

Управління культури, національностей та релігій
Миколаївської облдержадміністрації
Обласна бібліотека для дітей ім. В. О. Лягіна

Медіачитач і свідомість

«Як уникнути маніпулювання свідомістю»

Інформаційний практикум для учнів 9 класу



Миколаїв, 2019

Мета: навчити підлітків, як захиститися від різних видів маніпуляцій в мережі Інтернет

Завдання: познайомитися з законами сприйняття інформації; дати визначення поняттям «маніпуляція та її види»; розглянути способи захисту підлітка від інформаційного маніпулювання

Хід заняття:

Усвідомлюємо ми це чи ні, але наша поведінка завжди перебуває під впливом інших людей. У зв'язку із цим цілком закономірно постає питання, як окремій особистості можна якщо не повністю убезпечити себе від небажаного впливу, то хоча б звести його до мінімуму й таким чином утримати ситуацію взаємодії з опонентом під своїм контролем. Виявляється, зробити це не тільки можливо, а й необхідно.

Отже, якщо ми хочемо, щоб до нас ставилися не як до засобу досягнення своїх цілей, якщо хочемо захистити себе від небажаного впливу, то мусимо добре вивчити свого потенційного ворога, під якими масками він би не ховався, знати його доктрину, тактику та зброю, які можуть бути застосовані проти нас.

Маніпуляція - це не насилля, а спокуса; її сила й найбільша небезпека для людини найчастіше виявляється в підступності. Зрештою, маніпуляція тому і стає можливою, що людина, на яку вона скерована, виступає як співавтор, співучасник маніпулятора, оскільки в її свідомості є місце для іншого, відкритість йому, спокусливе бажання та готовність зустрітися з іншим голосом і почути його

Слово «**Маніпуляція**» походить від латинського «manus» — рука і «rie» — наповнювати. Це слово тлумачать як акт впливу на людей, або приховане керування ними. Слово «**пропаганда**» походить від латинського propaganda (яка підлягає поширенню, від лат. proago — поширюю) — форма комунікації, спрямована на поширення фактів, аргументів, чуток та інших відомостей для впливу на суспільну думку на користь певної спільної справи чи громадської позиції. Пропаганда зазвичай повторюється та розповсюджується через різні масмедіа.

Щоб наочно пояснити, що таке маніпуляція, наведемо дуже відомий приклад. Хтось запитує у нас дорогу до Києва, а ми його, обманюючи, спрямовуємо на Полтаву — це тільки обман. Маніпуляція буде тоді, коли той, інший, збирався йти до Києва, а ми зробили так, щоб він захотів йти до Полтави. Маніпуляція — це



психологічний вплив, який не лише спонукає людину чинити те, чого хочуть інші, він змушує її прагнути це зробити. Тоді стає зрозумілою доволі неприємна суть справи. Будь-яка маніпуляція свідомістю — взаємодія. Жертвою маніпуляції людина може стати тільки в тому разі, коли вона її співавтор, співучасник. Лише коли людина під впливом одержаних сигналів перебудовує свій світогляд, думку, настрій, мету і починає діяти за новою програмою, тоді маніпуляція відбулася.



Люди, які вважають себе невразливими до маніпулятивних технологій, найбільш часто потрапляють «на гачок» маніпуляції у медіасередовищі. Але, скоріше, правильно було б сказати: якщо ви думаєте, що вами не маніпулюють, ви — у руках професіонала. Які ж існують способи маніпулювання інформацією? Дізнаємось далі.

СПОСОБИ МАНІПУЛЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЄЮ

Інформаційне перевантаження. Надається дуже багато інформації, основну частину якої становлять абстрактні міркування, непотрібні подробиці та інше «сміття». У результаті неможливо розібратися у справжній суті проблеми.

Дозування інформації. Повідомляється частина відомостей, а інші ретельно приховуються. Це призводить до того, що картина реальності спотворюється в той чи інший бік, або взагалі стає незрозумілою.

Більша неправда. Цей метод заснований на принципі: чим неправдоподібнішою є інформація, тим скоріше в неї повірять, головне – подавати її максимально серйозно.

Змішування інформації. Змішування справжніх фактів з усілякими припущеннями, допущеннями, гіпотезами, чутками. У результаті стає неможливо відрізнити правду від вигадки.

Затягування часу. Цей спосіб зводиться до того, щоб під різними приводами відкладати оприлюднення справді важливих відомостей до того моменту, коли буде вже пізно щось змінити.

Поворотний удар. Вигадана (вигідна для себе) версія тих або інших подій поширюється через нейтральних, підставних осіб.

