

# *Как убеждать людей?*

Курс: Межличностное общение  
Занятие 6



# Отличие убеждения и внушения

<p>Убеждение – это осознанное восприятие человеком информации, подразумевающее ее осмысливание</p>	<p>Внушение – это обход критического мышления и воздействие на подсознание.</p>
<p>требует от желающего передать мысли и установки больших затрат времени и сил</p>	<p>внушение же происходит скорее и легче</p>



# Виды убеждения

- **Информирование**

- Адресату предоставляется полная информация об объекте или явлении. Если есть преимущества, о них рассказывают в первую очередь.

- **Разъяснение**

- Этот вид убеждения используется, когда некоторые моменты следует уточнить.



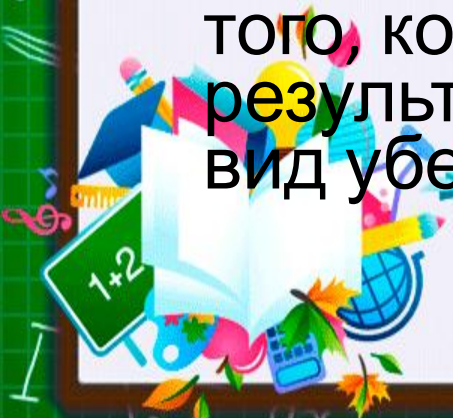
# Виды убеждения

- **Доказательство.**

- К нему обращаются, когда данные просят сопроводить наглядным представлением или настоящими фактами.

- **Опровержение**

- Если мнение убеждаемого отличается от того, которое он должен занять в результате воздействия, используется этот вид убеждения.



# Приемы и методы убеждения

- **Наставление.**

Если убеждаемый (или их группа)  
настроены

благожелательно к убеждающему, если у  
него сформировался авторитет, он  
наставляет

слушателей, убеждая их  
определенным образом.



# Приемы и методы убеждения

- **Команды и приказы.**

К ним тоже прибегают, имея перед аудиторией авторитет. Важно, чтобы приказы исполнялись, а для этого убеждаемый не должен критически к ним относиться.



# Приемы и методы убеждения

- **Совет.**

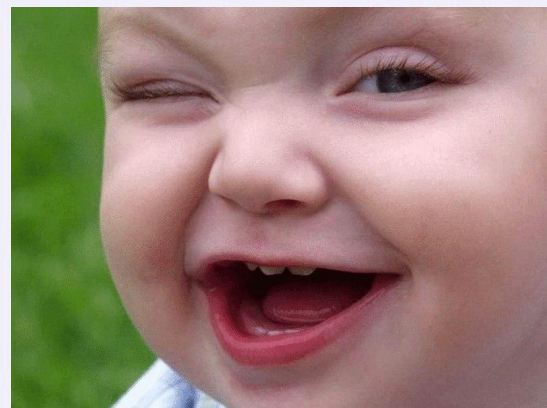
Если между людьми существует близость, доверие, применяется эта форма убеждения. Давать советы нужно уметь. Делайте это участливо, благожелательно.



# Приемы и методы убеждения

- **Намек.**

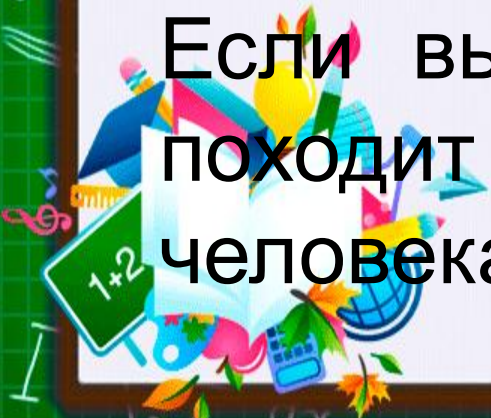
Информация сообщается не напрямую, а в форме полушутки, приведении сравнения. Намек обращается не к мышлению человека, а к эмоциям.





# Приемы и методы убеждения

- **Косвенное одобрение.**
- Если человек в общем действует в правильном направлении, используется этот прием. Его миссия – не дать свернуть с намеченного пути. Почему одобрение лишь косвенное? Если высказать его напрямую, оно походит на лесть, что с человека.



