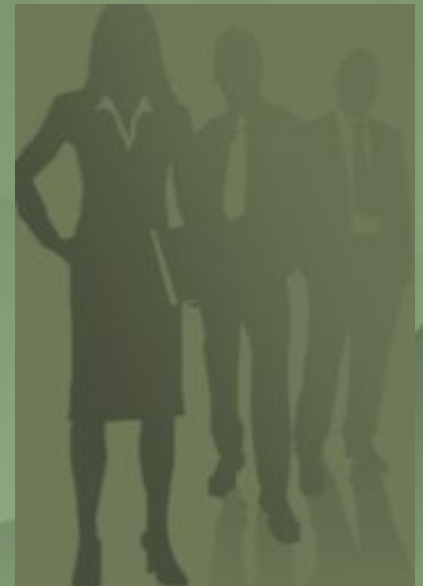


Убеждающее речевое воздействие

Общая характеристика

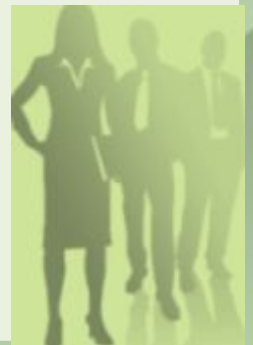


ПЛАН

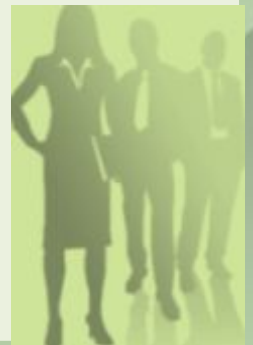
1. Убеждение как категория человеческой жизни и деятельности. Убеждение как предмет изучения.
2. Убеждение и аргументация. Логический и коммуникативный компоненты аргументации.
3. Виды убеждающих воздействий. Схема последовательного воздействия на сознание человека.
4. Типология убеждающих дискурсов.

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

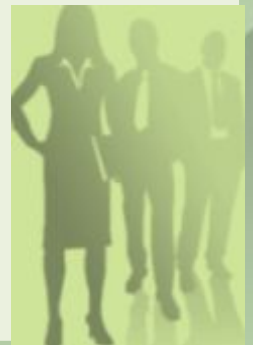
Убеждение – одна из
центральных категорий
человеческой жизни и
деятельности.



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

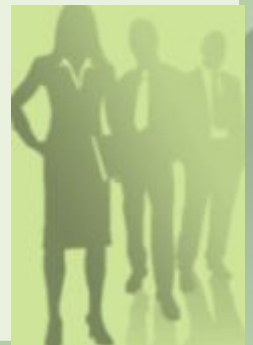


Убеждение изучается многими науками:
философией,
психологией,
логикой,
лингвистикой,
риторикой,
теорией коммуникации и др.



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.



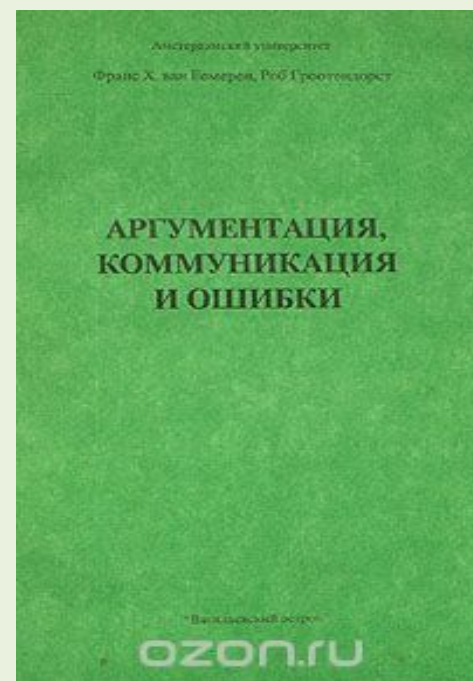
Эта теория даёт ответы на вопросы:

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

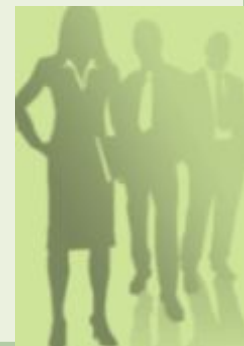
В формировании главных идей новой теории аргументации важную роль сыграли работы **Хаима Перельмана** – профессора логики и морали Брюссельского университета.



