

18+

Роман Естаев

21 ПРАВИЛО УБЕЖДЕНИЯ

практика



Роман Естаев

21 правило убеждения. Практика

«Издательские решения»

Естаев Р. Н.

21 правило убеждения. Практика / Р. Н. Естаев — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-966871-4

Умение убеждать помогает нам получать от людей согласие, нужные нам действия, помощь и деньги. Здесь вы найдёте наиболее эффективные методы убеждения с простыми примерами, которые сможете применить уже сегодня, чтобы быть более убедительным в общении с людьми и получать от этого свои выгоды. Приятного прочтения.

ISBN 978-5-44-966871-4

© Естаев Р. Н.
© Издательские решения

Содержание

ПРОГРАММИРОВАНИЕ	6
ТЕХНИКА «МОТИВАЦИЯ»	7
ПРИНЦИП «НОГА В ДВЕРИ»	8
ТЕХНИКА «ПОТОМУ ЧТО»	10
ПРАВИЛО СОКРАТА	11
ТЕХНИКА «ВЫПРЯМИСЬ»	12
Конец ознакомительного фрагмента.	13

21 правило убеждения

Практика

Роман Николаевич Естаев

© Роман Николаевич Естаев, 2019

ISBN 978-5-4496-6871-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПРОГРАММИРОВАНИЕ

Когда вы встречаетесь с человеком для своих личных целей (предложить идею, продать что-либо, добиться нужных вам действий), попробуйте изначально запрограммировать его на необходимый вам сценарий действий и вести его по нему.

Зачем это делать?

1. Людям намного комфортнее, когда они знают дальнейшие шаги, а не пытаются самостоятельно понять цель разговора и следующие этапы.

2. Человек испытывает тревогу, когда неясно, что будет дальше. Тревога вызывает сопротивление и возражения. Техника помогает снять эти страхи и беспрепятственно вести человека к вашим целям.

Техника применения.

В деловых переговорах:

Перед началом переговоров, создайте в голове клиента программу (план действий), которой надо действовать и в конце получите согласие. После того, как человек согласился, он вынужден следовать этому плану.

Пример:

– Добрый день, рад вас видеть. Позвольте, я сейчас задам вам пару вопросов о том, что вас интересует, исходя из этого, мы подберём для вас парочку вариантов, сравним их преимущества, после вы скажите, какой из вариантов подходит больше. Если вас всё устроит, обсудим время и место, в котором вам было бы удобно получить товар, хорошо?

– Хорошо.

План действий создан, согласие получено, теперь просто идёте по этому сценарию к закрытию сделки.

Важно: не высказывать план в грубом тоне, иначе человек закроется и не захочет с вами соглашаться. Никто не любит, когда на него давят. Преподносите программу мягко, указывая, что человек сам будет выбирать и принимать решение, а вы только будете ему в этом помогать. Так у человека не будет причин не ответить вам согласием.

Пример (дружеский разговор):

– Привет, рад тебя видеть. Если ты не против, можем немного прогуляться по парку, я расскажу тебе о четырёх новых крутых фильмах, которые вышли на этой неделе. Если какой-то из них тебя заинтересует, обсудим его подробнее. После парка можем перекусить в кафе, а вечером собраться у меня, чтобы посмотреть этот самый фильм, договорились?

– Давай.

ТЕХНИКА «МОТИВАЦИЯ»

Во времена рабства хозяева чаще всего заставляли рабов выполнять работу силой. После отмены рабства ситуация изменилась, но работу по-прежнему нужно выполнять.

Одним из наиболее действенных способов заставить работать, является пытка, когда человеку под ногти заталкивают иглы. Это вызывает нестерпимую боль, после которой все задания выполняются добросовестно и качественно.

Так мы делать, конечно, не будем. Как бы нам этого не хотелось.

Если заставлять человека выполнять работу насильно, давить на страх или совесть, то вряд ли он будет выполнять её с большим желанием. Лучший способ – сделать так, чтобы человек сам хотел выполнять работу.

Нам всем больше нравится выполнять те задания, которые приближают нас к нашим собственным целям. Но не те, которые направлены исключительно на чужую выгоду.

В крупных корпорациях, таких как Google, Facebook, Amazon, Amway сотрудникам не просто дают задания и указания к выполнению. Сначала их просят написать собственные цели. Например: купить машину, купить квартиру, сделать ремонт, отправиться в путешествие, освоить новый навык, стать руководителем. Затем помогают понять, как текущая работа или задание поможет достичь им эти самые цели.

Суть этого в том, чтобы не просто дать задание, а показать человеку, что это выгодно и для него самого, для его собственных целей. Тогда задание выполняется с большим желанием.

ПРИНЦИП «НОГА В ДВЕРИ»

Задумывались ли вы о том, чтобы ограбить чужой дом?

Для этого вам отлично подойдёт принцип «НОГА В ДВЕРИ»:

Сначала постучите в дверь, затем сообщите владельцу дома, что вам нужны все деньги и драгоценности в этом доме. Если перед вами начнут захлопывать дверь, вставьте свою ногу в проём так, чтобы она не захлопнулась, затем протолкните колено, бедро, затем начинайте протискивать голову в дверной проём, издавая при этом ужасные крики и угрозы в сторону владельца.

Если серьёзно, принцип «НОГА В ДВЕРИ» – классический приём в психологии, которым пользуются врачи, политики и бизнесмены.

