

# КУЛЬТУРА УБЕЖДЕНИЯ В РАБОТЕ ПСИХОЛОГА

Т. И. Колесникова

**Убеждать** — это значит побуждать людей словом, делом, своим примером и целенаправленной организацией социальной сферы. **Культура убеждения** — это совокупность поведения человека в процессе убеждения. В работе психолога использование убеждения является одним из условий эффективного взаимодействия с учащимися, родителями, педагогами.

Как известно, процедура убеждения укладывается в четыре вида воздействия: *информирование, разъяснение, доказательство и опровержение*. Каждое из этих воздействий занимает достойное место в деятельности психолога.

☑ **Информирование.** Для того чтобы психолог мог побудить собеседника к деятельности, требуется целый спектр побудительных воздействий, при этом информирование, т. е. сообщение, во имя чего ученик, учитель должны действовать, занимает важное место. Информирование лежит в основе просветительской деятельности психолога.

☑ **Разъяснение.** Данное воздействие психолог применяет при осуществлении таких видов деятельности, как психологическая поддержка, психологическая профилактика, консультация. Можно выделить наиболее типичные виды разъяснения:

- а) инструктивное;
- б) повествующее;
- в) рассуждающее.

*Инструктивное разъяснение* уместно и необходимо в том случае, когда от собеседника требуется запомнить какую-либо информацию. При разъяснении его мышление не загружается, поэтому стараются задействовать память.

*Повествующее разъяснение* сродни рассказу. Оно нацелено на изложение фактов в виде живого повествования, которое последовательно приводит к вполне определенным выводам. Во многих случаях такой вид разъяснений привычнее и поэтому предпочтительнее. Но его использование обязывает психолога тренироваться в компоновке материала сообщения, в постановке голоса, мимики и жестов.

Для психолога важны приемы *рассуждающего разъяснения*. Это связано с тем, что

многие люди обычно имеют по всем вопросам свои точки зрения, кроме того, они привыкли к полемике. Рассуждающее разъяснение строится таким образом, что психолог ставит перед собеседником вопросы «за» и «против», заставляя его самого мыслить. При рассуждающем разъяснении можно, поставив вопрос, самому ответить на него, а можно побудить к ответу слушающего, т. е. всем ходом рассуждения возбудить у собеседника желание дать ответ. Здесь нельзя требовать ответа. Как только психолог начнет понуждать к ответу, рассуждающее разъяснение утрачивает смысл. При рассуждающем разъяснении собеседник вместе с психологом ищет пути разрешения ситуации (конечно, под направляющим влиянием психолога). Собеседник при этом ощущает свою значимость. Когда же из него вытягивают ответы, то он, лишаясь такого ощущения, переходит в состояние психологической защиты. И тогда рассуждающее разъяснение превращается в инструктивное.

☑ **Доказательство.** Наиболее оптимально в процессе коррекционной работе. Суть доказательства заключается в том, что выдвигают какой-то тезис (мысль или положение, истинность которых надо доказать) и подыскивают аргументы или доводы для доказательства тезиса. Сама процедура обычно называется демонстрацией (в деятельности психолога можно использовать коррекционные упражнения или тренинговые занятия). В процессе выполнения этих заданий и упражнений можно убедить или доказать учащимся, родителям и педагогам истинность какого-то положения. Для доказательства обычно необходимы факты. Без фактов нет доказательства. Люди привыкли опираться на факты. Факты создают у них соответствующий настрой на восприятие действительности, формируют установку. Факты психолог получает в результате диагностической работы.

☑ **Опровержение.** Чаще всего к этому виду воздействия психолог прибегает в процессе просвещения и консультирования. Опровержение

имеет дело с критикой устоявшихся взглядов и стереотипов поведения людей, с разрушением и формированием его установок. Когда мы кого-либо опровергаем в чем-то, то сталкиваемся с чувством собственного достоинства оппонента, с его «я». Психологи считают, что бесполезно вступать в спор с тем, кто ошибается, но отстаивает свою точку зрения. Ведь если мы спорим с человеком, то, значит, посягаем на его чувство собственного достоинства. При этом человек это чувство будет упорно защищать. Каковы же **специфические социально-психологические правила опровержения?**

- При опровержении доводов оппонента следует обращаться к его чувству собственного достоинства.
- При выборе приемов и средств воздействия нужно учитывать характер актуальных потребностей оппонентов.
- В процессе побуждения людей к деятельности необходимо проявлять к ним искреннее внимание.
- При всех своих достоинствах убеждение не всегда является эффективным воздействием. Есть люди, которые не поддаются убеждению.

### УБЕЖДЕНИЮ НЕ ПОДДАЮТСЯ:

- ✓ Люди с ограниченной фантазией, не отличающиеся богатством воображения и неспособные к эмоциональному восприятию образа.
- ✓ «Внутренне ориентированные» личности, т. е. те, для кого собственные переживания значат куда больше, чем переживания группы или даже массы людей.
- ✓ Социально неконтактные люди, проявляющие признаки отчужденности, слабой эмоциональной привязанности к другим, с выраженным предпочтением к обособленной деятельности, имеющие незначительную связь с формальными или неформальными группами.
- ✓ Лица с явно выраженной агрессивностью или с потребностью властвовать над другими.
- ✓ Лица, проявляющие открытую враждебность к людям, окружающим их в повседневной жизни. Крайнюю степень сопротивляемости убеждения обнаруживают индивиды с параноидными тенденциями (с бредовыми идеями) или «криминальные психопаты» (люди с ярко выраженным антисоциальным поведением).


