

ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ

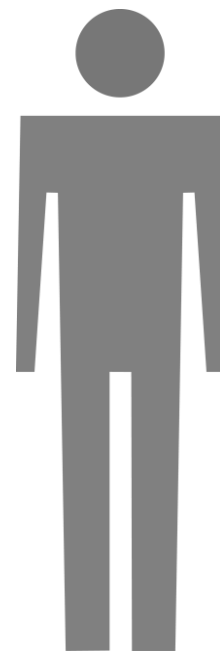
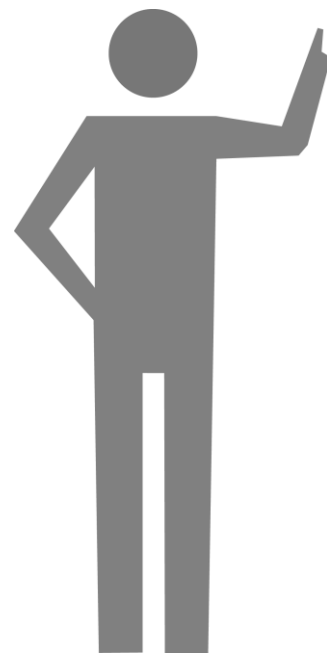
3. СОЦИАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ В ДЕЛОВОЙ КОММУНИКАЦИИ

3.1. СОЦИАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ

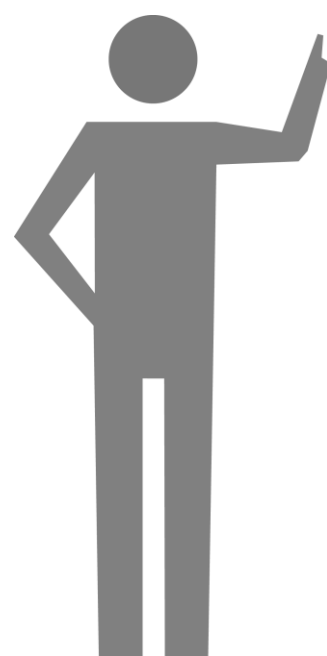
Т. В. Тулупьева

СОЦИАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ

Социальное влияние – сложный процесс воздействия одного человека на другого без применения физической силы



СОЦИАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ



Агент влияния



Реципиент



СОЦИАЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ



СПОСОБЫ СОЦИАЛЬНОГО ВЛИЯНИЯ

- Похвала и положительная оценка
- Угрозы и запугивания
- Самореклама
- Обвинение
- Просительность; демонстрация беспомощности, слабости, зависимости; вызывание жалости

СИЛЫ ВЛИЯНИЯ



ИСТОЧНИКИ ВЛИЯНИЯ



ПОВЫШЕНИЕ УСТОЙЧИВОСТИ

Особенности интеллектуальной сферы

Особенности мышления: креативность, гибкость и логичность, высокий уровень интеллектуального развития

Эмоциональные состояния

Спокойное и ровное психическое состояние

Личностные особенности

Уверенность в себе, независимость взглядов, настойчивость, высокий самоконтроль