

Новые УРОКИ

Новый сайт от проекта UROKI.NET. Конспекты уроков, классные часы, сценарии школьных праздников. Всё для учителя - всё бесплатно!



11 КЛАСС

ОБЗР

Психологическое воздействие — конспект урока



Автор Глеб Беломедведев



ДЕК 4, 2024



[#взаимопонимание](#), [#видео](#), [#влияние](#), [#интеллект-карта](#), [#интересные факты](#), [#карта памяти](#), [#кроссворд](#), [#манипуляция](#), [#ментальная карта](#), [#облако слов](#), [#полезные советы](#), [#понимание](#), [#презентация](#), [#психологическое](#), [#рабочий лист](#), [#таблица](#), [#тесты](#), [#технологическая карта](#), [#чек-лист](#)  17 фото  Время прочтения: 34 минут(ы)



Конспект урока ОБЗР Психологическое воздействие



Реклама

Почему быстро селятся волосы: опешите, узнав

Реклама

Главный признак, что ребенок будет успешным: выдает одна склонность

Содержание [\[Скрыть\]](#)

1 Конструктивные и деструктивные способы психологического воздействия — конспект урока ОБЗР (Основы безопасности и защиты Родины)

2 Вступление

3 Выберите похожие названия

4 Возраст учеников

5 Класс

6 Календарно-тематическое планирование

7 Модуль

8 УМК (Учебно-методический комплекс)

9 Учебник

10 Дата проведения

11 Длительность

- 12 Вид
- 13 Тип
- 14 Форма проведения
- 15 Цель
- 16 Задачи
- 17 Универсальные учебные действия
- 18 Методические приёмы, педагогические методы, технологии обучения
- 19 Ожидаемые результаты
- 20 Предварительная работа педагога
- 21 Оборудование и оформление кабинета
- 22 Ход занятия / Ход мероприятия
 - 22.1 Организационный момент
 - 22.2 Актуализация усвоенных знаний
 - 22.3 Вступительное слово преподавателя-организатора
- 23 Основная часть
 - 23.1 Психологическое воздействие: сущность и основные характеристики
 - 23.2 Конформизм в малой группе
 - 23.3 Коммуникативные основы взаимодействия
 - 23.4 Убеждающая коммуникация
 - 23.5 Манипуляция в общении
 - 23.6 Противодействие манипулятивным техникам
- 24 Рефлексия
- 25 Заключение
- 26 Домашнее задание
- 27 Технологическая карта
- 28 Смотреть видео по теме
- 29 Полезные советы учителю
- 30 Чек-лист педагога
- 31 Карта памяти для учеников
- 32 Кроссворд
- 33 Тесты
- 34 Интересные факты для занятия
- 35 Интеллект-карта
- 36 Облако слов
- 37 Презентация
- 38 БОНУС: Рабочий лист
- 39 Список источников и использованной литературы

Конструктивные и деструктивные способы психологического воздействия — конспект урока ОБЗР (Основы безопасности и защиты Родины)

Вступление



В мире невидимых границ, где слова становятся оружием, а мысли — инструментом влияния, каждый человек ежедневно участвует в сложной психологической игре. Этот конспект — настоящий навигатор по лабиринтам человеческого общения, который раскрывает секреты психологического мастерства для преподавателей-организаторов ОБЗР. Кроме подробного конспекта урока, педагог получит технологическую карту, авторский кроссворд, мультимедийную презентацию и комплект тестовых материалов для диагностики усвоения темы.

Выберите похожие названия

- Педагогическое мероприятие по социальной психологии
- Занятие по формированию коммуникативной компетентности
- Интерактивный урок профилактики психологических манипуляций

Возраст учеников

16-17 лет

Класс

[11 класс](#)

Календарно-тематическое планирование

[КТП по ОБЗР 11 класс](#)

Модуль

Модуль № 9 «Безопасность в социуме»

УМК (Учебно-методический комплекс)

[укажите название своего УМК по которому Вы работаете]

Учебник

[укажите название своего учебника]

Дата проведения

[укажите дату проведения]

Длительность

90 минут (2 академических часа)

Вид

Комбинированный

Тип

Формирование новых знаний

Форма проведения

Интерактивное занятие с элементами психологического тренинга

Цель

- Формирование у учащихся системы знаний о психологических механизмах воздействия и способах противодействия манипуляциям

Задачи

- **Обучающая:** сформировать представление о конструктивных и деструктивных способах психологического воздействия
- **Развивающая:** развить навыки критического мышления и психологической защиты
- **Воспитательная:** способствовать формированию уважительного отношения к личности в процессе коммуникации

Универсальные учебные действия

- **Личностные УУД:**
Развитие морального сознания и компетентности в решении социальных проблем
Формирование осознанного, уважительного отношения к другим людям
- **Регулятивные УУД:**
Умение самостоятельно определять цели своей деятельности
Способность к самоконтролю и коррекции собственного поведения
- **Познавательные УУД:**
Умение работать с различными источниками информации
Навыки смыслового чтения и анализа психологических ситуаций
- **Коммуникативные УУД:**
Умение вести диалог, участвовать в дискуссии
Навыки сотрудничества и конструктивного взаимодействия

Методические приёмы, педагогические методы, технологии обучения

- [Дискуссия](#)
- Кейс-метод
- Работа в малых группах
- Метод кластеров
- Проблемное обучение
- [Мозговой штурм](#)

Ожидаемые результаты

- **Личностные:**
Сформированность психологической культуры
Готовность к саморазвитию
- **Метапредметные:**
Умение распознавать психологические манипуляции

Навыки конструктивной коммуникации

- **Предметные:**

Знание основных типов психологического воздействия

Владение технологиями противодействия манипуляциям

Предварительная работа педагога

- Подготовка презентации
- Разработка тестов
- Создание раздаточных материалов (облако слов, интересные факты, кроссворд, карта памяти)
- Подготовка рефлексии

Оборудование и оформление кабинета

- Компьютер
- Проектор
- Раздаточные материалы
- Доска
- Мел

Ход занятия / Ход мероприятия

Организационный момент

Добрый день, ребята! Давайте начнем наше занятие. Прежде всего, я проведу переключку, чтобы убедиться, что все на месте.

(Учитель зачитывает список учеников, отмечает присутствующих.)

Теперь, пожалуйста, проверьте свои учебные принадлежности: у всех ли есть тетради, ручки и раздаточные материалы? Если что-то забыли, поднимите руку — постараемся решить этот вопрос.

