



**Манипуляция.  
Технология  
манипуляции**

# Манипулирование

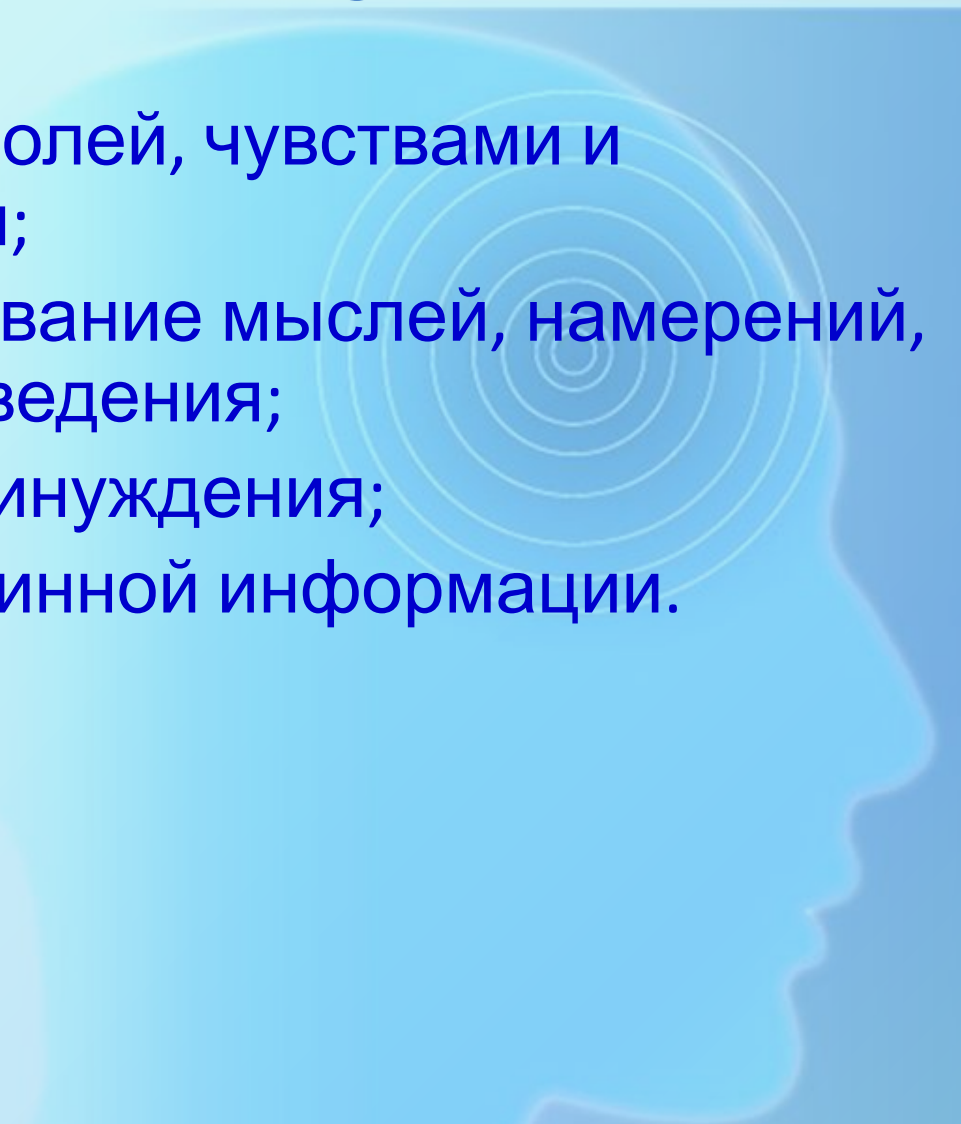
это система методов и средств влияния на массовое сознание и на отдельного человека;

- цель - навязывание идей, установок, стереотипов и ценностей;
- люди принуждаются (подталкиваются) к действиям (или бездействию) подобно марионеткам;
- осуществляется вопреки воле и интересам человека или группы.



