



Aušra Kaminskaitė 2b, Goda Kisieliūtė 2e, Gabija Patkauskaitė 2f

Manipuliavimas – kalbinis, socialinis reiškiny

Darbo vadovė:

lietuvių kalbos ir literatūros mokytoja

Neringa Žiobienė

Turinys:

Įvadas.....	3
1. Manipuliacijos sąvoka, jos tikslai, atsiradimas	3
2. Manipuliavimo būdai.....	5
3. Manipuliavimas kalboje ir visuomenėje.....	8
4. Manipulatoriaus atpažinimas ir galimos reakcijos į manipuliacijas.....	16
5. Manipuliacijų neutralizavimas	17
Išvados.....	20
Šaltinių sąrašas	21
Santrauka	22
Mokinių, atlikusių ilgalaikį projektinį darbą, įsivertinimas	23

Išvadas

Šiame projektiniame darbe norėta įsigilinti į manipuliavimą kaip kalbinį, socialinį reiškinį. Kasdieniame gyvenime turbūt neįmanoma apsieiti be komunikacijos ar kitaip pasireiškiančios sąveikos su kitais žmonėmis, kiekvienas žmogus nuolat susiduria su įvairiausiomis manipuliacijomis – nuo nekaltų bandymų paveikti nuomonę iki melagingų politinių propagandų. Manipuliacijų poveikis gali būti labai žalingas asmeniui ar turėti skaudžių pasekmių visuomenėje. Todėl ypač svarbu suprasti kitų žmonių elgesį, suvokti, kada galimai prieš mus yra naudojama manipuliacija.

Manipuliacijos kaip socialinio reiškinio aktualumą rodo didelis skirtingų sričių specialistų domėjimasis šia tema. Rengiant šį darbą, remtasi psichologų M. Daugelavičiaus, V. Legkausko, M. Andersen, gydytojos psichoterapeutės D. Mickevičiūtės, vadybos trenerio D. Pietario, žurnalistės G. V. Petrošienės, politologo N. Maliukevičiaus ir kt. straipsniais. Darbe aptartas manipuliacijų pasireiškimas ne tik tarpasmeniniuose santykiuose, bet ir medijose, reklamoje, politikoje, bei pateikti manipuliacijų atpažinimo ir neutralizavimo būdai.

Hipotezė:

Manipuliacija – smerktinas reiškinys, kurį visi galime atpažinti ir jam pasipriešinti.

Darbo tikslas:

Suvokti, kas yra manipuliacija. Kaip tapti jai atspariam?

Manipuliacijos sąvoka, jos tikslai, atsiradimas

Kas yra manipuliacija?

Gydytoja psichoterapeutė Dalia Mickevičiūtė teigia, jog manipuliacija – tai toks elgesys (sąmoningas arba nesąmoningas), kuriuo siekiama gauti iš kitų žmonių sau naudos, nors jie galbūt nėra nusiteikę jos suteikti (D. Mickevičiūtė. www.psichoterapija-jums.lt). Taip elgdamasis žmogus verčia kitus elgtis jam palankiu būdu ir nekreipia dėmesio į tai, kad jie galbūt visai nenori taip elgtis, t.y. neatsižvelgia į kitų žmonių interesus.



1 pav. Marionetė

Paprastas manipuliacijos pavyzdys: dažnai pasitaiko, kai tėvai gąsdindami vaiką verčia elgtis jį iš baimės taip, kaip jie nori („Neklausysi, paliksiu čia tave vieną!“ arba „Netriukšmauk, o tai kaimynai iškviės policiją!“).

Manipuliacijos rūšys

Jau iš aukščiau pateikto manipuliacijos apibrėžimo aišku, kad manipuliacija gali būti sąmoninga ir nesąmoninga.

- Sąmoninga manipuliacija – kai specialiai manipuluojama žmonių sąmone. Ji daugiausia naudojama pardavimuose, reklamoje, ypač politikoje – politikai dažnai sistemingai ir tendencingai naudoja manipuliacijos metodus.
- Nesąmoninga manipuliacija – kai žmogus elgiasi manipuluodamas aplinkiniais, bet pats to nesuvokia. Tai dažniausiai kasdienio gyvenimo aplinkoje (šeimoje, tarp draugų) susidariusios aplinkybės, kai manipuluojama neturint blogų kėslių.

Pavyzdžiui, tėvai, sakydami, kad Kalėdų senelis ateina tik pas gerus vaikus, siekia, kad vaikai elgtųsi taip, kaip jiems, tėvams, atrodo teisinga

(M. Daugelavičius. www.psichologas.org).

Taigi **manipuliacija** yra elgesio strategija, kuria bandoma (sąmoningai ar nesąmoningai) daryti įtaką kito žmogaus elgesiui ir mąstymui.

Manipuliacijos atsiradimas. Įgimta ar įgyta?

Knygoje „Socialinė psichologija“ Visvaldas Legkauskas aiškina, kad manipuliacija nėra įgimtas dalykas, jo yra išmokstama.

Dažnai viskas prasideda šeimoje. Kai vienas iš tėvų labai linkęs manipuluoti, mažas vaikas tokį elgesį stebi ir perima. Taip manipuliacija gali lengvai pavirsti įpročiu, kurio atsisakyti tikrai nėra paprasta. Tai vyksta nesąmoningai, žmogus mano, kad elgiasi nuoširdžiai.

Kita vertus, vaikas jau nuo pirmų gyvenimo mėnesių pradeda suvokti, kad gali paveikti kitų žmonių elgesį ir emocijas.

Pavyzdys: kūdikis pradeda verkti – visi prie jo pribėga. Vadinasi, rėkimu galima gauti to, ko nori.

Vaikas auga ir jo manipuliacijos tampa vis sudėtingesnės, jas kartais artimiesiems jau net sunku suprasti. O ir manipulatorius ne visada sąmoningai suvokia, ką daro ir kaip galima elgtis kitaip (Manipuliacija – būdas valdyti kitus. www.sveikaszmogus.lt). Tačiau vaikas, supratęs, kad taip galima pasiekti tikslą, manipuliavimą gali kartoti nuolat (D. Pietaris. <http://www.alfa.lt/>). O tai jau gresia tapti įpročiu, kurio sunku atsisakyti ir suaugus.



2 pav. Pykstanti dukra ir pavargusi mama

Iš tikrųjų manipuliacija yra gana įprastas bendravimo būdas, dažnai jo net nepastebime – praktiškai manipuliuojame kiekvienas, tik skiriasi dažnumas ir tikslai. Manipuliavimą skatina greitai gauta nauda.

Manipuliavimo būdai

Manipulatorius visada apeliuoja į jausmus, o ne į proto argumentus, todėl jis dažniausiai renkasi tokius metodus ir būdus, kuriais galima sukelti tam tikras – tiek neigiamas, tiek teigiamas – emocijas, pvz., kaltę, gėdą, pyktį, baimę, susižavėjimą, džiaugsmą (D. Pietaris. www.alfa.lt). Manipuliacija – ne vien tik žodžiai, tai gali būti ir vaizdai, ir kūno kalba: mimika, gestai, tam tikri judesiai.

