

УДК 81'33+375

Лингво-психологические основы конструктивного общения (содержание обучения)

Игнатович Т.В.

Белорусский государственный университет, Минск

Современное развитие общества требует от выпускника вуза овладения коммуникативной компетенцией, то есть навыками пользования речью в полной мере: уметь находить содержание для раскрытия общих и конкретных тем, строить высказывание в определенном жанре и стиле в соответствии с поставленной целью, выступать с монологической речью, вступать в диалог и, аргументированно обосновав свою позицию, добиваться взаимопонимания.

Необходимость определения, в первую очередь, содержания обучения студентов конструктивному речевому поведению (лингво-психологических основ) для решения профессиональных вопросов и отсутствие специальной системы такого обучения обусловили актуальность теоретического и практического осмысления проблемы профессионального диалога.

Цель данной статьи – очертить круг вопросов (языка, речи, психологии восприятия, психологии взаимоотношений), подлежащих освоению для формирования коммуникативной компетенции специалиста.

Ключевые слова: конструктивное общение, коммуникация, коммуникативная компетенция.

(Ученые записки. – 2012. – Том 13. – С. 126–135)

Linguistic and psychological bases of constructive communication (content of teaching)

Ignatovich T.V.

Belarusian State University, Minsk

The contemporary development of society demands that a university graduate should master communicative competence, namely, the skills of using speech to its full extent: the ability to find contents to reveal general and specific themes; to form a statement in a certain genre and style according to its goal; to prepare a monologue; to follow a dialogue, and to achieve mutual understanding upon proving one's own position with substantiated arguments.

The necessity to define, first of all, the contents of teaching students constructive speech behavior (linguistic and psychological bases) to solve professional matters and the absence of special system of such teaching resulted in the topicality of theoretical and practical reconsidering of the professional dialogue problem.

The purpose of this article is to outline a series of issues (language, speech, psychology of perception, psychology of interaction) that are subject to acquisition to form a professional's communicative competence.

Key words: constructive communication, communication, communicative competence.

(Scientific notes. – 2012. – Vol. 13. – P. 126–135)

Обращение к теме конструктивного общения вызвано необходимостью приближения подготовки студентов-гуманитариев к потребностям их будущей сферы деятельности и профессии. Современное развитие общества требует от выпускника вуза овладения коммуникативной

компетенцией, то есть навыком пользования речью в полной мере: уметь находить содержание для раскрытия общих и конкретных тем, строить высказывание в определенном жанре и стиле в соответствии с поставленной целью, выступать с монологической речью, вступать в диалог

Адрес для корреспонденции: e-mail: tavlig@mail.ru – Т.В. Игнатович

и, аргументированно обосновав свою позицию, добиваться взаимопонимания.

Интерес к диалогу вызван необходимостью решения теоретических и практических вопросов. В практической сфере проблемы диалога привлекают к себе внимание в областях обучения языкам (обучение общению на языке), вообще обучения (диалог – учитель/ученик), психотерапии (диалог – врач/пациент), технико-производственной сфере (диалог в отличных от повседневного общения условиях), а также в юриспруденции, политической сфере и др. Каждодневное общение происходит на базе коммуникативной компетенции человека, включающей знание тех языковых и коммуникативных условий, которые говорящие должны уметь воссоздавать для поддержания эффективной коммуникации.

Кроме того, развитие современной системы образования настоятельно требует пересмотреть привычные формы обучения, поскольку предметом изучения является не только язык, но и речь. Как указывает

Е.В. Коротаяева, «...интерактивность (или открытость к общению) обретает в наши дни особое значение ..., поэтому умению строить интересный, конструктивный диалог надо учить» [1, с. 3].

Таким образом, необходимость определения, в первую очередь, содержания обучения студентов конструктивному речевому поведению (лингвопсихологических основ) для решения профессиональных вопросов и отсутствие специальной системы такого обучения обусловили актуальность теоретического и практического осмысления проблемы профессионального диалога.

Цель данной статьи – выявление круга вопросов и установление основного перечня умений и навыков, подлежащих освоению, для формирования коммуникативной компетенции специалиста.

