

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ СОЦІАЛЬНОЇ ПЕДАГОГІКИ ТА ПСИХОЛОГІЇ  
КАФЕДРА ПСИХОЛОГІЇ

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА**

**на тему: СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ  
КРИТИЧНОГО МИСЛЕННЯ ПІДЛІТКІВ ЯК УМОВА ПРОТИДІЇ  
ДЕЗІНФОРМАЦІЇ**

Виконав: студент II курсу,  
групи 8.0532  
спеціальності: 053 Психологія  
освітньої програми: 053 Психологія  
Кондрацький Віталій Дмитрович  
Керівник: к.психол.н., доцент кафедри  
психології Мосол  
Рецензент: д.психол.н., професор кафедри  
психології Шевченко Н.Ф.

Запоріжжя  
2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет соціальної педагогіки та психології

Кафедра психології

Рівень вищої освіти магістр

Спеціальність 053 Психологія

Освітня програма Психологія

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри

к.психол.н., доцент Губа Н. О.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 року

**ЗАВДАННЯ**

**НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Кондрацькому Віталію Дмитровичу

Тема роботи: Соціально-психологічні стратегії розвитку критичного мислення підлітків як умова протидії дезінформації

керівник роботи Мосол Н.О. к.психол.н., доцент кафедри психології

затверджені наказом ЗНУ від «26» 09 2023 року № 1505-с

2. Строк подання студентом роботи \_\_\_\_\_

3. Вихідні дані до роботи аналіз психолого-педагогічної літератури.

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки: здійснити теоретичний аналіз поняття критичного мислення, критеріїв його оцінки та його розвитку як умову протидії дезінформації; проаналізувати психологічні особливості осіб підліткового віку і роль критичного мислення у їх житті. Використати опитувальники для визначення рівня стресу під час дослідження .

5. Перелік графічного матеріалу: 4 таблиці, 13 малюнків.

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Вступ	Мосол Н.О., доцент		
Розділ 1	Мосол Н.О., доцент		
Розділ 2	Мосол Н.О., доцент		
Висновки	Мосол Н.О., доцент		

7. Дата видачі завдання \_\_\_\_\_

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
	Збір та систематизація матеріалу	січень –лютий 2023 р.	Виконано
	Робота над вступом	березень 2023 р.	Виконано
	Робота над першим розділом	квітень-травень 2023 р.	Виконано
	Робота над другим розділом	липень 2023 р.	Виконано
	Робота над третім розділом	червень -серпень 2023 р.	Виконано
	Написання висновків	вересень 2023 р.	Виконано
	Передзахист	жовтень 2023 р.	Виконано
	Нормоконтроль	листопад 2023 р.	Виконано

Студент \_\_\_\_\_ В.Д. Кондрацький

Керівник роботи \_\_\_\_\_ Н.О. Мосол

**Нормоконтроль пройдено**

Нормоконтролер \_\_\_\_\_ А. О. Неманежина

## РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота магістра: 53 сторінки, 3 таблиці, 13 малюнків, 35 джерел, 8 додатків.

Об'єкт дослідження: критичне мислення осіб підліткового віку.

Предмет дослідження: соціально-психологічні стратегії розвитку критичного мислення осіб підліткового віку.

Мета дослідження: теоретично обґрунтувати та експериментально дослідити стратегії розвитку критичного мислення у осіб підліткового віку, як умову протидії дезінформації.

Гіпотеза: припускаємо, що рівень критичного мислення підлітків залежить від емоційного інтелекту, здатності протидіяти психологічному впливу та рівня стереотипного мислення, тому розвиток цих складових підвищить стійкість до впливу від дезінформації.

Методи дослідження: теоретичні: теоретико-методологічний аналіз, класифікація та систематизація наукових джерел, порівняння й узагальнення даних досліджень; емпіричні: тестування.

Наукова новизна полягає у дослідженні впливу дезінформації на психологічний стан підлітків та пошук ефективних стратегій розвитку критичного мислення до сприйняття цієї інформації підлітками.

Практична значущість полягає у розробці та впровадженні ефективних методів соціально-психологічної освіти по розвитку критичного мислення серед підлітків, яка сприятиме протидії дезінформації, що особливо актуально, під час інформаційно-психологічної війни країною агресором.

КРИТИЧНЕ МИСЛЕННЯ, ДЕЗІНФОРМАЦІЯ, МЕТОДИ РОЗВИТКУ КРИТИЧНОГО МИСЛЕННЯ, СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНА ЕДУКАЦІЯ, ПІДЛІТКОВИЙ ВІК.

## SUMMARY

Kondratsky V. D. Social-psychological strategies for the development of critical thinking in adolescents as a means of countering disinformation. Master's thesis: 53 pages, 3 schemes, 13 figures, 35 sources, 8 appendices.

The object of the study: critical thinking of adolescents.

The subject of the study: socio-psychological strategies for the development of critical thinking in adolescents.

The purpose of the study: to theoretically substantiate and experimentally investigate the strategies for developing critical thinking in adolescents as a means of countering disinformation.

Hypothesis: we assume that the level of critical thinking in adolescents depends on emotional intelligence, conformity, prejudices, and the ability to resist psychological influence. Therefore, the development of these components will enhance resilience to disinformation.

Research methods: theoretical - theoretical-methodological analysis, classification, and systematization of scientific sources, comparison, and generalization of research data; empirical - testing.

Objectives of the study: Scientific novelty lies in the fact that in the current era, the development of social networks contributes to the spread of a large amount of information, the veracity of which is practically impossible to verify. Disinformation, as part of all information, can negatively impact the psychological state of adolescents, misleading them about the true state of affairs, distorting reality. This necessitates the search for effective strategies for developing critical thinking to perceive this information.

Practical significance lies in the development and implementation of effective methods of socio-psychological education for the development of critical thinking among adolescents. This will contribute to countering disinformation, which is particularly relevant during the information-psychological warfare with an aggressor country.

Keywords: critical thinking, disinformation, methods of critical thinking development, socio-psychological education, adolescence.

## ЗМІСТ

ВСТУП .....	8
РОЗДІЛ 1.ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ КРИТИЧНОГО МИСЛЕННЯ ТА ЙОГО СКЛАДОВИХ.....	11
1.1. Дослідження критичного мислення та його складових .....	11
1.2. Особливості підліткового віку та критичного мислення.....	17
1.3. Обґрунтування зв'язку емоційного інтелекту, навичок протидії психологічному впливу та стереотипного мислення з критичним мисленням підлітків.....	20
РОЗДІЛ 2. ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ КРИТИЧНОГО МИСЛЕННЯ ПІДЛІТКІВ ЯК УМОВИ ПРОТИДІЇ ДЕЗІНФОРМАЦІЇ .....	26
2.1. Методики діагностики сформованості критичного мислення.. .....	26
2.2. Соціально-психологічний тренінг для розвитку критичного мислення підлітків.....	31
2.3.Аналіз результатів дослідження впливу соціального-психологічного тренінгу на критичне мислення підлітків.....	35
ВИСНОВКИ.....	49
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	51
ДОДАТКИ.....	54

## ВСТУП

Актуальність дослідження. Проблема критичного мислення є однією з ключових у висвітленні прогресивного розвитку українського суспільства. Недолік аналітичних навичок та критичного оцінювання, а також упередженість і стереотипність поглядів, негативно впливають на здатність критично сприймати інформацію, що веде до пасивного споживання інформації, відмовою від обґрунтованого осмислення повідомлень, а також створює звичку використовувати обмежені інформаційні джерела. Це в свою чергу призводить до нетерпимості інших думок, виникнення конфліктів у суспільстві та що найважливіше, податливості до впливу психологічної маніпуляції через розповсюджену дезінформацію в соціальних та медіа мережах.

В зоні найбільшого ризику, знаходяться підлітки, які по стадіям психосоціального розвитку знаходяться у пошуках своєї ідентичності і задаються найважливішим питанням «хто я?». Також відомі науковці (Еріксон, Фройд), характеризують цей вік збільшеною довірою до інших, тому підлітки швидко переймають чужі переконання і можуть легко стати жертвою шахрайських афер, скамерів по заробітку, пропагандистів, фінансових пірамід, мережевого маркетингу, релігійних сект, псевдонауковців, астрологів, тарологів та інших, і згодом втратити свій час, ресурси, гроші та молодість і навіть отримати психологічні розлади.

Тому постає важливе питання по розробці ефективних соціально-психологічних стратегій, у вигляді едукативних тренінгів, для розвитку критичного мислення для протидії дезінформації.

Об'єкт дослідження: критичне мислення осіб підліткового віку.

Предмет дослідження: соціально-психологічні стратегії розвитку критичного мислення осіб підліткового віку.



Мета дослідження: теоретично обґрунтувати та експериментально дослідити стратегії розвитку критичного мислення у осіб підліткового віку, як умову протидії дезінформації.

Гіпотеза: припускаємо, що рівень критичного мислення підлітків залежить від емоційного інтелекту, здатності протидіяти психологічному впливу та рівня стереотипного мислення, тому розвиток цих складових підвищить стійкість до впливу від дезінформації.

Завдання дослідження:

1. Проаналізувати психологічну та соціально-психологічну літературу з для визначення теоретичних і експериментальних підходів до визначення рівня критичного мислення та складових які впливають на його розвиток.
2. Схарактеризувати психологічні особливості осіб підліткового віку.
3. Визначити ефективні методи розвитку критичного мислення.
4. Експериментально дослідити рівень критичного мислення групи підлітків до і після проведення соціально-психологічного тренінгу.

Методи дослідження: теоретичні: теоретико-методологічний аналіз, класифікація та систематизація наукових джерел, порівняння й узагальнення даних досліджень; емпіричні: тестування.

Наукова новизна полягає у дослідженні впливу дезінформації на психологічний стан підлітків та пошук ефективних стратегій розвитку критичного мислення до сприйняття цієї інформації підлітками. В даний період часу, розвиток соціальних мереж, сприяє поширенню великої кількості інформації, об'єм якої практично не можливо перевірити на достовірність. Дезінформація, як частина всієї інформації, може нести негативний вплив на психологічний стан підлітків, та введення їх в оману стосовно справжнього стану справ, викривляючи реальність, що зумовлює необхідність пошуку ефективних стратегій розвитку критичного мислення підлітків.

Практична значущість полягає у розробці та впровадженні ефективних методів соціально-психологічної едукції по розвитку критичного мислення серед підлітків, яка сприятиме протидії дезінформації, що особливо актуально, під час інформаційно-психологічної війни з країною агресором.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ КРИТИЧНОГО МИСЛЕННЯ, ЙОГО СКЛАДОВИХ

#### 1.1. Дослідження критичного мислення та його складових

Сучасна людина живе в стрімкому інформаційному потоці. Кожного дня ми стикаємось з великим обсягом інформації, яка надходить з різних джерел: реклама, новини розважальний контент. І кількість цієї інформації, зростає щогодини. У людини, банально, не вистачає ресурсів і часу, щоб свідомо сприймати, аналізувати та формувати власні судження на основі такої кількості вхідних даних. Саме тому, людський мозок схильний до “когнітивних упереджень”, які економлять енергію і ресурси організму. Так людина приймає автоматичні рішення, чи робить швидкі висновки, що економить час у повсякденній діяльності, але часто вводять в оману [13]. Люди, які не здатні мислити критично, часто піддаються психологічному впливу та маніпуляціям, керуються емоціями, чим користуються влада та бізнес. Під час посиленої пропагандистської діяльності, в період війни, особливо гостро стоїть потреба, розвивати стійкість до нав’язаних ідей та поглядів, в тому числі у підлітків, які скоро отримають право голосу та стануть активними громадянами, що впливатимуть на державотворчі процеси в країні [16].

У сучасній науковій літературі є багато визначень та підходів до поняття “критичного мислення”, що породжує різноманітні теорії та методики, щодо його розвитку. Спочатку розберемо окремо поняття “мислення” та “критичність”.

Мислення — процес опосередкованого й узагальненого пізнання людиною предметів та явищ навколишньої дійсності в їх істотних властивостях, зв'язках і відношеннях. З фізіологічної точки зору, процес мислення — це складна аналітико-синтетична діяльність кори великих півкуль головного мозку [1]. Тобто це пізнавальний психічний процес, за допомогою якого людина сприймає дійсність та своє “місце” в ній. Як людина мислить, залежить від її попереднього досвіду та отриманих знань.

Структуру мислення має три рівні:

1. Загальне мислення – це загальний процес обробки інформації;
2. предметне мислення – це процес обробки інформації з певної теми за допомогою різних методів наукового дослідження, що збагачений предметними та методологічними знаннями;
3. критичне мислення – це процес контролю та оцінки перебігу загального та предметного мислення, їх вдосконалення [17].

При цій структурі, кожний наступний рівень включає в себе попередній. Тому критичне мислення – це вершина розвитку сприйняття інформації, яка надходить з зовнішнього світу. Це спосіб, який дозволяє наблизитись до істини та реальності.

Критичність (грец. *kritike* – мистецтво розбирати, судити) – це процес усвідомлення власних помилок, вміння оцінювати свої думки, зважувати за і проти, висувати гіпотези і піддавати ці гіпотези всебічній перевірці [1].

Якщо об'єднати ці два поняття ми розуміємо, що критичне мислення – процес обробки інформації, який вимагає розумового, раціонального включення людини в процес сприйняття інформації, що особа отримує ззовні.

Саме ж поняття критичного мислення, не має чіткого визначення серед різних авторів. Їх розбіжності, на думку Д. Хатчера, полягають у тому, що різні автори, науковці, мають власні підходи до формування критичного мислення. В США, де вперше з'явилась дисципліна по розвитку критичного мислення після

2ї світової війни, це створює певні протиріччя при навчання критичному мисленню.

Критичне мислення, як сталий термін, у вигляді словосполучення, почало застосовуватись недавно, в 70х роках, минулого століття. Хоча, деякі дослідники, знаходять згадку про подібне поняття, ще в роботах таких мислителів як Арістотель, Платон, Фома Аквінський. Проте сучасним батьком данного терміну вважається Джон Дьюї, який на початку використовував поняття «рефлексивного мислення», яке передбачало «активні та обережні роздуми про переконання або певні форми знання у контексті їх підґрунтя та відповідні наступні висновки», що стало передумовою становлення терміну критичного мислення. Адже, Дьюї визначав важливість «активного» процесу мислення, на противагу «пасивному», коли людина не тільки лише споживає інформацію або ідеї від когось іншого.

Окрім згаданого Дьюї, дослідження Бенджаміна Блума, також підвели сучасних науковців до розуміння поняття критичного мислення. В його відомій теорії (Таксономії Блума) є визначення шести видів поведінки на інтелектуальному рівні: знання, загальне розуміння, застосування, аналіз, синтез та оцінювання. Саме ці складові, пізніше з'являються у визначенні критичного мислення інших дослідників [35].

В Україні, прийняте визначення терміну критичного мислення, приводиться в «Концепції громадянської освіти та виховання в Україні», з проекту „Освіта для демократії в Україні”: „Критичне мислення - здатність особистості долати в собі схильність до однозначно-догматичного сприйняття світу, вміння аналізувати ту чи іншу проблему з різних боків, користуватися інформацією з різних джерел, відрізняючи об'єктивний факт від суб'єктивної думки про нього, логічний умовивід від упередженого припущення чи забобону. Це вміння людини адекватно визначати причини й передумови наявних в її

житті проблем, готовність докласти зусиль для їх практичного (а не лише риторичного) подолання”.

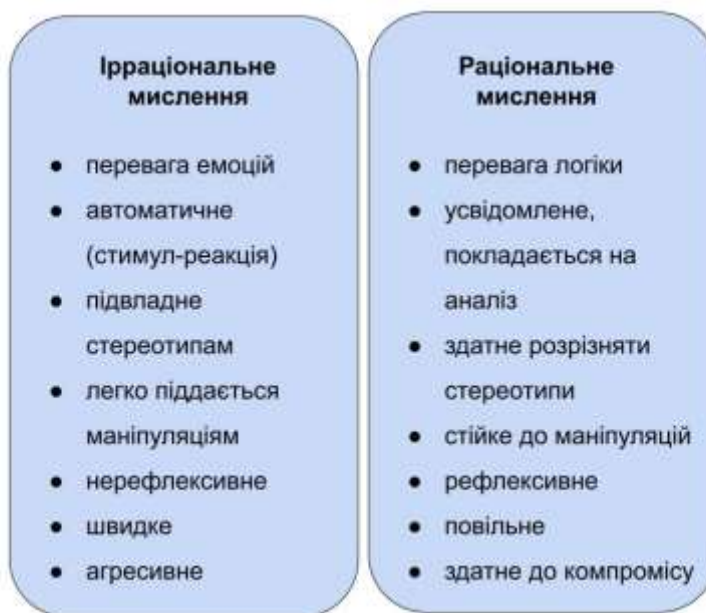
Хоча єдиного загальноживаного визначення терміну критичного мислення не існує, також не спостерігаються суттєві дискусії авторів різних значень цього терміну. Тому за основу побудови стратегій соціально-психологічного розвитку критичного мислення, в даній роботі взято визначення Г. Липкіної та Л. Рибачка. За їх даними критичність мислення полягає в умінні індивіда суворо оцінювати свої думки та сторонні впливи, виявляти в них сильні та слабкі сторони, не розглядати як істину кожну ідею, а піддавати її сумніву й перевірці [1]. Це говорить про те, що важливим аспектом критичного мислення є раціональність. Раціональне ж мислення, в свою чергу будується на логічному принципі і включає:

1. Аналіз інформації – поділення даних на частини;
  2. Синтез – об'єднання інформації в єдине ціле, для формування повної картини;
  3. Порівняння фактів – відмінність різних вхідних даних;
  4. Абстрагування від зайвих деталей – відсіювання неважливого;
- систематизація – поєднання інформації в категорії;

Те, що головна умова критичного сприйняття – раціональність, також підтверджує визначення Р. Пауля, який казав, що критичне мислення – це організоване, раціональне, самоспрямоване мислення, яке вміло переслідує мету мислення в певній галузі знань або інтересів людини [15]. А також, визначення О. Тягло, який розглядає критичне мислення як активність розуму, яка спрямована на визначення й виправлення своїх помилок, точність тверджень і обґрунтованість думок. Критичне мислення виходить з усвідомлення невідворотності оман і помилок у людському пізнанні. Воно є специфічним видом рефлексії, основою якої є яка знання елементарної логіки й відповідних конкретних наук [14].

Повернувшись до визначення професором кафедри філософії та політології ХНУВС, Олександра Тягло, бачимо, що для усвідомленої оцінки інформації та подій, людина повинна розуміти, що зустріч з оманом та викривлене сприйняття, це неминучі супутники людини. Як от дезінформація, яка надходить з різних джерел і є постійним супутником сучасної людини. Саме тому, щоб критично оцінювати інформацію, потрібне активне включення розумових процесів.

Якщо говоримо про те, що основний елемент критичного мислення – це здатність раціональної оцінки, то основною перешкодою в його розвитку, є схильність мислити інтуїтивно або ірраціонально. Люди, що довіряють прийняттю рішень інтуїції, через необдуманість власних суджень, легко піддаються під маніпулятивний вплив, вплив колективу та приймають деструктивні рішення, які негативно позначаються на житті та діяльності. Нижче представлено основні відмінності, між цими типами мислення (Рис.1.1).



**Рис. 1.1. Відмінності між раціональним та ірраціональним мисленням**

Щоб всеохопно зрозуміти поняття “критичне мислення”, звернемо увагу на його складники або ж основні властивості. За О.С.Терно критичне мислення має сім властивостей:

1. Усвідомленість - є системою властивістю, оскільки найсуттєвішою рисою критичного мислення є високий ступінь усвідомленості власних розумових дій, пильна увага до них. Усвідомлення призводить до рефлексивності, контрольованості та самоорганізації [22].

2. Самостійність - характеризується вмінням людини ставити нові завдання й розв'язувати їх, не користуючись допомогою інших людей.

3. Рефлексивність - це процес самопізнання суб'єктом внутрішніх актів і станів [22].

4. Цілеспрямованість - тісно пов'язана з оцінкою. Оцінка є ключовим моментом критичності мислення, оскільки вона завжди здійснюється відповідно до критеріїв і передбачає співвіднесення реальності з певним ідеалом (стандартом), визначення ступеня їх відповідності. Як наслідок такої оцінки розробляється план (цілеутворення) дій для приведення у відповідність цих двох речей [8].

5. Обґрунтованість - включає в себе причини, чому хтось дотримується переконання, якого він повинен дотримуватися на основі поточних доказів [19]

6. Контрольованість - зосередженість на процесі міркування та співставлення його з особистими мотивами та цінностями.

7. Самоорганізованість - здатність впливати на самого себе, контролювати свої потяги та схилитись до дисциплінованих реакцій.

Отже, якщо складниками критичного мислення є усвідомленість, рефлексивність, цілеспрямованість, контрольованість та самоорганізованість, то важливим моментом є розвиток емоційного інтелекту людини, яка прагне розвивати навичку критичного мислення. Тільки розуміючи свій емоційний стан і можливість його контролювати, можливо протистояти психологічним



маніпуляціям та стороннім впливам на оціночні судження. Часто техніки впливу, якими користуються пропагандисти, маркетологи та піарники, базуються на виклику певних емоцій у людей, які визначають кінцеве рішення особистості.

