

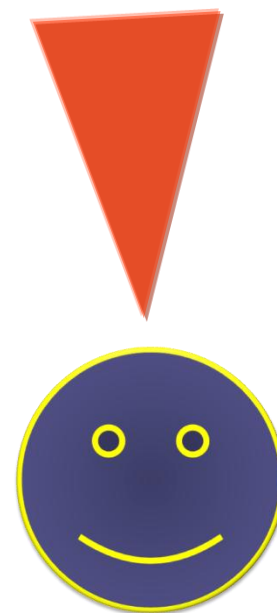
УБЕЖДАЮЩАЯ КОММУНИКАЦИЯ

Мозолин Андрей Владимирович
Центр «Аналитик»
rc-analitik.ru , brains2@yandex.ru , +7-9222-055-809

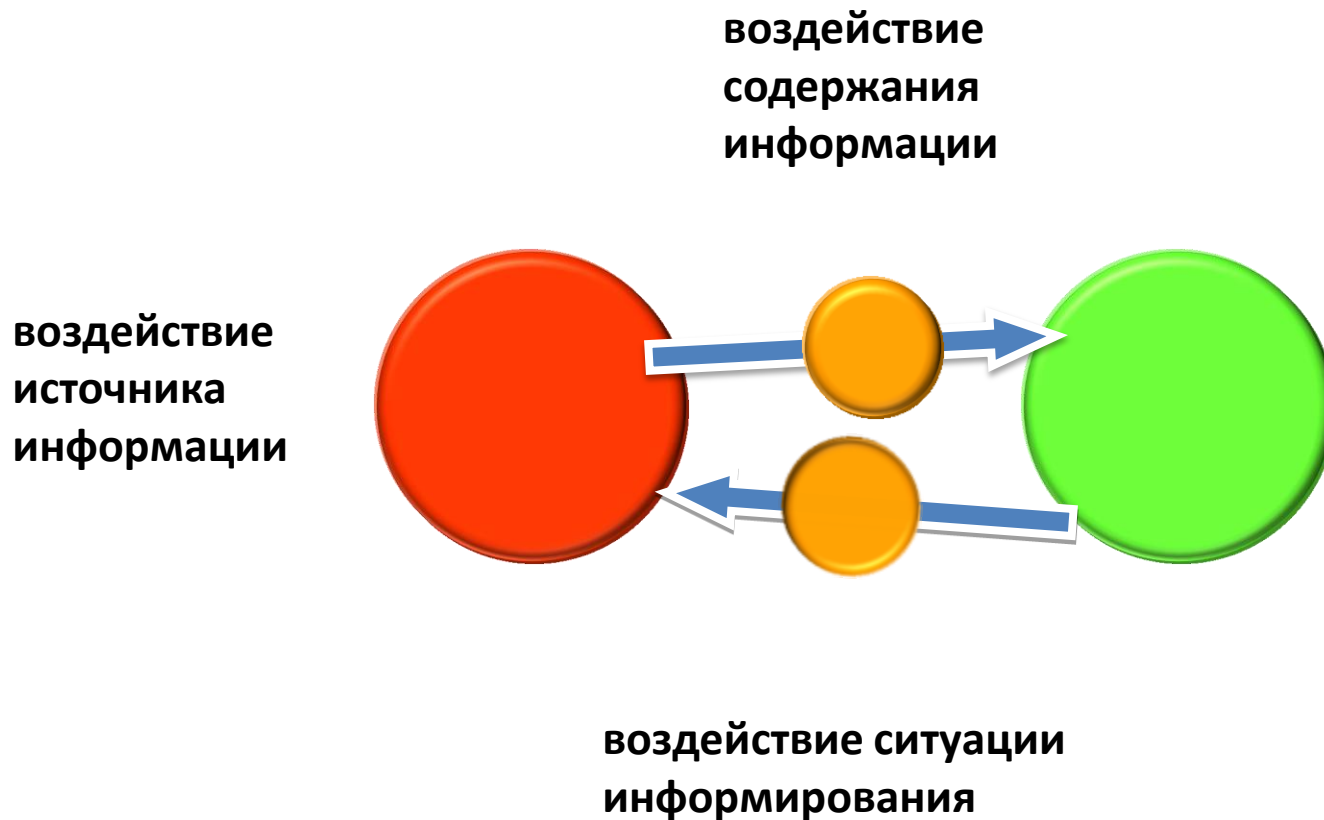
6 октября 2011 г.
Екатеринбург

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

- Убеждение — способ вербального (словесного) влияния, который включает в себя систему доводов, построенных по законам формальной логики и обосновывающих выдвигаемый индивидом тезис.
- Внушение (лат. suggestio суггэстия) — психологическое воздействие на сознание человека, при котором происходит некритическое восприятие им убеждений и