- Манипуляция – один из наиболее интересных видов человеческого поведения, это неотъемлемая часть социальной культуры. Под манипуляцией понимают преднамеренное и скрытое побуждение другого человека к переживанию определенных состояний, принятию решения или выполнению действий, необходимых для достижения инициатором своих собственных целей.
- Технологии манипуляции – это те методы воздействия на человека, с помощью которых у человека вызываются состояния, которые выгодны манипулятору. Таким образом, манипулятивными технологиями являются те действия, в которых проявляет себя манипуляция. Степень успешности манипуляции зависит от того, насколько широк арсенал этих средств и насколько манипулятор гибок в их использовании.

# Задачи манипулирования

- -управление волей, чувствами и настроениями;
  - -программирование мыслей, намерений, установок, поведения;
  - -скрытость принуждения;
  - -сокрытие истинной информации.
- 

# Стороны в ситуации манипулирования

- **СУБЪЕКТ** – кто оказывает или поддерживает воздействие, заинтересован в манипулировании: отдельный человек, группа, организация или общность (государство, этнос, профессиональное сообщество и т.п.).
- **ОБЪЕКТ** – на кого оказывают воздействие, от кого ждут определенных поступков в ответ на манипулятивные действия.

# Уровни манипуляционного воздействия

- 1. Усиление существующих в сознании людей нужных установок, идеалов и ценностей норм.
- 2. Частные изменения взглядов на то или иное событие, процесс, факт (влияние на политическую позицию и эмоциональное отношение к конкретному явлению).
- 3. Коренное, кардинальное изменение жизненных установок на основе сообщения драматических, необычных новых данных, сведений.



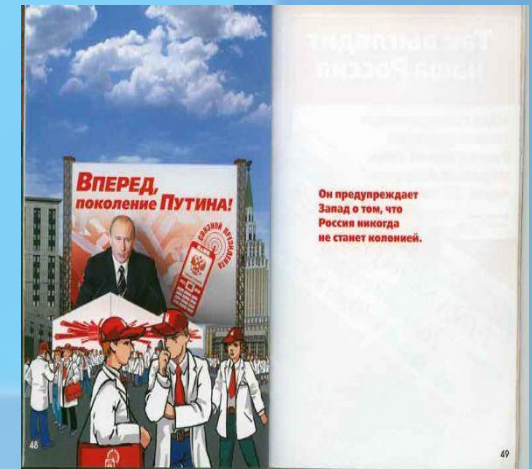
# Приемы манипулирования

- 1. Искажение информации
- 2. Использование значимых символов
- 3. Эксплуатирование комплекса неполноценности



# Приемы манипулирования

- 4. Ссылка на авторитеты, использование симпатий или антипатий
- 5. Обобщение
- 6. Создание яркого привлекательного образа (имиджа) оциации





# Приемы манипулирования

- 6. Запугивание и формирование образа врага
- 7. Эксклюзивность
- 8. Забота об общем благе



# Приемы манипулирования

- 9. Навязывание стереотипов
- 10. Ограничение времени для решения
- 11. Частое повторение
- 12. Информационная перегрузка
- 13. Управление прошлым
- 14. Нацеленность на будущее
- 15. Замена реальных причинно-следственных связей на фиктивные
- 16. Использование чувств (любви, жалости и т.п.)
- 17. Навязывание новой идентичности

# **Внушаемость – готовность подчиниться или поддаться влиянию**

## **Виды внушаемости**

- **1. Общая** (присуща всем людям)
- **2. Ситуативная** (особые состояния психики)
- **3. Групповая** (взаимное внушение, превращающее людей в толпу)

# Факторы, способствующие повышению внушаемости

- Психические особенности:

- -склонность к повиновению и подражанию,
- -слабое чувство ответственности,
- -стеснительность и робость,
- -доверчивость,
- -повышенная эмоциональность,
- -впечатлительность, суеверность и тревожность,
- -мечтательность,
- -нежелание мыслить логически,
- -фанатичность.



