**ЛЕКЦІЯ 5**

**Тема 5.**

**Прийоми впливу в суперечках.**

Поняття про прийом впливу в суперечці. Коректні та некоректні прийоми

Для того щоб схарактеризувати прийоми впливу в суперечках, спробуємо дати відповідь на питання: "Що таке вплив?".

**Вплив - це вид взаємодії між сперечальниками, коли один з них, застосовуючи певні прийоми, намагається переконати співрозмовника в доцільності своєї аргументації.**

Окремим випадком впливу є маніпулювання.

**Маніпулювання - це вид взаємодії між сперечальниками, коли один з них, застосовуючи певні прийоми, свідомо намагається проконтролювати поведінку, дії іншого, спонукає його вести себе так, як йому вигідно.**

При цьому бажано таким чином застосовувати маніпулятивні прийоми, щоб співрозмовник не почував себе об'єктом маніпулювання.

**Прийом впливу в суперечці - це засіб, за допомогою якого намагаються облегшити суперечку для себе й утруднити її для співрозмовника.**

Такі прийоми можуть бути як коректними, так і некоректними. Перші можуть містити деякі елементи хитрощів, але в них немає прямого обману, а тим паче віроломності чи примушування силою.

Для некоректних прийомів немає ніяких обмежень, використовують усі засоби: від свідомо неясного формулювання і навмисного заплутування до погрози покарання або застосування грубої фізичної сили.

З цього приводу відомий адвокат М. Казаринов в одній із своїх промов зазначав: *"Будь-який захист допустимий. Чи буду я захищати людину, яка випадково відхилилася від прямого та чесного шляху, чи людину, яка усе життя, як шаховий кінь, ходить кривими стежками, - захист мій у принципі є справою благородною та високою. Але засоби й прийоми можуть бути непорядними й недопустимими. І якщо, захищаючи шахового коня, я буду доводити, що кінь ходить прямо, а дошка крива, і що кінь не чорний, а білий, і щоб створити ілюзію білості, стану завзято чорнити все навколишнє, то захист мій, побудований на засадах фальші й облуди, буде гідний тільки осуду; він мало прислужить обвинуваченому, а для моєї доброї слави прислужить ще менше".* [Защитительные речи советских адвокатов. - М., 1956. - С. 170].

Можна виділити декілька напрямів впливу на супротивника в суперечці. Відповідно до цих напрямів розрізняють такі прийоми:

* o прийоми мовного впливу;
* o софізми;
* o тактичні прийоми впливу;
* o прийоми психологічного впливу;
* o прийоми невербального впливу.

Розглянемо деякі з цих прийомів.

Прийоми мовного впливу

Мовний вплив на співрозмовника в суперечках пов'язаний з свідомим і цілеспрямованим використанням тих чи інших особливостей побудови та застосування мовних виразів.

Про мовний вплив можемо говорити в тих випадках, коли людина з множини можливих мовних описів деякого становища справ обирає саме ті способи опису, які мають необхідні їй відтінки значення, які подають ситуацію у вигідному для неї світлі, викликають потрібний відгук у слухача.

Як правило, в літературі звертають увагу на те, що елементи мовного впливу застосовують переважно в ідеологічно навантажених текстах, насамперед у політичних аргументаціях.

Проте треба зазначити, що мовний вплив є необхідною ознакою і повсякденного спілкування людей. На думку американської дослідниці Р. Лакофф, "усі *ми маніпулюємо мовою, причому робимо це постійно. Будь-яка наша взаємодія політична, хочемо ми того чи ні, причому від самого інтимного тет-а-тет (мікрополітика) до промови, яка звернена до мільйонів (макрополітика), цілі є тими самими, а прийоми - близькими один до одного".* [Lakoff R. Talking Power. The Politics of Language. - N. Y., 1990. - P. 17.].

Існує велика кількість прийомів, пов'язаних зі значеннями мовних виразів, які застосовують для того щоб подати певну інформацію про реальні події у вигідному світлі, відповідно до інтересів певної людини, соціальної або політичної групи. Серед них:

* o прийом "плавна зміна смислового значення виразу";
* o прийом "розмивання смислового значення виразу";
* o прийом "синтаксичне перетворення";

**"Плавна зміна смислового значення виразу".**Мовний вираз можна схарактеризувати як з точки зору його предметного значення (референту, денотату), так і з точки зору його смислового значення (смислу).

