Автор: admin
07.04.2011 13:17 - Обновлено 31.10.2014 05:06

Можно ли убедить кого угодно в чём угодно?

В последнее время в бульварной литературе начала появляться пси-литература (психологическая литература) о том, как с помощью психотехник быстро достичь желаемого результата.

Книжные прилавки вместе со страничками в Интернете пестрят зазывающими заголовками: «как стать миллионером, не вставая с дивана», «как без способностей достичь всего и сразу», «как убедить кого угодно в чём угодно». Интересно то, что подавляющее большинство неискушенных мечтателей клюют на эту чепуху.

Одна из пси-книжек, выпущенная под авторством некого Роберта Мейера (биографию которого мне, увы, отыскать не удалось, по книге его называют «юрист юристов») поражает своим заголовком «Как убедить кого угодно в чём угодно». Теперь давайте проанализируем, как убедить кого угодно в чём угодно, можно ли это сделать, а главное – зачем?!

По словарю Ожегова, *«убедить» – заставить поверить чему-нибудь*. Если обратиться к этимологии слова «убедить» в словаре Макса Фасмера, то там указано, что первоначально «убедить» связывали с «бедой».

Получается, что убедить – значит словом или каким-либо ещё ухищрением заставить поверить или сделать, склонить человека к чему-либо против его воли. Нехорошо, товарищи!

Убеждать поневоле, принуждать сделать аморально, это противоречит всем этическим нормам. Каждый вправе действовать в соответствии со своими убеждениями, которые соответствуют его жизненной позиции. Ведь никто не отменял общечеловеческого права на свободу убеждений, если они не приводят к социально-опасным деяниям.

Совсем другое дело – если человек не знает, как поступить, и спрашивает у кого-то, что бы он сделал на его месте. Вот тогда-то в процессе дискуссии со спокойной совестью

можно давать советы и рассуждать, а вопрошающий либо воспримет их, либо нет. Высказывать свое мнение в этом случае уже не значит убеждать, потому что прямого давления на сознание человека не оказывается, хотя бы потому, что последний сам расположен к восприятию речей собеседника, его жизненной позиции.

Убеждение – атака на человеческое сознание, которая, как правило, успешно отбивается информационными «фильтрами» рассудка. Суть работы «фильтров» в том, чтобы человек воспринимал только то, к чему он склонен. Следовательно, бесполезно убеждать человека в том, что не соответствует его картине мира, которая складывается как раз из собственных ценностей и убеждений.

Попытки убеждения и проблемы непонимания всегда рядом с нами. Один не может понять, почему другой считает именно так, и пытается убедить его в обратном, а тот пытается настоять на своём. Возникает конфликт.

Вот тут на помощь и старается «прибежать» (поп-) пси-литература. Попробуйте, примените безболезненно и быстро методику: убедить кого угодно в чём угодно. Как? Обманом, хитростью, лестью, гипнозом, напустив туман на сознание, завладев подсознанием? Превратите визави в марионетку при помощи качественного метода убеждения! Всё это ужасно и безнравственно. Пожалуй, даже можно назвать преступлением против сознания.

Конечно, каждому из нас хотелось бы, чтобы окружающие поступали, как мы того хотим, чтобы их картина мира была проекцией нашего внутреннего мира. Однако быстро и легко подстроить окружающих людей под свои идеалы не представляется возможным, если не нарушать моральный закон. Много времени может занять смена парадигм в сознании одного человека, пока ваши «убеждения» он начнёт считать своими.

Зачем кого-то убеждать в своей правоте, ведь неизвестно, будет ли эта «правота» всегда истиной.

Да простят меня современные заграничные психологи, но те перлы, которые выдаются общественности, они, наверное, никогда не испытывали на себе. Такое ощущение, что психологические книжки пишут сегодня только чтобы продать название, а потом

продать перевод.

В любом случае доверчивому читателю остаётся лишь быть начеку и отфильтровывать сомнительные «советы» популярной пси-литературы.

Автор - **Анна Дуварова**

Источник