А якщо звернемо увагу на другу властивість – самостійність, то тут важлива незалежність особи від думки колективу чи авторитетів.

Саме тому, дане дослідження ґрунтується на припущенні, що розвиток емоційного інтелекту, розвиток здатності протистояти психологічному впливу та впливу думки інших, позитивно позначиться на розвитку критичного мислення.

## **1.2 Особливості підліткового віку та критичного мислення**

Підлітковий вік починається з 11-12 років та закінчується у 15-18 років [10]. Чіткі межі підліткового віку складно визначити, так як вони дуже індивідуальні. Цей процес починається зі статевого дозрівання, так званого пубертатного періоду (у дівчат може початись у 9-12 років, у хлопців 11-14 років) та закінчується досягненням зрілості в соціальному та інтелектуальному планах.

Підліток – уже не дитина, але ще не дорослий. Особистість в цьому віці, знаходиться під активним впливом гормонів, змін у власному тілі та пошуком цілісного “образу Я”.

Щоб зрозуміти особливості розвитку особистості, в тому числі в підлітковий період, потрібно розглянути різноманітні теорії. Почнемо з психосоціальної теорії Еріка Еріксона. Він вважав, що кожна людина протягом життя проходить ряд детермінованих стадій, які є універсальні для всіх. Стадії пов'язані з психологічними потребами, які вступають у конфлікт з соціальним середовищем. Під час успішного проходження стадії, особистість здобуває

певні сильні сторони, якості чи погляди, які допоможуть їй впоратись з наступним етапом. Якщо людина невдало справляється з кризовим періодом, це заважає їй набувати нові патерни поведінки, які потрібні для формування цілісного і здорового “Я”.

За його даними в підлітковому віці особистість перебує на 5ій стадії. 5та стадія - Юність: еґо - ідентичність / рольове змішання. Найважливіший періодом психосоціального розвитку людини: «Юність - це вік остаточного встановлення домінуючої позитивної ідентичності Еґо. Саме тоді майбутнє, в доступних для огляду межах, стає частиною свідомого плану життя». Підлітки оцінюють світ і ставлення до нього.

Здійснюється стихійний пошук нових відповідей на важливі питання: «Хто я?», «Куди я йду?», «Ким я хочу стати?». Завдання підлітка полягає в тому, щоб зібрати воедино всі наявні до цього часу знання про самих себе (які вони сини чи дочки, студенти, спортсмени, музиканти і т.д.) і створити єдиний образ себе (еґо-ідентичність), що включає усвідомлення як минулого, так і передбачуваного майбутнього.

Крім того, в цій стадії є ідеологічний аспект. Ідеологія надає молодим людям спрощені, але чіткі відповіді на головні питання, пов'язані з конфліктом ідентичності.

Різкі соціальні, політичні та технологічні зміни, незадоволеність загальноприйнятими соціальними цінностями Еріксон розглядає як фактор, який також може серйозно заважати розвитку ідентичності, сприяючи виникненню почуття невизначеності, тривоги і розриву зв'язків зі світом.

У разі негативного вирішення кризи виникає «рольове змішання», розпливчастість ідентичності у індивідуума. Криза ідентичності, або рольова сплутаність, призводить до нездатності вибрати кар'єру або продовжити освіту, іноді до сумнівів у власній статевій ідентичності. [5].

Як ми бачимо, підлітки активно формують свою ідентичність, яка впливатиме на все їхнє життя. Стикаючись з неправдивими новинами, псевдоекспертами, піарщиками та іншими розповсюджувачами дезінформації, особи цього віку, можуть засвоїти негативні ролі, які негативно позначаються на всьому житті. Тому важливо, щоб підлітки розвивали критичне мислення, яке стане “щитом” від нав’язаних ідей, цінностей та думок. Це дасть змогу засвоювати здорові моделі поведінки та стійку до впливів психіку.

Якщо ми говоримо про критичне мислення, яке є частиною розумової діяльності людини, варто розглянути теорію когнітивного розвитку за Піаже. Він вважав, що основною метою мислення є адаптація до навколишньої дійсності. Піаже виділив 4 стадії розвитку: сенсомоторна, доопераційна, конкретна операційна та стадія формальних операцій. Напідлітковий вік припадає остання стадія.

Стадія формальних операцій починається після 12 років і триває протягом усього життя людини. На даній стадії стає більш гнучким мислення, усвідомлюється оборотність розумових операцій і міркувань, з’являється здатність міркувати, використовуючи абстрактні поняття; розвивається здатність до системного пошуку способів вирішення завдань з переглядом багатьох варіантів вирішення і оцінкою ефективності кожного з них.

Піаже вважав, що на розвиток інтелекту дитини впливають дозрівання, досвід і дійсне соціальне оточення (навчання, виховання). Піаже вважав також, що успіх навчання залежить від рівня інтелектуального розвитку, вже досягнутого дитиною [10].

На цьому етапі людина починає думати абстрактно і оцінювати гіпотетичні можливості. Мислення розширюється і набуває нових рис. Формуються поняття про цінності, багато думок про “Я”, свої почуття та місце в суспільстві. Підліток прагне зрозуміти світ і своє місце в ньому. А так, як інформація, яку ми споживаємо, впливає на наші думки, думки підштовхують

до вчинків, важливо критично ставитись до спожитого контенту та вибирати правильні орієнтири.

### **1.3 Обґрунтування зв'язку емоційного інтелекту, навичок протидії психологічному впливу та стереотипного мислення з критичним мисленням підлітків**

В пункті 1.1 ми розглянули теоретичні погляди дослідників на тему критичного мислення. Стає зрозумілим, що критичне мислення дуже широке поняття, яке можна розглядати з багатьох кутів. У цьому дослідженні ми зупинимось на тому, як розвиток емоційного інтелекту, стійкості до впливів та формування здорових установок, може позитивно повпливати на вміння критично аналізувати та досліджувати інформацію з якою зустрічається підліток. Тож варто розглянути нюанси підліткового віку, враховуючи ці аспекти.

Почнемо з емоційного інтелекту та його особливостей в підлітковому віці.

Для емоційної сфери підлітків найбільш характерні:

- досить велика емоційна збудливість, а тому підлітки відрізняються дратівливістю, бурхливим проявом своїх почуттів, пристрасно: вони із великим бажанням беруться за цікаву справу, пристрасно відстоюють свої погляди, обурюються через будь-яку несправедливість до себе чи своїх друзів;
- велика стійкість емоційних переживань у порівнянні із молодшими школярами; зокрема, підлітки довго не забувають образ;
- характерне очікування страху; за дослідженнями В.М. Кисловської, саме у підлітковому віці спостерігається найвищий рівень тривожності;

- суперечливість почуттів: досить часто підліток захищає свого друга, розуміючи його неправоту; володіючи розвинутим почуттям гідності вони можуть заплакати від образи, хоч плакати соромно;
- виникають переживання не тільки щодо оцінювання їх іншими людьми, але і щодо самооцінки, оскільки у цьому віці відбувається розвиток самосвідомості;
- досить сильно розвинуте почуття прив'язаності до групи, а тому вони боляче переживають осуд товаришів, ніж осуд дорослих чи вчителя; спостерігається у цьому віці страх бути невизнаним групою;
- висока вимогливість до дружби, в основі якої лежить не спільна гра, як у молодших школярів, а спільність інтересів, моральних почуттів;
- дружба у підлітків більш вибіркова і інтимна, більш тривала [10].

Через активізацію статевих гормонів, а також неповним розвитком лобної кори (який закінчується в 20-21 рік), яка регулює емоційні реакції, підліткам складно контролювати свою поведінку. В цей період зростає швидкість процесу збудження та знижується – гальмування. Саме тому, в цьому віці приймаються швидкі, ірраціональні рішення. Та, якщо навчити підлітків розуміти свій емоційний стан та способи його регулювати, можна створити передумови до більш раціонального, повільного і обдуманого сприйняття даних, що є умовою критичного мислення.

На складність емоційного життя, ще впливає психологічний стан у якому перебує підліток. Він знаходиться між бажанням самоствердитись та проявити себе і потребою в інтимно-особистісному спілкуванні, тому складно керувати амбівалентними бажаннями і емоціями задля взаємодії з іншими. Підліткам, які у процесі пошуку себе і своєї ролі часто не розуміють своїх емоцій, а також не розуміють емоцій інших. Це може спотворювати сприйняття і враження про людей, як прикладів для наслідування. Це дає підґрунтя для вибору негативних авторитетів. Підлітки можуть наслідувати їх приклади та ідеї й на цьому

будувати свої уявлення про світ та вибирати життєвий шлях. Знову виникає думка про те, що розвиток EQ, здатний позитивно впливати на можливість всесторонньої оцінки ситуації та здатності критично мислити.

Тепер візьмем до уваги принципи за якими діє психологічний вплив як він підсилюється на підлітковий вік, а саме:

- Принцип референтності авторитету (згода з визнаним авторитетом) – таким авторитетом для підлітка може бути кожна доросла особа, від його старшокласників до учителя в школі, які мають авторитет в очах підлітка через свій старший вік. Більший вплив на них матимуть і відомі знаменитості з соціальних мережах, які в числовому значенні, мають на багато більше підписників і прихильників, тому їх думка з приводу деяких питань, для підлітка може вважатися єдиною вірною.

- Принцип відповідності (стосується референтної групи, значущої)– так як підлітку важливо бути прийнятим оточеннями, через ті фізіологічні зміни які в ньому відбуваються, думка про те що не дотримання певних норм і правил, може включити його з певної групи, що підвищує конформізм і згоду з більшістю.

- Принцип взаємо обміну(кожна людина від будь-якої взаємодії очікує вигоду. Якщо нам хтось надає певну послугу, нам завжди хочеться віддати більше) – через збільшений рівень довіри до людей в підлітковому віці, послуги інших можуть сприйматися безкорисливими, як щире бажання допомогти, навіть пропозицію невідомої людини підвезти додому з школи (стосується викрадення дітей).

Враховуючи підсилену дію вище перелічених принципів для раннього віку, можна припустити що підлітки більш ніж дорослі схильні до таких методів психологічного впливу як навіювання, зараження, маніпуляція, деструктивна критика, зауваження, повчання, заохочення (не завжди до приємних дій) і переконування, через які можна розповсюджувати дезінформацію. Тому в

стратегію соціально-психологічного розвитку критичного мислення важливо включити едукацію протидії деструктивному психологічному впливу.

Третій аспект, який ми будемо враховувати під час експериментального дослідження, це упередженість та стереотипи, які заважають людині критично оцінювати інформацію.

Стереотипи та упередження спрощують процес мислення та роблять його занадто узагальненим. Це економить час та енергію, але так ми бачимо ситуацію однобічно і можемо упустити важливі дані. «Схильність людини до стереотипів полягає у її звичайній та природній тенденції будувати узагальнення ..., змістом яких є спрощення світу її вражень» [22].

Стереотипи – це когнітивні структури, які формують неправильні знання, уявлення чи очікування щодо певних явищ чи соціальних груп. Інколи стереотипи є близькими до реальності, проте більшість перешкоджають об'єктивній оцінці. Повернувшись до теорії Еріксона, в якій йшлося про те, що підлітки активно формують погляди на світ та людей, стає зрозуміло, що установки можуть негативно вплинути на цей процес. Раніше у свідомості підлітків не було потрібних моральних знань, які на цьому етапі, починають активно формуватись. Тому важливо, щоб у цьому віці було розуміння альтернативних поглядів і важливості цього процесу. Це дозволить, сформувати власні поняття, якими людина керуватиметься протягом усього життя. В іншому випадку, їх світогляд може формуватись на пасивному засвоєні чи стати об'єктом споживчого інтересу.

У період вільного доступу до інтернету, коли підлітки, проводять дуже багато часу в мережі, уявлення про світ, вони теж черпають через екрани своїх гаджетів. Блогери, стають основними авторитетами і лідерами думок, на які рівняються підлітки. Важливо, щоб підлітки розуміли, який вплив це створює на них і кому насправді варто довіряти. Тож, щоб фільтрувати інформацію і не

приймати на віру ідеї, просто популярного блогера, потрібно аналізувати і робити самостійні висновки.

Стереотипізація у мас-медіа — процес формування засобами масової інформації (ЗМІ) хибних уявлень про соціальні явища, патерни поведінки людей і про навколишній світ загалом; приписування певним суб'єктам або явищам тих властивостей, якими вони не володіють насправді, з метою їх подальшого транслювання через канали комунікації. Консервативність та емоційно-оцінна спрямованість стереотипів можуть стати причиною посилення медійного впливу на масову свідомість [18].

Люди приймають інформацію, отриману з інтернету, як відображення реалій навколишнього світу. В нестійкому світогляді підлітків, така інформація сприймається, як істина, при тому не враховується, що уся інформація – це тільки суб'єктивна інтерпретація фактів. Розвиток критичного мислення необхідний, щоб в безмежному потоці дезінформації, яку поширюють шахраї чи пропагандисти, виділяти правду або формувати власний погляд.

Отже, критичне мислення – це широке поняття, яке включає здатність аналізувати, синтезувати та систематизувати інформацію, а також вміння порівнювати факти та абстрагуватись від зайвих деталей. Окрім когнітивних процесів, які впливають на здатність мислити критично, важливим моментом є психологічні особливості людини, які безпосередньо впливають на критичне мислення. А саме, емоційний інтелект, розвиток якого, створює умови для спокійного, раціонального сприйняття даних, без впливу емоцій на умовисновки людини. Другим аспектом, що впливає на критичне мислення, є стійкість до психологічних впливів. Щоб маніпулювати свідомістю і вибором людей, джерела масової інформації користуються різноманітними техніками, які оминають процес мислення, але визначають дії та ідеї людей. Розуміння того, як працює психологічний вплив, допоможе включити людину в свідомий процес обробки інформації. Третій момент, який допоможе розвинути критичне



мислення – це незалежність від стереотипів та установок. Вони формуються під впливом зовнішнього світу та оточення людини і спрощують мисленнєві процеси. Це визначає однобічне сприйняття інформації, так зване “тунельне бачення”. Так, як це автоматичний процес, він оминає усю різноманітність життєвих обставин і альтернативних варіантів, що перешкоджає критичній оцінці.

Підлітковий вік – це сенситивний період для формування критичного мислення. Підлітки намагаються опанувати складні соціальні норми, правила, ідеї та сформувати власне бачення світу. Тому важливо не упустити цей момент і допомогти їм сформувати власні погляди, які не будуть залежати від їх емоційного стану, впливу авторитета, думки інших чи маніпуляцій з боку ЗМІ та маркетологів.

## РОЗДІЛ 2

### ЕКСПЕРИМЕНТАЛЬНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ КРИТИЧНОГО МИСЛЕННЯ ПІДЛІТКІВ ЯК УМОВИ ПРОТИДІЇ ДЕЗІНФОРМАЦІЇ

#### 2.1. Методики діагностики сформованості критичного мислення

Як вже зазначалось вище, поняття критичного мислення, не має чіткого визначення серед різних авторів, що створює певні протиріччя при навчанні критичному мисленню, так само це ускладнює процес оцінки його рівня.

Однак в 1990 році, вчені Paul, Binker, Jensen та Krekiau розробили і запропонували перелік з 35 факторів критичного мислення, які можна згрупувати у три загальні блоки: емоційні стратегії, когнітивні стратегії (макро-можливості), когнітивні стратегії (мікро-можливості) представлені в таблиці (див. Додаток Є).

Опираючись на цю таблицю 1990 року, можна зробити висновок, що оцінка критичного мислення буде базуватись на таких вміннях, як [33]:

1. Оцінювати події (твердження, вчинки, факти тощо).
2. Робити свідомий вибір - аргументувати його.
3. Формулювати доречні запитання.
4. Розрізняти факти від думок.
5. Знаходити нові рішення.
6. Визначати критерії для аналізу.
7. Знаходити докази на підтримку припущень.
8. Будувати логічні зв'язки.

Відповідно цій запропонованій таблиці, оцінка критичного мислення буде зведена до динаміки розвитку вказаних навичок.

На сьогодні найпоширенішими тестами на визначення критичного мислення, які вважаються наступні [33]:

- Watson-Glaser Critical Thinking Appraisal (розроблений у 1980 році).
- Cornell Critical Thinking Tests (1985).
- Ennis-Weir Critical Thinking Essay Test (1985).
- California Critical Thinking Dispositions Inventory (CCTDI) та California Critical Thinking Skills Test (CCTST) (1990 – 2000).
- Advanced Subsidiary GCE Critical Thinking (2000).

Тест Watson-Glaser Critical Thinking Appraisal містить біля 80 запитань, для оцінки 5 шкал: логічний зв'язок, розуміння припущень, дедукція, інтерпретація та оцінювання аргументів. Цей тест вважається класичним [23].

Тест Cornell Critical Thinking Tests які розроблені Еннісом та Міллманом, здебільшого застосовуються для підлітків віку від 13 до 17 років та містять такі розділи: індукція (induction), вірогідність (credibility), прогнозування (prediction), експериментальне планування (experimental planning), логічні помилки (fallacies), дедукція (deduction), визначення (definition) та припущення (assumption) [24].

Тест Ennis-Weir Critical Thinking Essay також розроблений для підлітків від 13 до 17 років, але оцінює такі навички як: визначення головної думки, вміння бачити причини та припущення, формулювання основної проблеми, побудова гарного обґрунтування, тощо [25].

Тест CCTDI не має вікового обмеження, але не застосовується для підлітків молодших від 15 років. Він складається з 75 завдань з 7 окремих шкал оцінювання і вимірює властивості до пошуку істини, неупередженість, аналітичність, систематизацію, допитливість, обґрунтованість суджень, та пізнавальну зрілість [26].

Тест CCTST вимірює властивості КМ і має 2 розділи: „Осмислення”: аналіз, оцінка, висновки та „Традиційні категорії”: індуктивне та дедуктивне мислення), що разом створює 5 підшкал для оцінювання [27].

Нажаль, як зазначає Л.Ямщикова, «вказані тести неможливо застосувати задля оцінки рівню розвитку КМ в українських учнів. Безпосередньо в Україні такі тести не поширюються.» Також вона зауважує що «Відповідно, для їхнього застосування для тестування українських школярів потрібно проведення додаткового дослідження цих тестів з огляду на вікові розбіжності та особливості навчальних програм середніх шкіл (коледжів) в Україні та США, та подальша адаптація цих тестів, якщо дослідження виявить це можливим.» Адже жодних відомих тестів з критичного мислення на пострадянському просторі наразі ще не створено [33].

Огляд приведених тестів, та їх порівняння, показує що, на разі, не існує усталених, прийнятих в цілому світі критерії, для визначення рівня критичного мислення. Також, проблематичним є питання відокремлення оцінки саме якостей чи характеристик мислення від оцінки рівню знань. З іншого боку, не кожний когнітивний процес може бути визнаний критичним мисленням. Так само не кожна значна навичка мислення є навичкою критичного мислення. Та з метою проведення оцінювання Л.Ямщикова Критичне мислення як вид розумової діяльності необхідно чітко зрозуміти складну систему співвідношення серед форм високоорганізованого мислення.

Також не існує тестів які, пов'язують критичне мислення з раціональним і ірраціональним мислення, про яке говорилось в розділі 1.3. Але аналіз літератури вказує, що вони пов'язані, і переважаюче раціональне мислення, сприяє більшому рівню критичному мисленню. Тому виникає необхідність розробити новий тест для визначення критичного мислення і пов'язати його з урахуванням емоційного інтелекту, навичок протидії психологічному впливу та наявності стереотипного мислення.

Також тест в рамках цієї роботи має бути пов'язаний з виявленням дезінформації, яка в сучасному світі і в умовах українських реалій найчастіше використовується як база для введення в оману суспільства через такі технології психологічного впливу як:

- Фішинг(англ. *phishing* МФА: ['fɪʃɪŋ] від *fishing* — риболовля) — вид шахрайства, метою якого є виманювання в довірливих або неуважних користувачів мережі персональних даних клієнтів онлайн-аукціонів, сервісів із переказу або обміну валюти, інтернет-магазинів. Шахраї намагаються змусити користувачів самостійно розкрити конфіденційні дані — наприклад, надсилаючи електронні листи з пропозиціями підтвердити реєстрацію облікового запису, що містять посилання на сайт, зовнішній вигляд якого повністю копіює дизайн відомих ресурсів.

- Фейкові новини, Фейк-ньюз(-с) (від англ. *fakenews* — підроблені / імітаційні новини) — підробка чи імітація новин (маніпулятивне спотворення фактів; дезінформація), яку створено з ігноруванням редакційних норм, правил, процесів, прийнятих у ЗМІ для забезпечення відповідності та перевіреності, та яка не витримує жодних, навіть поверхневих, перевірок на відповідність та реальність, але, незважаючи на це, має потужний вплив на свідомість великої кількості людей.

- Пропаганда (лат. *propaganda* дослівно — «яка підлягає поширенню (віра)», від лат. *prōpāgo* — «поширюю») — форма комунікації, спрямована на поширення в суспільстві — світогляду, теорії, твердження, фактів, аргументів, чуток та інших відомостей для впливу на суспільну думку на користь певної спільної справи чи громадської позиції.

