

ПОВЕРЬ МНЕ, Я ПРАВ!

Убеждающая
коммуникация

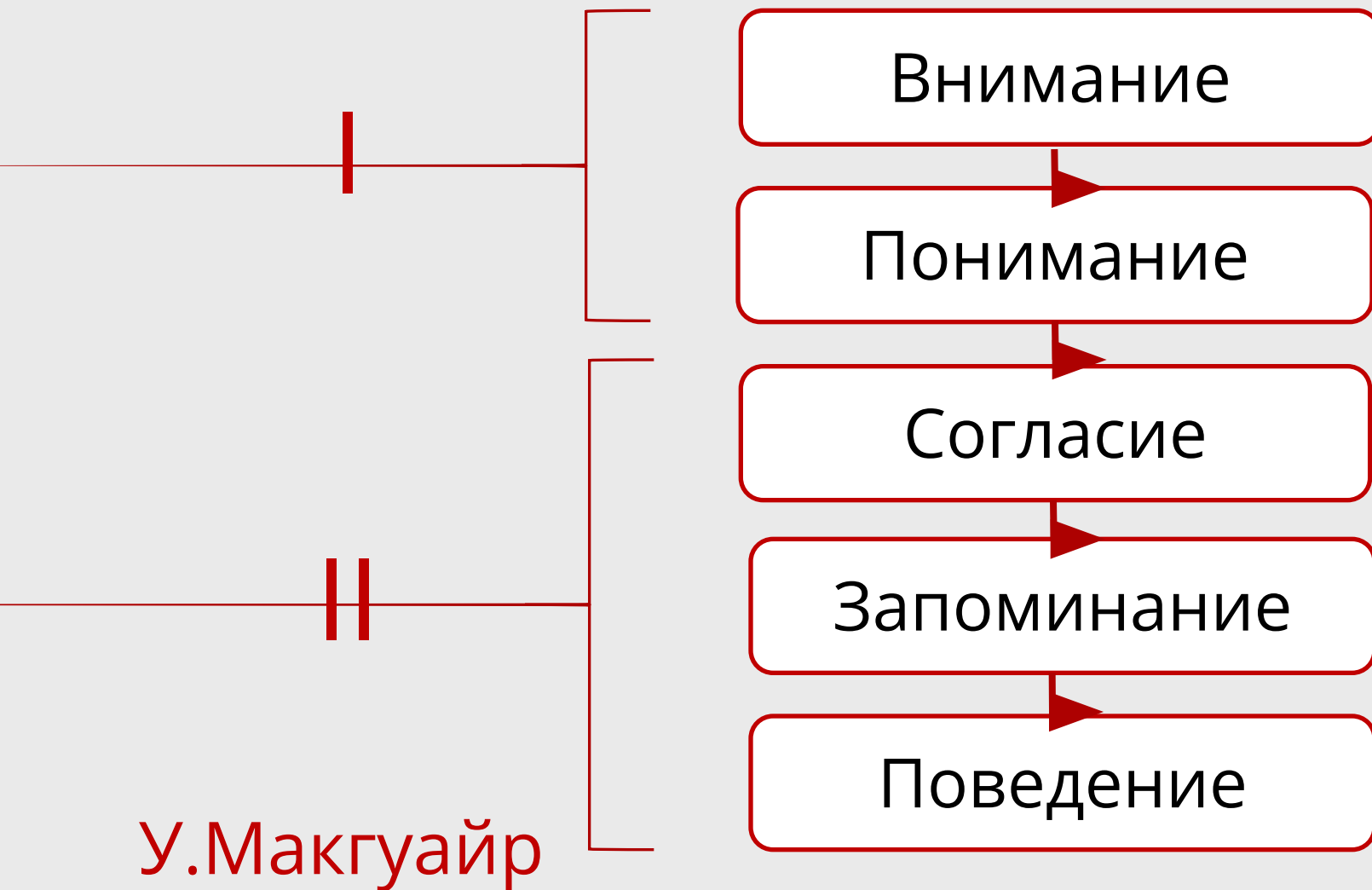


Убеждение - процесс изменения представлений, оценок и поведения реципиента с помощью вербальных и невербальных сообщений

