

# Убеждающее речевое воздействие

Общая характеристика

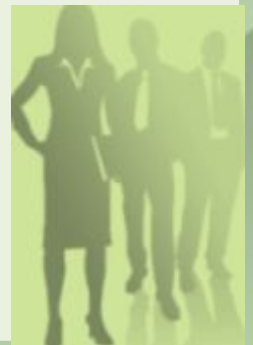


# ПЛАН

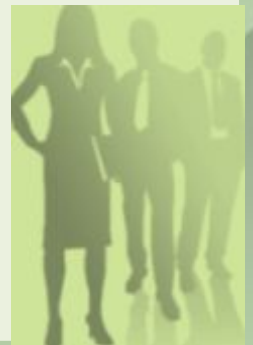
1. Убеждение как категория человеческой жизни и деятельности. Убеждение как предмет изучения.
2. Убеждение и аргументация. Логический и коммуникативный компоненты аргументации.
3. Виды убеждающих воздействий. Схема последовательного воздействия на сознание человека.
4. Типология убеждающих дискурсов.

**1. Убеждение как категория  
человеческой жизни и  
деятельности. Убеждение как  
предмет изучения.**

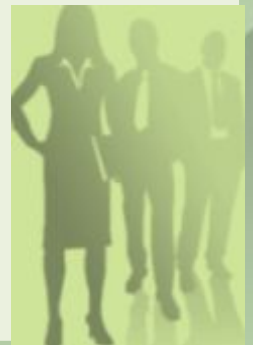
Убеждение – одна из  
центральных категорий  
человеческой жизни и  
деятельности.



Убеждение – это процесс вербального воздействия на адресата с целью склонить его к мнению адресанта.

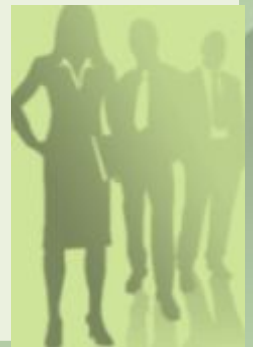


Убеждение изучается многими науками:  
философией,  
психологией,  
логикой,  
лингвистикой,  
риторикой,  
теорией коммуникации и др.



Убеждение как речевое  
воздействие базируется на  
аргументации.

Аргументация – это операция  
обоснования каких-либо  
суждений, практических решений  
и оценок.



Теория аргументации занимается изучением **дискурсивных (речевых) методов и приёмов** убеждающего воздействия.





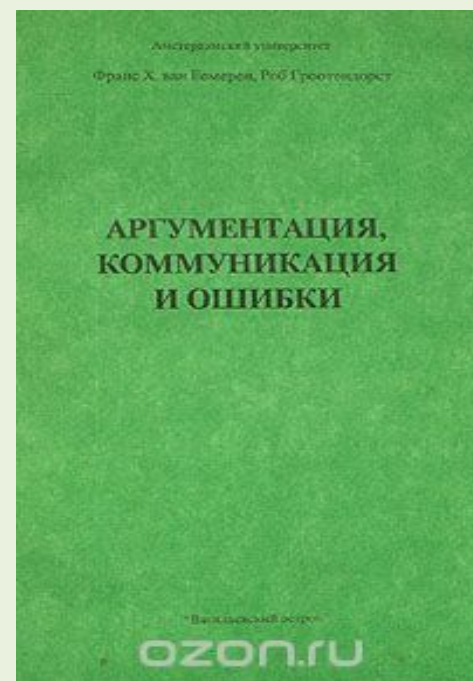
Эта теория даёт ответы на вопросы:

- как зависят эти способы от аудитории и обсуждаемой проблемы,
- каково своеобразие обоснования в разных областях мышления и деятельности.

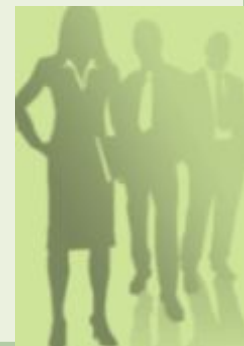
В формировании главных идей новой теории аргументации важную роль сыграли работы **Хаима Перельмана** – профессора логики и морали Брюссельского университета.



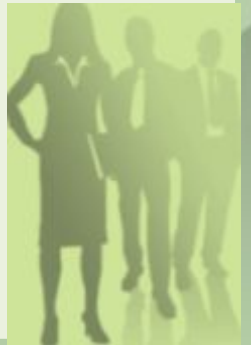
Значительный вклад в разработку теории аргументации внесли профессор Амстердамского университета Франс Хендрик Ван Еемерен, Роб Гроотендорст.



В настоящее время теория аргументации лишена единой парадигмы: взгляды ученых на предмет этой теории, её основные проблемы и перспективы развития различны.

