МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ТОРГОВЛИ РФ РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТОРГОВО- ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ.

Челябинский институт (филиал )

Контрольная работа по русскому языку и культуре речи

тема: **Как сделать свою речь убедительной : советы**

**российских и зарубежных специалистов.**

Исполнитель: Морозюкова А. Ю.

студентка I курса

заочного отделения , специальность

« товароведение »

Преподаватель: Семёнова Е.В.

Челябинск 2003

ПЛАН:

Введение. 3.

1. Корректные методы и лояльные уловки для убеждения партнёра. 4.

а) Прямое убеждение. 4.

б) Интенция (нацеленность ). 8.

в) Компромисс. 9.

г) Ссылка на удачные доводы партнёров – предоставление

им инициативы. 10.

д) Упреждающая аргументация – перехват инициативы. 10.

2. «Безмолвный мысли знак », или невербальные приёмы

и уловки убеждения партнёра. 11.

Заключение. 13.

Литература. 14.

**ВВЕДЕНИЕ.**

Уничтожьте мои желания, сотрите мои идеалы,

покажите мне что-нибудь лучше – и я за вами

пойду.

Ф. М. Достоевский

Наша жизнь пронизана столкновениями потребностей и интересов вступающих в контакты личностей.

Во время деловых переговоров, бесед с официальными лицами , диалогов в системах «учитель- обучаемый » , «продавец- клиент », «родители- дети», «врач- пациент » и т.п. людям приходится отстаивать собственные интересы ( жизненно важные, принципиальные или скорее похожие на прихоти , чем на потребности, о которых стоит спорить ), соизмерять их с чужими , подчинять или подчиняться , поступаться чем-то либо наносить ущерб партнёру.

Сделать свою речь убедительной очень просто, необходимо лишь небольшое усилие с вашей стороны, желание; в наше время , убеждение – это необходимость.

Если у вас есть амбиции, если вы хотите достичь большего (карьерный рост… ) надо умело пользоваться коммуникативно-дипломатическими приёмами, уловками. Некоторые из них ,самые основные, я представила в этой работе. Здесь рассматриваются как корректные методы и уловки, так и невербальные… У вас есть возможность не только ознакомиться с ними, но и использовать их в повседневной жизни (при устройстве на работу, при разговоре с начальством, в личной жизни… ). Предоставленно очень много примеров, которые призваны помочь усвоить данный материал. Это мизерная часть того, что можно использовать.

**1. Корректные методы и лояльные уловки для убеждения**

**партнёра.**

Забить гол в чужие ворота, стараясь не

пропустить в свои, - вот правда жизни.

Для того чтобы доказать собеседнику что-либо или переспорить оппонента, недостаточно одних лишь сильных аргументов, фактов. Какими бы убедительными они ни казались, без тактического обеспечения процесс убеждения может быть затруднён и неоправданно растянут во времени. Кроме общеизвестных тактических методов, к которым прибегают в любой дискуссии, необходимо запастись личным арсеналом приёмов. Среди них немало вполне корректных, ещё больше - стоящих на границе разрешённых и великое множество спекулятивных. Деловым людям, а также всем считающим себя воспитанными, современными ( в хорошем смысле слова ) полезно начать ознакомление с приёмами убеждения партнёра с первой категории.

Одна из сильнейших уловок в споре – это внушение.

Особенно велика его роль в устном споре. Если человек обладает громким, внушительным голосом, говорит спокойно, отчётливо, уверенно, авторитетно, имеет представительную внешность и манеры, он обладает при прочих равных условиях огромным преимуществом в споре. Если человек глубоко убеждён в том, о чём спорит, и умеет выразить эту непоколебимую твёрдость убеждённым тоном, манерой говорить и выражением лица, он обладает большей внушающей силой и тоже «действует » на противника, особенно такого, у которого этой убеждённости нет. Убедительный тон и манера часто убедительнее самого основательного довода.