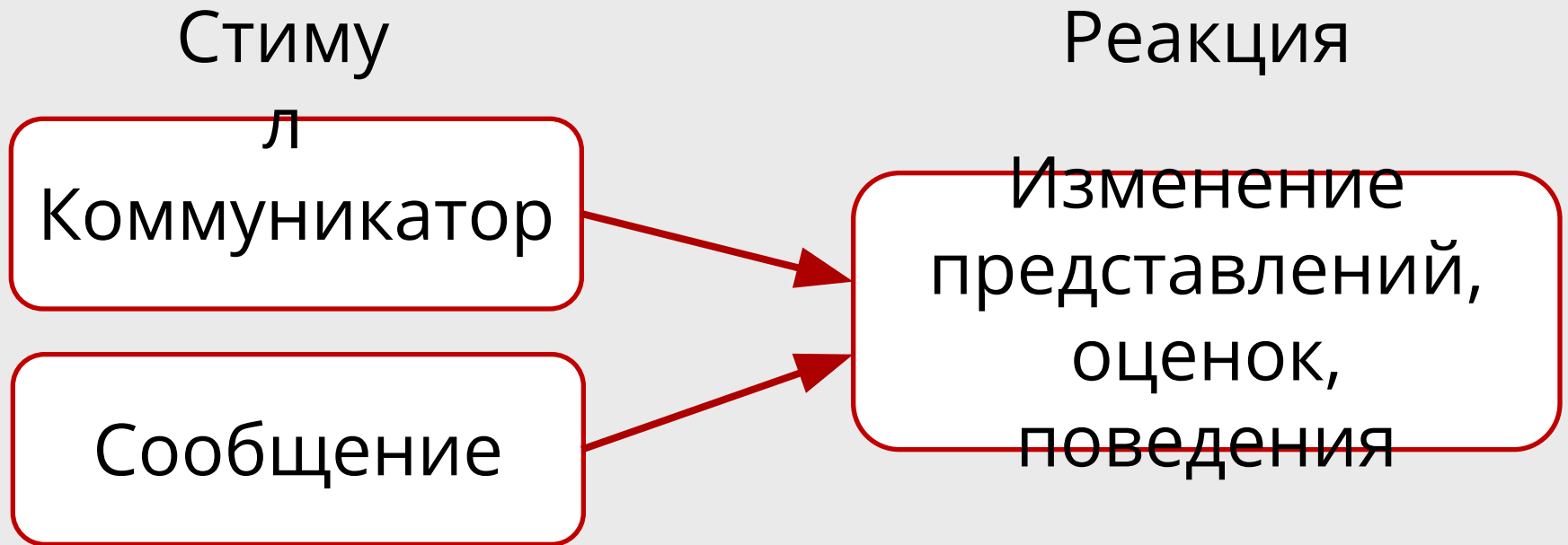
МЕХАНИЗМЫ УБЕЖДЕНИЯ



Стадии убеждения

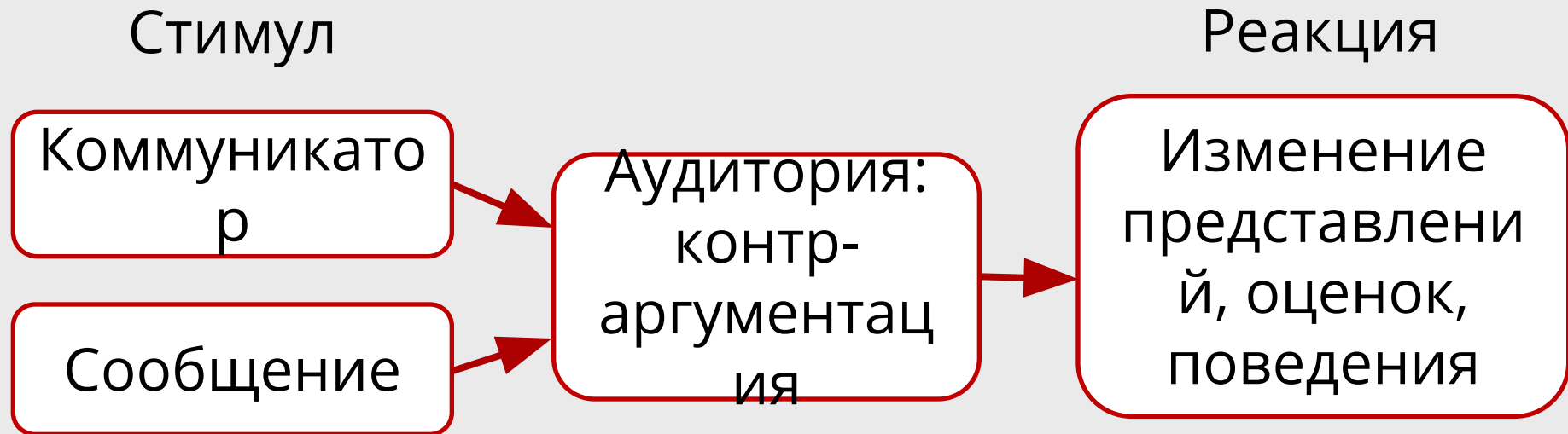


Бихевиоральная модель



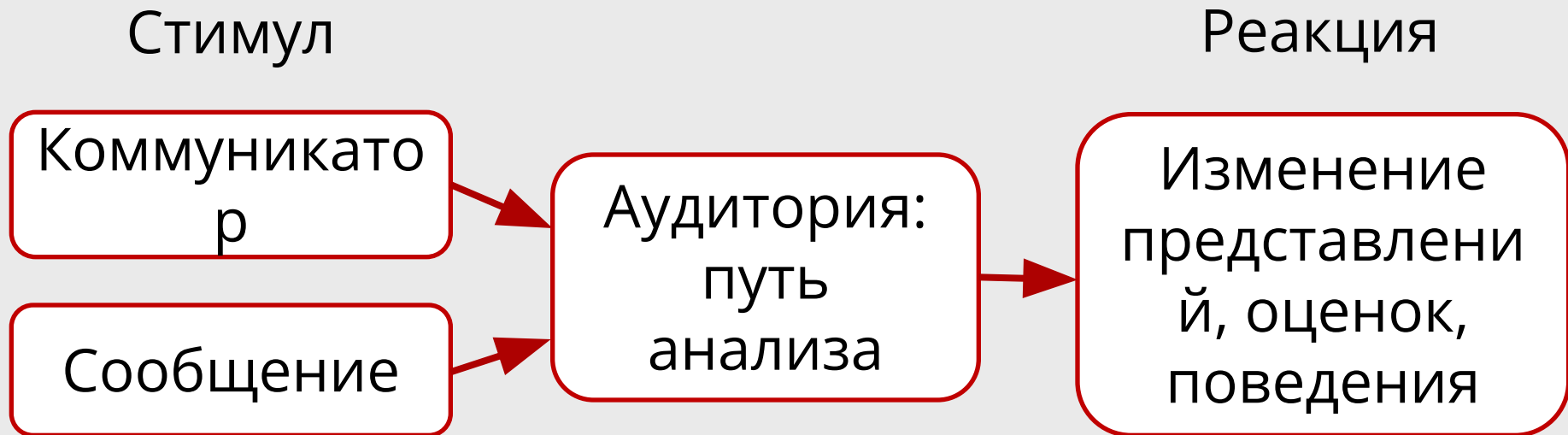
Карл
Ховланд

