2. МАНІПУЛЯТИВНІ ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ

Установки формуються
-на основі особистого досвіду при багаторазово повторюваних ситуаціях
- під впливом інших людей (батьків, ЗМІ) з дитинства і "кристалізуються" в 20-30- років
- центральні установки дуже важко змінити

Функції установок

- Пристосування – забезпечити максимально сприятливе положення людини в соціальному середовищі: позитивні установки до корисних, позитивних, сприятливих стимулів; негативні – до джерел неприємних стимулів

- Егозахисна - необхідність підтримувати внутрішню стабільність особистості: негативні установки відносно того, що може нанести шкоду особистості;

-Ціннісно-виразна - необхідність підтримувати внутрішню стабільність особистості: позитивні установки до аналогічних типів особистості;

-- Організація світогляду – формує відношення до знань про навколишній світ.

2. МАНІПУЛЯТИВНІ ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ

Рівні селекції (відбору) інформації

- рівень уваги (увага направляється туди, що цікавить людину, відповідає її поглядам);

- рівень сприйняття (так, навіть сприйняття, розуміння гумористичних картинок залежить від установок людини);

- рівень пам'яті (запам'ятовується те, що збігається з інтересами й поглядами людину).

У РЕЗУЛЬТАТІ ЦЬОГО ТРЕХЕТАПНОГО ПРОЦЕСУ ВІДБОРУ ІНФОРМАЦІЇ ДУЖЕ ВАЖКО ПЕРЕКОНАТИ ЛЮДЕЙ.

2. МАНІПУЛЯТИВНІ ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ

Цілі впливу:

- ввести нову інформацію в систему поглядів, установок людини;

- змінити структурні відносини в системі установок, тобто вводити таку інформацію, яка розкриває об'єктивні зв'язки між об'єктами, змінює або встановлює нові зв'язки між установками, поглядами людини;

- змінити відношення людини, тобто зробити зрушення мотивів.

Механізми впливу:

- переконання

- навіювання (*рос. внушение***)**

- зараження.

2. МАНІПУЛЯТИВНІ ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ

Зараження **- передача певного емоційного, психічного настрою від однієї людини до іншої; засноване на апеляції до емоційно-несвідомої сфери людини**

Навіювання **також засноване на апеляції до несвідомого, до емоцій людини. Навіювання базується головним чином на авторитетності джерела інформації.**

Навіювання спрямоване на зниження критичності людини при прийомі інформації.

Використовуються:

-прийом емоційного перенесення **- при передачі повідомлення нове зв'язують із добре знайомими фактами, явищами, особами, до яких люди відносяться емоційно позитивно, щоб відбулося перенесення цього емоційного стану на нову інформацію;**

- *прийоми свідоцтв* (цитування відомої особи, ученого, лікаря) і «апеляція до всіх» («більшість людей вважає, що...») знижують критичність і підвищують піддатливість людини до одержуваної інформації.

2. МАНІПУЛЯТИВНІ ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ

Переконання -це метод впливу, заснований на логічних прийомах, до яких домішують соціально-психологічні тиски різного роду (вплив авторитетності джерела інформації, груповий вплив). Воно більш ефективне, коли переконується група, а не індивід.

Переконання - апелює до логіки, розуму людину, припускає досить високий рівень розвитку її логічного мислення. На людей, які нерозвинені, часом неможливо логічно впливати. Зміст і форма переконання повинні відповідати рівню розвитку особистості, її мислення.

Вимоги до джерела і зміту переконуючого впливу:

- переконуючі образи й мова повинні будуватися з урахуванням індивідуальних особливостей аудиторії;

-він повинен бути послідовним, логічним, максимально доказовим, повинен містити як узагальнюючі положення, так і конкретні приклади;

- необхідно аналізувати факти, відомі аудиторії;

2. МАНІПУЛЯТИВНІ ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ

Переконання засноване на логічних прийомах доказів, за допомогою яких істинність якої-небудь думки обґрунтовується за посередництвом інших думок.

Доказ складається із трьох частин: тези, доводів і демонстрації.

Теза — це думка, істинність якої потрібно довести; вона повинна бути ясно, точно, недвозначно визначена і обґрунтована фактами.

Довід — це думка, істинність якої вже доведена, і тому вона приводиться для обґрунтування істинності або хибності тези.

Демонстрація — логічне міркування, сукупність логічних правил, що використовуються у доказі.

За способом доведення докази бувають прямі й непрямі, індуктивні й дедуктивні.

2. МАНІПУЛЯТИВНІ ПСИХОТЕХНОЛОГІЇ

Прийоми маніпулювання

1. Підміна тези в ході доказу.

2. Використання доводів, які аж ніяк не доводять тезу або вірні лише частково й за певних умов, а їх розглядають як вірні при будь-яких обставинах, або застосування свідомо неправильних доводів.

3. Спростування доводів інших людей розглядають як доказ хибності чужої тези й правоти свого твердження (антитези), хоча логічно це невірно: помилковість доводу не означає помилковості тези.