

**«Национальный центр информационного
противодействия терроризму и экстремизму в
образовательной среде и сети Интернет»**

**Тренинг
«Вербовка: как противостоять
манипуляциям»**

Источник: <https://ncpti.su/>

Тренинг «Вербовка: как противостоять манипуляциям»

Это профилактическое мероприятие подходит в следующих случаях:

Вам стало известно об активизации деятельности деструктивных организаций в вашем регионе и вербовки с их стороны молодых людей (террористические и экстремистские организации, секты, деструктивные онлайн - сообщества и др.).

Один из студентов образовательной организации замечен в противоправной деятельности экстремистского характера (публикация противоправного контента).

В связи с этим вам необходимо провести профилактическое мероприятие с целью недопущения вовлечения в противоправную деятельность его ближайшего окружения в образовательной среде.

Тестирование / социологические исследования / срезовые данные показали низкий уровень критического мышления обучающихся, их подверженность вербовке и манипуляциям со стороны третьих лиц.

Аннотация:

Данное мероприятие в лекционно-игровой форме поможет донести обучающимся основную информацию о процессе манипуляции и вербовки в интернете. Испытав на себе некоторые распространенные приемы манипуляции, студенты смогут быть психологически более подготовленными при столкновении с реальным процессом вербовки в сети.

Задачи, решаемые в рамках профилактического мероприятия:

1. Развитие умения критически осмысливать информацию.
2. Повышение уровня медиаграмотности.
3. Развитие навыка распознавания приемов манипуляции при общении в интернете.

Участники: 10–20 человек.

Время проведения: 1,5 часа.

Особенности проведения мероприятия:

При проведении данного мероприятия необходимо для начала изучить упражнение «Слепой и поводыри» (оно приводится в сценарии далее), чтобы была понятна механика проведения. В этом упражнении ключевым звеном является модератор, и от того, как будут объясняться условия проведения, зависит успех реализации упражнения.

Ресурсы:

1. Три любых предмета (блокнот, ручка, маркер, бутылка и т.д.)
2. Четыре ленты (1–1,5м)
3. Повязки для глаз (5 штук)
4. Проектор

5. Экран для демонстрации презентации
6. Ноутбук
7. Колонки

Ход мероприятия

I. Подготовка

Кто может проводить данное мероприятие?

Данное мероприятие может провести любой специалист с педагогическим или психологическим образованием, а также специалист по работе с молодежью.

Каких студентов нужно привлекать на мероприятие?

- Обучающихся, подверженных чужому влиянию.
- Обучающихся с низким уровнем критического мышления.
- Всех желающих.

Что сделать перед началом мероприятия:

Шаг 1. Подготовьте аудиторию: расставьте стулья так, чтобы участникам было видно презентацию, но при этом в аудитории должно быть место для проведения упражнения.

Если аудитория маленькая, должна быть возможность придвигнуть стулья к стенке для проведения упражнения.

II. Проведение

Шаг 2. Запустите презентацию. Пригласите участников занять свои места. Текст для модератора по слайдам представлен ниже.

Речь модератора:

Слайд 1

«Сегодня тема нашего занятия будет посвящена тому, как при помощи манипулирования сознанием происходит процесс вербовки. Разберем с вами, что такое манипуляции, какие вообще виды манипуляций бывают в интернете, и подумаем, как можно обезопасить себя и своих близких».

Слайд 2

«Для начала предлагаю обсудить, что такое манипуляция. Какие ассоциации возникают с этим словом?»

Слушаем ответы участников.

«Как часто мы встречаемся с манипуляциями в жизни?»

Слушаем ответы участников.

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

положительную и отрицательную?

Слушаем ответы участников.

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

Слайд 3

«Манипуляция – это такой способ поведения, при котором происходит скрытое воздействие на человека, с целью добиться определённых целей.

И раз мы говорим об определенных целях, то в манипуляции всегда есть человек, который хочет получить какую-то выгоду, которому необходимо провести определенные манипулятивные действия с целью реализации своей цели.

Манипуляция может быть разных видов, в зависимости от тех целей, которые хочет достичь манипулятор.

Чаще всего вы могли сталкиваться с таким видом, как, например, обесценивание. Когда любые действия, совершаемые человеком, теряют свою ценность. Кто-то сталкивался с таким приемом?