Дежурные, проверьте, пожалуйста, чистоту доски и подготовьте к работе проекционный экран. Он нам сегодня пригодится для демонстрации презентации.

Хочу напомнить вам о правилах поведения. Важно оставаться внимательными, не отвлекаться на посторонние вещи. Убедитесь, что мобильные телефоны отключены или переведены в беззвучный режим, чтобы ничего не мешало нашей работе.

Теперь, когда все готовы, предлагаю вам на минуту отвлечься и настроиться на позитив. Вспомните что-то хорошее, что произошло с вами сегодня утром. Улыбнитесь своим соседям по парте. Отличное настроение поможет нам провести занятие эффективно и с интересом!

Итак, мы готовы начинать. Спасибо за вашу внимательность и организацию.

Актуализация усвоенных знаний

Прежде чем мы перейдем к изучению нового материала, давайте вспомним, о чем мы говорили на прошлом занятии. Тема была: «[Конфликты и способы их разрешения](#)» .

Начнем с самого основного: что такое конфликт? Вспомните его определение и основные элементы структуры.

(Учитель обращается к классу, ожидая ответа. Если ученики затрудняются, подсказывает ключевые моменты.)

Отлично, а теперь назовите, какие типы конфликтов мы разбирали. Кто может привести примеры из реальной жизни?

(Дает возможность нескольким одиннадцатиклассникам высказаться, поощряя обсуждение.)

Мы также говорили о факторах, которые приводят к развитию конфликтных ситуаций. Давайте вспомним: какие из этих факторов являются наиболее распространенными?

(Обсуждение продолжается, педагог корректирует и дополняет ответы.)

Хорошо, теперь вспомните стратегии поведения в конфликте. Как вы думаете, какой из них наиболее эффективен в сложных ситуациях? Почему?

(Преподаватель-организатор предлагает рассмотреть несколько ситуаций, чтобы ученики могли проанализировать их.)

Не забудем и об эмоциональной регуляции. Какие способы управления эмоциями вы запомнили с прошлого урока? Как они могут помочь в разрешении конфликтов?

(Учитель побуждает учащихся делиться личным опытом, если они хотят.)

И последний вопрос: какие методы противодействия опасным проявлениям конфликтов мы изучили? В каких ситуациях их применение может быть жизненно важным?

Молодцы, вы отлично помните ключевые моменты! Это знание станет хорошей основой для сегодняшнего занятия.

Вступительное слово преподавателя-организатора

Уважаемые одиннадцатиклассники, сегодня мы с вами отправимся в мир, где каждое слово, жест и взгляд могут стать инструментом воздействия. Представьте, что в повседневной жизни вы постоянно оказываетесь в роли либо влияющего, либо поддающегося влиянию. Насколько вы осознаёте, что это происходит?

Наше занятие посвящено очень важной теме, которая поможет вам лучше понять себя и окружающих. Мы поговорим о том, как психологическое воздействие проявляется в общении, какие его формы могут быть полезными, а какие – разрушительными. **Тема урока: «Конструктивные и деструктивные способы психологического воздействия».**

Вы узнаете, как правильно использовать силу слов и эмоций, чтобы строить конструктивные отношения. Мы также разберем, какие приёмы используют манипуляторы и как им противостоять. В итоге вы сможете развить навыки, которые помогут вам оставаться независимыми в любых коммуникациях и защищать свои личные границы.



Цитата:

«Настоящая сила — не в умении спорить, а в способности убедить без единого крика.»

— И.П. Тихонов, 1887–1946, советский педагог, преподаватель

Тема нашего сегодняшнего занятия позволит вам увидеть те скрытые механизмы, которые действуют за кулисами любого взаимодействия. Начнем же этот увлекательный путь к осознанию и защите себя в мире психологического влияния.

Основная часть



Иллюстративное фото / newUROKI.net

Психологическое воздействие: сущность и основные характеристики

Определение



Психологическое воздействие — это целенаправленное влияние одного человека или группы людей на мысли, чувства, поведение и установки другого человека или группы с целью изменить их в соответствии с определенными интересами.



newUROKI.net
Новые УРОКИ

Все для учителя - все бесплатно!

Психологическое воздействие — это...

Психологическое воздействие — это целенаправленное влияние одного человека или группы людей на мысли, чувства, поведение и установки другого человека или группы с целью изменить их в соответствии с определенными интересами.

Определение

Оно может быть как осознанным, так и неосознанным, а также различаться по степени интенсивности и глубине изменений, которые вызывает.

Типы психологического воздействия

Существует несколько основных типов психологического воздействия, каждый из которых играет определённую роль в межличностных отношениях:

- **Информационное.** Передача знаний и фактов для изменения восприятия ситуации. Пример: учитель объясняет новую тему, чтобы ученик понял и усвоил её.
- **Эмоциональное.** Влияние на чувства и эмоции человека. Пример: вдохновляющая речь, которая мотивирует на действия.
- **Убеждение.** Формирование определённых взглядов и установок через аргументированные рассуждения. Пример: друг убеждает вас принять его точку зрения в споре.
- **Внушение.** Влияние, основанное на некритическом восприятии информации. Пример: лидер группы использует авторитет, чтобы заставить членов следовать его решениям.
- **Манипуляция.** Скрытое влияние с целью получения выгоды в ущерб другому. Пример: использование чувства вины для получения согласия на выполнение просьбы.

Механизмы психологического влияния

Психологическое воздействие реализуется через различные механизмы, которые помогают достигать поставленных целей:

- **Социальное доказательство.** Люди склонны следовать поведению большинства. Если окружающие принимают какое-то решение, человек будет склонен поступать так же. Пример: популярность определенного бренда повышает доверие к его качеству.
- **Авторитет.** Мнение или указания человека, обладающего властью или знаниями, воспринимаются безусловно. Пример: советы врача или учителя.
- **Принцип дефицита.** Люди чаще стремятся к тому, что кажется редким или недоступным. Пример: ограниченные по времени акции в магазинах.
- **Эмоциональная привязка.** Использование эмоций для усиления эффекта. Пример: создание позитивной или негативной ассоциации с определенными людьми или событиями.
- **Эффект первых и последних впечатлений.** Информация, полученная в начале или конце взаимодействия, запоминается лучше всего и оказывает более сильное воздействие.

Эти механизмы работают на уровне психологии восприятия и помогают влиять на решения и поведение людей. Осознанное понимание этих процессов позволяет не только эффективно влиять на других, но и защищаться от ненужного или вредного воздействия.