- Зв'язки з громадськістю, також піар (англ. *publicrelations*, *PR*) — діяльність, спрямована на досягнення взаємопорозуміння та згоди між людьми, соціальними групами, класами, націями, державами на основі цілеспрямованого формування громадської думки та управління нею.

- Самопросування - це відкрите пред'явлення свідчень своєї компетентності і кваліфікації для того, щоб бути оціненим гідно і завдяки цьому отримати переваги у відборі кандидатів, призначення на посаду або отримання довіри і прихильності аудиторії.

Взявши до уваги вище згадані технології психологічного впливу, був розроблений тест, для оцінки критичного мислення учасників соціально-психологічних тренінгів в виявленні дезінформації в різних проявах. Детальний опис тесту представлений у Додатку Г.

Опис методики діагностики емоційного інтелекту Н. Холла (Додаток Д) Для діагностики емоційного інтелекту підлітків, ми використали методику Н. Холла, яка складається з 30 тверджень на які досліджувані мали відповісти цифрою, залежно від ступеня згоди з певним твердженням, що стосуються якогось життєвого аспекту, пов'язаного з емоціями. Методика призначена для виявлення здібностей розуміти свої емоції та емоції інших, а також вміння керувати емоційною сферою та приймати на основі цього певні рішення [34].

Методика містить 5 шкал: “емоційна обізнаність”, “управління власними емоціями”, “самотивація”, “емпатія” та “розпізнавання емоцій інших людей”. За допомогою методики ми визначили інтегративний (загальний) рівень емоційного інтелекту підлітків [35].

Опис тесту на знання про маніпулятивні впливи та способи протидії.

За допомогою даного тесту, була визначена обізнаність підлітків про поняття маніпуляції та її приклади у медіа. Він не визначає здатності досліджуваних протидіяти цьому впливу, але дозволяє зрозуміти рівень їх знань з цього питання. Цей тест був використаний тому, що психоедукація є важливим чинником, що допомагає протистояти маніпуляціям і важливо розуміти її рівень у досліджуваних. Тест містить 9 питань на визначення понять по даній темі та вміння розпізнавати маніпулятивні ситуації. За кожно

правильну відповідь, досліджуваний отримує 1 бал. Максимальна кількість балів 17, так як у питання з 7 по 9, мають кілька підпунктів.

Тест на визначення стереотипного мислення:

У тесті наведені 8 питань, які стосуються певних стереотипних ситуацій чи думок. Для кожного питання дано три варіанти відповіді, з яких досліджуваний мав вибрати одну найбільш властиву саме для нього. На кожне питання, наведено три варіанти відповіді, які визначають високий, середній та низький рівень стереотипізації. Чим вищий отриманий бал, тим досліджуваний більш схильний до стереотипних оцінок людей та ситуацій. Тест був розроблений самостійно на основі дослідження основних упереджень в нашому суспільстві.

## **2.2 Соціально-психологічний тренінг для розвитку критичного мислення підлітків**

Як було припущено раніше, в теоретичній частині цього дослідження - розвиток критичного мислення, супроводжується розвитком емоційного інтелекту, оволодінням навичками протидії психологічному впливу та зведення до мінімуму стереотипного і упередженого мислення. Тому соціально-психологічна стратегія розвитку критичного мислення має містити комплекс тренінгом на роботу з кожною окремою темою:

- Емоційний інтелект.
- Опанування навичок протидії психологічному впливу.
- Позбавлення стереотипного мислення.

Розвиток емоційного інтелекту, буде проходити поетапно через вправи зазначені у додатку А. Спочатку підлітки познайомляться з існуючими емоціями через вправу «словник емоцій» та зрозуміють їх відмінність від почуттів. В наступній вправі «веселка емоцій» підлітки, отримають розуміння що зміна і

чередування приємних і неприємних емоцій на протязі дня, це нормальне явище. Далі у вправі «подвиг щирості», підлітки навчаться розпізнавати свої емоції і отримають розуміння що як приємні так і неприємні емоції можуть принести і користь і шкоду, а також навчаться розпізнавати на які події, або вчинки, в них виникає певна емоція. Це особливо важливо при задіянні раціонального мислення, адже, наприклад сором – обмежує свободу дій і занижує самооцінку, що підвищує конформізм та згоду з думкою більшості, а хвилювання навпаки – може спонукати на певні дії, заставити задуматись, але буде заважати зосередитись. Тому підлітки мають усвідомити, що перед прийняттям важливого рішення або дії, слід зрозуміти яка емоція до цього спонукає і чим вона викликана. На наступній вправі «айсберг», підлітки складуть уявлення про те, що більшість людей в соціальних мережах, демонструють, зокрема свої позитивні емоції, а «підводні» (тобто неприємні) емоції та почуття люди частіше приховують. Тому наприклад, у Instagram чи TikTok блогери показують, як у них щось виходить, як їх щось тішить, але приховують свої невдачі, страхи та інші неприємні емоції. Іноді через це може здатися, що в інших все завжди добре і все виходить дуже легко, а у нас більше невдач, ніж у інших. Ітаке враження, може виникнути лише через те, що в соціальних мережах найчастіше ми бачимо викривлену картинку і не можемо побачити, скільки промахів та помилок потрібно для того, щоби щось досягти.

Опанування навичок протидії психологічному впливу, буде проходити поетапно через вправи зазначені у додатку Б і В. Під час першої вправи з додатку А «правда чи брехня», буде продемонстровано що дуже часто брехня сприймається як правда, і навпаки, особливо якщо ми не знаємо людини. Так, нестача інформації може бути причиною помилки. Далі буде наведення «схеми маніпуляції», де підлітки детально ознайомляться з 5ти етапною стратегією маніпулятора, для закріплення розуміння цієї схеми, пропонується обговорення фрагменту з фільму і його обговорення. Наступна вправа «відгук», покаже



підліткам як маніпулятор використовує різні емоційні стани своєї жертви щоб спонукати її до певних дій. І в останній вправі «контрманіпуляція», підліткам запропонується ознайомитись з основними прийомами протидії маніпуляції і опрацювати їх на практиці.

Наступний тренінг ознайомить підлітків з впливом групи (Додаток В). Так в першій вправі «група і я», пропонується переглянути і обговорити відео про вплив групи на нового її члена. Наступна вправа "Злети і падіння" продемонструє учасникам, у чому група може бути ресурсним середовищем, а також як можна орієнтуватися на себе, свої почуття, якщо в групі щось не влаштує. І остання вправа «мій кумир», навчить учасників виявляти у лідерів думок, кумирів не тільки позитивні, а й негативні сторони особистості чи поведінки, та розвивати здатність критично ставитись до лідерів думок.

Четвертий тренінг проводиться для ознайомлення з поняттям та механізмом виникнення стереотипів та упереджень, їх наслідками, для розвитку толерантності та критичного мислення Додаток Г. Перша вправа "Я схожий - Я відрізняюся" сприяє ідентифікації з групою та самоідентифікації. Наступна вправа «групова картинка» допоможе усвідомити наявність стереотипів про різні етнічні групи та ознайомить з поняттями ксенофобії, расизма і соціального стереотипу. Слідуюча вправа «фоторобот» дасть розуміння механізмів стереотипізації та причин формування негативних стереотипів. Вправа «тиск» дає змогу наочно показати почуття людини, яка стала об'єктом стереотипу, а вправа «емпатія» - осмислити проблеми взаємної оцінки та навчитися сприймати одне одного без упереджень. І остання вправа «суд присяжних» у вигляді рольової гри, дає усвідомлення важливості врахування різних точок зору при ухваленні рішення, для розвитку критичного ставлення до ситуації або події в цілому.

Проведення комплексу вище згаданих тренінгів пропонується проводити по одному раз на тиждень для більшої рефлексії респондентів. На кожен тренінг виділяється до 120хв.

Результати по трьох тестах (на визначення рівня Емоційного Інтелекту, рівня навичок протидії психологічному впливу та рівня стереотипного мислення) пропонується об'єднати у загальний показник, по формулі:

$$\text{СПРРМ} = \text{РЕІ} + \text{РНППВ} + \text{РСМ};$$

Де СПРРМ – соціально-психологічний рівень раціонального мислення;

РЕІ – рівень емоційного інтелекту;

РНППВ - рівень навичок протидії психологічному впливу;

РСМ – рівень стереотипного мислення;

Для визначення залежності між СПРРМ та критичного мислення як умову протидії дезінформації, слід провести порівняння цих показників до тренінгів та після них для кожного учасника окремо та побудувати порівняльний графік.

Отже, на даний момент не існує єдиного сталого показника для визначення рівня критичного мислення та загальноприйнятих критеріїв для його оцінки. Тому в даній дослідницькій роботі, на базі існуючих тестів, пропонується створити новий тест на визначення КМ, адаптований для протидії дезінформації. На базі аналізу теоретичної літератури по раціональному і іраціональному мисленню, пропонується дослідити залежність між комплексним розвитком трьох складових соціально-психологічного рівня раціонального мислення (рівня емоційного інтелекту, рівня навичок протидії психологічного впливу та рівня стереотипного мислення) та величиною критичного мислення як умову протидії дезінформації.

### **2.3. Аніліз результатів дослідження впливу соціально-психологічного тренінгу на критичне мислення.**

Мета експериментального дослідження – перевірити ефективність використання соціально-психологічного тренінгу по розвитку EQ, технік протидії маніпуляціям та подолання стереотипів на критичне мислення підлітків для протидії дезінформації.

Для досягнення встановленої мети визначено такі завдання:

1. Визначити початковий рівень сформованості критичного мислення підлітків експериментальної групи до формувального впливу;

2. Визначити вихідний рівень емоційного інтелекту, стереотипного мислення та знань про техніки маніпулятивного впливу у досліджуваних до проведення тренінгу;

3. На основі теоретично обґрунтованих в розділі 1 методів і прийомів технології розвитку критичного мислення для протидії дезінформації, що базуються на трьох аспектах: EQ, протистояння маніпуляціям та подолання стереотипів, спроектувати та реалізувати соціально-психологічний тренінг з досліджуваними.

4. Визначити рівень сформованості критичного мислення підлітків експериментальної групи після формувального впливу;

5. Визначити рівень критичного мислення підлітків після впливу тренінгу.

Експериментальне дослідження включає 3 етапи:

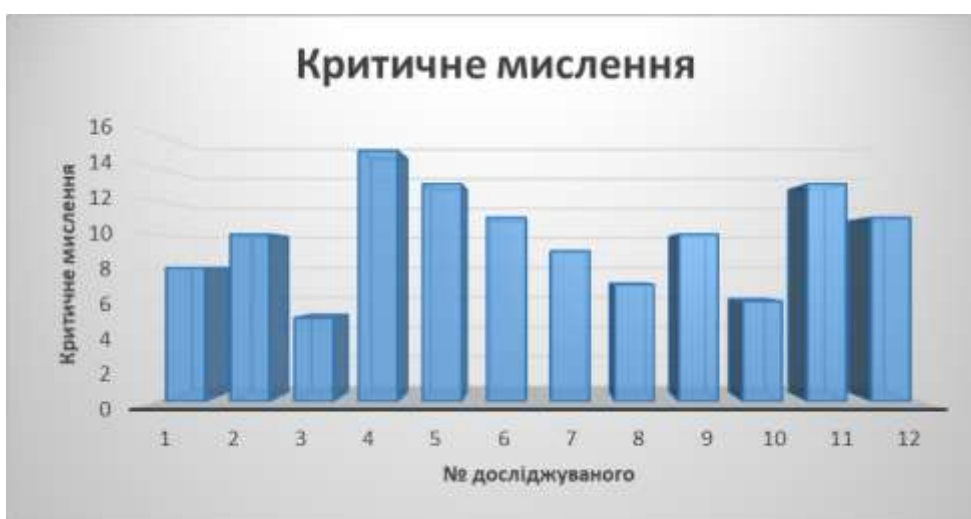
1. Констатувальний етап, має на меті визначити рівень сформованості критичного мислення підлітків експериментальної групи до формувального впливу. А також рівні розвитку таких психологічних аспектів, як EQ, протидія маніпуляціям та стереотипне мислення. Для цього були підібрані методики за допомогою яких ми визначили відсоткове співвідношення по показниках.

2. Формувальний етап полягає у проведенні соціально-психологічного тренінгу в досліджуваній групі.

3. Контролюючий етап спрямований на визначення ефективності проведеного тренінгу і заключний контроль рівня сформованості критичного мислення для протидії дезінформації підлітків експериментальної групи після формувального впливу.

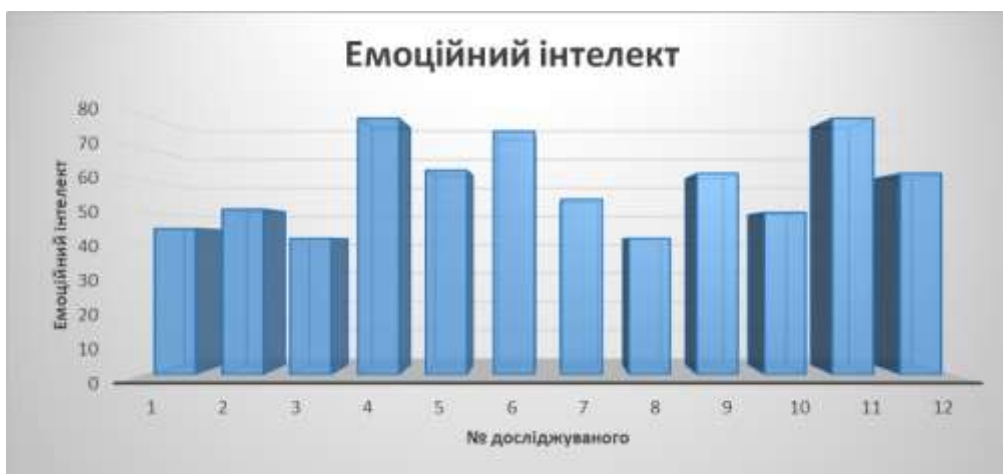
Дослідження проводилось протягом вересня-жовтня 2023 року на базі Ліцею №6 Львівської міської ради. У дослідженні взяли 12 учнів 7 класу.

На констатувальному етапі підліткам запропоновано пройти тест на визначення критичного мислення (див. Додаток Д). Результати тестування представлені в рисунку 2.2.



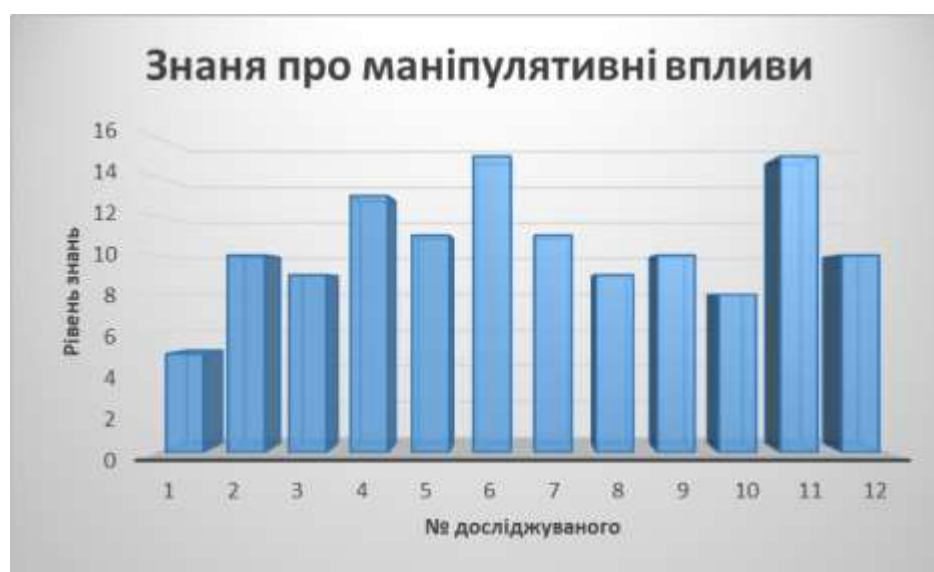
**Рис.2.2. Результати дослідження критичного мислення підлітків**

Рівень емоційного інтелекту, визначали за допомогою методики “Діагностика емоційного інтелекту (Н. Холл)” (див. Додаток Г). Результати тестування представлені в рисунку 2.3.



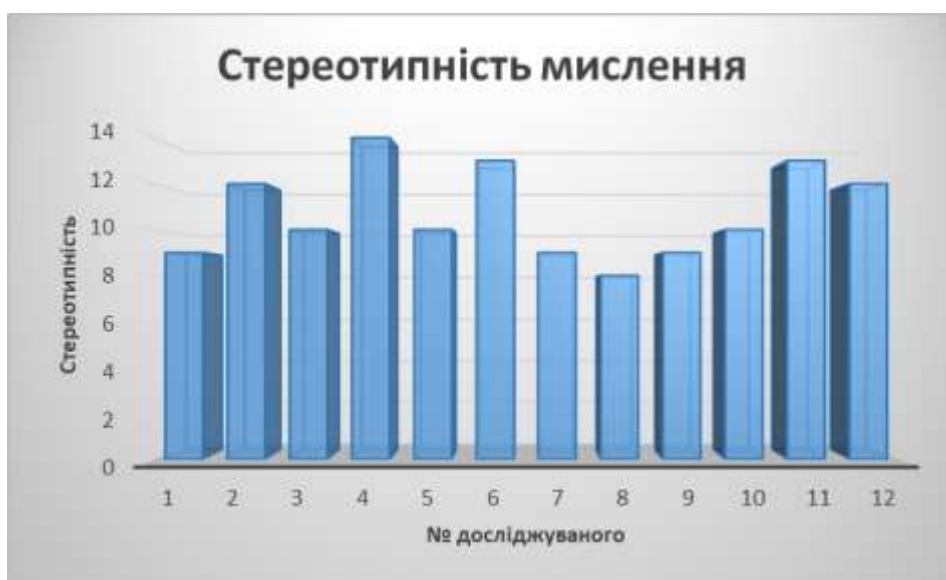
**Рис.2.3. Результати дослідження емоційного інтелекту підлітків**

Щоб визначити загальну обізнаність учнів для протидії маніпуляціям та іншим психологічним впливам, у дослідженні використано “Тест на знання про маніпулятивні впливи та способи протидії” (див. Додаток Д). Результати тестування представлені в рисунку 2.4.



**Рис.2.4. Результати дослідження поінформованості про маніпуляції**

Останнє значення, яке ми досліджували, було стереотипність мислення у підлітків. Для цього ми використали “Тест на визначення стереотипного мислення” (див. Додаток Е). Результати тестування представлені в рисунку 2.5.



**Рис. 2.5. Результати дослідження стереотипного мислення підлітків**

На основі даних з тестів на рівень емоційного інтелекту (РЕІ), рівень навичок протидії психологічного впливу (РНППВ) та рівень стереотипного мислення (РСМ), за формулою, яка описана в пункті 2.2, розраховали загальний соціально-психологічний рівень раціонального мислення (СПРРМ). Значення розрахунків приведені у таблиці 2.1.

*Таблиця 2.1*

**Значення балів соціально-психологічного рівня раціонального мислення (СПРРМ) до тренінгів**

№ учня	РЕІ	РНППВ	РСМ	СПРРМ
1	45	5	9	59
2	51	10	12	73
3	42	9	10	61
4	79	13	14	106
5	63	11	10	84
6	75	15	13	103
7	54	11	9	74

*Продовження таблиці 2.1*

№ учня	РЕІ	РНППВ	РСМ	СПРРМ
8	42	9	8	59
9	62	10	9	81
10	50	8	10	68
11	79	15	13	107
12	62	10	12	84

Після збору і обробки даних, перейшли до формувального етапу дослідження, який полягав у проведенні соціально-психологічного тренінгу в досліджуваній групі.

Тренінг проходив у приміщенні Ліцею №6 Львівської міської ради і був поділений на 4 дні, приблизно по 120 хвилин.

1 день – “Розвиток емоційного інтелекту” (див. Додаток А). Основним завданням якого було:

- Ознайомлення з поняттями емоції, почуття і настрої;
- Навчання визначати свої та чужі емоції;
- Вміння керувати своїми емоціями на настроєм;
- Розуміння того, як почуття впливають на поведінку;

2 день – “Опанування навичок протидії психологічному впливу” (див. Додаток Б). Завдання під час проведення тренінгу:

Ознайомлення, як інформація впливає (соціальні мережі, кіно, музика, популярні міфи, ЗМІ) на систему цінностей і світогляд підлітків;

- Розбір поняття психологічної маніпуляції, як форми шахрайства.
- Телефонне, інтернет шахрайство, секти, піраміди, реклама;
- Визначення того, наскільки підліток піддається впливу;
- Навчання технікам протидії впливу і маніпуляції;

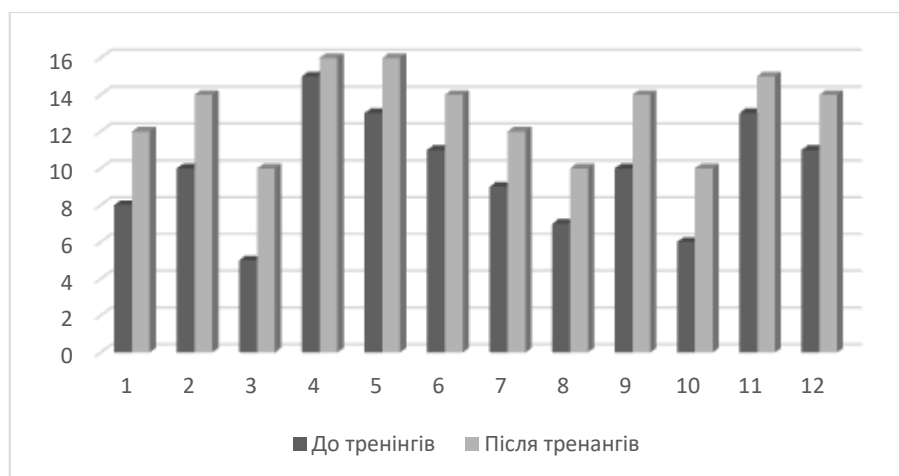
3 день – “Вплив групи” (див. Додаток В):

- Розбір понять конформізму, групи, колективу;
- Визначення свого місця в групі та її вплив на підлітка;
- Навчання критичної оцінки лідерів думок та їх ідей.

