

ЭКОПОКЕТ

Научная библиотека

БНТУ



* 8 0 1 2 4 7 6 0 2 *

В. Шейнов

КАК УБЕДИТЬ, КОГДА ВАС НЕ СЛЫШАТ

НАВУКОВАЯ БІБЛІЯТЭКА
Беларускага нацыянальнага
тэхнічнага ўніверсітэта
Інв. № 1885950



THE
BEST

Оглавление

Читателю от автора: как часто и когда применимы предлагаемые методы	6
--	----------

Глава 1. Убеждение посредством скрытого управления	8
---	----------

 Сущность скрытого управления 8

 Скрытое управление
 как убеждающее воздействие 14

 Убеждение в служебных отношениях 22

 Убеждение в деловых отношениях 33

 Убеждение родителями детей 36

 Убеждение со стороны учителей 47

 Убеждение в политике и общественной
 жизни. 54

Глава 2. Убеждение с помощью историй и притч.....	61
--	-----------

 Теоретические предпосылки 61

 Практика убеждения
 с использованием историй и притч. 73

 Юмор как элемент убеждающего
 воздействия 111

 Примеры убеждения с помощью юмора . . 115

Глава 3. Универсальные приемы убеждения	144
Четырнадцать правил, помогающих убедить	144
Потренируемся в убеждении	168
Глава 4. Привлечение и удержание внимания	186
Практические приемы	187
Использование особенностей слушателей	198
Глава 5. Как расположить к себе убеждаемого	202
Как стать приятным собеседником	203
Как сделать неотразимый комплимент	214
Глава 6. Специфические приемы убеждения	226
Вопросы как средство убеждения	226
Приемы убеждения при различных фоновых состояниях	237
Способы доказательства и опровержения	247
Риторические методы	259
Спекулятивные приемы	265
Вопросы-капканы	269

Демагогические уловки.	272
Вместо заключения	275
Глава 7. Как победить в споре.	277
Споры нужные и ненужные	277
Опровержение доводов оппонента.	286
Нейтрализация замечаний и возражений	292
Защита от некорректных оппонентов	308
Технические уловки в споре.	310
Психологические уловки.	323
Литература.	341