	Būdas	Kaip veikia?	Pavyzdys
1.	Gąsdinimas	Manipulatorius aukai grasina, kėsina į jos saugumą, taip žmogui sukeldamas baimę.	⇒ „Tau bus blogai, jei šitaip nepadarysi.“ ⇒ „Blogai mokysiesi – tapsi kiemsargiu.“ ⇒ Viršininkai gali pasinaudoti savo pozicija ir grasinti atleidimu, sutuoktiniai ar draugai – išsiskyrimu.
2.	Gailestis	Manipulatorius sudaro nuskriausto, lengvai pažeidžiamo žmogaus įvaizdį, nuolat skundžiasi,	⇒ Manipulatoriaus lūkesčiai: „Pašnekovai vengs nepatogių klausimų, neužąstrins problemų ir taip pats nepa-

		elgiasi, lyg jis būtų auka – kiti turi būtinai jo gailėtis, jį užjausti ir jam padėti.	<i>šydamas išsikovosiu tam tikrų nuolaidų, pagalbos.“</i> ⇒ <i>Manipulatorius aukai skųsis valandų valandas, tačiau, gavęs nuoširdžių patarimų, niekad neišklausys ir nieko nekeis.</i>
3.	Kaltės sukėlimas	Manipulatorius pasinaudoja kito žmogaus kaltės jausmu, priversdamas savo auką prisiimti atsakomybę už jo, manipulatoriaus, gerovės jausmą.	⇒ „Kaip tu gali džiaugtis, kai man blogai!“ ⇒ <i>Vyras žmoną galėtų kaltinti dėl to, kad ši vėliau grįžo, o šis tuo metu alkanas sėdėjo.</i> ⇒ „Visada kaltas tik tai aš, taip?“
4.	Menkinimas	Manipulatorius viešai kritikuoja, pašiepia santykių partnerį, kad šis pasijustų nevisavertis ir nesaugus.	⇒ <i>Galimi įvairūs komentarai dėl išvaizdos, aprangos, naudojamų daiktų, asmeninio gyvenimo, gebėjimų.</i>
5.	Neigiamų emocijų demonstravimas	Manipulatorius bendraudamas kelia balsą, poveikį stengiasi sustiprinti ir kūno kalba: laikysena, gestais, mimika, tam tikrais judesiais. Šitaip rodo, neva, jis susierzinęs, nepatenkintas, nusivylęs, nuobodžiauja ir pan.	⇒ <i>Manipulatorius galimai mąsto: kalbėdamas pakeltu balsu ir rodydamas savo tariamai neigiamas emocijas (trinktelėdamas kumščiu į stalą, staiga pašokdamas nuo kėdės, suraukdamas kaktą) priversiu kitą pusę nuolaidžiauti, greičiau tenkinti mano interesus.</i> ⇒ <i>Arba: apsimesiu abejingas (atsilošęs nusižiovausiu), tai pašnekovas galbūt sieks mane sudominti ir įtikinti, atskleisdamas daugiau man reikalingos informacijos.</i>

6.	Meilė	Manipulatorius verčia savo auką užsitarnauti jo meilę kažkokiais veiksmais.	⇒ <i>Mama vaikui galėtų sakyti: „Jeigu tu taip šauksi, paliksiu pas gydytoją.“</i> ⇒ <i>Vaikinas merginai: „Jeigu taip elgsiesi, nesi-tuoksime.“</i>
7.	Dovanos	Manipulatorius savo aukas paperka materialiu atlygiu.	⇒ <i>„Padaryk šitą ir gausi tą.“</i> ⇒ <i>„Padovanosiu, kad kitas jaustųsi skolingas.“</i>
8.	Garbinimas ir žavėjimasis	Manipulatorius sako komplimentus, giria pašnekovą, jo darbus ir sprendimus, žavisi juo, rodo palankumą ir pagarbą, stengdamasis tai daryti kiek galima natūraliau.	⇒ <i>Manipulatorius tikisi: pašnekovas džiaugsis, kad yra vertinamas ir gerbiamas, stengsis atsilyginti tuo pačiu.</i> <i>Manipulatorius šitaip gaus daugiau naudos nei prašydamas ko nors tiesiai.</i>
9.	Protingos šnekos	Manipulatorius savo galią rodo šnekėdamas sudėtingais terminais, taip jis aukai sukelia mokytumo įspūdį, tačiau kartu ir pastato į nepatogią poziciją, jei ši kažko nesupranta.	⇒ <i>Manipulatorius tikisi: pašnekovas, bijodamas pasirodyti kvailas, drovėsis prisipažinti, kad ko nors nesuprato ir bijos klausti, todėl kils mažiau diskusijų, lengviau pritars mano nuomonei ar siūlomam problemos sprendimui.</i>
10.	Pasiūlymai	Manipulatorius užslėptai pasako esminę informaciją, dėl kurios, atrodo, neverta ginčytis ar ją analizuoti, auka įspraudžiama į primesto pasirinkimo rėmus.	⇒ <i>„Tu duosi man pinigų dabar ar rytoj?“ Ar taip, ar taip, pinigų vis tiek duosi.</i> ⇒ <i>„Kada pas mane ateisi – rytoj ar ketvirtadienį?“ Ar taip, ar taip, bet pas mane ateisi.</i>
11.	Spaudimas greitai apsispręsti	Manipulatorius ragina ar verčia žmogų priimti spren-	⇒ <i>„Apsispręskite dabar, nes rytoj bus jau per vėlu!“</i>

		dimą tuojau pat, neduoda laiko įvertinti situaciją ir pagalvoti, sukurdamas partneriui emocinę įtampą, kuri didina neracionalaus elgesio tiki-mybę.	⇒ „Paskubėkite, prekių kiekis ribotas!“ <i>Dėl skubotai priimtų sprendimų žmonės dažnai gailisi, patiria ne tik moralinę, bet ir materialią žalą.</i>
12.	Faktų ir statistikos klastojimas	Manipulatorius pateikia tariamus, iškraipytus faktus ir duomenis, kuriems patvirtinti dažnai pateikia ir suklastotos vaizdinės medžiagos (lentelių, diagramų, nuotraukų), neatskleidžia viso konteksto ar vaizdo, o kalba tik apie jam naudingas ir palankias detales.	⇒ Manipulatorius tiksliai formuoja iškreiptą nuomonę, tendencingai pasirinkdamas jam pritariančius pašnekovus. ⇒ Jis visur ir visiems kartoja savo idėjas, stengdamasis sudaryti įspūdį, kad tam pritaria dauguma žmonių. ⇒ Kalboje dažnos frazės: „Niekas niekur nesielgtų kitaip.“; „Visi normalūs žmonės tą supranta ir tam pritaria.“; „Nė vienas sveikai mąstantis žmogus tam neprieštaraus.“

(M. Daugelavičius. www.psichologas.org; M. Andersen. www.bernardinai.lt; K. Braziulis. www.alfa.lt; 10 paprastų manipuliacijos metodų. www.etaplus.lt; Manipuliacija – būdas valdyti kitus. www.sveikaszmogus.lt)

Manipuliavimas kalboje ir visuomenėje

- **Kad manipuliacija būtų įmanoma, būtinos tokios sąlygos:**
 - turi egzistuoti ryšys, kurio nėra lengva atsisakyti,
 - turi būti kažkas, ką brangini ir bijai prarasti arba dėl ko kovoji.