# Факторы, способствующие повышению внушаемости

- Влияние сложившейся ситуации:

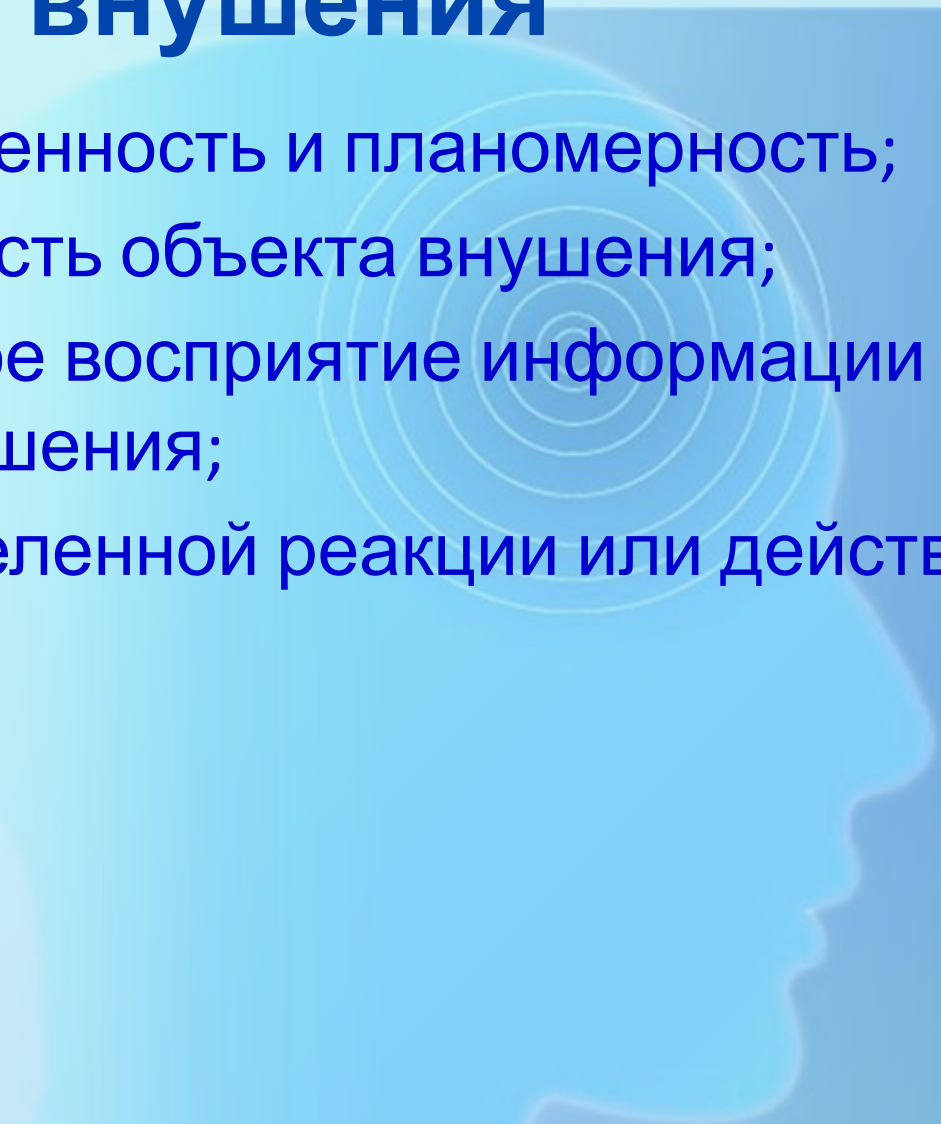
- -расслабленность, скука,
- утомленность, безразличие,
- -стресс, напряженность, ощущение безвыходности ситуации,
- -сильное эмоциональное возбуждение,
- -озабоченность,
- -низкий уровень осведомленности и компетентности в вопросе или деятельности,
- -отсутствие опыта поведения,
- -дефицит времени для принятия решения, неожиданность.

