

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!