



«АКАДЕМИЯ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО ТЕСТИРОВАНИЯ»

Удивительный мир практической психологии для классного руководителя
www.ainnova-test.ru

Памятка педагогу "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. Метод 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.

Желаем удачи!