

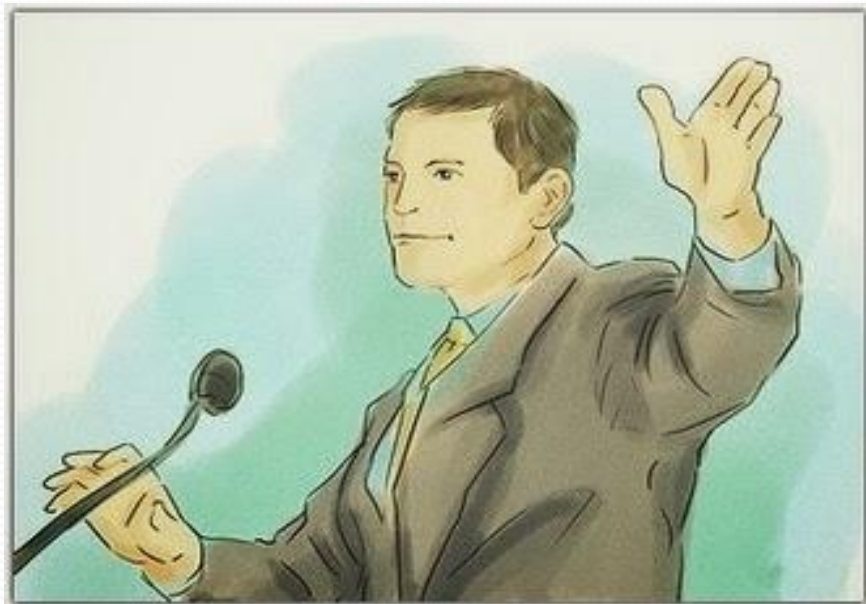
Способы убеждения



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.

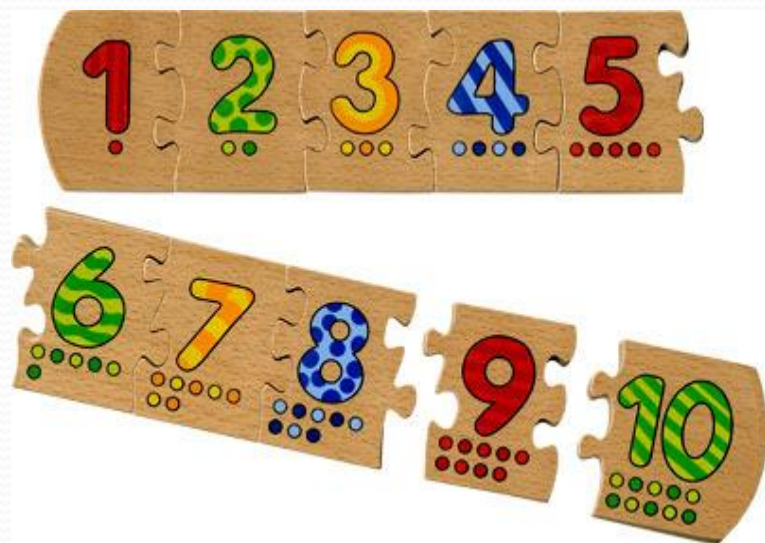


Методы аргументации

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». Неизменным 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.

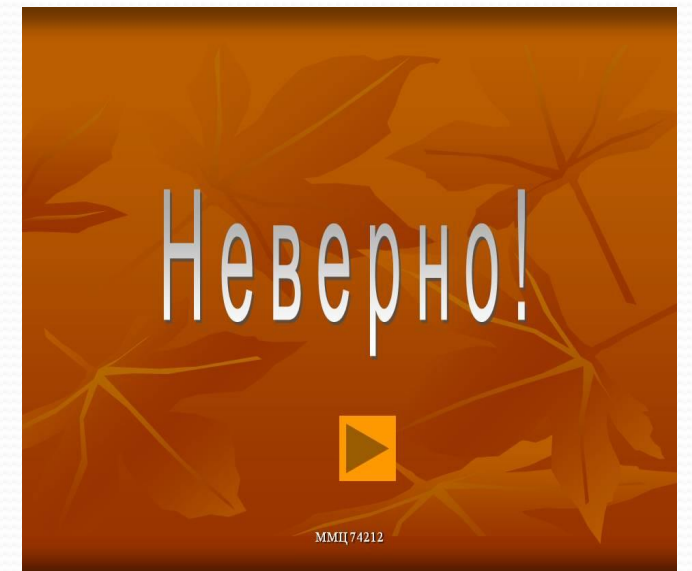


Нурия Койшваевна Зиналиева, доцент кафедры
общей и когнитивной психологии

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

закключается 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.