Материал и методы. Материалом для исследования стали умения и навыки, необходимые для формирования коммуникативной компетенции студента. В работе использовались традиционные

общенаучные методы – наблюдение, эксперимент, обобщение и таксономия.

Результаты и их обсуждение. В разных сферах человеческой деятельности понятие **коммуникация** (общение) употребляется в многообразном спектре своих значений, среди которых значение «устное речевое общение человека» играет немаловажную роль, несмотря на развитие огромного количества технических средств общения. До изобретения книгопечатания устное речевое общение являлось преимущественной формой коммуникации, но, и утратив право на единственность, оно не потеряло своего места и значения в жизни людей.

Исследования ученых-психологов (Л.С. Выготского, Ж. Пиаже, Э. Блейера и др.) показали, что в человеческом сознании взаимосвязаны и взаимообусловлены два аспекта: **когнитивный** (интеллектуальный) – восприятие, понимание, рассуждение; **аффективный** (эмоциональный) – переживание жизненного смысла того, что связано с потребностями. Невозможно испытывать какие-либо чувства без минимального понимания, и наоборот.

В критических условиях при невозможности найти выход из опасной ситуации, чаще всего – неожиданной, у человека возникает **аффект**, острое эмоциональное состояние, при котором ему как бы навязываются определенные стереотипные действия, своеобразные «аварийные» поступки, нередко даже нежелательные для него, но «закрепившиеся в эволюции вида» [2, с. 97]. В ситуациях сильного психического напряжения деструктивный компонент поведения берет верх над конструктивным подходом – и достижение цели становится невозможным. Здесь и проявляется функция интеллекта – предвидеть последствия, которые могут возникнуть, если вовремя не обуздать эмоции. Объясняя это, Л.С. Выготский писал: «Сама мысль рождается не из другой мысли, а из мотивирующей сферы нашего сознания, которая охватывает наши влечения и потребности,

наши интересы и побуждения, наши аффекты и эмоции. За мыслью стоит аффективная и волевая тенденция» [3, с. 287].

В общении, как и в любой другой человеческой деятельности, в той или иной мере соотносятся конструктивный и деструктивный компоненты. Под **конструктивным** компонентом в психологии понимается *созидательное творческое начало, проявляющееся в возникновении чего-либо нового, обладающего признаком или группой признаков, ради которых оно было создано*, под **деструктивным** – *разрушение, нарушение нормальной структуры чего-либо*. В первой ситуации волевое усилие побеждает возникшую аффективную тенденцию, во втором случае – эмоции превалируют.

Польский психолог Ежи Мелибруда выделяет две основные ценности, на которых строятся хорошие контакты: *личностная автономия* (право на своеобразие, на самостоятельность в выборе своей судьбы) и *чувство общности* (дружеское общение, совместная жизнь и работа автономных личностей, которые преследуют общие цели, ищут пути к их достижению). «Когда обе эти ценности реализуются, это значит, что автономность и развитие личности достигаются не за счет других людей или в изоляции от них и что осуществление общих целей происходит не ценой утраты индивидуальности и свободы отдельных людей» [4, с. 109].

Согласовывать мысли и эмоции помогает соблюдение некоторых речевых правил координирования поведения собеседников. Первая попытка определения норм эффективного коммуникативного поведения была предпринята еще Аристотелем. В главе «О стиле» трактата

«Риторика» он выделяет достоинства стиля, определяющие его эффективность: **ясность, важность, правдивость**. Развернутый и систематический опыт формулирования правил (постулатов, максим, принципов) коммуникации принадлежит Г.П. Грайсу [5]. Сформулированный им принцип, названный **«принципом кооперации»**, заключается в требовании **делать вклад в речевое общение соответствующим принятой цели и направлению разговора** (до Грайса попытки сформулировать подобные правила предпринимал П. Ноуэлл Смит). «Сам принцип сотрудничества проявляется и как стремление к «кооперативности» со стороны говорящего, и как предположение о таком стремлении говорящего, проявленное в интерпретации, получаемой адресатом» [6, с. 33].

Вслед за И. Кантом, Грайс вычленяет категории (максимы), реализующие названный принцип (так называемые максимы разговора): максима количества (полноты) информации; максима качества информации; максима отношения (релевантности); максима способа (манеры) выражения.

