

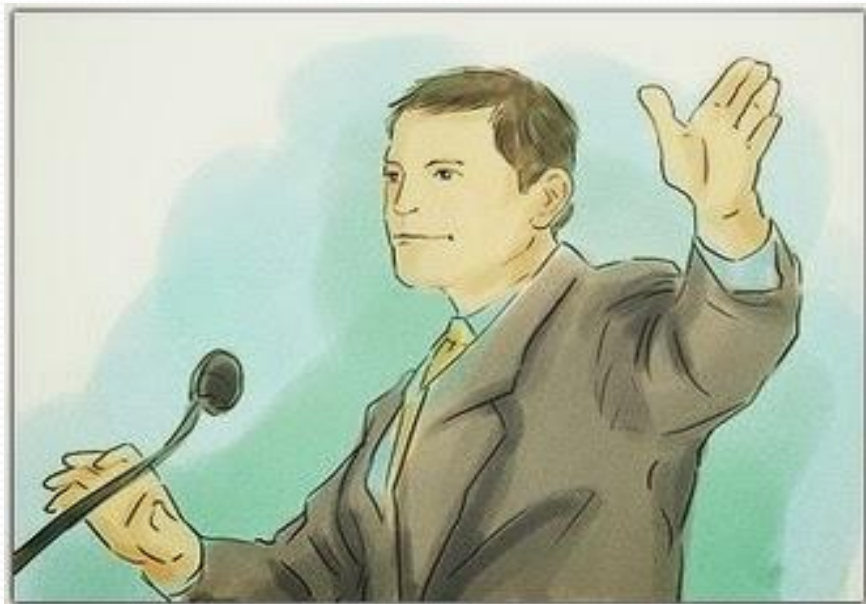
# Способы убеждения



Нурия Койшваевна Зиналиева,  
доцент кафедры общей и когнитивной психологии

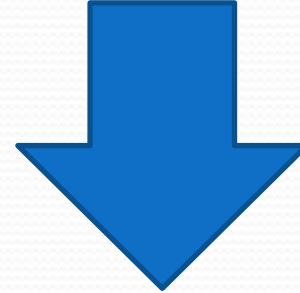
# Убеждение

**УБЕЖДЕНИЕ** — это метод воздействия на сознание людей, обращенный к их собственному критическому восприятию.



# Аргументация

*– способ убеждения кого-либо посредством логических доводов, метод доказательства с помощью аргументов.*



**К чему он стремится? Как склонить его на свою сторону?**



# Тактические приемы аргументации

1. Оперировать простыми, ясными и точными понятиями.
2. Вести аргументацию корректно по отношению к партнеру.
3. Учитывать личностные особенности собеседника.





# Тактические приемы аргументации

4. Излагать доказательства, соображения с максимальной наглядностью (известна старая истина: лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать)
5. Не забывать, что «излишняя» убедительность вызывает отпор со стороны собеседника.
6. Использовать специальные методы аргументации.

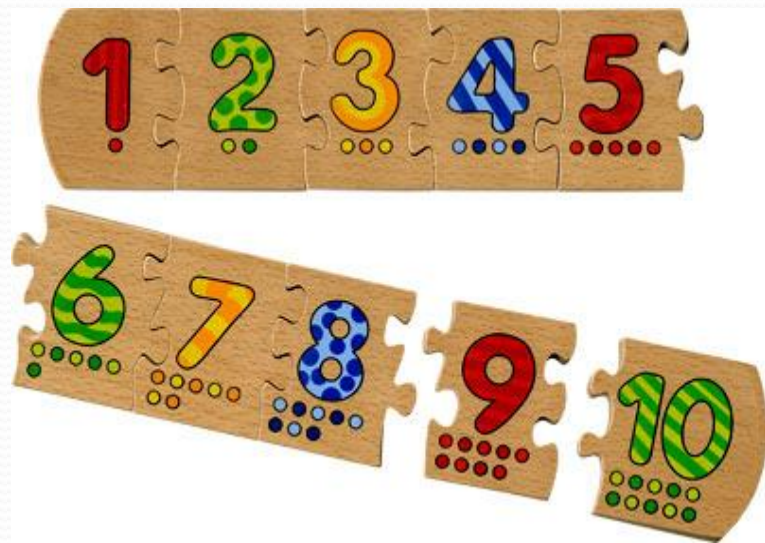


# Методы аргументации

## Фундаментальный метод

Представляет прямое обращение к собеседнику, которого мы знакомим с фактами и сведениями, являющимися основой нашей доказательной аргументации.

