**Корисні психологічні прийоми, техніки і методи впливу, впливу на людей, спілкування, переконання, для керівника: опис, питання, приклади психологічних прийомів**

[Поради](http://goodhouse.com.ua/poradi/)



Опис методів впливу і різних прийомів для впливу на людську психіку з метою досягнення бажаного результату.

Зміст

* [Корисні психологічні прийоми, техніки і методи впливу, впливу на людей: опис, питання, приклади психологічних прийомів](http://goodhouse.com.ua/poradi/14756-korisni-psixologichni-prijomi-texniki-i-metodi-vplivu-vplivu-na-lyudej-spilkuvannya-perekonannya-dlya-kerivnika-opis-pitannya-prikladi-psixologichnix-prijomiv.html#i)
* [Корисні психологічні прийоми, техніки і методи психологічного впливу на співрозмовника при спілкуванні: опис, питання, приклади психологічних прийомів](http://goodhouse.com.ua/poradi/14756-korisni-psixologichni-prijomi-texniki-i-metodi-vplivu-vplivu-na-lyudej-spilkuvannya-perekonannya-dlya-kerivnika-opis-pitannya-prikladi-psixologichnix-prijomiv.html#i-2)
* [Відео: Хитрощі для маніпулювання людьми](http://goodhouse.com.ua/poradi/14756-korisni-psixologichni-prijomi-texniki-i-metodi-vplivu-vplivu-na-lyudej-spilkuvannya-perekonannya-dlya-kerivnika-opis-pitannya-prikladi-psixologichnix-prijomiv.html#i-3)
* [Корисні психологічні прийоми, техніки і методи переконання людини, партнера: опис, питання, приклади психологічних прийомів](http://goodhouse.com.ua/poradi/14756-korisni-psixologichni-prijomi-texniki-i-metodi-vplivu-vplivu-na-lyudej-spilkuvannya-perekonannya-dlya-kerivnika-opis-pitannya-prikladi-psixologichnix-prijomiv.html#i-4)
* [Корисні психологічні прийоми, техніки і методи управлінського впливу керівника: опис, питання, приклади психологічних прийомів](http://goodhouse.com.ua/poradi/14756-korisni-psixologichni-prijomi-texniki-i-metodi-vplivu-vplivu-na-lyudej-spilkuvannya-perekonannya-dlya-kerivnika-opis-pitannya-prikladi-psixologichnix-prijomiv.html#i-5)
* [Прийоми психологічного впливу на людей у соціальній рекламі: приклади](http://goodhouse.com.ua/poradi/14756-korisni-psixologichni-prijomi-texniki-i-metodi-vplivu-vplivu-na-lyudej-spilkuvannya-perekonannya-dlya-kerivnika-opis-pitannya-prikladi-psixologichnix-prijomiv.html#i-6)
* [Відео: Сильна соціальна реклама](http://goodhouse.com.ua/poradi/14756-korisni-psixologichni-prijomi-texniki-i-metodi-vplivu-vplivu-na-lyudej-spilkuvannya-perekonannya-dlya-kerivnika-opis-pitannya-prikladi-psixologichnix-prijomiv.html#i-7)

Корисні психологічні прийоми, техніки і методи впливу, впливу на людей: опис, питання, приклади психологічних прийомів

Життя людини в соціумі передбачає спілкування з іншими людьми. Трапляються такі ситуації, коли людина піддається психологічному впливу з боку інших людей. Це може відбуватися усвідомлено для маніпулятора, або ж він сам може не підозрювати, що впливає на психіку співрозмовника.

*Важливо: Методи впливу на психіку людей відомі працівникам різних служб, які зацікавлені в тому, щоб змусити людину прийняти потрібне їм рішення.*

Наприклад, багато продавці знають, які слова підібрати, щоб буквально змусити покупця придбати товар. При цьому покупець не може усвідомити, що ним маніпулюють.

Також методи психічного впливу відомі аферистів, які обкрадають людини шляхом обману. При цьому жертва сама віддасть шахраям гроші або коштовності.

Розберемося, які існують методи впливу на людей.

**Зараження**

Даний метод наука психологія вивчила вже давно. Цей метод заснований на передачі емоційного стану від однієї людини до іншої. Багато хто зараз може згадати ситуацію зі свого життя, коли людина з поганим настроєм запросто псував настрій всім оточуючим. Уявімо ситуацію ще: ліфт зупинився, і один панікер змусив панікувати інших людей. Але також «заразитися» можна позитивними емоціями, наприклад, сміхом.

