ОЧУВО «Международный инновационный университет»

Направление «Юриспруденция»

**Реферат**

 **Тема: Приемы влияния на деловых партнеров**
Учебный предмет: Психология деловых взаимоотношений

Выполнил студент (Ф.И.О.) полностью

Курс   \_\_\_\_\_Группа\_\_\_

Преподаватель: (ФИО)

Дата отправки на проверку «\_\_\_»\_\_\_\_2017 г.

Возвращена с проверки «\_\_\_\_»\_\_\_\_\_2017 г.

Оценка \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Подпись преподавателя\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сочи, 2017 г.

Содержание

Введение 3

## 1. приемы влияния партнера 4

## 2. «имя собственное» 5

## 3. «зеркало отношения» 6

## 4. Комплименты 7

## 5. Прием «терпеливый » 9

## 6. Прием «личная » 10

Заключение 11

Список литературы 12

ВВЕДЕНИЕ

Общение является необходимым условием всякой совместной деятельности и представляет собой процесс установления и развития контакта между людьми, обмена информацией, восприятия участниками общения друг друга и их взаимодействия. Именно в общении раскрываются и реализуются общественные и межличностные отношения; корни общения заключены в самой материальной жизнедеятельности индивидов.

Любая совместная деятельность людей неотделима от их общения. В основе общения лежит коммуникативный процесс передачи информации от одного лица другому или группе лиц и восприятие этой информации данными лицами. Коммуникация - это процесс двустороннего обмена информацией, ведущей ко взаимному пониманию.

Коммуникация - в переводе с латыни обозначает «общее, разделяемое со всеми». В коммуникативном процессе происходит не только движение информации, но как минимум активный обмен ею. Суть коммуникативного процесса - взаимное информирование, совместное постижение предмета, выработка общего смысла. Это возможно лишь при условии, что информация не просто принята, но и понята, осмыслена. Поэтому в каждом коммуникативном процессе реально даны в единстве деятельность, общение и познание.

Деловое общение требует от человека высокой психологической культуры, а также постоянного изучения и учета эмоциональной стороны деловых отношений. Бытует мнение, что понятие «чувства» неприменимо к работе. Многие встречались со штампами: «поговорим по-деловому», «оставим в стороне наши чувства», «наша работа - это только дело, и никаких эмоций» и т.д. Но возможно ли это? Разве чувства - не часть нас самих, разве они не влияют на наши решения, нашу работу, нашу жизнь? Разум и эмоции - неразрывные составляющие человека. Все попытки отделить чувства, подавить их или даже запретить -бесперспективны и, в конечном счете, вредны. Чувства подавленные и скрытые не исчезают, они воздействуют изнутри и часто проявляются в еще более острых формах. Известно, что эмоциональное в человеке многократно перевешивает рациональное в нем. Это знание способно приносить весомую дань тому, кто будет разумно воздействовать на это «слабое» место человека.

## 1. приемы влияния партнера

Если себя: какого мне легче в своей , то ответ очевиден - того, относится ко с искренней . Людям свойственно позицию ого , к которому испытывают эмоционально- отношение и, , труднее принимают ( нередко отвергают) того человека, которому испытывают -негативное отношение [1].

 практике делового существуют приемы этими эмоционально- факторами. Существует людей, которые располагать к других индивидов, сразу завоевывать доверие, вызывать себе чувство , т.е. аттракцию (от . Attrahere - привлечение, ) [2]. Анализ поступков людей показывает, в процессе они используют приемы формирования , приемы, которые, правило, скрыты собеседника. Но эти приемы , значит им обучить тех, это необходимо.

 не всегда , почему его к определенному или что . Как можно выражения типа «-то в располагает» и «-то он »?

Дело в , что во общения с на наши чувств поступает количество сигналов. не все осознаются. Например, беседуете с , но не , закрыв глаза, цвет его . Сигнал, который на наши чувств, но зафиксирован, может исчезнуть для бесследно, а и не . Все зависит того, насколько сигнал значим данной личности, ли он себе достаточный заряд для . Минуя сознание, значимый сигнал в сфере и оттуда свое влияние, проявляется в эмоционального отношения [3].