Важную роль здесь играют цифровые параметры, которые являются прекрасным фоном.



# Метод противоречия

Основан на выявлении противоречий в аргументах собеседника.  
По сути он является оборонительным.





## Метод «да... но»:

позволяет рассмотреть и другие стороны решения. Мы можем спокойно согласиться с собеседником, а потом наступает так называемое «НО». Непременным условием успеха является отличная осведомленность в вопросе.





# Метод положительных ответов («метод трех да»)

– это метод такого построения разговора, когда партнер на ваши первые вопросы отвечает «да, согласен», а потом продолжает соглашаться и по более сложным вопросам.

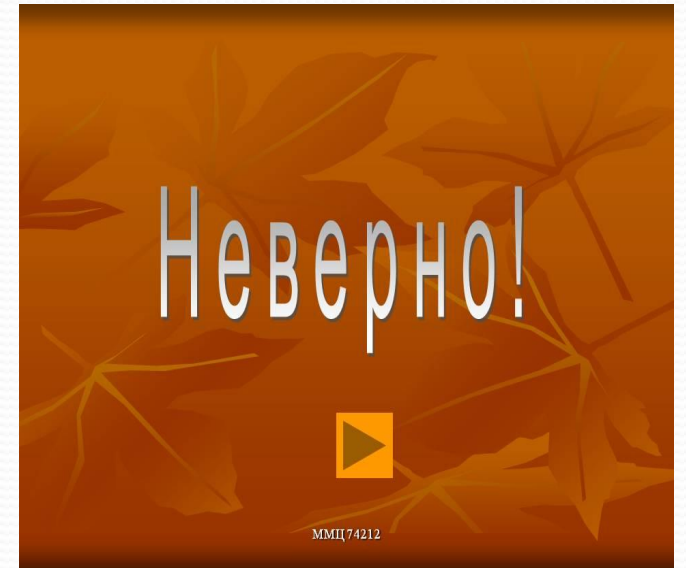


Нурия Койшваевна Зиналиева, доцент кафедры  
общей и когнитивной психологии

# Метод расчленения

Этот метод предполагает разделение аргументов партнера на: *а) верные, б) сомнительные, в) ошибочные* с последующим доказательством своей точки зрения и несостоятельности общей позиции партнера.

При этом целесообразно не касаться сильных аргументов, а ориентироваться на слабые стороны и пытаться опровергнуть именно их.



Нурия Койшваевна Зиналиева, доцент кафедры  
общей и когнитивной психологии

# Метод замедления темпа

заключается в умышленном проговаривании слабых сторон в позиции собеседника. Это заставляет партнера более внимательно прислушаться к своим доказательствам.



# Метод перелицовки

Постепенное подведение собеседника к противоположным выводам путем поэтапного прослеживания решения проблемы вместе с ним. Излагается ход решения партнера и медленными шагами доказывается партнеру своя точка зрения.





# Метод двусторонней аргументации

Этот метод действует, когда собеседник представляет как преимущества, так и слабые стороны в своей аргументации и в аргументах партнера.



# Метод «бумеранга»

Дает возможность использовать «оружие» собеседника против него самого. Этот метод не имеет силы доказательства, но оказывает исключительное действие, если его применять с изрядной долей остроумия.



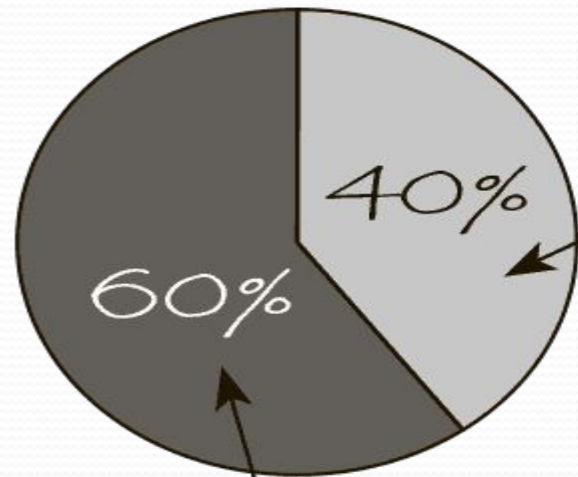
# Правила эффективного аргумента

*Аргумент* необходимо раскрыть, объяснить таким образом, чтобы каждый из реципиентов понял вкладываемый в него смысл. Такое «разжевывание» мы будем называть *поддержкой*. Кроме того, необходимо наличие яркого, наглядного *примера*.