# Приемы и методы убеждения

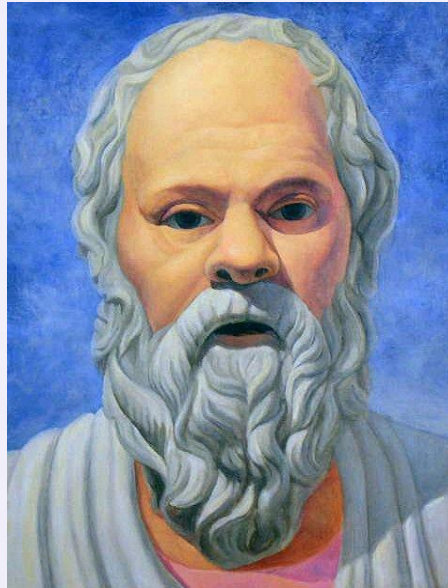
- «Плацебо».
- Человек верит в благоприятный исход и действительно все получается.  
Используя этот прием, можно убедить собеседника в том, что он добьется желаемого.



# Три правила убеждения



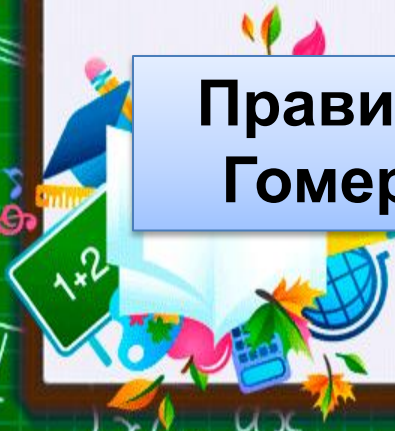
**Правило  
Гомера**



**Правило  
Сократа**



**Правило  
Паскаля**



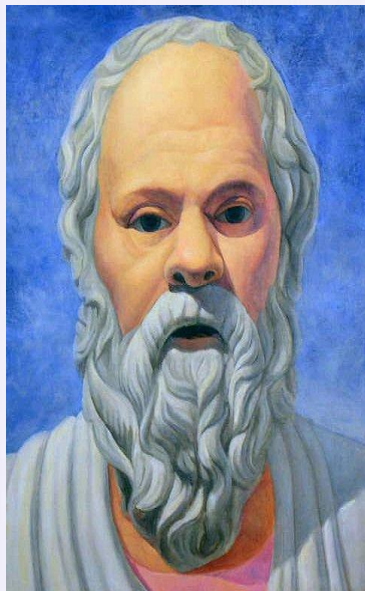
# Правило Гомера



- Аргументы условно делятся на **сильные**, **средние** и **слабые**.
- Правило Гомера подразумевает, что начинать убеждение следует с **СИЛЬНЫХ**, затем нужно добавить **два или три средних**, а завершить все лучше **самым СИЛЬНЫМ** аргументом. **Слабые** же не используйте вообще, ведь они не помогут добиться результата.



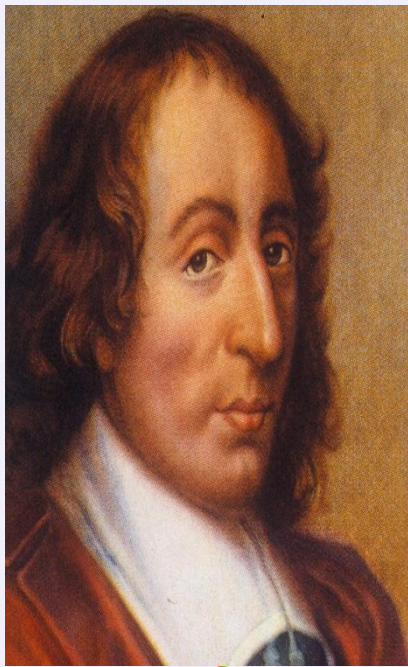
# Правило Сократа, или Правило трех «да»



- Его секрет заключался в том, чтобы, задавая вопросы, **не** дать собеседнику ответить ни на один из них **отрицательно**. При этом убеждаемый искусно подводится к тому, чтобы самостоятельно принять чуждую точку зрения.



# Правило Паскаля



- Сохраните лицо собеседника, не загоняйте его в угол. Не унижайте в убеждении достоинство человека, не посягайте на свободу или авторитет его личности. Человек не соглашается с фактами, порочащими достоинство, а убеждение в отрицательном ключе не работает.



# Практика:

