

# Психология выборов

Выполнила:  
учитель истории и обществознания  
МБОУ СОШ№61 Слесаренок Ирина  
Владимировна.

# Внушение

```
graph TD; A[Внушение] --> B[Прямое]; A --> C[Косвенное];
```

Прямое

(по своей сути  
является командой)

Косвенное

(предполагает некий  
выбор, который на  
самом деле таковым  
не является)

# Существует около дюжины видов КОСВЕННОГО ВНУШЕНИЯ

*Сложно составленное внушение*, когда психотерапевт говорит своему клиенту, выделяя тоном голоса последнюю фразу: «И сейчас, когда вы сидите на этом стуле и слушаете мои слова, **вы усваиваете то, что я говорю, глубоко и надолго»**»

Кандидат во время встречи с избирателями может сказать что-то вроде: «Сегодня, когда до выборов остался один месяц, многие из вас не знают, за какого кандидата им голосовать, так как вы уже устали от пустых обещаний. Но я надеюсь, что, сидя в этом зале и слушая меня, *вы понимаете, что я сделаю все, для того чтобы изменить вашу жизнь к лучшему*».

Другой формой косвенного внушения является «*пресуппозиция*», где в первой части предложения описывается то, что должно произойти, но так, как будто это произойдет наверняка: «*И когда вы проголосуете за меня, и я проведу в жизнь законопроект по увеличению пенсий*, вы испытаете чувство глубокого удовлетворения, что 15 октября сделали правильный выбор».

Третьим способом внушения является *двойная связка* (или выбор без выбора).

*«Кто-то из вас уже на этой встрече осознал, что моя программа создана в интересах простого народа, а кому-то из вас понадобится какое-то время, чтобы понять это и голосовать за мой вариант развития города...»*

К приемам косвенного внушения можно отнести парадоксальные негативные высказывания.

Примером может быть высказывание кандидата: «**Вы можете голосовать** или не **голосовать** за меня на этих выборах, но я все равно буду отстаивать права социально незащищенных групп населения».



Спасибо за внимание!