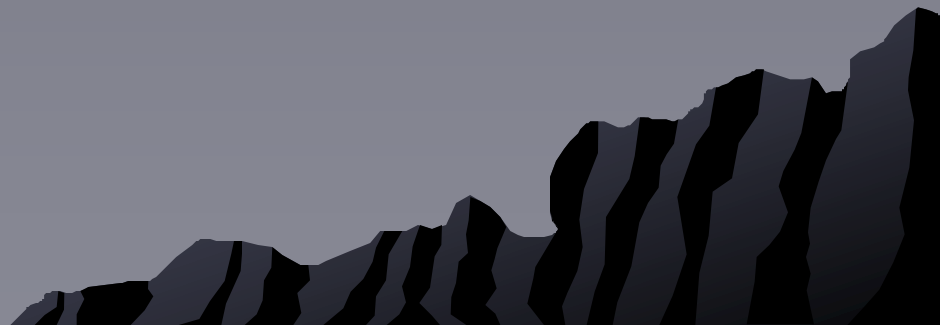
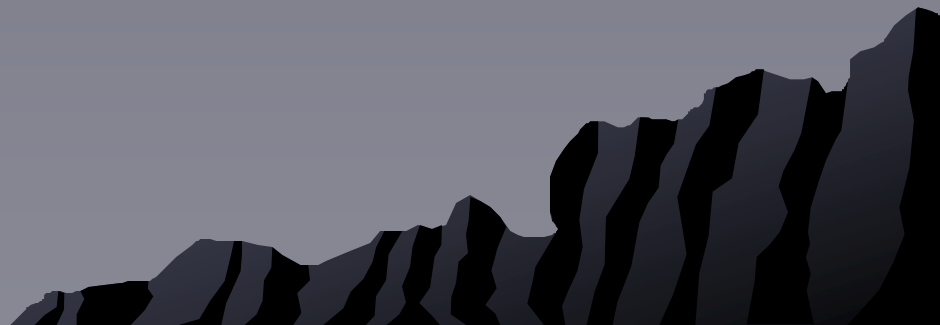


МЕТОДИ НА ВЪЗДЕЙСТВИЕ

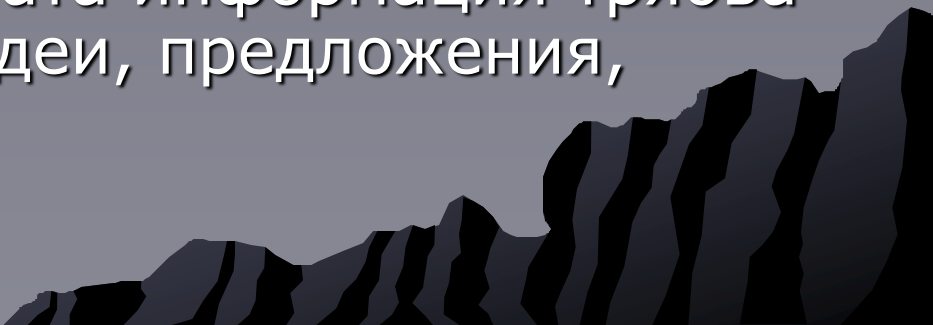


- ◆ **Убедителността** зависи в голяма степен от отчитане на присъщите за индивида установки за въздействие (човек е податлив и очаква да му се въздейства), убежденията, интересите, потребностите, мисленето и спецификата на приетите от него езикови средства.
- ◆ За да се „придобие“ убедителност са необходими следните фактори А. Кулмински:

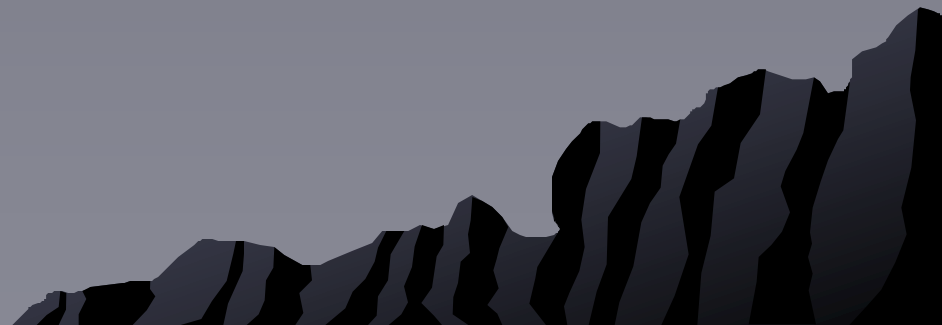


- ◆ **Убеждението** е метод на въздействие върху съзнанието на хората, „обръщение“ към индивидуалното критическо възприятие.
- ◆ Използването на метода убеждение е ориентирано към **интелектуално-познавателната сфера** на човека. Така, използвайки достатъчно правилни, силни и логически аргументи, човек като начало може да се „сдобие“ с вътрешното съгласие на околните за направените съждения или изводи, а след това на основа на изградения контакт и въздействие да „укрепи“ новите установки (или трансформира старите), като се стреми към поставените цели.

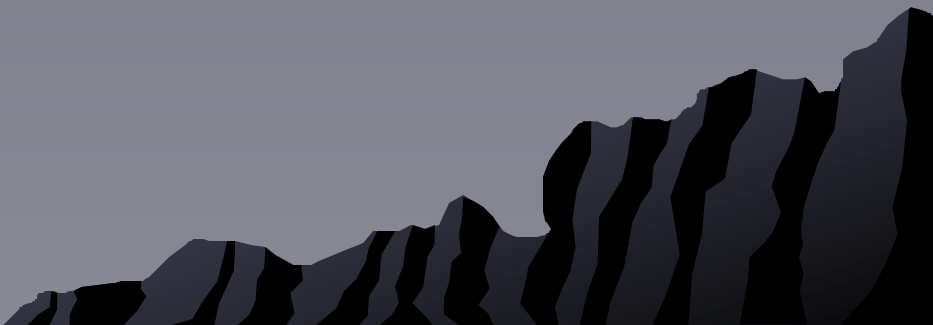
При използване на метода трябва да се спазват следните правила:

- ◆ Логиката на убеждението трябва да съответства на интелекта на обекта;
 - ◆ Убеждението трябва да бъде доказано чрез позоваване на факти, известни на обекта;
 - ◆ Независимо от използваните конкретни факти и примери, предоставената информация трябва да съдържа обобщени идеи, предложения, принципи;
- 

- ◆ „Убеждаващата“ информация трябва да бъде максимално правдоподобна;
- ◆ Съобщаваните факти и общи принципи трябва да могат да предизвикат емоционално отношение и реакция от страна на обекта на въздействие.

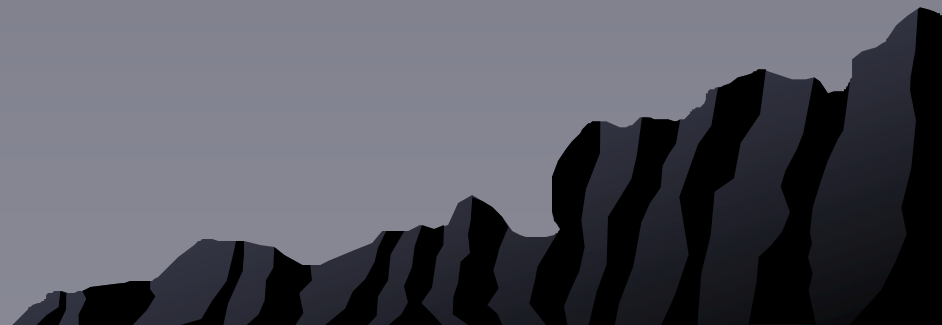


Критерият за резултатност на убеждаващото въздействие е УБЕДНОСТТА.