# Факторы, способствующие повышению внушаемости

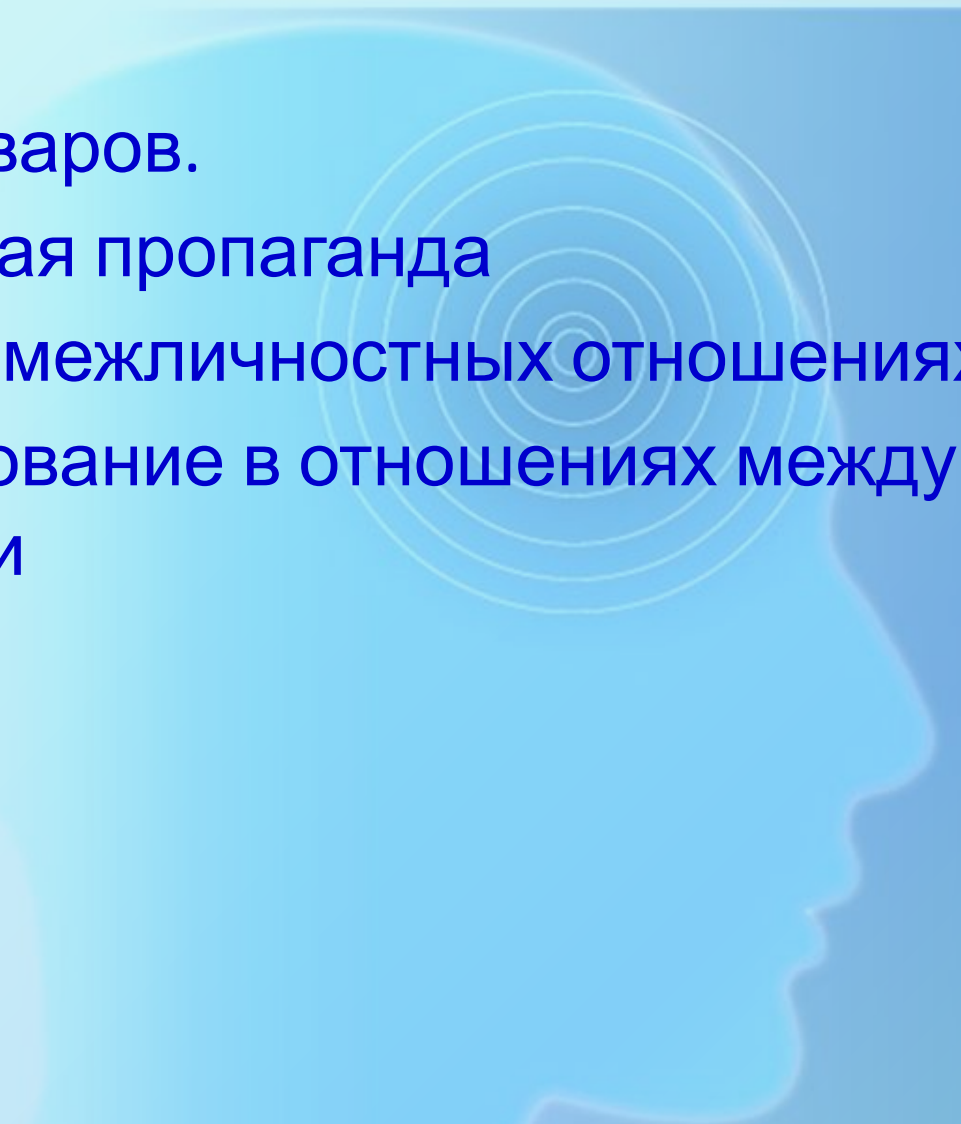
- Состояние здоровья и заболевания:
  - -истощение,
  - -астения,
  - -наркомания,
  - -бессонница.