Каждая категория проявляется в виде коммуникативных постулатов.

Как видим, категории Грайса регулируют объем, содержание, уместность, ясность сообщаемой информации. «Общее правило коммуникации с учетом условий и ролей может быть сформулировано так: чем менее знакомы друг с другом коммуниканты и чем более официальной является обстановка общения, тем более ритуализованный характер приобретает это общение», – поясняет В.В. Богданов [6, с. 45].

Максимы	Постулаты
Полноты информации	Твое высказывание не должно содержать ни больше, ни меньше информации, чем требуется для текущих целей диалога
Качества информации	Старайся, чтобы твоё высказывание было истинным: не говори того, что ты считаешь ложным; не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований
Релевантности	Не отклоняйся от темы
Манеры выра-	Выражайся ясно: избегай непонятных выражений и неоднознач-

жения	ности, будь краток и организован
-------	----------------------------------

Максимы	Постулаты
Такта	Соблюдай интересы другого! Не нарушай границ его личной сферы!
Великодушия	Не затрудняй других!
Одобрения	Не хули других!
Скромности	Отстраняй от себя похвалы!
Согласия	Избегай возражений!
Симпатии	Высказывай благожелательность!

Общение может совершаться способом прямой передачи смысла или способом имплицатур. Подтекстовый смысл, который слушатель или читатель извлекает из намеренного и не всегда намеренного нарушения того или иного постулата, Грайс предложил назвать термином «имплицатура». Сообщая адресату информацию на уровне имплицатуры, говорящий дает ему знать, что доверяет его догадливости, т.е. его способности расшифровать подтекст и должным образом на него отреагировать. Этим поднимает коммуникативный статус адресата. Общение на уровне имплицатур – более престижный вид вербальной коммуникации.

Соблюдение названных рекомендаций обеспечивает коммуникативную правильность речи, которая с точки зрения общения является более существенной, чем языковая правильность, т.е. правильность структур, структурных предсказаний. Под коммуникативной правильностью понимают соответствие правилам ведения разговора. Еще одна закономерность, не названная Г.П. Грайсом, но подмеченная

«Наши высказывания становятся понятнее партнеру, если мы берем на себя ответственность за то, что говорим. Субъективные представления в безличной форме создают видимость объективности и выражают ригористичность», – пишет по этому поводу Е. Мелибруда [4, с. 151]. В.В. Богданов так комментирует эту ситуацию в отношении постулата качества: «Если говорящий не уверен в достоверности сообщаемой информации, он, для того чтобы у партнера не сложи-

Г.Г. Почепцовым (мл.), – **этикетизация высказываний**, характерная для оптимальной коммуникации. Автор определяет этикетизацию коммуникации как «расхождение между коммуникативной и денотативной истиной, причем выбирается та коммуникативная истина, которая более приятна для собеседника» [7, с. 5]. Этикетизация нормирует речевое общение. Чем более отдалены друг от друга общающиеся, тем необходимее становится выполнение этикетных правил общения.

Не менее важным принципом, регулирующим отношения между партнерами по общению, является **принцип вежливости** (который реализуют, по Грайсу, так называемые «неконверсационные» максимы, представляющие фоновые правила общественно-значимого действия). Безраздельную принадлежность данного принципа речевому этикету подчеркивает Дж. Лич.

Максимы вежливости легко вступают в конфликт между собой, что может привести к прагматическим парадоксам. Их особенность состоит в том, что не только их нарушение, но и их усердное соблюдение вызывает дискомфорт.

лось впечатление, будто он его обманывает, прибегает к средствам снижения категоричности, то есть использует эпистемические выражения типа «насколько мне известно», «если я не ошибаюсь», «кажется», «вероятно», «возможно», «повидимому» и пр.».

Принципы речевого общения, сформулированные Г.П. Грайсом, понятны, но применение их на практике осложняется неоднозначностью трактовки: нет единых и четких критериев для опреде-

ления параметров важности информации, ее истинности. Поэтому известный американский социалингвист прагматического направления Робин Лакофф попыталась преобразовать формулировки постулатов с позиций учета говорящим воздействия своей речи на слушающего [8].