4 день – “Стереотипи” (див. Додаток Г). Які теми розбирали під час тренінгу:

- Стереотипи про себе: обмежувальні, негативні (як негативні та обмежувальні судження блокують діяльність).
- Стереотипи про інших: як упередження породжують упереджене відношення до інших, приписуючи їм неіснуючі якості, формуючи в нас хибні судження про людину, породжуючи ненависть, расизм, сексизм, релігійну нетерпимість, шовінізм”.
- Стереотипи про світ: помилки сприйняття; помилка того хто вижив; ментальність (як логічні помилки нашого сприйняття світу, впливають на наше життя).

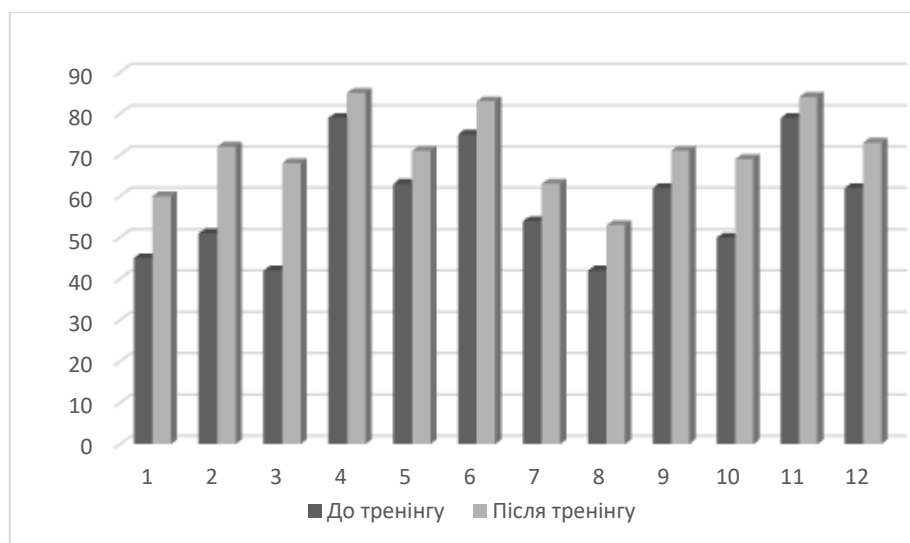
Через місяць після того, як група досліджуваних взяла участь в тренінгу, було проведене повторне тестування за всіма показниками. Після обробки результатів, були отримані такі дані:



**Рис. 2.6. Рівень критичного мислення підлітків до та після апробації програми**

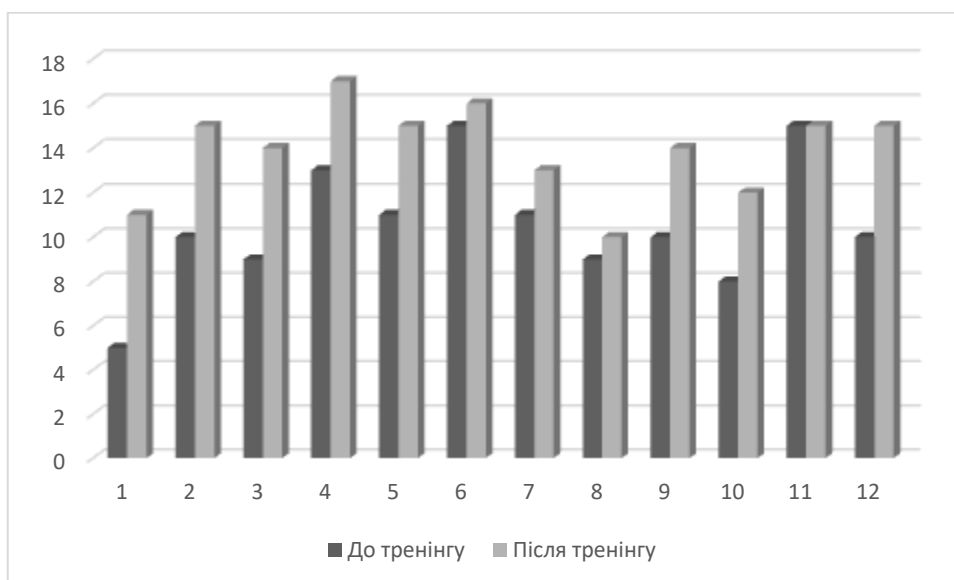


До тренінгу середнє значення по оцінці рівня критичного мислення було 9,8 балів, після тренінгу цей показник став 13,08 балів. Тобто рівень критичного мислення збільшився на 3,28 балів.



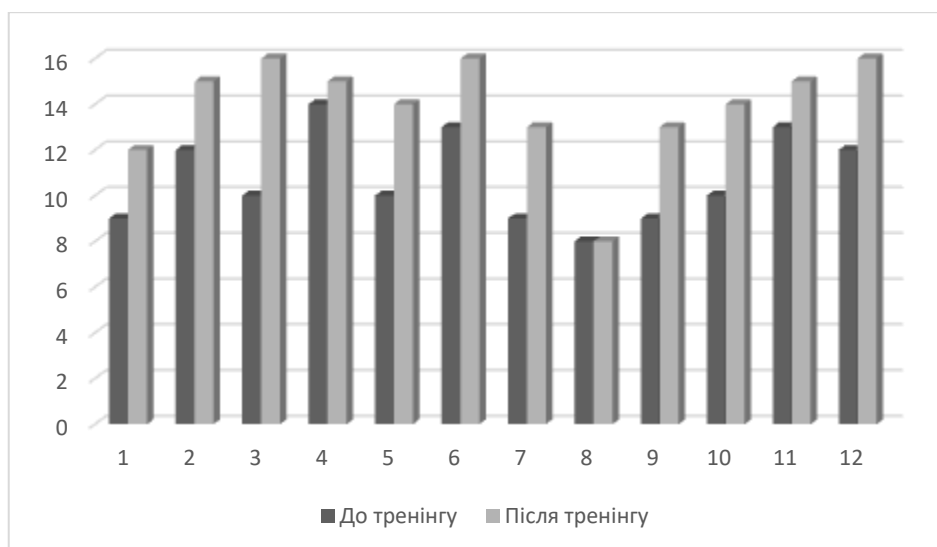
**Рис. 2.7. Рівень емоційного інтелекту підлітків до та після апробації програми**

Середній показник досліджуваної групи у вихідному оцінюванні емоційного інтелекту дорівнював 58,6 балів, після тренінгу 71 бал. Після тренінгу середній бал збільшився на 12,4.



**Рис. 2.8. Рівень навичок протидії психологічному впливу підлітків до та після тренінгу**

Оцінюючи початкові дані рівня навичок протидії психологічному впливу, ми отримали середній показник в 10,5 балів. Провівши опитування після тренінгу цей показник дорівнював 13,9, тобто зріс на 3,4 бали.



**Рис. 2.9. Рівень стереотипного мислення підлітків до та після тренінгу**  
Середній бал до тренінгу був 10,75, після тренінгу 13,9 балів. Середній бал збільшився на 3,15 балів.

Тобто, ми бачимо певну тенденції збільшення рівня показників за усіма вимірюваними даними.

Також був проведений розрахунок СПРРМ після проведення тренінгу, для подальшої обробки та інтерпретації результатів.

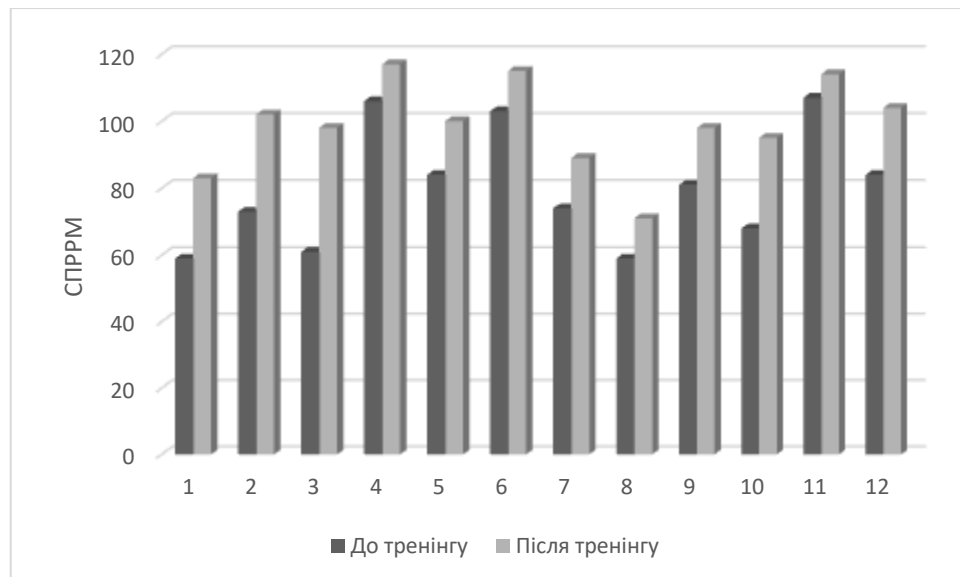
*Таблиця 2.2*

**Значення балів соціально-психологічного рівня раціонального мислення (СПРРМ) після тренінгів**

№ учня	РЕІ	РНППВ	РСМ	СПРРМ
1	60	11	12	83
2	72	15	15	102

Продовження таблиці 2.2

3	68	14	16	98
4	85	17	15	117
5	71	15	14	100
6	83	16	16	115
7	63	13	13	89
8	53	10	8	71
9	71	14	13	98
10	69	12	14	95
11	84	15	15	114
12	73	15	16	104



**Рис 2.10. Соціально-психологічний рівень раціонального мислення кожного учасника експеримента за результатами тесту до та після тренінгу**

Під час вихідного вимірювання середній бал за показником СПРРМ дорівнював 79,9, після проведення тренінгу зріс на 18,9 бала і став дорівнювати 98,8 балів.

Таблиця 2.3

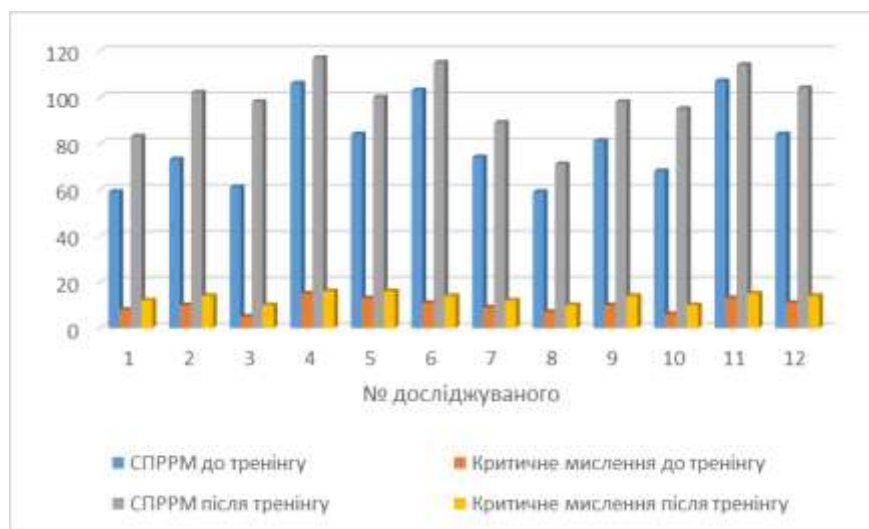
**Відсоткове співвідношення (до тренінгів та після них) СПРРМ та його складових (%)**

№ учня	РЕІ	РНППВ	РСМ	СПРРМ
1	+33	+120	+33	+40
2	+41	+50	+25	+39
3	+61	+55	+60	+60
4	+7	+30	+7	+10
5	+12	+36	+40	+19
6	+10	+6	+23	+11
7	+16	+18	+44	+20
8	+26	+11	0	+20
9	+14	+40	+44	+20
10	+38	+50	+40	+39
11	+6	0	+15	+6
12	+17	+50	+33	+23

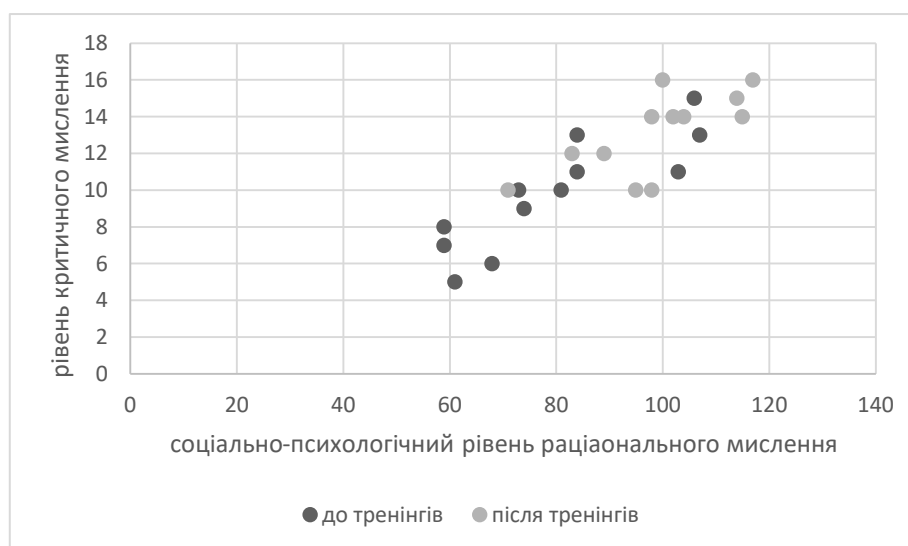
Тож, за порівняльним аналізом вихідних показників та отриманих значень до та після проведеного тренінгу, бачимо тенденцію до збільшення отриманих балів за всіма параметрами.

У гіпотезі було припущення, що критичне мислення підлітків впливає на здатність протистояти дезінформації. А критичне мислення в свою чергу, залежить від таких психологічних характеристик, як рівень емоційного

інтелекту, рівень здатності протидіяти психологічному впливу та рівень стереотипного мислення. Під час планування проведення дослідження, був виведений загальний показник перецислених психологічних характеристик «Соціально-психологічний розвиток раціонального мислення (СПРРМ)». На етапі обробки інформації були підраховані загальні значення за трьома шкалами та виведено значення СПРРМ для кожного учня. Саме це загальне значення порівнюємо з значеннями критичного мислення до та після впливу.



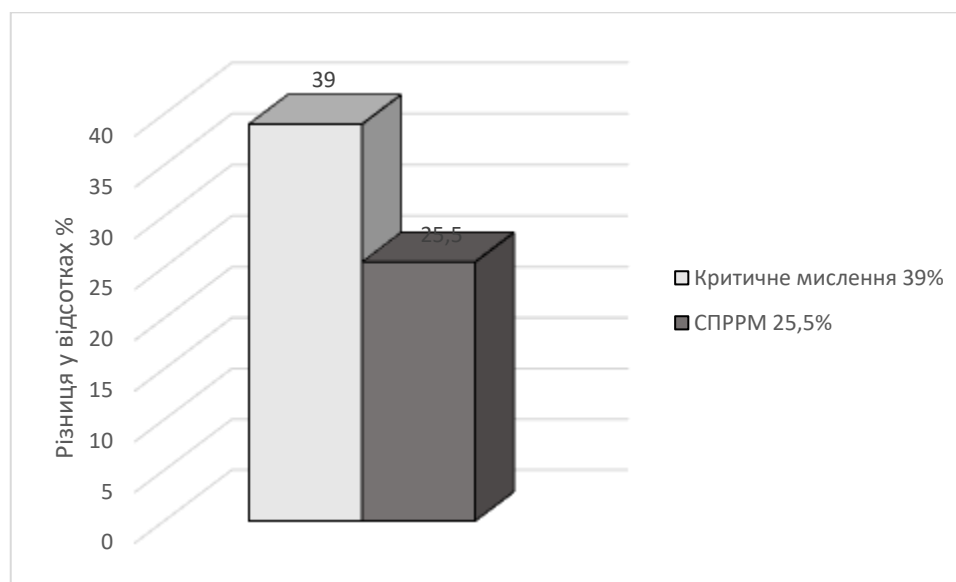
**Рис.2.11. Порівняння показники критичного мислення та СПРРМ до та після тренінгу**



**Рис.2.12. Взаємозв'язок критичного мислення від СПРРМ до та після тренінгу**

На графіках спостерігаємо збільшення рівня критичного мислення та СПРРМ, після того, як був проведений тренінг. Крім визначених критеріїв, що впливають на здатність до обдуманого аналізу інформації, існує ще багато складних когнітивних процесів, таких як аналіз, синтез, систематизація та ін., які впливають на навички критичного мислення. Це дослідження було орієнтоване на психологічні аспекти, що дозволяють «вмикати» раціональне мислення та не піддаватись емоціям. Як бачимо з таблиці 3.12, по критерію СПРРМ усюди збільшення значень. Середній показник збільшення СПРРМ 25,5%. Тому можемо зробити висновок, що проведені тренінги позитивно вплинули на збільшення показників.

За даними по критичному мисленні також спостерігаємо позитивну тенденцію. Рівень критичного мислення у підлітків після тренінгу збільшився на 39%. Можемо зробити висновок, що проведений психологічний тренінг посприяв їх раціональному і більш обдуманому підходу до сприймання інформації, тобто розвитку критичного мислення.



**Рис. 2.13. Зростання показників критичного мислення та СПРРМ після тренінгу**

Отже, в даному розділі було здійснене планування дослідження впливу соціально-психологічного тренінгу на критичне мислення підлітків. Ми визначили мету, завдання та 3 етапи дослідження. На першому, констатувальному етапі було здійснено вимірювання таких параметрів:

1. Рівень критичного мислення;
2. Рівень емоційного інтелекту;
3. Рівень навичок протидії психологічному впливу;
4. Рівень стереотипного мислення;

На другому формуальному етапі, після обробки та систематизації результатів вихідних даних підлітків, що брали участь в дослідженні, був проведений тренінг, який складався з 4 занять.

По закінченню тренінга був проведений третій контролюючий етап, під час якого було здійснено повторне опитування досліджуваних, з метою відстеження впливу на ці показники.

Під час обробки даних було встановлено такі результати середніх балів:

- Середньостатистичний рівень критичного мислення групи – до тренінгу – 9,8 балів, після – 13,08
- Середньостатистичний рівень емоційного інтелекту групи – до – 58,6 балів, після – 71
- Середньостатистичний рівень навичок протидії психологічному впливу групи – до – 10,5 балів, після – 13,9
- Середньостатистичний рівень стереотипного мислення групи – до – 10,75, після – 13,9 балів

Також для зручності було об'єднано 3 параметра РЕІ, РНППВ та РСМ, за формулою, яка описана в пункті 2.2 і був розраховуємо загальний соціально-психологічний рівень раціонального мислення (СПРРМ).

Таблиця балів за тести на розрахунок соціально-психологічного рівня раціонального мислення (СПРРМ) до впливу тренінгу. Після обробки

результатів, середній бал за цим показником виріс на 18,9 відсотка. Це доводить ефективність проведеного тренінгу для зниження імпульсивних рішень чи думок, або тих які були не проаналізовані, а нав'язані ззовні.

Тож, враховуючи позитивну тенденцію у кількостях балів за шкалами, можемо стверджувати, що розроблений тренінг, впливає на розвиток критичного мислення, як спосіб протидії дезінформації.



## ВИСНОВКИ

Аналіз теоретичної літератури показав що поняття критичного мислення та його розвиток розглядається прикладною логікою, як вміння робити свідомий вибір - аргументувати його, формулювати доречні запитання, розрізняти факти від думок, визначати критерії для аналізу, знаходити докази на підтримку припущень і будувати логічні зв'язки, через риторику, дидукцію та логіку. З іншого боку, розвиток критичного мислення не поєднують з соціально-психологічними особливостями людини. Також на сьогоднішній день не існує загальноприйнятих критеріїв оцінки для визначення рівня критичного мислення. Тому в дослідницькій роботі, було поставлено за мету, виявити залежність між розвитком соціально-психологічних особливостей людини та критичного мислення в умовах протидії дезінформації.

