Основные правила убеждения(14):

1. Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее убедительным является след порядок - сильные, средние и 1 самый сильный. Вытекает, что слабые аргументы не катят)))
2. Для получения положительного решения по очень важному для вас вопросу, поставьте этот вопрос на 3 место, предварив его двумя короткими, простыми для собеседника вопросами, на которые он без затруднения ответит «да».
3. Не загоняйте собеседника в угол, дайте возможность ему сохранить свое лицо.
4. Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа и статуса убеждающего лица
5. Не загоняйте в угол себя и не принижайте свой собственный статус
6. Не принижайте статус и имидж своего собеседника
7. К аргументам приятного нам собеседника относимся снисходительно, к аргументам неприятного- критически.
8. Желая переубедить своего собеседника, начинайте не с тех моментов, которые вас разделяют, а с тех, которые вас объединяют и с чем вы согласны.
9. Проявите к своему собеседнику эмпатию.
10. Будьте хорошим слушателем.
11. Избегайте конфликтоген(рождающий конфликт- любые слова, действия и прочее, что может породить конфликт).
12. Проверяйте, правильно ли вы понимаете друг друга, в процессе разговора.
13. Следите за мимикой, жестами и позами. Своими и своего собеседника.
14. Покажите в процессе убеждения, что предлагаемое вами удовлетворяет какую-либо из его потребностей.

* Правила 3, с 5 по 13 и замечание к 1- пассивные правила, которые нельзя нарушать.
* Активные, применение которых усиливает позиции убеждающего- 1, 2, 4, 7-10, 14.

Советы:

* Ставьте себе только те цели, которые осуществимы - реальные цели.
* Старайтесь больше спрашивать, а не убеждать.
* Применяйте словесные динамиты.
* Запоминайте ключевые слова.
* Эмоционально воздействуйте, чтобы благотворно повлиять на собеседника.
* Дайте своему собеседнику понять, что идею вы подчеркнули от него, что пришли совместно.
* Всегда боритесь к главным возражением.
* Если вас не слушают, невольно привлеките внимание(замолчать на пару секунд, резкая перемена темы разговора или наподобие).
* Постарайтесь высказать всё за то время, пока горит спичка.
* Найдите подход к своему собеседнику.