Правила Р. Лакофф определяют лингвистические основы речевого такта.

На основе максим и постулатов кооперативного и вежливого общения сформулированы психологические принципы общения, которые определяют общие нормы поведения говорящих и зависят от цели деятельности. Они распространяются на речевую деятельность говорящих, которые преследуют такие цели, как:

а) поиск истины; б) убеждение в своей правоте собеседника; в) побуждение к действию.

Выделено три таких принципа: **1) принцип равной безопасности; 2) принцип децентрической направленности; 3) принцип адекватности (соответствия) того, что воспринято, тому, что сказано.**

Каждый из принципов учитывает определенные психические характеристики личности. Принцип равной безопасности (Не причиняй ущерба собеседнику!)

относится к чувству собственного достоинства и предполагает запрет на оскорбительные выпады и, напротив, уважение противника. Мы не всегда понимаем, насколько наше поведение обусловлено стремлением защитить чувство собственного достоинства, мы не всегда в состоянии развести в общении человека и его позицию. Принцип и предполагает презумпцию невиновности личности при неправильности или ошибочности взглядов.

Правило	Практическая реализация правила
Не навязывайся	Чем более категорично говорящий формулирует свое мнение, тем менее склонен согласиться с ним слушатель. Для снятия лишней категоричности используется специальная система риторических средств: вопрос в роли утверждения, вводные конструкции и др.
Выслушай собеседника	Любое общение возможно только тогда, когда говорящий и слушающий имеют общий информационный запас, для определения которого нужно научиться организовывать обратную связь между говорящим и слушающим
Будь дружелюбен	Расположение слушателя быстрее всего завоевывается активной демонстрацией искреннего отношения к нему

Принцип децентрической направленности (Не причиняй ущерба делу!) призван обезопасить от проявлений деструкций, возникающих по разным причинам: в силу повышенного эгоцентризма – стремления к соблюдению личных интересов, неумения «видеть» позицию противника, ее сильные и слабые стороны, понять мотивы поведения и психическое состояние собеседника; в силу личностных особенностей собеседника(-ов) – нетерпимости к чужому мнению, уверенности в собственной непогрешимости; в силу чрезмерного преобладания критической способности ума над творческой.

Человек с децентрической направленностью отчетливо видит, что успешное общение зависит и от умения мыслить альтернативно. Принцип адекватности (Не причиняй ущерба мысли намеренным или ненамеренным искажением ее смысла!) обеспечивает точность восприятия информации партнерами по диалогу. Принцип предполагает объединение усилий передающего (говорящего, пишущего) и воспринимающего (слушающего, читающего). По мнению психолога К.Г. Павловой, наибольшей помехой для точного восприятия информации является смысловой барьер – «несовпадение

воспринятого с тем, что было услышано или прочитано».

Для говорящего он проявляется в переоценке или недооценке способностей к восприятию собеседника, для слушающего – в неумении «слушать».

Широко известны так называемые **правила убеждения**, которые в свое время активно пропагандировал Д. Карнеги. Стремясь предложить скорее «нечто вроде идеального кодекса социального поведения», он сформулировал правила фоновые: «проявляйте уважение к мнениям других, никогда не говорите оппоненту, что он не прав»; «попытайтесь увидеть вещи глазами оппонента»; «проявляйте симпатию по отношению к его мыслям и интересам»; «пытаясь изменить его мнение, старайтесь апеллировать к благородным мотивам» – и тактические: «если в каком-то эпизоде общения вы почувствовали нелогичность собственного высказывания или его противоречие фактам (не отменяющие основного защищаемого тезиса), признайте это как можно более энергично, пока инициативу не занял оппонент»; «начинайте спор дружелюбно»; «избегайте того, чтобы оппонент мог сказать «нет», – стройте цепь аргументации так, чтобы он всегда был вынужден говорить «да»; «пусть оппонент говорит основное время (не мешайте ему высказаться – так он скорее обнаружит свое заблуждение)»; «пусть он думает в результате обсуждения, что навязываемая ему идея – его собственная»; «если вам известен какой-то самый сильный аргумент, с которым оппонент не может не согласиться, то постарайтесь предъявить его как можно позже (или вообще постарайтесь его не называть: лучше если оппонент сам на него натолкнется)»; «излагайте свои мысли не только наглядным образом, но и так, чтобы соответствовать настроением собеседника»; «если вы хотите привлечь на свою сторону человека остроумного, предоставьте ему возможность продемонстрировать свое остроумие» [8].

