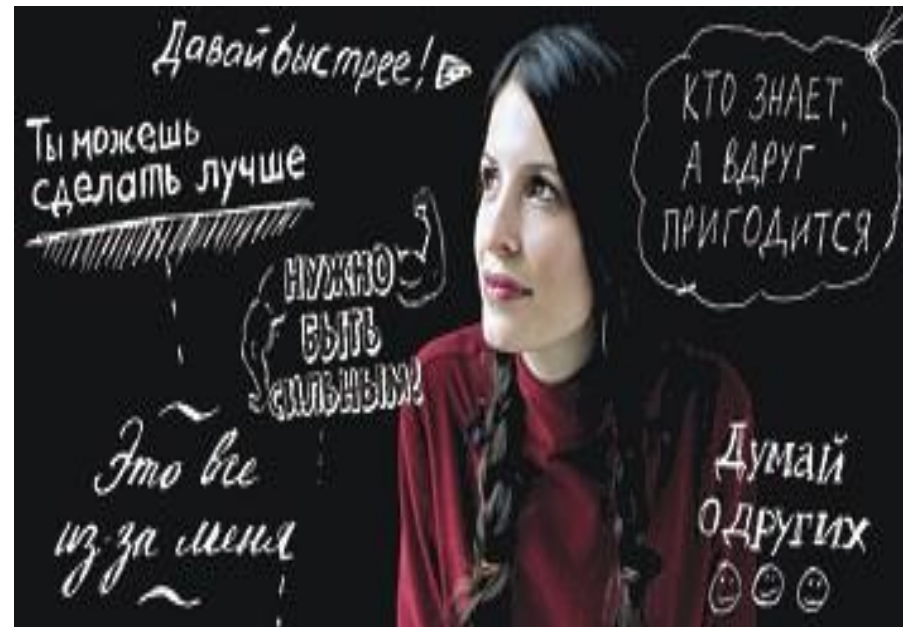


*Учреждение образования Федерации профсоюзов  
«Международный университет «МИТСО»*

*Отдел по воспитательной работе с молодёжью*

## ***КАК УБЕДИТЬ СОБЕСЕДНИКА.***



Минск 2023

**Общение (разговор)** – это обмен мыслями. Это сложный многоплановый процесс установления и развития контакта между людьми, порождаемый потребностью в своей деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятие и понимание другого человека.

Общение – это роскошь, которая есть у человека. (А –С Экзюпери)

Для того, чтобы разговор был успешный, убедительный и результативный, следует быть интересным для собеседника.

**Чтобы вызвать к себе интерес, доверие необходимо:**

1. проявить искренний интерес к другим людям;
2. попытаться понять достоинства другого человека и искренне признать, похвалить эти достоинства; дать людям почувствовать их значительность;
3. вместо того чтобы осуждать, надо постараться понять, почему они так поступают, а не иначе. Это выгоднее, чем критиковать: критиковать – значит обороняться или оправдываться;
4. быть доброжелательным и приветливым;
5. чаще улыбаться;
6. обращаться к человеку по имени;
7. учитывать желания, вкусы, интересы вашего собеседника (чтобы поймать рыбу, рыбак насаживает на крючок червячков, которых любит рыба, а не он сам).
8. ведите разговор в кругу интересов вашего собеседника;
9. поощряйте других рассказывать о себе, старайтесь быть хорошим слушателем;
10. давайте возможность выговориться своему собеседнику (чтобы убедить собеседника в своей правоте не говорите слишком много сами); лучше задавайте ему вопросы – он сам будет думать, говорить, осознавать свои противоречия или свою неправоту;
11. ни в коем случае не прерывайте своего собеседника, даже если вы с ним не согласны;
12. попытайтесь честно увидеть вещи с точки зрения другого, поставить себя на его место;
13. на ошибку можно указать человеку, не нанося обиды: сначала узнайте, что сам человек о поступке думает; начать с признания достоинств человека и лишь затем указать на ошибку, избегая общих отрицательных обобщений;
14. избегать унижений и критики в адрес этого человека при посторонних.

Основной элемент общения – речь, именно от того, насколько культурна ваша речь, структурирована и интеллектуальна, зависит в целом культура общения с вами. При помощи слов мы выражаем свои мысли и своё отношение к собеседнику, показываем уважение, пытаемся убедить. От этого зависит в дальнейшем успех в деятельности человека.



**Правила, которые помогают убедить собеседника:**

1. Правило Гомера. Очередность аргументов влияет на их убедительность. **35142**, где 1 – самый сильный аргумент, а 5 – самый слабый.
2. Правило Сократа. Для получения положительного решения по важному для вас вопросу поставьте его на третье место.
3. Правило Паскаля. Не загоняйте собеседника в угол. Дайте ему возможность «сохранить лицо».
4. Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа и статуса, убеждающего.
5. Не загоняйте себя в угол, не понижайте статус.
6. Не принижайте статус собеседника.
7. К аргументам приятного нам собеседника мы относимся снисходительно, а к аргументам неприятного – с предубеждением.
8. Желая переубедить, начинайте не с разделяющих вас моментов, а с того, в чём вы согласны с оппонентом.
9. Проявите эмпатию (способность к постижению эмоционального состояния другого человека в форме сопереживания).
10. Будьте хорошим слушателем.
11. Проверьте, правильно ли вы понимаете собеседника.
12. Избегайте конфликтогенов (слова, действия, бездействие, могущие привести к конфликту).
13. Следите за мимикой, жестами, позами – своими и собеседника.
14. Формула успеха состоит из шести слов: **«Сначала ВСЁ обдумай, а потом ВСЁ выполни».**



**Автор: педагог-психолог И. А. Врублевская**