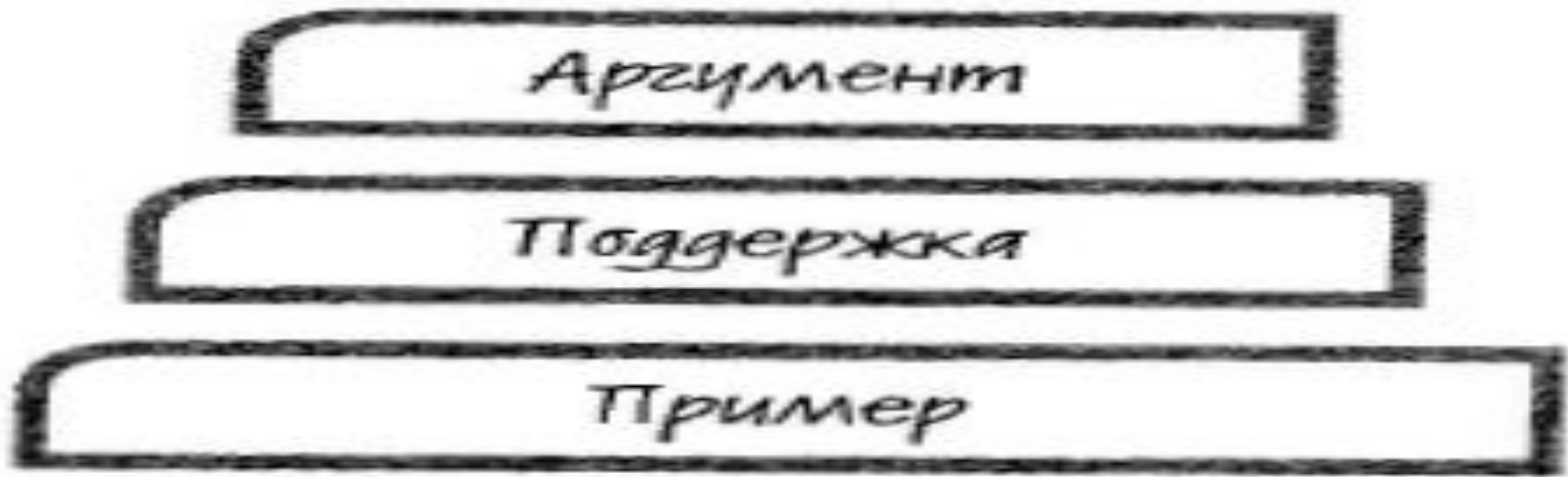
Метод «бумеранга»

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.