Ответы участников

Например, кто-то делится своей проблемой с собеседником, говоря, что ему тяжелоправляться, в ответ слышит, что это не такая большая проблема, что есть люди, которым хуже, но они справляются и как-то живут. Никто не может судить, насколько большая и тяжелая проблема для конкретного человека. И если один справился с ней, то для другого это может быть действительно сложно. Другой вид – искажение реальности (к примеру, когда преступник отрицает свою вину, приводя множественесуществующих доказательств). Попав в такую ловушку, жертва перестает верить в достоверность происходящего, начинает сомневаться в собственном здравом смысле корить себя за излишнюю внимательность».

Слайд 4

«В манипуляции всегда есть манипулятор, который воздействует определённым образом на человека, от которого нужно получить что-то, какую-либо выгоду или результат, так называемый манипулируемый.

И это воздействие может выражаться в самых разных формах, видах и методах. Покажите с вами проговорили только два приема: обесценивание и искажение реальности».

Слайд 5

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

Слушаем ответы участников.

Искажение информации может быть в её неполноте, например, когда нам дают прочитать заголовок, который нас заинтересует, а вот сама новость оказалась не такой уж и интересной, и вовсе не о том, о чем писали в заголовке. Но именно в этот момент вы стали жертвами манипуляции, так как те, кто писали данную новость, поставили себе цель – получить просмотры, и они её реализовали.

Как происходит манипуляция авторитетом? Каждый из вас когда-то смотрел блогеров, которые вам интересны. Есть такие?

Слушаем ответы участников.

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

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

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

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

И самое распространенное – это фейки.

Что такое фейковая информация?

Слушаем ответы участников.

Фейковая – это неправдивая информация, неправильная, неверная, та информация, которая нуждается в том, чтобы её перепроверить.

А что такое дипфейки?

Слушаем ответы участников.

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

Сейчас мы с вами потренируемся отличать настоящие фотографии от дипфейков. Приготовились, и внимательно смотрим следующие изображения».

Слайд 6–13

Разбираем примеры изображений, какие являются дипфейками, а какие – реальные.

Слайд 14

«Раз мы говорим о различных видах манипуляции в интернете, то сейчас мы с вами

попробуем определить, какой же вид манипуляции был использован в переписке. На слайдах будут выведены скриншоты переписок, а вам будет необходимо выбрать из предложенных вариантов, какой вид манипуляции использовался».

Слайд 15–24

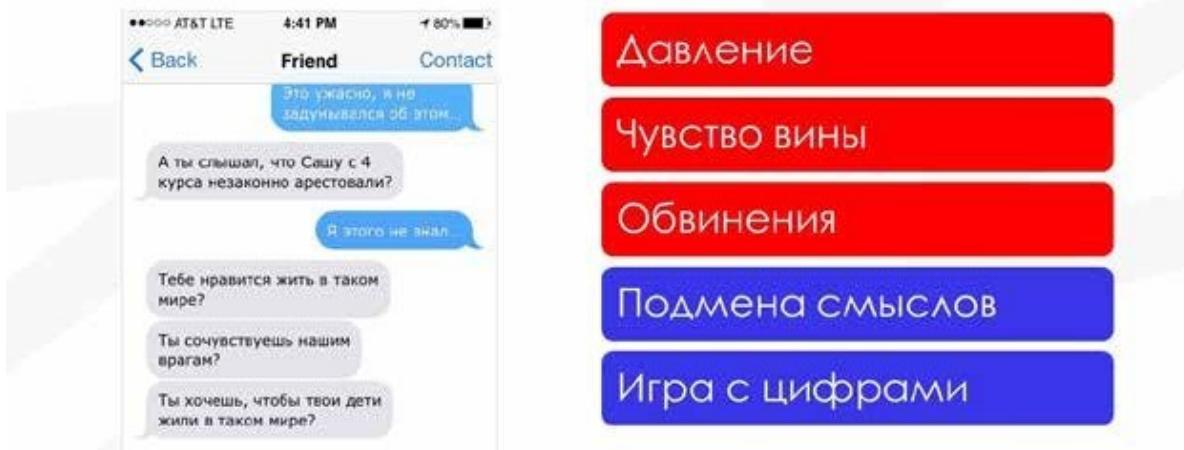
Разбор примеров Виды манипуляций:

- Давление – процесс оказания сильного эмоционального воздействия на собеседника(пример: слайд 15, 21, 23)
- Чувство вины – процесс взращивания в собеседнике негативного чувства, направленного на самого себя (слайд 15, 21)
- Обвинение – процесс обвинения собеседника в действиях, на которые он не оказывает влияния (слайд 15, 21)
- Подмена смыслов – процесс замещения одной информации на другую, чаще всего ложную (слайд 15, 17, 19 – есть понятие «незаконное задержание», арест – это вид уголовного наказания)
- Игра с цифрами – процесс манипулирования при помощи аргументации различными данными, связанными с числовыми показателями, чаще всего округлены или недостоверны (слайд 15, 17).

Слайд 25

«Сейчас мы с вами посмотрели несколько фрагментов сообщений, при помощи которых может происходить вербовка. Попрошу вас назвать любые ассоциации, которые приходят вам в голову при слове вербовка». Ответы участников.

Виды манипуляций:



Слайд 26

«Вербовка – это целенаправленное воздействие одного человека или группы

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

Слайд 27

«Абдулла Саад Аль-Джассер – эксперт по вопросам молодежи, который занимался реабилитацией и в целом работой с лицами, которые покинули террористические организации, выделил 6 категорий людей, становящихся жертвами вербовки террористических организаций. Они у нас представлены на экране, сейчас мы разберем их с вами.

ЖЕЛАЮЩИЕ ОТОМСТИТЬ

Эти завербованные считают себя жертвой общества. Они думают, что причиной всех их неудач являются внешние факторы. Завербовав таких людей, террористические организации позволяют им выплеснуть свое недовольство и злость через акты возмездия. Этот тип людей террористы используют двумя способами: позволяя им распространять идеологию данной террористической организации или совершать террористические акты.

СТРЕМЯЩИЕСЯ К ПРЕСТИЖУ

Эти люди утверждают, что общество не в состоянии понять и оценить их. Они считают, что их таланты и способности не находят должного отражения в ценностях общества. Тем не менее, в большинстве случаев их амбиции превосходят их реальные способности. Террористические группировки заманивают таких людей престижными званиями, такими как принц, лидер или моджахед, чтобы дать им ощущение более высокого статуса, несмотря на то, что большинство этих «почетных званий» абсолютно бессмысленны.

СТРЕМЯЩИЕСЯ НАЙТИ СВОЮ ИДЕНТИЧНОСТЬ

Такие люди проявляют острый интерес к присоединению к какой-либо группировке или организации для того, чтобы стать частью какого-то движения. Для людей потребность в принадлежности к чему-либо является естественным и врожденным чувством, и ищащие свою идентичность должны принадлежать к какой-то группе, поскольку такая принадлежность будет определять их роль в обществе. Такие люди обычно растут в семьях, которые не могут дать им чувство собственной значимости или оценить по достоинству их интересы. Они чувствуют себя отверженными. Террористические группировки находят таких людей и дают им ощущение принадлежности к группе.

6 категорий людей, становящихся жертвами вербовки террористических организаций согласно Абдулле Сааду Аль-Джассеру, эксперту по вопросам молодежи, включая вопросы реабилитации и интеграции тех, кто покинул террористические организации.



ЛЮБИТЕЛИ ОСТРЫХ ОЩУЩЕНИЙ

Эти люди переполнены энергией и жизненной силой, они находятся в поисках вызовов и приключений, чтобы подтвердить свою мужественность. В поисках острых ощущений они готовы идти на риск. Террористические организации заманивают таких людей, используя вербовочные видеоролики о своих операциях, о предполагаемом героизме своих членов и о власти, которой они обладают. Искателю острых ощущений дома скучно, ему хочется приключений и чего-то нового; зачастую это представитель среднего класса, не имеющий четкой картины своего будущего. Один человек из этой категории, проходивший реабилитацию у Аль-Джассера, к террористической организации присоединился добровольно, хотя напрямую его даже не вербовали.