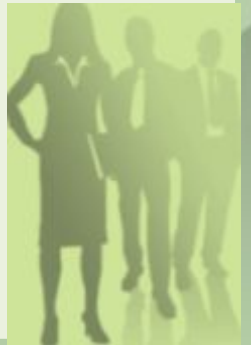
Значительный вклад в разработку теории аргументации внесли профессор Амстердамского университета Франс Хендрик Ван Еемерен, Роб Гроотендорст.



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

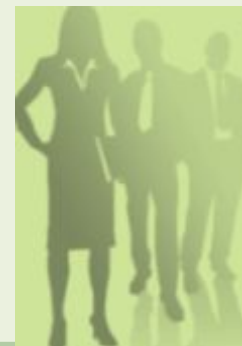


**2. Убеждение и аргументация.
Логический и
коммуникативный компоненты
аргументации.**

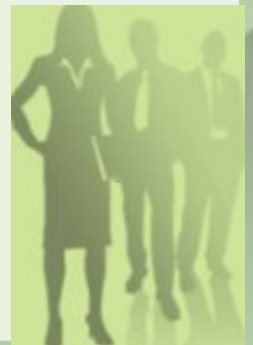


Аргументация призвана
устанавливать истинность тезиса.

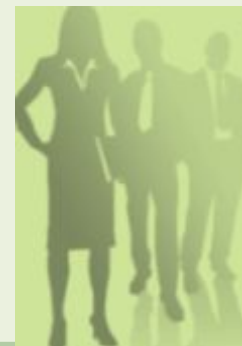
Убеждение призвано **вселять**
уверенность, что истинность
тезиса доказана, делать слушателей
единомышленниками.



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

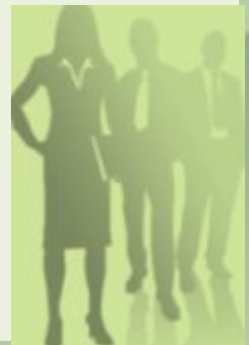


В логическом плане аргументация
выступает как процедура отыскания
оснований для некоторого
положения, выражающего
определённую точку зрения.



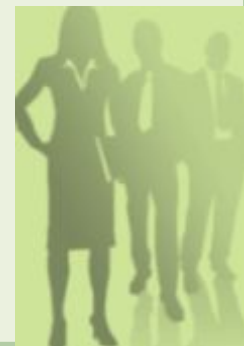
В коммуникативном плане
аргументация есть процесс передачи,
истолкования и внушения реципиенту
информации, зафиксированной в
тезисе аргументатора.

Конечная цель этого процесса –
формирование этого убеждения.

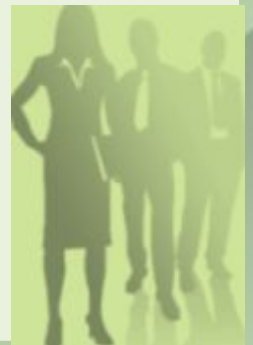


Аргументация достигает своей цели, если реципиент:

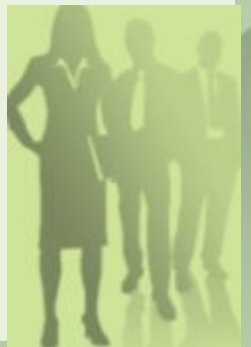
- а) воспринял,
- б) понял,
- в) принял тезис.



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



Различают воздействие на сознание убеждаемого и воздействие на подсознание убеждаемого.

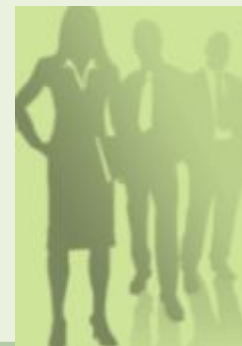


ПСИХИКА

СОЗНАНИЕ

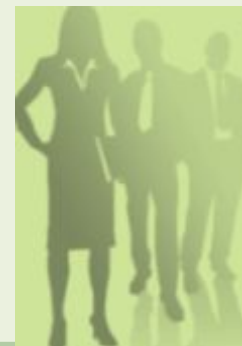
ПОДСОЗНАНИЕ

МОТОРИКА



Чтобы побудить собеседника к активности, нужно

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

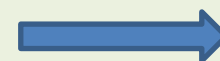


Классическая схема
последовательного воздействия на
сознание человека включает
следующие элементы:

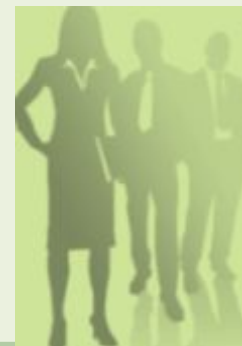
Внимание

Желание

Действие.