Niekas nemanipuliuoja tais, kurie nėra svarbūs, ar tais, kurie gali lengvai išvengti bendravimo. Tad manipuliacijos dažniausiai vyksta tarp asmenų, kurie tarpusavyje susiję ir yra vieni kitiems kuo nors svarbūs. Šiandien, regis, nėra tokios visuomenės gyvenimo srities, kur nevyktų manipuliacijos: reklama, politika, teisėtvara, švietimas, šeima (M. Andersen. www.bernardinai.lt).

- **Žmogus mūsų visuomenėje:**

- vis labiau tampa **vartotojas** ir kaip individas mažai kam įdomus;
- jis dažnai – tik **pajamų šaltinis** kitiems žmonėms;
- **įrankis** pasiekti savų tikslų.

Parduotuvėje jis – pirkėjas, siuvėjui – užsakovas, banke – naujas klientas.

Verslas siekia pelno, politikams reikia kuo daugiau už juos balsuojančių rinkėjų, labdaringsoms organizacijoms – kuo daugiau suaukotų pinigų.

Taigi visiems svarbu savo „preke“ sudominti kuo didesnę auditoriją, todėl siekdamos savo tikslų, įvairios žmonių grupės manipuliuoja mūsų jausmais ir poreikiais (Manipuliacija – būdas valdyti kitus. www.sveikaszmogus.lt).

- **„Kas valdo informaciją, tas valdo pasaulį“** (Š. M. Taleiranas).

Šiandien ypač populiarėja manipuliavimas, pasitelkiant žiniasklaidą: spaudą, radiją, televiziją, internetą. Bene galingiausia šių dienų manipuliavimo priemonė – moderniosios informacinės technologijos:

- jų pagalba skleidžiama informacija akimirksniu **pasiekia labai plačią auditoriją**;
- informaciją galima teikti pasirinktoms **tikslinėms grupėms**;
- ją **galima** nuolat kartoti;
- naudojant slapukų funkciją, **galima rinkti duomenis** apie internetinių svetainių lankytojus, sekti jų pomėgius, jų pirkimų istoriją.

Tai leidžia manipuliuoti žmonių ar tam tikrų jų grupių (jaunimo, emigrantų ir pan.) interesais, vartotojai klaidinami įvairiais išpardavimais ir kainomis, nustatytomis pagal internete renkama privačią informaciją (A. Žebrauskienė. www.delfi.lt).

Dažniausios manipuliavimo strategijos viešajame visuomenės gyvenime

a) Įtaiga: „nereikia galvoti, reikia tikėti“.

- Tiek **realiame gyvenime**, tiek **skaitmeninėje erdvėje** – interneto svetainėse, socialiniuose tinkluose – skleidžiama daug subjektyvios (neretai ir klaidinančios) informacijos, kuriai pagrįsti nepateikiama nei svarių, įvairiapusių argumentų, nei įrodymų, vieni faktai nutylimi, kiti iškeliami.

Žmonės siekiama paveikti tokia žodine ar vaizdine įtaiga, kurioje **užkoduota mintis**, jog dėl pateikiamos informacijos negali kilti **jokių abejonų**.

Kalboje mėgstamos **frazės**: „*argi dar reikia aiškinti, kad...*“, „*būsiu su jumis atviras*“, „*patikėkit manimi – tai pats geriausias būdas*“, „*visi blaiviai mąstantys žmonės mano, kad...*“.

Įtaigai sustiprinti remiamasi visuomenėje gerai **žinomų asmenų** (rašytojų, mokslininkų) autoritetais, įvairių (pseudo)ekspertų nuomone – svarbu, kas pasakys vieną ar kitą mintį. Pavyzdžiui, artėjant rinkimams partijos ar visuomeniniai judėjimai stengiasi pritraukti į savo gretas ar diskusijas jų pažiūras palaikančių žinomų aktorių, sportininkų, dainininkų, astrologų ir pan.

- Įtaiga labai dažnai naudojama **reklamoje**, kurios tikslas ne tik informuoti, bet ir sužadinti tam tikros prekės ar paslaugos poreikį.

Svarbų vaidmenį čia atlieka **emocionali** ir **ekspresyvi leksika**, kuri sukuria produkto naujumo, išskirtinumo įspūdį. Reklamos kalbai būdingos trumpos, gerai įsimenamos formuluotės, pabrėžiant pirkimo naudos, prasmės ar vertės motyvą.

Dažnai pasirenkamos **kalbos raiškos priemonės**:

daiktavardžiai – staigmena, stebuklas, sensacija, perversmas, naujiena, svajonė, jėga ir pan.;

emociniai būdvardžiai – ypatingas, puikus, neįprastas, tobulas, neįtikėtinai, patrauklus, šiuolaikiškas, stilingas ir pan.;

aukščiausiojo laipsnio būdvardžiai ar dalyviai – geriausias, naujausias, patikimiausias, perkamiausias, geidžiamiausias ir pan.;

dalelytės – net, tik, ypač, vos ir kt.;

vadinamieji „magiški“ žodžiai – nuolaidos, akcija, išpardavimas, loterija, prizas, dovanos ir pan. (D. Blažinskaitė. Kalbinės manipuliacijos reklamoje).

- Įtaigos formavimui ypač veiksmingas **daugybiniu pakartojimų metodas**, veikiantis žmonių sąmonę ir todėl taip sėkmingai naudojamas ne tik reklamos kūrėjų ir pardavimų vadybininkų.

Deja, taip įteigiamos įvairios klaidinančios žinios, kartojant jas tol, kol visuomenė patikės.

Dėmesiui patraukti naudojamos **skambios frazės, šokiruojančios, skandalingos antraštės**, ne visai atspindinčios turinį, „**priemtos**“ asociatyvios **ilustracijos**. Komentaruose verda nuomonę palaikančių ir jai prieštaraujančių asmenų aistros, kurios priešina visuomenę, išprovokuoja protestus, masines riaušes, fizinį smurtą.

Akivaizdus pavyzdys – JAV eksprezidento D. Trumpo, pralaimėjusio rinkimus, skleista žinia visuomenei apie suklaidotus rinkimų rezultatus, kuria be jokių įrodymų patikėjo dalis žmonių ir visa tai privedė prie Kapitolijaus šturmo, pareikalavusio ir 5 žmonių gyvybių.

b) Pasitikėjimo sukėlimas.

- Pasitikėjimui pelnyti dažniausiai naudojama **populizmo strategija**, kurią ypač mėgsta politikai.