**а)ПРЯМОЕ УБЕЖДЕНИЕ**.

В психологии коммуникации убеждением называется метод воздействия на сознание личности через её собственное мышление. То есть человеку, до которого доведена некая информация, прямо или косвенно предлагается:

- осмыслить её;

- критично подойдя к ней, отобрать существенное, истинное, отбросить ложное;

- определённым образом систематизировать воспринятое;

- выработать суждение, высказать либо оставить при себе оценку;

- в зависимости от результатов прохождения перечисленных этапов принять решение и т.п.

Убеждение составляет основу переговорного процесса, дискуссии, полемики, спора любого уровня сложности и напряжённости. Мы обратим особое внимание на методы , обеспечивающие позитивный подход к партнёру. Поставив перед собой цель убедить собеседника, что-либо ему доказать, мы чаще всего сознательно или интуитивно нацеливаемся на психологическую установку.

Установкой можно и нужно управлять, если стоит задача корректными методами убедить собеседника в чём-либо. Для этого существует немало приёмов. Кроме того приходится учитывать роль обьективных факторов, ведь одни способствуют успеху, другие ведут к неудаче.

Извлекать пользу из истории и фактов биографии известных людей всегда нелишне. В нашей стране деятели искусств всегда занимали особое место. Они находились под пристальным вниманием и властей придержащих, и народа. Посмотрим, как пользовались воздействием фактора престижности на установку ( в данном случае – идеологическую ) известные театральные деятели.

**Пример** относится к эпохе построения социализма в СССР. В 60-е годы театр «Современник » оказался перед необходимостью представить на суд цензоров из Министерства культуры свой новый спектакль « Голый король ». Заметим, это была затея на грани допустимого, так как в пьесе просматривались нелицеприятные политические параллели. У постановщиков оставался последний шанс и расчёт на хитрость: как можно дольше отсрочить представление, запланировав его перед самым отьездом на гастроли в Ленинград. Сославшись на «чемоданную» атмосферу и неразбериху в театре, создатели спектакля уверили цензоров, что создали всего лишь переложение, римейк классической сказки и по этой причине предварительный просмотр не стоит их внимания.Проверяющий как ни странно, поддался на уловку.

Спектакль был заявлен в гастрольной программе в Ленинграде – городе, где цензура зверствовала с подачи первого секрктаря горкома тов. Толстикова. Однако и тут не доглядели, и спектакль прошёл мимо начальства, и театр увёз с гастролей пачку позитивных отзывов ленинградских критиков. В Москве уже началось воздействие установки на следующем витке: раз уж в Питере , с его строгостями, горячо и единодушно одобрили спектакль, в родных стенах - сам бог велел . Так, благодаря умело построенным тактическим уловкам, в репертуар «Современника » прочно вошёл весьма злободневный спектакль. Более того – партийное руководство города на Неве разрешило местным журналистам и театральным критикам публиковать рецензии. Невероятно, но факт : руководители театра, слегка покривив душой, убедили местные власти, будто в столице к спектаклю отнеслись лояльно и разрешили постановку. Сработала психологическая установка на авторитетность московского начальства, и театр увёз с гастролей пачку позитивных отзывов ленинградских критиков.

В Москве уже началось воздействие установки на следующем витке: раз уж в Питере, с его строгостями, горячо и единодушно одобрили спектакль, в родных стенах - сам бог велел. Так, благодаря умело построенным тактическим уловкам, в репертуар « Современника » прочно вошёл весьма злободневный спектакль.

Однако вернёмся к рассмотрению некоторых теоретических позиций, касающихся эффективности убеждающего воздействия.

Прямое убеждение, по мнению психолога В. Шрамма, окажется действенным, если:

- предлагаемая информация будет соответствовать потребностям личности, мотивам, нормам группового поведения, законам социума;

- передаваемая информация будет соответствовать требованиям, предьявляемым к структуре и способу аргументации;

- человеку будет показано направление движения к цели и он найдёт подтверждение правильности информации в самой жизни;

- прямая аргументация будет умело сочетаться с другими типами воздействия ( в том числе с элементами внушения, уловками и т.п. );

- и, наконец, если информация будет представлена в доступной собеседнику форме, понятой и приемлимой как по содержанию, так и по стилю изложения.