Таблица: Способы воздействия и их последствия

Способ воздействия	Возможные последствия
Давление	Принуждение к действиям, конфликт
Убеждение	Установление доверия, согласие
Пример	Поддержка авторитета, доверие
Риск	Принятие решения с возможными последствиями
Конформизм	Подчинение мнению группы, потеря индивидуальности

Конформизм в малой группе



Иллюстративное фото / newUROKI.net

Понятие



Конформизм — это изменение поведения или мнения человека под влиянием группы, к которой он принадлежит или с которой взаимодействует. Это стремление соответствовать ожиданиям, нормам и ценностям группы, даже если эти ожидания могут противоречить личным убеждениям.



newUROKI.net
Новые УРОКИ
для учителя — всё бесплатно!

Конформизм — это...

Конформизм — это изменение поведения или мнения человека под влиянием группы, к которой он принадлежит или с которой взаимодействует. Это стремление соответствовать ожиданиям, нормам и ценностям группы, даже если эти ожидания могут противоречить личным убеждениям.

Определение

Положительные аспекты такого поведения

Конформизм выполняет важные функции в обществе и может приносить определенные выгоды:

- **Сохранение порядка и стабильности.** Люди, которые следуют общепринятым нормам, способствуют упрощению взаимодействия и предотвращению конфликтов. Например, в классе ученики подчиняются правилам школьного поведения, что помогает создать спокойную атмосферу.
- **Укрепление сплоченности команды.** Когда участники коллектива придерживаются одинаковых норм и ценностей, это способствует более тесному взаимодействию и доверию. Например, спортивная команда, где все поддерживают друг друга и следуют общей тактике, имеет больше шансов на победу.
- **Обучение и адаптация.** Молодые люди учатся новым навыкам и правилам, наблюдая за поведением других. Например, новички в компании учатся профессиональной этике, следуя примеру коллег.

Негативные последствия чрезмерного конформизма

Несмотря на положительные аспекты, чрезмерный конформизм способен приводить к серьезным проблемам:

- **Потеря индивидуальности.** Человек может отказаться от собственных идей и убеждений, стремясь угодить группе. Например, ученик, который боится быть осмеянным, соглашается с мнением одноклассников, даже если оно ему не нравится.
- **Подверженность негативному влиянию.** Вредные привычки и асоциальное поведение часто передаются через окружение. Например, подросток может начать курить, чтобы не выделяться среди сверстников.
- **Угнетение инициативы и креативности.** Постоянное подчинение групповым нормам мешает людям предлагать нестандартные решения. Например, в

коллективе, где идеи лидера никогда не оспариваются, остальные члены способны перестать высказывать свои предложения.

- **Риск возникновения группового мышления.** В условиях сильного конформизма коллектив часто принимает ошибочные решения, так как никто не осмеливается выразить сомнение или предложить альтернативу.

Стоит прочесть также: [КТП по ОБЗР 8 класс](#)

Социально-психологические эксперименты по изучению конформизма

Один из самых известных экспериментов в этой области провел американский психолог **Соломон Аш***. В его эксперименте участникам показывали несколько линий разной длины и просили определить, какая из них совпадает с эталоном. Задача была простой, но в эксперименте участвовали подставные лица, которые специально давали неправильные ответы. Когда большинство участников называли неверную линию, реальные испытуемые часто соглашались с ними, даже понимая, что это ошибка.



Соломон Элиот Аш — польский и американский психолог и преподаватель, автор знаменитых экспериментов, посвящённых конформности. [Википедия](#)

Еще один важный эксперимент был проведен **Стэнли Милгрэмом***, который изучал подчинение авторитету. Его исследования показывают, как давление со стороны руководителей или лидеров может заставить людей совершать действия, которые идут вразрез с их моральными принципами.



Стэнли Милгрэм — американский социальный психолог и педагог, известный своими экспериментами в области подчинения авторитету и связности социальных сетей. Входит в число наиболее влиятельных психологов XX века. На работы Милгрэма оказали влияние такие психологи, как Соломон Аш и Гордон Олпорт. [Википедия](#)

Эти эксперименты наглядно демонстрируют силу социального давления и показывают, как легко человек способен изменить свои действия и взгляды под его влиянием.

Пример из жизни: Представьте школьный класс, где большинство учеников решает пропустить урок физкультуры, придумав оправдание. Даже если несколько человек хотят пойти на урок, они могут поддасться влиянию группы и тоже останутся.

Понимание механизма конформизма помогает нам осознать, когда групповые нормы приносят пользу, а когда стоит проявить самостоятельность и защитить свои убеждения.

Коммуникативные основы взаимодействия



Иллюстративное фото / newUROKI.net

Эмпатия как ключевой элемент эффективной коммуникации



Эмпатия — это способность человека понимать и чувствовать эмоциональное состояние другого, «вчувствоваться» в его переживания. Эмпатия играет важнейшую роль в общении, так как она помогает наладить взаимопонимание, устранить конфликты и укрепить отношения.



newUROKI.net
Новые УРОКИ
Все для учителя — всё бесплатно!

Эмпатия — это...

Эмпатия — это способность человека понимать и чувствовать эмоциональное состояние другого, «вчувствоваться» в его переживания. Эмпатия играет важнейшую роль в общении, так как она помогает наладить взаимопонимание, устранить конфликты и укрепить отношения.

Эмпатичный человек не только замечает эмоции собеседника, но и учитывает их в своём поведении. Например, если одноклассник выглядит расстроенным, эмпатичный ученик может подойти, предложить помощь или просто поддержать разговор, чтобы отвлечь его от плохих мыслей.

Почему эмпатия важна:

- Она способствует доверию между людьми.
- Позволяет лучше понимать мотивы и потребности других.
- Помогает избегать недоразумений и конфликтов.

Пример из жизни: Учитель замечает, что ученик стал менее активным и менее заинтересованным на уроках. Вместо того чтобы делать строгие замечания, он пытается выяснить причину такого поведения, задаёт наводящие вопросы, стараясь понять его эмоциональное состояние.

Уважение к собеседнику в процессе общения

Уважение к собеседнику — это основа любого успешного взаимодействия. Оно проявляется в признании права другого человека на свою точку зрения, вежливости и учёте интересов.

Признаки уважительного общения:

- Собеседник внимательно слушает, не перебивая.
- Уважает мнение, даже если оно не совпадает с его собственным.
- Избегает критики и оскорблений.

Например, если ученик высказывает свою точку зрения на сложную тему, важно дать ему возможность закончить мысль, даже если кто-то не согласен. Взаимное уважение помогает создать атмосферу безопасности, где каждый чувствует себя услышанным.

