

ПРАВИЛА ИГРЫ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЯЗЫКА – ПУТЬ К УСПЕХУ

Аннотация. Рассмотрены основные правила игры возможностями языка, каждое из которых проиллюстрировано с помощью примера из жизни. Даны рекомендации оратору по использованию методов черной риторики при публичном выступлении, которые помогают не только чувствовать уверенность в себе, а и продемонстрировать её окружающим.

Анотация. Розглянуто основні правила гри можливостями мови, кожне з яких проілюстроване за допомогою прикладу з життя. Подано рекомендації оратору з використання методів чорної риторики при публічному виступі, які допомагають не тільки відчувати впевненість у собі, а й продемонструвати її оточуючим.

Annotation. The basic rules of the game features of language, each of which is illustrated with examples from life, are considered. Recommendations for speaker on the use of methods of black rhetoric in public speech, which help not only to feel confident, but also to demonstrate it to others, are given.

Ключевые слова: черная риторика, вербальная провокация, техники «трех Т», эмоциональная «желтая карточка», метаплоскость.

Каждый человек на земле хочет быть уверенным в себе, ведь уверенность – это синоним успешности, лидерства. Однако, чтобы быть, а не казаться уверенными в себе, необходимо знать множество правил, среди которых особое место занимают правила игры возможностями языка, рассмотренные в данной статье.

Известно, что дети чаще играют разнообразными возможностями языка, чем взрослые, накрепко привязанные к реалиям. Ведь именно дети с самого раннего возраста оказываются остроумнее и находчивее взрослых, вероятно, потому, что еще только учатся мыслить по заданным схемам и воспринимать мир исключительно серьезно. Эту закономерность демонстрирует простой жизненный пример [1, с. 82]. Однажды в американской академии на очередном семинаре был задан вопрос: «Почему куры кладут яйца?» Разумеется, участники семинара привели множество разнообразных научных, естественнонаучных и высоконаучных вариантов ответов и долго философствовали на эту тему. Один из участников семинара, будучи не в силах придумать достойный ответ на этот вопрос, по возвращению домой задал его своим детям. И был поражен тем, насколько быстро его дети смогли раскрыть суть этого забавного вопроса, не вникая в сложные биологические подробности, неведомые им. На раздумье детям хватило нескольких минут, после чего они с довольным видом заявили: «Почему куры кладут яйца? Понятно, почему. Ведь если бы их бросали, они бы разбивались! Ну, папа, это же так просто!».

Из этого следует первое правило игры возможностями языка: старайтесь мыслить нестандартно и абстрагироваться от реалий.

При ответе на вопросы и замечания следует проявлять находчивость и остроумие. Ведь способность шутить и понимать шутку предполагает живость ума и, как

следствие, – совместный смех создает отношения, углубляет их и устанавливает эмоциональный контакт между собеседниками, поэтому иногда бывает полезно выйти за рамки сухого, сугубо делового общения. Кроме того, способность шутить и смеяться демонстрирует вашу раскрепощенность и уверенность в собственных силах!

Например, на вопрос: «Вы тоже молитесь перед едой?» можно ответить: «Нет, моя жена отлично готовит!» Ответ прозвучал и будет принят, а не рискнет более затрагивать вопросы религии. Это правило уместно не только в разговорной речи, но и в деловой сфере. Если вам будет задан вопрос: «Сколько людей работают на вашем предприятии?», но при этом вы не желаете выдавать коммерческие секреты, можно остроумно уйти от ответа: «Надеюсь, больше, чем две трети!»

Уверенный в себе человек найдет достойный выход в любой ситуации с помощью остроумия и находчивости. Это относится и к замечаниям. Так, на замечание: «Извините, здесь не столовая!» можно ответить: «Мы так и знали, поэтому и принесли еду с собой!» Такой ответ позволит избежать возможный конфликт.

Тренируйте технику остроумного ответа и свою находчивость!!! Но при этом следует помнить, что находчивость и остроумие уместны там, где нужно достойно ответить на плоскую шутку или ироническое замечание в свой адрес. Однако существуют определенные границы, переходить которые не следует позволять никому.

Второе правило: проверьте текст своего очередного выступления, в котором [1, с. 87]:

- преобразуйте упрёки в вопросы.

Например, такую реплику, как: «У вас наверняка создалось впечатление, что мы действуем вслепую», следует заменить более уверенным выражением: «Действовать вслепую? Никогда!»;

- вместо предположений используйте утвердительные высказывания:
 - Всех вас, дорогие слушатели, наверняка интересует сейчас проблема...
 - Все вы, дорогие слушатели, задаётесь сейчас вопросом о том...