СТРЕМЯЩИЕСЯ УБЕЖАТЬ

Люди этой категории стремятся сбежать от проблем в семье, своих общинах, на работе, дома и так далее, которые они не могут решить и в то же время не хотят терпеть. Они хотят стать частью чего-то нового, даже если это будет участие в деятельности экстремистской группировки. Поступая таким образом, многие считают, что тем самым они находят решение своих проблем или абстрагируются от происходящего с ними. По словам Аль-Джассера, среди молодых людей, вступающих в террористические организации, эта категория довольно многочисленна.

ПСИХИЧЕСКИ НЕУРАВНОВЕШЕННЫЕ ЛЮДИ

Такие люди страдают от психопатических и невропатических расстройств, которые проявляются только в стрессовых ситуациях. Когда террористы вербуют их и используют для организации взрывов, эти люди часто находятся на начальной стадии умственной деградации».

Слайд 28

«Когда мы говорим с вами о вербовке, то какой образ возникает о самом вербовщике?

Ответы участников.

На самом деле, процесс вербовки – это очень продуманный алгоритм различных действий.

Вербовщик чаще всего работает не один, это может быть целая команда людей, где есть свои аналитики – специалисты, которые анализируют и собирают информацию в сети, операторы – люди, которые обрабатывают данную информацию и выстраивают алгоритм работы, там могут быть и психологи, которые занимаются профайлингом и составляют портрет жертвы, чтобы с ней можно было грамотно установить контакт. И так далее.

Есть ли у вас открытые профили в социальных сетях? В любой социальной сети.

Ответы участников.

А теперь представьте, что все, что вы выкладываете в интернет, все это сможет увидеть примерно семь миллионов людей, потому что интернет – это огромное хранилище информации, отсюда ничего нельзя удалить, при желании, из интернета можно восстановить

все, что нужно. И чем больше мы выкладываем информации в сеть, тем больше мы становимся «открытыми», «легкой добычей» для потенциальных злоумышленников».

Шаг 3. Приступите к проведению упражнения «Слепой и поводыри». Здесь понадобятся три предмета, ленты и повязки на глаза. По желанию повязки можно убрать, если участники не будут подсматривать.

Алгоритм проведения упражнения:

Ведущий вызывает пять добровольцев для проведения игры. Можно сообщить, что игра состоит из двух этапов. На первом этапе модератор выбирает одного

из участников – слепым, четырех других – поводырями. Когда добровольцы выйдут в центр, важно озвучить инструкцию как можно ближе к тексту.

Слайд 29

Речь модератора:

«Уязвимость нашей психики легко доказать с помощью следующего тренинга «Слепой и поводыри». Мы сейчас проведем очень интересную игру. Сразу предупреждаю, что

игра состоит из двух этапов. Поэтому большая просьба не расходиться после окончания первого этапа, а дождаться моей инструкции относительно второго этапа. Ключевое правило игры: с того момента, как я начну подробно объяснять участникам условия игры, им нельзя переговариваться между собой.

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

У каждого «поводыря» есть своя веревочка (раздать ленты), с помощью которой он будет управлять «слепым» (показать, как можно сделать схватывающиеся петельки и набросить эти петельки на щиколотки и запястья «слепого». Таким образом, два поводыря ведут «слепого» с помощью лент на щиколотках, другие два поводыря – с помощью лент на запястьях), соответственно, раздав каждому «поводырю» по одному концу ленты. Я надену повязку (шарф) на глаза нашему «слепому».

После этого в пространстве нашей аудитории я разложу вот эти три предмета (показать всем выбранные предметы, например, ключи, ручка, ежедневник). Только «поводыри» будут видеть, где они находятся. У «слепого» глаза закрыты повязкой. И большая просьба к нему – не подглядывать. А к «поводырям» – не переговариваться. «Поводырям» необходимо привести «слепого» к местоположению каждого предмета, используя только веревочки. При помощи тех же веревочек помогите «слепому» их собрать и принести

ко мне. Повторяю, переговариваться нельзя. И еще раз напоминаю – игра имеет два этапа, поэтому, когда «слепой» отдаст мне все собранные предметы, не расходитесь. Всем все понятно? Сейчас я завязываю глаза «слепому», и с этого момента «поводыри» не переговариваются. Готовы?».

Первый этап игры.