Почему уважение важно:

- Оно способствует открытости и честности.
- Помогает избегать конфликтов и недопонимания.
- Создаёт позитивный климат в группе.

Пример из жизни: На занятии обсуждается спорная тема. Один ученик выражает своё мнение, с которым другие не согласны. Учитель напоминает о правилах уважительного общения: не перебивать, избегать резких высказываний и говорить аргументировано.

Принципы построения конструктивного диалога

Конструктивный диалог — это общение, направленное на достижение взаимопонимания, решения проблемы или принятия совместного решения. Его цель — найти общее, а не выяснять, кто прав.

Принципы конструктивного диалога:

- **Активное слушание.** Это внимательное восприятие слов собеседника с подтверждением своего понимания. Например, вы можете перефразировать услышанное: «Если я правильно понял, ты считаешь, что...».
- **Четкость и ясность высказываний.** Говорите конкретно и избегайте двусмысленности. Например, вместо «ты всегда так делаешь» лучше сказать «вчера в этой ситуации ты поступил так».
- **Поиск общих точек.** Начинайте с того, что объединяет. Например: «Мы оба хотим улучшить результаты команды, поэтому давай подумаем, как это сделать вместе».
- **Контроль эмоций.** Даже если разговор накаляется, старайтесь сохранять спокойствие и не допускать эмоциональных всплесков.
- **Готовность к компромиссу.** Важно быть открытым для изменения своей позиции, если это поможет найти лучшее решение.

Пример из жизни: Во время групповой работы над проектом у учеников возник спор по поводу распределения обязанностей. Вместо того чтобы конфликтовать, они решают воспользоваться принципами конструктивного диалога — выслушивают друг друга, ищут компромисс и вместе распределяют задачи, учитывая сильные стороны каждого.

Эмпатия, уважение и конструктивный диалог — это три кита, на которых строится успешное общение. Они помогают не только решать задачи, но и укреплять отношения, создавая атмосферу доверия и взаимопонимания.

Убеждающая коммуникация



Иллюстративное фото / newUROKI.net

Структура убеждающего воздействия

Убеждающая коммуникация — это процесс, в котором один человек или группа пытается повлиять на мнение, поведение или эмоции другого с помощью аргументов и логики. Для успешного убеждения важно придерживаться определённой структуры.

Структура убеждающего воздействия включает три основных элемента:

- **Оратор** — человек, который убеждает. Он должен быть компетентным, искренним и заслуживающим доверия.
- **Послание** — само содержание аргументов. Оно должно быть чётким, логичным и понятным для аудитории.
- **Аудитория** — те, на кого направлено убеждение. Успех зависит от понимания их потребностей, интересов и уровня знаний.

Пример: Ученик выступает на классном собрании с предложением изменить порядок дежурств. Он аргументирует своё предложение тем, что это будет более справедливо, приводит примеры из других классов и подкрепляет свою речь статистикой.

Психологические техники убеждения

Для усиления воздействия в убеждающей коммуникации применяются различные психологические техники.

- **Рефрейминг** — изменение восприятия ситуации.

Пример: «Вместо того чтобы думать о дополнительной подготовке как о нагрузке, подумайте, что это возможность лучше подготовиться к экзамену».

- **Техника «Да-да»** — формирование согласия через последовательные вопросы.
Пример: «Вы хотите, чтобы наши мероприятия были более интересными? Хотели бы вы участвовать в их организации? Тогда давайте вместе разработаем план!»
- **Призыв к авторитету** — ссылка на мнение авторитетных источников.
Пример: «Этот метод рекомендован ведущими учёными в области педагогики».
- **Социальное доказательство** — демонстрация, что большинство уже поддерживает данную идею.
Пример: «Большинство учеников нашего класса уже участвуют в этом проекте, и они довольны результатами».
- **Визуализация результата** — создание яркого образа будущих изменений.
Пример: «Представьте, как класс станет ещё более дружным, если мы начнём вместе организовывать мероприятия».

Этические границы убеждающей коммуникации

Убеждение должно происходить в рамках этики и морали. Манипуляция, запугивание или ложь недопустимы, так как они разрушают доверие и могут привести к негативным последствиям.

Основные этические принципы убеждения:

- **Честность.** Аргументы должны основываться на достоверной информации.
- **Уважение.** Учитывайте точку зрения собеседника, даже если она отличается от вашей.
- **Прозрачность.** Излагайте свои намерения открыто, не скрывайте скрытых мотивов.
- **Недопустимость давления.** Не следует использовать психологическое давление или угрозы для достижения своих целей.

Пример из жизни: Представьте, что староста класса предлагает внеурочную активность. Вместо того чтобы убеждать с помощью манипуляций, он честно рассказывает о целях мероприятия, его преимуществах и даёт каждому право свободного выбора.

Убеждающая коммуникация — мощный инструмент, который может использоваться для достижения общих целей. Однако важно помнить об ответственности: процесс убеждения должен быть этичным, прозрачным и основываться на взаимоуважении.

Манипуляция в общении



Иллюстративное фото / newUROKI.net

Понятие и признаки психологической манипуляции



Психологическая манипуляция — это скрытое воздействие на человека с целью изменения его мыслей, чувств или поведения в интересах манипулятора. При этом манипулятор действует так, чтобы жертва не осознавала, что ею управляют.



newUROKI.net
Новые УРОКИ

Все для учителя — все бесплатно!

Психологическая манипуляция — это...

Психологическая манипуляция — это скрытое воздействие на человека с целью изменения его мыслей, чувств или поведения в интересах манипулятора. При этом манипулятор действует так, чтобы жертва не осознавала, что ею управляют.

Определение

Признаки манипуляции:

- **Чувство вины или страха.** Манипулятор часто вызывает у собеседника неприятные эмоции.
- **Скрытые мотивы.** Настоящие цели не очевидны.
- **Двойные стандарты.** Такой человек требует от других больше, чем готов сделать сам.
- **Использование слабостей.** Например, напоминание о прошлом промахе.

Пример: Представьте, что одноклассник постоянно просит вас делать за него домашнюю работу, говоря: «Если ты не поможешь, я точно получу двойку, а потом

меня дома наругают».

Основные технологии манипулятивного воздействия

Манипуляторы используют разные техники воздействия, чтобы добиться своего.

