



Для начала рассмотрим термин «убеждение», что это вообще такое. Умение убеждать – это искусство склонять других сделать то, что вам нужно, принять вашу точку зрения, и не потому что их заставляют это сделать, а потому что они сами этого хотят. Вся процедура убеждения укладывается в четыре вида воздействия: **информирование, разъяснение, доказательство и опровержение**

Рассмотрим каждый вид отдельно.

1. Информирование

Для того чтобы побудить человека к принятию решений или действий, требуется целый спектр побудительных воздействий. Среди них, информирование, то есть сообщение во имя чего и для какой цели ему нужно будет принимать это решение или совершать действие. Это связано с тем, что человек, прежде чем действовать, хочет убедиться, что нужно сделать и сумеет ли он это. Никто не начнет действовать, если считать то действовать либо не стоит, либо невозможно. Информирование в процессе убеждения реализуется различными методами. Среди них особо место занимает **рассказ**.

Он представляет собой живое и образное изложение сути дела. Обычно он строится двумя путями: индуктивным (когда идут от отдельных фактов к общениям) и дедуктивным (когда идут от общих положений к отдельным фактам). При индуктивном изложении в начале рассказа можно поставить вопрос, ответом на который и станет весь последующий рассказ.

1. Разъяснение

В любой деятельности этот вид убеждающего воздействия занимает не менее важное место, чем информирование. Выделяются наиболее типичные виды разъяснения:

1. Инструктивное
2. Повествовающее
3. Рассуждающее

Инструктивное разъяснение уместно и необходимо в том случае, когда от слушателя требуется запомнить что-либо, например, при усвоении порядка действий. По своей сущности это схематическое раскладывание «по полочкам», при таком разъяснении мышление человека не загружается, задействуется только память.

Рассуждающее разъяснение больше подходит для творческих натур. Это связано с тем, что такие люди обычно имеют по всем вопросам свои точки зрения. Повествующее, а тем более инструктивное разъяснение для таких людей не подходит. Они всегда жаждут активного участия в общении.

1. Доказательство

Доказательство традиционно относят к логическим операциям, строящимся на основе законов логики. Суть доказательства заключается в том, что выдвигается какой-то тезис (мысль или положение, истинность которого нужно доказать) и подыскиваются аргументы или доводы для подтверждения тезиса. Сама процедура обычно называется демонстрацией. Чтобы убедить людей или доказать им истинность какого-либо положения, нужны факты. Без фактов нет доказательств.

1. Опровержение

В логическом плане опровержение обладает той же природой, что и доказательство. Доказывая кому-либо идею, мы тем самым опровергаем другую, т.е. ту, которую ошибочно считает за верную собеседник. Опровержение имеет дело с критикой устоявшихся взглядов и стереотипов поведения людей, и разрушением и формированием его установок. Когда мы что-либо опровергаем, то встречаемся с чувством собственного достоинства оппонента. В связи с этим для эффективного опровержения одной логики оказывается недостаточно. Из-за этого при опровержении доводов оппонента следует обратиться в первую очередь к его чувству собственного достоинства, нужно дать ему почувствовать что вы уважаете его точку зрения и его заслуги.

Теперь поговорим о том, что может дать умение убеждать окружающих?
Рассмотрим некоторые причины научиться этому.

1) Умение убеждать поможет облегчить жизнь на бытовом уровне

2) Убеждая людей будет возможно ускорить карьерный рост

- 3) Благодаря дару убеждения будет реально сохранить и улучшить взаимопонимание с близкими людьми
- 4) Умение убеждать значительно повышает уровень самооценки и уверенности в себе
- 5) Развивает мышление и логику, ведь некоторых людей не так легко в чем-то убедить
- 6) В момент обучения и познаний различных техник убеждения, человек все больше совершенствует понимание других людей, их мышления
- 7) Умение убеждать правильно, без агрессии помогает достичь уважения в любом коллективе
- 8) Хорошо зная техники, появляется возможность добиться всех поставленных целей и задач. Как рабочих, так и личных.
- 9) В экстремальных ситуациях дар убеждения способен спасти жизнь
- 10) Обладая такими знаниями, появляется способность понимать когда тебя самого пытаются подвергнуть различным манипуляциям.

