

Методика Я-сообщений

Одной из эффективных методик убеждения является Я-сообщение. Преимущество ее заключается в том, что данная методика помогает избежать обвинений и упреков, а, напротив, позволяет раскрыть собственные переживания, способствует выработке правил построения дальнейших взаимоотношений.

Структура Я-сообщения:

- | | |
|--|--|
| 1. говорю об отрицательном поступке | – Я чувствую себя...,
– Когда ты..... |
| 2. рассказываю о своих чувствах | - Я думаю, что...
- Мне кажется, что... |
| 3. описываю причину | – Потому, что.... |
| 4. предлагаю схему дальнейших действий | – Я бы хотела
- Давай, мы будем... |

Также к методикам убеждения и влияния относятся:

1. Апелляция к общей норме (закону): «Согласно существующей инструкции...»;
2. Апелляция ко взаимной договоренности: «Как мы с вами и договаривались», «Согласно нашим условиям»;
3. Апелляция к групповым нормам: «У нас в семье (в коллективе) так принято»
4. Апелляция к мнению экспертов. На роль экспертов выбираются авторитетные, но незаинтересованные лица;
5. Вознаграждение: «Если ты..., то.... »;
6. Принуждение: «Если ты не..., то...»;
7. Метафорическое влияние – наиболее эффективный способ влияния на мотивацию., так как не предлагается готовый результата, но человек должен сам прийти к нужному выводу.

Правила составления метафорических историй:

1. сходство ситуации, персонажей, но не тождество, чтобы не возникло недоверия.
2. занимательность
3. умеренность по объему
4. понятность
5. рассказ невзначай
6. вывод должен сделать слушатель, а не рассказчик.

Например, по сказке «Золушка» можно сочинить метафорическую историю с идеей

А) не упустить свой шанс;

Б) уйди оттуда, где тебя не любят;

В) за труд и награда.

А.Агафонов. Психология на каждый день. М. «Вече» АСТ, 97 г. (Составитель: Старовская Е.А.)