Була розроблена авторська методика для визначення рівня критичного мислення, спрямованого на протидію дезінформації у різних проявах (фішинг, пропаганда, самопросування не добросовісних блогерів, фейкові новини, піар для зв'язків з громадкістю). Також було теоретично обґрунтовано, що критичне мислення базується на раціональному мисленні, в свою чергу, розвиток якого, якщо розглядати його в сфері протидії дезінформації, залежить від емоційного інтелекту, навичок протидії психологічному впливу та наявних стереотипів і упереджень.

Було розроблено соціально-психологічну стратегію розвитку критичного мислення у вигляді соціально-психологічних тренінгів, котрі включали 4 блоки. Перший блок - на розвиток емоційного інтелекту, розроблений у вигляді міні-лекцій та групової дискусії. Другий та третій - на опанування навичок протидії психологічному впливу, розроблені у вигляді міні-лекцій, групової дискусії, рольових ігор та перегляду відео матеріалу з подальшим обговоренням.

Четвертий - на зменшення рівня стереотипного мислення та позбавлення упереджень.

Перед початком та після проведення тренінгів був визначений рівень емоційного інтелекту, для кожного учасника групи за діагностикою Н.Холла, рівень навичок протидії психологічному впливу за допомогою опитувальника на наявність теоретичних знань про психологічну маніпуляцію і вплив групи, та рівень стереотипного мислення за тестом на “стереотипність мислення”. За формою, всі тестування проходили індивідуально, у письмовому вигляді, за допомогою тестувальних бланків. Середньостатистичний показник рівня емоційного інтелекту до проведення тренінгу, складав 58,6 балів, після проведення усіх тренінгів – 71 бал. Середньостатистичний показник рівня навичок протидії психологічному впливу до проведення тренінгу, складав 10,5 балів, після – 13,9 балів. Середньостатистичний показник рівня стереотипного мислення до проведення тренінгу, складав 10,75 балів, після – 13,9 балів.

По результатам діагностики рівня сформованості критичного мислення, середній рівень критичного мислення групи склав 9,8 до тренінгу та 13,08 балів після проведення всіх тренінгів. Порівняльний аналіз результатів, показав збільшення показників рівня емоційного інтелекту, рівня навичок протидії маніпуляції та зменшення рівня стереотипного мислення, що є складовими соціально-психологічного рівня раціонального мислення (СПРРМ). Так, середнє значення СПРРМ в учасників дослідження збільшилось на 25,5%, порівняно з вихідним рівнем, що в свою чергу, вплинуло на розвиток рівня критичного мислення, яке збільшилось на 39%.

Взявши до увагу отримані дані, можемо вважати, що розроблений в дослідженні комплекс соціально-психологічних тренінгів, позитивно впливає на розвиток критичного мислення як умову протидії дезінформації.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Браус Дж., Вуд Д. Інвайроментальна освіта в школах: як розробити ефективну програму: керівництво. 1994. 130с.
2. Дайана Халперн. Психологія критичного мислення. Київ, 2000. 495с.
3. Гончаренко С. Український педагогічний словник / за ред. Копорулина В.Н., Смирнова М.Н., Гордєєва. 1997.240с.
4. Загашев І.О., Заір-Бек С.І. Критичне мислення: технологія розвитку. 2003. 284с.
5. Шаповаленко І. В. Вікова психологія: психологія розвитку та вікова психологія: навч. посіб. 2014. 215-216с.
6. Липкіна А. І., Рибак Л.А. Критичність и самооцінка в навчальній діяльності. 1985. 145с.
7. Лепіхова Л. А. Соціально-психологічна компетентність у педагогічній взаємодії. *Вища освіта України*. 2004. №3. С.87-102.
8. Монахов В. М. Проектування сучасної моделі дистанційної освіти. *Педагогіка*.2004. № 6. С.11-20.
9. Навчання в дії: методичні рекомендації для тренерів: як підготувати та провести семінар для вчителів з інтерактивних технологій навчання / уклад.: Панченков А., Ремех Т.; за ред. Пометун О. Київ: АПН, 2003. 72с.
10. Особливості розвитку емоційного інтелекту (eq) у підлітковому віці. URL: <https://vseosvita.ua/library/soblivosti-rozvitku-emocijnogo-intelektu-eq-u-pidlitkovomu-vici-493745.html> (дата звернення 2.10.2023).
11. Періодизація розвитку особистості за Е.Еріксоном. URL: [https://pidru4niki.com/2008021537059/psihologiya/periodizatsiya\\_rozvitku\\_obistosti\\_eeriksonom](https://pidru4niki.com/2008021537059/psihologiya/periodizatsiya_rozvitku_obistosti_eeriksonom)(дата звернення 10.10.2023).

12. Теорія когнітивного розвитку: концепція Ж. Піаже. URL: [https://stud.com.ua/77868/psihologiya/teoriya\\_kognitivnogo\\_rozvitku\\_kontsepsiya\\_piazhe](https://stud.com.ua/77868/psihologiya/teoriya_kognitivnogo_rozvitku_kontsepsiya_piazhe) (дата звернення 10.10.2023).
13. Терно С. Критичне мислення – сучасний вимір суспільствознавчої освіти. Запоріжжя: Просвіта, 2009. 268с.
14. Тягло А. В., Воропай Т. С. Критичне мислення: проблема світової освіти ХХІ століття. Харків, 1999. 284с.
15. Тягло О. Критичне мислення – освітня інновація доби демократично орієнтованих трансформацій суспільства. *Вісник програм шкільних обмінів*. 2006. №28. С.7-10.
16. Фрейре П. Формування критичної свідомості. Київ: Юніверс, 2003.170с.
17. Шквир О. В. Критичне мислення молодших школярів: сутність і особливості. *Молодь і ринок*. 2019.№4. С.27-32.
18. Варех Н. Стереотип як засіб формування комунікаційної компетенції в системі мультилінгвальної освіти *Держава та регіони*.2014. №4.С.9-12.
19. Internet Encyclopedia of Philosophy: epistemic Justification. URL: <https://iep.utm.edu/epi-just/>(дата звернення 6.10 2023).
20. Alec Fisher. Critical Thinking. Cambridge University Press, 2001. p.248.
21. Alfred Snider, Maxwell Schnurer. Many sides: Debate Across the Curriculum. IDEA, 2002.
22. Allport G.W. The Nature of Prejudice. N.Y, 1958, p.325.
23. Donald L. Hatcher. Critical Thinking: A New Definition and Defense. *Baker University Magazine*. June, 2000.
24. ElderL., Paul R. Critical Thinking: Why we must transform our teaching.*Journal of Developmental Education*. Fall 1994.p.34-35.
25. Ennis Robert. A Concept of Critical Thinking. *Harvard Educational Review*. №32.P.81-111.

26. Facione P., Facione N. The California Critical Thinking Skills Test: California Academic Press: California. 1998
27. How We Think. - Heath, Boston, 1910. Republished 1991 by Prometheus Books, Amherst, NY – 183 c. (John Dewey)
28. Mill, John Stuart. 1956. On Liberty. Indianapolis: Bobbs-Merrill
29. Peter A. Facione. Critical Thinking: A Statement of Expert Consensus for Purposes of Educational Assessment and Instruction. – The California Academic Press, Millbrae, CA, 1990.
30. Piaget, J. The Origins of Intellegence in Children. N.Y.: The Norton Library, WW Norton & Co, Inc. 1952
31. Teaching for Thinking, Robert Sternberg and Louise Spear-Swerling, Washington, DC: American Psychological Association, 1996.
32. W. Huitt, Critical Thinking: An Overview, paper presented at the Critical Thinking Conference sponsored by Gordon College, Barnesville, GA, March, 1993; Last revised: May, 199.
33. Ямщикова.Л. Критичне мислення як вид розумової діяльності. Запоріжжя: Просвіта, 2009. 250с.
34. Андреева И.Н. Эмоциональный интеллект: исследования феномена. Вопросы психологии. 2006.№ 3. С.78-86.
35. Юсин Д.В. Новая методика для измерения эмоционального интеллекта: опросник ЭмИн. *Психологическая диагностика*. 2006.№ 4. С. 3-22.

## ДОДАТКИ

### Додаток А

#### Тренінг: на розвиток емоційного інтелекту

##### Вправа 1. Словник емоцій (15 хвилин)

**Ціль:** ознайомити учасників тренінгів про те, які емоції є та яке їх значення.

##### **Інструкція:**

Тренер: «Сьогодні ми поговоримо про почуття та емоції. Щодня ми радіємо, тривожимося, захоплюємося... Кожен наш день висвітлений безліччю різних емоцій.

Емоції – це наша реакція навколишній світ. Емоції - це маяки, які подають сигнал: тут небезпечно, там комфортно, з цією людиною можна потоваришувати, а того краще остерігатися. Завдяки емоціям ми знаємо, що для нас небезпечно, що може порадувати нас, що нас засмучує. Але емоції короткочасні. Деякі емоції можуть виникнути лише на мить і відразу зникнути, деякі емоції можуть тривати кілька хвилин. Наприклад, здивування триває всього кілька хвилин, а от кохання може тривати багато років.

А ось почуття триваліші. Почуття можуть тривати роками і бути такими ж сильними, як спочатку. Почуття завжди спрямовані на когось. Наприклад, любимо ми не всі у світі, а когось конкретного. Любов до когось або ненависть до зрадника і т.д. - Постійні в часі, хоча також здатні змінюватися (як тут не згадати, що від любові до ненависті всього один крок).

Пропоную вам провести невелике дослідження: давайте перевіримо як багато емоцій та почуттів ми знаємо?»

Після невеликого вступу тренер пропонує учасникам написати на дошці всі емоції та почуття, які вони знають. Тренер обов'язково фіксує всі назви, що звучать, на дошці, розділивши її на дві відповідні частини.

Якщо виникають труднощі, і діти назвали лише кілька емоцій чи почуттів, то тренер може їх підштовхнути і навести певну ситуацію, коли людина щось переживає, і запитати, яку емоцію відчуває людина в цей момент?

Наприклад, тренер: «Хлопці, як ви вважаєте, яку емоцію відчуває людина під час контрольної? Ось він сидить, весь як на голках, стукає ногою чи ручкою...». Бажано описати ситуацію якомога точніше та барвистіше. Також можна поставити такі питання:

- Що відчуває людина, якій зламали обліковий запис у TikTok?

Примітка для тренера: важливо відсіювати, коли хлопці називають не емоції, а відчуття, думки чи поведінку.

- Що відчуває той, хто посварився із друзями?

### **Обговорення:**

- Навіщо нам потрібні емоції?

- Що демонструють емоції?

- як емоції впливають на нашу поведінку?

- які емоції ви вважаєте "хорошими", а які "поганими"?

- Чи справді емоції бувають хорошими та поганими?

- навіщо вони нам потрібні?

Тренер: «Незважаючи на те, що ми часто називаємо у повсякденному житті емоції поганими чи добрими, психологи вважають, що вони всі для нас насправді добрі. Давайте, подумаємо разом, чому вчені так рахують?»

Після невеликих роздумів групи тренер продовжує:

Тренер: «Справді, немає хороших чи поганих емоцій. Просто одні емоції для нас приємні (радість, дружелюбність, захоплення), деякі емоції (гнів, страх, огида, жаль) – неприємні.

Проте всі емоції важливі для нас, тому що показують (сигналізують) про те, що для нас важливо, що може мотивувати нас щось робити, що, навпаки, змушує нас лінуватися. Наприклад, такі неприємні емоції як страх насправді дає

нам сигнал про небезпеку, сум — передчуття втрати, гнів — крайнє невдоволення тим, як поводяться оточуючі. Ті з наших предків, хто особливо сильно відчував негативні емоції, завдяки цьому найкраще боролися і швидше тікали.

Так що такі, здавалося б, негативні емоції як гнів чи страх, насправді просто показують, що нам потрібно зараз. Так, гнів вчить нас протистояти труднощам. А ось страх захищає від небезпеки. І навіть занепокоєння може принести нам користь, оскільки якщо ми про щось хвилюємося, це змушує нас думати про майбутнє і планувати його».

Однак, для людини важливо помічати свої емоції та почуття, щоб робити вибір, щоб розвивати та будувати міцні стосунки.

Давайте уявимо таку ситуацію. У вас є друг, який вигадав для вас нове прізвище. Ви продовжуєте спілкуватися, але раптом з'являється почуття, що вам щось не подобається,

### Вправа 2. «Веселка почуттів» (30 хвилин)

**Ціль.** Попрактикуватися у виявленні своїх емоцій.

Тренер: «Ми з вами переживаємо безліч почуттів та емоцій. Подивіться той список, який ми склали під час попередньої вправи. Візьміть аркуш паперу та намалюйте дві веселки. Це будуть не звичайні веселки. У них може бути більше семи кольорів або менше, і кольори можуть бути зовсім інші.

Одну веселку треба скласти з тих почуттів та емоцій, які ви переживаєте останні кілька днів – позавчора, учора, сьогодні. Для цього, для кожної емоції придумайте певний колір, такий, який, ви вважаєте, найбільше підходить для цієї емоції.

Другу веселку потрібно скласти з тих почуттів та емоцій, які ви переживаєте зазвичай, найчастіше у житті».

Обговорення. «Чи вдалося вам у веселці передати свій емоційний стан? Чи відрізняється ваш сьогоднішній стан від звичайного? Якщо так, то чим?»



Резюме тренера. Іноді буває важливо розібратися у своєму стані, зрозуміти його. Ви можете використовувати для цього веселку».

### Вправа 3. "Подвиг щирості" (15 хвилин).

**Ціль:** формувати в учасників навички екологічно виражати емоції. Вчить розпізнавати неприємні емоції.

Тренер: «Кожен із нас відчуває різні емоції як «приємні», так і «неприємні». Усім буває страшно, так само, як і всі час від часу соромляться чогось. Але треба мати багато сміливості, щоб зізнатися, що іноді ми буваємо не дуже радісними, не дуже щасливими... Пропоную кожному з вас зробити сьогодні маленький подвиг. Кожен по черзі витягне по одній картці з незакінченим висловлюванням, вам потрібно лише завершити його. Я буду першим. Наприклад: «Я злюсь, коли... (тренер бере одну картку та продовжує пропозицію). Тепер давайте продовжимо по черзі».

Примітка для тренера: під час висловлювання тренер повинен підтримувати дітей за їхнє одкровення та дякувати за те, що вони поділилися своїми історіями.

Діти по черзі витягують картки з «Додатка» з описом ситуації, зачитують пропозиції з них та продовжують її.

Резюме тренера: «Дійсно, ми побачили, що кожен із нас відчуває не лише приємні, а й неприємні почуття. Для нас важливо помічати, коли виникають неприємні емоції, щоб можна було запобігти їх вибуху та уникнути непотрібних конфліктів».

веселку».

### Вправа 4. "Айсберг" (20 хвилин).

**Мета:** формувати цілісне розуміння емоцій, що немає "хороших і поганих" емоцій.

Тренер: У кожного з вас є листок. Намалуйте на ньому айсберг. Але наш айсберг буде непростим. На вершині айсберга напишіть ті емоції, які, на вашу

думку, люди люблять показувати іншим і говорити про них. Але, як всі ми знаємо, айсберг має ще більшу підводну частину. На цій підводній частині напишіть ті емоції, які люди не показують, про які вони не люблять говорити і намагаються їх приховувати».

Після завершення роботи тренер просить охочих назвати «надводні» та «підводні» емоції. Бажано зафіксувати узагальнені списки на дошці, зобразивши на ній такий самий айсберг.

Обговорення:

- яких почуттів більше («підводних» чи «надводних») і що почуття з різних груп відрізняються одна від одної?

- чому деякі почуття люди схильні більше показувати, інші навпаки - ховати?

- як ви вважаєте, як соціальні мережі (TikTok, Instagram) впливають на ваші почуття?

- які найчастіше емоції можна побачити в соціальних мережах?

Резюме тренера: Виявляється, є такі почуття, які люди не люблять показувати. Так, ми побачили, що «підводні» (тобто неприємні) емоції та почуття люди частіше приховують. Наприклад, у Instagram чи TikTok люди показують, як у них щось виходить, як їх щось тішить, але приховують свої невдачі, страхи та інші неприємні емоції. Іноді через це може здатися, що в інших все завжди добре і все виходить дуже легко, а у нас більше невдач, ніж у інших. Але ця помилка і таке почуття виникає лише через те, що в соціальних мережах найчастіше ми бачимо викривлену картинку і не можемо побачити, скільки промахів та помилок потрібно для того, щоби щось вийшло».

Вправа 5. "Створи шедевр" (20 хвилин)

**Ціль:** формувати в учасників навички екологічно (не травмуючи інших) виражати емоції.

Тренер: «А тепер кожен із нас спробує себе у ролі художника чи скульптора, кому як більше подобається. Поділимося на пари. Тепер кожен із вас по черзі придумає якусь емоцію чи почуття. Запишіть його на листку і сховайте, можна в кишеню. Ви будете художником, а ваш партнер – картиною чи скульптурою. Завдання скульптора створити шедевр, тобто зробити так, щоб його скульптура показувала ту емоцію, яку ви загадали. Після того, як скульптура буде готова, глядачі спробують вгадати, яку емоцію хотів показати скульптор».

Обговорення:

- Що допомагало створювати «скульптуру»?
- Як різні емоції виражалися через тіло? А через міміку?
- Які емоції було легко висловити?
- Які емоції було важко висловлювати? Чому?
- Які емоції було легше відгадати?

Резюме тренера: Ми побачили, що деякі емоції, такі як гнів і радість, дуже легко дізнатися. А ось інші, наприклад, тугу, смуток набагато важче показати та вгадати. Але для нас дуже корисно те, що ми сьогодні потренувалися показувати та вгадувати різні емоції, адже так нам буде набагато легше дізнатися, якщо наш друг засмутиться і вчасно його підтримати. Або швидше побачити, що хтось із батьків злиться і спробувати їм допомогти».

### **Тренінг: по опануванню навичок протидії психологічного впливу**

#### Вправа 1. Правда чи брехня. Розминка (5-10 хв.)

**Ціль:** Встановлення контакту. Діти можуть краще пізнати один одного.

Тренер: Уявіть, що всі ми випили чарівний напій. Коли хтось його вип'є, він обов'язково має двічі сказати правду і один раз збрехати. Я хочу, щоб зараз кожен із вас сказав про себе три речі, дві з яких були б правдою, а одна брехнею. Інші повинні спробувати відрізнити одне від одного. Спочатку говоритиму я...

**Інструкція:** Тренер на своєму прикладі показує, що мова не повинна йти про щось поверхове або формальне. Потім дає можливість вгадати, які твердження були правдивими, а яке помилковим. Бажано почекати зі своєю відповіддю до тих пір, поки всі підлітки не матимуть змоги висловити свій здогад.

Тренер:

Я шалено люблю малювати.

Музичний інструмент що я особливо люблю слухати це барабани.

У дитинстві я мріяла бути брюнеткою.

Як ви думаєте, що тут не правда?

Запитання після вправи:

Про кого ви дізналися щось нове та несподіване?

Чи важко вам було вгадувати, де правда, а де брехня?

**Висновок:** дуже часто брехня сприймається як правда, і навпаки, особливо якщо ми не знаємо людини. Так, нестача інформації може бути причиною помилки.

## Вправа 2. "Схема маніпуляції" 20 - 30 хв.

**Ціль:** розібрати узагальнену схему маніпуляції, ознайомитися з частими маніпуляціями, розібрати схему на практиці.

**Інструмент:** фліпчарт та ватмани для всіх команд. Аркуші з роздрукованою схемою. Маркери.

**Інструкція:** тренер плавно переходить до наступного блоку і пропонує розглянути схему психологічної маніпуляції. Малює цю схему на дошці.

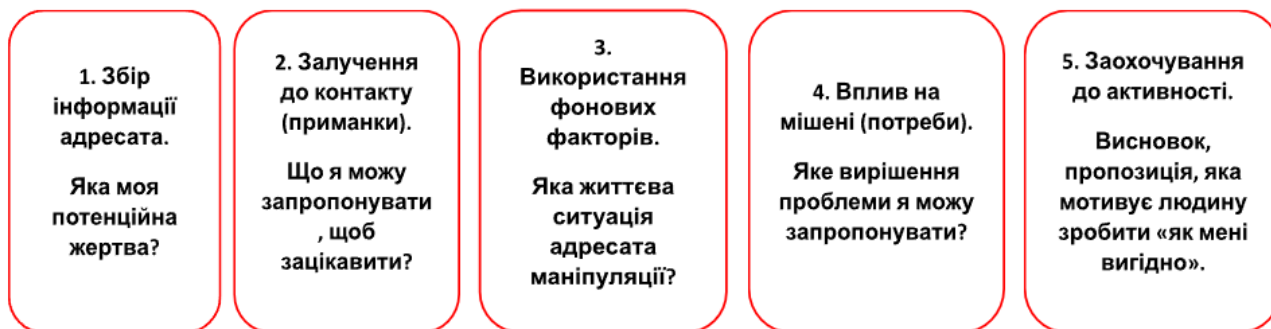
Тренер: схожим чином на нас впливають і маніпулятори, вони, з погляду інформації, теж її спотворюють, роблячи своєрідний мікс із відомих фактів та брехні, яка викликатиме у нас ту чи іншу емоцію найчастіше страх чи бажання щось отримати. Так і діють шахраї.

