

# *ПСИХОЛОГИЯ ДЕЛОВЫЕ ДИСКУССИИ*

ПРАВИЛА УБЕЖДЕНИЯ СОБЕСЕДНИКА.  
ЗАКОНЫ АРГУМЕНТАЦИИ И  
УБЕЖДЕНИЯ.

ВЫПОЛНИЛА СТУДЕНТКА ГР.ДП – 17  
ПАНЫШЕВА ГАЛИНА



# ПРАВИЛО ГОМЕРА

- На убедительность влияет очередность приводимых аргументов. Самый убедительный порядок выглядит следующим образом: сильные – средние и один, но самый сильный. Можно сделать вывод, что правила убеждения, не терпят слабых аргументов, их лучше исключить. Они принесут только вред. Так как собеседник, при разговоре самое большое внимание уделяет слабостям в ваших утверждениях. Поэтому главное не ошибиться. Количество аргументов не в состоянии решить результат дела, лишь надежность способна на это.



- Чтобы получить положительный результат, важный вопрос оставьте на потом, спросив у собеседника два коротких предложения, на которые он с лёгкостью ответит «да». Почему так? Правило убеждения, заключается в следующем, когда человек слышит или говорит «нет», вырабатываются гормоны норадреналина, которые поступают в кровь, и настраивают собеседника на борьбу. Соответственно, слово «да» стимулирует выброс гормона удовольствия).



# ЗАКОН ВСТРАИВАНИЯ (ВНЕДРЕНИЯ)

- Аргументы следует встраивать в логику рассуждений партнера, а не вбивать (ломая ее), не излагать их параллельно.

# *ЗАКОН ОБЩНОСТИ ЯЗЫКА МЫШЛЕНИЯ*

- Если хотите, чтобы вас слышали, говорите на языке основных информационных и репрезентативных систем оппонента.

# ЗАКОН МИНИМАЛИЗАЦИИ АРГУМЕНТОВ

- Помните об ограниченности человеческого восприятия (пять-семь аргументов), поэтому ограничивайте число аргументов. Лучше, если их будет не более трех-четырех.