

Информирование, убеждение,
побуждение и внушение!!!

Информирование

- Прежде всего стоит понимать, что у каждого человека своё представление на ту или иную информацию, поэтому следует правильно подавать её, дабы не исказить восприятие у собеседника.

Психологическое применение играет важную роль, так как стоит учитывать поведение, манеры, реакцию и т.д, нашего коммуникативного партнёра.

Залогом успеха считается, когда до собеседника дошла информация в том ключе, в котором вы её планировали преподнести

Убеждение

- Убеждение — элемент мировоззрения, придающий личности или социальной группе уверенность в своих взглядах на мир, знаниях и оценках реальной действительности.

Например, если заходит определённый спор или дискуссия, вы высказываете или доказываете свою точку зрения, рассчитывая на то, что собеседники прислушаются к твоему мнению.

Например твой друг находится в эмоциональном потрясении, и он не может адекватно оценивать ситуацию...

Внушение

- Внушение - психологическое воздействие на сознание человека, при котором происходит некритическое восприятие им убеждений и установок.
При внушении также играет роль психологический фактор, так как если ты не знаешь вкусов, потребностей и т.д человека, то навряд ли ты сможешь внушить что-то.
Необходимо замечать слабости потребителя, интерес к какому-то предпочтению товара или услуги

Побуждение

- Побуждение - желание или намерение сделать что-нибудь. Он поступил так из самых добрых побуждений.
- Чтобы побудить нашего коммуникатора, необходимо сильное внушение

Манипуляция

- В конце хотел добавить, что предыдущие аспекты являются прямой манипуляцией на человека.
Мы, рекламщики, воздействуем на потребителей этими умениями!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!!

Спасибо за внимание)