Теперь, когда мы наглядно видим множество разнообразных причин для того, чтобы научиться убеждать людей, можем более основательно подойти к некоторым техникам, которые в этом помогут и разобрать их.

Если вы находитесь в незнакомой компании, нужно для начала понять, какой тип человека ведет с тобой дискуссии. Ведь даже если ваши аргументы обоснованы, логика безупречна и все факты точны, это не всегда дает гарантию убеждения другого человека в вашей точке зрения.

Рассмотрим некоторые особенно ярко выраженные примеры.

1. Подражатели.

Они хотят убедиться, что люди, которым они доверяют, уже успешно воспользовались вашим предложением/идеей/планом.

Для убеждения таких типов нужно доказать что ваше предложение сработает, и предоставить доказательства того, что другие успешно применяют его на практике. Для лучшего результата использовать слова: безопасность, опыт

1. Харизматы.

Такие люди увлекаются новыми идеями, но в том, что касается каких-то деталей, полагаются на других.

Для их убеждения нужно предоставить им идеи, отражающие конкретные факты и результаты. Потом дать время немного подумать.

1. Скептики.

Скептики доверяют только своим инстинктам и требуют подтверждение каждого утверждения.

Их лучше убеждать используя аргументы, основанные на практической реальности, сделать упор на надежность. Нужно позволить им задавать вопросы и отвечать на них подробно и уверенно.

1. Мыслители.

Они методично анализируют все детали и последствия каждого из этих вариантов.

Для их убеждения нужно проявить уважение к их уму и информированности, сосредоточиться на неопровержимых данных и логическом анализе. Показать методику и открыто говорить о проблемах и слабых местах.

1. Контроллеры

Люди, которые любят контролировать ситуацию и принимают только те идеи, которые сами предложили.

Убеждать их нужно структурированной аргументацией, но избегать давления. Позволить им самим решить, принимать ли вашу позицию или нет. Создать иллюзию свободы выбора и под конец предоставить подтверждающие факты.

Теперь я предлагаю добавить к технике пару секретов, которые помогут еще больше войти в доверие и убедить человека.

1. Изучить заранее своего оппонента/аудиторию

Перед дискуссией нужно как можно лучше узнать аудиторию или оппонента, с которым нужно будет вести дискуссию. Ведь все люди разные, к каждому нужен свой отдельный подход. Именно поэтому лучше заранее подготовиться к

разговору.

1. Будьте открыты для общения

Люди с большей вероятностью согласятся с тем, что вы скажите, если понимают, какой вы человек и ваши взгляды. Предоставьте им возможность узнать вас лучше. Не нужно сразу заикливаться на обсуждении конкретных вопросов и задач. Независимо от того, насколько убедительными будут ваши аргументы, вы не добьетесь успеха без установления личного контакта.

1. Не будьте слишком напористы

Порой бывает сложно остановиться и не переступить черту между настойчивостью и назойливостью. Не нужно быть агрессивными в своих высказываниях и уважайте точку зрения оппонента.

1. Нужно бороться с застенчивостью

В искусстве убеждения нет места застенчивости и неуверенности. Если вы будете представлять свои идеи так, будто они нуждаются в одобрении, успеха вам не достичь. Нужно быть убедительным и стараться не использовать «сомневающиеся» слова, к примеру, «мне кажется», «я думаю», «возможно».

1. Следить за языком тела

Нужно внимательно следить за своими жестами, позами и мимикой. Ровная осанка, улыбка, спокойный голос располагают людей и привлекут их внимание к вашей речи. Ваша внутренняя уверенность в том, что вы говорите, заразит других. Помните, иногда важнее как вы говорите, а не что.

1. Досконально знать тему по которой будет идти дискуссия

Для того чтобы убеждать кого угодно, нужно знать ее настолько хорошо, чтобы смогли ее объяснить даже ребенку. Избегайте сложных и заумных фраз. Убедительные люди могут быстро и ясно рассказать свои идеи.