Pavyzdžiai:

kalbantysis **tapatinasi su auditorija**, prisistato esantis „paprastas, savas“ žmogus, pataikauja, kalba ir žada tai, **ką norėtų girdėti** ir kam pritartų jo klausantieji, reiškinius **aiškina buitine leksika**, nevengia viešai rodyti savo emocijų (graudinas, prisiekinėja, piktinasi, rodo susirūpinusį veidą);

žarstydamas pažadus piešia patrauklią ateitį, bet nutyli, kaip tie pažadai bus įgyvendinami, su kokiais sunkumais bus susiduriama.

Mėgstamos **frazės**: „*aš, kaip ir jūs, negaliu nesipiktinti tokiu neveiklumu*“, „*man lygiai taip pat skauda širdį, kai matau, kad ...*“, „*aš labai gerai suprantu jūsų problemas – kuri laiką esu čia gyvenęs*“.

- Prielankumui laimėti paveikus ir **meilikavimas** – veidmainiškas ar nesaikingas gyrimas, bendravimas su publika naudojant argumentus, simbolius ir ypač intonacijas, lyg pašnekovas būtų mažas vaikas.

Kuo labiau bandoma apgauti, tuo didesnis kiekis **infantilumo**.

Kodėl? Jeigu kreipiamasi į adresatą taip, tarsi jam būtų 12 metų ar mažiau, tai pagal suvokimo dėsnius yra tikimybė, kad adresato reakcija bus nekritiška – tiesiog kaip vaiko (10 manipuliacijos strategijų, taikomų medijose. psichika.eu).

c) **Manipuliavimas jausmais ir mąstymu.**

- Jau kalbėjome, kad **jausmai** – ypač baimė, kaltės jausmas, gailestis, susižavėjimas – **trukdo logiškai mąstyti**.

Stiprių emocijų paveikti žmonės:

- **nepastebi** faktų stokos ir **klaidingų interpretacijų**;
- **lengvai patiki** įvairiais gandai, išgalvotomis istorijomis, „pasaulio pabaigos“ scenarijais, „stebuklingais“ sveikatos receptais, kurių paprastai **pagausėja** tam tikrais pereinamaisiais, **kriziniais laikotarpiais**, kai pablogėja arba keičiasi šalies socialinė ar politinė situacija.

- **Melagingos informacijos** kūrėjai gali būti pavieniai suinteresuoti asmenys, asmenų grupės ar net specialiosios tarnybos. Jų **tikslai** gali būti įvairūs:

- siekis **pasipelnyti**;
- noras **klaidinti ir bauginti** žmones;
- noras **kelti sumaištį**;
- siekis organizuotai **paveikti tam tikras žmonių grupes**;
- siekis **nukreipti** visuomenės **dėmesį** nuo tikrųjų problemų į antraeilius, nereikšmingus dalykus.

Visų jų bendras tikslas – **formuoti visuomenės nuomonę norima linkme**.

Šiandien Lietuvoje ir pasaulyje sklando ypač daug įvairių **sąmokslų teorijų**, susijusių su Covid-19 pandemija, 5G ryšiu, „chemtreilais“ (*chemtrails*).

Pavyzdžiui:

antivakseriai platina informaciją, kad „pandemija suplanuota iš anksto“, „vakcinacija – genocido įrankis“;

dalijamasi teorijomis ir nuotraukomis apie „chemtreilus“, kuriais valdžia tariamai nuodija žmones ir gamtą (www.ruvi.lt; Skaitmeninis priešas – dezinformacija. www.tamo.lt).

- Dažnas **melagienų taikiny** – **pati valstybė**, visuomeninio gyvenimo sritys, kurios susijusios su valstybės **nacionaliniu saugumu**: karinės pajėgos ir jų veiksmai, energetika, socialinė apsauga, žmogaus teisės.

Pavyzdžiai:

daugėja **kibernetinių atakų**, kai įsilaužus į internetines svetaines organizacijos ar institucijos vardu platinami melagingi, klaidinantys laiškai, siekiant paveikti visuomenės mąstymą, išgauti tam tikrus duomenis, kuriais vėliau galima manipuliuoti;

pasirenkama **aiškiai apibrėžta auditorija**, dezinformaciją stengiamasi pritaikyti konkrečioms asmenų grupėms: pensininkams, tautinėms mažumoms, emigrantams. Taip provokuojami nepasitenkinimai esama valdžia, priešinama ir skaldoma visuomenė (Manipuliacija žiniasklaidoje. Kas tai? www.lzdraugija.lt; Skaitmeninis priešas – dezinformacija. www.tamo.lt).

- Labai pavojingas ginklas – **deep fakes naujienos**, kai moderniausiomis priemonėmis sukuriama žymių, įtakingų asmenų netikrų kalbų vaizdo įrašai. Tokių įrašų jau buvo su Baracko Obamos (JAV prezidento) ir Boriso Johnsonso (JK Ministro Pirmininko) pasisakymais.

Suklastoto vaizdo įrašo paviešinimas tam tikromis aplinkybėmis gali sukelti daug neplanuotų padarinių. Tarkim, kad vykstant kariniam konfliktui pasirodo įtakingo asmens vaizdo įrašas, kuriame jis liepia nesipriešinti, pasiduoti ar imtis kitų tam tikrų veiksmų. Kaip reaguotų visuomenė? (N. Maliukevičius. www.bernardinai.lt).

- Žmonių mąstymui iškreipti vis dar dažnai naudojamas ir gana primityvus, seniai žinomas manipuliacijos būdas – **etikečių klajavimas** bei **sugretinimas su negatyviais reiškiniiais** ar asmenimis. Mėgstama daryti neigiamus **perdėtus apibendrinimus**, remiantis vos vienu kitu atveju.

Pavyzdžiai:

tam tikri žmonės **apibūdinami išskirtiniais**, patraukiančiais dėmesį **žodžiais** ir tai daroma viešai – daugelis Lietuvoje žino, kas yra „*ubagų karalius*“, „*gandragalvis*“, „*politinis lavonas*“, „*Druskininkų caras*“ ar „*Naisių ponas*“;

žmogus susiejamas su **nusikalstamo pasaulio autoritetais** ar su **neturinčiu visuomenėje palaikymo įvykiu**, pateikiant apie tai kuo daugiau informacijos – taip siekiama asmenį sukompromituoti ir paskleisti nepasitikėjimą juo (R. Radavičienė, V., 2010);

kabinamos etiketės kitokią nuomonę ar pažiūras turintiems asmenims ir **apibendrintai**, pvz.: „*purvasklaida*“, „*runkeliai*“, „*megztosios beretės*“, „*ūsuoti bebrai*“;

perdėtą apibendrinimą galima atpažinti iš frazių: „*visos jos tokios*“, „*visą laiką tie pensininkai skundžiasi ir burba...*“, „*visi tam Seime – sukčiai ir vagys*“, „*iš šių dienų jaunimo – nieko gero*“, „*dabar kaimuose – vien girtuokliai*“.