Психологічний вплив на людей: методи

**Навіювання**

На відміну від першого методу, де в хід йде вплив на емоційному рівні, навіювання характеризується такими рисами: слова, візуальний контакт, інтонація голосу, авторитетність. Іншими словами, людина переконує вас діяти так чи інакше, переслідуючи особисті цілі. Навіювання приречене на провал, якщо маніпулятор буде говорити невпевненим голосом.

*Важливу роль відіграє сугестивність. Цей показник індивідуальний, діти до 13 років підвладні навіюванню сильніше, ніж дорослі люди. Також високим рівнем сугестивності мають нерішучі люди, схильні до неврозів.*

Мистецтво навіювання

**Переконання**

Метод, заснований на логічних доводах, волає до розуму людини. Важливо те, що даний метод погано працює, якщо застосовувати його щодо слаборозвинених людей.

Іншими словами, безглуздо доводити що-небудь людині, спираючись на логічні аргументи, якщо у нього низький рівень інтелекту. Ваші доводи опонент не зрозуміє.

Мистецтво переконання залежить від сукупності деяких факторів:

1. Відсутність фальші в мовленні. Якщо опонент відчує нотки фальші, довіра буде втрачено, і ланцюжок переконання обірветься.
2. Відповідність висловлювань вашому образу. У людини, якого ви переконуєте, повинно скластися враження, що ви — сильна, авторитетна особистість, тоді він вам повірить.
3. Всяке переконання будується за принципом: **теза**, **довід**, **доказ**.

Якщо ви хочете переконати людину в чому-небудь, важливо дотримуватися всі вищевказані правила.

Переконання — метод психологічного впливу на людей<>**Наслідування**

Даний метод, як і вище, має важливе значення при впливі на психіку людини. Особливо метод наслідування діє на дітей і в подальшому впливає на формування особистості.

Наслідування передбачає усвідомлене або неусвідомлене бажання людини бути схожим на іншого: вчинками, поведінкою, зовнішнім виглядом, способом життя і думок. на жаль, наслідують не завжди позитивним героям.

Об'єкт наслідування повинен відповідати ідеалам наслідувача завжди, тоді бажання бути схожим буде підтримуватися на постійному рівні.

Приклад позитивного наслідування дорослим

Корисні психологічні прийоми, техніки і методи психологічного впливу на співрозмовника при спілкуванні: опис, питання, приклади психологічних прийомів

Багато людей навіть не підозрюють, що під час спілкування ними можуть керувати. Варто ознайомитися з психологічними прийомами, щоб зрозуміти, як впливати на людей в процесі спілкування або усвідомити те, що вами маніпулюють.

Якщо ви хочете направити розмову у потрібне русло при спілкуванні з людиною, зверніть увагу на наступні моменти:

* Частіше звертайтеся до співрозмовника, вимовляючи його ім'я. Психологами було доведено, що власне ім'я на рівні підсвідомості є для людини самим приємним звуком.
* Щира радість при зустрічі впливає на подальші зустрічі з цією людиною. У подальшому при зустрічі з вами у нього буде вироблятися приємне відчуття.
* Ефект дзеркала викликає розташування співрозмовника. Іншими словами, постарайтеся ненав'язливо копіювати жести, міміку, інтонацію під час спілкування з потрібним вам людиною. Тільки робити це потрібно дуже тонко, не занадто відверто.
* Під час першої зустрічі постарайтеся запам'ятати колір очей співрозмовника. Тривалий контакт очима допоможе сформувати більш довірчі відносини.
* Лестите, але дуже акуратно. Вдалий комплімент допоможе розташувати до себе людину, однак перегинання палиці викличе протилежне ставлення.

Крім прийомів, які ви можете вживати самі, намагайтеся звертати увагу на жести і міміку співрозмовника. Так ви зрозумієте, як він ставиться до вас. Кілька простих прикладів:

1. Під час сміху людина людина машинально починає дивитися на того, хто йому симпатичний. Розкажіть смішний анекдот, жарт і простежте за тим, на кого дивиться потрібний вам людина, або хто дивиться на вас.
2. Ви приємні людині, якщо під час розмови шкарпетки взуття направлені до вас. Якщо ж шкарпетки взуття дивляться в бік, такий знак символізує бажання скоріше закінчити розмову і піти.
3. Навчіться слухати. Перш ніж висловити свою думку, вислухайте співрозмовника і найголовніше — постарайтеся вникнути в хід його думок. Так ви зрозумієте його ставлення до вас і ситуації, далі зможете направляти розмову в потрібне вам русло.