1. Искренность

Быть искренним и честным крайне важно, чтобы быть убедительным. Никто не любит подделки, а фальшь чувствуется сразу. Люди тянутся к тем, кто искренен.

1. Не исключайте другие точки зрения

Мощная тактика убеждения – признать чужую точку зрения. Нужно быть готовым признать, что ваши аргументы не всегда идеальны, а ваша точка зрения не единственно верная. Это покажет, что вы открыты для диалога и готовы вносить коррективы в совместную работу. Нужно уметь быть активным слушателем, а не только навязывать свои идеи.

1. Задавайте правильные вопросы

Самая большая ошибка, которую делают люди, когда дело доходит до обсуждения, – это неспособность услышать то, что говорят, потому что сосредотачиваются на том, что собираются сказать дальше или как то, что говорит другой человек, повлияет на них. Смысл теряется. Простой способ избежать этого – задавать много вопросов. Уточняющие вопросы показывают, что вы не только слушаете, но и пытаетесь разобраться в сути.

1. Используйте визуальные образы

Исследования показывают, что людей гораздо быстрее можно в чем-то убедить, подкрепив это красивыми картинками. Можно оживить свою речь слайдами, визуальными образами, приводите примеры из жизни. Рисуйте яркие образы в сознании своих слушателей.

1. Знайте, когда отступить

Срочность – угроза эффективному убеждению. Не заставляйте людей соглашаться мгновенно. Вам не следует бояться отступить и давать время на раздумывание.

Мы прибегаем к корректным методам убеждения собеседников в процессе каждодневного общения. Как бы ни развивался процесс коммуникации, кем бы ни был наш собеседник, прежде всего он индивидуальность и вправе требовать уважения к себе.

Прибегая к процессу убеждения, мы с той или иной степенью жестокости посягаем на позицию, установку собеседника. Следовательно, прямо или косвенно, недвусмысленно либо иносказательно мы внедряем в его сознание, доносим до него мысль: «Ты не прав», «Ты не понимаешь», «Ты заблуждаешься» и т. п. От того, как тонко, в достаточной мере деликатно мы это делаем, зависит не только успех переговоров, дискуссии, выяснение бытовых отношений, но и перспективы межличностного взаимодействия в будущем.

Если компромисс невозможен – по вашей вине или из-за неуступчивости

оппонента, и это ясно почти с самого начала, опробуйте приём растущих требований, попытайтесь «раскачать эмоции» собеседника. Отступайте и вновь атакуйте, прикиньтесь слабым соперником, отдайте на время инициативу, чтобы затем неожиданно использовать более тонкие и требующие высокого мастерства уловки. Работайте на контрастах, разнообразно, ведите себя непредсказуемо, но в определённых рамках, чтобы собеседник не запутался и не потерял цель, ради которой всё это затеяно. Быть непредсказуемым – не значит морочить партнёру голову. Цели должны быть чётко определены, а эмоциональные проявления, сопровождающие аргументацию, понятны, недвусмысленны. Опирайтесь на доводы, которые вы с партнёром понимаете одинаково.

Всячески подчёркивайте своё уважение и внимание к партнёру. Это исключит возможность обвинить вас в отсутствии позитивного подхода и придаст процессу убеждения большую объективность.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Кузин Ф. А. Культура делового общения : Практическое пособие.- М.: Ось-89, 1997.
2. Курбатов В.И. Стратегия делового успеха.- Ростов-на-Дону : Феникс, 1995.
3. Ниренберг Дж. Гений переговоров.- Минск : Попурри, 1997.
4. Романов А.А. Грамматика деловых бесед.- Тверь, 1995.
5. Таранов П.С. Приёмы влияния на людей.- Симферополь : Таврия, 1995.
6. Томсон П. Самоучитель общения.- СПб.: Питер, 2001.
7. Фишер Р., Юри У. Путь к соглашению, или Переговоры без поражения.- М.: Наука, 1992.
8. Граудина Л.К., Ширяев Е.Н. Культура Русской Речи.-М. 2002.