Е. Мелибруда считает, что конструк-

тивно вести себя в отношениях с другим человеку мешает ограничение или сокрытие своих чувств. Об этом свидетельствует опосредованная, неявная форма передачи чувств: 1) риторические вопросы (Как можно этого не замечать?) свидетельствуют о возмущении, раздражении, досаде, о желании привлечь собеседника к своим чувствам; 2) приказы, запреты (Не нужно мне без конца напоминать.) свидетельствуют о стремлении ограничить действия других, способные вызвать определенные переживания; 3) ругань и проклятия (Черт побери!) дают возможность освободиться от гнева и злости; 4) выговоры и претензии (Впредь прошу об этом не забывать!) позволяют отреагировать на чувства, которые не удалось выразить раньше.

Все эти и другие способы эмоциональной экспрессии не ведут к изменению поведения другого человека, вызвавшего у нас эти ощущения, а словесно ранят и наказывают его. В качестве средства, снимающего подобную речевую агрессивность, Е. Мелибруда советует «обозначать возможные действия, к которым побуждают переживаемые чувства» [4, с. 170–171], например, «Я хотел бы подарить тебе самые лучшие цветы на свете», «Мне хочется быть обыкновенной домохозяйкой» и др. Такая форма эмоциональной экспрессии открывает перед человеком различные возможности информировать окружающих людей о своих чувствах, но эти высказывания не являются обещаниями совершить какие-то конкретные действия.

Известный советский психолог В.Л. Леви предлагает четыре правила нейтрализации одного эгоиста другим с самыми приятными эмоциями для обоих (что очень важно в реализации принципа сотрудничества):

• вникните в суть высказываний собеседника – представьте себя на его месте, поставьте себя на его место ради себя же, поймите его точку зрения, заранее узнайте о нем максимум информации:

имена, даты, вкусы, интересы;

• создайте благоприятную атмосферу – обращайтесь к мотивам личной заинтересованности, говорите с ним о том, о чем он хочет, ни в коем случае не начинайте реплики с «я», как можно искреннее выражайте сочувствие, начинайте с согласия, пошире улыбайтесь;

• не унижайте другого – не прерывайте собеседника, не высказывайте недоверия, не показывайте, что он вам неинтересен или противен; не обвиняйте; не угрожайте; не приказывайте; отказывая, извиняйтесь и благодарите;

• возвышайте соперника – проявляйте к нему повышенный интерес, позвольте ощутить свое превосходство, советуйтесь с ним, как со старшим, дайте возможность почувствовать себя значительным, слушайте и хвалите, хвалите и слушайте [10, с. 130].

В.Л. Леви, А.В. Стешов [11], А.Ю. Панасюк [12] и другие исследователи допускают, что сформулированные выше правила не могут претендовать на бесспорность, однако многовековая практика конструктивного речевого поведения

в общении показывает, что именно нарушение этих правил ставит непреодолимые психологические барьеры на пути к взаимопониманию в общении. Еще Аристотель отмечал, что раздражение и гнев у собеседника вызываются пренебрежением, самодурством, бравированием собственной внешностью и знаниями, хорошим мнением о его врагах и плохим о его кумирах, забывчивостью на имена, отсутствием благодарности. Нарушение тех или иных принципов коммуникации ведет к тем же результатам.

Австралийские психологи Х. Корнелиус и Ш. Фэйр разработали схему анализа форм речевого поведения и языковых средств, затрудняющих общение, и предложили для их обозначения специальный термин – «саботажники общения» [8, с. 46–47]. Правильнее, наверное, так назвать было бы участников общения, применяющих подобные приемы.