«Я снова почувствовал себя как пятиклассник , забывший слова национального гимна…»

Квин Э.

Не правда ли, каким простым могло бы быть общение в целом или убеждение собеседника в частности, если бы их участники умели раскладывать всё по полочкам, вскрывать доказательства слой за слоем ? Не всякому это дано, но если такая возможность есть, целесообразно разговаривать и с союзником, и с оппонентом в подобном стиле, вместе с ними учиться извлекать выводы, пробовать, совершенствуя мастерство коммуникатора.

Метод «извлечения выводов » - характерная составляющая фундаментального убеждения.

Позитивный убеждающий подход может быть обеспечен не только в том случае, когда мы ободряем, хвалим собеседника, но и когда мы его критикуем, обвиняем в проступках, недоработках, проявлениях негативных черт характера ( лени, расхлябанности, безответственности ). Иными словами , он может быть направлен как на положительные, так и на отрицательные моменты в личности и деятельности субьекта. Не откладывая, покажем образцы ключевых фраз прямой аргументации, используемых при позитивном подходе.

1. Схема построения фраз для придания уверенности партнёру.

-Ты сможешь это сделать, потому что, во-первых, ты обладаешь… во-вторых, от тебя зависит очень многое, в частности… в третьих, ты меня никогда не подводил и на кого же мне надеяться, как не на тебя !

- Я уверен (не сомневаюсь ) в успехе. Сам посуди – в твою пользу говорит следующее : факты… мнения… позитивные прогнозы…твои деловые, личные качества ( достоинства ) и даже некоторые недостатки (вот именно и недостатки тоже: упрямство, честолюбие, граничащее с тщеславием, высокие амбиции, щепетильность, « трудоголизм », стремление всё взвалить на себя и везти этот воз, неуёмный характер и неумение отдыхать и многое другое – тебе лучше знать )…

1. Схема построения фраз, нацеленных на критику.

- Я на вас расчитывал в плане… и… Но ваша ошибка ( бездействие, недоработка и т. п. ) повлекли за собой первое… второе… третье… Вы сами сможете её исправить или примите помощь в лице… по пунктам ?..

- Я обижен на вас! Да, вы не ослышались - именно обижен ! Вас обгоняют в творческом росте, превосходят в достижениях такие середнячки, как… Вы сами знаете, насколько способнее их ( ваши возможности, потенциал – на порядок выше ), так зачем же уступать первенство ?! Надеюсь, в следующий раз мне не придётся переживать из-за вас. Обьясните, что на этот раз помешало вам ?.. И что вам потребуется для ..?

- Похоже, вы сами не знаете себе цены. Вы способны сделать больше, чем подозреваете. Я, со своей стороны, заверяю, что только вам могу доверить такие ответственные сферы деятельности, как…

Общая схема выражения позитивных намерений может выглядеть так.

Входной пиетет + комплимент, реверанс в сторону значимости человека, его достоинств = заявка на собственные благие намерения ( « Хочу улучшить, модернизировать, приобщить, продвинуть и т. п.») = предлагаемый подход = конкретизация сил, средств, возможностей для достижения этого ( что для этого потребуется от собеседника и каков будет вклад остальных ).

Схема может быть использована и при подготовке к собеседованию при устройстве на работу. Обязательной является первая составляющая – входной пиетет. Второму блоку необходимо придать более официальную тональность, но выдать комплимент престижу фирмы, в которой вы хотели бы работать, нелишне. Заявка на свои позитивные намерения должна включать и краткое представление личных и деловых качеств, которые вы могли бы привнести в профессию. Этот пункт может выглядеть как экспромт, однако необходима его серьёзная предварительная подготовка. Можно набросать тезисы по следующей схеме.