**Предметне значення мовного виразу - це предмет, що ним позначається.**

Предметні значення різноманітні: це можуть бути окремі об'єкти, класи об'єктів, явища, процеси, властивості об'єктів та відношення між ними тощо.

**Смислове значення - це зміст мовного виразу, який засвоюють у процесі його розуміння. Інакше кажучи, смисл мовного виразу - це сукупність суттєвих рис, властивостей, характеристик предмета, який ним позначається.**

***Приклад***Спробуємо встановити предметне та смислове значення таких мовних виразів, як *"Аристотель"* і "студент". Для мовного виразу "Аристотель" предметним значенням (референтом, денотатом) є сама людина, яку звали *"Аристотель",* а смисловим значенням у різних ситуаціях можуть бути певні суттєві властивості цієї людини: "давньогрецький філософ, який написав твір "Про софістичні спростування", "засновник логіки", "вчитель Олександра Македонського" тощо. Для мовного виразу *"студент"* предметним значенням є певний клас людей, які навчаються у вищих навчальних закладах, а смисловим значенням - така суттєва характеристика цього класу, як *"навчатися у вузі".*

**"Плавна зміна смислового значення виразу" - це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник залежно від своєї мети може для позначення одного й того самого предмета (явища, ситуації, події, дії) в суперечці застосувати різні мовні вирази, предметні значення яких збігаються, а смислові значення відрізняються.**

***Приклад***1. Нехай референтом, тобто предметним значенням, буде *французьке населення Квебеку.* В ідеологічних текстах тих політичних угруповань, які вважають, що Канада є їхньою батьківщиною, цей референт називатимуть, застосовуючи мовний вираз "французькі канадці". Смисловим значенням цього виразу є властивість "проживати на території Канади і розмовляти французькою мовою". У текстах сепаратистів, які мають намір відокремити Квебек, для позначення того самого референту будуть застосовувати вже зовсім інший мовний вираз, а саме - слово *"квебекці".* Це слово має інше смислове значення, а саме - властивість *"проживати на території Квебеку".*

* 2. Свого часу ще Л. С. Виготський звертав увагу на те, що позначення Наполеона I як *"переможця при Иєні"* - це зовсім не те, що позначення його як *"переможеного при Ватерлоо".*
* 3. Зміст нейтрального висловлювання "X запізнився" може бути переданий і за допомогою таких висловлювань: "X прийшов пізно" або *"X прийшов невчасно",* які виражають різні аспекти відношення до ситуації.
* 4. Аналогічно вирази "не *дістає", "недостатньо", "занадто мало"* здатні передавати значення браку чогось.

На практиці цей прийом сперечальники реалізують за допомогою застосування:

* o евфемізмів;
* o пейоративних виразів.

"Евфемізм" - це слово грецького походження, яке перекладають як "благоговійне мовчання", "добра слава". Цей термін в еристиці визначають так.

**"Евфемізм" - це "пом'якшений", більш "прийнятний" мовний вираз для позначення певного предмета, за допомоги якого цей предмет супротивник уявляє більш "приємним" і менш загрозливим.**

***Приклад***Існує така легенда. Перед тим як вирушити в дорогу через підступну пустелю, султан зустрівся з віщуном. Віщун, сподіваючись переконати султана в благополучному поверненні, сказав: "Вельмишановний, ти доживеш до смерті усіх своїх родичів". Розгніваний султан викликав ката і наказав стратити віщуна. Наступного дня іншого віщуна запросили до палацу. *"Вельмишановний,* - звернувся він до султана, - *Аллах подарував тобі довге життя. Ти переживеш усіх своїх родичів".* Задоволений почутим, султан нагородив віщуна скринею золота.

Якщо уважно проаналізувати цю легенду, то дійдемо висновку, що обидва віщуни описали одну й ту саму ситуацію. Проте мовленнєва форма, яку застосував другий віщун, виявилася вдалішою, приємнішою і менш загрозливою для султана, ніж мовленнєва форма, яку використав перший віщун. Звідси й наслідки: для одного - смерть, для другого - скриня із золотом. Прийом, що його застосував другий віщун, якщо звернутися до наукової термінології, саме й називається евфемізмом.

Евфемізми досить широко застосовують не лише в легендах, а й у сучасному комунікативному просторі. Жодний ідеологічний або політичний текст не обходиться без них.