Приемы «саботажников общения»	Примеры
Угрозы (вызывают страх, подчинение, обиду, враждебность)	«Если не можешь сделать, не берись, сделает тот, кто уверен в своих силах»
Приказы (когда мы прибегаем к власти над другими)	«Не задавай глупых вопросов, делай так, как тебе сказано»
Критика (негативная)	«Ты постоянно ноешь, всем недоволен, вечно тяготишься жизнью»
Оскорбительные прозвища	«Что еще можно ожидать от дурака»
Слова-должники	«Нужно делать так, ты должен вести себя соответствующе»
Соккрытие важной информации (реплика-ловушка)	«Тебе эта работа должна понравиться»
Допрос	«Как долго вы еще будете доделывать? Сколько можно ждать?»
Похвала с подвохом	«У тебя великолепно получаются рецензии, напиши, пожалуйста, еще одну»
Диагноз мотивов поведения	«Вечно тебя твоя скромность подводит»
Несвоевременные советы (когда человек просто хочет быть выслушанным)	«Почему ты написал так, а не так?»
Отказ от обсуждения вопроса	«Нечего тут спорить! Этот вопрос яйца выеденного не стоит!»
Смена темы	«Это все великолепно, но давай поговорим о другом»

Соревнование	«Да, сочувствую, но твоя проблема по сравнению с моей ерунда»
Успокоение отрицанием	«Не переживай, все пройдет»

Приемы «саботажников общения»	Встречные вопросы к «саботажникам общения»
Оскорбительные выражения, обостряющие противоречия («Не надо мне лапшу на уши вешать»)	Не преувеличиваете ли вы мои возможности?
Отказ от обсуждения вопроса («Я не вижу здесь проблемы», «С этим я никогда не соглашусь»)	Не чувствуете ли вы себя обделенным?
Смена темы («И о погоде», «Ну ладно, здесь все ясно, а что вы думаете о существовании жизни на Марсе?»)	Это очень интересно, но мы еще не закончили разговор, не так ли?
Обвинение оппонента в многословии («Вы много и непонятно говорите», «Вас невозможно понять»)	Если я понимаю правильно, у вас есть сомнения относительно моих доводов?
Самонадеянные суждения, подчеркивающие логичность исключительно своей позиции («Все это довольно логично», «Я больше чем уверен в правоте рассуждений»)	На основе каких критериев сделана такая оценка?

А.В. Стешов, в практическом плане занимавшийся проблемой культуры аргументации, предложил способ блокировки «саботажников общения» в форме встречных вопросов, имеющих уточняющую направленность, демонстрирующих неугасающий интерес к высказываниям собеседника, активизирующих оппонента. Они лишены критической направленности и дают возможность оппоненту в ответах подсказать новые аспекты и оценки.

А.Ю. Панасюк, специалист по вопросам психотехники убеждения, предпринял попытку свести в единую систему требования логики и психологические рекомендации. О необходимости поддерживать сочетание «рацио–эмоцио» писал еще Цицерон: «Оратор должен владеть двумя основными достоинствами: во-первых, умением убеждать точными доводами, а во-вторых, волновать души слушателей внушительной и действенной речью» [8, с. 172].

В процессе убеждающего воздействия, наряду с качеством доводов, огромное значение имеет и порядок их представления, который зависит от многих факторов; важнейшие из них – исходная установка на

восприятие убеждаемого и психологический закон восприятия, получивший название «фактор края» и обоснованный в трудах немецкого психолога Г. Эббингауза только в конце XIX века, хотя известен он был давно.

А.Ю. Панасюк определяет ситуации, в которых аргументативное воздействие противопоказано, апелляция просто бесперспективна. Это ситуации «рационально неразрешимых противоречий», когда срабатывают психологические барьеры «вероятности» и «значимости» (собеседник имеет другие представления), или в ситуациях сознательной блокировки по типу «а я все равно не согласен», в таких случаях следует формировать **аттракцию** (располагать собеседника к себе). Приемы формирования аттракции делятся на вербальные и невербальные (кинетические). К вербальным относятся «Имя собственное» (собственное имя очень значимо для человека, но реципиент, слыша имя, не должен при этом фиксировать на нем свое внимание), «Золотые слова» (встроенные в текст слова-комплименты, произносимые

как бы между прочим и не замечаемые реципиентом), «Любимая тема» (разговор о любимом не только располагает к собеседнику, но и является своеобразным тестом на соотношение в структуре личности дела и самолюбия; невозможно ра-

ботать с теми людьми, у которых очень чувствительное «я»). На формирование аттракции влияют позы открытости/закрытости, положения корпуса тела, положения головы, положения рук (ладоней).