Второй вариант высказывания гораздо убедительнее;

- исключите все неуверенные формулировки.

Вместо слов «То, о чем я пытался рассказать...» лучше сказать: «Я рассказал вам о том, что...»;

- фокусируйте фразы на себе или на своем предприятии:

– Нам удалось занять ведущие позиции на рынке с годовым оборотом 100 миллионов долларов, где у нас остался только один конкурент – АО «Мечта».

– Нашей фирме «Фокус» удалось занять лидирующие позиции на этом рынке.

В данном случае не следует обострять внимание на фирме-конкуренте, поэтому первый вариант высказывания не корректен.

Третье правило: доверяйте результатам собственного труда, стоимившим немалых усилий.

Очень часто выступающие теряют почву под ногами лишь от одной ловко подобранной и сказанной реплики оппонента. Отстаивая результаты своей работы, ни в коем случае не следует складывать оружие, ведь речь идет о защите репутации и о возможностях вашей карьеры. Хорошей иллюстрацией этого правила является следующая [2].

Во время проведения тендера по результатам выступления всех участников следовало сделать выбор в пользу одного, для передачи ему заказа. В условиях жест-

кой конкуренції все виступаючі були підвержені доволно жорстким вербальним атакам. При виступленні очередного кандидата з підготовленим ним презентаційним доповіддю один з його конкурентів несподівано заявив, вказуючи на екран проектора: «Здесь приведены неверные данные. Настоящая цифра соответствует трети годового оборота IBM. Вам известно, каков этот оборот?».

Виступаючий в растерянности умолк, хотя до этого момента он был твердо уверен в том, что полученные им в результате проведенных исследований данные абсолютно верны. А провокатор, получая возможность нанести завершающий удар, произносит: «На самом деле здесь должна стоять цифра 10». Виступаючий окончательного теряет и безропотно вносит исправления в свои тщательно выверенные расчеты. Однако после виступлення оказалось, что цифра действительно была правильной, другое дело, что виступавший не смог защитить себя в сложившейся ситуации. Обидно? Да! Ведь достойный ответ напрашивался сам собой: «Годовой оборот IBM здесь совершенно не при чем, актуальна как раз та цифра, которую вы видите перед собой на экране!».

Поэтому доверяйте результатам своего труда, не позволяя перечеркивать месяцы напряженной работы.

Правило четвертое: немедленно заявите о любых попытках вербальной провокации!

Как правило, теряя инициативу, мы спохватываемся только тогда, когда принимать меры к исправлению ситуации бывает уже слишком поздно. Поставить вербального агрессора на место не так уж сложно, но для этого нужно действовать быстро, решительно и креативно. Ведь если отреагировать с опозданием и сразу не решить, что ответить, – поезд уйдет. И чем дольше продолжается обмен ударами, тем меньше у каждого из участников словесной баталии шансов выйти с триумфом.

Хорошей иллюстрацией к этому правилу может служить пример из личной практики одного тренера [1, с. 95]. Тренер и три его помощника-консультанта проводили тренинг для работников предприятия. Около сотни участников были разделены на четыре группы, которые поочередно посещали семинары каждого консультанта. Одна из созданных групп проявляла явную активность в ходе тренинга, подвергая поочередно обстрелу каждого помощника тренера. Одна из неопытных консультантов, а это была молодая девушка, была доведена почти до слез, на ее занятии группа с успехом отработала вербальные провокации. Ее ошибка заключалась в том, что она пыталась противостоять эмоциям участников тренинга. К концу занятия она была полностью уничтожена и душевно, и физически, а ее оппоненты, напротив, чувствовали себя превосходно. Настала очередь последнего тренера. Предупрежденный коллегами, он с нетерпением ожидал эту группу. Дверь открылась, и в аудиторию, оживленно переговариваясь, вошли участники семинара. Один из них – лидер, который уже успел основательно попортить нервы консультантам, вместо приветствия сказал: «Ну, возможно, хотя бы у вас нам удастся сегодня чему-нибудь научиться?!» И тренер решил на такой ответ: «Здравствуйте, я постараюсь излагать свои мысли так, чтобы они были доступны вашему весьма посредственному интеллекту, о котором у уже имею представление по рассказам коллег!». Агрессор оторопел от неожиданности, озвучил затянувшуюся паузу невнятным «э-э...» и, наконец, весьма пристыжено пробормотал: «Извините, это была шутка». «Ничего страшного, – ответил тренер, – я тоже пошутил, а теперь давайте займемся делом!». Это был жестокий прием, однако следует помнить, что чем быстрее вы пресечете вербальную провокацию, тем легче вам будет выйти из ситуации победителем.

Слушатели всегда предъявляют к оратору особые требования, поэтому важно, чтобы они, особенно если это студенты, почувствовали уверенность в поведении оратора, увидели спокойствие и достоинство на его лице, услышали твердость и решительность в голосе [3, с. 295]. Ведь настоящий педагог должен уметь управлять настроением аудитории, уметь, если надо, изменить его.

Особенно актуальна для университетской студенческой аудитории ситуация, когда провокаторы пытаются увести разговор от темы. Работая в аудитории со студентами чтобы не попасться на уловки следует помнить одиннадцать советов оратору от Марка Туллия Цицерона [3, с. 97]. Кроме этого, необходимо **знать пятое правило: пресекайте попытку отвлечь вас от главной темы**, которое реализуется при помощи техник: «трех Т» – зеленой карточки и метаплоскости [1, с. 97].

Первая техника – техника «трех Т» – используется для пресечения конфронтации в деловой плоскости. Если разговор отходит от главной темы, а предвительно наметенная участниками цель остается в стороне, начинаются взаимные выпады и вербальные атаки.

Техника «трех Т» означает: touch – касаться, turn – переводить, talk – разговаривать. Ваши действия:

Touch: немедленно заявите о том, что данная тема не является главной и ее обсуждение не ведет к намеченной цели.

Turn: назовите главную тему.

Talk: продолжайте разрабатывать главную тему, для того чтобы вновь сфокусировать на ней основное внимание.

Например:

Touch: «Пожалуйста, не уходите от главной темы. У нас есть центральный предмет разговора».

Turn: «Итак, наша тема – проблемы набора студентов в университет».

Talk: «Я уже назвал факторы, влияющие на снижение количества абитуриентов. Вопрос: как и в какие сроки вы намерены изменить ситуацию?».

Вторая техника: пресечение конфронтации в эмоциональной плоскости: эмоциональная «желтая карточка». Эта техника используется в том случае, когда, несмотря на ваше вмешательство, разговор остается столь же малопродуктивным. Продолжается беспредметная полемика, главная тема заслоняется множеством второстепенных.

Ваши действия в этом случае: задайте собеседнику вопрос: «К чему, собственно, вы все это говорите?!». Обычно в ответ на такой вопрос человек оправдывается или пытается объяснить свои действия, и в 90 % случаев наконец-то начинает говорить по существу.

Третья техника: пресечение конфронтации в метаплоскости.

Метаплоскость – это область, лежащая над деловой и эмоциональной плоскостями, в которую мы вступаем для того, чтобы сделать главным своего собеседника и его действия. Этот прием используется тогда, когда разговор или дискуссия доходят до точки кипения, а требуется принять решительные меры. Эта схема обратной связи ориентирована на собеседника и откровенно конфликтна. В этом случае вопросы и замечания делаете вы. Например, вы можете сказать:

– **Говорите по существу, иначе я буду вынужден прервать нашу беседу!**

– **Попробуйте говорить по существу, полемика в данном случае не уместна. Только так нам удастся договориться!**

Для каждой аудитории слушателей необходимо подбирать ту технику, которая наиболее приемлема в этом случае.

Правило шестое: никогда не идите на поводу у провокатора.

На одной из конференции выступавшему было сделано замечание: «Насколько мне известно, у вас на руках семнадцать мандатов члена наблюдательного совета. Я полагаю, что вы не можете добросовестно исполнять обязанности по всем этим мандатам. Более того, готов поспорить, что вы даже не в состоянии все их перечислить. Тем не менее, может быть, все-таки попытаетесь?!» [2]. Стремясь защитить честь мундира, докладчик полез в расставленную ему ловушку, дошел до одиннадцатого мандата и повторился, после чего покраснел красными пятнами, несколько раз открыл и закрыл рот и окончательно замолчал. Хотя достойно выйти из этой ситуации было не так уж сложно, стоило только своевременно пресечь попытку провокации, например, следующими словами: «Уважаемый господин, я охотно отвечу на ваш не относящийся к теме собрания вопрос во время перерыва. Позвольте напомнить вам о том, что сейчас речь идет о бюджете предприятия. У вас есть вопросы по теме? Если нет, прошу освободить микрофон для действительно важных вопросов по существу». Поэтому перед ответом на вопрос необходимо определить для себя характер этого вопроса и уместен ли ответ на него в данной ситуации.