Відео: Хитрощі для маніпулювання людьми

Корисні психологічні прийоми, техніки і методи переконання людини, партнера: опис, питання, приклади психологічних прийомів

*Мистецтво переконання набувається часом і не всім вдається. Навіть найздібніші в цій справі люди іноді стикаються з впертими співрозмовниками, яких переконати вкрай складно.*

У хід йдуть різні прийоми, які допомагають досягти бажаного результату. Розглянемо деякі з них:

1. **Правило трьох «так»**. Секрет цього правила полягає в тому, щоб на жодне ваше питання співрозмовник не зміг відповісти негативно. Таким чином ви підведете його до того моменту, коли він прийме позитивне рішення. Це правило успішно застосовують консультанти мережевих компаній.
2. **Правило сильних аргументів**. До процесу переконання слід завчасно готуватися. Необхідно виділити сильні, середні і слабкі аргументи. У процесі переконання спочатку варто висунути сильний аргумент, потім два-три середніх і закінчити знову сильним аргументом. Слабкі аргументи не слід застосовувати зовсім.
3. **Не принижуйте особистість співрозмовника**. Людина не погодиться з вашою думкою, якщо ви будете намагатися відкрито або побічно принижувати його гідність, авторитет, особистість. Наводячи доводи, спирайтеся тільки на вчинки, дії, думки, факти, але не переходьте на особистості.
4. **Стежте за мімікою** співрозмовника при переконанні. Якщо ви помітили, що після певного аргументу у співрозмовника сіпнувся очей чи змінилася міміка, продовжуйте розкривати цей аргумент.
5. **Не заперечуйте все сказане опонентом**. Добре діє на людину такий прийом, коли в чомусь з ним погоджуються. Тоді людина зробить висновок, що з його думками погоджуються, а значить, він буде готовий і сам прислухатися до ваших.

Секрети переконання

Корисні психологічні прийоми, техніки і методи управлінського впливу керівника: опис, питання, приклади психологічних прийомів

*Важливо: В арсеналі керівника цілий арсенал методів і прийомів управління працівниками. Талановиті керівники користуються цими прийомами інтуїтивно, інші ж відточують майстерність управління роками.*

Про те, як ефективно керувати, написано багато книг, існує безліч технік, які неможливо описати коротко. Ми перелічимо деякі моменти, які допоможуть керівнику досягти ефективності у своїй роботі.

1. Чітке, ясне, зрозуміле формулювання завдань і вимог допоможе сформувати авторитет і повагу у підлеглих.
2. Обговорення невдач без грамотного пропозиції вирішення проблеми в майбутньому призведе до негативного настрою працівників.
3. Розмова з підлеглим слід завершувати на позитивній ноті, щоб наступний розмова почалася з позитиву.
4. Керівник не повинен загострювати увагу на недоліках працівника, краще спиратися на переваги. В такому разі керівник покаже, що очікує від працівника хорошого результату, працівник, у свою чергу, побажає виправдати очікування керівника.
5. Дружелюбність і посмішка призводять до поваги і ефективності роботи. Не нехтуйте цим прийомом, навіть якщо у вас особисті проблеми.

Психологічні прийоми для керівника

Прийоми психологічного впливу на людей у соціальній рекламі: приклади

Комерційна реклама відрізняється від соціальної, головною метою її є гасло «Купи!». Соціальна реклама переслідує інші цілі:

* Освідомлення;
* Досягнення цільового поведінки;
* Формування схвалених уявлень;
* Засвоєння інформації;
* Рекомендація моделей поведінки.

Соціальна реклама для психологічного впливу на людей повинна володіти таким поняттям, як **емоційність**. Тобто реклама повинна викликати емоції. Ці емоції можуть бути як негативними, так і позитивними. Позитивні емоції, наприклад, спонукають людину брати приклад, діяти так, а не інакше. Негативні, навпаки, приводить людину до усвідомлення того, що так робити не треба.

*Важливо: Емоційна пам'ять людини найсильніша. Навіть якщо людина на людину не діють встановлення реклами, він все одно її запам'ятає, якщо вона емоційна. Однак якщо в рекламі не міститься сильних емоцій, вона не приверне увагу глядача.*

Особливим емоційним ефектом володіють соціальні ролики, де головними персонажами виступають діти, люди з обмеженими можливостями, літні.

Приклад соціальної реклами з сильним психологічним впливом пропонуємо подивитися відео в кінці статті.

Тепер ви знаєте, які є прийоми і методи психологічного впливу на людей. Ви можете пробувати застосовувати їх на практиці, це куди цікавіше, ніж читати теорію.

Відео: Сильна соціальна реклама