« Я работал… (там-то и тем-то ), при этом выполнял следующие функции и нёс ответственность за…

Это даёт мне право (основания) заявлять, что я могу:

- принимать решения уровня… в том числе – компромиссные;

- проявить самообладание и оставаться корректным в критических ситуациях и разрешать межличностные и иные конфликты; успешно работать в напряжённом режиме и стрессовом состоянии;

- проявлять активность, инициативу, нести ответственность за себя и сотрудников, находящихся в моём подчинении (работающих совместно…);

- быть самокритичным, гибким, дипломатичным, толерантным, с пониманием относиться к позициям, отличающимся от моих, что не мешает мне в случае необходимости проявлять твёрдость, принципиальность;

- работать в команде ( сравнительно легко адаптируясь при изменениях в коллективе, без ложной скромности могу заявить о наличии организаторских способностей );

- и т. п.

Моими отличительными чертами являются самостоятельность, склонность к порядку, скрупулёзность выполнения заданий, оптимизм, способность к компромиссам и отзывчивость. Больше всего я ценю в людях честность и надёжность».

Вот так может выглядеть перечень деловых и личных качеств, которые вы, согласно заявке, способны привнести в профессию, должность, на которую претендуете. Его необходимо знать назубок, чтобы оказаться по- настоящему убедительным в попытке убедить работодателя отдать предпочтение вашей кандидатуре.

В современные кадровые беседы рекомендуется включать вопросы, прямо или косвенно относящиеся к негативным свойствам личности. Если об этом спросят напрямую, подготовленному человеку легче схитрить, перечислив либо самые незначительные слабости, либо не имеющие отношения к будущей работе, сделав при этом виноватый вид или придав лицу отчаянно честное выражение.

«Самые хитроумные доводы – воля того, кто сильнее».

Л. Вовенарг.

Теперь о надстройке - тактических и методических приёмах, методах, допустимых уловках.

Уловкой называют всякий приём, с помощью которого можно облегчить собственную позицию, ускорить достижение намеченного, слегка, в пределах допустимого, заблокировав партнёра. К ним относятся тактические приёмы аргументации, снабжённые известной долей хитрости. Прибегающие к ним не нарушают ни законов, ни логических и этических правил ведения дискуссии, не посягают на мировоззрение партнёра и его личностные особенности. И, как можно убедиться из примеров, чрезвычайно разнообразят, украшают деловое общение.

**б)Интенция (нацеленность)**

Согласно психологическому словарю, данное слово обозначает направленность сознания, мышления, воображения на какой - либо обьект. А в качестве вполне корректного приёма убеждения выступает, во- первых, сам процесс нацеливания собеседника на конкретный момент обсуждаемой проблемы; во- вторых, ссылки на неё, перевешивающие порой другие веские аргументы. Сложное (на первый взгляд ) понятие требует простого подкрепления.

У водителя во время поездки заглох мотор. Сам он не смог определить причину неисправности, машину кое- как дотащили до ремонтной мастерской. Подошёл мужичок, открыл капот, подумал, ударил молоточком - машина ожила.

- Сколько с меня ? - спросил владелец.

- Сто рублей.

- Почему так дорого ? За один удар молотком сто рублей ? Как я отчитаюсь перед бухгалтером ?

Мастер достал лист бумаги и написал : «Ударил молотком – 10 рублей. Знал куда – 90 рублей. Итого : 100 рублей ».

По свидетельству Клода Шеннона – одного из создателей математической теории информации, « Альберт Эйнштейн однажды сказал, что правильная постановка задачи важнее даже, чем её решение. Для нахождения приемлемого или оптимального решения задачи нужно знать, в чём она состоит. Как ни просто и прозрачно данное утверждение, чересчур многие специалисты в науке управления игнорируют очевидное. Миллионы долларов расходуются ежегодно на поиск элегантных и глубокомысленных ответов на неверно поставленные вопросы ».

А теперь - близкий и понятный нам пример чёткой постановки задачи (проявление интенции ), выполняющей роль убеждения.