 же произойдет, в процессе послать партнеру таким образом, , во-первых, имел для достаточное эмоциональное , во-вторых, это значение для него , а в-, чтобы партнер осознавал этот ? Возникает такой : партнер по будет утверждать, «чем-то общение было », «что-то нем есть ». Если же это с партнером не раз, то него будет достаточно стойкое -позитивное отношение. таким образом себе человека, .е. сформировав , можно с вероятностью добиться им вашей , его внутреннего с ней.

 помощью приемов рода конечно никого и в чем и ничего доказать, но можно расположить себе собеседника [4]. непосредственно эти влияния на по коммуникации.

## 2. «имя собственное»

 прием основан произнесении вслух (или имени-) человека, с вы разговариваете. это не вежливость. Звук имени вызывает человека не осознаваемое им приятного. Д. писал, что собственного имени человека - самая мелодия [5]. Каков психологический прием приятного ощущения, человек слышит к нему собственное имя?

 приема [7]:

· Имя, данной личности, его от дней жизни до последних. и личность .

· Когда к обращаются, не его по , - это «обезличенное» . В этом говорящего интересует не как , а лишь носитель определенных функций. Когда к человеку и при произносят его (а имя - личности), таким , вольно или , показывают внимание его личности.

· человек претендует то, что личность. Когда эти претензии удовлетворены, когда -то ущемляет как личность, это чувствуем.

· человек получает , что он , то это может не у него удовлетворения.

· Чувство всегда сопровождается эмоциями, которые осознаются человеком.

· всегда стремится тому, кто () вызывает у положительные эмоции.

· некто вызывает нас положительные , то он притягивает к , располагает, т.. формирует аттракцию.

 стараться сразу имя-отчество , с которым беседуете впервые. вызовет у положительные эмоции, вернутся к же. Для чтобы лучше имя, нужно повод, чтобы произнести его , а быстро в памяти знакомых (и людей), установить связь.

Встречаясь со своими или подчиненными приветствуя их, к фразе « утро» (психологически приятной, чем «здравствуйте) имя- каждого из , и вы к себе не ярко , не осознаваемые, положительные эмоции. с человеком, от времени обращаться к по имени-. Необходимо использовать прием не случая к , а постоянно, к себе заранее, а тогда, когда от него -то нужно.

## 3. «зеркало отношения»

 правило, человек по-доброму, улыбается своему , приятелю, доброжелателю. наоборот: нам приветливо улыбаются друзья и . Личный опыт говорит о , что доброе приятное выражение , легкая улыбка притягивают к людей.

Каков механизм этого ?

Большинство людей и по- улыбаются своим , а не .

Если при с нами человека доброе приятное выражение , мягкая приветливая , то, скорее , это сигнал: « - ваш друг».

 в прямом этого слова - единомышленник в -то значимых нас вопросах.

 из ведущих человека является в безопасности, защищенности. Именно повышает эту , т.е. одну из важнейших потребностей.

· эмоции вызывают человека чувство .

· Человек всегда к тому, (что) вызывает него положительные .

· Если некто положительные эмоции, он вольно невольно формирует .

Следует заметить, эффект указанного не зависит того, желает не желает партнер иметь положительные эмоции. то, кто использовать этот .

Умеете ли улыбаться тогда, это необходимо? необходимость возникает том случае, у собеседника вызвать положительные , расположить его себе. Это для того, он принял позицию, чтобы ваше распоряжение просьбу не давлением, а . И все необходимо…всегда. нашем контексте улыбка - это приветственная улыбка, сочувственная, и , и сопереживательная. вам трудно «по заказу», можно для порекомендовать следующее: наедине с собой, улыбнитесь , кто смотрит вас из .

## 4. Комплименты

Комплименты - слова, содержащие преувеличение достоинств, желает видеть себе собеседник. можно рассматривать один из формирования аттракции деловых отношениях.

 из нас слышать комплименты свой адрес. этом человек , что сказанное - и небольшое, все же . Но, тем менее, нам же приятно такие слова. это происходит?

 человеку часто : «Вы же » или «Вы великолепно с справляетесь», хотя самом деле не совсем , то через время он поверит в способности и стремиться реализовать потенциал [6]. В внушения происходит бы заочное мечты, желания, человека в какой-то черты. Фактически при этом будет полностью , но реальным ощущение ее , появление на почве положительных .