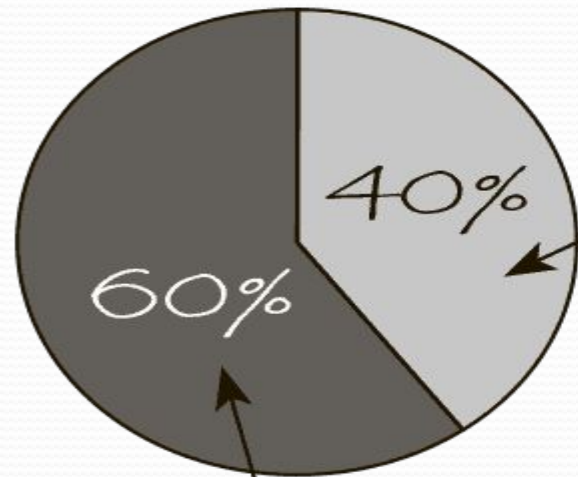
Правила эффективного аргумента

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

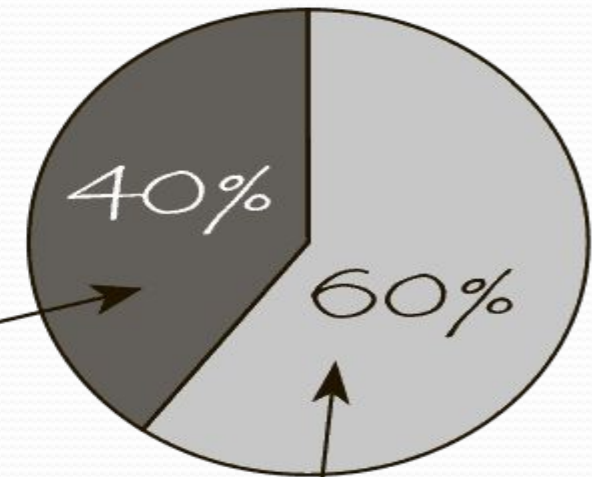
Мужская
аудитория



Рациональная
аргументация

Эмоциональная
аргументация

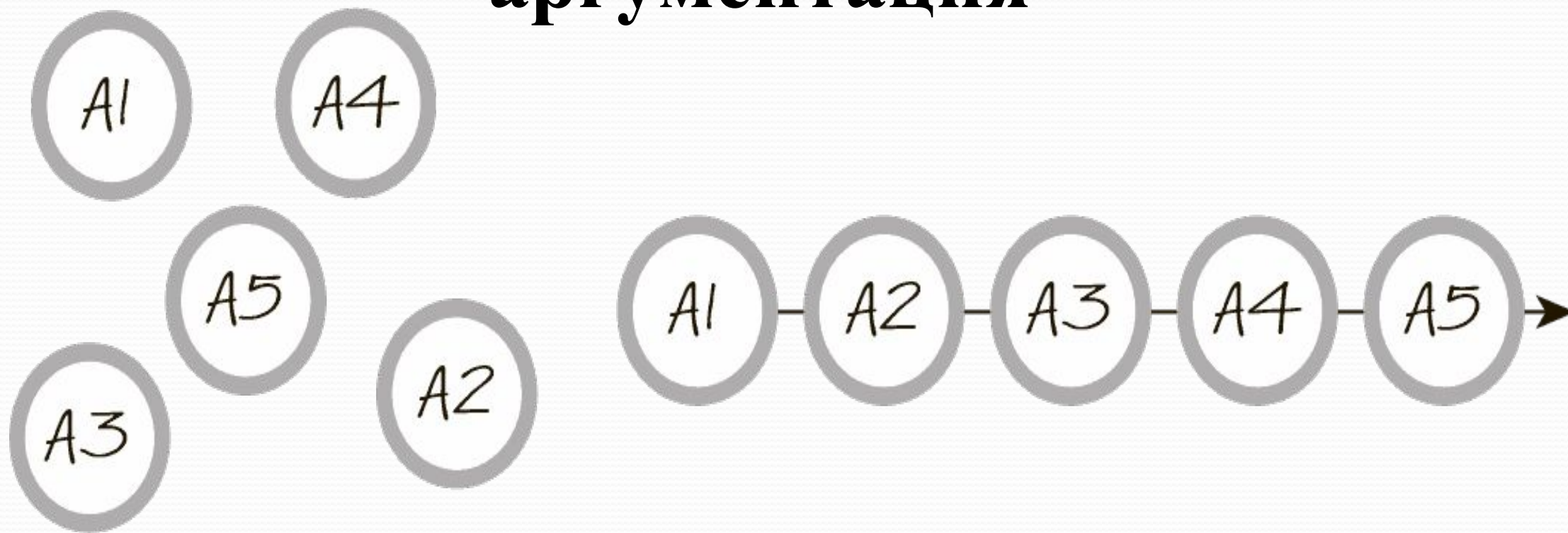
Женская
аудитория



Эмоциональная
аргументация

Рациональная
аргументация

Хаотичная и Последовательная аргументация



Хаотичная аргументация

Линия аргументации

Какие методы аргументации вы увидели?