Як ви вважаєте у чому суть маніпуляції?

Що таке маніпуляція?

Маніпуляція - це вид прихованого впливу на людину, групу чи суспільство, при якому людина розглядається як засіб для досягнення мети, таким чином, щоб в результаті успішної маніпуляції змінилася мотивація людини, у бік потрібну маніпулятору.

У маніпулятора зазвичай є певна стратегія, давайте її розглянемо.



### **1.Збір інформації про адресату (потенційну жертву).**

Маніпулятору важливо розуміти яка його жертва, які бажання, цілі та життєва ситуація людини, з якою вона має взаємодіяти.

Вивчення частих проблем підлітків, вікових особливостей, бажань та особливостей життя у нашому випадку.

## **2. Залучення до контакту.**

Маніпулятор, вивчивши особистість, використовує деякі «приманки», ту інформацію, яка буде цікава людині, з якою вона спілкується.

Так для бабусь пропонується інформація про Бога (у разі сект) / нові таблетки (при продажу пустушок) / хвороби (при продажу страховки)

Для користувачів банків: інформація про нову дуже вигідну послугу, виграш, уточнення персональних даних (при телефонних маніпуляціях), адресу офісу банку.

Для підлітків може подаватися інформація про школу, інтереси, наприклад, з учнем, який йде з музичної школи, маніпулятор може заговорити про музику.

## **3. Використання фонових факторів.**

Тут мають на увазі функціональний стан адресата маніпуляцій: настрій, життєва ситуація, стереотипи поведінки.

І за допомогою цього створення сприятливого фону.

Наприклад, зараз дівчина пережила тяжке розставання з молодим чоловіком, вона сильно переживає, а поговорити ні з ким не може. І тут з'являється «добрий слухач», який її нібито дуже підтримує, втішає, створює сприятливий фон у спілкуванні, робить нетипові компліменти.

Або якщо маніпулятор побачив дівчину, яка плаче, він також може використовувати її емоційний стан, просто втішивши.

## **4. Вплив на мішені (бажання та потреби).**

Як мішені впливу маніпулятори найчастіше використовують основні потреби людини, її інтереси, бажання, потягу, тобто. все те, що є основою мотивації людини.

Це може бути, наприклад, потреба у прийнятті, потреба у розумінні, потреба в інформації, незадоволеність становищем суспільстві, потреба у безпеці, матеріальних ресурсах (нестача грошей)...

Це використовується для того, щоб заглушити емоціями ваш природний дискомфорт при спілкуванні з маніпулятором.

Дуже часто, шахраї впливають на почуття страху:

так для бабусі це буде, інформація про хвороби та смерть;

для користувача Інтернет, інформація про можливий злам акаунта;

для клієнта банку інформація про списання грошей з особового рахунку;

Або на бажання щось отримати надто легко:

швидкий кредит;

прогнози ставок на спорт;

інформація про те, хто подивився обліковий запис у соціальних мережах;

можливість отримати подарунок за репости, або великі гроші за те, що ви просто залишаєте коментарі або лайки;

бажання орендувати квартиру дешевше;

бажання купити продукт дешевше (подібно діє реклама і розпродажу).

### **5. Заохочування до активності.**

Впливаючи на потреби підлітка, маніпулятор починає закликати його до дій, які відповідають інтересам маніпулятора, але не відповідають інтересам маніпуляції.

так, вам можуть запропонувати увійти на сайт-копію Facebook;

продиктувати всі дані банківської картки;

платити за непотрібну річ;

купити пігулки;

вкласти гроші у фінансову піраміду чи мережевий маркетинг.

Головне завдання, маніпулятора зробити так, щоб все, що він говорить, здавалося єдино вірним, і було б підкріплене емоцією, яка і буде пусковим механізмом, який змусить вас діяти.

Давайте для наочності подивимося сцену з фільму “Мили кістки”:  
<https://fb.watch/9MjAsW62AB/>

Як ви вважаєте, чому дівчинка погодилася пройти з чоловіком у притулок?

Тренер: Я пропоную вам розділитися на пари і спробувати скласти алгоритм дій маніпулятора в декількох ситуаціях. Маючи схему, нам потрібно буде створити стратегію шахрайства. Я зачитую ситуації, а ви собі оберете одну, за якою Вам буде цікаво складати алгоритм:

людина, яка виманює гроші, вдаючи, що продає товари на дошках оголошення, або в Instagram (головне завдання «продавця» мотивувати Вас «купити» товар за передоплатою);

залучення в секту (головне завдання представника секти, мотивувати вас вступити до спільноти та служити на її благо);

людина, яка пропонує вам піти на кастинг моделей (головне завдання мотивувати Вас знятися у відвертій фотосесії);

людина, яка пропонує Вам дослідити рівень здоров'я вашого тіла (головне завдання представника клубу мотивувати Вас відвідувати клуб та купувати БАДи);

представник бренду косметики (головне завдання мотивувати Вас продавати косметику);

хлопець, який пропонує коктейль у клубі (головне завдання, мотивувати Вас поїхати до нього у гості);

роботодавець, який пропонує «легальний» заробіток для неповнолітніх (головне завдання, мотивувати Вас виконувати неприйнятну роботу або купити курс навчання для подальшої роботи);



людина, яка пропонує Вам дешевше купити скін або стафф або розкручений обліковий запис у грі (головне завдання, мотивувати Вас скинути йому гроші на карту)

участь у конкурсі, подарунок (гівевеї), за розсилку в месенджерах, пост у себе на сторінці, лайки (головне завдання, мотивувати Вас рекламувати його продукт чи сторінку)

блогер який продає свій гайд чи курс у соціальній мережі.

Якщо виникають запитання, звертайтеся, я Вам обов'язково допоможу.

**Інструкція:** тренер роздає ватмани, маркери, і бажано листи зі схемою. Діти розбиваються на пари та виконують завдання, тренер знаходиться поряд, і допомагає. Ситуації можна запропонувати вибрати з прикладів, можна використовувати свої, або актуальні під час проведення тренінгу.

Після того, як алгоритм складений тренер пропонує дітям розіграти вдалу маніпуляцію. Перед цим можна запропонувати порепетирувати.

Якщо часу мало можна працювати тільки в парі, не представляючи роботу на групу. Але показ робіт покаже як ця стратегія здійснюється у різних ситуаціях, що поглибить розуміння явища маніпуляції.

Тренер: після того, як ви напишете алгоритм, пропоную протестувати його, нехай один з вас, грає роль маніпулятора, а інший - жертви на яку діє маніпуляція. А потім можете уявити вашу сценку "Вдалої маніпуляції" всім.

Інструкція: всі групи представляють свою роботу, всі виступи заохочуються аплодисментами, паралельно йде обговорення, також можна запитувати:

Чи стикалися діти з такою ситуацією?

Чи потрапили вони на маніпуляцію?

Якщо так, то чи стало ясніше, чому так сталося?

Якщо ні, то як вийшло цього уникнути.

Добре, якщо тренер перечитає всі ситуації так, як у списку запропоновані найпопулярніші і непомітні шахрайські хитрощі.

**Висновок:** ознайомившись з основним механізмом маніпуляції ми можемо набагато легше її розпізнати, адже більшість шахрайських схем працює завдяки тому, що ми про них навіть не підозрюємо і не чекаємо каверзи. Також дуже часто ми зустрічаємося з психологічною маніпуляцією в міжособистісних відносинах: дуже часто нас "зобов'язують" до допомоги, на жаль, послуги за допомогою маніпуляції. Давайте розберемося, як цьому можна протистояти, якщо ми помітили недобре.

### Вправа 3. Відгук 10 – 15 хв.

**Мета:** ознайомлення з механізмом впливу маніпулятора на емоції та почуття, це дає можливість ідентифікувати емоції нав'язані маніпулятором та відокремлювати їх від власних.

Інструкція: тренер звертає увагу на такий етап маніпуляції як вплив на мішені, зачитує ситуації і запитує, які емоції, почуття, бажання, відгук намагається викликати маніпулятор. Діти відповідають за бажанням, варіантів може бути кілька.

Тренер: давайте подивимося ще раз схему маніпуляції, а саме на етап впливу на мішені, і спробуємо припустити, яку реакцію планує викликати у жертви маніпулятор, кажучи такі фрази:

Ви замислювалися, коли, про те, до чого можуть привести медикаменти на хімії? Це ж печінка страждає неймовірно, і нирки.

Страх

Дівчина, ця помада звичайно хороша, але вам не буде дорого?

Приниження

З вашого рахунку хотіли зробити списання.

Страх

Мені було так погано і боляче коли ти не подзвонила, ти навіть не уявляєш, який біль ти мені завдала, ти не хочеш нічого мені сказати?

Почуття провини

Так кредит абсолютно безвідсотковий, можете взяти його вже і за 5 хвилин, ви вирішите всі свої фінансові проблеми.

Почуття надії/бажання отримати гроші

Дівчина, а давайте поїдемо і ви розповісте мені про те, що ви любите, і який у Вас був день?

Бажання бути почутим

Так, ви зможете купити ці ножі завтра, але вже буде інша ціна.

спрага покупки/заощадити (створення ажіотажу)

Дівчина, що ви думаєте про вічне?

сум'яття, розсіяність (можна повідомити, що це метод розриву шаблону)

Ви хотіли б заробляти набагато більше, ніж зараз?

бажання успіху (питання на кшталт риторичних, щоб почути відповідь “так”)

Ви давно склали аналізи? Перевірялися на все?

страх, сумнів

Я думаю ти надто емоційна, я нічого такого не зробив, ти все собі вигадала сама, навіть подруга твоя так думає.

сумнів у власній правоті, правильності своїх почуттів, адекватності (газлайтинг)

Ну що чоловік наважуйтесь, а то я вже закриватиму магазин.

Поспіх

**Висновок:** дуже часто маніпулятори використовують наш емоційний стан для того, щоб відволікти нас, створити сум'яття, так страх, поспіх, ажіотаж, сумнів, знижує рівень критичного мислення, виводить нас з рівноваги. А вплив на наші бажання дуже часто схиляє нас до маніпулятора, так ми більше йому

довіряємо. Відстежуйте свої почуття та емоції, коли спілкуєтесь з людьми та приймаєте рішення. Цим ви гаситимете емоційність, тим самим відбираючи у маніпулятора важливий козир.

#### Вправа 4. Вправа «Контраніпуляція» 20 -40 хв.

**Мета:** ознайомлення з основними прийомами протидії маніпуляції теоретично та на практиці.

**Інструкція:** психолог розповідає про основні прийоми протистояння маніпуляції, пропонує дітям розібрати одну з них у відповідь на описану раніше маніпуляцію.

**Тренер:** Давайте тепер я опишу вам кілька стратегій протистояння маніпуляції, а Ви оберете одну зі стратегій і розіграйте її у відповідь на ту ситуацію, яку описували у попередній вправі.

Догляд або уникнення контакту. У тому випадку, якщо ви не знаєте, як поводитися з маніпулятором, ви можете: змінити тему розмови, проігнорувати її питання, зробити вигляд, що ви не зрозуміли, проявити байдужість, промовчати, сказати, що у вас немає часу. І тут головне виявити витримку, адже маніпулятор може тиснути на вас.

Наприклад, просто покласти трубку якщо з дивного номера Вам дзвонить представник банку, якщо передзвонюють, ще раз скидайте дзвінок.

Задавайте прямі питання, коли відчуваєте каверзу, це допоможе зробити прихований мотив маніпулятора явним. Для цього можна прямо сказати про те, що вас турбує або запитати: «Для чого ви мені це кажете?», «Навіщо вам це потрібно?», «Куди ви хилите?», «Скажіть прямо, чого ви хочете?».

Це збентежить маніпулятора, змушує його нервувати. У результаті ви зможете зрозуміти, чи щира з вами людина, і чи варто мати з нею справу.

Наприклад, ви можете запитати у представника банку на випередження: - Ви хочете знати мій cvv-код?

Тягніть час, коли від вас вимагають негайно прийняти рішення, що нав'язується. Задавайте відкриті уточнюючі питання, на які необхідно давати докладні розгорнуті відповіді або повідомляйте про бажання подумати, що Вам потрібен час. Завдяки цьому ви зможете і самі оцінити стан справ, і позбавите маніпулятора його переваги (не даючи себе квапити), від чого він сам може припинити спроби впливати на вас.

Ставте різні питання, на які важко відповісти, можна навіть безглузді:

А як вас звуть? А де ваш офіс? А яку карту? А яка сума? А як ваша система це розпізнала? А чи часто буває таке? А якщо звернутися до поліції? А чи зловлять вашого кривдника? Чи потрібно для цього писати заяву? Можна навіть: - А яка у Вас зарплата? А котра зараз година?

Але важливо сконцентруватися на усвідомленні та контролі своїх емоцій, розмірковувати тверезо та об'єктивно.

Техніка «Заїло платівку». Використовуйте одну й ту саму захисну фразу, сказану у різних варіаціях.

Наприклад, відповідь «банківському працівникові». Вибачте, я не можу повідомити свої дані/ ні, я не знаю своїх даних, тому не можу Вам сказати/ у мене немає можливості сказати Вам свій пін або cvv/ ні я не знаю, як вам повідомити свій код. Або будь-яка інша фраза.

Вчіться відмовляти та говорити «Ні». Це вміння не тільки убезпечить вас від шахрайства, але також ви зможете відмовляти тоді, коли Вам не хочеться чогось робити. Для цього існує техніка – впевнена відмова:

Віддайте прохачеві належне: Це чудова пропозиція ....Я радий що ви звернулися ... тощо.

Визначте свою позицію (переваги, почуття, розуміння ситуації): Зараз я ніяк не зможу викроїти час/гроші. Я не дуже цікавлюся роботою....

Впевнено скажіть "ні": "Спасибі, ні"; "Ні не хочу"; "Ні, я краще не буду"; "Мені це не підходить"

Але пам'ятайте, слово "ні" має бути останнім, не відповідайте на запитання чому, не виправдовуйтесь, ви вже аргументували свою відмову.

Інструкція: діти відпрацьовують стратегії в парах або представляють у групі після цього слідує групове обговорення вправи. Можливі навідні питання:

Чи легко протистояти маніпуляції?

Коли якась стратегія робоча, а коли ні?

Які почуття під час вправи?

Які враження від тренінгу?

Висновок: дуже часто, навіть підозрюючи шахрайство, ми можемо піддатися маніпуляції через сильні емоції або почуття, такі техніки можуть допомогти нам вибратися з цього стану, і дати собі час подумати, дуже важливо поставити собі в цей момент такі питання:

наскільки це потрібно чи вигідно саме мені/важливо для мене? (у разі переконання вас у тому, що пропозиція “створена для Вас”)

наскільки це реалістично? (у разі "вигідної" пропозиції)

Чи замислювався я про це раніше і чи боявся цього, наскільки об'єктивним є мій страх?

Також пам'ятайте, що ви завжди можете попросити про допомогу батька або дорослих. Кращий захист від маніпуляції це знати про неї, і також орієнтуйтеся на свої справжні бажання, тоді незалежно від того, маніпуляція це чи ні ви зможете відмовлятися від того, що Вам не потрібно.

Ми з Вам проробили колосальну роботу, і ось кілька рекомендацій щодо інформаційної гігієни.

Інструкція: тренер роздає список порад у пресі.

1. Насамперед, самопізнання. Чим краще ми знаємо власні особливості, слабкості, уразливості, тим простіше нам розглянути маніпуляцію.

2. Розвивайте критичне мислення, намагайтеся знаходити причинно-наслідкові зв'язки. ЗМІ, реклама, оточуючі дуже часто маніпулюють свідомістю

людей і важливо навчитися розпізнавати ці маніпуляції, зазвичай маніпуляція вигідна маніпулятору.

3. Пам'ятайте, що вся інформація, яку ви розміщуєте у соціальних мережах, стає надбанням громадськості. І маніпулятор може її використати: нагадати Вам щось, погодитися з якоюсь вашою думкою чи бажанням.

4. Прислухайтесь до своїх почуттів та тілесних відчуттів. Страх, відчуття «ажіотажу», ділитесь цим із близькими, обговорюйте це та радьтеся.

5. Спостерігайте за емоціями, мімікою, особливостями поведінки маніпулятора та напевно помітите невідповідність. Зазвичай він харизматичний, привітний і вимагає від Вас якихось дій, обіцяючи щось грандіозне натомість, але вже потім.

6. Остерігайтеся малознайомих людей, які демонструють надмірну доброзичливість, прихильність, прагнення зрозуміти, обіцянку вирішити більшість проблем особливо чудовим способом.

7. Намагайтеся по можливості зберігати спокій. Будьте уважні до деталей, своїх почуттів і не дозволяйте маніпулятору вивести вас із себе.

8. Не виправдовуйтесь. Ви зобов'язані відповідати питанням «Чому?» та пояснювати маніпулятору свої бажання, почуття та дії.

9. Також відзначайте собі людей, які Вас поспішають, або заплутують, просіть їх говорити повільніше, або пояснити чіткіше, якщо щось здається не логічним.

Дякуємо Вам за увагу, і розкажіть, що сьогодні для Вас стало відкриттям, і з якими думками Ви йдете додому? Які питання виникли під час заняття?

## Тренінг: Вплив групи

### Вправа 1. "Група і я" (20-30 хвилин)

**Мета** вправи: познайомити учасників із поняттям групи та особливостями групових процесів.

Тренер: «Здрастуйте! Приємно бачити вас знову! Пропоную вам спробувати розшифрувати, що сьогодні буде наше заняття. Подивіться ці картинки. Як ви думаєте, про що йтиметься у нас сьогодні?».

Прикріпити на дошку кілька фотографій і дати можливість учасникам розгадати анаграму або здогадатися по картинках, про що буде це заняття.

Тренер: «Справді, сьогодні ми говоритимемо про групу:

- У яких групах ви перебуваєте? (Соціальні групи, гуртки, школа, сім'я тощо)

- Які цінності ви отримуєте, будучи учасником групи? Що важливого вам надають ці групи?

(Наприклад, у сім'ї підлітки отримують підтримку, безпеку, любов, розуміння, матеріальні блага.

У школі знання, підтримку, визнання однокласниками. Серед друзів – підтримку, розуміння, спільні інтереси, розвиток, задоволення, допомога. Групи у соціальних мережах – розуміння, спілкування, спільні інтереси, самовираження).

Примітка: бажано зафіксувати групи та цінності, які отримують підлітки на дошці та обговорити їх у форматі діалогу.

Тренер: «Наші відносини з групою теж бувають різні. Так, наприклад, вони можуть бути формальними та неформальними. Неформальні відносини визначаються почуттями, які учасники групи відчують один до одного, а



формальні — обов'язками та правами членів групи, зумовленими діяльністю та метою групи».

· Які відносини у групах, які ви назвали, формальні (тобто такі, є встановлені норми та правила), а які неформальні? (Наприклад, у сім'ї формальні відносини: обов'язки членів сім'ї один перед одним формальні, а ось турбота, любов та підтримку, які ми отримуємо та виявляємо – це неформальні відносини).

· Що вам не подобається в тих групах, до яких ви належите? Спробуйте намалювати недоліки групи (10 хвилин).

Тренер просить охочих поділитися своїми думками.

Тренер: «Так, дійсно, гурти бувають різними і нам не завжди у них все подобається. Але як група впливає на нас (дає нам підтримку, розуміння та інше), так і ми можемо впливати на групу і вносити в неї зміни, якщо нас щось серйозно не влаштовує.

Людина – істота соціальна, тобто для нормального розвитку їй потрібні інші люди. Завдяки суспільству, своїм друзям та різним групам ми дізнаємося про нове, розвиваємося, досліджуємо світ».

Тренер: «Я вже згадував(ла), що ми можемо впливати на те, що відбувається у групі, так само, як і група впливає на нас. А давайте подивимося, як це відбувається!

Тренер показує відео про конформізм.

<https://www.youtube.com/watch?v=CbAk239G7O4>

Обговорення:

– Що відбувалося? Як ви вважаєте, чому новачки вставали?

Тренер: «На відео ми спостерігали явище, яке називається конформність чи конформізм. Це зміна у поведінці чи думці людини під впливом реального чи уявного тиску з боку іншої людини чи групи людей. За фактом це те, як ми пристосовуємося, налаштовуємося під групу.

У відео ми бачили негативний приклад конформізму. Тут конформізм — це сліпе дотримання людини чужої поведінки. Конформістами стають для того, щоб не створювати проблем у спілкуванні з іншими людьми, щоб не бути висміяним чи вигнаним із соціальної групи».

- Чи розуміли учасники цього відео, що відбувалося? У чому був сенс того, що відбувається?

Тренер: «Хочу одразу попередити, що явище конформізму не погане і не хороше. Довгий час конформізм був необхідний людині виживання. Адже вміння людини підлаштовуватись під інших людей допомагало йому вижити, втекти від небезпечних тварин, знайти надійний притулок тощо. Ми і зараз часто можемо спостерігати конформізм. Наприклад, коли бачимо, як люди аплодують і встають після виступу артиста.

