



Модуль 1

СУТНІСНІ  
ХАРАКТЕРИСТИКИ  
МАНІПУЛЯТИВНОГО  
ВПЛИВУ

---

# ПЛАН

- Сутність маніпуляції і маніпулювання
- Моделі і моделювання маніпулятивного впливу



"Багато рішень, які ми приймаємо, залежать від зовнішніх речей, яких ми не усвідомлюємо, і ми цілком впевнені, що ідеї належать нам"

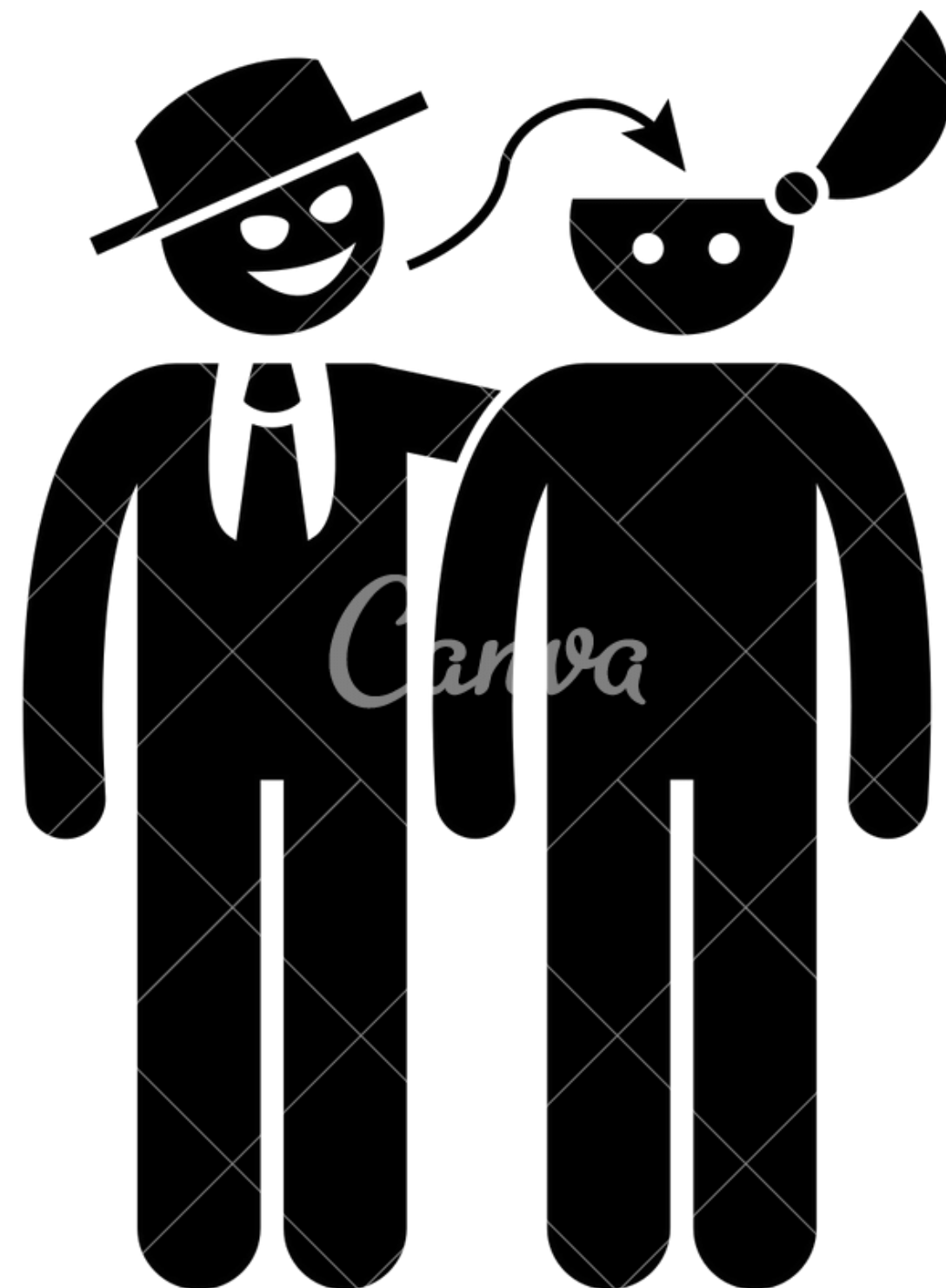
Психолог Джей Олсон з Університету Макгілла в Квебеку, Канада