# Рациональная и Эмоциональная аргументация

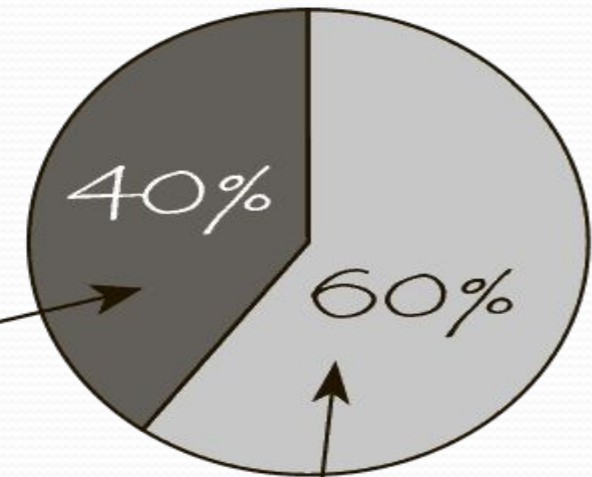
Мужская  
аудитория



Рациональная  
аргументация

Эмоциональная  
аргументация

Женская  
аудитория

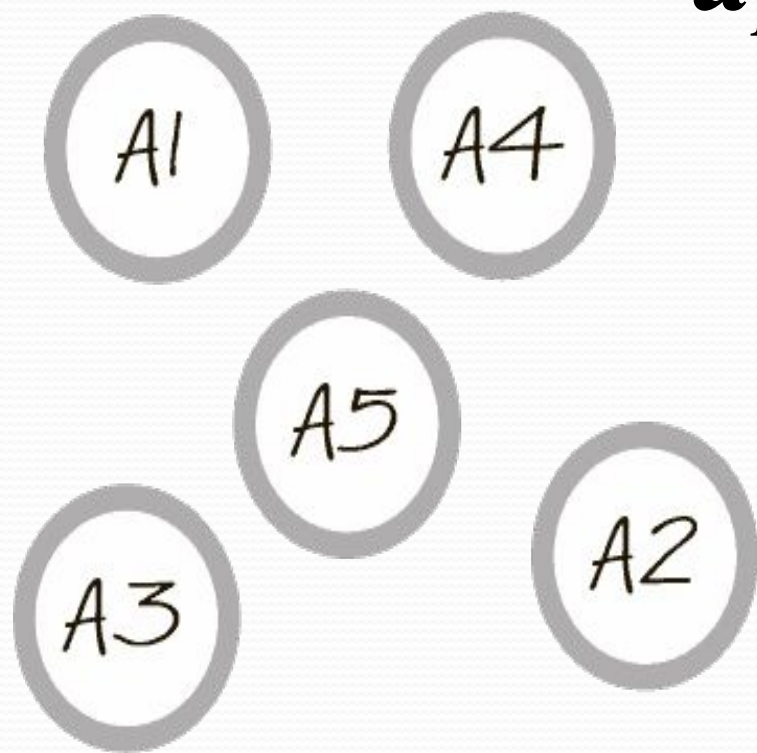


Рациональная  
аргументация

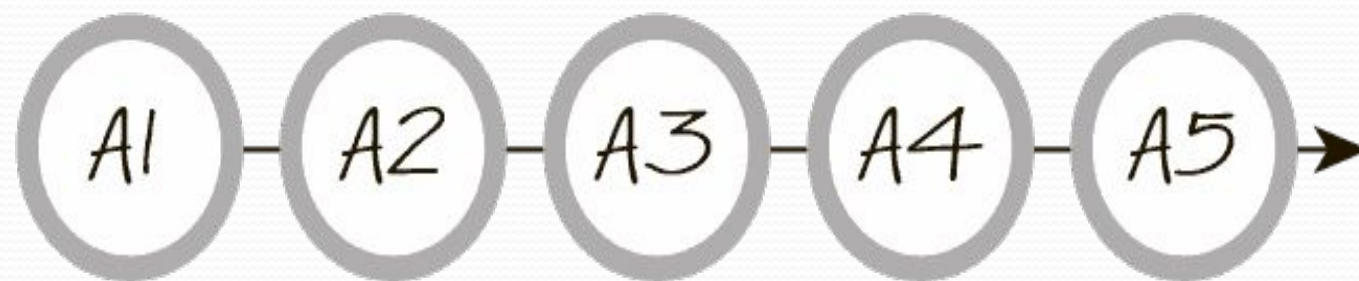
Эмоциональная  
аргументация



# Хаотичная и Последовательная аргументация



*Хаотичная аргументация*



*Линия аргументации*



# Какие методы аргументации вы увидели?