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

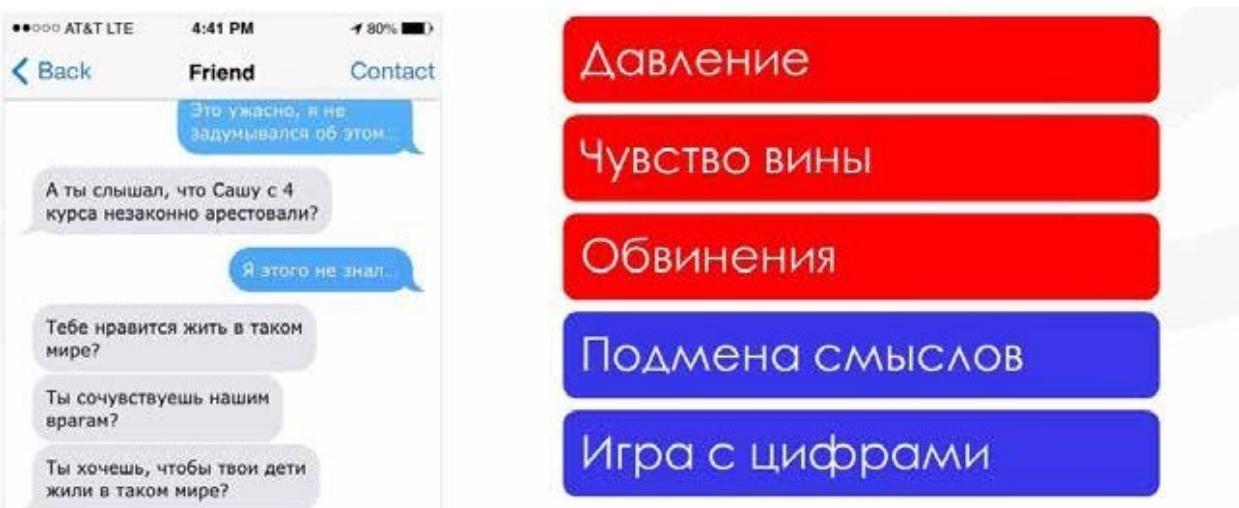
Второй этап игры.

Речь модератора:

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

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

Как правило, участники с завязанными глазами «привязываются» все теми же веревочками к центральному игроку и бродят «гуськом» и «вслепую» за ним все то время, пока он пытается собрать необходимые предметы и принести их ведущему.



Очень важно обеспечить безопасность участникам. Когда все предметы собраны и вручены ведущему, попросите остальных слушателей поаплодировать игрокам. И прежде, чем отпустить игроков на места, расспросите их о чувствах, которые они испытывали в первом и во втором турах игры.

Во время опроса целесообразно спросить:

- В какой роли, ведущего или ведомого, тебе комфортнее? Почему?
- Какие чувства ты испытывал, когда твои глаза были открыты? Закрыты?
- Было ли в какие-то моменты страшно? Если да, то что тревожило? Если нет, то что придавало уверенности?
- Имело ли значение, с кем именно вы находились рядом в этой игре? Почему?
- Как чувствуете себя сейчас?
- На ваш взгляд, удалось ли вам выполнить поставленные перед вами задачи?

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

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

Вскрытие провокационного момента, заложенного в игре:

Речь модератора:

«Кроме полученных только что выводов, игра обладает еще одним важным смыслом. Я предлагаю найти этот смысл самостоятельно. Для этого я попрошу вас быть особо внимательными. Давайте восстановим инструкции к первому и второму этапам игры». Когда участники повторяют инструкции – чаще всего кого-то посещает озарение, что во втором этапе пользоваться веревочками не было никакой нужды. Более того, в инструкции ведущий обращался только к «помощнику», следовательно, задание он должен был выполнить один.

«В этой ситуации мозг работал по уже знакомому алгоритму, где было понятно, что необходимо сделать, и что требуется от каждого».

Нужно успокоить участников, что в подобной ситуации практически все ведут себя аналогичным образом.

«Навык критического осмыслиения информации позволяет перед совершением действия задать вопрос: а нужно ли идти за поводырем, чтобы достать предметы? Чаще всего, в реальных ситуациях люди, которые говорят, что ими невозможно манипулировать или управлять, становятся жертвами манипуляций. Потому что отрицание своей уязвимости – почти стопроцентное поражение. Когда человек считает, что никогда не будет обманут, он

не сможет подготовиться».