Tokie žodžiai yra užgaulūs, įžeidžiantys, tarsi verčia abejoti šių asmenų išsakomais argumentais ar veiksmais ir jau savaime sukelia išankstinę neigiamą reakciją jų atžvilgiu (D. Pancerovas. 9 patarimai, kaip atpažinti propagandą. www.15min.lt).

d) Sukurti problemą – pasiūlyti sprendimą.

Šis metodas dar vadinamas „problema – reakcija – sprendimas“. Sukuriama problema, kuri sukelia tam tikrą planuotą žmonių reakciją, kad žmonės patys pradėtų norėti reikiamo problemos sprendimo.

Pavyzdžiui,

leidžiama išaugti nusikalstamumui gatvėse tam, kad piliečiai imtų reikalauti priimti įstatymus dėl didesnio saugumo ir trokštų politikos, labiau apribojančios savo pilietines teises;

sukuriama ekonominė krizė, pasekmė – priimamas kaip būtinas blogis socialinių ir viešųjų paslaugų mažinimas (10 manipuliacijos strategijų, taikomų medijose. www.psichika.eu).

Manipuliacijų poveikis sociumui

Manipuliacija, kaip užslėpta, tyli apgaulė ar agresija, daro didelę žalą žmogui, kuriuo manipuluojama, o kartais netgi kelia grėsmę visai visuomenei ar valstybei, ypač kai priešiškos valstybės vykdo nuolatinę melagingą propagandą.

Socialiniame gyvenime manipuliacijos trikdo, liūdina ir gniuždo, jos gali virsti kasdieniu košmaru ir labai paveikti mūsų asmeninį gyvenimą (M. Andersen. www.bernardinai.lt).

Pavyzdžiui, dėl nuolatinių konfliktų su manipuliuojančiu bendradarbiu priverstas keisti darbovietę asmuo gali patirti ne tik psichologinę traumą, bet ir nemažų materialinių nuostolių.

- Manipuliacija žeidžia santykius reguliuojančią visuomenės sutartį, manipuliaciniai santykiai yra vienpusiški, neturi pusiausvyros, kuri patenkintų abi bendraujančias puses.

- Manipulatoriai sumenkina savo partnerius, verčia juos prisiimti atsakomybę bei manyti, kad šie turi manipulatoriams grąžinti tai, ką tariamai paėmė, – dėmesį, rūpestį, paslaugas.



3 pav. Manipuliacijos darbo vietoje

- Žmonės, kuriais manipuluojama, pradeda abejoti savo pačių gebėjimais, veiksmais ir pasirinkimais, jaučiasi mažiau išsilavinę, priklausomi nuo kitų.

- Neigiamas manipuliacijos pasekmes patiria ir patys manipulatoriai. Juos atpažinus, vengiama su jais bendrauti, jais daugiau netikima ir nebepasitikima.

- Kitas pavojus - manipuliuojančius žmones gali apimti nusivylimas ir depresinės nuotaikos, kai jie suvoks, kad jų vertė yra labai žema, priklausanti nuo aplinkinių, kad tokie santykiai gali bet kada subyrėti.

- Vaikai gimę manipuliacijų užnuodytuose namuose iš tikrųjų yra aukos, nes jų psichika negali tinkamai formuotis. Labai tikėtina, kad suaugę jie tokį elgesį taip pat atkartos – arba aukos, arba manipulatoriaus vaidmenyje

(D. Mickevičiūtė. www.psichoterapija-jums.lt).

Manipulatoriaus atpažinimas ir galimos reakcijos į manipuliacijas

Manipulatoriaus portretas

Specialistai, tiriantys manipuliacijų mechanizmą, pateikia kai kuriuos kriterijus, kurie apibūdina žmones, linkusius labiau ir dažniau manipuliuoti kitais.

- Manipulatoriais dažnai būna narcisistinės – perdėtai save vertinančios – ar asocialios asmenybės, neturinčios stiprių empatijos, sąžinės, kaltės jausmų, nejautrūs, impulsyvūs žmonės.
- Manipulatoriai labiau nei kas kitas psichologiškai perpranta žmones, moka bendrauti.
- Jie dažnai sudaro išsilavinusio ir įdomaus žmogaus įspūdį, naudojami mokslinėmis bei rinkodaros žiniomis, kurios suteikia jiems dar daugiau galimybių manipuliuoti.
- Manipulatoriai sugeba sukurti tokį savo įvaizdį, kuris paperka tuos, kurių jam tuo metu reikia. Jie gudriai ir įtikinamai suvaidina nuoširdų ir „žmogišką“ žmogų, bet daugelis jų emocijų - dirbtinės.
- Didesni manipulatoriai yra miestų, o ne miestelių gyventojai.
- Vyrai linkę labiau manipuliuoti nei moterys.
- Manipulatoriai su žmonėmis elgiasi it su daiktais, kuriais gali pasinaudoti arba juos valdyti.

(Manipuliacija – būdas valdyti kitus. www.sveikaszmogus.lt; D. Mickevičiūtė. www.psichoterapija-jums.lt; R. Lekavičienė. www.m.kauno.diena.lt; A. Padlipskaitė. www.delfi.lt)

Galimos reakcijos į manipuliaciją

Žmonės, suvokę, kad jais manipuluojama, paprastai linkę manipuliavimą vertinti neigiamai, nes jį laiko išnaudojimu, o tai daugumai nepriimtina. Kartais manipuliacija gali būti ir pateisinama – jeigu abi pusės gauna tam tikros naudos arba vieną kartą viena pusė pasiekia savo tikslą, kita kartą kita.

Taigi pirmiausia visada reikia įvertinti savo emocijas: ką patiriame darydami dalykus, kurie yra naudingi kitiems žmonėms. Jeigu mums tai nesukelia diskomforto, tai galbūt nėra ir tikslo visur įžvelgti manipuliaciją (A.G. Rukšaitė. medguru.lt). Kitais atvejais, kai santykiai kelia blogus jausmus arba įtarimą, kad „čia kažkas ne taip“, reikia apsispręsti: ar ir toliau paklusti manipuliatoriui, bandyti ką nors keisti, ar tokius santykius nutraukti?

Tiesa, šis apsisprendimas dažnai gali būti nelengvas ir keblus.

Pavyzdžiui, yra situacijų, kai santykių nėra kaip nutraukti, nepatyrus skaudžių pasekmių - manipulatorius yra šeimos narys, artimas bičiulis arba darbdavys.

Tačiau vis dėlto yra ne vienas būdas, vadinamasis priešnuodis, leidžiantis manipuliacijas bent sušvelninti arba visai neutralizuoti.

Manipuliacijų neutralizavimas

Kaip nepasiduoti asmeninėms manipuliacijoms?