Хотите узнать **СЕКРЕТ** успешного проведения урока или выступления любого учителя?  
**Это презентация!**  
 Хотите научиться делать профессионально презентации?

ДА  
 дистанционная  
 академия

**Это возможно! Наш дистанционный курс «Microsoft PowerPoint (2003, 2007). Профессиональное создание презентаций» именно для вас!**

<p><b>Программа курса:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Планирование презентации.</li> <li>2. Основы работы.</li> <li>3. Дизайн слайда.</li> <li>4. Создание пользовательских шаблонов.</li> <li>5. Работа с графическими объектами.</li> <li>6. Анимация. Создание пользовательской анимации.</li> <li>7. Добавление звуков.</li> <li>8. Создание управляющей презентации.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>9. Вспомогательные материалы.</li> <li>10. Демонстрация презентации. Рецензирование.</li> <li>11. Подготовка эффективного выступления.</li> </ol> <p><b>Дополнительно вы получаете:</b>                  презентацию-фотоальбом.</p> <p><b>Практикум:</b> комплекс презентаций, фотоальбомы.</p>	<p><b>Продолжительность обучения:</b>                  3 недели + 1 неделя для доработки задач</p> <p><b>Общая стоимость курса:</b> 975 руб.</p>
---	---	--

Каждый участник получает сертификат о прохождении курса «Microsoft PowerPoint (2003, 2007). Профессиональное создание презентаций».



**Пусть у вас будут самые интересные уроки и выступления!  
 В этом вам поможет наш курс!**

Курс начнется, как только сформируется группа. Для записи на курс необходимо зарегистрироваться и заполнить электронную заявку на сайте [www.d-academy.ru](http://www.d-academy.ru). Все вопросы присылайте на электронную почту: [tutor.d.academy@gmail.com](mailto:tutor.d.academy@gmail.com)



## 10 РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СОДЕРЖАНИЯ УБЕЖДЕНИЯ

1. Говорите о том, что интересно и важно слушающим вас. Чем ближе тема разговора к вопросам и проблемам, которые их волнуют, тем внимательнее они будут вас слушать и тем большее влияние вы на них окажете.
2. Уверенно говорите только о том, что вы хорошо знаете, в чем вы разбираетесь.
3. Старайтесь не затрагивать в одном коротком выступлении, разговоре сразу несколько проблем, лучше обсудить 1-2 наиболее важные проблемы, но более обстоятельно.
4. Старайтесь говорить максимально правдиво. Если правду сказать нет никакой возможности, то по крайней мере не обманывайте слишком явно, лучше уклонитесь от убеждения.
5. Старайтесь давать свои собственные оценки событиям, предлагая свои подходы к решению конкретных проблем.



6. Важно сообщать достаточно новой информации, чтобы слушать вас было интересно, при этом не следует изъясняться слишком сложно.
7. В ходе убеждения ваш собеседник должен решать обсуждаемые проблемы вместе с вами или на основе собственного опыта и тех аргументов, которые вы предоставляете, самостоятельно приходить к тем выводам, к которым вы пришли при подготовке к разговору.
8. Содержание убеждения должно «работать» на достижение ее цели.
9. Если вы хотите реально повлиять на людей, то говорите с ними не на своем, а на их языке.
10. Заканчивать убеждение, выступление необходимо не тогда, когда вы уже надоели слушающим, а тогда, когда они еще хотят вас слушать.



Таким образом, можно сформулировать рекомендации по формированию культуры убеждения.



## 10 РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО КУЛЬТУРЕ УБЕЖДЕНИЯ

1. Говорите, проявляя искреннюю заинтересованность в собеседнике и в том, что вы говорите.
2. Говорите убедительно. Если вы убеждены в правильности и справедливости того, что вы говорите, то ваша убежденность будет рождать у слушающих ответную убежденность, даже помимо их желания.
3. Хотя бы изредка улыбайтесь в процессе убеждения. Покажите улыбкой, во-первых, что у вас все в порядке, во-вторых, что вы рады собеседнику.
4. Будьте уверены в себе, говорите энергично.
5. Вступительную и заключительную части беседы необходимо подготавливать наиболее тщательно.



6. Ответственное выступление лучше проводить тогда, когда будете в хорошей физической форме.
7. Если вы будете воздействовать на слушающих вас не только словом, но и другими способами (через зрение, осязание, обоняние), то результативность убеждения может возрасти в несколько раз.
8. Работайте над образностью, яркостью и мелодичностью фразы.
9. Во время беседы не отвлекайтесь, не думайте о постороннем, думайте только о том, как достичь тех целей, которые вы перед собой поставили.
10. Только тот умеет хорошо общаться, пользуется авторитетом и оказывает влияние на собеседников, кто умеет хорошо слушать.