Уместность - Адекватность языковых средств целям высказывания

Убедительность организации речи – такая организация языковых средств, которая заставляет верить информации, сообщаемой автором речи

Правила убеждения:

1. Правило Гомера (Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность). Наиболее убедителен вначале сильный аргумент, потом менее сильный, в конце – самый сильный.
2. Правило Сократа. Чтобы получить положительное решение по вопросу надо постаивть его на третье место, а перед этим поставить 2 простых вопроса, на которые будет положительный ответ
3. Правило Паскаля. Не загонять собеседника в угол. Дать ему возможность сохранить лицо
4. Авторитетного человека слушают лучше
5. Не загонять в угол себя, не понижать свой статус
6. Не принижайте статус и имидж собеседника
7. Будьте приятным собеседником
8. Желая переубедить собеседника, начинайте не с разделяющих взглядов, а с того, в чем мы с ним согласны
9. Проявите эмпатию
10. Будьте хорошим слушателем
11. Избегайте конфликтогеннов
12. Проверяйте, правильно ли вы понимаете друг-друга
13. Следите за мимикой, жестами и позой
14. Покажите, что то, что вы предлагаете удовлетворяет какую-то из потребностей собеседника

Частные советы:

1. Применяйте словесный динамит – неожиданное заявление. Чтобы слова были услышаны необходим высокий уровень внимания.
2. Спрашивайте, а не утверждайте

Торговец только что выключил свет в магазине, когда появился какой-то человек и потребовал открыть сейф.