.

Цель: донести обучающимся основную информацию о процессе манипуляции и вербовки. Испытав на себе некоторые распространенные приемы манипуляции, обучающиеся смогут быть психологически более подготовленными при столкновении с реальным процессом вербовки.

Также тренинг позволяет разобрать тему манипуляции, обратить внимание на тех обучающихся, которые активно интересуются тематикой вербовки, которые больше всех комментируют. В дальнейшем можно поинтересоваться, чем вызван такой интерес. Предложить самостоятельно закрепить полученные знания, практикуя в интернете проверку фейковых новостей. Кроме того, необходимо обратить внимание на тех обучающихся, которые в процессе обсуждения постоянно говорили о своих хороших навыках работы с информацией и способности легко распознавать фейки. Вполне возможно, что именно эти обучающиеся попадают в группу риска по подверженности к манипулятивному воздействию.

Задачи:

- развить умение критически осмысливать информацию;
- повысить уровень информационной безопасности;
- развить навыки распознавания приемов манипуляции при общении.

Ресурсы: метровые ленты (4 штуки), повязки на глаза (5 штук), учебник, ручка, линейка.

Примерное время: 1 час.

Вступление (5 минут)

Ведущий открывает мероприятие.

«Здравствуйте, учащиеся! Сегодня мы поговорим, как при помощи манипулирования сознанием происходит процесс вербовки. Разберем, что такое манипуляции, какие бывают виды манипуляций, подумаем, как можно обезопасить от них себя и своих близких. Есть ли у вас вопросы?»

Слушаем и отвечаем на вопросы участников.

Основная часть (50 минут)

1 часть. Беседа

«Для начала предлагаю вспомнить, что означает термин "вербовка"».

Слушаем ответы участников.

«Вербовка – это целенаправленное воздействие одного человека или группы лиц на другого человека с целью принуждения к совершению каких-либо действий. Если разбирать на положительные и отрицательные стороны, то, опять же, вернемся к тому, что вербовка – это процесс. Мы можем сказать, что рекрутер или HR, который занимается подбором персонала, может переманить или завербовать в организацию ценного сотрудника для дальнейшей работы. Но эта вербовка не будет носить деструктивный характер.

Теперь можем обсудить, что такое манипуляция. Какие ассоциации возникают с этим словом?»

Слушаем ответы участников.

«Как часто мы встречаемся с манипуляциями в жизни?»

Слушаем ответы участников.

«А как часто мы сами манипулируем кем-то? Кто может привести примеры? Бывает ли положительная манипуляция? Можно ли вообще разделить манипуляцию на положительную и отрицательную?»

Слушаем ответы участников.

«На самом деле манипулирование – это действие или набор каких-то действий, направленный на выполнение объектом манипуляции желаемых действий. Оценить мы можем только результат произведенных манипуляций. Если в результате выходит деструктивное действие или в целом что-то, что может нанести вред человеку или окружающим людям, то здесь мы напрямую говорим об отрицательном влиянии манипуляции».

Манипуляция – это такой способ поведения, при котором происходит скрытое воздействие на человека с целью добиться определенных целей. И раз мы говорим об определенных целях, то в манипуляции всегда есть человек, который хочет получить какую-то выгоду, которому необходимо провести определенные манипулятивные действия с целью реализации своей цели. Манипуляция может быть разных видов в зависимости от тех целей, которые хочет достичь манипулятор. Чаще всего вы могли сталкиваться с таким видом, как, например, обесценивание. Когда любые действия, совершаемые человеком, теряют свою ценность. Кто-то сталкивался с таким приемом?»

Слушаем ответы участников.

«В манипуляции всегда есть манипулятор, который воздействует определенным образом на человека, от которого нужно получить что-то, какую-либо выгоду или результат, так называемый манипулируемый. И это воздействие может выражаться в самых разных формах, видах и методах. Пока мы с вами проговорили только два приема: обесценивание и искажение реальности.

Не менее распространенным приемом является искажение информации. В чем, на ваш взгляд, проявляется искажение информации?»

Слушаем ответы участников.

«Искажение информации может быть в ее неполноте, например, когда нам дают прочитать заголовок, который нас интересует, а вот сама новость оказалась не такой уж и интересной, и вовсе не о том, о чем писали в заголовке. Но именно в этот момент вы стали жертвами манипуляции, так как те, кто писал данную новость, поставили себе цель – получить просмотры, и они ее реализовали. Как происходит манипуляция авторитетом? Каждый из вас когда-то смотрел блогеров, которые вам интересны. Есть такие?»

Слушаем ответы участников.

«Конечно же, все видели рекламу у блогеров. Заходя в магазин и видя товар, который рекламировали блогеры, мы уже более лояльны к этому товару, так как авторитетный для нас человек сказал, что это классный товар. Нашим мнением относительно товара манипулировали, используя для этого человека, которому мы доверяем.

Помимо всего этого, манипуляция может быть явной, а может быть скрытой.

Явная манипуляция, когда мы понимаем, что от нас хотят чего-то конкретного, и мы можем быть и не против того, чтобы совершить определенное действие. А есть еще и скрытая манипуляция, чаще всего она проявляется в эмоциональном воздействии на

человека. Когда у манипулируемого, например, вызывают чувство вины, из-за которого он будет вынужден выполнить необходимое для манипулятора действие.

И самое распространенное – это фейки. Что такое фейковая информация?»

Слушаем ответы участников.

«Фейковая – это неправдивая информация, неправильная, неверная, та информация, которая нуждается в том, чтобы ее перепроверить. А что такое дипфейки?»

Слушаем ответы участников.

«Дипфейк – это сгенерированная картинка или видео, которые созданы при помощи наложения реального изображения на какое-то уже существующее (помимо изображения может быть наложен, например, и голос). Чаще всего такое бывает с фотографиями знаменитостей. И если еще пару лет назад это необходимо было делать вручную, при помощи фотошопа или монтажа, то сейчас эти действия выполняет искусственный интеллект, нейронные сети.

Давайте вернемся к вербовке. Когда мы говорим с вами о вербовке, то какой образ возникает о самом вербовщике?»

Ответы участников.

«На самом деле процесс вербовки – это очень продуманный алгоритм различных действий. Вербовщик чаще всего работает не один, это может быть целая команда людей, где есть свои аналитики – специалисты, которые анализируют и собирают информацию в сети, операторы – люди, которые обрабатывают данную информацию и выстраивают алгоритм работы, там могут быть и психологи, которые занимаются профайлингом и составляют портрет жертвы, чтобы с ней можно было грамотно установить контакт. И так далее. Есть ли у вас открытые профили в социальных сетях? В любой социальной сети».

Слушаем ответы участников.

«А теперь представьте, что все, что вы выкладываете в интернет, все это сможет увидеть примерно 7 млн людей, потому что интернет – это огромное хранилище информации, отсюда ничего нельзя удалить, при желании из интернета можно восстановить все, что нужно. И чем больше мы выкладываем информации в сеть, тем больше мы становимся "открытыми", "легкой добычей" для потенциальных злоумышленников».

2 часть. Упражнение «Слепой и поводыри»

Ведущий вызывает пять добровольцев для проведения игры. Можно сообщить, что игра состоит из двух этапов. На первом этапе ведущий выбирает одного из участников – слепым, четырех других – поводырями.

«Уязвимость нашей психики легко доказать с помощью следующего тренинга "Слепой и поводыри". Мы сейчас проведем очень интересную игру. Сразу предупреждаю, что игра состоит из двух этапов. Поэтому большая просьба не расходиться после окончания первого этапа, а дожидаться моей инструкции относительно второго этапа. Ключевое правило игры: с того момента, как я начну подробно объяснять участникам условия игры, им нельзя переговариваться между собой.

Первый этап игры называется "Слепой и поводыри". Роль "слепого" у нас будет играть (выбрать одного участника и озвучить его имя). Соответственно, остальные (четверо выбранных участников) будут "поводырями".

У каждого "поводыря" есть своя веревочка (раздать ленты), с помощью которой он будет управлять "слепым" (показать, как можно сделать схватывающиеся петельки и набросить эти петельки на щиколотки и запястья "слепого". Таким образом, два

"поводыря" ведут "слепого" с помощью лент на щиколотках, другие два "поводыря" – с помощью лент на запястьях), соответственно, раздав каждому "поводырю" по одному концу ленты.

Я надену повязку (шарф) на глаза нашему "слепому". После этого в пространстве нашей аудитории я разложу вот эти три предмета (показать всем выбранные предметы, например ключи, ручка, ежедневник). Только "поводыри" будут видеть, где они находятся. У "слепого" глаза закрыты повязкой. И большая просьба к нему – не подглядывать. А к "поводырям" – не переговариваться. "Поводырям" необходимо привести "слепого" к местоположению каждого предмета, используя только веревочки. При помощи тех же веревочек помогите "слепому" их собрать и принести ко мне. Повторяю, переговариваться нельзя. И еще раз напоминаю – игра имеет два этапа, поэтому, когда "слепой" отдаст мне все собранные предметы, не расходитесь. Всем все понятно? Сейчас я завязываю глаза "слепому", и с этого момента "поводыри" не переговариваются. Готовы?»