Когнитивно-реактивная модель



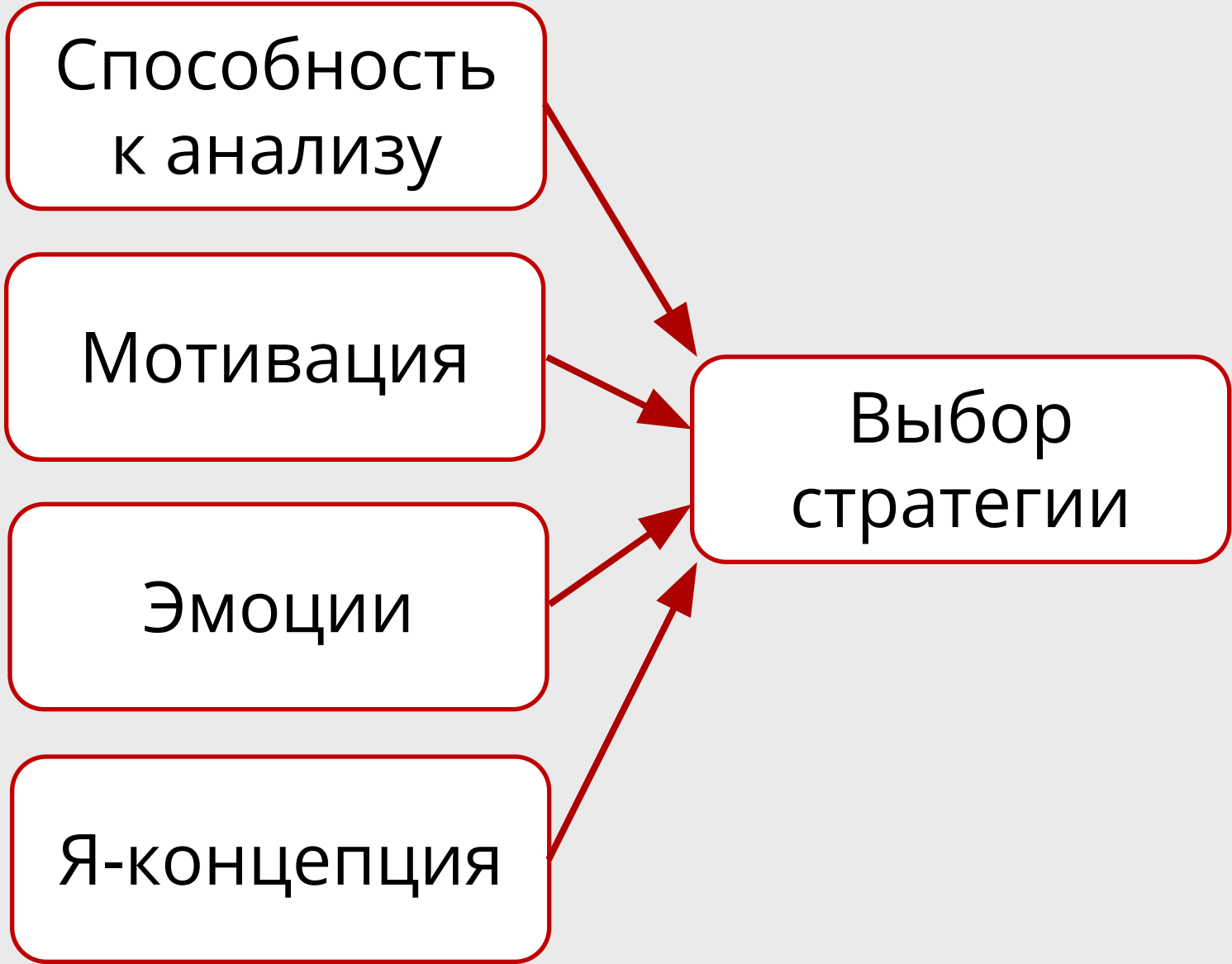
Энтони
Гринвальд

Эвристико-систематическая модель



Шелли Чейкен

Систематическая стратегия	Эвристическая стратегия
Анализ содержания	Анализ формы
Много собственных идей	Мало собственных идей
Сложные правила оценки	Простые правила оценки - эвристики
Изменение когнитивной системы	Встраивание в когнитивную систему
Более осознанный	Менее осознанный