***Приклад***1. Під час війни у В'єтнамі, для того щоб створити більш-менш позитивний імідж американського втручання в цю південно-східну країну, в газетних випусках адміністрації Ніксона концентраційні табори називали *"таборами для біженців";* дім, що його розбомбили, - "військовим об'єктом"; саме бомбардування - "захисним заходом"; особливо точні бомбардування - "хірургічними ударами"; джонку, яка нічого собою не являла і яку затопили в порту, - *"морським транспортом".*

* 2. Подібні приклади можна також знайти і в книзі П.С. Пороховщикова (П. Сергеїча) *"Мистецтво суперечки в суді".* Так, позначення *"грабіжників""* у судовій промові як "осіб, що порушують перешкоди і замки, якими громадяни намагаються охоронити своє майно"; "рани" як *"порушення тілесної недоторканості"* можна кваліфікувати як випадки мовного впливу. "Захиснику завжди вигідніше сказати: підсудний, Іванов, потерпіла, ніж: грабіжник, підпалювач, вбита", - звертає увагу П. Сергеїч. [Сергеич П. Искусство речи на суде. - М., 1988. - С. 23.].
* 3. Наведемо без коментарів ще декілька прикладів із сучасної преси: війна - зачистка території; бомбардування - точкові удари; катастрофа - *критичне положення, закритичне положення; траурна церемонія - урочисте покладення вінків; катастрофа* - *рятувальна операція; крадіжка* - *несанкціонований відбір газу; невидача зарплати* - *секвестр тощо.*

Евфемізми в суперечці можна використовувати по-різному. Важливим є те, на що націлений цей прийом, тобто, що за мету ставить собі людина, яка його застосовує.

***Приклад***Навряд чи хтось засудить Гая Юлія Цезаря, який у складний для нього момент життя звернувся до солдат свого війська "Громадяни!" замість звичайного "воїни". "Одним цим словом він змінив їхній настрій і схилив їх до себе: вони наввипередки закричали, що вони - його воїни, і добровільно пішли за ним в Африку, хоча він і відмовлявся їх брати". [Гай Светоний Транквилл Жизнь двенадцати цезарей - М., 1990].

Крім евфемізмів, у текстах також досить часто застосовують пейоративні вирази. Назва терміна "пейоративний" походить з латини й означає "найпоганіший". Це немовби "зворотний евфемізм". Визначають цей термін в еристиці так.

**"Пейоративний вираз" - це мовний вираз для позначення певного предмета, який завідомо містить його негативну оцінку.**

***Приклад***1. Палестинців у США тривалий час називали терористами.

Це формувало суспільну думку в заданому напрямі: у свідомості людей слово *"палестинець"* ототожнювалося зі словом "терорист".

* 2. Порівняйте також такі пари слів: "розвідка" - *"шпіонаж"; "інформація" - "пропаганда"; "союз" - "пакт"; "патріотичний" - "шовіністичний", "націоналістичний"; "демократія"* - *"демократичні ігри"; "плюралізм"* - *"політична вседозволеність"; "скупість" - "скнарість"; "свобода мистецтва"* - *"розбещеність мистецтва"; "щедрість"* - *"марнотратність"; "свобода"* - *"свавілля"; "тверда влада" - "деспотизм"* тощо.
* 3. Порівняйте вирази: *"Я дотримуюся принципів"* - "Ти *наполягаєш"* - "Він *упирається".*

**"Розмивання смислового значення виразу" - це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник у суперечці застосовує мовні вирази без точного смислового значення.**

**У**різних знакових ситуаціях різні люди можуть їх зрозуміти по-своєму. Крім того, в різних ідеологіях смислове значення таких слів може значно відрізнятися.

На практиці цей прийом сперечальники реалізують за допомогою застосування:

* o "лозунгових слів";
* o "пустих формул".

**"Лозунгові слова" - це мовні вирази, яким притаманні такі характеристики: 1) відсутність чіткого смислового значення; 2) позитивна ціннісна забарвленість; 3) головна функція - вплив не на розум людини, а на її почуття.**

Такі слова відіграють значну роль у створенні переконливості ідеологічного тексту.

***Приклад***Як приклади, можна навести такі слова: "свобода", "рівність", "братерство", "справедливість", "демократія", "безпека", "мир", "загальний добробут", "громадське благо", "цінність для суспільства" тощо.

Усі "лозунгові слова" в системі цінностей людини посідають позитивне місце, тому тексти, де ці вирази застосовують, також будуть сприйматися позитивно.

