

## Методы убеждения подростка

В самом начале хочется напомнить слова замечательного педагога Амонашвили: «Начнешь с горою говорить – услышишь только эхо, не поленишься злак зарыть – пожнешь зерно успеха».

В силу самых разнообразных жизненных обстоятельств многие родители или люди более старшего возраста испытывают затруднения в общении с молодым поколением. Это не говоря уже о том, чтобы заставить или убедить выполнять или прислушаться к тем советам, предложениям, которые исходят от более опытной и умудренной жизнью стороны. Прислушайтесь к нижеследующим советам и попробуйте выстроить ваше общение, но уже по другим канонам.

1. *Метод противоречий*, основанный на выявлении противоречивости и доводах убеждаемого и на проверке собственных аргументов на непротиворечивость, с целью предотвратить контраступление. *Пример*, считаешь ли ты, что необходимо с уважением относиться к окружающим? Можно ли расценивать поведение как проявление уважения к окружающим? Как тогда его можно объяснить? «Ты должен слушать учителя, потому что он умней» — противоречивое убеждение. Может последовать: «Не всякий и не во всем».

2. *Метод «извлечения выводов»*: аргументы излагаются не сразу, сначала необходимо добиться согласия на каждом этапе. *Пример*, считаешь ли ты, что урок должен содействовать повышению уровня знаний учащихся? Согласен ли ты, что прежде чем переработать информацию, то есть подумать над ней, запомнить, нужно с начала ее получить? Какие способы восприятия информации существуют? ( Имеется в виду ответ: «Основные – зрение и слух – при условии определенной концентрации внимания».) Можно ли сделать вывод, что для успешного восприятия информации ее нужно выслушать или прочитать? Как будет выглядеть «портрет» ученика, успешно воспринимающего информацию?

3. *Метод двусторонней аргументации*: излагают преимущества, а потом недостатки принятого решения. Это создает впечатление непредвзятости убеждающего. *Пример*, давай рассмотрим сначала все трудности и недостатки того варианта, когда полностью будут соблюдаться правила поведения на уроке. Да, пропадает возможность продемонстрировать своим друзьям собственную «крутость», которая заключается в неповиновении взрослым. Может быть, будет трудно справиться с собственными желаниями... теперь давай рассмотрим преимущества. Будет формироваться такое мужское качество, как умение терпеть в трудной ситуации. Одноклассники будут относиться к тебе с уважением за настойчивость в достижении цели.

4. *Метод «да, но...»*: используется в тех случаях, когда собеседник приводит убедительные доказательства преимуществ своего подхода к решению вопроса; сначала соглашаются с собеседником, а после некоторой паузы приводят доказательства недостатков его подхода. *Пример*, можно согласиться с тем, что стертые учителем из школьного компьютера файлы представляли для тебя ценность и следовало спросить твоего согласия на это. Но давай подумаем: если бы учитель пришел к тебе домой и разложил в твоём книжном шкафу антикварные издания Пушкина, вправе ли ты был бы их выбросить?

5. *Метод бумеранга*: собеседнику возвращают его же аргументацию, но направленную в противоположную сторону. Часто не эффективен для подростков, которые сами им хорошо владеют, «ловят» на него взрослых, заставляя их прибегать к

самооправданию. *Пример*, согласишься, что ты был не слишком вежлив на уроке. – Да, но это потому, что вы были ко мне не объективны. – Нет, я отношусь к тебе как ко всем. – Но вы потеряли мою тетрадь. – Но я дала тебе листок. И т.д.

*Ваше убеждение будет более эффективным, если:*

- Осуществляется на фоне малой интенсивности эмоций убеждающего; возбуждение, гнев интерпретируются как неуверенность убеждающего;
- Когда не только предлагается воля, но и рассматривается аргументация убеждающего
- Когда отсутствуют прямые заключения о неправоте убеждаемого, задевающие его самолюбие и повышающие уровень самозащиты;
- Когда отсутствуют длинные назидательские сообщения, в процессе которых собеседник выключается или начинает защищаться;
- Когда между аргументами присутствуют некоторые паузы, поток аргументов в режиме монолога притупляет внимание собеседника;

Когда сам убеждаемый принимает участие в обсуждении и принятии решения, так как люди лучше перенимают взгляды, в обсуждении которых принимают участие.