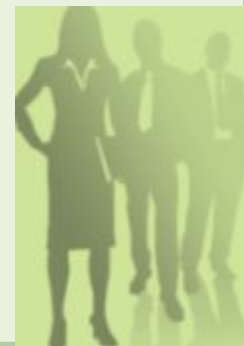


**2. Убеждение и аргументация.  
Логический и  
коммуникативный компоненты  
аргументации.**

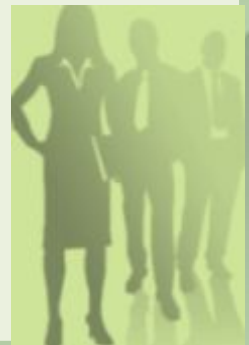


Аргументация призвана  
**устанавливать истинность тезиса.**

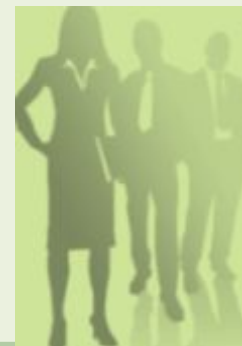
Убеждение призвано **вселять**  
**уверенность, что истинность**  
**тезиса доказана, делать слушателей**  
**единомышленниками.**



Аргументация осуществляется с опорой на **логические** и **эмоционально-психологические** методы и приёмы убеждающего воздействия.



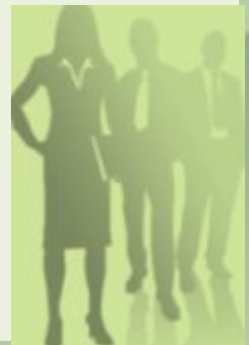
**В логическом плане аргументация**  
выступает как процедура отыскания  
оснований для некоторого  
положения, выражающего  
определённую точку зрения.





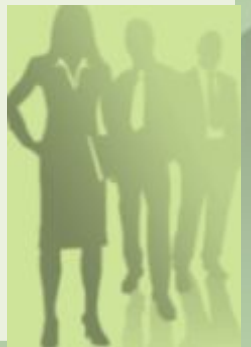
**В коммуникативном плане**  
аргументация есть процесс передачи,  
истолкования и внушения реципиенту  
информации, зафиксированной в  
тезисе аргументатора.

Конечная цель этого процесса –  
формирование этого убеждения.



Аргументация достигает своей цели, если реципиент:

- а) воспринял,
- б) понял,
- в) принял тезис.



**3. Виды убеждающих  
воздействий. Схема  
последовательного  
воздействия на сознание  
человека.**



Различают воздействие на сознание убеждаемого и воздействие на подсознание убеждаемого.

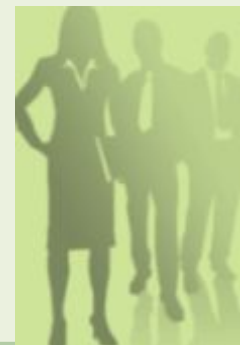


ПСИХИКА

СОЗНАНИЕ

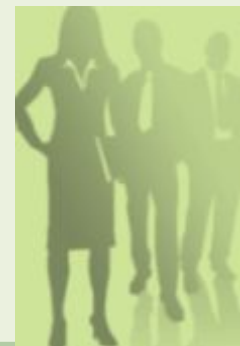
ПОДСОЗНАНИЕ

МОТОРИКА



Чтобы побудить собеседника к активности, нужно

- воздействовать на его сознание,
- возбудить подсознание,
- включить в соответствующую деятельность.

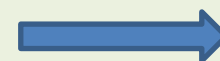


Классическая схема последовательного воздействия на сознание человека включает следующие элементы:

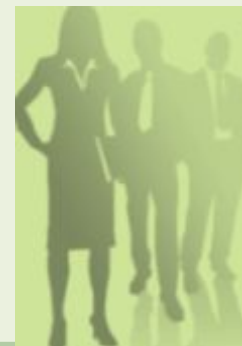
**Внимание**

**Желание**

**Действие.**



**Интерес**



***Внимание*** можно привлечь  
необычностью изложения, его  
формой, визуальными  
средствами.

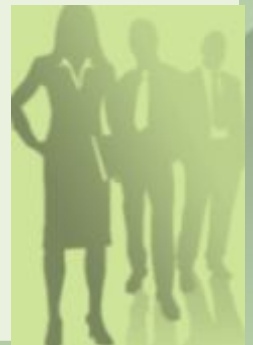




***Интерес*** возникает, когда слушатель поймёт, что он может удовлетворить какую-то из своих потребностей.



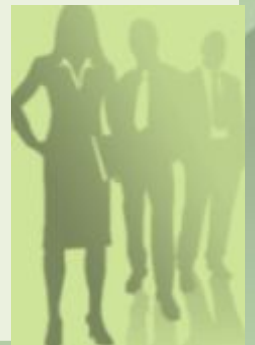
***Желание*** возникает, когда он увидит, что цель достижима.