- **Метод «газлайтинга».** «Кукловод» заставляет сомневаться в собственной адекватности.
Пример: «Ты всегда все забываешь. Разве я не говорил, что встреча в 15:00?»
- **Метод «ущербной логики».** Приводятся ложные или неполные аргументы.
Пример: «Если ты не пойдёшь на это мероприятие, все подумают, что ты вообще не хочешь дружить».
- **Создание чувства вины.**
Пример: «Ты же знаешь, как мне трудно, разве ты не можешь помочь?»
- **Обещания и лесть.** Лестец хвалит или обещает что-то в будущем, чтобы получить немедленную выгоду.
Пример: «Ты так классно справляешься с задачами, почему бы тебе не помочь и с этим проектом?»
- **Метод «уступок».** Сначала манипулятор просит о большом, явно невозможном, а затем предлагает меньшую, но всё же выгодную ему просьбу.
Пример: «Можешь одолжить мне 5000 рублей? Нет? Ну хотя бы 500 тогда».

Психологические механизмы манипуляции

Чтобы хитрость была эффективной, она опирается на определённые психологические механизмы.

- **Эмоциональное давление.** Включает использование страха, чувства вины или жалости.
- **Когнитивное искажение.** Манипулятор намеренно искажает информацию, чтобы сбить собеседника с толку.
- **Эффект толпы.** Давление большинства заставляет человека подчиняться.
- **Игнорирование личных границ.** Манипулятор намеренно вторгается в личное пространство, чтобы человек чувствовал себя обязанным.

Пример: На групповом проекте один из участников может сказать: «Все остальные согласились с моим планом, почему ты против? Разве ты не хочешь, чтобы проект был успешным?»

Характеристики личности, подверженной манипуляциям

Некоторые люди более склонны поддаваться влиянию из-за своих личностных черт.

Основные характеристики:

- **Неуверенность в себе.** Такие люди склонны искать одобрения у окружающих.
- **Чрезмерная доверчивость.** Они редко сомневаются в честности других.
- **Склонность к избеганию конфликтов.** Им сложно говорить «нет».
- **Эмоциональная чувствительность.** Манипуляторы легко используют их эмоции против них.

Пример: Если ученик всегда соглашается помогать другим с проектами, даже когда это ему неудобно, он может стать жертвой манипуляций.

Манипуляция — это опасный инструмент, который может повлиять на отношения и самочувствие. Поэтому важно учиться распознавать её признаки и развивать навыки противодействия, чтобы защитить себя от негативного влияния.

Противодействие манипулятивным техникам



Иллюстративное фото / newUROKI.net

Способы распознавания манипулятивного воздействия

Первый шаг в противодействии манипуляциям — умение их распознавать. Для этого нужно обращать внимание на характерные признаки:

- **Чувство давления.** Если вы чувствуете, что вас вынуждают к определённому действию, возможно, это неправда.

Пример: «Если ты откажешься, все будут думать, что ты безответственный».

- **Скрытые мотивы.** Манипулятор часто скрывает свои истинные намерения.
Пример: Друг просит о помощи, но на самом деле хочет, чтобы вы сделали всю работу за него.
- **Использование эмоций.** Манипуляторы играют на чувстве вины, страха или жалости.
Пример: «Если ты не дашь мне списать, я точно провалю экзамен».
- **Непрямое общение.** Манипулятор может использовать намёки вместо прямых просьб.
Пример: «Тебе так легко решать задачи, я бы хотел быть таким же умным».

Стоит прочесть также: [Оповещение при ЧС - конспект урока](#)

Чтобы распознать манипуляцию, задавайте себе вопросы: «Почему он/она это говорит?», «Какая у него/неё цель?»

Психологические приёмы защиты от манипуляций

После распознавания попыток влияния важно правильно реагировать. Вот несколько эффективных приёмов:

- **Прямой отказ.** Умение говорить «нет» — ключевой навык. Делайте это твёрдо, но вежливо.
Пример: «Извини, но я не могу выполнить эту просьбу».
- **Игнорирование манипуляции.** Не реагируйте на провокации, если понимаете, что вас пытаются заставить что-то сделать.
Пример: Если вас пытаются обвинить, спокойно меняйте тему разговора.
- **Перевод внимания.** Задайте вопрос манипулятору или перенаправьте его внимание.
Пример: «А почему ты сам не можешь с этим справиться?»
- **Прояснение ситуации.** Просите уточнить или объяснить, чтобы манипулятору стало сложнее скрывать свои намерения.
Пример: «Почему ты думаешь, что это моя ответственность?»
- **Пауза.** В случае эмоционального давления отложите принятие решения. Это поможет снизить влияние на вас.
Пример: «Мне нужно время, чтобы подумать».

Развитие критического мышления

Критическое мышление помогает анализировать информацию и принимать взвешенные решения, не поддаваясь манипуляциям.

- **Анализ мотивов.** Спрашивайте себя, почему человек делает то или иное заявление.
- **Сравнение фактов.** Проверяйте информацию из нескольких источников.
- **Логическая оценка.** Задавайте себе вопросы: «Есть ли в этом логика?», «Не выглядит ли это слишком односторонним?»
- **Предотвращение когнитивных искажений.** Избегайте поспешных выводов и эмоциональных решений.

Пример: Если вам говорят, что все одноклассники согласились с мнением, проанализируйте, действительно ли это так, или это лишь способ давления на вас.

Формирование психологической устойчивости

Психологическая устойчивость позволяет сохранять спокойствие и уверенность в стрессовых ситуациях.

Вот как её развивать:

- **Повышение самооценки.** Уверенные в себе люди менее подвержены манипуляциям.
Советуйте ученикам вести дневник достижений, чтобы фиксировать свои успехи.
- **Эмоциональная саморегуляция.** Научитесь управлять своими эмоциями.
Например, используйте дыхательные техники для снятия напряжения.
- **Формирование чётких границ.** Установите для себя правила общения и не позволяйте другим их нарушать.
Пример: «Я готов помочь, но в пределах разумного. Больше этого не делаю».
- **Общение с поддерживающими людьми.** Окружите себя друзьями, которые готовы поддержать, а не использовать вас.
Пример ситуации: Ваш знакомый часто заставляет вас выполнять его поручения, говоря, что вы единственный, кто может ему помочь. Развивая уверенность в себе, вы спокойно отказываете, объясняя, что у вас свои дела.

Умение противостоять манипуляциям — важный навык для жизни. Это позволяет сохранять независимость и строить отношения на взаимном уважении, а не на скрытом давлении.

Рефлексия

Давайте немного остановимся и подумаем о том, как прошло наше занятие. Этот этап поможет нам понять, что мы усвоили, какие эмоции пережили и какие мысли возникли в процессе занятия. [Рефлексия — это](#) не просто подведение итогов, но и возможность

обратить внимание на то, что мы чувствуем и думаем, а также на то, как это влияет на наше понимание материала.

