

Психология влияния



Формы психологического влияния



- Манипуляция
- Принуждение
- Деструктивная критика
- Игнорирование
- Убеждение
- Внушение
- Заражение
- Подражание
- Просьба
- Формирование благосклонности

Значение коммуникативной компетентности

- **Общение** – инструмент влияния, лидерства и успеха
- **Общение** – имиджевая и экономическая категория
- **Коммуникативно-личностный потенциал влияния** (социальный интеллект, личный магнетизм, харизма, обаяние):
владение искусством делового общения, обладание высоким уровнем коммуникативной культуры и умением располагать к себе людей.



Имидж - искусство управлять впечатлением

- ▣ **Имиджелогия** – наука и искусство о том, как придать облику человека эффект личного обаяния, как овладеть умением «светиться» людям, излучать тепло.
- ▣ **Имидж** – целенаправленно сформированный образ, призванный оказать эмоционально-психологическое воздействие на кого-либо в определенных целях (самопродвижение, реклама и т.п.), непосредственно или преднамеренно создаваемое визуальное впечатление о личности или социальной структуре.

Главное назначение имиджа – достичь эффекта личного притяжения.

Запомните:

**«Второго шанса произвести
положительное первое впечатление у
Вас уже никогда не будет, а изменить
негативное будет весьма нелегко!»**

*Существуют два способа воздействия на людей:
способ убеждать и способ понравиться.
Последний – более эффективен».*

Блез Паскаль



Понятие аттракции

Аттракция (от лат. – «привлечение, притяжение»)

- процесс предпочтения одних людей другими, взаимного притяжения между людьми, взаимной симпатии;
- психологический механизм, способствующий оптимизации процесса общения, созданию образа обаятельного человека.

Шкала эмоциональной оценки в межличностной аттракции

Уровень аттракции	Эмоциональная оценка	Действие
Люблю	Этот человек значит для вас всё	Вы хотите постоянно быть вместе с ним
Очень нравится	Вы считаете этого человека своим другом	Вам нравится быть вместе, строить совместные планы
Нравится	Этот человек вызывает у вас положительные эмоции	Вам приятно поговорить с этим человеком
Нейтральный	Этот человек не вызывает у вас ни положительных, ни отрицательных эмоций	Вы не ищете с ним встреч, но и не избегаете его
Не нравится	Этот человек у вас вызывает в общем негативные эмоции	Вы предпочитаете не разговаривать с ним
Очень не нравится	Входит в список нежелательных для вас лиц	Вы активно избегаете любых контактов с ним
Ненавижу	Когда вы видите этого человека, или просто слышите его имя, вы выходите из себя	По крайней мере в мыслях, вы хотели бы причинить ему какой-либо вред

Закон межличностного общения

При прочих равных условиях люди легче принимают позицию того человека, к которому испытывают эмоционально положительные чувства (симпатия, привязанность, дружба, любовь), и наоборот, труднее принимают, а нередко и отвергают, позицию человека, к которому испытывают негативные эмоции (неприязнь, антипатия, ненависть).



Психологические приемы формирования аттракции

(Ю.А. Панасюк)

1. «Имя собственное»
2. «Зеркало отношения»
3. «Золотые слова»
4. «Терпеливый слушатель»
5. «Личная жизнь»

Психологический прием «Имя собственное»



Имя – символ личности



Обращение к человеку по имени



Внимание к данной личности



Утверждение человека как личности



Удовлетворение потребности утверждаться как личность



Образование положительных эмоций



Расположенность к источнику этих эмоций

Психологический прием «Зеркало отношения» («Улыбка»)



- Большинство людей искренне и по-доброму улыбаются своим друзьям, а не своим врагам.
- ↓
- Сигнал: «Я - ваш друг»
- ↓
- Друг обеспечивает поддержку и защищенность
- ↓
- Удовлетворение потребности в защищенности и поддержке
- ↓
- Образование положительных эмоций
- ↓
- Расположенность к источнику этих эмоций

Психологический прием «Золотые слова»



«Золотые слова" (комплимент)