Воспоминания известной актрисы Елены Юнгер, относящиеся к периоду работы под руководством режиссёра Николая Акимова. Актрисе поручили сыграть роль старой женщины – героини пьессы «Деревья умирают стоя ». Работа продвигалась с большими трудностями из-за возрастных различий персонажа и исполнительницы. Невербальный рисунок роли (походка с опорой на палку, грим ) были освоены, но эмоциональная окраска актрисе не давалась, особенно в ходе репетиции сцены волнующей встречи с внуком. Убедившись в тщетности усилий Юнгер, режиссёр бросил всего одну реплику :

- А попробуй представить, что ты – Иван Грозный.

Этого было достаточно, чтобы исполнительница нашла опору, баланс доброты и силы, присущий старой женщине.

« Я попробовала – и всё у меня пошло, - вспоминает актриса. - Вот в чём был поразительный дар Акимова – крошечной репликой настраивать актёра, избегая длинных рассуждений о роли. Были люди, которые не ленились записывать за Николаем Павловичем каждое слово».

Деловые люди делают ставку на интенцию, соблюдая принцип АДРЕСНОСТИ СООБЩЕНИЯ, то есть стараются сделать его интересным, понятным, ориентированным на того, кому предназначена информация. Послание «бьёт в цель », если в нём учитываются экономические, геополитические, национальные, поло – возрастные и даже сезонные факторы. Поэтому виртуозы общения и просто умные и наблюдательные люди изначально ищут индивидуальный подход к адресату передаваемой информации. Шеф – повар Илья Лазерсон (радио- рубрика « Скорая кулинарная помощь ») дифференцирует свои рекомендации менее опытным кулинарам. Он дважды обьяснял способы приготовления кляра, но для женского понимания сравнивал его консистенцию с рыночной сметаной, а для мужчин – с густотёртой масляной краской.

**в) КОМПРОМИСС.**

Когда цели определены, логично включать в убеждение партнёра уловки, отвечающие политике компромисса. Здесь мы представим самые важные, эффективно работающие на процесс убеждения партнёра.

Поиск общей зоны решения осуществляют в форме свободных высказываний. Каждый имеет право предложить свою идею, план. Обозначив информационное поле, приступают к поиску общих моментов, позиций, сближающих интересы.

В конфликтных ситуациях порой требуется талант дипломата, чтобы привести оппонентов к этой общей зоне решения. Именно вмешательство австрийского дипломата фон Ринга спасло когда-то премьеру оперы Рихарда Вагнера «Валькирия ». Стресс- фактором, спровоцировавшим инцидент, выступил сам автор.

Рихард Вагнер ни за что не соглашался с замыслом постановщика – появлением на сцене живых коней серой масти (их хотели вхять из придворных конюшен, где животные проходили курсы дрессировки и были послушными ). Вагнер же категорически настаивал на лошадях вороной масти.

- Вы хотите опозорить меня ! – топал он ногами на директора театра. – Я не допушю такого издевательства, пусть уж лучше моя опера никогда не будет поставленна в Вене, чем её будут играть с серыми конями !

- Но ведь оперу подготовили, затратили средства… - пытался урезонить автора директор.

- Меня это не касается ! – упорствовал Вагнер.

И тут вмешался дипломат фон Ринг. Он отвёл разбушевавшегося композитора в сторону и предложил использовать серых коней, выкрашенных в чёрный цвет.

Вагнер с восторгом схватил его руку, прижал к сердцу с возгласом :

- Вы спасли мне жизнь !

Коней удалось выкрасить. Премьера состоялась.

Последовательная политика взаимных договорённостей – сближение позиций – следующий шаг, если, на первый взгляд, явной общности не обнаружено. Классический пример : «вначале деньги – потом стулья ».

Приём «равноценной замены », включённый в косвенное внушение, от такого симбиоза лишь выигрывает : информация воспринимается собеседником благосклонно, хорошо запоминается. «Если вы считаете, что ремни безопасности неудобны, попробуйте растяжку для берцевой кости », - так ненавязчиво и остроумно можно сформулировать наказ автомобилисту.

Неплохо работает для достижения компромисса приём «боковой тактики». Бывает, что оппоненты и выдвигаемые ими аргументы наступают единым фронтом. Тогда целесообразно выделить часть проблем, согласовать мнения по ним, затем постепенно переходить к следующим моментам.