Для начала я предложу несколько вопросов, на которые вы можете ответить письменно или устно. Важно, чтобы вы открыто и честно поделились своим мнением, ведь рефлексия помогает не только усваивать информацию, но и лучше понимать себя, свои ощущения и реакции.

1. Что нового и интересного вы узнали сегодня?

Подумайте о том, что для вас стало открытием, что способно быть полезным в будущем в реальной жизни. Может быть, вы впервые задумались о том, как часто вас пытаются манипулировать? Или, возможно, узнали техники, которые помогут вам лучше общаться с людьми?

2. Какую эмоцию вы испытывали на протяжении урока?

Вспомните моменты, когда вы чувствовали себя особенно вовлечённо или наоборот, когда вам было сложно сосредоточиться. Что именно вызвало эти эмоции? Возможно, какие-то темы или примеры были более близки и понятны для вас?

3. Какие темы урока вам показались самыми важными для вашей жизни?

Задумайтесь, как полученные знания могут быть полезны в общении с другими людьми, в предотвращении конфликтов, или, например, в защите от манипуляций. Какие темы вас особенно затронули?

4. Какие трудности вы испытали в процессе усвоения материала?

Возможно, вам было сложно понять какие-то понятия или техники? Какие вопросы у вас остались? Подумайте, что именно было трудным для вас, и как вы способны справиться с этим в следующий раз.

5. Какие выводы вы можете сделать для себя на будущее?

Мы говорили о способах защиты от манипуляций и важности честного общения. Как вы можете применить это в своей жизни? Что вы сделаете по-другому в следующий раз, когда столкнётесь с подобной ситуацией?

Теперь давайте сделаем небольшой итог. Пожалуйста, поделитесь своими мыслями по поводу занятия. Кто хочет рассказать, что для него было наиболее полезным или, наоборот, что вызвало затруднения? Вы можете также задать вопросы, которые вас интересуют или над которыми вы хотите подумать.

Задание для рефлексии можно завершить фразой:

«Важно понимать, что рефлексия помогает не только выявить свои сильные стороны, но и осознать моменты, которые требуют внимания и улучшения. Это позволяет нам быть более осознанными и внимательными в будущем».

Рефлексия помогает развивать критическое мышление и учит лучше разбираться в своих чувствах и эмоциях. Подумайте об этом в ходе занятия и после его завершения.

Заключение



Учителя шутят

Наша встреча подошла к концу, и я надеюсь, что каждый из вас смог открыть для себя нечто важное и полезное. Сегодня мы поговорили о том, как важно не только понимать механизмы общения, но и уметь ими управлять. Умение распознавать манипуляции, находить общий язык с людьми и сохранять уважение в любых ситуациях — это то, что помогает нам не только в учебе, но и в повседневной жизни.

Помните, что взаимодействие с другими людьми — это не просто процесс обмена словами, но и настоящая искусство, требующая внимательности и осознанности. Овладев этим искусством, вы сможете не только защищаться от нежелательного влияния, но и стать настоящими мастерами конструктивных и продуктивных отношений.

Пусть это занятие станет для вас не только источником знаний, но и стимулом к дальнейшему самосовершенствованию. Будьте открытыми к новым идеям и не бойтесь применять полученные знания на практике. С каждым днем вы становитесь сильнее, увереннее и мудрее.

Давайте продолжать развиваться, исследовать и открывать новые горизонты. Ведь только через самопознание и осознание своих возможностей мы можем изменять мир вокруг себя к лучшему. Удачи вам в этом пути, и не забывайте, что каждый день — это новый шанс стать лучше!»

Домашнее задание



Ученики шутят

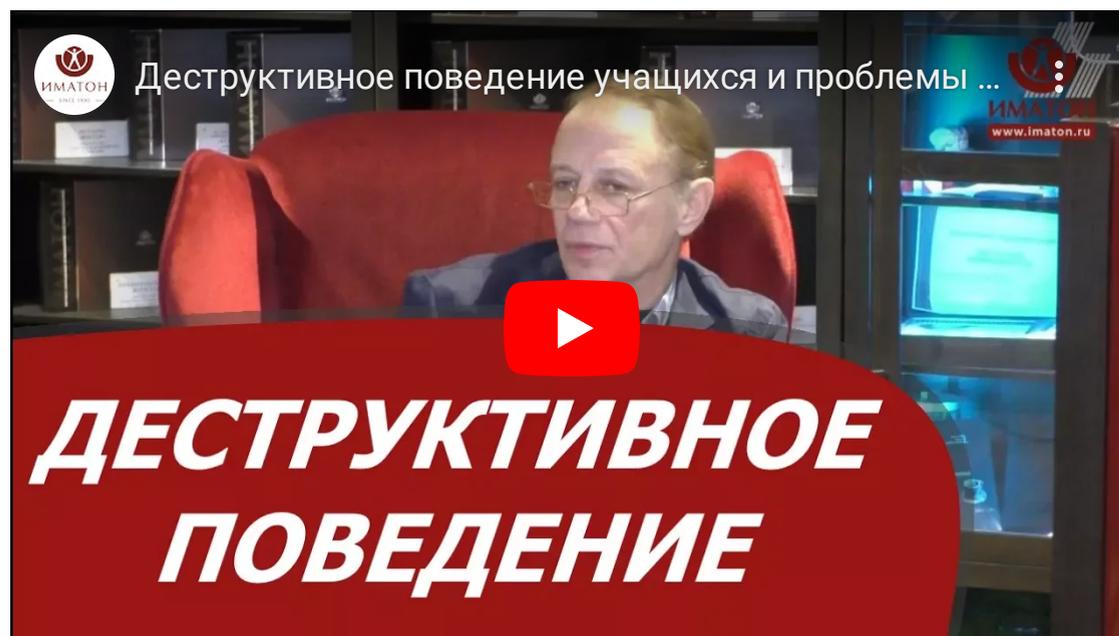
Подготовить памятку «10 способов защиты от психологических манипуляций» объемом до 1 страницы формата А4.

Технологическая карта

[Скачать бесплатно технологическую карту урока по теме: «Конструктивные и деструктивные способы психологического воздействия»](#)

[Технологическая карта](#) — это документ, который содержит структуру и планирование учебного занятия, включая цели, задачи, этапы, методы и формы организации деятельности учащихся, а также используемые ресурсы и оборудование.