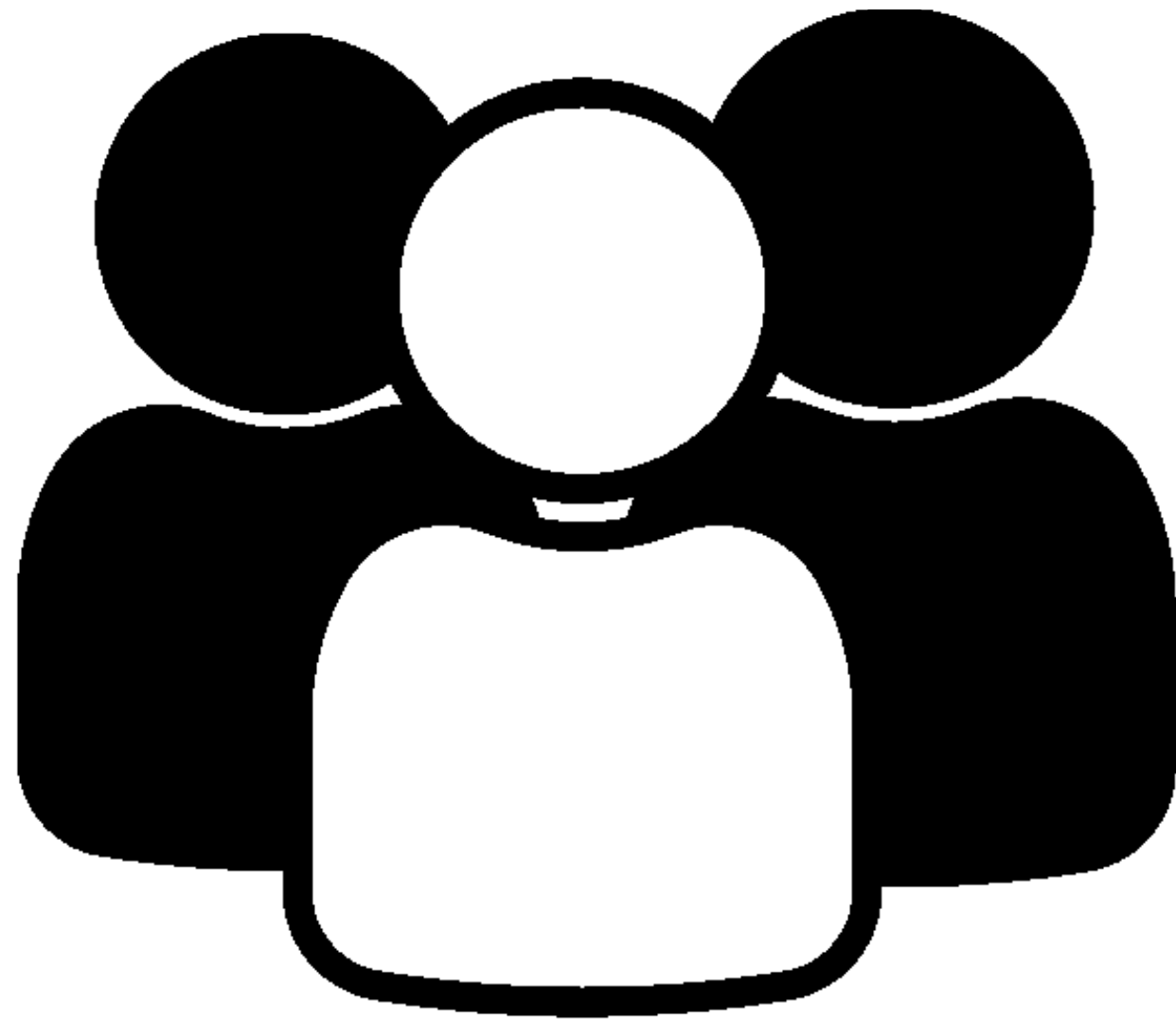
# ЧАСТИНА 1

## ПЛАН

- ПСИХОЛОГІЧНІ ОСНОВИ  
МАНІПУЛЮВАННЯ СВІДОМІСТЮ
- МАНІПУЛЮВАННЯ ЛЮДЬМИ ЯК  
СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНА  
ПРОБЛЕМА.
- ЦІННІСНО-СМИСЛОВА СФЕРА  
МАНІПУЛЯТОРА
- КОРІННЯ МАНІПУЛЯЦІЇ



# ПСИХОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МАНІПУЛЮВАННЯ СВІДОМІСТЮ



Перехід до інформаційного  
суспільства збільшив  
варіативність психологічних  
маніпуляцій і поширення на  
всі сфери життєдіяльності  
від політики до особистого  
життя.

# ПСИХОЛОГІЧНІ ОСНОВИ МАНІПУЛЮВАННЯ СВІДОМІСТЮ



Головна роль у стосунках  
**МАНІПУЛЯТОР**

Для маніпулювання людьми  
необхідновміти розрізняти:

- **ПСИХОТИПИ**
- **ХАРАКТЕР**
- **ТЕМПЕРАМЕНТ**

# МАНІПУЛЮВАННЯ ЛЮДЬМИ ЯК СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНА ПРОБЛЕМА.

Маніпуляція застосовується керівниками і спеціалістами різного рівня спільно з прийомами мотивації на основі актуалізації почуття страху, невротичних станів у аудиторії.



