



Психология общения: как говорить, чтобы тебя слушали

Овакимян Елена Вячеславовна

Январь, 2026 года

ВВЕДЕНИЕ

Почему это критически важно сегодня

Умение быть услышанным – это психологический навык



Почему нас не всегда слушают? Психология «глухоты»

1 — Проблема внимания
Наш мозг – это не бездонный сосуд, а скорее решето

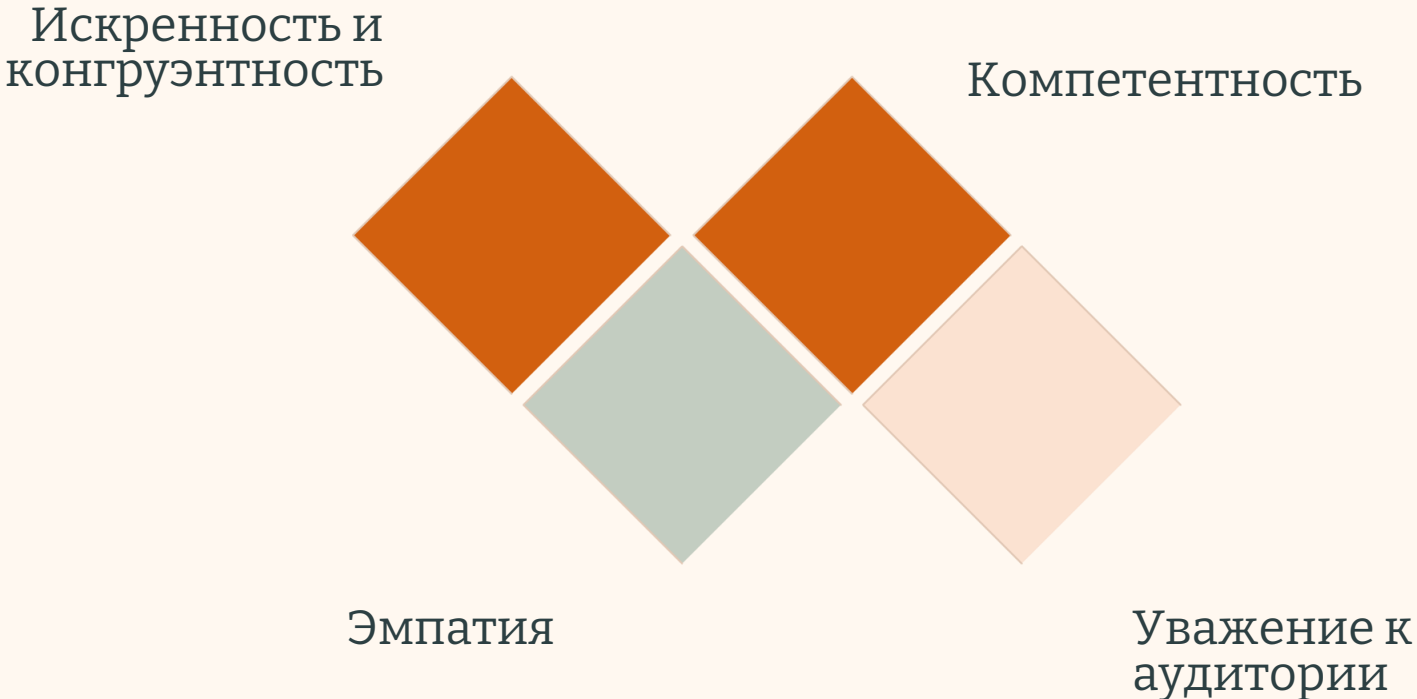
2 — Эффект «ярлыка» или предвзятости
Мы слушаем не речь, мы слушаем человека

3 — Эгоцентризм в общении
Переключение фокуса с себя на собеседника



Что влияет на восприятие речи? Три кита убедительности

1. ДОВЕРИЕ



Что влияет на восприятие речи? Три кита убедительности

2. ВНИМАНИЕ

Правило «крючка»

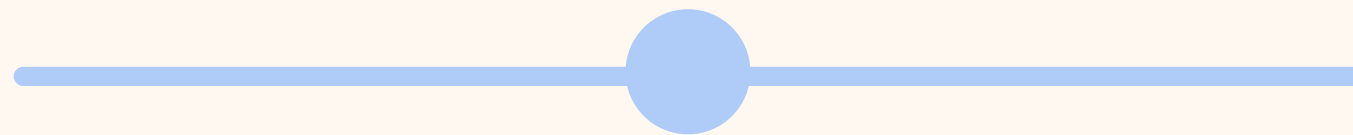
Ритм и контраст

Визуальный контакт (даже в онлайн формате)



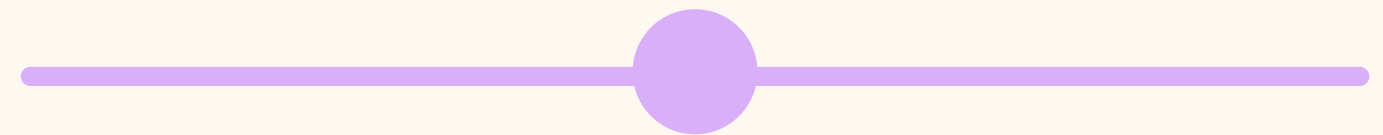
Что влияет на восприятие речи? Три кита убедительности

3. ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ОТКЛИК



Истории вместо сухих фактов

«Сначала мы столкнулись с проблемой...мы были в тупике, но потом наткнулись на исследование... и вот что у нас в итоге получилось»



Язык выгод и смыслов

«Этот метод позволил мне увидеть в интервью то, что скрыто за словами, и понять настоящие переживания подростков»

Психологические приемы, которые делают речь убедительнее

Прием 1. Трехчастная структура (Правило Цицерона)

«Скажи им, что ты собираешься сказать. Скажи это. Потом скажи, что ты сказал»

Прием 2. «Мост» к аудитории

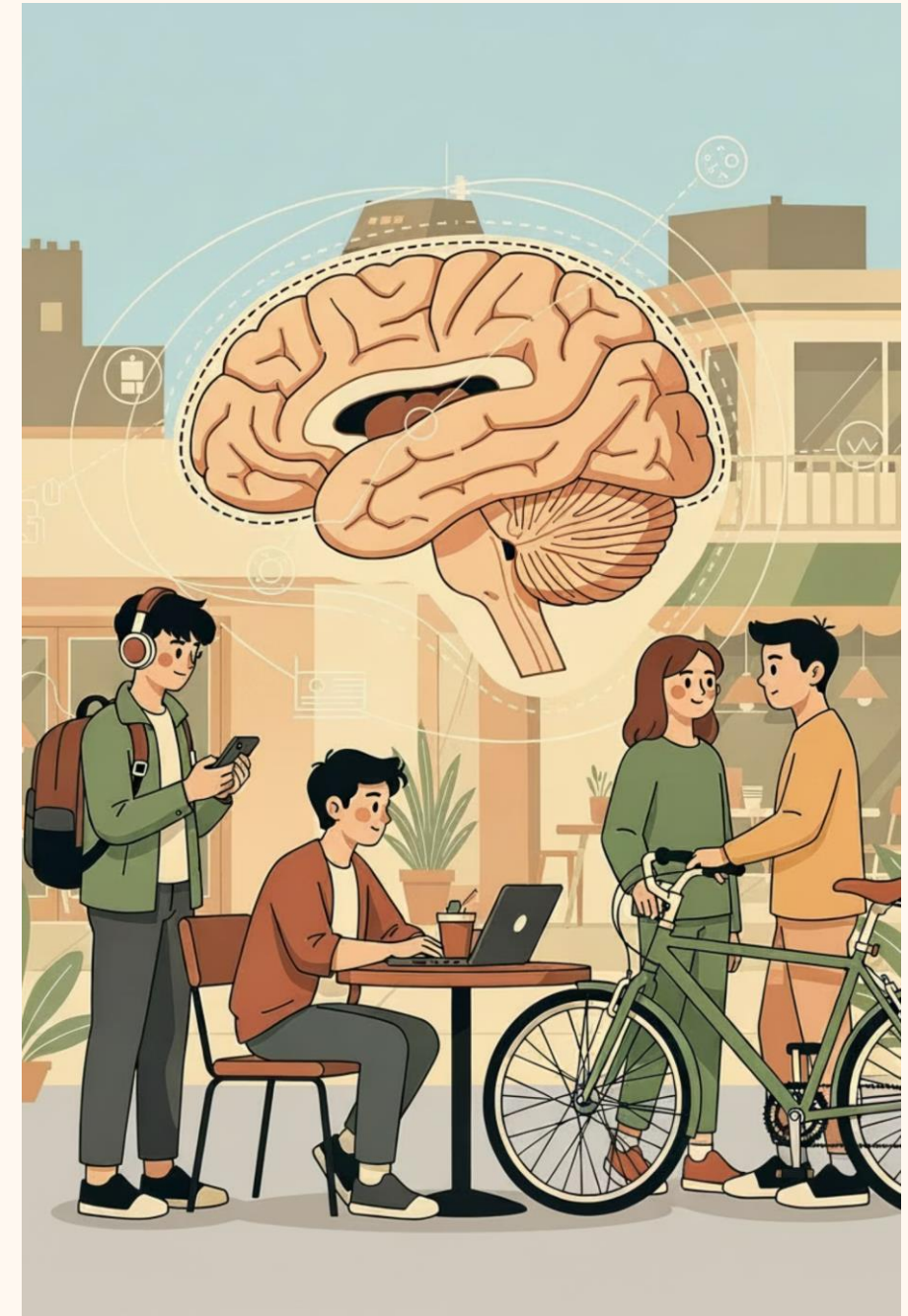
«Как вы сами понимаете...», «Это важно для нас, потому что...»

Прием 3. Управление возражениями (на опережение)

«Вы можете подумать, что это сложно применить на практике. И я вас понимаю. Давайте посмотрим на примере...»

Прием 4. Визуализация смысла

Используйте метафоры и аналогии.



Итоги

Где это применить? Прямо сейчас.