Рассказывают , будто в самом начале перестройки приснился Михаилу Сергеевичу Горбачёву вождь всех времён и народов товарищ И.В. Сталин и предложил свой план интенсификации политической и экономической жизни страны :

- Первое : расстрелять всех противников перестройки как врагов народа. Второе : расстрелять делегатов Первого сьезда народных депутатов. Третье : выкрасить Кремль в зелёный цвет.

- Почему в зелёный ? – удивился Горбачёв.

- Как я понимаю, у нас возникли разногласия только по третьему пункту программы…

Приём «боковой тактики » удачно сочетается с уловкой «заронить идею » и используется при выраженном неравенстве партнёров ( например, один из них профессионально сильнее либо пребывает в убеждении, что яйца курицу не учат ). Тогда единственным способом донести идею до партнёра является невинная хитрость преподнесения информации, своеобразная ни к чему не обязывающая болтовня, а на самом деле – сообщение с подтекстом.

Когда ситуация складывается, мягко выражаясь, не в вашу пользу, а нужный сильный аргумент, как на зло, не отыскать, прибегают к такой уловке, как оттягивание возражения и другой реакции. Отсрочить ответ, который требует партнёр, можно :

- ставя дополнительные уточняющие вопросы якобы для уяснения частных позиций, пополнения информации;

- начав своё сообщение «издалека », с чего-то, имеющее отдалённое отношение к обсуждаемому вопросу ;

- с помощью создания искусственной паузы.

Виртуозы переговоров тем и отличаются от остальных, что в напряжённой обстановке способны во имя заполнения паузы произносить блестящие, гладко отшлифованные речи… ни о чём.

К уловке оттягивания возражения прибегают не уверенные в своей правоте, теряющиеся в присутствии высокого начальства и в атмосфере серьёзных переговоров люди. Приём также даёт временную передышку утомившимся, растерявшимся из-за психической напряжённости деловой беседы, сомневающимся не выдать своего отчаянного состояния невербальными сигналами : не суетиться, не жестикулировать сверх меры, не ускорять речь, не изменять тональность высказывания и т. п.

Вернёмся к рассмотрению корректных приёмов убеждения партнёра. Если путём достижения компромисса договориться не удаётся, можно обратиться к другим приёмам и уловкам.

**г)Ссылка на удачные доводы партнёров – предоставление им инициативы.**

Приём вписывается в известные тактические рекомендации «не доказывай лишнего », «переложи на другого бремя докозательств ». Вполне лояльный приём, если учесть, как мало среди нас желающих принять ответственное решение, особенно в критической ситуации.

В менее масштабных межличностных столкновениям применение приёма выглядит примерно так :

- Подсудимый, почему вы отказываетесь от последнего слова ?

- Думаю, это лишнее, господин судья. Всё, что нужно было сказать, изложил мой адвокат, а всё, чего говорить не стоило, сказал прокурор.

**д)Упреждающая аргументация – перехват инициативы.**

В данном случае речь идёт не о самостоятельном тактическом приёме, а о лояльной уловке. Аргумент заменяется неким «вопросом на засыпку », отвечая на который оппонент с опозданием обнаруживает несостоятельность своих контрдоводов (ещё до того, как намеревается пустить их в ход ).

Пришёл к Фёдору его приятель, он же – давний должник. Помялся на пороге и начал :

- Старик, я к тебе с просьбой…

Фёдор, не будь дураком, сообразил, что за сим последует просьба дать ещё денег, и пустился на хитрость :

- Вася, у меня к тебе такое предложение : что бы ты ни просил, я всё исполню, но у меня встречная просьба – сперва ты исполни мою, а потом я твою. Идёт ?

- Да друг сердечный. Ради тебя я на всё готов, - опрометчиво согласился Василий.