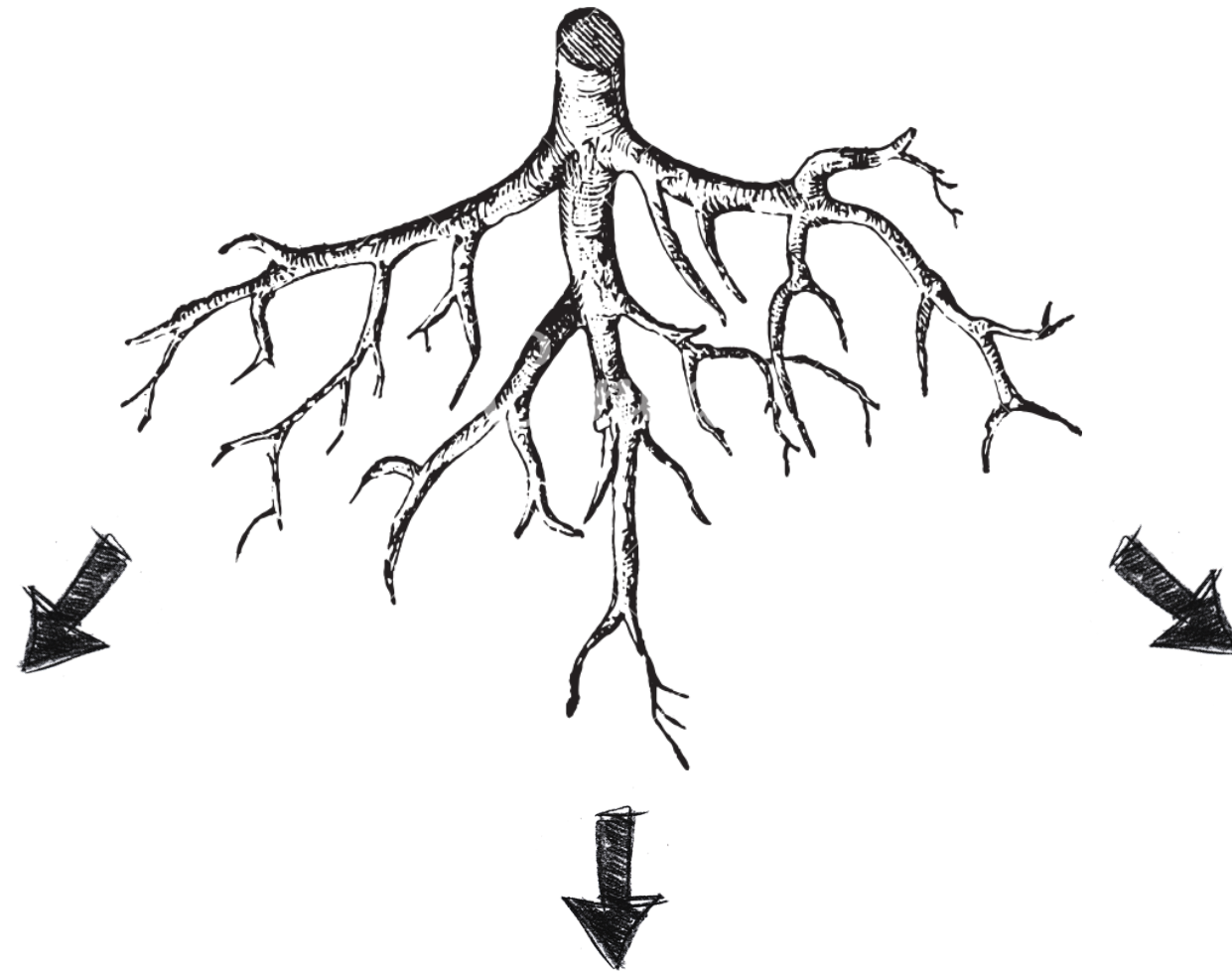
# ЦІННІСНО-СМИСЛОВА СФЕРА МАНІПУЛЯТОРА

Навіщо ж людям потрібно маніпулювати за допомогою відкритого тиску або просто домовившись?

- Бажання отримати те, що хочеться, але при цьому виглядати добре з точки зору соціальних норм;
- Бажання отримати те, що хочеться, і одночасно по можливості уникнути гніву (невдоволення, образи, помсти та ін.) з боку свого партнера.



