Черная риторика. Запрещенные приёмы ведения дискуссий

Автор:
Ричард Дэнсон

Черная риторика. Запрещенные приёмы ведения дискуссий

Ричард Дэнсон

Как вести себя уверенно во время деловых разговоров и публичных выступлений? Как убедить собеседника в своей правоте? Как манипулировать поведением оппонентов? Как перевести негативно настроенный диалог в позитивное русло? На эти и другие вопросы отвечает чёрная риторика – калейдоскоп коммуникационных стратегий и приёмов. Чёрная риторика неисчерпаема и не признает границ. Желание не упустить из рук поставленную цель – вот главная сила, движущая умелыми мастерами слова. Научитесь нарушать правила, не бойтесь использовать собственные чувства и эмоции собеседников, задействуйте силу убеждения и внушения, тренируйте в себе умение вести спор – и вы непременно добьётесь успеха!

Ричард Дэнсон

Черная риторика

Предисловие

Риторика, безусловно, понятие широкое и всем известное. Это и красноречие, и филологическая дисциплина, включающая в себя правила построения устной речи. Но понимание риторики как искусства красивого и правильного, со всеми

нормами и правилами языка, говорения уходит на второй план. В современном мире человек всё больше ассоциирует «искусство коммуникации» с умением чётко аргументировать свои мысли, отстаивать свои идеи в спорах, убеждать собеседника в своей правоте и, более того, оказывать влияние на слушающих. Действительно, талант убеждения и расположения других при помощи речи – это залог успеха. Ярко, уверенно говорить на публике – навык необходимый каждому специалисту в любой профессиональной сфере.

Наша речь – это океан возможностей. Но едва ли мы используем весь свой багаж знаний и умений. Замечали ли вы когда-нибудь, что при разговоре один из собеседников неожиданно для всех привёл вас к согласию с его точкой зрения, с которой бы вы до этого ни за что бы не согласились! Метко, убедительно и вызывая в вас бурю эмоций. Будьте уверены, это чёрный ритор. Чёрная риторика – термин, предложенный Карстеном Бредемайером, как нельзя лучше описывает те самые возможности и технологии общения с людьми, которые не просто строятся на правилах классической риторики. Чёрная риторика включает в себя и манипуляции, и психологические техники воздействия – от улыбки до колкого оскорбления – всё возможное на пути к достижению поставленных целей.

Эта книга познакомит вас со всеми тонкостями чёрной риторики, её тёмными хитростями и ухищрениями, которые вы сможете использовать в общении с людьми. Если же девиз «Для достижения цели все средства хороши» не про вас, то вы научитесь распознавать чёрных риторов и держаться собственных позиций при ведении вербальных войн. Коммуникации – это тонкие нити, подвластные истинным мастерам риторики.

Глава первая

Риторика – зачем она нужна?

От риторики до рабулистики – искусства изощрённой аргументации

Сменяются эпохи, развивается культура, но одно остаётся неизменным – сила слова. Со времён Древней Греции красноречие считалось необходимым навыком любого горожанина. Что говорить о политиках, толпу и вести её за собой. Уже в те времена слово становилось действием, делом, и появлялись особые профессии – риторы, логографы, подобные нынешним тренерам ораторского мастерства. Так риторика стала учебной дисциплиной, частью развивающихся наук в области языка. Сейчас риторику воспринимают в более широком смысле – как некий набор техник, особых знаний, которые человек использует в повседневном и деловом общении.

Те же греки считали, что убедить слушателей – это главное в публичном выступлении. В этом случае речь идёт о диалектике – способности не просто вести диалог, но и в итоге убедить в своей правоте собеседника. Высшим мастерством являлась эристика – искусство ведения спора. И если диалектика имела цель достичь в дискуссии взаимопонимания и некоего общего знания, то в эристике главное – принципиальная, однозначная победа спорящего. Эристика вновь набирает популярность, в её основе лежит умение аргументированно вести диалог, а также (и здесь есть сходство с чёрной риторикой) использовать слабые стороны собеседника. Более подробно о методах ведения спора мы расскажем в отдельной главе.

Всё ближе подбираясь к чёрной риторике, нельзя не упомянуть о рабулистике. Не зря её именуют «искусством изощрённой аргументации». Рабулистика – это тоже ведение диалога, но с использованием заведомо ложных доводов, психологических трюков, провокаций, нацеленных на эмоциональную реакцию собеседника.

На современном этапе общество высочайшей культуры вновь ставит на первый план человека мыслящего и, несомненно, говорящего. Мир маркетинга стремительно развивается, успех зависит от скорости реакции на происходящее. Но кто создаёт этот мир? Не только руководители, коммерческие директоры ведущих компаний, но и маркетологи, пиарщики, бизнес-тренеры, успешный результат работы которых – это, в первую очередь, итог грамотного использования методов и приёмов риторики. Более того, пальма первенства, к примеру, в бизнес-войнах будет отдана тому, кто, несмотря на возможные обвинения, выступит в адрес соперника резким и даже оскорбляющим комментарием, например, в средствах массовой информации. Несомненно, это рассчитано и действует на широкую аудиторию, на потребителей рынка. Так работает реклама, используя средства риторики, приёмы её тёмной стороны.

Такая риторика и в подобных масштабах, будь то погоня компаний за прибылью или, скажем, выступления партий в политических дебатах, давно признана и естественна. Но возможно ли использование риторики, которая строится на манипуляциях и порой нечестных аргументах, в повседневном и деловом общении?

Карстен Бредемайер, известный в Германии коуч-консультант, отвечает на это однозначным «Да». Если соединить все приёмы риторики, эристики, диалектики и рабулистики, то в результате мы получаем ту самую тёмную магию слова, чёрную риторику. Сейчас Бредемайер является главным популяризатором техник и методик такой риторики. И нельзя с ним не согласиться в том, что правильно продуманное использование языковых средств и приёмов чёрной риторики может привести собеседника или же публику к нужному для нас решению, а нас, соответственно, – к успеху.

Язык мой – друг мой

Прежде чем мы приступим непосредственно к рассмотрению чёрной риторики, необходимо усвоить некоторые простые истины:

• Язык – это важная составляющая нашего имиджа, собственного стиля;

• Язык – самое лёгкое средство коммуникации. Но манипулировать возможностями языка следует тонко, а в некоторых случаях – аккуратно;

• За обращениями и требованиями следуют действия. Важно помнить, что любое высказывание уже может быть действием;

• Суждения и оценки инициируют поступки. В этом случае язык является мотивацией для других людей и для самого говорящего;

• Словом можно подменить действие. И это не только о преднамеренной лжи. Это касается обещаний, которые, в свою очередь, могут быть выполнены, а могут так и остаться лишь высказанными;

• Речь может преподнести поступок в разных оценках. Под свои поступки мы можем подложить языковой «балласт». Это срабатывает по отношению и к уже совершённым действиям, и к планируемым;

Конец ознакомительного фрагмента.

Купить: https://tellnovel.com/denson_richard/chernaya-ritorika-zapreschennye-priemy-vedeniya-diskussiy

надано
Прочитайте цю книгу цілком, купивши повну легальну версію: Купити