

Техніки ефективного переконання у міжособистісному спілкуванні

Переконання є свідомим, аргументованим впливом на іншу людину чи групу людей з метою зміни їх суджень, відносин, намірів або рішень. У такий спосіб людина-переконувач звертається до свідомості, почуттів і досвіду інших з тим, щоб сформувати у них нові установки. При цьому уявлення, знання, ідеї тощо стають мотивами поведінки об'єкта переконання, тобто інших людей, і визначають їх ставлення до різних сфер діяльності.

Ефективне переконання спирається на психологічні техніки, такі як «foot-in-the-door», рефреймінг, методи емоційного впливу та пробудження страхів, які допомагають донести ідеї та сформувати нові установки у співрозмовника. Так, у психології техніка «*foot-in-the-door*» («нога у дверях», або, як її ще називають, метод поступового посилення прохань) визнається дієвим інструментом, спрямованим на підвищення рівня послуху. Вона показує закономірність між виконанням особою спочатку досить незначного прохання, а вже потім «вимушеним» виконанням інших досить обтяжливих прохань [1]. *Рефреймінг* як техніка нейролінгвістичного програмування допомагає людям побачити свою ситуацію в новому світлі. Рефреймінг корисний для зміни руйнівних переконань та патернів, тобто думок і поведінкових схем, які можуть негативно впливати на життя суспільства, таких як «Я ніколи не зможу досягти своїх цілей», «Поступитися – найчастіше найкраще рішення», «Все йде не так» [2]. Вони, зазвичай, призводять до низької самооцінки, проблем із стосунками, а також до проблем із психічним і фізичним здоров'ям людини. Ці переконання та патерни формуються в дитинстві, під впливом відповідних соціальних груп (близького оточення, однокласників і учителів або інших важливих людей у житті людини). Інколи вони виникають внаслідок травматичних подій або негативного життєвого досвіду.

Таким чином подолання руйнівних переконань і патернів потребує практикування нових, позитивних думок, наприклад: «Я зможу досягти своїх цілей, якщо докладу необхідних зусиль», «Мої рішення виглядатимуть більш переконливо, якщо я навчуся відстоювати свої кордони, інтереси та переконання», «Все відбуватиметься згідно з планом, якщо я ретельно слідкуватиму за ходом подій». Не менш корисним у цьому зв'язку є техніка *сторітелінгу*: розповісти історію про когось, хто подолав схожі труднощі, може допомогти людині побачити, що інші люди досягли успіху, незважаючи на руйнівні переконання.

Емоційний вплив на людину або групу є одним з найбільш використовуваних методів переконання, що зумовлює виникнення у людини певних емоцій, наприклад, через співпереживання або створення соціального тиску. Такий вплив дозволяє маніпулювати сприйняттям інформації, посилюючи довіру або, навпаки, викликаючи страх, тривогу чи почуття провини. Завдяки цьому повідомлення здається більш переконливим, навіть якщо воно має слабке раціональне підґрунтя. І нарешті, метод «*пробудження страхів*» спрямований на те, щоб створити у свідомості людей загрозу того, що може трапитися, якщо вони не будуть використовувати, скажімо, запропонований товар або послугу. Даний метод є дуже ефективним при рекламі медичних препаратів і при виході нових продуктів на висококонкурентний ринок.

Переконання має відбуватися з дотриманням принципів чесності, поваги до гідності людини та її права на власну думку. Воно не повинно переходити у маніпуляцію, примус або обман. Таким чином етично допустимими є лише ті техніки і методи переконання, що ґрунтуються на правдивій інформації, добровільності сприйняття та усвідомленому виборі адресата.

Отже, переконання представляє собою свідомий та аргументований вплив на свідомість, почуття й досвід людини чи групи людей з метою зміни їх суджень, установок і поведінки. Ефективність цього процесу забезпечується використанням психологічних технік, які дозволяють формувати нові установки та мотиви дій. Водночас переконання має залишатися в межах етичних норм, тобто не перетворюватися на маніпуляцію чи обман, а ґрунтуватися, насамперед, на чесності, добровільності та повазі до права людини на власну думку.

Список використаних джерел

1. Психологічна техніка «Нога в дверях». URL: https://www.wikiwand.com/uk/articles/Нога_в_дверях.
2. Руйнівні переконання та патерни: як НЛП допомагає позбутись вкорінених шкідливих настанов. URL: <https://bdgpeople.com/blog/rujivni-perekonannya-ta-paterni-yak-nlp-dopomagaie-pozbutis-vkorinenih-shkidlivih-nastanov>.