Своєчасна неправда. Спосіб полягає в повідомленні абсолютно брехливої, але надзвичайно очікуваної в цей момент («гарячої») інформації. Чим більше зміст повідомлення відповідає настроям об'єкта, тим ефективніший його результат.

Всі ці способи можуть застосовуватися до людини в будь-який момент, адже ми з вами постійно знаходимось у пошуках інформації, проте є ще один важливий момент, адже люди по-різному сприймають інформацію.

Існують специфічні закони сприйняття інформації, якими вміло маніпулюють.

У розпорядженні людини є кілька таких способів. Вони визначаються п'ятьма органами чуття: зором, слухом, дотиком, смаком і нюхом. У зв'язку з цим існує певна класифікація інформації за способом сприйняття:

- візуальна;
- звукова;
- тактильна;
- смакова;
- нюхова.

Візуальна інформація сприймається за допомогою зору. Завдяки очам до мозку людини надходять різні зорові образи, які потім там обробляються. Слух необхідний для сприйняття інформації, що надходить через певні звуки (мови, шумів, музики, сигналів). Органи дотику відповідальні за можливість сприйняття тактильної інформації. Рецептори, розташовані на шкірі, дозволяють оцінити температуру досліджуваного об'єкта, тип його поверхні, форму. Смакова інформація надходить у мозок від рецепторів на язичку і перетворюється в сигнал, за яким людина розуміє, який це продукт: кислий, солодкий, гіркий або солоний. Нюх також допомагає нам у пізнанні навколишнього світу, дозволяючи розрізнити та ідентифікувати всілякі запахи. Головну роль у сприйнятті інформації відіграє зір. На нього припадає близько 90% отриманих знань.



Завдяки нашим органам чуття, ми аналізуємо отримані відомості, маємо уявлення про них. Крім цього, ми спираємося на минулий особистісний досвід і знання, які вже у нас є. Збираючи все це в одне ціле, ми отримуємо повний спектр інформації про який-небудь предмет або людину.

Методи сприйняття інформації базуються на процесах, які пов'язані з психікою людини:

- **Мислення.** Коли людина з чимось знайомиться, вона згадує те, що вже знає.
- **Комунікація.** Людина може назвати що-небудь.
- **Емоції.** На різні явища людина реагує по-різному.

- **Воля.** Людина може організувати сприйняття.

А яким же чином ми сприймаємо інформацію зі Всесвітньої мережі? Яким чином, використовують специфічні особливості сприйняття інформації, при створенні сайтів? Пропоную перевірити це на практиці.



Для цього нам необхідно розділитися на команди.

Практичне завдання «**Найкращий сайт для...**» (10 хвилин)

Кожна команда на великому аркуші паперу має графічно створити сайт для певної категорії громадян, застосовуючи маніпуляції і особливості сприйняття інформації.

Створюємо сайти для: геймерів; новинний; книжкового видавництва; шкільний.

В епоху онлайн-медіа маніпулювати масами стало легше. Щоб розмістити приховану рекламу, маніпуляцію в газеті чи на телевізійному каналі, достатньо бути його власником або завербувати журналіста, який там працює. В інтернеті цього робити не потрібно, бо інформація поширюється багатьма каналами одночасно. Будь-яка людина може створити сайт, блог, youtube-канал чи медіа, заточені під окрему групу.

Журналісти можуть дотримуватись стандартів, подавати достовірну інформацію, але зловживати її повторенням у різних матеріалах. Адже існує велика ймовірність того, що людина більше віритиме тому, що їй повторюватимуть постійно, ніж у те, що вона почує один раз. Сучасні медіа те і роблять, що створюють ілюзію багатоканальності та дискусії навколо якогось повідомлення.



Те саме стосується емоційних заголовків. Журналісти бідкаються, що через чесні заголовки падає клікабельність. ЗМІ не можуть себе окупити, платити працівникам, а отже досягти успіху на онлайн ринку. Це дивно, адже українські реалії багаті на новини, досить було б чесно і професійно про них говорити. Важко передбачити, де закінчується гра слів, а де починається маніпуляція. Ця межа розмивається.

Ми вже пересвідчилися, що впливати на людину не складно. Пропонуємо потренуватися і перевірити, чи важко у людини викликати емоцію.

Практичне завдання «Маніпуляційна розминка» (5 хвилин)

Ваше завдання: викликати у іншої людини певну емоцію, причому непомітно для нього.

Учасники об'єднуються у 3 групи. Кожна група обирає цільову персону з іншої команди і має викликати певну емоцію, яка буде написана ведучим на аркуші кожної команди.

(Очікуваний результат: мета маніпулятора – обов'язково добитися свого).

Варіант 1. Викликати жалість.

Варіант 2. Викликати цікавість, бажання розпитувати.

Варіант 3. Викликати нудьгу.