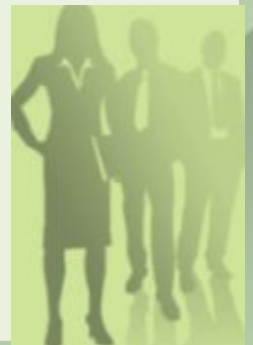
Интерес



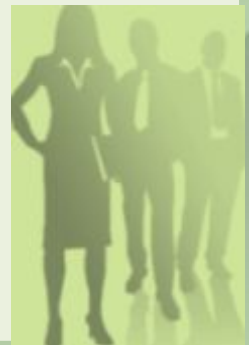
Внимание можно привлечь
необычностью изложения, его
формой, визуальными
средствами.



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



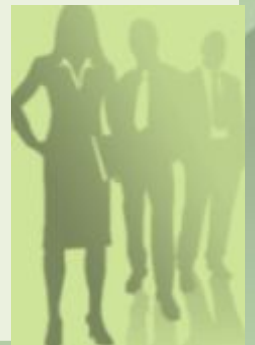
Желание возникает, когда он увидит, что цель достижима.



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

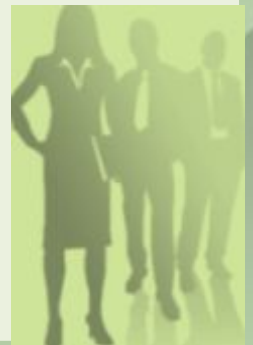


4. Типология убеждающих дискурсов



Типы убеждающих дискурсов:

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



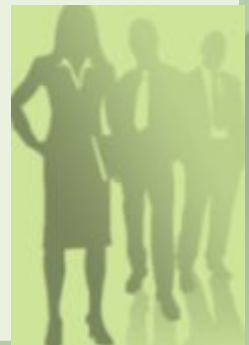
Информирование

Информировать в процессе
убеждения – это значит сообщить
слушателю

о ценности цели,

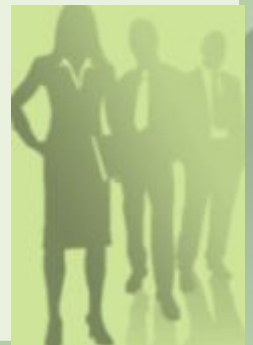
о её достижимости,

о средствах её достижения.



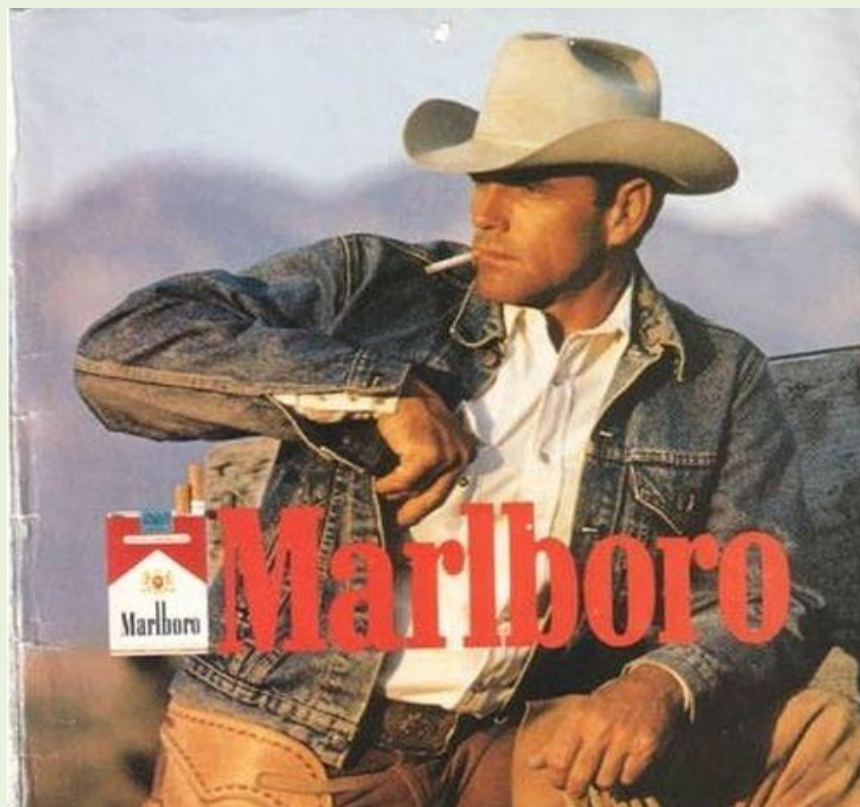
Одним из методов информирования является **рассказ**.

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.