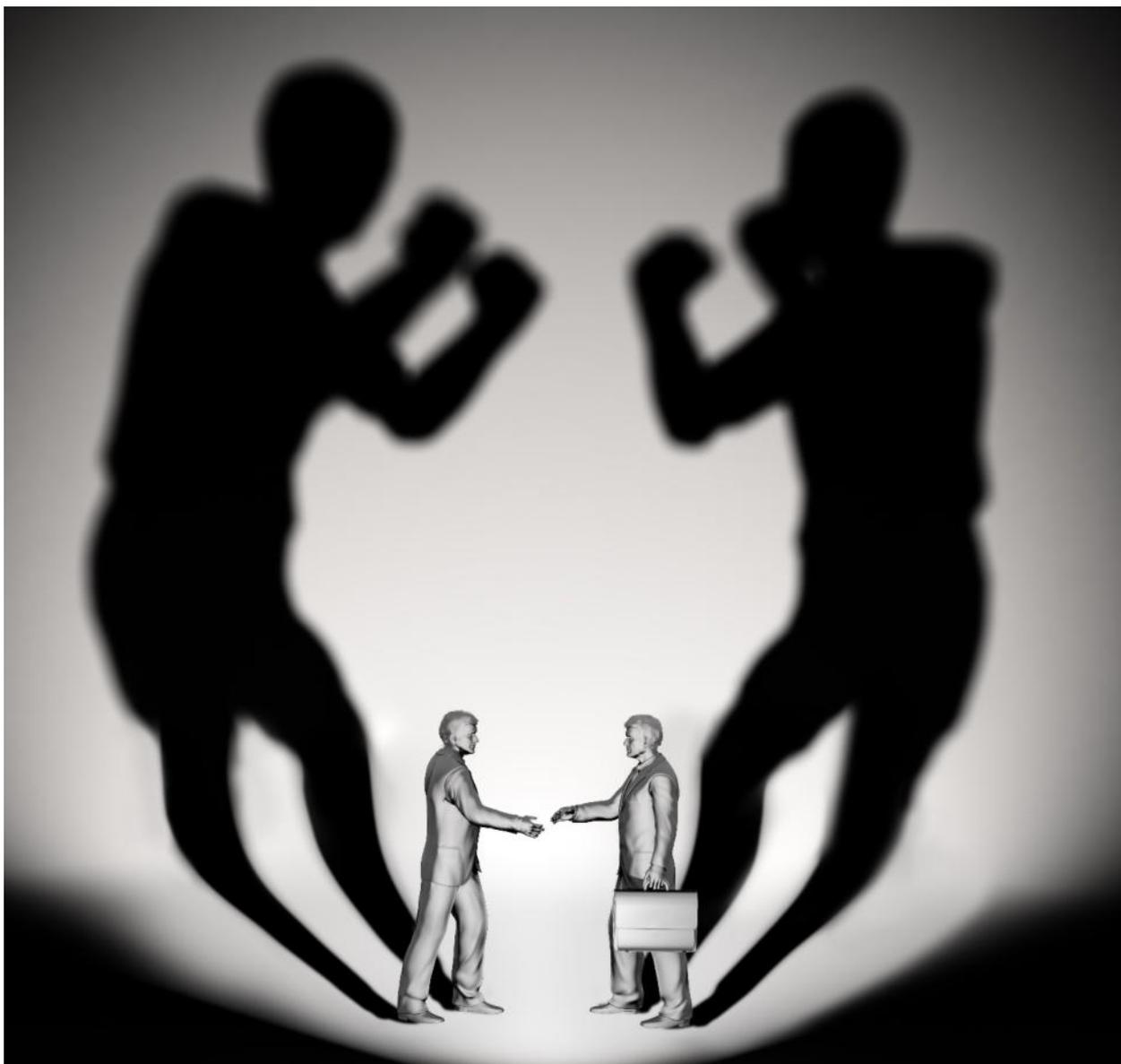


Как побеждать словами: техники убеждения



Чтобы ваши слова звучали весомо и были услышаны, важно развивать навыки убеждающей коммуникации.

Во-первых, важно знать, что коммуникабельный человек, который легко общается, не всегда убедителен в общении, поэтому даже если вы немногословны и не очень коммуникабельны, то все равно можете быть убедительными.

Во-вторых, говорить много — не значит быть убедительным — наоборот, большое количество слов, эпитетов, примеров, сравнений создают смысловую «кашу» в голове слушателя и отвлекают от главной мысли.

Говорить лаконично и убедительно вам помогут специальные техники.

ТЕЗИС-АРГУМЕНТ-ИЛЛЮСТРАЦИЯ

Сначала сформулируйте для себя или даже запишите основную мысль, которую вы хотите донести до собеседника. Основная мысль, сформулированная в одном или максимум двух предложениях, называется тезис. Начните убеждение именно с этого тезиса.

Например, *«Я не считаю, что покурить за углом института — это круто, и что это занятие делает тебя успешнее в глазах других»*

Чтобы он не звучал голословно, как ультиматум, добавьте несколько аргументов – доводов в защиту тезиса.

Например: *«Как бы банально это не звучало, но курить реально вредно для здоровья, я занимаюсь боксом, а курение не совместимо со спортом; сигареты издают неприятный запах, который остается на одежде и руках, что является еще одним поводом поругаться с родителями»*

И чтобы окончательно убедить собеседника, приведите факты из личного опыта, из Интернета — результаты исследований, статистику и прочее, которые станут яркой иллюстрацией аргументов, делая их более живыми и убедительными.

Например, *«И, кстати, старшие ребята в моем спортклубе не курят, качаются и тренируются, имеют спортивную фигуру — могут постоять за себя и нравятся девчонкам, а вот сигареты в этом точно не помогают»*. Завершить свою речь можно повторением тезиса.

ТРИ СИЛЬНЫХ АРГУМЕНТА

Как вы уже поняли, чтобы речь была убедительной, нужны четкие аргументы. Их не должно быть много или мало. С одной стороны, одного-двух аргументов недостаточно, чтобы убедить человека, но когда на него «до кучи» сваливается большое количество и убедительных и сомнительных аргументов, то это еще хуже. Считается, что тезис подкрепляется тремя аргументами — главное, все они должны быть сильными, то есть такими, с которыми не поспоришь.

Техника «ДИАЛОГ СОКРАТА»

И, наконец, чтобы быть убедительным, нужно не только говорить, но и слушать, и уметь задавать вопросы. Наивысший пилотаж убедительности — сделать так, чтобы человек сам пришел к нужной мысли, думая, будто это его идея.

Эта техника заключается в том, что свои аргументы вы формулируете в вопросы. Например: *«Как ты думаешь, процент курящей молодежи в этом*

году увеличился или уменьшился? А почему уменьшился? Как связаны курение и внешняя привлекательность?»

Овладеть составлением сократовского диалога не просто — придется потренироваться, и «голову поломать», но результат того стоит. И, конечно, было бы неплохо дополнить эти техники уверенным тоном, прямым взглядом, спокойными жестами и мимикой, но это уже вторично.