Эффект внушения



«Заочное» удовлетворение
потребности в совершенствовании



Образование положительных эмоций



Расположенность к источнику
положительных эмоций

Психологический прием «Терпеливый слушатель»



Признание равенства
психологических позиций
(предложение поговорить)



Терпеливое и внимательное
выслушивание



Удовлетворение потребности в
самовыражении



Образование положительных
эмоций



Расположенность к источнику
положительных эмоций

Психологический прием «Личная жизнь»



Наличие у каждого человека
личных интересов, увлечений
– личной жизни



Инициатива ведения беседы в
русле этих интересов



Ответная повышенная
вербальная активность



Положительные эмоции к
источнику – инициатору
разговора на приятную тему

«Шесть способов располагать к себе людей»



- 1. Проявляйте искренний интерес к другим людям.
- 2. Улыбайтесь!
- 3. Помните, что для человека звук его имени является самым сладким и самым важным звуком человеческой речи.
- 4. Будьте хорошим слушателем. Поощряйте других рассказывать вам о себе.
- 5. Ведите разговор в круге интересов вашего собеседника.
- 6. Давайте людям почувствовать их значительность и делайте это искренне.

Дейл Карнеги.
«Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей».

«Флирт – путь к успеху»

Флирт – развитие в себе и других самоуважения путем установления теплых, доверительных и искренних взаимоотношений.

Основные правила флирта для овладения искусством общения:

Уметь смотреть в глаза собеседнику

Уметь слушать

Уметь задавать вопросы

Проявлять уверенность в себе

Проявлять чувство юмора

Быть честным

Любить и уважать людей

Быть доброжелательным

Быть привлекательным

Джил Шпигель

«Включаем обаяние по методике спецслужб»



СЕКРЕТЫ ОБАЯНИЯ - ИГРА БРОВЯМИ



СЕКРЕТЫ ОБАЯНИЯ - НАКЛОН ГОЛОВЫ



СЕКРЕТЫ ОБАЯНИЯ - УЛЫБКА



Раппорт – основа эффективной коммуникации



Раппорт – международный общепринятый термин, который означает создание гармонии и дружественности в отношениях.

Иными словами, установление раппорта, это создание таких отношений с другим человеком, которые расположат его к доверию и сотрудничеству, поощрят сотрудничать с вами, сочувствовать и сопереживать вам, делиться своими мыслями.

В иностранной литературе термин *раппорт* употребляется в широком смысле близких межличностных отношений, базирующихся на интеллектуальной и эмоциональной общности.

«Некрасивых людей не бывает...»



Некрасивых людей не бывает!
Некрасивой бывает душа...
Чья-то – тело собой украшает,
Чья-то – злобой убьёт без ножа...

Красота – как обёртка конфеты...
И возможно, под нею обман...
Развернёшь, а съедобного нету...
Или будешь от сладости пьян...

А души красота не увянет
И потом, по прошествии лет,
Расцветёт, заискрится, воспрянет...
Это будет достойный ответ

Для обложек гламурных журналов,
Что учили красивыми быть...
Хоть картинок красивых немало,
Только стоит ли фантик любить?

А вокруг столько добрых созданий,
Что в душе – неземной красоты...
Вдалеке от крикливых компаний,
А в сердечке о счастье мечты...

Без души мир себя потеряет
За изменчивой модой спеша...
Некрасивых людей не бывает...
Некрасивой бывает душа...

**Используйте приемы формирования
аттракции для создания теплых и
дружелюбных отношений с
окружающими!**

**Создавайте свой стиль
аттрактивного поведения!**

**Достигайте своих целей, сохраняя
искреннее и уважительное
отношение к людям!**



Гордеева Ирина Витальевна

психолог, сертифицированный
тренер-лицензиат
Университета Риторики и Ораторского
Мастерства (Москва)

+7 919 490 22 33

trener.gordeeva-iv@yandex.ru

Группа ВКонтакте:
Школа Речевого Имиджа
[VK.com/ritorschool](https://vk.com/ritorschool)