

Педагогу необходимо строить свое общение с ребенком на основе его понимания, принятия и признания.

Понимание ребенка — умение видеть ребенка "изнутри", умение видеть мир как с позиции взрослого, так и с позиции ребенка, умение определять истинные мотивы детских поступков.

Принятие ребенка — безусловное положительное отношение к ребенку, к его индивидуальности независимо от того, высоких или низких показателей он достиг.

Признание ребенка — восприятие каждого ребенка как личности, достойной внимания, имеющей право на собственную позицию и мнение, отношение к ребенку с уважением.

Методы убеждения

1. Метод противоречий, основанный на выявлении противоречивости в доводах собеседника и заострении внимания на них.

Пример: И.С. Тургенев описал спор между Рудиным и Пигасовым о том, существуют или не существуют убеждения:

«— Прекрасно! — промолвил Рудин. — Стало быть, по-вашему, убеждений нет?

— Нет и не существует.

— Это ваше убеждение?

— Да.

— Как же вы говорите, что их нет. Вот вам уже одно, на первый случай. — Все в комнате улыбнулись и переглянулись».

Проверяйте собственные аргументы на непротиворечивость с целью предотвратить контрнаступление.

Пример. «Ты должен слушать учителя, потому что он умней» — противоречивое убеждение. Может последовать: «Не всякий и не во всем». Лучше использовать вопрос: «Считаешь ли ты, что необходимо с уважением относиться к окружающим?»

2. Метод положительных ответов:

Последовательное доказательство предлагаемого инициатором решения проблемы или задачи. Каждый шаг доказательства начинается со слов: «Согласны ли вы с тем, что...» Если адресат отвечает утвердительно, данный шаг можно считать пройденным и переходить к следующему. Если партнер отвечает отрицательно, инициатор продолжает словами: «Простите, я не совсем удачно сформулировал вопрос. Согласны ли вы с тем, что...» и т. д.

до тех пор, пока адресат не согласится со всеми шагами доказательства и с предлагаемым решением в целом.

Примечание. Задавать иные вопросы, кроме вопроса «Согласны ли вы...», не рекомендуется. Особенно опасны вопросы: «А почему вы не согласны?» или «Почему вы возражаете против очевидных вещей?»

3. Метод двусторонней аргументации:

Открытое предъявление как сильных, так и слабых сторон предлагаемого решения, дающее студенту понять, что убеждающий сам видит ограничения этого решения. Предоставление студенту возможности самому взвесить аргументы «за» и «против». Это создает впечатление непредвзятости убеждающего.

Пример. Давай рассмотрим сначала все трудности и недостатки того варианта..... Теперь давай рассмотрим преимущества.....

4. Метод «Да, но...»:

Его лучше всего использовать, когда собеседник относится к теме разговора с некоторым предубеждением. Поскольку любой процесс, явление или предмет имеют в своем проявлении как положительные, так и отрицательные моменты, метод «да,.. но...» позволяет рассмотреть и другие варианты решения вопроса.

Пример: «Я тоже представляю себе все то, что вы перечислили как преимущества. Но вы забыли упомянуть и о ряде недостатков...»

Начинайте последовательно дополнять предложенную собеседником одностороннюю картину с новой точки зрения.

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.