

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.



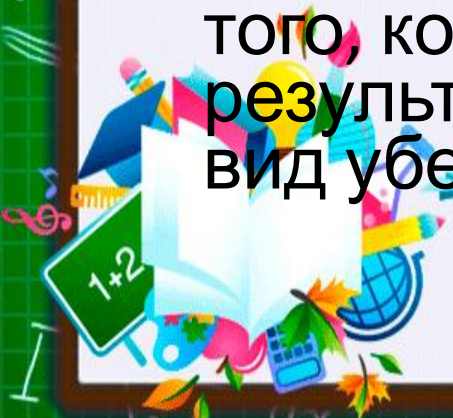
Виды убеждения

- **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.**

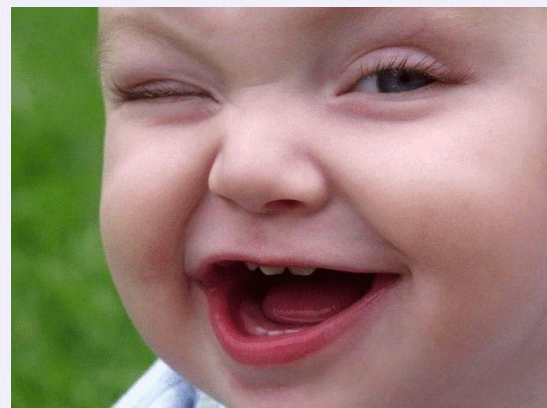
Если между людьми существует близость, доверие, применяется эта форма убеждения. Давать советы нужно уметь. Делайте это участливо, благожелательно.



Приемы и методы убеждения

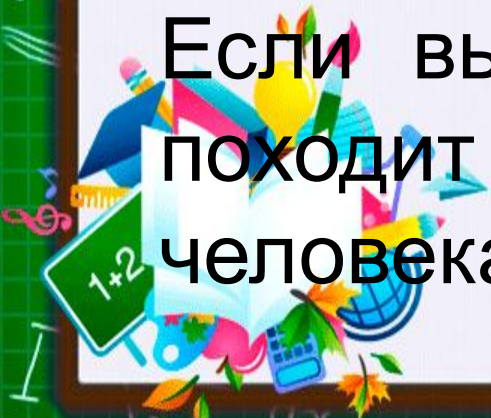
- **Намек.**

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

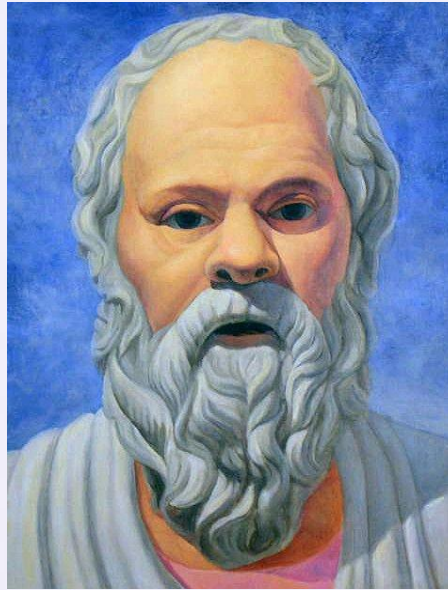
- «Плацебо».
- Человек верит в благоприятный исход и действительно все получается.
Используя этот прием, можно убедить собеседника в том, что он добьется желаемого.



Три правила убеждения



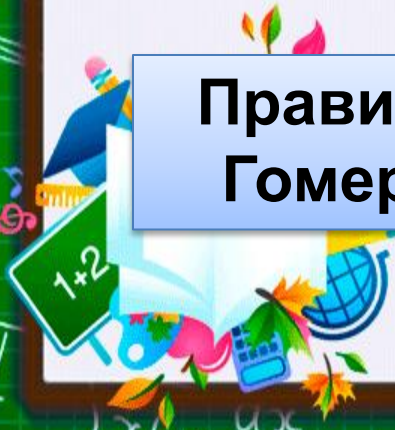
**Правило
Гомера**



**Правило
Сократа**



**Правило
Паскаля**



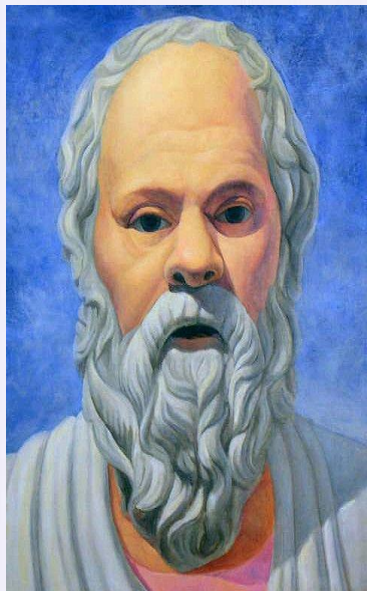
Правило Гомера



- 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.



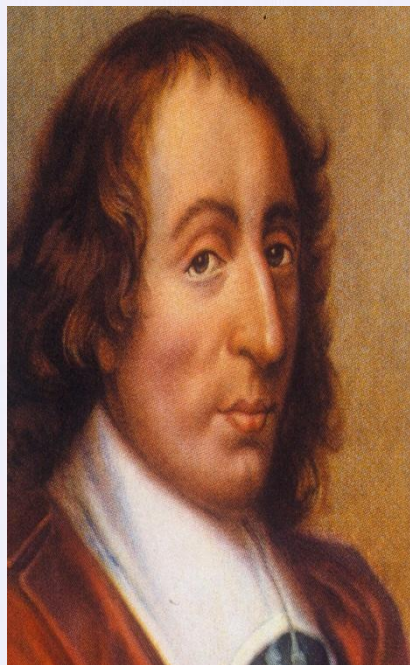
Правило Сократа, или Правило трех «да»



- 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:

