

МЕТОДЫ УБЕЖДЕНИЯ ПОДРОСТКОВ

1. Метод противоречий, основанный на выявлении противоречивости в доводах убеждаемого и на проверке собственных аргументов на непротиворечивость с целью предотвратить контрнаступление.

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 излагают не сразу, сначала необходимо добиться согласия на каждом этапе.

Пример. Считаешь ли ты, что урок должен содействовать повышению уровня знаний у учащихся? Согласен ли ты, что прежде чем переработать информацию, то есть подумать над ней, запомнить, нужно сначала 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 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 бумерангов: собеседнику возвращают его же аргументы, но направленные в противоположную сторону. Часто неэффективен для подростков, которые сами им хорошо владеют, «ловят» на него взрослых, заставляя их прибегать к самооправданию.

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

Убеждение будет эффективно, если:

— осуществляется на фоне малой интенсивности эмоций убеждающего; возбуждение, гнев интерпретируются как неуверенность убеждающего;

— когда не только предлагается своя, но и рассматривается аргументация убеждающего;

— когда отсутствуют прямые заключения о неправоте убеждаемого, задевающие его самолюбие и повышающие уровень самозащиты;

— когда отсутствуют длинные назидательные (менторские) 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.