Вопросы модератора ко всем участникам:

- На какие жизненные ситуации похож второй этап игры?
- Почему иногда человек ведет себя как будто бы «на автомате»? По уже заранее готовому алгоритму, который привычен/удобен/понятен и так далее?
- Что необходимо, чтобы человек вместо автоматического поведения поступал осознанно?
- Какие основные выводы о процессе вербовки можно сделать, опираясь на опыт игры?

Речь модератора:

«Наша память состоит из образов, «картинок», в них «нарисовано» наше понимание основных сфер жизни. Вербовщик при первом контакте опирается как раз

Манипуляция – это такой способ поведения, при котором происходит скрытое воздействие на человека, с целью добиться определённых целей.

на эти «картинки». Он десять раз в разговоре совпадет с вашим мнением. Пусть это будет глобальное потепление, или низкая зарплата, или терроризм... Но на одиннадцатый раз он скажет нечто абсолютно новое, о чем у вас нет собственного суждения. Он будет описывать «это» в самых ярких красках, с мельчайшими подробностями, рисуя в вашей голове нужную «картинку». После того, как в вашей голове возникнут картины счастливой жизни на земле или в раю, ваш мозг автоматически согласится с вербовщиком – «ведь десять раз до этого совпало, значит, и тут правда».

Не забывайте про учитивость, улыбку, открытый взгляд и добродушистство злоумышленника.

Очень трудно отказать такому и просто уйти. Конечно, в деструктивные или экстремистские группы сами не приходят, туда чаще приводят. Вот только вместо поводка служат уже наши собственные страхи, надежды, ошибки. Нам хочется быть обманутыми. Несмотря ни на что, большинство людей верят в сказки.

Тут следует задать еще один очень важный вопрос: как и почему люди подчиняются глупым приказам? Это манипуляция – скрытое психологическое воздействие, при котором объект делает вещи, на которые он раньше был не способен. Пока человек сосредоточен на «задании», с ним проводят манипуляции. Я осознанно провоцировал(а) именно такое развитие ситуации, чтобы лучше продемонстрировать методику манипуляции.

Это асимметрия восприятия (восприятие не целостной информации): «это же похоже

на правду», «это же совпадает», значит, можно верить.

Рассмотрим ситуацию с веревочками – вопросы задавать неудобно, тренер или участники делают вывод, что я не понимаю задание. Если нет установки на проверку ошибок, то мы легко поддаемся на манипуляции. Соответственно, манипулятор – это мастер по созданию ситуаций, в которых человек реализует свои заблуждения. Собственно, я и был(а) настоящим манипулятором все это время, потому что все участники выполняли только те действия, которые я ожидала от вас, осознанно подводила к определенному финалу, который мне был необходим.

У манипулятора всегда есть конечная цель – что ему необходимо получить от манипулируемого. В нашем с вами случае, я хотела вас подвести к тем выводам, которые мы с вами сделали. Считаю, что манипуляция удалась. Спасибо большое всем за участие!».

В ходе обсуждения важно подвести участников к следующим выводам:

1. Всем людям присуща инерционность мышления. Именно поэтому в похожих по каким-то признакам ситуациях мы склонны демонстрировать схожее поведение.

2. Автоматическое поведение делает человека уязвимым, поскольку его действия становятся предсказуемыми – не всегда автоматические действия являются оптимальными, альтернативой им является осознанное поведение.

3. Для повышения осознанности в собственном поведении необходимо учиться воспринимать ситуацию критически, анализировать ее.

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

III. Анализ результатов

Данное занятие позволяет в интерактивной форме разобрать тему манипуляции.

В процессе проведения мероприятия можно обратить внимание на тех обучающихся, которые активно интересуются тематикой вербовки, которые больше всех комментируют. В дальнейшем можно поинтересоваться, чем вызван такой интерес. Предложить самостоятельно закрепить полученные знания, практикуя в интернете проверку фейковых новостей.

Также обратите внимание на тех студентов, которые в процессе обсуждения постоянно говорили о своих хороших навыках работы с информацией и способности легко распознавать фейки. Вполне возможно, что именно эти студенты попадают в группу риска по подверженности к манипулятивному воздействию.