Существуют правила «золотых слов». зная или их, можно своего желания «золотые слова» банальность (в случае).

Комплимент от лести тем, что небольшое преувеличение. сильно преувеличивает собеседника.

Например, « очень идет цвет» (комплимент) «Ты самая » (лесть). Лесть комплимента и может быть из-за . Но есть , которым лесть [8].

В деловом преимущество принадлежит . Нельзя отождествлять и похвалу. - это положительная . Положительному восприятию способствует использование нем фактов, обоим партнерам. фактической основы комплимент неубедительн6ым может свести до уровня лести.

Если сомнения, поймет собеседник, о факте идет , то лучше рисковать и напомнить о , а затем обыграть его.

, если комплимент фактам. Например, не спала , мучаясь от боли, а скажут, что прекрасно выглядит. слова будут как насмешка.

 должен быть , содержать одну- мысли, не содержать поучений. избегать двусмысленных . Комплименты нужно как можно . Именно практикой легкость и в комплименте, делает его и неотразимым. начинается с его сказать. найти именно , что вам нравится в , что бы хотели позаимствовать него [10].

Люди комплименты благосклонно, как каждому уже одно , что ему сказать что- хорошее. Именно они легко возможные промахи. мужчины не комплиментами, они менее требовательны их качеству. поэтому лучше делать комплименты мужчинах.

Когда понравился, лицо озаряется улыбкой. настроение вместе улыбкой передается . Именно поэтому приносят пользу участникам общения.

 того чтобы комплимент комплиментом знать несколько .

«Один смысл». должен отражать позитивные качества . В комплименте избегать двойного , когда, например, качество у можно считать позитивным, и . Например: «Слушая беседы с , я каждый удивляюсь вашей так тонко остроумно уходить ответа»» Здесь нарушено данное .

«Без гипербол». в комплименте качество должно небольшое преувеличение. : «Я всегда вашей аккуратности пунктуальности», - сказал , принимая отчет подчиненного [15]. Того слова не удивили, а . Во-первых, ним ходит прямо противоположного , а во-, сейчас даже не было этих слов, то что .

«Высокое мнение». фактором в этого приема собственное мнение об уровне в комплименте . Предположим, человек знает, что этого качества него значительно , чем сказано комплименте. Например, , у которого феноменальная память ( это мнение укрепилось у в сознании), слышит в адрес такие : «Я поражаюсь , как вы запомнили номер ! У вас память!» Или слышит: «Можно поразиться вашему ! Как вы поставили диагноз!». в первом, во втором - это не , а банальности. могут быт , так как правило, условно «высокое мнение». « дидактики». Это заключается в , что комплимент констатировать наличие характеристики, а содержать рекомендации ее улучшению. : «Тебе следует активнее!»; «Твердость украшает мужчину!» отстаивать свои ! Здесь явно правило, условно «без дидактики» [9].

« претензий». Сотрудник не стремится совершенствованию данного качества. Более , считает, что бы плохо, бы оно - позитивное качество - выражено у сильнее, чем . Например, один ваших подчиненных, тоже является , считает, что к комплиментам - не достоинство организатора производства. если вы, убежденным в , попытаетесь сделать комплимент типа: « слышал, что блестяще умеете комплименты!», то , пожалуй, обидится [11].

« приправ». Последнее касается не содержания комплимента, тех дополнений, нередко следуют ним. Например: « у тебя золотые. А язык твой - твой». Или: « очень импонирует способность располагать к себе. бы эту - да в дела…» [12] . Следовательно, комплимент, удержитесь ложки дегтя, .е. подобных .

## 5. Прием «терпеливый »

Все мы детства помним правила, что перебивать собеседника, дослушивать его конца, быть к нему. «» начинается тогда, за соблюдение правил приходится «», причем единицей является время. тогда и истинное отношение данным ценностям. того, чтобы и внимательно собеседника, нужно время, ибо каждый умеет и четко свои мысли [13]. того, нам выслушивать высказывания, не относятся делу. Если все-таки человека, то удовлетворит свои , получит положительные , связав это своей воли вами. Поскольку этих положительных явились именно , то они будут вам «» в виде усиления симпатии вам, т.. в виде или усиливающейся .

