

УДК 159.946.3

МОВНІ ЗАСОБИ ПЕРЕКОНУВАННЯ

Студ. Н. Ружанська гр. БПТ-13
Наук. керівник доц. Л.П. Богославець
Київський національний університет технологій та дизайну

Переконання – це головний метод дії. Під ним розуміється, з одного боку, різносторонній вплив на особу з метою формування в неї одних якостей і позбавлення інших, а з іншого – спонукання до певної дії.

У науці, практиці й побуті термін «переконання» використовується у його двох значеннях, а саме, як: система поглядів, уявлень, яких я дотримуюсь, з якими я погоджуюсь, які я ототожнюю із собою, оскільки вважаю їх продуктом власної діяльності, які мають під собою певну аргументацію і можуть бути логічно доведені; певний спосіб впливу, який передбачає аргументоване і логічно витримане доведення істинності того чи іншого положення, думки, оцінки. Основними прийомами переконання є *інформування(розповідь), роз'яснення, доказ, спростування і бесіда*.

Переконання формують у процесі засвоєння естетичних, моральних, політичних, філософських та інших знань. Воно має бути послідовним, логічним, максимально доказовим, відповідати рівню вікового розвитку особистості. Переконуючи інших, особистість повинна сама глибоко вірити у те, про що повідомляє.

Переконувати можна словом і ділом. Тому переконання здійснюють лише в єдності з іншими методами виховання: переконання шляхом бесіди, дискусії, лекції, за допомогою конкретного прикладу, педагогічної ситуації, на основі громадської думки тощо.

Переконання складається з гіпотези (того, що треба довести), доказів чи аргументів (того, за допомогою чого доводиться гіпотеза) і демонстрації (способу доведення).

Ефективність переконуючого впливу залежить від сили впливу (визначається аргументами та авторитетом переконуючого), знання психологічних рис особи, яку переконують (потреби, інтереси, установки, смаки, особливості мислення), відповідності інтелектуально-емоційного стану переконуючого і переконуваного в момент взаємовідносин. Ефективним засобом переконання є сугестія (від лат. *suggestio* — навіювання). *Сугестивний метод* — психологічний вплив на особу або групу осіб, розрахований на беззаперечне сприйняття незалежно від їх думок і волі. Засобами сугестивного впливу є слова, жести, міміка. Від інших способів впливу він відрізняється зниженою аргументацією.

Здійснюючи виховний вплив, особистість повинна володіти різноманітними способами впливу на особистість, в тому числі й методами, пов'язаними з психікою, тому що елементи навіювання задіяні у кожному акті навчально-виховного процесу.

Переконання – вплив на особистість з використанням логічних доводів і психологічних прийомів. Вміння переконувати - важлива якість особистості. Методи переконання служать доповненнями інших методів. Наведемо основні правила мистецтва переконувати:

Перше правило (правило Гомера): Черговість аргументів, які наводяться, впливає на їхню переконливість. Найбільш переконливим є такий порядок аргументів: сильні - середні – один найсильніший.

Друге правило (правило Сократа): Для отримання позитивного результату з важливого для вас питання поставте його на третє місце, а перед ним поставте співрозмовнику два короткі, прості для нього запитання, на які він без труднощів дасть позитивну відповідь.

Правило третє (правило Паскаля). Не заганяйте співрозмовника в кут. Дайте йому можливість зберегти свою гідність, адже аніщо так не роззброює, як умови почесної капітуляції.

Переконувати словом — це велике мистецтво, яке потребує знань психології людей, законів етики й логіки. Саме про це писав відомий вчений Б. Паскаль: «Кожний знає, що поняття потрапляють у душу двома шляхами: через розум і волю. Шлях розуму найбільш природний, оскільки не можна погоджуватися ні з чим, окрім доведених істин. Проте найбільш звичним є шлях волі. Це шлях низький, через це всі проти нього».