# Характеристики эффективного внушения

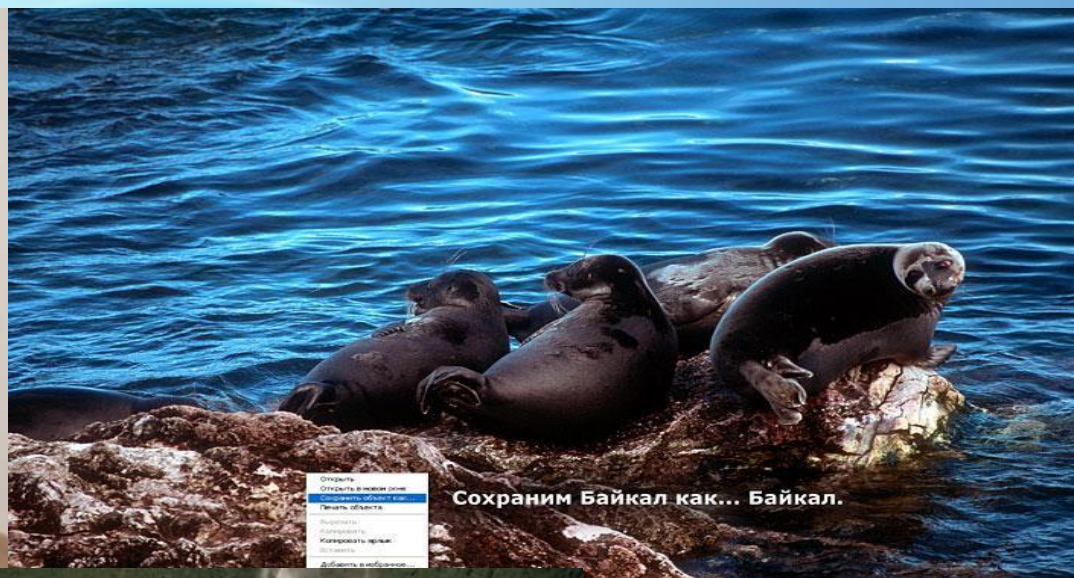
- -целенаправленность и планомерность;
  - -определенность объекта внушения;
  - -некритическое восприятие информации объектом внушения;
  - -вызов определенной реакции или действий
- 

# Манипулирование и реклама

- 1. Реклама товаров.
  - 2. Политическая пропаганда
  - 3. Давление в межличностных отношениях
  - 4. Манипулирование в отношениях между государствами
- 