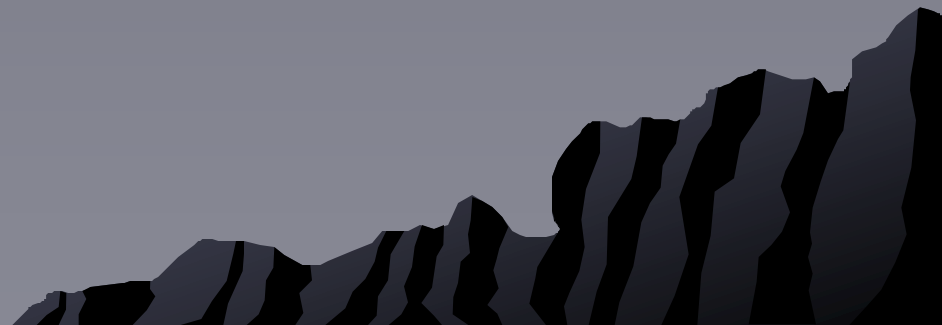
- ◆ Явлението се свързва с дълбока увереност в истинността на приетите идеи, представи, понятия, образи (без да се подлагат на съмнение). Благодарение на убедеността се формират установки (атитюди), определящи поведението в конкретни ситуации.
- 

Важна характеристика на убедеността е нейната дълбочина.

- ◆ Тя е свързана с възпитанието, преминалото обучение, жизнения опит, способността за анализ на явленията от действителността. Убеждаващото въздействие е подходящо при следните случаи:

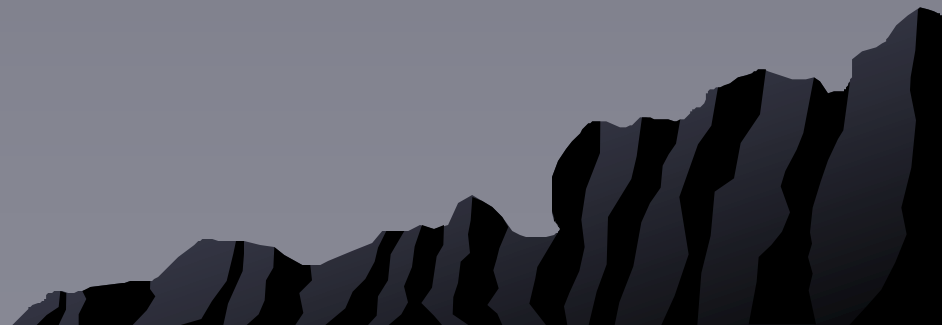


- Когато обектът на въздействие е в състояние да възприема даваната му информация;
- Когато обектът е психологически способен да се съгласи с оказваното му въздействие. Това изискване налага предварително проучване и подбор на обектите от една страна и от друга – правилен предварителен подбор на стратегиите и информацията за убеждение;



- Когато обектът е способен да съпостави различните гледни точки, анализирайки системите за аргументация (разбира и оценява онова, което му се предоставя);
- Когато логиката на субекта на въздействие и използваните аргументи са близки до тези на обекта. В това направление се отчитат: национално-психологическите, религиозните, културните, социалните фактори, формиращи особеностите на личността на обекта;


- ◆ Когато съществува практически време да се убеждава. Понякога времето е фактор за доказване на позованите аргументи и доказателства. Убеждаващото въздействие изисква множество потвърждения в „разгърнато“ време.