"Лозунгові слова" іноді називають ще символічними виразами, оскільки в текстах їхнє смислове значення навмисно не визначають. Припускають, що воно всім відоме, і тому визначати його не потрібно.

Разом з цим однією з особливостей політичної боротьби є прийом, відповідно до якого політичні діячі, угруповання, партії борються за "правильне" вживання тих чи інших "лозунгових слів". При цьому їхніх опонентів звинувачують у тому, що вони навмисно змінюють смислові значення таких слів, викривляють їх. Проте, як правило, жодна зі сторін не дає чіткого формулювання подібних виразів, про їхнє значення ніколи "не домовляються" і при цьому звинувачують один одного в неправильному витлумаченні. Таким чином, кожний з опонентів нібито претендує на єдине істинне розуміння певних понять, а, отже, і на монопольне розуміння істини взагалі.

**"Пусті формули" - це мовні вирази, яким притаманні такі характеристики: 1) відсутність чіткого смислового значення; 2) відсутність ціннісної забарвленості; 3) головна функція - вплив не на розум людини, а на її почуття.**

Таким чином, "пусті формули" відрізняються від "лозунгових слів" тільки тим, що вирази, які їм відповідають, не займають центрального місця в системі цінностей людини, оскільки не несуть яскраво вираженої позитивної оцінки. Проте вони близькі до символічних слів тим, що їх застосовують у контекстах, немовби маючи чітке значення, хоча насправді його немає.

***Приклад***Вирази *"якість життя", "засіки Батьківщини"* є "пустими формулами".

Свого часу щодо подібних виразів дуже чітко висловився відомий німецький логік ХІХ ст. Готтліб Фреге. *"Я вважаю,* - писав він у своїй відомій праці "Про *смисл і значення", - що не менш небезпечні псевдо-імена, які нічого не позначають. Псевдоімена, мабуть, навіть більше, ніж неоднозначні вирази, сприяють демагогічному зловживанню мовою. Таким, наприклад, є вираз "воля народу"... Тому мені здається виключно важливим закрити це джерело омани - хоча б у науці - раз і назавжди"* [Фреге Г. О смысле и денотате // Семиотика и информатика. - М., 1977. - Вып. 8].

**"Синтаксичне перетворення" - це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник у суперечці залежно від своєї мети обирає такий порядок слів у виразах, який йому облегшить побудову своєї аргументації і затруднить опоненту її критику.**

***Приклад***Так, в одній із книг з питань мовленнєвого впливу розглядають заголовки газетних статей, які описують одну й ту саму подію - розстріл демонстрації чорношкірого населення в тогочасній Південній Родезії. Повний заголовок *"Police* shot dead Africans" ("Поліція розстріляла африканців") замінюють залежно від ставлення до цієї події різних засобів масової комунікації: "Africans shot dead by the police" ("Африканці розстріляні поліцією"), "Africans shot dead" ("Африканці застрілені"), "Africans dead" ("Африканці загинули"), "Factionalism caused death" ("Фракційність призводить до жертв"). В останньому заголовку псевдопричина взагалі змінює подію, що відбулася.

Синтаксичний ефект граматичної форми стає особливо помітним при порівнянні активної або пасивної форми подання інформації.

***Приклад***P. М. Блакар у праці "Мова як інструмент соціальної влади" наводить такі два речення:

* 1. *"The police took in the demonstrators" - "Поліція захопила демонстрантів".*
* 2. *"The demonstrators were taken in by the police" - "Демонстранти були захоплені поліцією".*

Тут граматичні форми неявно, але прямо вказують на різні контексти. У прикладі (1) поліція діє більш-менш активно (поліція проводила акцію, вона діяла). У прикладі (2), навпаки, здається, що саме демонстранти поводилися активно, і поліція вимушена була діяти проти них. Ще більш помітна ця різниця буде у таких виразах:

* 1. *"Police took action" - "Поліція вжила заходів".*
* 2. *"Police had to take action" - "Поліцію вимусили вжити заходів".*

Особливо треба сказати про роль вибору порядку слів у мовних конструкціях, де щось перелічують. Порядок перелічування може використовуватися в інтересах того, хто промовляє, для ранжирування мовного матеріалу, що пропонують співрозмовнику.