Варіант 4. Викликати почуття самовдоволення у цільовій персоні.



Чи важко було викликати задану емоцію? Чи вдалося протистояти маніпуляції і розпізнати мету впливу?

Як захистити себе від маніпуляції?

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

2) Не піддавайтеся на емоції, які намагається викликати у вас маніпулятор. Найчастіше люди оперують вашим почуттям провини, невпевненості у собі, 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 лише по справі, повністю виключаючи будь-який вид емоцій.

3) Не переходьте на особистості. Одним із способів маніпуляції іншими є метод, коли людину виводять з рівноваги, про яку йшлося в попередньому пункті. Тобто, у вас намагаються викликати цілий ряд емоцій і почуттів, які б ви не змогли контролювати. 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.

4) 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 переслідуйте, а також у чому ви впевнені на всі 100%. Тоді будь-яка маніпуляція буде вами помічена, так як вона буде суперечити вашим цілям або переконанням. І поки ви впевнені в тому, що ваші цілі правильні, а життя повністю вас задовольняє, вами складно маніпулювати.



Людина навіть не зауважує, як стає олов'яним солдатиком в інформаційних іграх (або війнах): ідеологічних, політичних, фінансово-економічних, релігійних.

Територіальний розподіл у масштабах планети давно відбувся. Зі сферами економічного впливу теж усе більш-менш з'ясовано. Але боротьба і протистояння не зникли, вони більше змістилися в інформаційний простір, де відбувається своєрідна «війна за душі». За душі представників електорату воюють політики, за душі споживачів – товаровиробники, душі «фанів» необхідні шоуменам, душами «фанатів» заволодівають новоявлені месії та пророки. Список можна продовжувати. Цих різноманітних «ловців душ» так багато, що для середньостатистичного громадянина майже неймовірно залишитися не пійманим, не залученим у їхні хитросплетені інформаційні мережі. Середньостатистичний громадянин не володіє досвідом протистояння інформаційним атакам – у попередніх поколіннях не було потреби напрацьовувати такий досвід. Відповідно, і передати його «від покоління до покоління» не вдається, а сформувані самостійно протягом невеликого власного життя – не в кожного виходить. Залишається варіант спеціального навчання.

Сучасні психологи напрацювали багато технологій психологічного впливу. Зазвичай, їх активно вивчають і освоюють ті, хто збирається впливати. Знову ті ж політики, рекламисти й піарники, представники мас-медіа та працівники сфери обслуговування. Технології психологічного впливу – їхній «виробничий інструментарій».

А хто зацікавлений у нейтралізації деструктивного психологічного впливу, в профілактиці психологічної маніпуляції та контролю свідомості? Відповідь на це запитання – у відомому вислові: порятунок потопельників – справа рук самих потопельників. Лише людина, яка претендує на горде звання «вільного громадянина», буде досить вмотивована до складної і напруженої роботи з «прочищення власних мізків», на навчання способів роботи з інформацією. Кожен підліток має пам'ятати, мало знати методи маніпуляцій, необхідно змушувати мозок працювати. Це основний фактор, що допоможе уникати маніпуляцій не лише в мережі, але й у звичайному житті.

Як зберегти здатність мозку мислити:

Читайте художню літературу. Постійний потік інформації хаотичний і безсистемний, ми в ньому губимося і втрачаємо здатність аналізувати. Натомість хороша художня книжка — це тривалий, розлогий і цікавий сюжет. Вона змальовує події, які пов'язані між собою й розвиваються в часі. Читаючи сторінку за сторінкою, ваш мозок отримує цілісну, логічну картинку. Так він відпочиває від стресу і знову вчиться мислити синтетично.



Дотримуйтеся мінімальної інформаційної гігієни. Гігієна — це чистота тіла. Інформаційна гігієна — чистота свідомості. Ви не любите брати в руки брудні речі, правда? Так само намагайтеся вберегти себе від зайвої, непотрібної інформації. Обмежте інтернет-серфінг, який іноді для нас — просто спосіб відволіктися на хвилину від роботи, чи написання твору. Вимикайте звук на телевізорі, коли йде реклама. Ці прості звички звільнять ваш мозок від величезного масиву даних, які йому точно не потрібні.

Цікавтеся гуманітарними дисциплінами. Тепер можна знайти літературу, в якій у легкій, доступній формі вам розкажуть про те, як працює політична система, фінансова сфера тощо. Знаючи основи, ви легше сприйматимете (й розумітимете) новини зі світу політики й економіки — а саме з них складається основна маса новин. Приділіть увагу історії: вона показує, як речі змінюються в часі, як нинішні події пов'язані з минулим — в інформаційному хаосі ми давно втратили відчуття причин і наслідків, а це вміння дуже важливе. І тут ідеться не так про знання історії, як про збереження вашої здатності ці причинно-наслідкові зв'язки виявляти й надавати сигнали тривоги, якщо маніпулятори намагаються порушити їх і переконати вас у своїй правді.