Таким образом, чтобы играть возможностями языка и демонстрировать свою уверенность, необходимо действовать по таким правилам:

- стараться мыслить нестандартно и абстрагироваться от реалий;
- не использовать в тексте своего выступления упреки, неуверенные формулировки и предположения;
- доверять результатам своего труда;
- немедленно пресекать любые попытки вербальной провокации;
- прерывать отступления от главной темы никогда не идти на поводу у провокатора.

Однако это не весь перечень правил и чем большим их количеством овладеет преподаватель, тем увереннее он будет говорить, читая лекции. Ведь знание правил поможет направить беседу в нужное русло и подвести оппонента или аудиторию к желаемому для вас заключению и результату. Изучая правила ораторского искусства и черной риторики можно повысить свои профессиональные навыки, довести до совершенства профессиональные и жизненные компетенции.

Без сомнения, знание и практическое применение основ ораторского искусства и общения позволят вам приобрести чувство уверенности в себе и стать более раскованными и коммуникабельными. Только человек, свободно владеющий родной речью, может добиться успехов в жизни. Но для того чтобы их добиться, надо систематически работать: тренироваться и развивать в себе необходимые навыки [3, с. 97].

Литература: 1. Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова / Карстен Бредемайер. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с. 2. <http://www.google.com.ua>. 3. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов н/Д: Феникс, 1999. – 576 с. 4. Введенская Л. А. Культура речи [Электронный ресурс] / Л. А. Введенская. – Режим доступа: <http://www.vuzlib.net>.

УДК 808.51:801.631

Комарова А. В.

МЕСТО И РОЛЬ ПАУЗЫ В ВЕРБАЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

Аннотация. Рассмотрена сущность понятия паузы, приведена характеристика ее видов, а также обоснована роль паузы в речи оратора.

Анотація. Розглянуто сутність поняття пауза, наведено характеристику її видів, а також обґрунтовано роль паузи в мові оратора.

Annotation. The entity of the concept interval, characteristic of its kinds are considered and also the influence of interval on speaker's speech is justified.

Ключевые слова: пауза, оратор, речь, культура речи.

Жизнь человека невозможно представить без общения, благодаря которому люди обмениваются информацией друг с другом. Однако для эффективного взаимодействия речь собеседников должна быть красивой и выразительной. Человеку, который владеет правильной речью, намного проще устанавливать контакты с окружающими, находить с ними "общий" язык. В подтверждение сказанного следует привести слова Теодора Рузвельта: "Самая главная форма успеха – знание, как обращаться с людьми" [1].

Народная мудрость гласит: "Хорошую речь хорошо и слушать". Данная поговорка "говорит" о том, что разговор не должен быть пустым, лишеным смысла. Однако не стоит забывать и о внешней "форме" речи. "Речь – удивительно сильное средство, но нужно иметь много ума, чтобы пользоваться им", – говорил Георг Вильгельм Фридрих Гегель [2]. Таким образом, важно не только то, что именно, когда и кому сказать, но и как сказать.

Слова способны передавать тончайшие оттенки чувств, движение человеческой души и мысли, вызывая тем самым ответный отклик слушателей, читателей. Способствует этому такое качество речи, как выразительность, которая позволяет поддерживать внимание и интерес слушателя или читателя, усилить эффективность воздействия речи на адресата. Выразительность речи обеспечивается множеством языковых средств, среди которых тропы – метафоры, метонимии, эпитеты, сравнения, гиперболы, литоты, олицетворения, перифразы и другие; а также фигуры речи – антитезы, градации, повторы, единоначалия, параллелизмы, периоды, обращения, риторические вопросы, вопросно-ответные ходы и другие; поговорки, крылатые слова [3, с. 71–78]. Однако в устной звучащей речи необходимо использовать также разнообразные средства, которые делают ее эмоциональной, усиливают ее воздействие на слушателей. И прежде всего это интонация, которая охватывает мелодию, темп, силу или интенсивность звучания, паузу, тембр, ударение, ритм и диапазон [4].

Среди указанных элементов интонации – пауза, которая и составляет предмет исследования данной статьи.

Целью исследования является определение места и роли паузы в речи. Достижение цели обеспечивается посредством решения следующих задач:

Стаття надійшла до редакції
07.09.2010 р.

© Комарова А. В., 2010