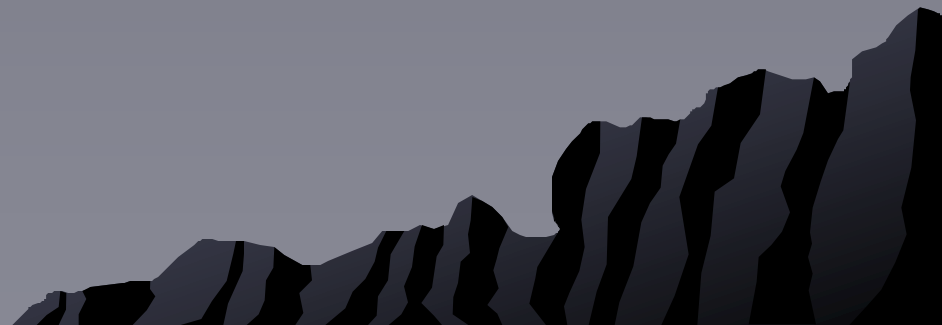
СТРУКТУРА на убеждаващото въздействие:

- Въздействие на **източника** на информация – как се приема източника на информация
- Въздействие на **съдържанието** на информацията – доколко информацията е доказана, убедителна и логична. Доказателствеността не води автоматично до убеденост.
- Въздействие на **ситуацията** при информиране – предразположеност, удачност на момента, наличие на други лица (от екипа или случайни), използване на конкретен повод и др.

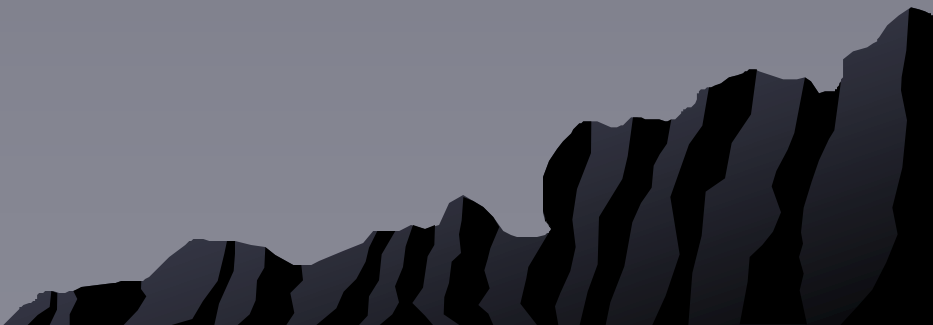
Специалистите разграничават три основни категории **АРГУМЕНТИ ЗА УБЕЖДАВАНЕ:**

- **Истинни факти.** В съдържанието на посланието трябва да се съдържа неопровержима информация, която се подлага на оценка.
 - **Позитивни аргументи.** Носят психологическо удовлетворение, доколкото апелират към позитивните очаквания.
 - **Аргументи, апелиращи към негативните очаквания;**
- 


- ◆ Според начините за презентиране, **аргументите могат да бъдат едностранни или двустранни съобщения.**
- ◆ **Редът на излагането на аргументите** също има значение .



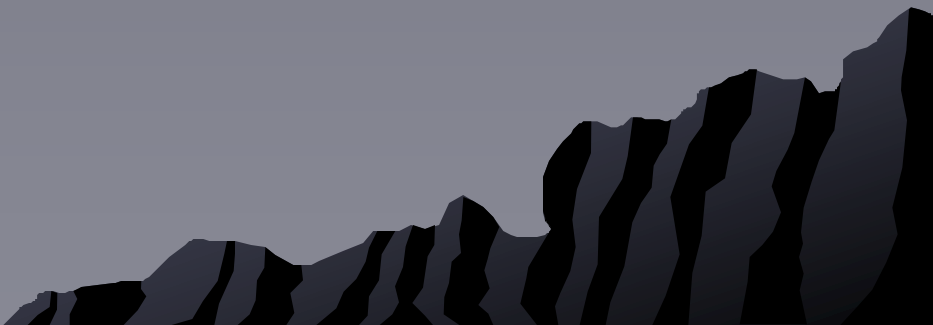
Убеждението като метод зависи от *използваните призови* (апели, лозунги):

- ◆ **Директни призови** – убеждението се основава на силни директни аргументи
 - ◆ **Косвени призови** – убеждението се извършва по пътя на намека и обещанието
 - ◆ **Неопределени призови** – подбуждат обекта по самостоятелен път да достигне до необходимите изводи
- 