***Приклад***Наведемо текст з "Повісті про Ходжу Насреддіна" Леоніда Соловйова. "Доходне озеро і садок з будинком, що йому належать, - сказав він значущим, якимось віщим голосом і підняв палець. - Дуже добре, запишемо! Запишемо у такому порядку: будинок, садок і водосховище, що їм належить. Бо хто може сказати, що озеро - це не водосховище? З іншого боку: якщо згадані будинок і сад належать озеру або, інакше кажучи, водосховищу, зрозуміло, що і водосховище у зворотному порядку належить будинку і садку. Пиши, *як я сказав: будинок, садок і водосховище, що їм належить!" - Це був прекрасний хід: озеро миттєво перетворювалося в якесь захудале водосховище!".*

Софізми в суперечках

До найбільш улюблених прийомів у суперечках належать софізми.

Софізми розглядають одночасно і як прийоми впливу на супротивника в суперечці, і як навмисну помилку, спрямовану на оману опонента, на обґрунтування неправдивого твердження.

Деякі з софізмів були проаналізовані в попередньому модулі як помилки в суперечці. Розглянемо ще деякі з них:

**"Аргумент до вигоди" - це прийом, сутність якого полягає тому, що сперечальник як аргумент застосовує пропозицію, яка, на його думку, має принести користь супротивнику або присутнім при суперечці.**

Цей аргумент найбільш ефективний для європейської та американської публіки. Апеляція до вигоди - це апеляція до того, що є природним для сучасної західної людини. Дуже часто аргумент до вигоди автоматично сприймають як істинний.

Кожний з вас у житті стикався з подібними аргументами і підпадав під їхню владу. Однак не тільки звичайне життя людини наповнене аргументами до вигоди. На таких аргументах замішано чимало трагічних історичних подій.

***Приклад***1. Згадаймо пропагандистську машину гітлерівської Німеччини. Необхідність завоювання Радянського Союзу обґрунтовували, зокрема, аргументом до вигоди: кожний, хто вдягне мундир і буде воювати проти Радянського Союзу, отримує на території цієї великої країни маєток для себе і для своєї родини. Це був один з пропагандистських лозунгів Гітлера.

2. Рекламу будь-якого товару також будують на аргументах до вигоди: "Купіть цей товар, бо вам це вигідно". Хто був колись на презентації того чи іншого товару (косметики, посуду, будинків в Іспанії тощо), відразу ж згадає як саме будувалася аргументація організаторів цієї акції.

Будь-хто з вас може стати об'єктом аргументу до вигоди. Тому кожного разу необхідно вміти чітко встановлювати баланс вигоди й невигоди того, до чого вас закликають, а не покладатися тільки на почуття та емоції.

**"Аргумент до пихи" - це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник як аргумент застосовує похвальбу супротивника з надією на те, що, зворушений компліментами, він подобрішає, розм'якне і стане поступливішим.**

Для цього застосовують різноманітні компліменти: "Ви ж розумна людина, кваліфікований спеціаліст..", "З вашим досвідом роботи ви мене зрозумієте.", "Звичайно такий аргумент не можна було б навести в суперечці з неосвіченою людиною, бо вона його б не зрозуміла та й не оцінила б.", "Ви як людина розумна, не будете заперечувати, що .*..*", "Нам з вами, звичайно, зрозуміло, що .*..*".

Іноді не наводять жодних компліментів, а лише натякають на те, що до розуму співрозмовника ставляться з особливою повагою. Подібний прийом особливо часто застосовують у суперечках заради переконання. У літературі його ще називають "підмазування аргументу".

**"Аргумент до освіченості" - це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник як аргумент застосовує посилання на неосвіченість, не інформованість супротивника в питаннях, що належать до суті суперечки.**

Сперечальник, застосовуючи цей прийом, може, наприклад, згадати такі факти або теоретичні положення, які невідомі нікому зі сперечальників, і які вони не мають можливості перевірити.

***Приклад***"Як писав І. Кант у "Критиці чистого розуму".", "У діалозі Платона "Горгій" саме йдеться ...", "Невже ви не читали А. Камю? А саме він стверджував.".

Ставка робиться на те, що супротивникові буде соромно зізнатися в необізнаності в певному питанні. Цей аргумент найбільш ефективно подають тоді, коли людина безапеляційно говорить про щось немовби стверджуючи, що всі повинні це знати.

***Приклад***"Ви ж звичайно читали Кумранські рукописи, де написано ...", "Соромно не знати статті цього видатного філософа!", "Яка ж у Вас освіта, якщо ви не знаєте праць ......