Смотреть видео по теме



Полезные советы учителю

[Скачать бесплатно 5 полезных советов для проведения урока основ безопасности и защиты Родины по теме: «Психологическое воздействие» в формате Ворд](#)

Чек-лист педагога

[Скачать бесплатно чек-лист для проведения урока ОБЗР по теме: «Психологическое воздействие» в формате Word](#)

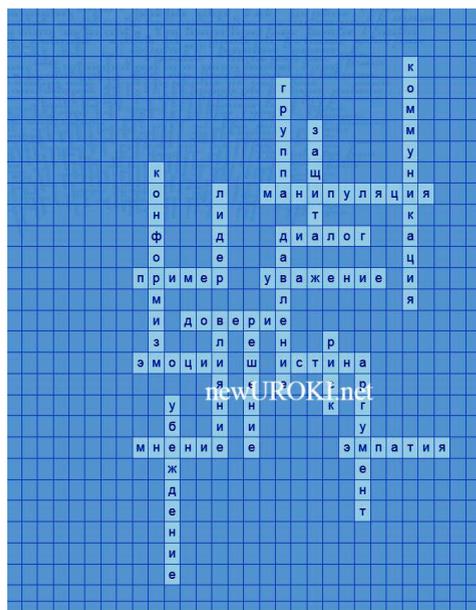
[Чек-лист для учителя — это](#) инструмент педагогической поддержки, представляющий собой структурированный перечень задач, шагов и критериев, необходимых для успешного планирования, подготовки и проведения урока или мероприятия.

Карта памяти для учеников

[Скачать бесплатно карту памяти для учеников 11 класса по ОБЗР по теме: «Конструктивные и деструктивные способы психологического воздействия» в формате Ворд](#)

[Карта памяти ученика — это](#) методический инструмент, который помогает учащимся структурировать и запоминать ключевую информацию по определенной теме.

Кроссворд



Кроссворд

[Скачать бесплатно кроссворд на урок ОБЗР в 11 классе по теме: «Конструктивные и деструктивные способы психологического воздействия» в формате WORD](#)

Тесты

Какой тип влияния предполагает скрытое управление собеседником?

- а) Убеждение
- б) Принуждение
- в) Скрытое внушение ✓

Какая характеристика указывает на наличие скрытого влияния?

- а) Открытость намерений
- б) Явное давление
- в) Маскировка истинной цели ✓

Что является защитой от негативного информационного влияния?

- а) Критическое мышление ✓
- б) Пассивность
- в) Согласие с любым мнением

Кто наиболее уязвим для группового давления?

- а) Лидеры
- б) Лица с неустойчивой самооценкой ✓
- в) Эксперты в какой-либо области

Какой механизм лежит в основе группового влияния?

- а) Логическое убеждение
- б) Эмоциональное заражение ✓
- в) Физическое принуждение

Что характеризует конструктивное общение?

- а) Скрытые намерения
- б) Уважение к собеседнику ✓
- в) Навязывание своей точки зрения

Какой навык помогает противостоять негативному влиянию?

- а) Эмпатия ✓
- б) Полное подчинение
- в) Агрессивность

Что является признаком информационной атаки?

- а) Открытый диалог
- б) Эмоциональное давление ✓
- в) Объективный анализ

Какой тип реакции свидетельствует о зависимости от группового мнения?

- а) Самостоятельность

- б) Конформизм ✓
- в) Критическая оценка

Что развивает устойчивость к внешним информационным влияниям?

- а) Постоянное согласие
- б) Развитие критического мышления ✓
- в) Пассивность

Методические рекомендации:

Время выполнения теста: 5 минут

Критерии оценивания:

9-10 правильных ответов — «отлично»

7-8 правильных ответов — «хорошо»

5-6 правильных ответов — «удовлетворительно»

Менее 5 правильных ответов — «неудовлетворительно»

Интересные факты для занятия

1. Интересный факт 1:

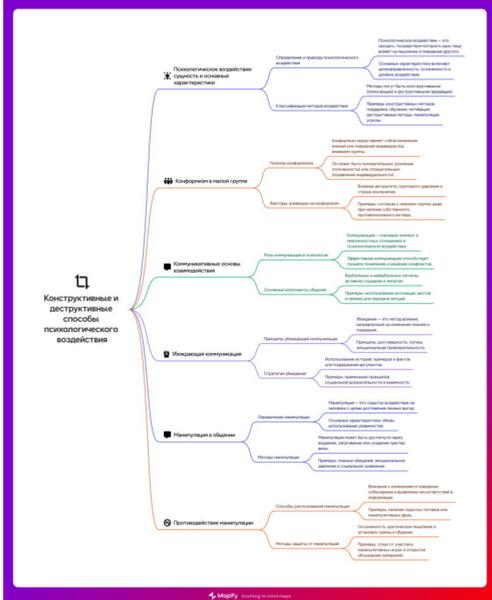
В эксперименте Соломона Аша доказано, что 75% людей готовы изменить собственное мнение под влиянием группы, даже если это противоречит их личному восприятию. Участники намеренно давали неверные ответы, чтобы соответствовать мнению большинства, демонстрируя феномен социального подчинения.

2. Интересный факт 2:

Американский исследователь Стэнли Милграм установил, что 65% испытуемых были готовы выполнять потенциально опасные указания авторитетного лица, даже если это могло причинить вред другому человеку. Этот эксперимент раскрыл глубинные механизмы подчинения внешнему влиянию.

3. Интересный факт 3:

Нобелевский лауреат Даниил Канеман доказал, что 98% решений человек принимает неосознанно, под влиянием эмоциональных триггеров и внутренних установок. Наш мозг использует «быстрые» ярлыки-алгоритмы, которые позволяют моментально реагировать, но часто приводят к ошибочным заключениям.



Ментальная карта (интеллект-карта, mind map)

[Ментальная карта \(интеллект-карта, mind map\)](#) — это графический способ структурирования информации, где основная тема находится в центре, а связанные идеи и концепции отходят от неё в виде ветвей. Это помогает лучше понять и запомнить материал.

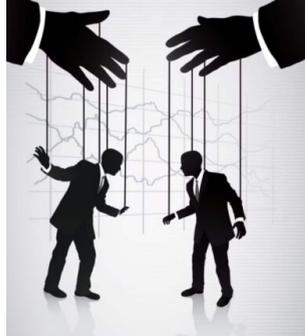
Облако слов



Облако слов

[Облако слов](#) — удобный инструмент на занятии: помогает активизировать знания, подсказывает, служит наглядным материалом и опорой для учащихся разных возрастов и предметов.

