



## 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.