Протистояти цьому прийому неважко, оскільки хитрощі співрозмовника легко обертаються проти нього самого: "Які рукописи (статті, праці)? Ні, я таких рукописів не читав і нічого про них не знаю. А де ви їх читали? Про що ж там ще йдеться? Розкажіть, це дуже цікаво!" Головне ніколи не соромитися визнати, що ви чогось не знаєте або не розумієте. Згадайте Сократа, який говорив: "Я знаю, що я нічого не знаю!" і зовсім не соромився цього.

**"Надмірна причепливість до аргументів (точки зору)" - це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник з метою затягування часу наполягає на тому, що аргументи (точка зору) супротивника не є зрозумілими, і вимагає від нього доведення того, що є очевидним.**

У цьому випадку з аргументів або точки зору висмикують окремі терміни, фрази, значення яких поза контекстом стає неясним; на підставі цього висувають звинувачення в неясності та заплутаності аргументів чи точки зору пропонента.

У відповідь на цей прийом можна звернутися до присутніх із запитанням: "Чи *усе їм зрозуміло?"* Як правило, присутні стверджувально відповідають на нього. Після цього доцільним буде назвати прийом, який застосував опонент.

**"Помноження аргументів" - це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник навмисно один і той самий аргумент повторює декілька разів у різних формах та словах для створення ілюзії наведення множини доводів.**

При застосуванні цього прийому створюється ілюзія того, що сперечальник застосовує не один аргумент, а декілька. Цей прийом особливо часто використовують у суперечці в присутності слухачів, у довгих промовах тощо. Як зазначає Сергій Поварнін, на аудиторію один аргумент, повторений п'ять разів, справляє враження як п'ять різних аргументів.

**"Бездоказова оцінка аргументів супротивника" - це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник, почувши аргументи супротивника, починає безпідставно одразу ж давати їм негативну оцінку.**

***Приклад***Як аргументи критики можна почути таке: "Софізм!", "Це не розумно!", "Гра слів!". "Дурниця!", "Нісенітниця!" тощо.

Причому такі оцінки, як правило, потім не обґрунтовують, вони стають аргументами тієї людини, яка їх проголошувала без усякого доказу.

Іноді оцінки дають для того, щоб не відповідати на аргументацію супротивника.

***Приклад***У цьому випадку можна почути такі фрази: "Цей аргумент занадто грубий і простий, тому його можна не враховувати.", "Не будемо зупинятися на цьому наївному аргументі." тощо.

Проте слід пам'ятати, якщо ви вже вступили в суперечку і бажаєте, щоб ваше спілкування залишалося раціональним, то такі оцінки аргументів співрозмовника звичайно будуть вважатися некоректними і можуть призвести до конфлікту.

**"Набір фраз, що не мають смислу" - це прийом, фраз, що сутність якого полягає в тому, що сперечальник не мають збиває з пантелику супротивника набором виразів, які не мають ніякого відношення для обґрунтування точки зору.**

Ставка робиться на те, що людина, сприймаючи промову, навіть якщо вона її не розуміє, буде думати, що за словами співрозмовника все одно щось криється. Особливо це вдається, коли супротивник розуміє свою неосвіченість у питанні, що розглядається, але соромиться в цьому зізнатися, і тому робить вигляд, що йому все зрозуміло.

Такій людині ставлять запитання: "Вам усе зрозуміло?" На що вона, як правило, відповідає: "Так!". І, врешті-решт, супротивник стверджує, що точка зору доведена.

Застосування цього прийому не має сенсу лише в тому випадку, коли співрозмовник чітко розрізняє, що йому зрозуміло, а що - ні, і не соромиться в цьому зізнатися.

Тактичні прийоми впливу в суперечках

**"Відтягування заперечення" - це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник у зв'язку з тим, що супротивник навів аргумент, проти якого не можна відразу знайти заперечення, намагається непомітно відтягнути свою відповідь, ставлячи запитання щодо наведеного аргументу, немов би з'ясовуючи якісь деталі; відповідаючи здалеку, з чогось, що має відношення до цього питання, проте прямо з ним не пов'язане і т. д. У цей час намагаються знайти бажане заперечення, до якого відразу ж і переходять.**

Описаний вище прийом коректний і іноді його застосовувати в суперечці необхідно (наприклад, людина розгубилася, перебуває в стресовому стані: немов би всі думки кудись поділися і т. д.)