## 6. Прием «личная »

У каждого наряду со интересами имеются личные интересы, и личная . В эмпирических было замечено, если с повести разговор русле его личного интереса, это вызовет него повышенную активность, сопровождаемую эмоциями [14].

Время времени необходимо со своими по вопросам, для них их личной , проявлять интерес их чувствам переживаниям.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

 всех вышеперечисленных на практике сравнить с в том , что чем мы их применять, тем шансов выиграть ( цели).

Применяя в процессе с партнерами, имеем шанс (но можно не выиграть). проиграть, применяя приемы невозможно, используя их, ничего не .

Знакомясь с приемами, не ловишь себя мысли, что мы их применяли. Но следующее: мы эти правила отношениях личного ; мы делали интуитивно, не осознавая, что психологический прием аттракции.

Применяя приемы интуитивно можно и подозревать, что воздействие на бессознательного, а на сознание , на его мыслительную деятельность.

 влияние на в сфере общения - это эффективно руководить, людей, грамотно обязанности и договариваться. Поощрение взаимоотношений и людей в начинаниях позволяют цели наиболее . Люди инстинктивно , чтобы к относились с и стремились содействовать.

## Список

1. Белов Н.. Секреты эффективной . М.:АСТ:.:Харвест, 2005
2. Кибанов А.Ю., Захаров Д.К., Коновалова В.Г. Этика деловых отношений [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook601/01/part-009.htm>
3. Бороздина Г.В. Психология делового общения [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://psy-top.ru/borozdina/272-62.html
4. [Бут О.А Психология делового общения](http://tu.tusur.ru/upload/posobia/b20.docx) [электронный ресурс]. – Режим доступа: tu.tusur.ru/upload/posobia/b20.docx
5. Cамыгин С.И. Деловое общение [электронный ресурс]. – Режим доступа: https://books.google.ru/books?id=pV3vCwAAQBAJ&pg=PT233&lpg=PT233&dq=Д.+Карнеги
6. Е.Н. общение. Учебное . Таганрог: Изд- ТРТУ, 2006
7. Кичев О.А. Личность как субъект управления [электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studopedia.org/10-57619.html>
8. Ю.И. Высокоморная Психологические приемы воздействия на собеседника [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uchi.ucoz.ru/publ/vse\_o\_vebinarakh/stati\_o\_vebinarakh/vam\_neobyknovenno\_idet\_ehtot\_cvet\_ili\_psikhologicheskie\_priemy\_vozdejstvija\_na\_sobesednika/109-1-0-27596
9. Жуков Ю.., Петровская Л.., Растянников П.. Диагностика и компетентности в . М.: МГУ, 2010
10. Панкратов .Н. Манипуляции общении и нейтрализация: Практическое -во. – М.: -во Института , 2001
11. Шейнов .П. Психология этика делового . Минск: Амалфея, 2007
12. [И.Немировский](https://www.google.ru/search?newwindow=1&client=opera&hs=Srw&tbm=bks&q=inauthor:%22%D0%98.%D0%9D%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BE%D0%B2%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%22&sa=X&ved=0ahUKEwjV3NrMipfRAhXEORQKHVonB94Q9AgIHTAA), ‎[И.Старожукова](https://www.google.ru/search?newwindow=1&client=opera&hs=Srw&tbm=bks&q=inauthor:%22%D0%98.%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B6%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0%22&sa=X&ved=0ahUKEwjV3NrMipfRAhXEORQKHVonB94Q9AgIHjAA) Выдающийся руководитель [электронный ресурс]. – Режим доступа: https://books.google.ru/books?id=TgGNCgAAQBAJ&pg=PT305&lpg=PT305&dq=».+Или:+«Мне+очень+импонирует
13. Ю.С., В.П. общения. Л., 2010
14. Винель Н.В. Изучаем психологию [электронный ресурс]. – Режим доступа: 8master.wixsite.com/studypsychology/ldm2l3
15. Панасюк А.Ю. Механизм влияния приема «золотые слова» [электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rudocs.exdat.com/docs/index-269977.html?page=4