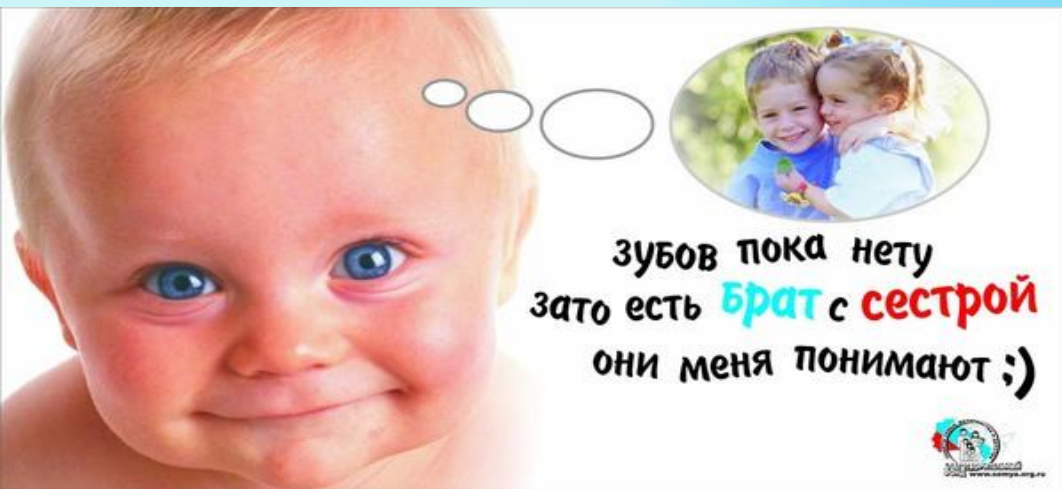


# Социальная реклама



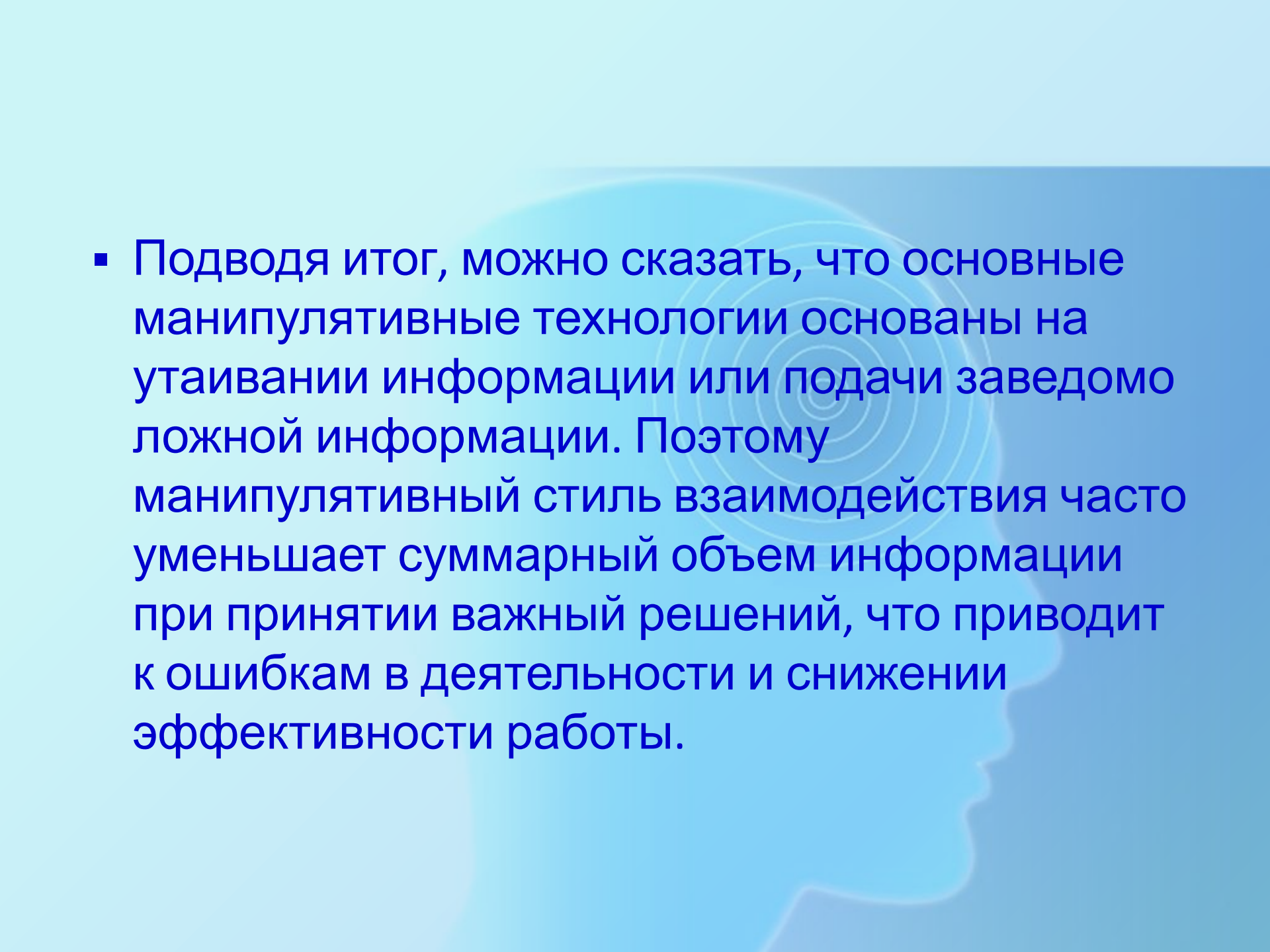


# Социальная реклама



# Способы защиты от манипулирования

- 1. Определить и осознать собственные интересы
- 2. Понять, кто контролирует информацию
- 3. Определить, как информация может повлиять на ваше сознание и поведение
- 4. Отделить себя от информации, посмотреть на нее со стороны
- 5. Сравнивать информацию, полученную из разных источников
- 6. Найти удовольствия, которые не будут связаны с товарами

- 
- Подводя итог, можно сказать, что основные манипулятивные технологии основаны на утаивании информации или подачи заведомо ложной информации. Поэтому манипулятивный стиль взаимодействия часто уменьшает суммарный объем информации при принятии важных решений, что приводит к ошибкам в деятельности и снижению эффективности работы.