Что нам о нём говорит Википедия:

Нога в двери (англ. The foot-in-the-door) – психологический феномен, который показывает закономерность между выполнением человеком изначально незначительной просьбы, а затем вынужденным исполнением других более обременительных требований. Использование этого феномена в практических целях часто называют методом «нога в двери», другое его название – метод постепенного усиления просьб.

Т.е. его суть в том, что для того, чтобы попросить человека о чём-то большом, сначала стоит попросить его о чём-то очень малом и ПОСТЕПЕННО увеличивать величину своей просьбы.

Пример (в бизнесе):

Прежде, чем предлагать человеку дорогостоящий продукт, предложите ему сначала попробовать что-то бесплатно, либо что-то очень дешёвое, буквально стоящее копейки. В американском бизнесе такие бесплатные либо очень дешёвые продукты называются lead-magnet и tripwire. Обычно человек легко соглашается на такой продукт и далее намного легче принимает предложение приобрести более дорогой продукт.

Пример (в быту):

Допустим, вам нужно от человека какое-либо большое серьёзное действие. Попросите его сначала сделать что-то совсем незначительное, затем что-то более значимое и затем переходите к основной просьбе.

Ещё пара примеров:

1. Альтруизм как результат намеренного применения феномена «нога в двери».

В 1974 году Патрицией Плинер и её сотрудниками был проведён эксперимент среди жителей пригорода Торонто. К людям обращались с просьбой пожертвовать деньги в общество борьбы с онкологическими заболеваниями. Только 46% людей согласились оказать помощь. Но если до этой большой просьбы люди соглашались выполнить незначительную просьбу (поносить значок, рекламирующий данную кампанию), то процент согласившихся пожертвовать деньги возрастал до 92%.

2. Заманивание людей в секты.

Один из вербовщиков – Джим Джонс – так рассказывал о своих успехах: он обращался к прохожим с просьбой потратить только лишь пять минут для того, чтобы заклеить и отправить несколько конвертов. После этого люди готовы были к новым заданиям. Первоначально жертвования в секте носили добровольный характер, затем жертвования стали обязательными и сумма постепенно увеличивалась, пока люди не отдавали всё, что они имели.

ТЕХНИКА «ПОТОМУ ЧТО»

Приходилось ли вам стоять в очередях?

В 70-х годах психологи провели интересный эксперимент:

Девушка вставала в очередь на ксерокопию в разных точках по городу.

В первом случае она говорила:

– Простите, у меня пять страниц. Могу я воспользоваться ксероксом, потому что я спешу?

Результат: 94% тех, кого она просила, позволили ей проскочить без очереди.

Во втором случае:

– Простите, у меня пять страниц. Могу я воспользоваться ксероксом без очереди?

Результат: только 56% тех, кого она просила, согласились.

Сначала наблюдатели сделали вывод, что объяснение причины своей просьбы (как в первом случае) подталкивало людей на согласие, но третий случай показал другое.

В третьем случае девушка после своей просьбы использовала связку «потому что», а затем, не добавляя ничего нового, просто вновь утверждала очевидное:

– Простите, у меня пять страниц. Могу я воспользоваться ксероксом, потому что мне надо сделать несколько копий?

Результатом было то, что вновь почти все (93%) согласились, хотя никаких реальных объяснений, никакой новой информации не было добавлено.

Итог: сам факт, наличия связки слов «потому что», после вашей просьбы заставляет людей соглашаться.

Используйте этот приём в своих просьбах/указаниях (сотрудникам, детям, ученикам, знакомым), так они будут более эффективными.

ПРАВИЛО СОКРАТА

Для получения положительного решения поставьте главный вопрос на третье место, предпослав ему два других, отвечая на которые собеседник скажет «да». Сократ. 380 год до нашей эры. Это правило Сократа также называют «Правило трёх ДА».

Суть его в том, чтобы не задавать человеку сразу главный вопрос, а получить от человека положительные ответы на несколько незначительных вопросов перед этим и после переходить к главному. Так вы, вероятнее, получите от него «Да» и на главный вопрос.

Как это работает?

Всё дело в физиологии. Когда вы произносите «Да», организм выделяет гормоны удовольствия и безопасности – эндорфины. Поэтому положительные ответы на незначительные вопросы создают благоприятную позитивную эмоциональную обстановку.

Пример №1 (ночной разговор):

– Саша, я видела вчера новый айфон, он такой классный, давай его купим.

– Катя, у тебя и сейчас хороший телефон, в этом айфоне нет никакой необходимости.

В этом случае Катя сразу задала главный вопрос, поэтому риск получить отрицательный ответ был высок.

Пример №2:

– Саш, скажи, ты любишь когда я отправляю тебе свои красивые фотки?

– Да, Таня.

– А любишь, мои видео, в которых я говорю, как я тебя люблю?

– Конечно люблю, Танюш.

– Саш, ты ведь любишь когда я радостная и счастливая.

– Ну конечно, Катенька.

– Саш, я вчера случайно увидела новый айфон, оказывается на нём можно делать чудесные фото и видео, которые ты так любишь. Они получаются намного лучше, чем на старом телефоне. А ещё он такой красивый. Я была бы самой счастливой, если бы он у меня был, потому что ни у кого из моих подруг такого ещё нет. Может возьмём его?

– Конечно возьмём, любимая.

ТЕХНИКА «ВЫПРЯМИСЬ»

Сейчас уже никто не сомневается, что наши мысли создают эмоции, которые внешне отражаются в нашем теле.

Пример: человеку сообщили неприятную новость, выделились гормоны стресса, он стал грустным и его тело отреагировало. Он опустил голову, плечи немного закрылись вперёд, на лице исчезла улыбка, брови нахмурились.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.