

Оглядова лекція «Мистецтво слухати і схилити до своєї думки»

Надія Вікторівна Смирнова (Ви покажете презентацію) | Звук презентації | Зупинити презентацію

Позитивна лексика.

Лексика з часткою «НЕ», сприймається як заборона та викликає підсвідому агресію співбесідника

НЕ ХОДІТЬ ПО ГАЗОНАХ	Пітиходам зручніше пересуватись тротуарами
НЕ ПЕРЕВИЩУЙТЕ ШВИДКІСТЬ	Дотримуйтесь швидкісного режиму

Заметки к слайду

18:21 | yqg-vdgc-dzw

Під час спілкування відбувається не лише обмін інформацією і встановлення комунікаційних взаємовідносин. Спілкування є багатогранним соціо-інформаційним явищем і процесом, під час якого здійснюється різноплановий вплив на всіх його учасників і мета такого впливу може бути також різною: від звичайного обміну інформацією до переконання співрозмовників. З метою здійснення останнього має значення:

- особистість промовця (вигляд, репутація, манера поведінки, дикція);
- тип аудиторії;
- налаштування аудиторії на тему спілкуванні і доповідача;
- ефект очікування співрозмовників один від одного і від теми розмови. %
- враження перших 15 сек. спілкування, що справляють співрозмовники один на одного.

Розгляд особливостей переконання став метою оглядової лекції «Мистецтво слухати і схилити до своєї думки», проведеної 07.05.2025 р. для здобувачів вищої освіти спеціальності 073 «Менеджмент» викладачем, к.е.н., гарантом ОПП «Менеджмент транспорту та логістики» першого (бакалаврського) рівня вищої освіти, головою циклової комісії менеджменту, логістики та транспортної інфраструктури Смирною Надією Вікторівною.