Правила формулирования аргументов (по А.Ю. Панасюку)

Позиция	Содержание правил
Логика	<ol style="list-style-type: none">1. Содержание аргумента с позиции реципиента (убеждаемого) должно соответствовать действительности.2. Тезис должен логически вытекать из аргумента
Психологии	<ol style="list-style-type: none">1. Желательно искать и показывать личный интерес реципиента в принятии этого тезиса (сильные аргументы).2. В аргументе должны учитываться индивидуальные особенности системы ценностей реципиента

Расположение аргументов (по А.Ю. Панасюку)

Исходная установка реципиента	Расположение аргументов
Негативная	Индуктор (убеждающий) начинает с сильных (для данного реципиента) аргументов и заканчивает не очень сильными
Позитивная	Индуктор начинает с относительно слабых (для данного реципиента) аргументов и заканчивает сильным, учитывая, таким образом, «эффект края»

Заключение. Два аспекта в сознании человека (эмоции и интеллект) одинаково важны в убеждающем воздействии, и не менее важно их гармоничное соотношение, ибо только контролируемые эмоции помогают делу. Для достижения конструктивного общения необходимо соблюдать правила и стратегии общения, диктуемые обобщенным принципом, получившим название «принципа кооперативности», или «принципа сотрудничества», изучать языковые средства и риторические приемы, помогающие реализовать данные правила с наибольшей эффективностью. Это и определяет содержание обучения студентов-гуманитариев профессионально ориентированному диалогу.

Литература

- Коротаева, Е.В. Интерактивное обучение: организация учебных диалогов / Е.В. Коротаева // Рус. яз. в шк. – 1999. – № 5. – С. 3–8.
- Павлова, К.Г. Искусство спора: логико-психологические аспекты / К.Г. Павлова. – М.: Знание, 1988. – 64 с.
- Выготский, Л.С. Мышление и речь / Л.С. Выготский. – М.: Лабиринт, 1996. – 415 с.
- Мелибруда, Е. Я–Ты–Мы: Психол. возможности улучшения общения; пер. с пол. / Е. Мелибруда. – М.: Прогресс, 1986. – 256 с.
- Грайс, Г.П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике: сб. ст. / Г.П. Грайс; под ред. Е.В. Падучевой. – М.: Прогресс, 1985. – Вып. 16: Лингвистическая прагматика. – С. 217–237.
- Богданов, В.В. Речевое общение: прагмат. и семант. аспекты / В.В. Богданов. – Л.: Ленингр. гос. ун-т, 1990. – 88 с.
- Почепцов, Г.Г. (мл.) Язык и коммуникация: некоторые понятия / Г.Г. Почепцов // Текст как психолингвистическая реальность. – М.: ВАСХНИЛ, 1992. – С. 3–7.
- Михальская, А.К. Основы риторики: Мысль и слово: учеб. пособие / А.К. Михальская. – М.: Просвещение, 1996. – 416 с.
- Карнеги, Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей; Как выработать уверенность и влиять на людей, выступая публично; Как перестать беспокоиться и начать жить / Д. Карнеги; пер. с англ. – Минск: Беларусь: Фирма «Дело (Восток + Запад)», 1992. – 670 с.
- Леви, В.Л. Искусство быть другим / В.Л. Леви. – М.: Госполитиздат, 1983. – 254 с.
- Стешов, А.В. Как победить в споре: О культуре полемики / А.В. Стешов. – Л.: Лениздат, 1991. – 191 с.
- Панасюк, А.Ю. Как победить в споре, или искусство убеждать / А.Ю. Панасюк. – М.: Олимп; Назрань: ООО Изд-во АСТ, 1998. – 304 с.

Поступила в редакцию 10.04.2012 г.

Принята в печать 25.06.2012 г.