Факторы убеждения

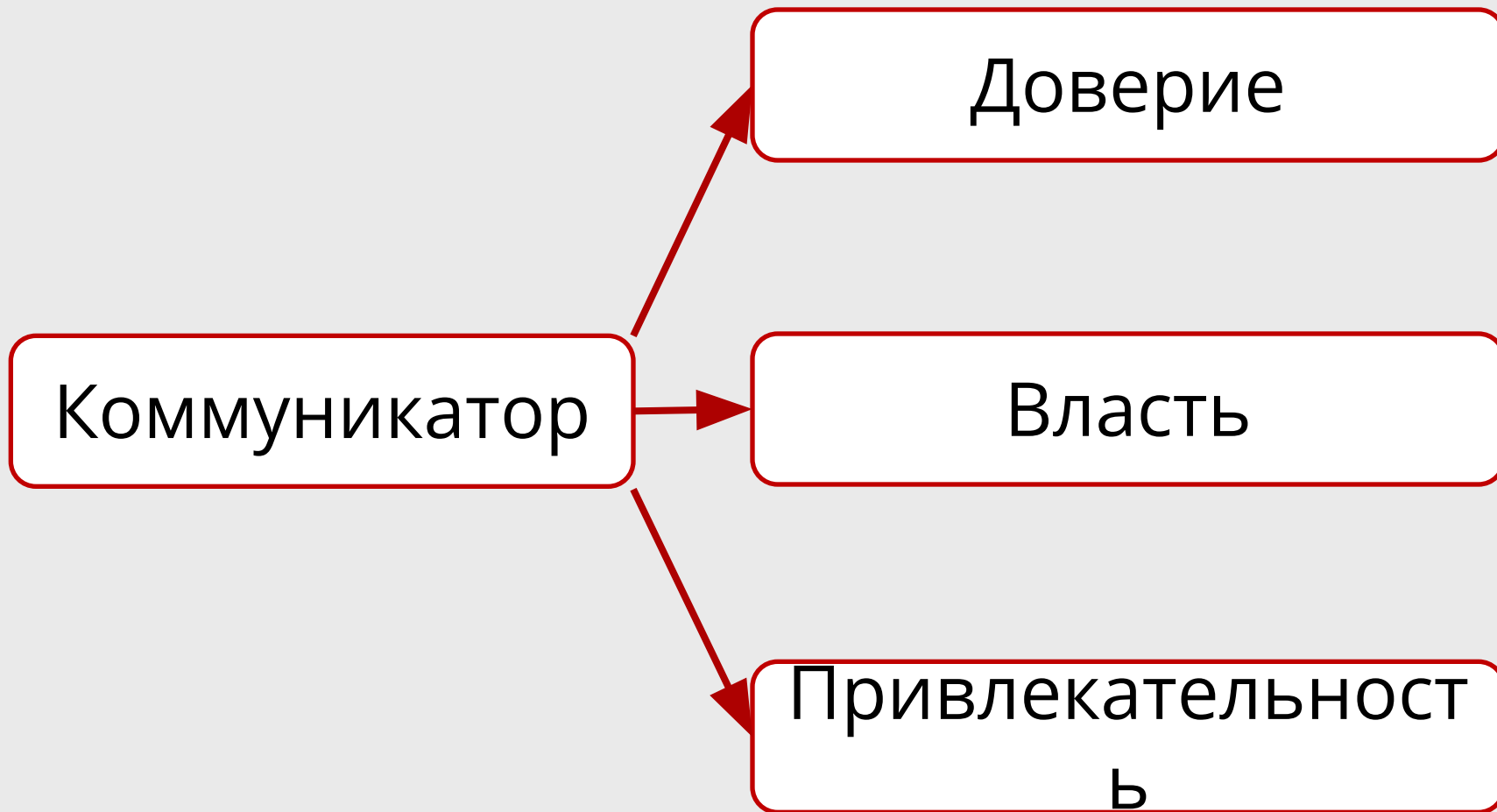
```
graph TD; A[Факторы убеждения] --> B[Коммуникатор]; A --> C[Сообщение];
```

Коммуникатор

Сообщение

ОСОБЕННОСТИ КОММУНИКАТОРА





Коммуникатор: доверие

Компетентность

Искренность

Надежность

Количество

Коммуникатор: власть

Статус

Влияние

Коммуникатор: привлекательность

Внешность

Личность

Коммуникатор и аудитория

Сходство

Хорошие
отношения

ОСОБЕННОСТИ СООБЩЕНИЯ



Сообщение

```
graph LR; A[Сообщение] --> B[Аргументация]; A --> C[Украшения];
```

The diagram consists of three rounded rectangular boxes with red borders. The leftmost box contains the word 'Сообщение'. Two red arrows originate from the right side of this box, pointing to the top and bottom of two other boxes. The top box contains the word 'Аргументация' and the bottom box contains the word 'Украшения'.