- Тогда слушай. Я тебя умоляю : не проси больше у меня в долг…

**2.**  **«БЕЗМОЛВНЫЙ МЫСЛИ ЗНАК », ИЛИ НЕВЕРБАЛЬНЫЕ ПРИЁМЫ И УЛОВКИ УБЕЖДЕНИЯ ПАРТНЁРА.**

Лучшее средство от облысения : возьмите

килограмм мазута и втирайте в голову

каждого, кто скажет, что вы лысый.

Существует язык жестов, взглядов, голосовых интонаций, благодаря которому около 55% информации может быть воспринято, верно интерпретировано и без слов. Для сравнения : сама содержательная часть речи является носителем лишь 7 %. И на обеседника не меньшее воздействие может оказать обстановка, в которой проходит встреча, стиль оформления офиса, одежда присутствующих, прочие элементы.

Методы и приёмы невербального убеждения многообразны. Обьединяет их лишь одно – обращение к жестам, мимике и окружающим предметам, замещение ими слов либо бессловесное подкрепление – для придания речи ещё большей убедительности.

Так уж устроен человек, что он не поверит на слово, пока не подкрепит абстрактную информацию чувственными образами. Как сказал французский писатель Антуан Ривароль : « Те, которые дают советы, не сопровождая их примерами, похожи на дорожные столбы, которые дорогу указывают, но сами по ней не ходят ». Выкладывал ли легендарный Чапаев экспозицию войск картофелинами, неизвестно, но уверяют, будто великий полководец Наполеон Бонапарт делал то же самое с помощью макаронин (как истинный корсиканец ! )

Вот современный образец обращения к невербальному аргументу через наглядную демонстрацию.

В передаче «Театр + ТВ » актриса Марина Неелова рассказывала, какие разнообразные приёмы использовал её коллега Александр Абдулов в качестве оправданий собственных опозданий. Однажды он возбуждённо рассказывал режиссёру К. Гинкасу примерно следующее :

- Я спешил, мчался, стремился, попал в пробку, а уже подъезжая к театру, обнаружил, что забыл счёты, которые нужны для мизансцены. И мне пришлось вернуться за ними… Вот – счёты !

Здесь, сочетание чисто риторического приёма с наглядной демонстрацией : как много глаголов уместил в одном предложении актёр, и всё - ради усиления воздействия на собеседника !

На первом представлении оперы «Сафо » (тогда ещё молодого Шарля Гуно ) присутствовал композитор Гектор Берлиоз. За кулисами реакции публики с волнением ожидала и мать Гуно.

Как только опустился занавес, Берлиоз поспешил за кулисы, обнял молодого коллегу и от души расплакался.

- Маэстро, вы плачете ? - обратился растроганный Гуно к Берлиозу. - Пойдёмте скорее. Покажитесь со своей «рецензией » моей матушке.

Наглядная демонстрация – важный инструмент личного контактирования. Но главное в общении – его исходные позиции, духовные ценности, объединяющие партнёров. Немаловажна и манера обращения друг с другом, даже если главный аргумент призван стать бессловесным. Здесь нет мелочей – любая ошибка, недооценка личностных особенностей партнёра, промах этического свойства чреваты непредсказуемыми последствиями.

По возможности контролируйте в ходе дискуссии невербальные сигналы : недопустимы оскорбительные, пренебрежительные жесты, позы, мимика. Вспомним классическое : « Ты сердишься – значит, ты не прав », и не будем «заводиться », давая повод оппонентам усомниться в нашей уверенности, убеждённости, владении информацией, компетентности.

Успех коммуникативного взаимодействия – это всегда осуществление речевого замысла говорящего и убеждение слушателя, а также его нужная эмоциональная реакция.

В качестве языковых средств убеждения выступают языковые единицы всех уровней, например, особо выделенные конструкции : Всем селом старались, чтоб дети пошли учиться первого сентября. В НОВУЮ ШКОЛУ.

Аргументативную природу имеют все сложноподчинённые предложения, выражающие причинно-следственные отношения. Однако форма предложения может «эксплуатироваться » в тенденциозных по содержанию высказываниях, например : Я буду продолжать ставить машину под окна, потому что я так привык.

Синтаксический тип предложения затушёвывает отсутствие аргумента у главной части предложения.