Первый этап игры

Ведущий проверяет, чтобы на запястья и щиколотки «слепого» были наброшены петельки из заготовленных веревочек (лент). Затем завязывает «слепому» глаза и размещает три предмета в заметных, но труднодоступных местах. При этом еще раз напоминает, что переговариваться нельзя, «поводыри» могут действовать только при помощи веревочек. По команде ведущего «поводыри» ведут «слепого» собирать предметы. Это обычно происходит достаточно живо и весело. Ведущему важно отслеживать безопасность участников. В конце первого этапа ведущий возвращается на исходную позицию и ждет, когда к нему подведут «слепого», и этот игрок передаст все собранные предметы. Очень важно эмоционально подбодрить участников, поблагодарить за интересную игру и попросить не расходиться. Особенно важно игнорировать любые вопросы по поводу веревочек.

Второй этап игры

«Игра не закончена. Вы, наверное, обратили внимание, что у меня заготовлены четыре повязки для глаз. Вы правильно догадались – во втором этапе игры я завяжу глаза "поводырям" (перечислить всех по именам). Зрячим у нас будет только (называет имя того участника, который был "слепым"). С момента завязывания глаз переговариваться будет нельзя. "Поводырь" будет видеть, где я разложу предметы. Предупреждаю, что я их разложу в другие, более труднодоступные места. Я прошу "поводыря" собрать эти предметы и принести их мне. Итак, я завязываю глаза "слепым"».

С того момента ведущему необходимо полностью переключить свое внимание окружающих на завязывание глаз, при этом игнорируя возможные вопросы о том, что делать с веревочками. Можно спокойным голосом напомнить о просьбе не переговариваться. Когда глаза четырех участников завязаны – можно разложить предметы на новых местах. Началом к действиям служит команда ведущего.

Как правило, участники с завязанными глазами «привязываются» все теми же веревочками к центральному игроку и бродят «гуськом» и «вслепую» за ним все то время, пока он пытается собрать необходимые предметы и принести их ведущему. Очень важно обеспечить безопасность участникам. Когда все предметы собраны и вручены ведущему, попросите остальных слушателей поаплодировать игрокам. И прежде, чем отпустить игроков на места, расспросите их о чувствах, которые они испытывали в первом и во втором турах игры.

Во время опроса целесообразно спросить:

– В какой роли, ведущего или ведомого, тебе комфортнее? Почему?

— Какие чувства ты испытывал, когда твои глаза были открыты? Закрыты?

— Было ли в какие-то моменты страшно? Если да, то что тревожило? Если нет, то что придавало уверенности?

— Имело ли значение, с кем именно вы находились рядом в этой игре? Почему?

— Как чувствуете себя сейчас?

— На ваш взгляд, удалось ли вам выполнить поставленные перед вами задачи?

Когда все участники поделятся своими ощущениями, можно приступить к групповому обсуждению игры. Участники садятся на свои места. Важно спросить у всех слушателей, какие аналогии и сравнения с деструктивными группами можно сделать по отношению к каждому этапу игры.

Обычно с первым этапом связывают вовлечение в культ, вербовку уже опытными членами организации. Со вторым – уже неофит пытается «втянуть» своих друзей и родных в культ.

Заключение (5 минут)

«Подведем итог: что необходимо сделать, чтобы избежать возможности манипулятивного воздействия над вами?

— Развивать критический подход и осознанность: учимся прислушиваться к себе и своим ощущениям, замечать изменения в своем состоянии, различать свои эмоции. Таким образом, тренировать свой эмоциональный интеллект.

— Повышать медиаграмотность: узнавать новое в сфере медиа, учиться распознавать фейки, проверять новости в различных источниках, не доверять непроверенным источникам, не пересылать никому информацию, в которой сами не уверены, чтобы таким образом не быть самым распространителями фейковой информации.

— Выстраивать доверительные отношения с родителями и близкими, чтобы рядом всегда был человек, с которым можно поделиться чем-то важным и поговорить.

— Не бояться обращаться за помощью: обратиться за помощью – это не признак слабости, это признак рационального подхода. Иногда проще разделить с кем-то свои чувства и переживания, чтобы стать еще сильнее, как личность, это показатель взрослого и осознанного подхода к собственной жизни».