

Реферат статті Шестакової О. А. "Прийоми чорної риторики в комунікаційному процесі"

Сьогодні переговори стають частиною нашого повсякденного життя, оскільки кожна людина хоче брати участь у прийнятті рішень, які зачіпають його інтереси. У повсякденних переговорах, так само як і в ділових або комерційних, ціна яких величезна, знадобляться ті ж самі уміння і навички.

Технічні прийоми, методи і мовні компоненти, що дозволяють мовцеві виходити з суперечки переможцем, називаються одним ємним словом – риторика – наука, що вивчає вплив одних людей на інших за допомогою мови. У свою чергу, чорна риторика допомагає дати психологічно грамотну відсіч агресії, допомагає гідно виглядати в очах інших людей, дає можливість відстояти свої позиції і захопити нові.

Спираючись на роботи Марка Тулія Цицерона і депутата британського парламенту Вільяма Герарда Гамільтона, Вольфом Шнайдером були розроблені такі найбільш загальні положення хитрої риторики:

- Спосіб висловлювання повинен бути простим і влучним.
- Той, хто говорить, повинен чітко виділяти у своїй промові основні положення.
- Переконлива головна думка фокусує в собі всі послання.
- За фокусуванням послання йде постійне повторення основної думки.
- Контраст "чорне – біле" заявляє позицію.
- Стирання меж між правдою і брехнею, інформацією і навмисним її приховуванням дає перевагу.
- Успіх приносять тільки адресні висловлювання.

Це лише головні принципи, осягнення яких наближає людину до оволодіння мистецтвом чорної риторики, але є ще безліч різних правил, дотримання яких допомагає нам не просто не потрапити у скрутну ситуацію в процесі спілкування, а й вийти з неї переможцем.