Презентация



Конструктивные и деструктивные способы психологического воздействия

Добро пожаловать на наш сегодняшний урок, посвященный психологическому воздействию. Сегодня мы рассмотрим различные формы такого воздействия, разделив их на конструктивные и деструктивные, и обсудим их влияние на наше поведение, отношения и личность.

Презентация для урока ОБЗР в 11 классе по теме: «Конструктивные и деструктивные способы психологического воздействия»
«Новые УРОКИ» newUROKI.net
Всё для учителя – всё бесплатно!

Презентация

[Скачать бесплатно презентацию на урок ОБЗР в 11 классе по теме: «Конструктивные и деструктивные способы психологического воздействия» в формате PowerPoint](#)

БОНУС: Рабочий лист

[Скачать бесплатно рабочий лист для классного часа по теме: «Конструктивные и деструктивные способы психологического воздействия» в формате WORD](#)

[Рабочий лист – это](#) образовательный инструмент, представляющий собой специально подготовленный комплект заданий, упражнений или вопросов, который используется на занятии для активизации познавательной деятельности учащихся.

Список источников и использованной литературы

1. Бенашвили И.М., «Технологии взаимодействия и социального влияния». Издательство «Сириус», Санкт-Петербург, 2004. 210 страниц.
2. Кравцов А.В., «Основы социальной динамики и межличностных отношений». Издательство «Гуманитарный мир», Казань, 2002. 180 страниц.
3. Савельев С.Г., «Социальная инженерия и её методы». Издательство «Образование и культура», Москва, 2005. 245 страниц.
4. Романова Л.П., «Коммуникационные стратегии и их эффекты в коллективе». Издательство «Молодая гвардия», Екатеринбург, 2001. 190 страниц.
5. Волкова Т.Ю., «Методы влияния на поведение человека в группе». Издательство «Академия знаний», Новосибирск, 2003. 230 страниц.



0

НРАВИТСЯ



0

НЕ НРАВИТСЯ

Скачали? Сделайте добро в один клик! Поделитесь образованием с друзьями!

Расскажите о нас!



Реклама

Первый признак, что ребенок будет успешным: не перепутаешь



Слова ассоциации (тезаурус) к уроку: убеждение, эмоции, манипуляции, диалог, защита, конформизм, лидер, группа, давление, аргумент, уважение, доверие, решение, риск



При использовании этого материала в Интернете (сайты, соц.сети, группы и т.д.) требуется обязательная прямая ссылка на сайт newUROKI.net. Читайте "Условия использования материалов сайта"

**Конфликты и их разрешение —
конспект урока >>**



Автор Глеб Беломедведев

Глеб Беломедведев - постоянный автор и эксперт newUROKI.net, чья биография олицетворяет трудолюбие, настойчивость в достижении целей и экспертность. Он обладает высшим образованием и имеет более 5 лет опыта преподавания в школе. В течение последних 18 лет он также успешно работает в ИТ-секторе. Глеб владеет уникальными навыками написания авторских конспектов уроков, составления сценариев школьных праздников, разработки мероприятий и создания классных часов в школе. Его талант и энтузиазм делают его неотъемлемой частью команды и надежным источником вдохновения для других.

Конспект урока ОБЗР Конфликты и их разрешение

Конфликты и их разрешение — конспект урока

Конспект урока ОБЗР Межличностное общение

Межличностное общение — конспект урока

Конспект урока ОБЗР Современные увлечения

Современные увлечения — конспект урока

Поиск

Поиск

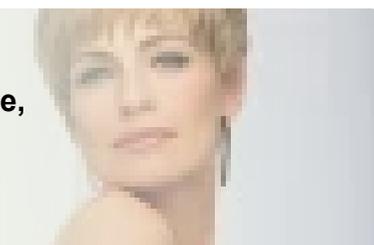
ИНТЕРЕСНОЕ

1 прием, чтобы получаться на фото лучше, чем ты есть в жизни



Реклама

1 хитрость, чтобы получаться на фото лучше, чем остальные



КОНСПЕКТЫ УРОКОВ

Конспекты уроков для учителя

Алгебра

Английский язык

Астрономия

10 класс

Библиотека

Биология

5 класс

6 класс

7 класс

8 класс

География

5 класс

6 класс

7 класс

8 класс

9 класс

10 класс

Геометрия

Директору и завучу школы

Должностные инструкции

ИЗО

Информатика

История

Классный руководитель

5 класс

6 класс

7 класс

8 класс

9 класс

10 класс

11 класс

Профориентационные уроки

Математика

Музыка

Начальная школа

ОБЗР

8 класс

9 класс

10 класс

11 класс

Обществознание

Право

Психология

Русская литература

Русский язык

Технология (Труды)

Физика

Физкультура

Химия

Экология

Экономика

Копилка учителя

Сценарии школьных праздников

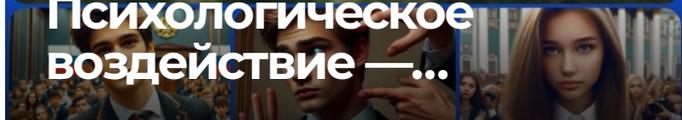
ИНТЕРЕСНОЕ

ИНТЕРЕСНЫЕ КОНСПЕКТЫ УРОКОВ



*Конспект урока ОБЗР
Психологическое воздействие*

**Психологическое
воздействие —...**



*Конспект урока ОБЗР
Конфликты и их разрешение*

**Конфликты и их
разрешение — конспе...**



*Конспект урока ОБЗР
Межличностное общение*



*Профориентационный урок
"Россия - мои горизонты"
Россия комфортная: энергетика*



Межличностное
общение — конспект...



Россия комфортная:
энергетика —...

Новые УРОКИ

Новый сайт от проекта UROKI.NET. Конспекты уроков, классные часы, сценарии школьных праздников. Всё для учителя - всё бесплатно!

[Главная](#) [О сайте](#) [Политика конфиденциальности](#) [Условия использования материалов сайта](#)

Добро пожаловать на сайт "Новые уроки" - newUROKI.net, специально созданный для вас, уважаемые учителя, преподаватели, классные руководители, завучи и директора школ! Наш лозунг "Всё для учителя - всё бесплатно!" остается неизменным почти 20 лет! Добавляйте в закладки наш сайт и получите доступ к методической библиотеке конспектов уроков, классных часов, сценариев школьных праздников, разработок, планирования по ФГОС, технологических карт и презентаций. Вместе мы сделаем вашу работу еще более интересной и успешной! Дата открытия: 13.06.2023