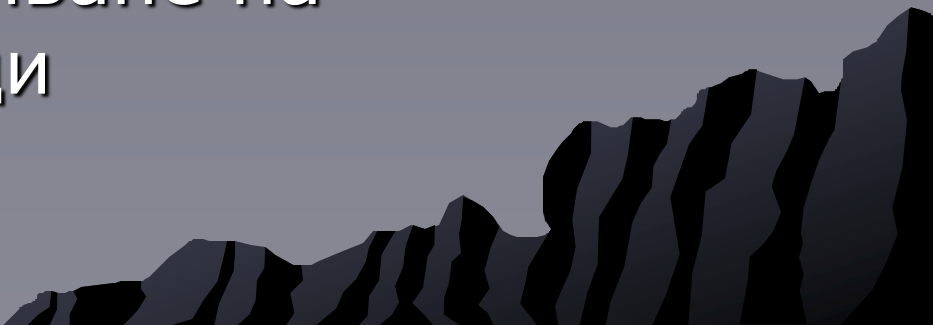
Изисквания към убеждението:

- Да е ориентирано правилно и планирано;
 - Да се извърши след предварителна беседа (да се подготви обекта);
 - Да е насочено към конкретния обект;
 - Да е ориентирано предимно към интелектуално-познавателната сфера на обекта;
 - Да е насочено към инициране на определено поведение.
- 

Принципи в използването на убеждението като метод:

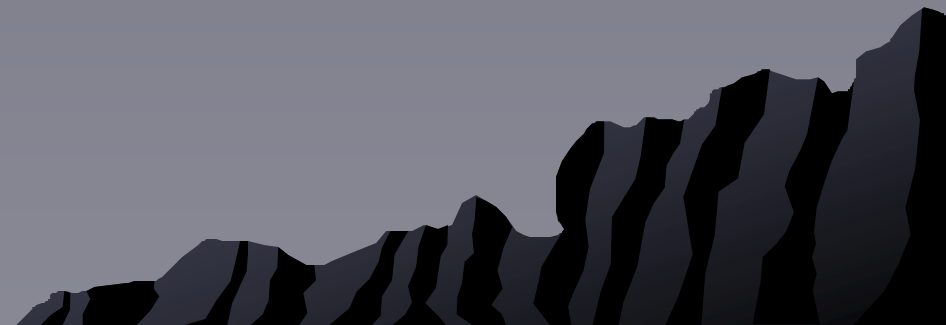
- ◆ 1. Принцип на повторението;
 - ◆ 2. Принцип на достигане на първичното въздействие – в обекта възниква готовност към възприемане на последваща информация, потвърждаваща първото впечатление;
 - ◆ 3. Принцип на доверието към източника на информация.
- 

Трудно се поддават на убеждение лица с:

- ◆ Явна враждебност по отношение на другите (може да възникне като резултат от желанието да доминира над другите)
 - ◆ Силен критичен дух
 - ◆ Устойчивост в отстояване на собствените възгледи
- 

Лесно се убеждават лица, които притежават:

- ◆ Ярко въображение;
- ◆ Ориентация повече към другите, отколкото към себе си;
- ◆ Имат занижена самооценка



Други методи на въздействие:

- ◆ УПРАВЛЕНИЕ НА ВПЕЧАТЛЕНИЯТА
- ◆ ВНУШЕНИЕ
- ◆ МЕТОДИ ЗА ВЪЗДЕЙСТВИЕ ВЪРХУ СИТУАЦИЯТА
– САНКЦИОНИРАНЕ, ИНСТРУКТИРАНЕ,
ОРГАНИЗИРАНЕ НА ОПИТА
- ◆ ЛИЧЕН ПРИМЕР
- ◆ МЕТОД НА АНТИЦИПАЦИЯТА

