УДК 164.1

К.А.БУРЦЕВ
Металлургический факультет,
группа АПМ-04

ТОНКОСТИ УБЕЖДЕНИЯ

После проблемы сохранения здоровья взрослые люди более всего интересуются сведениями о том, как разбираться в людях, как преуспевать в обществе, как располагать к себе людей и как склонять их к своему взгляду на вещи.

Статья посвящена способам общения, которые помогают расположить слушателя к себе, убедить его в чем-либо.

Following the problems of health preservation adults are more interested in ways to become prosperous, to understand and prepossess other people and bring them round.

The article explains some methods of communication, which can help us get a good disposition from people, to get them convinced.

Еще в детстве я услышал такие слова: «Поступайте с людьми так, как вы бы хотели, чтобы они поступали с вами». Я подумал, что действительно, тогда люди потянутся к нам и будут нас слушать. Что же для этого нужно сделать?

Огромную роль в общении играет речь человека. Ведь умение говорить – это «наикратчайший путь к известности»[*]. Оно выводит человека на авансцену общественной жизни, придает ему чувство уверенности в своих силах и поднимает над толпой. И тот, кто обладает приятной манерой речи, как правило, пользуется доверием и авторитетом, значительно превосходящим его действительные способности. Почти любой человек может говорить так, что будет приятен и желанен в обществе, если он верит в себя и в идею, которая воспламенила бы его.

Существует только один способ убедить кого-либо что-то сделать. Конечно, можно заставить человека отдать часы, ткнув ему под ребра револьвер. Но, как вы сами понимаете, эти грубые методы имеют крайне нежелательные последствия. Единственный способ, которым могут убедить вас что-либо сделать, – это предложить вам то, чего вы хотите. А что вы хотите? Знаменитый доктор Зигмунд Фрейд считал, что все наши поступки берут начало в двух мотивах: в сексуальном влечении и в желании быть великим. Глубочайшим стремлением человеческой натуры является желание быть значительным, получить признание своей ценности.

Потребность в сознании своей значительности – одно из главных различий между человеческим родом и животными. Если бы наши предки не обладали этим пламенным стремлением почувствовать свою значительность, цивилизация была бы невозможна. Это желание заставляет людей становиться президентами, писателями, бизнесменами, ораторами, а также

[*] *Дейл Карнеги.* Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. Свердловск, 1990.

одеваться по последней моде. Именно оно соблазняет многих подростков становиться гангстерами и бандитами. Иногда люди изображают беспомощных больных, чтобы привлечь к себе повышенное внимание и сочувствие. Некоторые специалисты заявляют, что люди на самом деле могут впасть в безумие для того, чтобы в безумных грезах обрести чувство своей значительности, в признании которой им было отказано в реальном мире.

Можно оказать влияние на другого человека, касаясь тех вопросов, которые являются предметом его желаний, и показывая ему, как можно этого достичь. Представьте, что мы сидим на берегу озера и удим рыбу. Ведь мы думаем не о том, что любим мы, а о том, что любит рыба, и не насаживаем на крючок землянику со сливками, а какого-нибудь червя. И если вы хотите побудить кого-либо к действию, прежде всего пробудите в нем какое-нибудь сильное желание. Генри Форд говорил: «Если существует некий секрет успеха, он заключается в способности принять точку зрения другого человека и видеть вещи под его углом зрения так же хорошо, как под своим собственным»[*].

Давайте поподробнее рассмотрим несколько способов склонять людей к своей точке зрения.

1. Если вы спорите, горячитесь и опровергаете, вы можете порой одержать победу, но это будет бесполезная победа, потому что никогда не завоюете доброй воли вашего оппонента. Поэтому единственный способ добиться наилучшего результата в споре – это уклониться от спора.

2. Проявляйте уважение к мнению другого. Никогда не говорите человеку, что он не прав. Никогда не начинайте с заявления: «Сейчас я тебе докажу это». Даже при самых благоприятных обстоятельствах очень трудно побудить людей к перемене взгляда. Критика ранит чувство собственного достоинства человека, и поэтому побуждает искать для себя оправдания. В разговоре всегда нужно допускать возможность своей ошибки.

3. Если вы не правы, признайте это сразу и чистосердечно. Скажите раньше сами о себе все то, что намеревается, по вашему мнению, высказать ваш обвинитель. Человек сменит свою позицию на более великодушную.

4. Пусть ваш собеседник с самого начала будет вынужден отвечать вам «да». Вступая в разговор, не начинайте его с тех вопросов, по которым вы расходитесь с вашим собеседником во мнениях.

5. Дайте собеседнику возможность выговориться. Не поддавайтесь искушению прервать его.

6. Пусть ваш собеседник почувствует, что идея принадлежит ему. Не лучше ли наводить на мысль, и пусть ваш собеседник сам сделает вывод. Лао-Цзы сказал: «Причина, что в реки и моря вливаются сотни горных потоков в том, что реки и моря расположены ниже гор»[*].

7. Придавайте своим идеям наглядность и инсценируйте их.

8. Бросайте вызов! Чтобы добиться выполнения трудной работы, нужно пробудить дух соревнования, желание доказать свое превосходство.

В заключение важно указать на тот факт, что нужно всегда проявлять интерес к людям и делать это искренне. Нужно ежедневно стараться использовать указанные способы общения не только по отношению к людям вашего круга, но и ко всем остальным.

Научный руководитель ст. преподаватель *Т.М.Синельникова*

[*] Там же.