

# 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 утвердиться 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



# Раппорт – основа эффективной коммуникации



**Раппорт** – международный общепринятый термин, который означает создание гармонии и дружелюбности 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](mailto:trener.gordeeva-iv@yandex.ru)**

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