# КОРІННЯ МАНІПУЛЯЦІЇ



**НЕВІРА В  
ДІЄВІСТЬ  
ПРОХАННЯ**

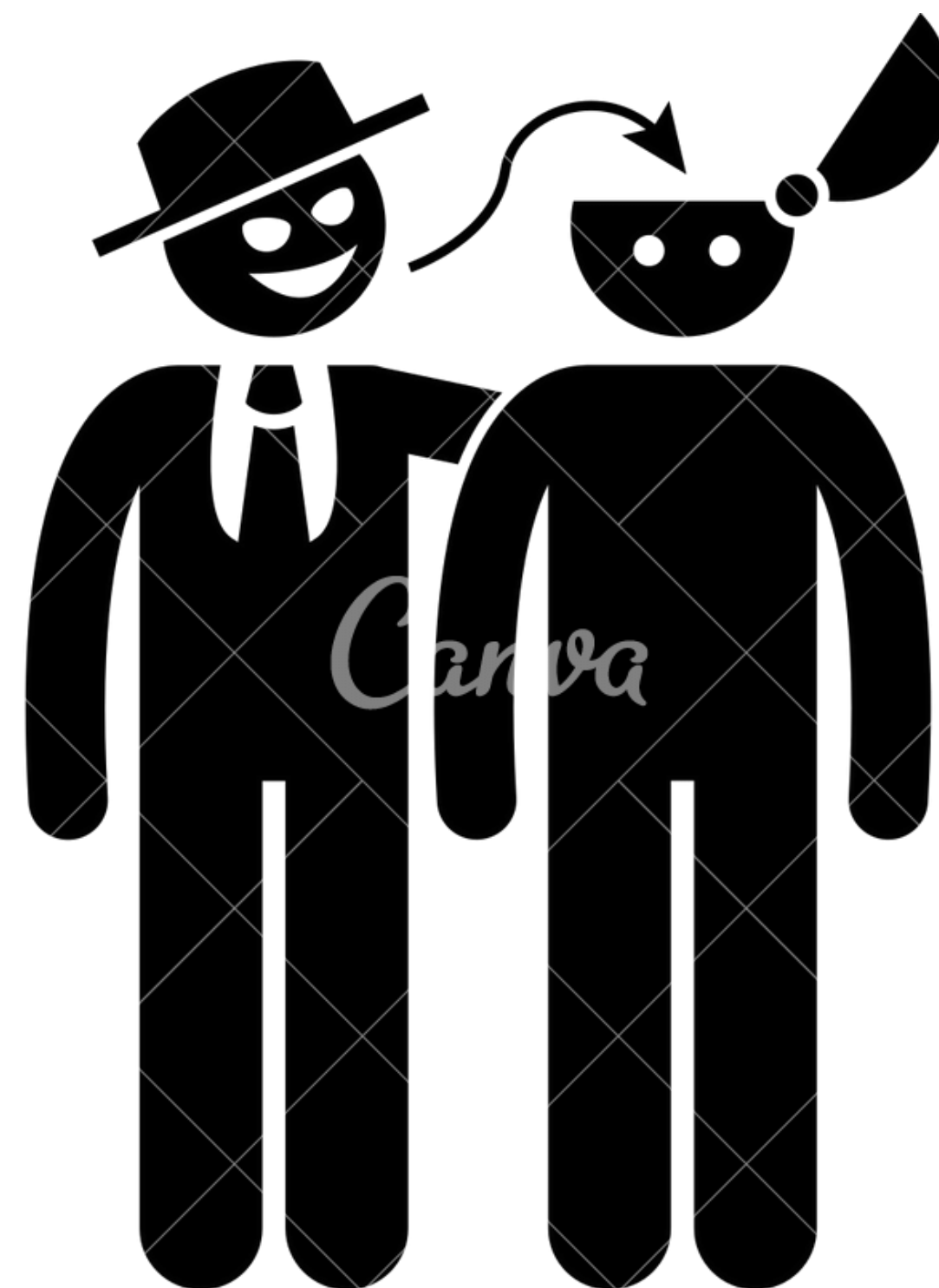
**СЛАБКІСТЬ**

**ПРАГНЕННЯ ДО  
ОДНОСТОРОННЬОГО  
ВИГРАШУ**

# ЧАСТИНА 2

## ПЛАН

- ПРИЧИНИ, ЩО РОБЛЯТЬ ЛЮДИНУ ОБ'ЄКТОМ МАНІПУЛЯЦІЙ
- ОСОБИСТІСНИЙ ПОРТРЕТ ОСІБ, ЩО СТАЛИ ОБ'ЄКТОМ МАНІПУЛЯЦІЙ