Але іноді ми можемо бачити і негативні, а іноді страшні прояви конформізму. Наприклад, таким яскравим виявом «сліпого» конформізму є фашизм, нацизм, комунізм та інше.

У повсякденності ми можемо спостерігати конформізм, коли новачок потрапляє до якоїсь групи та намагається під неї підлаштуватися: починає одягатися, як вони, курити чи пити.

Або коли всі у класі вирішують, куди поїхати на травневі свята, частина класу наполегливо пропонує один варіант, а решта погоджується, щоб не виник конфлікт (при цьому їх більшість).

Але ми можемо назвати і більш позитивні приклади конформізму: святкування Нового року (напр., коли всі загадують бажання о 12:00).

Дуже важливу роль у формуванні конформізму в сучасному світі відіграють засоби масової інформації (телеканали, соціальні мережі, сайти новин тощо). Вони стали інструментом, завдяки якому можна формувати громадську думку, маніпулювати нею, створювати актуальні тренди у свідомості людини. Якщо в засобах масової інформації підтримується певна

подія або дія, або ж окрема особа, то більшість людей також підтримуватимуть їх.».

- Як ви вважаєте, що допомогло б учасникам критично оцінити те, що відбувається в цьому відео?

- Як ви вважаєте, чим це відео може бути корисним для вас?

- Як ви можете використати знання про конформізм?

Резюме вправи: ми познайомилися з тим, у яких групах ми перебуваємо, і що у цих групах отримуємо (любов, турботу, розуміння..). Дізналися про явище конформізму і про те, як він може виявлятися та впливати на нашу поведінку.

### Вправа 2. «Злети та падіння» (20-30 хвилин)

Мета: продемонструвати учасникам, у чому група може бути ресурсним середовищем, а також як можна орієнтуватися на себе, свої почуття, якщо в групі щось влаштовує.

Тренер: «Я хочу сьогодні разом із вами досліджувати історію розвитку нашої групи. Якщо ми всі разом краще зрозуміємо минуле групи, то зможемо ясніше побачити, на чому варто наголошувати в майбутньому. Візьміть аркуш паперу і намалуйте на ньому лінію, яка символічно представлятиме ваше самопочуття під час перебування у групі від початку і до сьогодні. Проведіть цю лінію так, щоб було ясно видно пережиті вами "злети і падіння", і позначте ключовими словами найважливіші для вас ситуації. Ви маєте на це 10 хвилин.

На лінії вашого самопочуття відзначте ще три моменти:

— моменти, у вас було приємно, радісно, весело у цій групі;

- Моменти, в яких вам було неприємно, незручно, некомфортно.

— проміжну ситуацію, в якій ви почували себе спокійно та комфортно.

Поставте на своєму листку сьогоднішнє число та підпишіться. Тепер ви можете деякий час походити кімнатою, подивитися на листки інших учасників і перекинутися з ними парою слів». (На розсуд тренера)

Обговорення:

- Поділіться, будь ласка, тими ситуаціями, які були для вас радісними, приємними у цій групі? Як ви вважаєте, чому?

- Що в групі дає вам приємні відчуття та емоції? Що найбільше тішить?

- Які моменти були найважчими чи складнішими за час роботи у групі? Як вони вплинули на вас? Які уроки, висновки ви зробили із цих ситуацій?

(Ці питання на розсуд тренера, якщо виникнуть конфлікти, з ними треба буде попрацювати)

- Чого ви змогли навчитись у цій групі? Що ви тут отримуєте?

- У кого виявився схожий досвід?

— Які висновки варто зробити з цієї вправи?

Резюме вправи: ми змогли перевірити, що група може дуже сильно впливати на нас, наші відчуття і розвиток нас як особистості. Але в групі можуть бути як злети (коли ми відчуваємося щасливими), і падіння (коли ми відчуваємося неприємно). Нас може щось чи хтось засмутити, не сподобатися. Ми можемо з чимось погоджуватись, а щось не приймати. Якщо є сильний дискомфорт або незгода з чимось про це важливо говорити. Потрібно відстежувати, що в групі нам подобається або турбує, щоб створювати для себе комфортне середовище для зростання та розвитку.

### Вправа 3. "Мій кумир" (20 хвилин)

Мета вправи: вчитися виявляти у лідерів думок, кумирів як позитивні, а й негативні боки особистості чи поведінки. Розвивати здатність критично мислити зниження впливу з боку лідерів груп

Тренер: «Часто нам здається, що лідери, які у групі, незвичайні, вони сильні, розумні, часто вміють гарно говорити. Також ми часто бачимо в кіно чи соціальних мережах як хтось вдало створює якийсь проект, гарні відео, класну музику тощо. Адже у кожного є свої кумири: виконавці, актори, блогери, герої аніме чи інше. Адже правда? Хто у вас улюблений актор, блогер?

Але, на жаль, ми часто помічаємо лише «хорошу» сторону цих героїв, ту, яку вони найчастіше показують. Ми бачимо, як гарно вони виступають на сцені, чи в кіно, чи знімають «сторіс». Але також ми не бачимо, скільки зусиль вони до цього прикладають, скільки невдач стоїть за гарною сценою в кіно, або яким «вибуховим» може бути характер нашого кумира.

Давайте спробуємо подивитися на темну сторону місяця і подумаємо над тим, що ж неприємного може бути у наших улюблених виконавців, блогерів і т.п.

Візьміть аркуш паперу та намалуйте на ньому умовного чоловічка. Можна не гарного, а схематичного. І поділіть його на дві частини вертикально. Одну з частин зверху замалуйте чорним кольором. На світлій стороні напишіть, що вас приваблює в цій людині чи персонажі. На темному боці вкажіть, що вас відштовхує у вашому кумирі».

Після вправи тренер просить охочих показати свої результати: назвати свого кумира та зачитати якості, які він написав.

Обговорення:

- Які почуття у вас виникають з приводу світлого боку якостей?
- Які почуття виникають із приводу темної сторони якостей?
- Як думаєте, має ваш кумир право бути неідеальним?
- Чи може він помилятися?
- У чому ви не згодні зі своїм кумиром?

### Тренінг: Стереотипи та упередження

#### Вправа 1. Розминка "Я схожий - Я відрізняюся" 5-7 хв.

**Мета:** встановлення контакту та довірчої обстановки. Також сприяє ідентифікації з групою та самоідентифікації.

**Інструкція:** тренер пропонує підліткам подивитися на кожного з групи, задуматися про себе, і сказати про себе чим схожий на групу (що спільного), а також, чим відрізняється підліток, і по черзі розповісти.

**Тренер:**

Дорогі учасники, давайте з вами ще трохи познайомимось, я пропоную вам подивитися на кожного учасника групи, подумати про себе та повідомити нам, у чому ви схожі з усіма у групі та чим ви відрізняєтесь, давайте за традицією я почну: я відрізняюся від усіх присутніх тут, зачіскою, а ось схожа я на всіх тим, що також граю у відеоігри. Хто хоче бути наступним?

#### Вправа 2 «Групова картинка» 10 – 20 хв.

**Мета:** усвідомити наявність стереотипів про різні етнічні групи;

**Інструмент:** ватмани розраховані на кількість груп, олівці/фломастери/маркери.

**Інструкція:** Група ділиться на підгрупи із трьох-чотирьох осіб.

Кожна підгрупа обирає якусь національність, народ, етнічну групу та вигадує, як її зобразити так, щоб решта учасників могла відгадати, що це за національність. (Список національностей пропонується в коробочці в скручених листочках, учасники вибирають наосліп) Бажано щоб групи розійшлися максимально далеко один від одного.

Дається кілька хвилин на підготовку, потім підгрупи представляють те, що вони підготували всій групі. Група вгадує, який народ зображує цю підгрупу.

При зображенні можна використовувати міміку, жести, вигуки на ватмані, але не можна використовувати слова.

Тренер: Ну що ж, ми з вами трохи розслабилися, давайте тепер зосередимося.

Я пропоную Вам розділитись на групи 3-4 особи.

Я роздам Вам ватмани, кожній групі по одному.

Тепер, з цієї коробки виберіть по листочку, але ще не розгортайте, а розійдіться максимально далеко від групи.

А тепер слухайте завдання для кожної групи: у кожного з Вас на листочку написана та чи інша національність, Вам потрібно максимально швидко, зобразити цю національність на ватмані так, щоб нам стало ясно що це за народ.

Потім кожна група має показати нам цю національність. Крім намальованого, можна використовувати міміку, жести, вигуки, але в жодному разі не можна використовувати слова.

Завдання решти учасників - відгадати, що це за національність.

Можливі національності:

АМЕРИКАНЦІ РОСІЯНИ ЦИГАНІ

ЯПОНЦІ КИТАЙЦІ ФРАНЦУЗИ

ІТАЛІЙЦІ Вірмени ГРУЗИНИ

ТУРКИ ІЗРАЇЛЬТЯНЕ (ЄВРЕЇ) НІМЦІ

АРАБИ УКРАЇНЦІ ІНДУСИ

**Інструкція:** кожна група після виконання завдання представляє те, що вийшло, після кожної вгаданої країни важливо групам аплодувати, це потрібно для створення підтримуючої атмосфери.

Обговорення:

ті хто відгадали, скажіть, що допомогло Вам зрозуміти, що це саме цей народ?

а ще є питання до авторів, який образ першим виник коли ви дізналися яку національність потрібно зобразити?

Чи здогадалися ви якась сьогоднішня тема?

Мабуть, наша сьогоднішня тема стереотипи та упередження, чи хотіли ми цього чи ні, але тут зараз прозвучали деякі ярлики, приклесні національностям. Справа в тому, що наш розум часто робить з нами різні трюки. Так, наприклад, він змушує нас звертати особливу увагу саме на ті факти, які підтверджують наші власні переконання.

Чуючи плітки про суперника, ми думаємо: "Я так і знав, що він негідник", але якщо те саме скажуть про нашого кращого друга, ми, швидше за все, поставимося до цього як до безглуздих чуток.

Як тільки ви дізнаєтеся про цю звичку нашого розуму, яка називається схильністю до підтвердження своєї точки зору, ви почнете виявляти її скрізь.

Етнічні упередження, з погляду логіки, здаються абсурдними, ірраціональними, не може вся нація бути «поганою». Але, на жаль, ці упередження органічно входять до складу культури суспільства і передаються з покоління до покоління.

І це не було б так сумно якби не породжувало нетерпимість і неприйняття, а потім расизм і фашизм.

Інструкція: бажано, щоб тренер прописував усі терміни на дошці чи ватмані.

Тренер: Що стосується расизму та його різновиду міжнаціональної нетерпимості та ворожнечі, то це сукупність навчань, в основі яких лежать положення про фізичну та психічну нерівноцінність людських рас та вирішальний вплив расових відмінностей на історію та культуру суспільства.



Дуже часто причиною особистої неприязні до якихось людей буває ксенофобія, чи то національності, чи релігії, чи гендерні стереотипи.

Ксенофобія (від грец. *xenos* — чужий + фобія) – це нав'язливий страх перед незнайомими особами, негативне ставлення, зокрема недовіра та навіть ненависть до іноземців, іноземного, чужого.

Таким чином представник течії *Ultras*, керований цим страхом, дуже легко засвоює ці стереотипи, і після цього звертає увагу тільки на ті факти, які підтверджують його точку зору, тим самим зміцнюючи і вкорінюючи цю установку як частину свого світогляду.

Таким чином стає ясно, що людина в цьому випадку повністю підвладна соціальному стереотипу.

Соціальний стереотип - відносно стійкий та спрощений образ соціального об'єкта – групи, людини, події, явища та інше. Він складається в умовах дефіциту інформації, як результат узагальнення особистого досвіду та уявлень, прийнятих у суспільстві (нерідко упереджених). Термін запроваджено американським журналістом У. Ліппманом.

Вправа «Фоторобот» Завдання: 20 – 30 хв.

**Мета:** розуміння механізмів стереотипізації та причин формування негативних стереотипів.

**Матеріали:** ксерокопія фотографії людини з нейтральним виразом обличчя у двох примірниках, дві папки різного кольору, олівці, папір.

**Інструкція:** тренер пропонує учасникам розділитись на дві групи випадковим чином. Підгрупи розходяться в різні частини приміщення, де вони могли б працювати досить ізольовано. Ведучий каже учасникам, що вправа спрямована на тренування спостережливості та вміння якомога повніше описувати зовнішність людини, використовуючи порівняння та метафори, оскільки саме такий творчий підхід дозволяє найкраще розкрити внутрішній світ людини.

Учасникам обох груп протягом 20 секунд демонструється фотографія людини з нейтральним виразом обличчя та дається завдання словесно описати того, хто зображений на ній, використовуючи порівняння та літературні епітети.

При цьому одній групі йдеться про те, що людина на фотографії – кривавий серійний вбивця, а іншій – що це фотографія відомого вченого. Важливо, щоб на цьому етапі учасники не знали, що обидві групи описують ту саму фотографію. Це можна зробити так. Дві однакові фотографії розміщуються в папках різного кольору. Спочатку фотографія демонструється одній підгрупі так, щоб її не бачила інша підгрупа. Цього досягти неважко, якщо стояти до неї спиною. Після цього фотографія в іншій папці так само демонструється другій підгрупі.

Тренер: давайте ж спробуємо з Вами не спрощувати, а намагатися зрозуміти і впізнати людину, адже тільки впізнаючи людину у всій її повноті, і з творчим підходом ми можемо не мислити стереотипно, постарайтеся максимально повно та творчо описати зовнішність людини на фотографії, постарайтеся зрозуміти її. Але подивіться на фотографію уважно і намагайтеся нічого не пропустити, також бажано підійти творчо, можете використовувати епітети, метафори порівняння та інше.

Для початку розділіться будь ласка на дві групи.

Ви описуєте серійного вбивцю, уважно подивіться на всі деталі на фото (тренер показує фото)

А ваше завдання описати зовнішність успішного вченого.

Тренер повідомляє роль людини на фото тихо, щоб інша група не чула, можна також написати, додати ім'я та вік.

Після цього я попрошу вас представити ваші описи, можете приступати до роботи.

Інструкція: коли цю роботу завершено, підгрупи повертаються в коло. Спочатку характеризує людину на фотографії одна підгрупа, а потім інша. При

цьому ведучий не повинен показувати групі фотографії, говорячи, що він робить це навмисно, щоб учасники обох підгруп спочатку мали змогу скласти

уявлення про портрет виходячи з словесних описів. Коли всі учасники висловляться, то, на розсуд ведучого, може попросити їх дати зворотний зв'язок, тобто розповісти, які почуття і враження викликали вони словесні описи портретів іншої підгрупи.

Тренер: Яке у Вас враження про людину, яку описала інша група?

**Інструкція:** Після цього ведучий «розкриває карти», тобто показує, що обидві підгрупи описували ту саму фотографію, тільки отримали різні легенди щодо людини, зображеної на ній.

Тренер: ну якщо всі охочі висловилися, давайте подивимося, яка група впоралася.

Вправа побудована на основі експериментів Майрона Ротбарда, Памели Бирел (Myron Rothbart & Pamela Birell, 1977) та А.А Бодалева (Бодальов А.А., 1982).

Обговорення:

- Що, на вашу думку, вплинуло на зміст описів людини на фотографії?
- Які фактори, на вашу думку, сприяють формуванню стереотипів?

Тренер: Дуже часто формування стереотипу також впливає як недолік інформації а й дезінформація формує упередження.

Упередження – установка, що перешкоджає адекватному сприйняттю повідомлення чи дії. Як правило, людина не усвідомлює або не бажає усвідомити, що вона упереджена, і розглядає своє ставлення до об'єкта упередження, як наслідок об'єктивної та самостійної оцінки якихось фактів. Упередження може бути наслідком поспішних та необґрунтованих висновків, що базуються на особистому досвіді, а також результатом некритичного засвоєння стандартизованих суджень, прийнятих у певній громадській групі (забобонів).

Таким чином, чим більше ми підвладні стереотипам та забобонам, тим більше ми попереджені. Так ми підійшли до поняття забобону:

це стереотипне уявлення про особистість, групу, спільність. Як правило, специфікою таких соціальних стереотипів вважається те, що вони виражають, формують і підтримують цинічне, вороже та/або фобічне ставлення до культури, особистості, аут-групи або спільності (расової, етнічної, гендерної, вікової, професійної, політичної, релігійної, Мед., Територіальної і т. д.).

Таким чином, формування стереотипу відбувається за допомогою спрощення, забобони формуються коли відбувається знеособлення та знецінення, а упередження укорінює ці установки, таким чином людина не завжди усвідомлює, що вона у владі неадекватної установки, і для того, щоб бути толерантною, потрібно докласти деяких зусиль.

Для початку потрібно усвідомлювати як почувається людина, яка виявилася об'єктом стереотипу, адже не усвідомлюючи цього дуже складно бути справді толерантною, для цього виконаємо кілька вправ.

### Вправа 3. Тиск (5 хв).

**Мета:** наочно показати почуття людини, яка стала об'єктом стереотипу.

**Інструкція:** Тренер пропонує розбитися дітям на пари, кожній парі взяти стілець. Спочатку один із пари кладе руки на плечі іншому та починає давити його до землі, через 1 хвилину учасники міняються місцями. Під час гри кожен аналізує свої відчуття, що хочеться сказати, зробити як поведистися.

Тренер: розділіться будь ласка на пари, і візьміть 1 стілець, і по черзі кожен покладіть руки колізі на плечі і почніть давити на них. А потім поміняйте місцями. Але дуже прошу вас, не просто виконати цю вправу, а постаратися зафіксувати всі почуття, які у вас виникали, і тоді, коли тиск чините ви і коли тиск чинить тиск на Вас.

Обговорення:

Які почуття ви відчували тоді, коли ви чинили тиск на іншого?

А яке почуття виникало, коли тиск чинили на вас?

Тренер: приблизно також тисне забобон і стереотип на людину, об'єктом якої вона виявилася. Цей ефект називається: загроза стереотипу і виникає він тоді, коли людина настільки сильно налякана можливістю підтвердження свого негативного стереотипу, що дійсно починає гірше виконувати своє завдання і таким чином підтверджує стереотип (здійснюване пророцтво). Таким чином жінка, яка дуже сильно вірить у стереотип, про те, що жінки погано водять автомобіль, просто через страх навислого стереотипу, що давить, водитиме гірше, ніж та жінка, яка про нього навіть не чула.

#### Вправа 4 "Емпатія"

**Мета:** осмислити у групі проблеми взаємної оцінки, навчитися сприймати одне одного.

**Інструкція:** Три добровольці виходять за двері. Група каже, хто з учасників дивитиметься на кожного, хто увійде, з відкритою ворожістю, хто прихованою ворожістю, хто з симпатією (по одній людині).

Інші домовляються дивитися на того, хто зайшов нейтрально.

Тренер: Підійди до кожного, подивися в очі. Ми домовилися, що деякі члени групи дивитимуться на тебе якимось незвично. Скажи вголос, як ставиться до тебе у цей момент кожен із присутніх».

До уваги психолога! В обговоренні здебільшого виявляться відомий феномен «вікової тривожності», що спонукатиме підлітків, що входять, переоцінювати кількість емоційно забарвлених поглядів.

Обговорення: Як ви почувалися, коли на вас дивилися по-особливому, а коли нейтрально? Опишіть свої почуття.

Висновок: толерантність починається тоді, коли ми усвідомлюємо, як працює стереотип, наскільки він далекий від реальності, як він впливає на людину, яка стає об'єктом ярлика.

А які побутові чи популярні стереотипи знаєте ви? Як ви до них належите? Які плюси та мінуси є у цих стереотипів?

**Інструкція:** діти розповідають про знайомі їм стереотипи, тренер поповнює список із даних прикладів нижче, або зі свого досвіду. І обов'язково повідомляє про те, що у стереотипів є й інша сторона: це можливість убезпечити себе, або ж довіритися людям, яким найчастіше можна.

В інтернеті найбільше люблять котів

Люди після 50 не користуються Інтернетом

Блондинки тупі

Жінці найважливіше вийти заміж

Хлопчики не плачуть

Чоловіки не люблять стежити за дітьми

Старші діти відповідальніші

Блогери добре заробляють

Жінки кращі за господиню, ніж чоловіки

Усі поліцейські продажні

Студенти лінів

Вчителі правильні

Спортсмени здорові

Літні люди люблять город

Вправа 5 “Суд присяжних” 40 хв.

**Ціль:** усвідомлення важливості врахування різних точок зору при прийнятті рішення, розвиток критичного мислення.

**Інструмент:** стікери присяжним для голосування, бажано два фліпчарти.

**Інструкція:** тренер пропонує учасникам групи уявити, що вони – громадяни якоїсь країни. З-поміж учасників обираються суддя, прокурор, адвокат та присяжні засідателі (3–5 осіб). Адвокат виступає захисником підсудного, прокурор – обвинувачем, присяжні засідателі після обговорення

між собою ухвалюють своє рішення, а суддя зачитує вирок. У суді розглядається кілька справ. Тренер використовує на своє

розсуд будь-які ситуації або із запропонованого списку (з огляду на особливості групи). Для слухання кожної справи може висуватись новий склад суду. У кожній справі суд має ухвалити спеціальне рішення.

Тренер: пропоную вам розіграти суд присяжних, я вам зачитуватиму ситуації а нам потрібно буде, вжити правильний захід.

У нас будуть такі ролі:

Адвокат: основне завдання виправдати людину, на яку подали до суду, знайдіть максимальну кількість аргументів у її бік.

Прокурор: ваше основне завдання навести максимум аргументів у бік звинувачення, тобто. задовольнити позов.

Присяжні: всі хто залишається в “залі” проголосувати на листочках, хто для Вас був переконливішим адвокат - захист чи прокурор - звинувачення.

Суддя: ваша роль заключна, проаналізувати доводи захисту, проаналізувати доводи звинувачення, зібрати голоси присяжних, оголосити результат голосування і оголосити вирок.

1. Евтаназія. До лікаря звернувся смертельно хворий пацієнт, який відчуває болісний біль, з проханням проявити людинолюбство і позбавити його страждань. Хворий просив дати йому смертельну дозу снодійного. Пацієнту, який перебував у лікарні, більше не було до кого звернутися з цим проханням. Лікар, який давно спостерігав цього пацієнта, знав, що жити йому залишилося не більше місяця. Жодної надії на лікування не було. Після болісних роздумів лікар вирішує виконати прохання хворого. Про цей факт стає відомо, і родичі померлого подають на лікаря до суду.

Суд має ухвалити рішення про винність або невинність підсудного.

2. Засудження чи примусове лікування. Серійний маніяк-вбивця в результаті експертизи визнаний психічно хворою людиною, яка не здатна

впоратися з власними інстинктами. Його направляють на примусове лікування психіатричну клініку. Через кілька років він виходить із клініки, вбиває 3 людей і знову опиняється у суді. Яке рішення має ухвалити суд у цьому випадку?

3. Справа про розлучення. До суду звернувся чоловік із заявою про розлучення, коли дізнався, що його дружина не може мати дітей. Це єдина причина, через яку він вимагає розлучення. Його дружина не дає своєї згоди, мотивуючи це тим, що вона любить чоловіка і вважає, що сім'я може бути щасливою та без дітей. Суд має ухвалити рішення: задовольнити чи не задовольнити прохання чоловіка про розлучення.

4. Справа «жовтих». Слухається судова справа про псування особистого майна членом партії «жовтих», яка виступає проти вбивства тварин. Він оббризкав з пульверизатора незмивною фарбою дорогу норкову шубу жінки, що виходила з магазину. Жінка подала на нього до суду. Суд покликаний розглянути цю справу та винести підсудному вердикт: «винний» чи «не винен».

Обговорення:

як ви вважаєте, чому в суді завжди є адвокат і прокурор, навіть якщо докази незаперечні?

Висновок:

В одному з класичних досліджень, опублікованому 30 років тому, Чарльз Лорд та його колеги вирішили протиставити дві теорії формування стереотипів. Це було зроблено для того, щоб винайти стратегію руйнування стереотипу.

До участі в експерименті були залучені затяті прихильники та переконані противники смертної кари. Їм були представлені факти на підтримку збереження або скасування вищого заходу покарання.

Очевидно, що, залежно від погляду людини, ці факти для учасників дослідження будуть підтверджуючими або спростовуючими. Але одна стратегія виявилася дієвою.



Учаснику пропонувалася певна інструкція: "На кожному етапі запитуйте себе, чи дали б ви таку високу або низьку оцінку, якби таке саме дослідження дало протилежні результати".

Так, наприклад, представляючи учасникам дослідження, що показало, що введення страти призвело до зниження числа вбивств, автори експерименту просили їх проаналізувати його методологію та уявити, що результати вказують на протилежне.

Вони назвали цю стратегію "уяви протилежне", і результати були різкими. Таким чином учасникам, які використовували стратегію "уяви протилежне", вдалося повністю подолати ефект упередженого засвоєння.

Вони не прагнули дати більш високу оцінку дослідженням, чиї висновки відповідали їхнім переконанням, і не зміцнювалися у своїй думці незалежно від того, які докази були представлені.

Таким чином, розглядаючи ситуацію з різних кутів, ми менш схильні просто підтверджувати свою установку, і це також допомагає нам не лише при боротьбі зі стереотипами, а й з дезінформацією у ЗМІ, соціальних мережах та інших джерелах.

А ось тільки ставлячи себе на місце людини якого дискримінують, ми починаємо бажати цього, ось він шлях до толерантності.

Але я хочу звернути вашу увагу на те, що не всі стереотипи мають негативний контекст, згадайте вправу з фотографією, вчені сприймаються як інтелігенти, ветеринари як апріорі добрі люди, актриси як щасливі та улюблені жінки, і ці стереотипи теж іноді можуть негативно впливати на нас. викликаючи почуття неповноцінності, зниження самооцінки або розчарування за безпосереднього контакту з ними.

І також не всі стереотипи є чистим злом, деякі спрощують нам життя і оберігають нас від небезпеки, адже головне їхнє завдання – це захист мозку від перевантаження.

**Додаток Д****Тест на рівень критичного мислення на прикладах дезінформації**

1. Вам дзвонять з невідомого номера і представляються помічником директора школи. Зателефонувавши людині, потрібно звірити фактичну адресу проживання та місце роботи батьків з тією яка є в базі школи. Ваші дії?

- Зробити те що просять?
- Завершити розмову і повідомити про цей дзвінок батьків?
- Спитати ім'я та прізвище зателефонуваної особи, завершите розмову і уточнити у вчителя, чи дійсно він давав завдання цій людині таке завдання та попередити про цей дзвінок батьків? 2

2. Вам телефонують і представляються робітником банку і повідомляють що ваша карта заблокована. Далі пропонують її відновити і для цього вам потрібно продиктувати її номер, щоб звірити точність даних і три цифри на зворотньому боці. Ваші дії?

- Зробити те що просять?
- Завершити розмову і зателефонувати в банк у службу підтримки і уточнити інформацію по картці.
- Завершити розмову і повідомити про цей дзвінок батьків?

3. Відомий блогер з інстаграму, на якого ви підписані, демонструє скріншот з великим виграшем в онлайн-грі і рекомендую всім своїм підписникам теж спробувати отримати виграш і прикріплює посилання на гру. Перейшовши по посиланню ви розумієте що для реєстрації, потрібно ввести реквізити своєї банківської картки. Ваші дії.

- Закрити посилання?
- Підв'язати свою банківську карту і почати гру?
- Звернутись за порадою до батьків?

4. Вчитель в школі перевіряв вашу контролю роботу і виставив оцінку «незадовільно». Коли ти підійшов до нього забрати свій зошит з контрольною роботою він сказав що «якщо ти будеш погано вчитися, то не знайдеш хорошу роботу». Чи згоден ти з ним?

- Так, успішність в навчанні, впливає на отримання в майбутньому престижної роботи?

- Частково, адже гарна оцінка за предмет, підвищує шанси на отримання престижної роботи в майбутньому.

- Ні, оцінки в школі, не пов'язані з престижністю майбутньої роботи.

5. Твій товариш скинув тобі повідомлення з телеграм каналу, в якому час від часу є повідомлення під час повітряної тривоги, звідки і куди мають полетіти ракети. Твої дії?

- Підписатися на цей канал і слідкувати за повідомленнями щоб бути в курсі.

- Проігнорувати його.

- Не підписуватись на цей канал і запитати у товариша, звідки цей канал бере цю інформацію і з якою ціллю він публікує такі повідомлення.

6. У твоєму класі з'явився новенький. Він розмовляє російською мовою, через те що приїхав з батьками зі сходу з окупованої території. Всі діти з твого класу ігнорують його і не хочуть спілкуватися. А як вчиниш ти?

- Також ігнорувати, бо він спілкується мовою окупанта.

- Спілкуватися але з обережністю.

- Спілкуватися як і з іншими учнями твого класу.

7. В тік тоці ти натрапив на блогера який сидить в дуже дорогому авто, на руці має золотий годинник, а в руках тримає велику купу грошей. В його постах він вчить заробляти на криптовалюти. Чи значить що гроші, авто і золотий годинник він заробив завдяки тому що він розказує.

- Так, адже він дуже впевнено пояснює про заробіток в інтернеті, і з його слів видно що він в цьому розбирається.

- Ні, бо авто він узяв в аренду, годинник просто китайська підробка а гроші муляж. А заробляє він на продажі консультацій або на партнерський програмі він крипто біржі.

- Важко сказати, не знаючи цю людину особисто.

8. Ти натрапив в Ютубі на відео блогера, яке набрали декілька мільйонів переглядів і десятки тисяч лайків. Цей блогер позиціонує себе як успішний психолог і в своєму відео часто посилається на наукові дослідження. Чи означає це те що до його порад можна прислухатися?

- Так, адже він має велику аудиторію яка вважає його авторитетом і це видно в коментарях під відео.

- Тільки вибірково, якщо його пояснення або приклади виглядають логічними.

- Ні, бо він не знає особисто моєї ситуації, а його поради – це його власний досвід.

Інтерпритація результатів:

Відповідь ТАК на перше питання: 0 балів;

Відповідь ТАК на друге питання: 1 бал;

Відповідь ТАК на третє питання: 2 бали;

Чи вища кількість балів – тим вищий рівень критичного мислення.

### Діагностика "емоційного інтелекту" (Н. Холл)

Методика призначена для виявлення здібності особистості розуміти відносини, що репрезентується в емоціях, і керувати своєю емоційною сферою на основі прийняття рішень. Вона складається з 30 тверджень і містить п'ять шкал:

- шкала 1 - "Емоційна обізнаність";
- шкала 2 - "Управління своїми емоціями" (емоційна відхідливість, емоційна нерігідність);
- шкала 3 - "Самотивація" (довільне керування своїми емоціями);
- шкала 4 - "Емпатія";
- шкала 5 - "Розпізнавання емоцій інших людей" (вміння впливати на емоційний стан інших).

#### Інструкція

Нижче наведені висловлювання, які так чи інакше відображають різні сторони життя. Праворуч від кожного твердження напишіть цифру, виходячи з вашої ступеня згоди з ним: повністю не згоден (-3 бали); в основному не згоден (-2 бали); почасти не згоден (-1 бал); частково згоден (+1 бал); в основному згоден (+2 бали); повністю згоден (+3 бали).

#### Тестовий матеріал

1. Для мене, як негативні, так і позитивні емоції служать джерелом знання про те, як чинити в житті.
2. Негативні емоції допомагають мені зрозуміти, що я повинен змінити у своєму житті.
3. Я спокійний, коли відчуваю тиск з боку.
4. Я здатний спостерігати зміну своїх почуттів.

5. Коли необхідно, я можу бути спокійним і зосередженим, щоб діяти відповідно до запитів життя.

6. Коли необхідно, я можу викликати у себе широкий спектр позитивних емоцій, таких як веселощі, радість, внутрішній підйом і гумор.

7. Я стежу за тим, як я себе почуваю.

8. Після того як щось засмутило мене, я можу легко впоратися зі своїми почуттями.

9. Я здатний вислуховувати проблеми інших людей.

10. Я не зациклююсь на негативних емоціях.

11. Я чутливий до емоційних потреб інших.

12. Я можу діяти на інших людей заспокійливо.

13. Я можу змусити себе знову і знову встати перед обличчям перешкоди.

14. Я намагаюся підходити до життєвих проблем творчо.

15. Я адекватно реагую на настрої, спонукання і бажання інших людей.

16. Я можу легко входити в стан спокою, готовності і зосередженості.

17. Коли дозволяє час, я звертаюся до своїх негативним почуттям і розбираюся, в чому проблема.

18. Я здатний швидко заспокоїтися після несподіваного засмучення.

19. Знання моїх справжніх почуттів важливо для підтримки "хорошої форми".

20. Я добре розумію емоції інших людей, навіть якщо вони не виражені відкрито.

21. Я можу добре розпізнавати емоції за виразом обличчя.

22. Я можу легко відкинути негативні почуття, коли необхідно діяти.

23. Я добре вловлюю знаки у спілкуванні, які вказують на те, в чому інші потребують.

24. Люди вважають мене добрим знавцем переживань інших.

25. Люди, які усвідомлюють свої справжні почуття, краще управляють своїм життям.

26. Я здатний поліпшити настрій інших людей.

27. Зі мною можна порадитися з питань відносин між людьми.

28. Я добре налаштовуюся на емоції інших людей.

29. Я допомагаю іншим використовувати їх спонукання для досягнення особистих цілей.

30. Я можу легко відключитися від переживання неприємностей.

### **Ключ**

Шкала 1 - пункти 1, 2, 4, 17, 19, 25. Шкала 2 - пункти 3, 7, 8, 10, 18, 30.

Шкала 3 - пункти 5, 6, 13, 14, 16, 22. Шкала 4 - пункти 9, 11, 20, 21, 23, 28.

Шкала 5 - пункт 12, 15, 24, 26, 27, 29

### **Обробка та інтерпретація результатів**

Рівні парціального емоційного інтелекту у відповідності зі знаком результатів: 14 і більше - високий; 8-13 - середній; 7 і менш - низький.

Інтегративний рівень емоційного інтелекту з урахуванням домінуючого знака визначається за такими кількісними показниками: 70 і більше - високий; 40-69 - середній; 39 і менше - низький.

## Додаток Д

**Тест на знання про маніпулятивні впливи та способи протидії**

**Інструкція:** дайте відповіді на питання. У питаннях 1-6 обведіть кружечком правильну відповідь (правильна тільки 1). У питаннях 7-9, знайдіть відповідність, з'єднавши лінією цифру (правий стовпчик) та букву (лівий стовпчик).

1. Що можна назвати головними інструментами людини, яка перевіряє достовірність фактів?

1. планшет та телефон
2. спеціальний ресурс stopfake.org та доступ до закритих джерел
3. критичне мислення, інтелект та вміння користуватися пошуком в інтернеті правильно

2. Що з переліченого може бути індикатором маніпулятивного характеру новини?

1. надмірна емоційність у заголовку або тексті
2. наявність англomовного джерела
3. відсутність особистої думки журналіста
3. Дійсність, подія, те, що реально відбулося - це...

1. судження;
2. оціночне судження;
3. факт;
4. історична подія.

4. Чи можуть медіа впливати на наше відчуття безпеки та викликати стресовий стан?

1. ні
2. так
3. так, у дуже вразливих людей



5. Техніка цілеспрямованого викривлення інформації заради формування певного погляду, ставлення до тієї або іншої проблеми/особи/явища - це...

1. фейк;
2. маніпуляція;
3. обман;
4. дезінформація.

6. Які кроки можуть бути корисними для перевірки достовірності результатів соціологічних досліджень щодо рейтингу кандидатів на майбутніх виборах?

1. з'ясувати, кому належить медіа, що опублікувало дослідження
2. переглянути аналогічні публікації в інших медіа
3. провести аналогічне опитування серед своїх знайомих

7. Установіть відповідність між способами та прикладами маніпуляцій:

1. Лестощі	А. “Ти така класна”
2. Умовляння	Б. Відомі спортсмени рекламують пиво
3. Погрози	В. “Ти що, злякалася? Усе буде тіп-топ”
4. Зсилаються на думку авторитетів	Г. “Якщо не погодишся, ми більше не будемо спілкуватись”

8. Установіть відповідність між діями вашими та партнера у випадку, коли вами намагаються маніпулювати:

Партнер	Ваші дії
1. Робить пропозиції	А. Повертайтеся до теми, висуньте вимогу, запитайте, що він думає
2. Намагається відволікти	Б. Поясніть що ви відчуваєте

від теми	
3. Тисне або переконує	В. Відмовтесь, відтягніть час чи запропонуйте альтернативу

9. Установіть відповідність між маніпулятивним повідомлення та емоцією, яку намагається викликати маніпулятор:

1. З вашого рахунку шахраї, намагались списати кошти. Дайте свої реквізити карти і ми захистимо ваші гроші.	А. Надія/ейфорія
2. Ти так погано себе поводи́ла. Через тебе у мене болить серце і я цілу ніч не спала.	Б. Страх
3. Якщо ви зареєструєтесь на мій курс, уже завтра будете заробляти від 1000 грн в день.	В. Приниження
4. Ти зовсім не розбираєшся в цій темі, тому краще мовчи	Г. Провина

### Обробка результатів

За кожну правильну відповідь, учасник отримує 1 бал.

Рівень обізнаності:

- 12-17 - високий
- 6-12 - середній
- 0-6 - низький

### Тест на визначення стереотипного мислення

**Інструкція:** Вам потрібно відповісти на 8 запитань, вибравши лише одну відповідь. Тут немає правильних чи неправильних відповідей, вибирайте варіант, який найбільше вам підходить.

#### Тестовий матеріал:

1. Такий сценарій: ви прийшли в улюблене кафе і бармен пропонує спробувати вам новий смак кави. Ви:

- A. Відмовлюсь. А може мені не сподобається.
- B. Залежить від настрою.
- C. Звичайно спробую.

2. Чи буває таке, що ви називаєте фільм “крутим або безглуздим”, лише подивившись трейлер?

- A. Так, трейлер багато про що говорить.
- B. Трейлера мало, прочитаю рецензію і вирішу чи варто дивитись.
- C. Ні, як можна визначити, що небудь по трейлеру.

3. Ви можете змінити думку про людину після того, як дізнаєтесь де вона народилась?

- A. Так, це важливо
- B. Залежить від обставин
- C. Звичайно, ні.

4. Що ви думаєте про людей, які люблять змінювати колір волосся?

- A. Не підтримую, адже фарба дуже шкодить волоссю.
- B. Мені байдуже.
- C. Вони молодці, змінюватись це круто.

5. Що ви думаєте стосовно людей, які постійно носять один і той же колір одягу?

- A. Дивні вони. Люди повинні урізноманітнити свій гардероб.
- B. А мені, що до того.
- C. Кожен може одягатись в що йому заманеться.

6. Чи згодні ви з тим, що жінки переживають більше емоцій, ніж чоловіки?

- A. Так, жінки точно емоційніші.
- B. Думаю, що в більшості ситуацій жінки емоційніші.
- C. Треба оцінювати конкретну людину, а не стать.

7. Коли ви бачите людину, яка спить на лавочці в парку, що ви про неї думаєте?

- A. Це спить алкоголік.
- B. Залежить, який на ньому одяг.
- C. Щоб зрозуміти чому він там спить, треба поговорити з ним.

8. Що ви думаєте про твердження: “Усі цигани нероби і злодії”?

- A. Це 100% так.
- B. Думаю, є різні цигани, просто таких найбільше.
- C. Ні. Цигани бувають різними.

### **Інтерпретація результатів**

- Варіант А - 0 бали
- Варіант В - 1 бал
- Варіант С - 2 балів

Рівні стереотипізації за кількістю отриманих даних: 11-16 балів - низький рівень, 6-11 балів - середній рівень, 0-6 - високий рівень стереотипізації.

## Критерії визначення критичного мислення

Емоційні стратегії	Когнітивні стратегії (макро-можливості)	Когнітивні стратегії (мікро-можливості)
<ul style="list-style-type: none"> <li>- самостійність мислення - розвиток інтуїції в сенсі егоцентризму та соціоцентризму.</li> <li>- дотримання справедливості у світосприйнятті.</li> <li>- дослідження думок збоку відчуттів і відчуттів з боку думок.</li> <li>- розвиток інтелектуальної виваженості та неспішності в оцінках.</li> <li>- розвиток інтелектуальної сміливості.</li> <li>- розвиток інтелектуальної віри та цілісності.</li> <li>- розвиток інтелектуальної наполегливості.</li> <li>- розвиток обґрунтованої впевненості.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- прагнення узагальнень і уникнення спрощень.</li> <li>- порівняння аналогічних ситуацій: перенесення змісту у новий контекст.</li> <li>- побудова перспективи: створення або дослідження переконань, аргументів та теорій - прояснення проблем, висновків, або переконань.</li> <li>- прояснення та аналіз змісту слів та фраз</li> <li>- розробка критеріїв оцінювання: прояснення цінностей та стандартів.</li> <li>- оцінювання відповідності джерел інформації.</li> <li>- допитливість: постанова та послідовний розвиток ключових та істотних запитань.</li> <li>- аналіз та оцінювання аргументів, інтерпретацій, переконань, або теорій</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- порівняння та протиставлення ідеалів із існуючим станом речей.</li> <li>- безпосереднє мислення про мислення: використання словника з критичного мислення.</li> <li>- занотовування принципових збігів та розбіжностей.</li> <li>- оцінювання припущень.</li> <li>- розрізняння доречних та недоречних фактів.</li> <li>- створення правдоподібних висновків, прогнозів, або інтерпретацій.</li> <li>- оцінка доказів та наведених фактів.</li> <li>- визнання суперечностей.</li> <li>- дослідження причин і наслідків”.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"><li>- вироблення або оцінювання рішень.</li><li>- аналіз та оцінювання дій або політик.</li><li>- критичне читання: прояснення або критика текстів.</li><li>- критичне слухання: мистецтво негучного діалогу.</li><li>- побудова міждисциплінарних зв'язків.</li><li>- слідування Сократовим принципам у дискусіях: прояснення та опитування щодо переконань, теорій, та перспектив.</li><li>- діалогічне мислення: порівняння перспектив, інтерпретацій, або теорій.</li><li>- діалектичне мислення: оцінка перспектив, інтерпретацій, або теорій.</li></ul>	
--	---	--