Спілкуйтеся офлайн. Живе спілкування — це теж тренування синтетичного мислення. Ми дедалі більше звикаємо користуватися тільки текстом і «смайликами», які умовно позначають емоції. Психологи ж кажуть, що до 70 % інформації ми передаємо в так звані невербальні, тобто несловесні способи: поглядом, мімікою, паузою. Іноді мовчання може дати більше інформації, ніж слова. Коли ми спілкуємося наживо, мозок зчитує цю інформацію та обробляє її «у фоновому режимі», складаючи всі сигнали в одну картину. А це і є та функція мозку, яку ми втрачаємо в інформаційному хаосі.

Дотримуючись усіх вищезазначених порад, ви зможете мінімізувати вплив інформаційних маніпуляцій на свідомість. Адже, навіть не усвідомлюючи цього, ми піддаємося маніпуляціям на кожному кроці в повсякденному житті, а тим більше у мережі, де сучасне покоління «Міленалів» проводить більшу частину свого вільного часу.



Використані джерела:

Основи медіаграмотності : навчально-методичний посібник для вчителя : 8 (9) клас : плани-конспекти уроків / [В. Ф. Волошенюк [та ін.] ; за ред. В. Ф. Іванова, О. В. Волошенюк, О. П. Мокрогуза]. - Київ : Академія української преси, 2014. - 190 с.

Практична медіаосвіта : авторські уроки : збірка / М-во освіти і науки України, Ін-т інноваційних технологій і змісту освіти ; ред.: В. Ф. Іванов, О. В. Волошенюк ; за наук. ред. В. В. Різуна та В. В. Літостанського. - Київ : Академія Української Преси : Центр Вільної Преси, 2013. - 448 с.

4 способи захистити себе від маніпуляції [Електронний ресурс] : поради // Inspired Медіа Можливостей. — Електрон. текст. дані. — Режим доступу: <https://inspired.com.ua/ideas/tips/protection-from-manipulation/>, вільний. — Назва з екрана.

4 типи сприйняття інформації [Електронний ресурс] : [блог] // Академія розвитку інтелекту SMARTUM. — Електрон. текст. дані. — Режим доступу: https://smartum.com.ua/about_us/blog/vospitanie-detej/4-tipi-spriynyattya-informatsii/, вільний. — Назва з екрана.

Бурило Н. Медіапсихологія — як працюють маніпуляції у медіасередовищі на прикладах реклами [Електронний ресурс] : [пост] / Н. Бурило // Na chasi: онлайн-видання, що розповідає про сучасний бізнес та підприємництво, креативні індустрії, технології та урбаністику. — Електрон. текст. дані. — Режим доступу: <https://nachasi.com/2018/07/05/mediapsyhologiya-1/>, вільний. — Назва з екрана.

Дзюбко А. Маніпуляції в медіа: дослідити неможливо обчислити [Електронний ресурс] : медіадослідження / А. Дзюбко // Європейська обсерваторія урбаністики. — Електрон. текст. дані. — Режим доступу: <https://ua.ejo-online.eu/4556/mediadoslidzhennia/media-manipulation-research>, вільний. — Назва з екрана.

Психологічне маніпулювання: причини, відстеження, маніпуляції [Електронний ресурс] : тренінгове заняття: «Вплив і протистояння впливу» // Блог практичного психолога. — Електрон. текст. дані. — Режим доступу: <http://nilakostblog.blogspot.com/2013/12/blog-post.html>, вільний. — Назва з екрана.

Русинка І. І. Прийоми та методи організації маніпулятивного впливу на психіку людини [Електронний ресурс] : [pdf-документ] / Русинська І. І // pedagogy-journal. — Електрон. текст. дані. — Режим доступу: <http://pedagogy-journal.kpu.zp.ua/archive/2012/26/48.pdf>, вільний. — Назва з екрана.

Шутов Р. Як уберегтися від маніпуляцій? : алгоритм критичного мислення [Електронний ресурс] : мультимедійний онлайн-посібник / Р. Шутов // Медіадрайвер: твій навігатор у світе медіа . — Електрон. текст. дані. — Режим доступу: http://mediadrive.online/manipuliatsiyi_ta_propahanda/yak-uberegtisya-vid-manipulyatsij/ , вільний. — Назва з екрана.

Складач: Н. В. Шука

Редактор: О. К. Карпенко

Відповідальний за випуск: Т. А. Жайворонок