- МОДЕЛЬ МАНІПУЛЯЦІЇ
- ВПЛИВИ, ОРІЄНТОВАНІ НА НЕКРИТИЧНЕ СПРИЙНЯТТЯ ІНФОРМАЦІЇ
- РЕКЛАМА ЯК МАНІПУЛЯЦІЯ

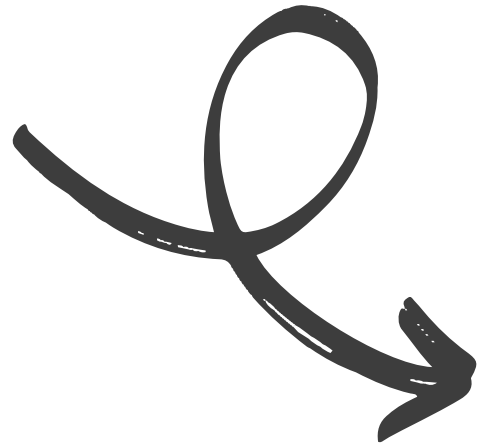


# МАНІПУЛЯЦІЯМ ПІДДАЮТЬСЯ ВСІ

А ОСЬ ЕФЕКТИВНІСТЬ МАНІПУЛЯЦІЇ ЗАЛЕЖИТЬ ЗАВЖДИ ВІД  
КОНКРЕТНОЇ СИТУАЦІЇ, ФІГУРИ МАНІПУЛЯТОРА І БЕЗЛІЧІ  
ДОДАТКОВИХ ЧИННИКІВ