установок. Представляет собой особо сформированные словесные (но иногда и эмоциональные) конструкции, часто также называемые внушением.



СТРУКТУРА УБЕЖДАЮЩЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ



ПРОЦЕСС УБЕЖДАЮЩЕЙ КОММУНИКАЦИИ

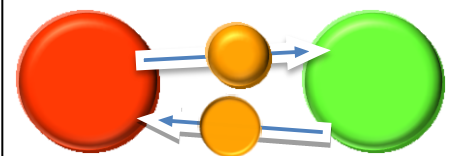
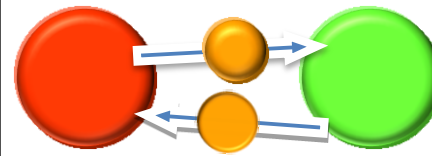
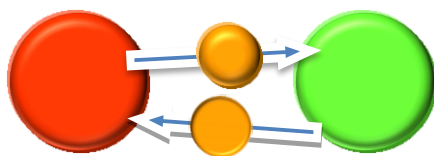
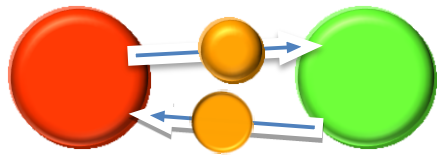
Создание
раппорта

«Кодовые»
фразы

«СВЯЗКА»

«СВЯЗКА»

«СВЯЗКА»



Первое
впечатление

Подготовка
содержательных
(рациональных и\или
эмоциональных)
условий для
убеждения

Введение
необходимых
положений

Выход
(закрепление
воздействия)