Аргументация

Украшения

Сообщение: аргументация

Последовательность
сообщений

Эффект
первичности -
вторичности

Структура

Введение,
заключение,
основная часть

Сбалансированность

Одно- и двух-
сторонние
аргументы

Фреймирование

Разное описание
одного факта
Описание разных
фактов

Повторение

Одна идея
Сообщение в целом

Сообщение: украшение

Сравнения, метафоры

Поговорки

Примеры

Цитаты

Риторические вопросы

Диалог

ГОТОВЫЙ ВЫВОД

Визуальные
изображения

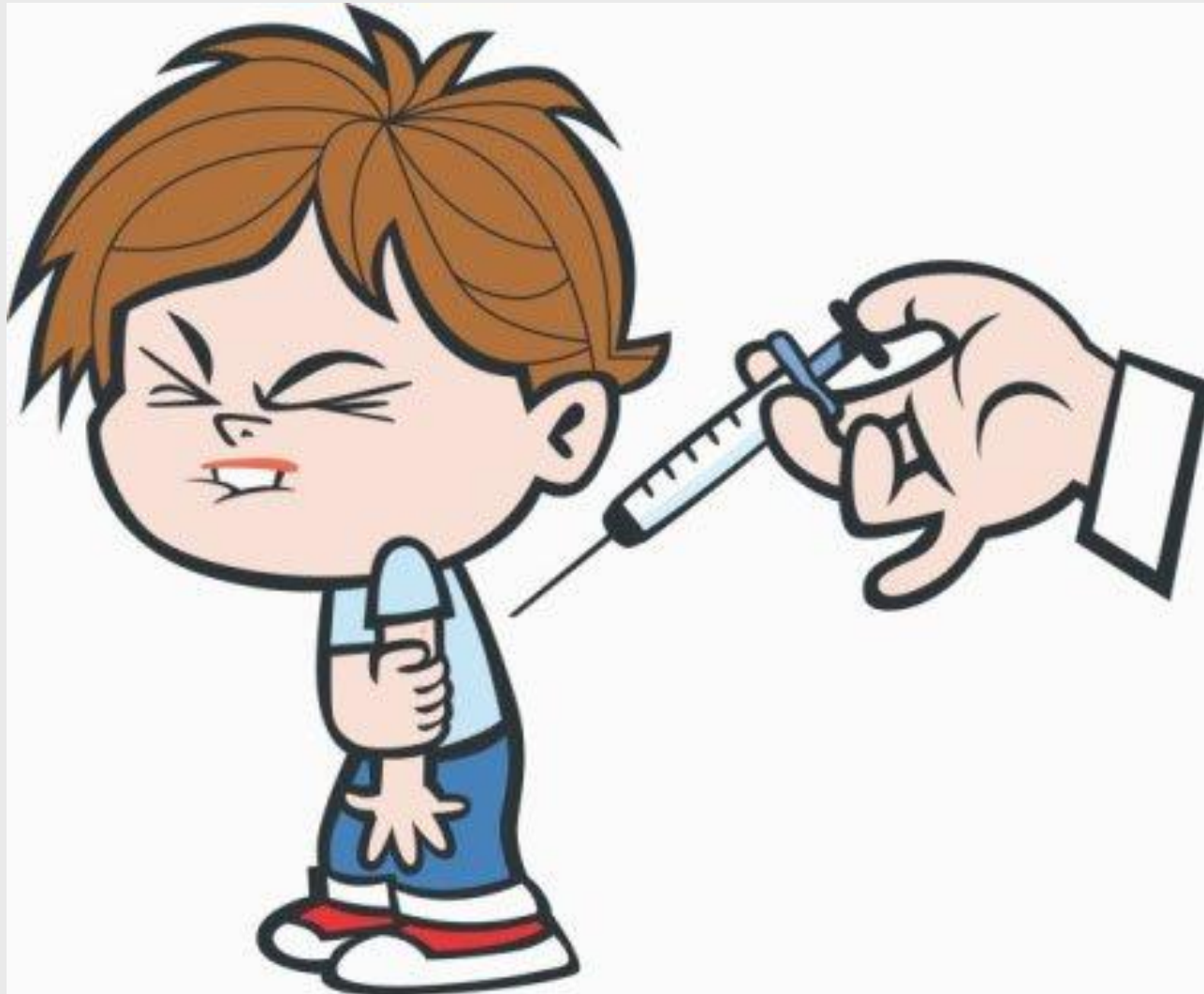
Музыка

Сообщение и аудитория

Ценности, аттитюды

Потребности

СОПРОТИВЛЕНИЕ УБЕЖДЕНИЮ



Стратегии сопротивления убеждению

- Контр-аргументация
- Защита оценок и представлений
- Избирательный анализ
- Дискредитация коммуникатора
- Усиление эмоциональной реакции
- Повышение доверия к себе
- Апелляция к другим людям

Повышение сопротивления

```
graph TD; A[Повышение сопротивления] --> B[Предупреждение]; A --> C[«Прививка»];
```

Предупреждение

«Прививка»

«Прививка» – демонстрация реципиенту нескольких слабых контраргументов и обучение работе с ними