# ОСОБИСТИЙ ПОРТРЕТ ОСІБ, ЩО СТАЛИ ОБ'ЄКТОМ МАНІПУЛЯЦІЙ



МАНІПУЛЯТОРИ НАМАГАЮТЬСЯ ВПЛИВАТИ  
ТІЛЬКИ НА ТИХ, ХТО ВРАЗЛИВИЙ

.....

ЛЕГКО ПІДДАЮТЬСЯ МАНІПУЛЯЦІЯМ

- ДОВІРЛИВІ, НАЇВНІ, ВРАЗЛИВІ  
ЛЮДИ
- АЛЬТРУЇСТИ
- ТІ, ХТО ЛЮБИТЬ ЛЕСТОЩІ
- ЛЮДИ ПОХИЛОГО ВІКУ

# МОДЕЛЬ МАНІПУЛЯЦІЇ

## ОСНОВНІ КОНТРАСТНІ РИСИ МАНІПУЛЯТОРІВ



**КОНТРОЛЬ (ЗАКРИТІСТЬ  
НАВМИСНІСТЬ)**



**БРЕХНЯ (ФАЛЬШИВІСТЬ  
ШАХРАЙСТВО)**



**НЕУСВІДОМЛЕНІСТЬ (АПАТІЯ  
НУДЬГА)**



**ЦИНІЗМ (БЕЗВІР'Я)**

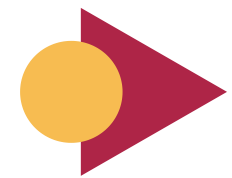
# ВПЛИВИ, ОРІЄНТОВАНІ НА НЕКРИТИЧНЕ СПРИЙНЯТТЯ ІНФОРМАЦІЇ

- НАВІЮВАННЯ (СУГЕСТІЯ)
- ПСИХОЛОГІЧНЕ  
ЗАРАЖЕННЯ
- НАСЛІДУВАННЯ
- ЧУТКИ

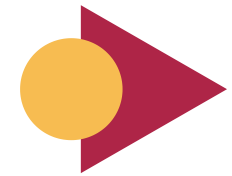


# РЕКЛАМА ЯК МАНІПУЛЯЦІЯ

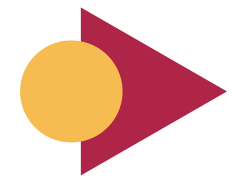
## СПОСОБИ МАНІПУЛЯЦІЇ



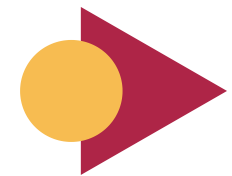
ПСЕВДОЛОГІКА



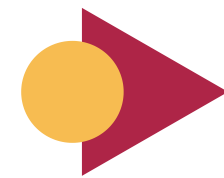
СТВОРЕННЯ ПСИХОЗУ  
«БРАК ЧАСУ»



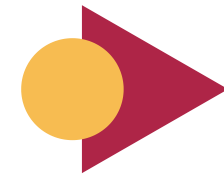
ПІДМІНА ПОНЯТЬ



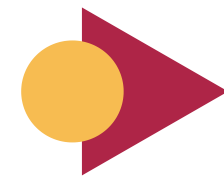
КОМПЛЕКС ПЕРЕВАГИ



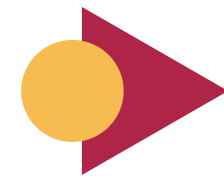
БЕЗКОШТОВНИЙ СИР  
ІЗ МИШОЛОВКИ



ПЕРЕМОГА НАД  
ІНШИМИ



ГЛАС НАРОДУ



НЕ БУДЬ ВИГНАНЦЕМ

ДЯКУЮ ЗА  
УВАГУ!