	Būdas	Paaiškinimas
1.	Trumpinkite pokalbius	⇒ Jeigu pašnekovas nieko iš jūsų nereikalauja, tiesiog sutikite su tuo, ką sako pašnekovas, ir greit diskusija pasibaigs. ⇒ Jeigu pašnekovas kažko reikalauja iš jūsų, pasakykite „ne“ ir nieko daugiau nesiaiškinkite.
2.	Naudokite ironiją	⇒ Jeigu santykis su pašnekovu yra lygiavertis, ironija leistų oponentui suprasti, kad jūs pajutot, jog su jumis bandoma manipuliuoti. Žinoma, nepamirškite, jog jūs siekiate išvengti konflikto, o ne jį sukelti, todėl nereikia persistengti.
3.	Reaguokite minimaliai	⇒ Su manipulatoriumi geriau nesidalinkite savo jausmais ir pastebėjimais: dauguma jų neturi empatijos ir šią informaciją gali ateityje panaudoti prieš jus. ⇒ Manipulatorius, pajutęs, kad jam reikia labai daug pastangų išlaikyti kontrolę, dažnai pasiduoda ir renkasi kitą „auką.“
4.	Automatiškai neatsiprašinėkite ir nesiteisinkite	⇒ Manipuliuojantys žmonės sugeba labai sumaniai apversti viską aukštyrų kojom ir paversti jus kalnu, net jei jūs žinot, kad taip nėra. Kartais kyla pagunda atsiprašyti, kad palaikytum taiką, bet

		<i>tai tik suteikia didesnę kontrolę manipuliatoriui. Būkite tvirtas, neprisiimkite atsakomybės už tai, ko nepadarėte, ir nesiteisinkite - kuo ilgiau tęsite tokį pokalbį, tuo labiau tai skatins vieną pusę pulti, o kitą teisintis.</i>
5.	Nesistenkite pakeisti manipulatoriaus	<i>⇒ Manipuliuojantys žmonės naudoja daugybę taktikų. Net jeigu žinote, kad jie meluoja, konfrontacija niekada neduos norimo rezultato. Labai maža tikimybė, kad manipulatorius staiga pripažins manipuliatyvų elgesį. Bandydami juos pakeisti, jūs vis labiau įsitrauksite, o tai sukurs stresą ir nerimą. Tai kova, kurios jūs niekada nelaimėsite. Manipuliatoriui reikia specialistų, paprastai psichologų, pagalbos.</i>
6.	Skirkite laiko sprendimų priėmimui	<i>⇒ Svarbu po truputį keisti savo santykių su manipulatoriumi pobūdį, perimti santykių kontrolę į savo rankas. Jei nesusimąstydami vykdote visus manipulatoriaus prašymus ar reikalavimus, prieš ką nors darydami, pasakykite, kad pagalvosite ir vėliau atsakysite, sutinkate ar ne tai padaryti. Taip jūs perimsite situacijos kontrolę į savo rankas.</i>
7.	Išlaikykite atstumą	<i>⇒ Pasvėrę, ar santykiai su manipulatoriumi yra verti jūsų pastangų, toksiškus santykius nutraukite ar bent apribokite, jei bendravimas neišvengiamas.</i>
8.	Drįskite klausti	<i>⇒ Jei pašnekovas stengiasi parodyti viršenybę sudėtingais terminais ir nežinomomis sąvokomis, paprašykite plačiau paaiškinti ir sukonkretinti. Tai paprastai jį išmuša iš vėžių.</i>

(A Handy Guide to Dealing With Manipulative People; www.thriveglobal.com)

Kaip atsispirti manipuliacijoms visuomenėje?

Manipuliacijos visuomenėje, skleidžiant klaidingą informaciją/melagienas gali tapti rimta problema – sukelti visuotinę paniką (pavyzdžiui, tik prasidėjus COVID-19 pandemijai, visame pasaulyje kilusi panika pasireiškė gana keistai - iš parduotuvių lentynų buvo „iššluotas“ tualetinis popierius), nulemti rinkimų rezultatus ar net tapti politinio konflikto priežastimi. Tokių klaidingų

žinių skleidimo visai sukontroliuoti neįmanoma, todėl svarbu, kad kiekvienas žmogus gebėtų atpažinti ir atsispirti melagienoms. Pagrindinis būdas – imti mąstyti kaip tikras mokslininkas ir kelti klausimus:

- **Koks tai turinys?** Atsirinkti ar tai naujiena, ar kažkieno nuomonė, ar pajuokavimas.
- **Kur informacija yra paskelbta?** Jeigu naujiena yra tikrai svarbi, ji atsiradus daugelyje medijos šaltinių.
- **Kam tai naudinga?** Apsvarstyti, kas gali turėti naudos iš to, kad žmonės patikės skleidžiama informacija.

[\(How fake news gets into our minds, and what you can do to resist it\)](#)

Apibendrinant galima teigti, kad manipuliavimas yra neatsiejama šiuolaikinės visuomenės gyvenimo dalis. Nors tai yra smerktinas reiškinys, jo kaltininkais arba aukomis visi bent vieną kartą tapsime. Tačiau tai nereiškia, kad reikia nuleisti rankas, mat yra būdų, kaip pasipriešinti manipuliacijoms. Turime ne tik gebėti atpažinti patį manipuliatorių, jo naudojamus manipuliacijos būdus, bet ir išmanyti, kaip manipuliacijas neutralizuoti.

Norint išvengti manipuliatorių įtakos, visų pirma **reikia išsiugdyti** kai kurias savo **charakterio savybes**:

- **pasitikėjimą savimi,**
- **drąsą,**
- **savarankiškumą,**
- **gebėjimą vadovautis protu, o ne emocijomis.**

Ypač **svarbu**:

- turėti ir gerai **suvokti savo veiklos tikslus,**
- **ieškoti loginių ryšių** tarp reiškinių ir susidariusių aplinkybių,
- **kritiškai vertinti** išgirstą ar perskaitytą **informaciją**, jos autorius bei šaltinius.

Kad visuomenė taptų atsparesnė manipuliacijoms, apie jas tikslinga kalbėtis jau su vaikais, lavinti jų pastabumą, kritinį mąstymą.

