

Психология убеждения

Как влиять на других?

8

способов услышать
в ответ «да»

МИ∞

Психология убеждения

Как влиять на других?

Содержание

Наука, а не искусство 3

Убеждение и манипуляция: в чем разница 5

8 способов услышать в ответ «да» 11

Как демонстрировать уверенность в речи? 19

4 совета для тех, кто хочет развить харизму 25

Как донести свои идеи до слушателей? 10 правил от чемпиона мира по дебатам 31

9 идей для конструктивного спора 39

Что почитать 43

Наука, а не искусство

Нам всем что-то нужно от других, будь то коллеги или клиенты, начальники или подчиненные, дети или супруги. Часто на кону нечто важное: карьера или отпуск, проведенный так, как нам хочется. Но как убедить людей действовать в наших интересах?

Социальные психологи уверены: убеждение — это наука, хотя многие ошибочно считают его искусством. Взять, к примеру, художника: ему нужно обучаться азам профессии, однако выдающимся он становится лишь при наличии таланта. С убеждением все иначе.

Убеждение стало объектом научных исследований более полувека назад. Ученые во всем мире исследуют особенности человеческого поведения и принятия решений. Выясняют, какие слова, действия, приемы помогают донести до собеседников наши идеи, а какие нет. Используя эти стратегии, научиться быть убедительным может каждый.

В этом сборнике собрали факты, советы и упражнения, которые помогут вам стать мастером убеждения.



«Мы все ораторы, выступающие на публике, хотя при этом не выходим на сцену. Мы выступаем с презентацией в офисе или общаемся на первом свидании, убеждаем незнакомого человека сделать пожертвование или побуждаем ребенка убрать в комнате»

Йона Бергер, автор книги «Как люди убеждают»

Убеждение и манипуляция: в чем разница

В этом саммари мы говорим про убеждение, но есть еще один вид воздействия — манипуляция. В чем разница? И почему от последнего стоит отказаться?

Как узнать манипуляцию?

У манипуляции есть два ключевых признака. Во-первых, ее отличает скрытая цель. Манипулятор хочет чего-то добиться, но не заявляет об этом прямым текстом. Во-вторых, манипуляция — это эмоциональное воздействие. Если человек не заявляет свою цель открыто, все, что ему остается, — это воздействовать на чужие эмоции в надежде на то, что другие поступят нужным манипулятору образом. Манипулятор воздействует на любые эмоции: страх, жалость, чувство вины, раздражение или радость, азарт, воодушевление.

Убеждение направлено на то, чтобы привлечь людей на свою сторону честно, прозрачно, уважая их решения. Манипуляция опирается на стратегии, которые могут подорвать доверие и свободу действий другого человека.

Эффективна ли манипуляция?

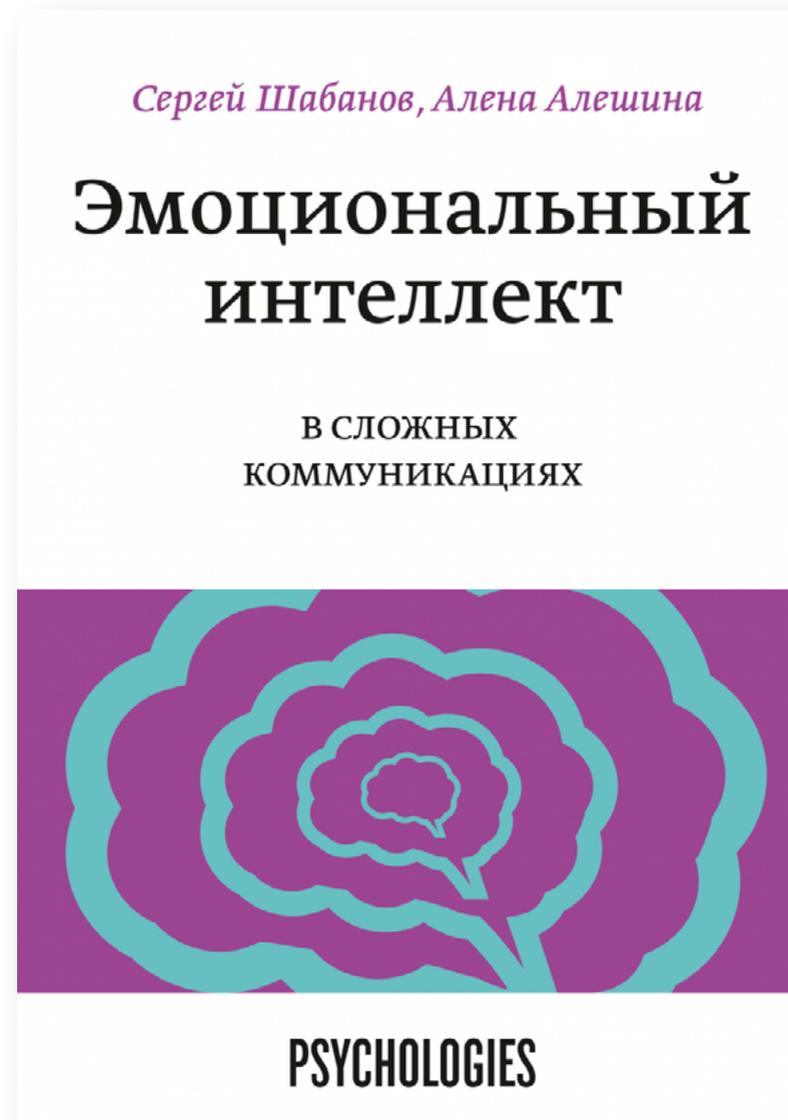
На первый взгляд, манипуляция эффективна: человек попадает на крючок и действует так, как нам хочется. Но это работает лишь в краткосрочной перспективе. Рано или поздно люди понимают, что происходит. Доверие подрывается, отношения рушатся. В долгосрочной перспективе манипуляция — это тупик.

Как избежать манипуляций?

Как только вы сообщаете людям настоящую цель своих действий или влияния, то воздействие перестает быть манипуляцией, потому что вы действуете честно и, главное, признаёте других равными вам, а значит, уважаете своих оппонентов и предоставляете им открытый выбор — сотрудничать с вами или нет.

Мы выделили слово «открытый», потому что выбор есть всегда, но одно дело, если вы говорите правду, а другое — вводите в заблуждение, а значит, отнимаете настоящий выбор, делая его или ложным, или ограниченным.

К примеру, сказать правду клиенту не означает объявить, что вы хотите заработать на нем. Да, продавец продает, а покупатель покупает. Но всегда можно сказать о своем интересе честно и уважительно, учитывая потребности второй стороны.



О манипуляциях узнали из книги [«Эмоциональный интеллект в сложных коммуникациях»](#)



Почитать описание и заказать в МИФе

Смотреть книгу

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

Взрослые книги:  

Проза:  

Детские книги:  