

# Примеры анализа Деловой коммуникации

# Пример анализа познавательной коммуникации:

**Цель** – знания о международных образовательных моделях (Финская, испанская, итальянская, французская)

**Условия о.к.** – общедоступность

**Ком. формы** – монолог, презентация

**Ком. средства** – аргументация, сравнительный анализ, ораторское мастерство

**Ожидаемый результат** – поиск подходящей модели образования



# Пример анализа убеждающей коммуникации:

**Цель** – вызвать чувство доверия, убедить в искренности.

**Условия о.к.** – опора на личностную мотивацию

**Ком. формы** – убеждающая речь

- **Ком. средства** – аргументация, факты, примеры
- **Ожидаемый результат** – изменение личностных установок

# Пример анализа экспрессивной коммуникации:

- **Цель** – изменение личностных установок
- **Условия о.к.** – побудить к необходимому действию
- **Ком. формы** – воздействие на все сенсорные каналы партнера (просодика, кинесика, проксемика)
- **Ком. средства** – призывы, эмоционально окрашенная, образная лексика;  
актерское мастерство
- **Ожидаемый результат** – изменение настроения партнера,
  - провокация необходимых чувств,
  - вовлечение.

# Пример анализа суггестивной коммуникации

- **Цель** – оказать внушающее воздействие на потребителя для изменения установок,
- **Условия о.к.** – создание атмосферы соперничества
- **Ком. формы** – реклама,
- **Ком. средства** – управление эмоциональным напряжением;
- внушение
- **Ожидаемый результат** – влияние на целевую аудиторию

# Пример анализа ритуальной коммуникации:

- **Цель** – закрепить и поддерживать конвенциональные отношения
- **Условия о.к.** – соблюдение конвенций
- **Ком. формы** – монолог, диалог
- **Ком. средства** – использование вербальных и невербальных средств,
- **Ожидаемый результат** – сохранение традиций