А

Б

В

Г

BAGEL-МОДЕЛЬ

Визуальное
конструирование

Аудиальное
конструирование

Кинестетические
ощущения

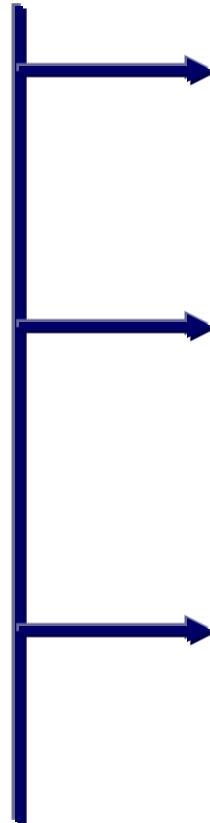


Визуальные
воспоминания

Аудиальные
воспоминания

Аудиальные
дискретны образы

КАНАЛЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ИМИДЖА



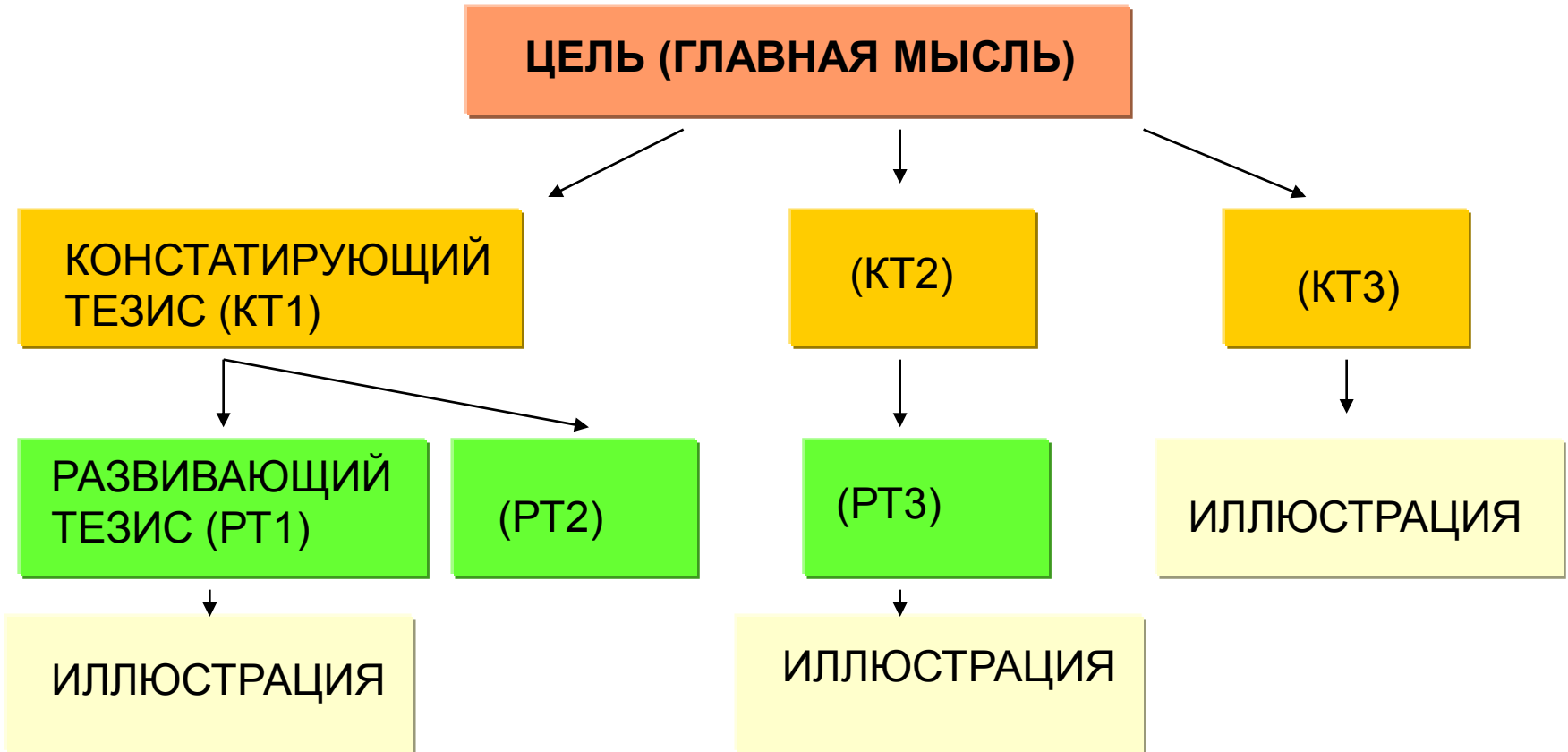
КАК ВЫГЛЯДИТ
(ВНЕШНИЙ ВИД)

КАК ГОВОРИТ (МАНЕРА
ПОВЕДЕНИЯ И ЖЕСТЫ)

ЧТО ГОВОРИТ
(СОДЕРЖАНИЕ
РЕЧИ, ЛЕКСИКА)

ВРЕМЯ	Мимика, жесты	Лексика (слова- паразиты)	Содержание	Примечания
1-5				
6-10				
11-15				

ТЕЗИСНАЯ СТРУКТУРА ВЫСТУПЛЕНИЯ



ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА УБЕЖДЕНИЯ

1. логика убеждения должна быть доступной интеллекту объекта воздействия;
2. убеждать надо доказательно, опираясь на факты, известные объекту;
3. помимо конкретных фактов и примеров (без них нельзя убедить тех, кому недостает широты кругозора, развитого абстрактного мышления), информация должна содержать обобщенные положения (идеи, принципы);
4. убеждающая информация должна выглядеть максимально правдоподобной;
5. сообщаемые факты и общие положения должны быть такими, чтобы вызывать эмоциональную реакцию объекта воздействия.

Убеждающее воздействие целесообразно осуществлять в следующих случаях:

1. Когда объект воздействия в состоянии воспринять полученную информацию.
2. Если объект психологически способен согласиться с навязываемым ему мнением.
3. Если объект в состоянии понять и оценить то, что ему преподносится.
4. Если логика мышления субъекта воздействия, используемая им аргументация близки особенностям мышления объекта.
5. Если есть время убеждать.