***Действие*** является результатом желаний и подсказки, что именно надо сделать.

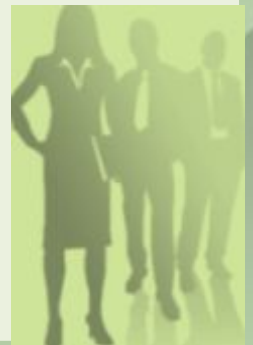


# 4. Типология убеждающих дискурсов



## Типы убеждающих дискурсов:

- **информирование,**
- **разъяснение,**
- **доказательство,**
- **опровержение.**



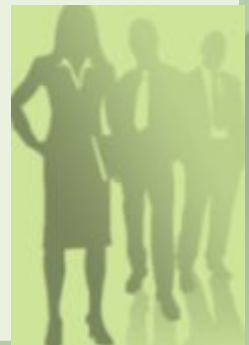
# Информирование

Информировать в процессе  
убеждения – это значит сообщить  
слушателю

о ценности цели,

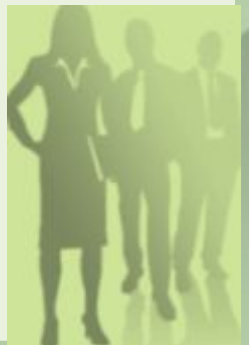
о её достижимости,

о средствах её достижения.



Одним из методов информирования является **рассказ**.

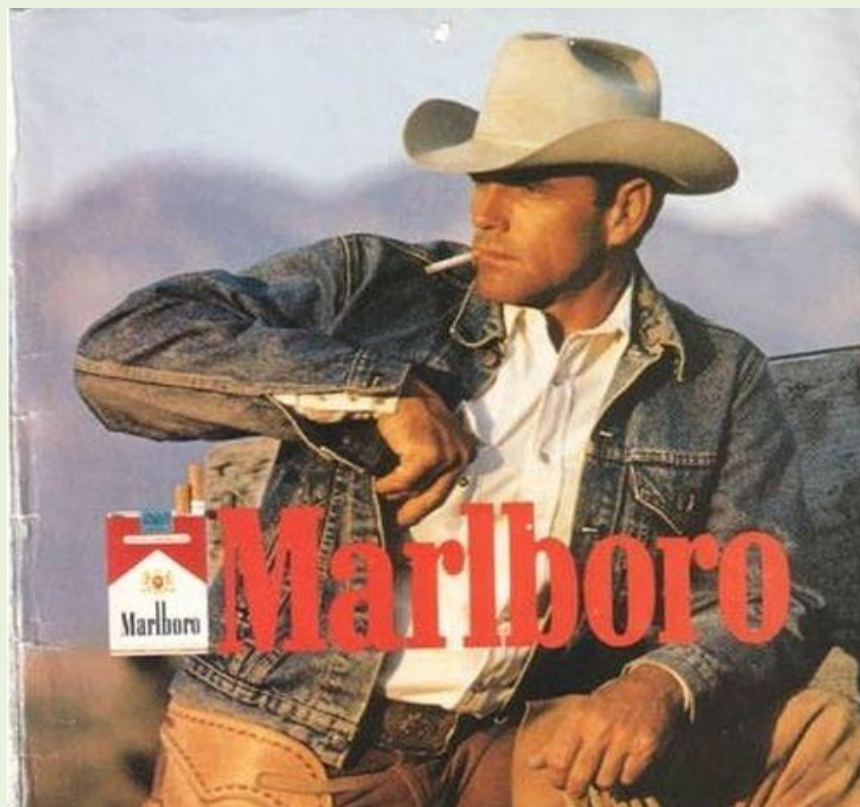
Рассказ представляет собой **живое и образное изложение сути дела**.



Подвигнуть публику к приятию решения бросить курить может, к примеру, рассказ о смерти от заболеваний легких нескольких актеров, которые участвовали в рекламе сигарет «Мальборо».



**Эрик Лоусон** скончался в 2014 г. от респираторной недостаточности, развившейся на фоне хронической обструктивной болезни легких.



**Дэвид МакЛин** умер от рака легких в 1995 г.

**Уэйн Макларен** умер от рака легких в 1992 г. (не дожил до 52 лет).

**Дэвид Миллар** умер от эмфиземы легких в 1987 г.

## **Разъяснение**

Разъяснение – это изложение, вносящее ясность в то, что и как нужно делать.

Разъяснение по форме может быть инструктивным либо вопросно-ответным.

## Доказательство

Доказательство представляет собой процесс подтверждения истинности выдвигаемого тезиса посредством приведения аргументов.

Демонстрация связи между аргументами и тезисом должна осуществляться в соответствии с законами логики.

## **Опровержение**

Если существуют две разные точки зрения на один вопрос, то, чтобы доказать правильность одного мнения, нужно опровергнуть другое мнение.

Это наиболее сложный тип речевого взаимодействия, так как люди обычно с большим трудом меняют свои убеждения.

**В логическом плане опровержение обладает той же природой, что и доказательство.**

**В психологическом плане здесь имеется большое различие. Опровержение имеет дело с критикой взглядов и стереотипов поведения, с разрушением установок, поэтому при опровержении психологи советуют использовать в большей мере психологические методы убеждения, чем собственно логические.**