Урок 5: Приемы убеждения

Автор: Unsvet
19.03.2011 17:44 - Обновлено 15.09.2015 12:31

{jumi [*257]}

Возможно ли убедить человека? Ответ один. Этому можно научиться. Чтобы убеждать человека эффективно, нужно иметь с ним хороший контакт.

Правило Гомера: Очерёдность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: сильные-средние-один самый сильный. Из правила вытекает, что слабыми аргументами лучше не оперировать. Обнаружив их в процессе подготовки, не используйте их для убеждения.

Действительно, лицо, принимающее решение, уделяет внимание слабостям в ваших аргументах, потому что принятие положительного решения налагает на него ответственность. Поэтому ему важно не ошибиться. Не количество аргументов решает исход дела, а надёжность. Следует отметить очень важное обстоятельство: один и тот же аргумент для разных людей может быть и сильным, и слабым.

{jumi [*259]}

Автор: Unsvet
19.03.2011 17:44 - Обновлено 15.09.2015 12:31

Правило Сократа: для получения положительного решения по очень важному для Вас вопросу поставьте этот вопрос на третье место, предпослав ему два коротких, простых для собеседника вопроса, по которым он без затруднений скажет Вам «Да». Установлено: когда человек говорит или слышит «нет», в его кровь поступают гормоны адреналина, настраивающие его на борьбу. И наоборот, слово «да» приводит к выделению эндорфинов — «гормонов удовольствия».

Получив подряд две порции гормона удовольствия, собеседник расслабляется, настраивается благожелательно, ему психологически легче сказать «да», чем «нет». Одной порции эндорфинов может оказаться недостаточно, чтобы перебороть плохое расположение духа, в котором, возможно, пребывает собеседник. Кроме того, человек не способен мгновенно перестроиться с одного настроения на другое. Надо дать ему и больше времени, и больше гормонов удовольствия, чтобы обеспечить этот процесс. Предваряющие вопросы должны быть короткими, чтобы не утомить собеседника, не отнимать у него много времени. Кроме того, при длительной подготовке к основной части разговора увеличивается вероятность того, что кто-то вмешается в разговор, и ваша «заготовка» пойдет на пользу другому.

6 способов расположить к себе собеседника:

1. Проявляйте искренний интерес.
2. Улыбайтесь.
3. Помните, что для человека произнесенное вслух его имя является самой сладкой музыкой.
4. Ведите разговор о круге интересов вашего собеседника.
5. Будьте хорошим слушателем, поощряйте рассказывать Вам о себе.
6. Давайте людям почувствовать их значительность и делайте это искренне.

10 правил, выполнение которых поможет склонить людей к своей точке зрения:

1. Верный способ одержать победу в споре — это уклониться от него.
2. Проявляйте уважение к мнению собеседника; никогда не говорите, что он не прав.
3. Если вы не правы, признайте, но признайте это быстро и решительно.
4. С самого начала придерживайтесь дружелюбного тона.
5. Сумейте заставить собеседника сразу ответить Вам «Да».
6. Дайте возможность собеседнику высказаться.
7. Пусть собеседник считает, что высказанная вами мысль принадлежит ему.
8. Всегда старайтесь искренне смотреть на вещи с точки зрения собеседника.
9. Отнеситесь сочувственно к мыслям и желаниям других.
10. Взывайте к более благородным мотивам.

Процессу убеждения мешает то, что мы не знаем, что думает слушатель по поводу наших слов. Далеко не всегда собеседники откровенны. Помогает здесь знание языка жестов и поз. Дело в том, что в отличие от речи и мимики, мы не контролируем свою жестикуляцию и позы.

Коммуникабельны ли Вы? Как быстро вы можете наладить контакт с незнакомым человеком, без особых затруднений выйти из сложной ситуации, легко ориентироваться в новой обстановке и прочее ? На эти вопросы Вам ответит предлагаемый тест. На каждый из 16 вопросов вы можете ответить «да», «иногда» или «нет».

Тест

1. Вам предстоит ординарная деловая встреча. Выбивает ли Вас ее ожидание из колеи?
2. Не откладываете ли Вы визит к врачу до тех пор, пока станет уже невмоготу?
3. Вызывает ли у Вас смятение и неудовольствие поручение выступить с докладом, сообщением, информацией на каком-либо совещании, собрании или тому подобном мероприятии?
4. Вам предлагают выехать в командировку в город, где вы никогда не бывали. Приложите ли вы максимум усилий, чтобы избежать этой командировки?
5. Любите ли вы делиться своими переживаниями с кем бы то ни было?
6. Раздражаетесь ли Вы, если незнакомый человек на улице обратится к Вам с просьбой (показать дорогу, назвать время, ответить на какой-то ещё вопрос)?
7. Верите ли Вы, что существует проблема «отцов и детей» и что людям разных поколений трудно понимать друг друга?
8. Постесняетесь ли Вы напомнить знакомому, что он забыл Вам вернуть небольшую сумму денег, которую занял несколько месяцев назад?
9. В ресторане или в столовой Вам подали явно недоброкачественное блюдо. Промолчите ли Вы, лишь рассерженно отодвинув тарелку?
10. Оказавшись один на один с незнакомым человеком, Вы не вступите с ним в беседу и будете тяготиться, если первым заговорит он. Это так?
11. Вас приводит в ужас любая длинная очередь, где бы она ни была (в магазине,

библиотеке, в кассе кинотеатра). Предпочитаете ли вы отказаться от своего намерения, нежели стать в хвост и томиться в ожидании?

12. Боитесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?

13. У Вас есть собственные сугубо индивидуальные критерии оценки произведений литературы, искусства, культуры и никаких «чужих» мнений на этот счет Вы не приемлете. Так ли это?

14. Услышав где-либо в «кулуарах» высказывание явно ошибочной точки зрения по хорошо известному Вам вопросу, предпочтете ли Вы промолчать и не вступить в спор?

15. Вызывает ли у Вас досаду чья-либо просьба помочь разобраться в том или ином служебном вопросе или учебной теме?

16. Охотнее ли Вы излагаете свою точку зрения (мнение, оценку) в письменном виде, чем в устной форме?

Результаты теста

Ваши ответы оцените очками:
за каждое «да» — 2 балла,
«иногда» — 1,
«нет» — 0.
Суммируйте общее число очков и по классификатору определите, к какой категории людей вы относитесь.

Интерпретация

30-32 балла. Вы явно не коммуникабельны, и это Ваша беда, так как страдаете от этого больше всего Вы сами. Но и близким людям с Вами нелегко! На Вас трудно положиться в деле, которое требует коллективных усилий. Старайтесь быть общительнее, контролируйте себя.

25-29 баллов. Вы замкнуты, неразговорчивы, предпочитаете одиночество и поэтому у Вас, наверное, мало друзей. Новая работа и необходимость новых контактов если и не ввергает Вас в панику, то надолго выводит из равновесия. Вы знаете эту особенность своего характера и бываете недовольны собой. Но не ограничивайтесь только этим недовольством — в Вашей власти переломить эти особенности характера. Разве не бывает, что, сильно увлекшись, вы вдруг приобретаете полную коммуникабельность?

19-24 балла. Вы в известной степени общительны, и в незнакомой обстановке чувствуете себя вполне уверенно. Новые проблемы Вас не пугают. И все же с новыми людьми Вы сходитесь с оглядкой, в спорах и диспутах участвуете неохотно. В Ваших высказываниях порой слишком много сарказма без всякого на то основания. Эти недостатки исправимы, помните об этом.

14-18 баллов. У Вас нормальная коммуникабельность. Вы любознательны, охотно слушаете интересного собеседника, достаточно терпеливы в общении с другими, тактично отстаиваете свою точку зрения. Без волнения идете на встречу с новыми

людьми. В то же время, не любите шумных компаний; экстравагантные выходки и многословие вызывают у Вас раздражение.

9-13 баллов. Вы весьма общительны (порой, быть может, даже сверх меры). Любопытны, разговорчивы, любите высказываться по разным вопросам, что иногда вызывает раздражение окружающих. Охотно заводите знакомство. Любите бывать в центре внимания, никому не отказываете в просьбах, хотя не всегда можете их выполнить. Ваша вспыльчивость быстро угасает. Чего Вам недостает, так это усидчивости, терпения и отваги при столкновении с серьезными проблемами. Хотя, если сильно захотите, сможете не отступить.

4-8 баллов. Общительность бьет из Вас ключом, Вы всегда в курсе всех дел. Любите принимать участие во всех дискуссиях, хотя серьёзные темы могут вызвать у Вас мигрень и даже хандру. Охотно включаетесь в разговор по любому вопросу, даже если имеете о нём поверхностное представление. Всюду чувствуете себя в своей тарелке. Берётесь за любое дело, хотя далеко не всегда можете успешно довести его до конца. По этой самой причине руководители и коллеги относятся к Вам с некоторой опаской и сомнениями. Задумайтесь над этими фактами!

3 балла и менее. Ваша коммуникабельность носит болезненный характер. Вы говорливы, многословны, вмешиваетесь в дела, которые не имеют к Вам никакого отношения. Берётесь судить о проблемах, в которых совершенно не компетентны. Вольно или невольно, Вы часто бываете причиной разного рода конфликтов в вашем окружении. Вспыльчивы, обидчивы, нередко бываете необъективны. Серьёзная работа — не для Вас. Людям — и на работе, и дома, и вообще повсюду — трудно с Вами. Воспитайте в себе терпеливость и сдержанность, уважительно относитесь к людям.

{jumi [*258]}

Если Вас заинтересовала данная информация и Вы хотите дополнить свои знания, Вы можете обратиться в библиотеку и ознакомиться со следующими изданиями:

Гольдштейн А. Тренінг умінь спілкування / А. Гольдштейн, В. Хомик. — К. : Либідь, 2003. — 520 с.

Рахманова С. М. Популярная психология для тинейджеров / С. М. Рахманова. — Рн/Д. : Феникс, 2005. — 224 с.

1000 способов расположить к себе собеседника. Как вести переговоры. Как выступать публично. Как побеждать в спорах. Как убеждать оппонентов / авт.- сост. И. Н. Кузнецов. — Мн. : Харвест, 2006. — 496 с.