При убеждении корректным считается введение тезиса с использованием так называемых глаголов мнения. Пропуск или сознательное неиспользование этих глаголов делает предложение, истинность которого нуждается в докозательстве, бесспорным и, следовательно, соответствующим истине, поскольку факт умолчания воспринимается как отсутствие сомнений; например : Я считаю, он должен пойти туда и ОН должен пойти туда. Высказывание из утверждения превращается в категорическое заявление, требование, приказ.

Средством убеждения может быть игра лексической многозначностью. Так, например, прилагательное настоящий может быть использовано как «неверифицируемый коммуникативный приём » : “Это слово – настоящий – часто в коммуникации закрепляется за абстрактными родовыми понятиями вроде человек, мужчина, женщина, ребёнок и постепенно становится… неким средством семантики убеждения, аналогичным универсальным высказываниям… Например (из словарной картотеки ЛОИЯ ) : Как все настоящие учёные, он был романтиком”.

Желая убедить другого человека в истинности какой-либо мысли из лучших человеческих побуждений (чесный спор ) или в силу преследования собственной выгоды (нечесный спор ), участник спора предпочитает оппонента слабее себя и в азарте убеждающей «атаки» может позволить себе прибегнуть к некоторым преувеличениям или преукрашениям. Аргументы выбираются только такие, которые должны показаться убедительными оппоненту. Особенно распространены эти приёмы, если участник спора преследует корыстные цели (например, желая продать свой товар ).

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ.**

Мы прибегаем к корректным методам убеждения собеседников в процессе каждодневного общения. Как бы ни развивался процесс коммуникации, кем бы ни был наш собеседник, прежде всего он – индивидуальность и вправе требовать уважения к себе.

Прибегая к процессу убеждения, мы с той или иной степенью жестокости посягаем на позицию, установку собеседника. Следовательно, прямо или косвенно, недвусмысленно либо иносказательно мы внедряем в его сознание, доносим до него мысль : «Ты не прав », «Ты не понимаешь », «Ты заблуждаешься » и т. п. От того, как тонко, в достаточной мере деликатно мы это делаем, зависит не только успех переговоров, дискуссии, выяснение бытовых отношений, но и перспективы межличностного взаимодействия в будущем.

Если компромисс невозможен – по вашей вине или из-за неуступчивости оппонента, и это ясно почти с самого начала, опробуйте приём растущих требований, попытайтесь «раскачать эмоции » собеседника. Отступайте и вновь атакуйте, прикинтесь слабым соперником, отдайте на время инициативу, чтобы затем неожиданно использовать более тонкие и требующие высокого мастерства уловки. Работайте на контрастах, разнообразно, ведите себя непредсказуемо, но в определённых рамках, чтобы собеседник не запутался и не потерял цель, ради которой всё это затеяно.

Быть непредсказуемым – не значит морочить партнёру голову. Цели должны быть чётко определены, а эмоциональные проявления, сопровождающие аргументацию, понятны, недвусмысленны. Опирайтесь на доводы, которые вы с партнёром понимаете одинаково.

Всячески подчёркивайте своё уважение и внимание к партнёру. Это исключит возможность обвинить вас в отсутствии позитивного подхода и придаст процессу убеждения большую объективность.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Кузин Ф. А. Культура делового общения : Практическое пособие.- М.:

Ось-89, 1997.

2. Курбатов В.И. Стратегия делового успеха.- Ростов-на-Дону : Феникс, 1995.

3. Ниренберг Дж. Гений переговоров.- Минск : Попурри, 1997.

4. Романов А.А. Грамматика деловых бесед.- Тверь, 1995.

5. Таранов П.С. Приёмы влияния на людей.- Симферополь : Таврия, 1995.

6. Томсон П. Самоучитель общения.- СПб.: Питер, 2001.

7. Фишер Р., Юри У. Путь к соглашению, или Переговоры без поражения.-

М.: Наука, 1992.

8. Граудина Л.К., Ширяев Е.Н. Культура Русской Речи.-М. 2002.