



Тренинговая  
Академия  
Коммуникативных  
Инновация



## **РЕЙЗВИХ МАРИНА ВИТАЛЬЕВНА**

Генеральный директор академии

Психолог, преподаватель, бизнес-тренер, автор и разработчик методических пособий по риторике, член Риторической Ассоциации преподавателей и учителей риторики РФ, кандидат филологических наук

[marina197192@mail.ru](mailto:marina197192@mail.ru)

# **СПОСОБЫ УБЕЖДЕНИЯ**

- **ОЧЕРЕДНОСТЬ ПРИВОДИМЫХ АРГУМЕНТОВ ВЛИЯЕТ НА ИХ УБЕДИТЕЛЬНОСТЬ**
- **ПРАВИЛО ТРЕХ «ДА»**
- **НАЧИНАЙТЕ НЕ С РАЗДЕЛЯЮЩИХ ВАС МОМЕНТОВ, А С ТОГО, В ЧЕМ ВЫ СОГЛАСНЫ С СОБЕСЕДНИКОМ**

- **НЕ ЗАГОНЯЙТЕ СОБЕСЕДНИКА В УГОЛ  
- ДАЙТЕ ЕМУ ВОЗМОЖНОСТЬ  
«СОХРАНИТЬ ЛИЦО»**
- **УБЕДИТЕЛЬНОСТЬ АРГУМЕНТОВ  
ЗАВИСИТ ОТ ИМИДЖА И СТАТУСА  
УБЕЖДАЮЩЕГО**
- **НЕ ЗАГОНЯЙТЕ В УГОЛ СЕБЯ, НЕ  
ПРИНИЖАЙТЕ СВОЙ СТАТУС**

- **ПРОЯВИТЕ ЭМПАТИЮ К СОБЕСЕДНИКУ**
- **БУДЬТЕ ХОРОШИМ СЛУШАТЕЛЕМ**
- **ИЗБЕГАЙТЕ КОНФЛИКТОГЕНОВ**

- **НЕ ПРИНИЖАЙТЕ СТАТУС И ИМИДЖ СОБЕСЕДНИКА**
- **К АРГУМЕНТАМ ПРИЯТНОГО НАМ СОБЕСЕДНИКА МЫ ОТНОСИМСЯ СНИСХОДИТЕЛЬНО, А К АРГУМЕНТАМ НЕПРИЯТНОГО — КРИТИЧЕСКИ**