Išvados

1. Manipuliacija – tai toks elgesys, kuriuo siekiama gauti iš kitų žmonių sau naudos, nors jie galbūt nėra nusiteikę jos suteikti.
2. Manipuliacija gali būti sąmoninga (kai specialiai manipuliuojama žmonių sąmone) ir nesąmoninga (kai žmogus elgiasi manipuliuodamas aplinkiniais, bet pats to nesuvokia) .
3. Manipuliacija nėra įgimtas dalykas, jo yra išmokstama.
4. Manipulatorius visada apeliuoja į jausmus, o ne į proto argumentus.
5. Manipuliacija – ne vien tik žodžiai, tai gali būti ir vaizdai, ir kūno kalba: mimika, gestai, tam tikri judesiai.
6. Vieni iš dažniausiai naudojamų manipuliacijos būdų: kaltės sukėlimas, gąsdinimas, protingos šnekos, faktų ir statistikos klastojimas.
7. Manipuliacijos dažniausiai vyksta tarp asmenų, kurie tarpusavyje susiję ir yra vieni kitiems kuo nors svarbūs.
8. Moderniosios informacinės technologijos – galingiausia šių dienų manipuliacijos priemonė.
9. Dažniausios manipuliacijos strategijos viešajame visuomenės gyvenime: įtaiga, pasitikėjimo sukėlimas, manipuliacijos jausmais ir mąstymu, problemos sukūrimas – sprendimo pasiūlymas.
10. Socialiniame gyvenime manipuliacijos daro didelę žalą ne tik manipuliacijų aukoms, bet ir patiems manipulatoriams, o kartais netgi kelia grėsmę visai visuomenei ar valstybei.
11. Manipuliacijomis dažnai būna narcisistinės ar asocialios asmenybės, žmonės, gerai gebantys psichologiškai perprasti žmones ir sudaryti išsilavinusio žmogaus įvaizdį.
12. Pagrindiniai būdai manipuliacijoms neutralizuoti: ramiai reaguoti ir trumpinti pokalbius, nesistengti manipulatoriaus pakeisti, nepriimti skubotų sprendimų, drįsti klausti.
13. Norint atsispirti manipuliacijoms visuomenėje, reikia kritiškai vertinti išgirstą ar perskaitytą informaciją, jos autorius bei šaltinius.
14. Didinant atsparumą manipuliacijoms, svarbu išsiugdyti asmenines charakterio savybes: pasitikėjimą savimi, drąsą, savarankiškumą, gebėjimą vadovautis protu.

Šaltinių sąrašas

1. D. Mickevičiūtė. www.psichoterapija-jums.lt
2. M. Daugelavičius. www.psichologas.org
3. V. Legkauskas. Socialinė psichologija. Vilnius, 2012.
4. Manipuliacija – būdas valdyti kitus. www.sveikaszmogus.lt
5. D. Pietaris. Jeigu nesuvokiame, ką mums daro manipuliacija, mes jai pasiduodame. <http://www.alfa.lt/>
6. M. Andersen. Manipuliacija. Pasilikti ar nutraukti santykį? www.bernardinai.lt
7. K. Braziulis. Kaip manipuliuoti žmonėmis? www.alfa.lt
8. 10 paprastų manipuliacijos metodų. www.etaplius.lt
9. A. Žebrauskienė. Kainų manipuliacija internete: kodėl vienas pirkėjas už tą pačią prekę gali mokėti gerokai daugiau nei kitas? www.delfi.lt
10. D. Blažinskaitė. Kalbinės manipuliacijos reklamoje.
11. 10 manipuliacijos strategijų, taikomų medijose. psichika.eu
12. Manipuliavimas visuomenės nuomone. www.ruvi.lt
13. G. V. Petrošienė. Manipuliacija žiniasklaidoje. Kas tai? www.lzdraugija.lt
14. Skaitmeninis priešas – dezinformacija. www.tamo.lt
15. N. Maliukevičius. Propagandos technikos ir melagingos naujienos – kaip jas atpažinti? www.bernardinai.lt
16. D. Pancerovas. 9 patarimai, kaip atpažinti propagandą. www.15min.lt
17. R. Lekavičienė. Emocinio intelekto tyrimai: kas linkęs manipuliuoti mūsų jausmais. www.m.kauno.diena.lt
18. A. Padlipskaitė. Manipuliavimas jausmais – emocinis šantažas. www.delfi.lt
19. Manipuliacija – būdai, technikos, frazės ir kūno kalba. <https://straipsniai.net>
20. A Handy Guide to Dealing With Manipulative People. www.thriveglobal.com
21. How fake news gets into our minds, and what you can do to resist it. <https://www.sbs.com.au>

Santrauka

Šiame darbe nagrinėjamas manipuliavimas kaip kalbinis ir socialinis reiškinys.

Pagrindinis darbo tikslas – suvokti, kas yra manipuliacija ir kaip tapti jai atspariam.

Darbe keliama hipotezė: manipuliacija – smerktinas reiškinys, kurį visi galime atpažinti ir jam pasipriešinti.

Darbas susideda iš penkių dalių, išvadų, santraukos, įsivertinimo ir šaltinių sąrašo.

Pirmojoje dalyje aiškinama manipuliacijos sąvoka, aptariamos dvi manipuliacijos rūšys (sąmoninga ir nesąmoninga) bei manipuliacijos atsiradimas – manipuliacija nėra įgimtas dalykas, jo dažniausiai išmokstama.

Antrojoje dalyje pateikiami dažniausi manipuliavimo būdai: kaltės sukėlimas, gailestis, gąsdinimas, protingos šnekos, faktų ir statistikos klastojimas.

Trečiojoje dalyje nagrinėjamos sąlygos, reikalingos manipuliavimui egzistuoti kalboje ir visuomenėje: manipuliacijos dažniausiai vyksta tarp asmenų, kurie tarpusavyje susiję ir yra vieni kitiems kuo nors svarbūs. Aiškinama, kokios manipuliacijos strategijos dažniausiai pasitaiko viešajame visuomenės gyvenime bei kokį poveikį tai sukelia sociumui.

Ketvirtojoje dalyje gilinamasi į manipulatoriaus portretą ir jo atpažinimą bei pateikiama informacijos, kaip reaguoti į mus nukreiptą manipuliaciją.

Penktojoje dalyje aptariami būdai, leidžiantys neutralizuoti manipuliacijas tarpasmeniniuose santykiuose ir visuomenėje (ramiai reaguoti ir trumpinti pokalbius su manipulatoriumi, nesistengti manipulatoriaus pakeisti, kritiškai vertinti išgirstą ar perskaitytą informaciją).

Apibendrinant akcentuojama, kad norint atsispirti manipuliacijoms labai svarbu išsiugdyti tam tikras asmenines charakterio savybes: pasitikėjimą savimi, drąsą, savarankiškumą, gebėjimą vadovautis protu.

Mokinių, atlikusių ilgalaikį projektinį darbą, įsivertinimas

Projektinio darbo pavadinimas:

Manipuliavimas – kalbinis, socialinis reiškinys.

Projektinio darbo tezės:

- Manipuliacija – tai sąmoningas arba nesąmoningas elgesys, kuriuo manipulatorius siekia sau naudos iš kitų žmonių.
- Manipuliacija nėra įgimtas dalykas, jo yra išmokstama.
- Manipulatorius apeliuoja į jausmus, o ne į proto argumentus.
- Pagrindiniai manipuliavimo būdai: kaltės sukėlimas, gąsdinimas, protingos šnekos, faktų ir statistikos klastojimas.
- Manipuliacijos dažniausiai vyksta tarp asmenų, kurie tarpusavyje susiję ir yra vieni kitiems kuo nors svarbūs.
- Dažniausios manipuliavimo strategijos viešajame visuomenės gyvenime: įtaiga, pasitikėjimo sukėlimas, manipuliavimas jausmais ir mąstymu, problemos sukūrimas – sprendimo pasiūlymas.
- Manipuliacijos daro neigiamą įtaką tirk manipulatoriaus aukai, tiek pačiam manipuliatoriui.
- Pagrindiniai būdai manipuliacijoms neutralizuoti: ramiai reaguoti ir trumpinti pokalbius, nesistengti manipulatoriaus pakeisti, nepriimti skubotų sprendimų, drįsti klausti.
- Didinant atsparumą manipuliacijoms, svarbu išsiugdyti asmenines charakterio savybes: pasitikėjimą savimi, drąsą, savarankiškumą, gebėjimą vadovautis protu.

