

21

ПРАВИЛО
УБЕЖДЕНИЯ

◆ ПРАКТИКА ◆

ЕСТАЕВ РОМАН

16+

Роман Естаев
21 правило убеждения

«ЛитРес: Самиздат»

2019

Естаев Р. Н.

21 правило убеждения / Р. Н. Естаев — «ЛитРес: Самиздат»,
2019

Умение убеждать помогает нам получать от людей согласие, нужные нам действия, помощь и деньги. Здесь вы найдёте 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.

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.

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.