Projektinio darbo vykdytojos:

Aušra Kaminskaitė, Goda Kisieliūtė, Gabija Patkauskaitė

Kaip mums sekėsi? Kaip paskirstėme darbus? Ko naujo išmokome?

Darbas sekėsi neblogai, nors iš pradžių buvo sunku išsiaiškinti, kaip visos nuosekliai darysime projektą nuotoliniu būdu. Tačiau veiklai įpusėjus, suradome tinkamą sistemą ir galėjome tęsti darbą be didesnių sunkumų.

Įvadą rašė Aušra ir Gabija. Pirmąją, antrąją darbo dalį (*Manipuliacijos sąvoka, jos tikslai, atsiradimas; Manipuliavimo būdai*) rašė Goda; trečiąją (*Manipuliavimas kalboje ir visuomenėje*) parengė Goda ir Gabija; ketvirtąją (*Manipuliatoriaus atpažinimas ir galimos reakcijos į manipuliacijas*) rašė Gabija; penktąją (*Manipuliacijų neutralizavimas*) parengė Aušra. Išvadas rašė Goda, santrauką – Aušra, Goda ir Gabija.

Susipažinome su mokslinio darbo rengimo principais, išmokome analizuoti temai reikalingą medžiagą, nuotoliniu būdu ruošti didesnės apimties grupinį darbą. Gerai perpratome manipuliacijos sąvoką. Sužinojome būdų, kaip manipuliaciją atpažinti bei kaip su ja susidoroti, gebame visa tai atpažinti visuomenėje ir kalboje. Šiuos savo gebėjimus galime pritaikyti ir kasdieniame gyvenime.

Savo veiklą aš, Aušra, vertinu 9. Manau, kad ji verta šio pažymio, nes rašydama gerai įsigilinau į temą, ieškojau ir skaičiau nemažai informacijos internete, konsultavausi su sese ir mama, kurios yra diplomuotos psichologės. Bendroje darbo apimtyje mano parengta dalis yra kiek mažesnė nei Godos ir Gabijos, bet toks buvo pirminis sudedamųjų darbo dalių pasiskirstymas.

Savo veiklą aš, Goda, vertinu 9. Manau, kad ji verta šio pažymio, nes buvau atsakinga už grupės veiklos organizavimą, aprašo formatavimą, taip pat įdėjau daug pastangų ieškodama informacijos, reikalingos projektui. Visgi manau, kad galėjau dar efektyviau organizuoti grupės veiklą, racionaliau paskirstyti laiką, skirtą darbui atlikti, projekto pradžioje turėjau atkreipti daugiau dėmesio į aprašo formatavimo reikalavimus.

Savo veiklą aš, Gabija, vertinu 8. Manau, kad ji verta šio pažymio, nes man paskirtas užduotis atlikau laiku, peržvelgiau daug šaltinių, rinkau ir pildžiau informaciją, tai padarydavau sutartu laiku, tačiau prie bendros darbo visumos neprisidėjau tiek, kiek Goda ir Aušra. Mano darbo dalį dar teko redaguoti, galėjau valdyti laiką geriau bei daugiau prisidėti.

Metinio projekto pavadinimas: ***Manipuliavimas- kalbinis, socialinis reiškiny***s

Projektą atlieka (mokinio vardas, pavardė, klasė): Aušra Kaminskaitė, II b ; Gabija Patkauskaitė, II f ; Goda Kisieliūtė, II e

Projekto vadovė Neringa Žiobienė

Etapai	Trumpas etapo aprašymas	Laikaraštis	Pastabos. Vadovo ir mokinio parašai
1. Idėja	Aptariama projekto tema, įvardijama temos problematika, aktualumas.	2020 09 01- 2020 09 25	Aptariami projekto tikslai, uždaviniai, šaltiniai.
2. Projektinės veiklos nuostatų pristatymas	Mokiniai dalyvauja konferencijoje, susipažįsta su geriausiais 2019 – 2020 m. m. II kl. mokinių projektiniais darbais; supažindinami su projektinės veiklos reikalavimais (projektinio darbo etapais, darbo aprašu ir kt.).	2020-09-18	Konferencijoje dalyvavo.
3.Literatūros analizė ir veiklos planavimas	Suformuluojamas projekto tikslas, uždaviniai. Analizuojami su projekto tema susiję literatūros šaltiniai. Sudaromas projektinės veiklos planas (pasirenkama metodika, įvertinamos priemonių sąnaudos, numatomi galimi rezultatai).	2020 09 28 - 2020 10 23	Suformuluoti tikslai, uždaviniai, hipotezė. Sudaromas veiklos planas. Pasirinkti pagrindiniai šaltiniai.

4. Aktyvi praktinė veikla	Atliekami praktiniai darbai: tyrimai, socialinė ar kūrybinė veikla. Analizuojami tarpiniai rezultatai. Darbo eiga ir rezultatai fiksuojami užsirašant, fotografuojant, filmuojant.	2020 11 02 - 2021 01 31	Projekto rengimas pagal veiklos planą, projekto dalių pristatymas, tarpinis vertinimas. Vaizdo konsultacijos.
5. Galutinio projekto pristatymas vadovui	Baigiami suplanuoti praktiniai darbai. Apdorojami galutiniai rezultatai. Atsižvelgiant į projekto uždavinius formuluojamos metinio darbo išvados. Baigiamas sutvarkyti darbo aprašas. Užpildomas „Įsivertinimo“ lapas. Projektinis darbas (kūrybinis produktas) pristatomas darbo vadovui. Vadovas pateikia įvertinimą.	2021 02 01- 2021 04 30	Projekto rengimas pagal veiklos planą, projekto dalių pristatymas. Vaizdo konsultacijos. Projektas pristatytas laiku.
6. Projekto pristatymas komisijai	Darbai, projektų vadovų įvertinti 9-10, pristatomi projektinių darbų vertinimo komisijai. Darbai vertinami projektinių darbų vertinimo komisijoje.	2021 05 01 - 2021 05 20	
7. Projekto įvertinimas	Elektroniniame dienyne fiksuojami galutiniai mokinių projektinės veiklos įvertinimai. Atrenkami konferencijai labiausiai tinkantys projektai.	2021 05 21- 2021 05 28	

8.Projekto pristatymas konferencijoje	Atrinktų metinių darbų pristatymas projektinės veiklos konferencijoje skirtoje pirmų klasių mokiniams.	2021 06 mėn. 01 - 06 d. ????	
--	---	------------------------------------	--

Vadovo vertinimas:

Darbo procesas 4

Aprašas 4

Skaidrės 5

Iš viso 13 taškų.

Įvertinimas 9