Проте дуже часто в суперечках цей прийом застосовують некоректно. Це стосується тих ситуацій, коли супротивник висуває певний довід, він здається супротивнику правильним, але погоджуватися з ним йому не хочеться. Тоді він намагається цей довід обійти: відхиляється від заперечення, замовчує його, або навіть переводить суперечку на іншу тему.

**Захисні прийоми - це прийоми, які сперечальники прийоми застосовують для відповіді на некоректні прийоми супротивника.**

Наприклад, вам потрібно в суперечці довести якусь важливу думку. Проте супротивник відчуває, що якщо ви обґрунтуєте її, то зможете довести й саму точку зору. У зв'язку з цим він починає все заперечувати. Що з такою людиною робити?

При такому "відкритому запереченні" аргументів вам залишається або припинити суперечку, або застосувати захисний прийом. Розглянемо найпоширеніші захисні прийоми.

**А.**Перший прийом полягає в тому, що треба провести аргументи щодо положення, яке ви доводите, так, щоб супротивник не помітив, що вони призначені саме для цієї мети. Тоді він не буде упиратися і зможе їх прийняти. Якщо ви наведете всі свої аргументи, то вам залишиться лише зібрати їх до купи - і ваша думка буде доведена.

Для того щоб застосувати цей прийом, потрібна велика майстерність, вміння володіти суперечкою, вміння вести її відповідно до заданого плану, що в наш час трапляється не дуже часто. Більш простий інший прийом.

**Б.**Помітивши, що ваш супротивник злісно заперечує кожний ваш аргумент на підтримку положення, що обґрунтовується, можна підготувати йому пастку.

Про аргумент, який ви хочете провести, нічого не говоримо, а замість цього висуваємо положення, яке суперечить йому, і робимо вигляд, що саме його й хочемо застосувати як аргумент.

Якщо супротивник розпочав заперечувати всі ваші аргументи, то він може в захваті заперечити і цю думку. Саме тут пастка і спрацює. Заперечивши думку, яка суперечить вашому доводу, він тим самим прийняв ваш аргумент, який ви хотіли провести.

**"Зворотний удар" - це прийом, завдяки якому сперечальник повертає аргумент проти того, хто його висловив.**

Його сутність така: людину просять аргументувати якусь важку дискредитуючу її точку зору (як правило, у вигляді запитання). Замість обґрунтування цієї точки зору вона починає критикувати особистість співрозмовника щодо поставленого запитання.

Сутність прийому можна передати словами Аристотеля: "Сказане проти нас самих ми обернемо проти того, хто це сказав".

***Приклад***А. - Ось мені розповідав академік Сахаров, що ...

* - Звичайно, вам розповів, а більше нікому не розповів, адже це ніде не опубліковано.
* - Якщо він вам не розказав, то це ще не означає, що він нікому не говорив.

**Б.**В одному історичному анекдоті розповідалося таке. У британському парламенті йшли дебати. Промову проголошував Черчилль - лідер консерваторів. Він, як завжди, висміював своїх опонентів - лейбористів. Нарешті, не витримавши, схопилася з місця лейбористка похилого віку та ще й некрасивої зовнішності і вигукнула не весь зал: "Містер Черчилль ви нестерпні! Якщо б я була вашою дружиною, то налила вам у каву отруту!" Почувся сміх. Але незворушний Черчилль витримав паузу і промовив: *"Якщо б ви були моєю дружиною, то я б цю отруту з насолодою випив.* ".

**"Контрзапитання" - це прийом нейтралізації су-питання" противника, сутність якого полягає в тому, що сперечальник не дає чіткої та ясної відповіді на поставлене запитання і врешті-решт переадресовує його тому, хто це запитання поставив.**

Цей прийом не руйнує точки зору співрозмовника, але перешкоджає розвитку суперечки в неприємному напрямку, виключає на деякий час можливість критики.

**"Контрприклад" - це прийом, сутність якого полягає в тому, що сперечальник уникає відповіді на запитання, спочатку схваливши думку супротивника, а потім наводячи аналогічний приклад, але з протилежними наслідками, добре відомий усім учасникам суперечки.**

Асоціації в цьому випадку будуть говорити самі за себе.

***Приклад***У бесіді з космонавтом О.О. Леоновим на зустрічі в США один з репортерів між іншим зазначив: "Чи не дуже дорого коштує дослідження космосу?" "Звичайно, дорого, - погодився космонавт і продовжував: *"Мабуть, й іспанській королеві було шкода грошей на експедицію Колумба. Але вона дала їх. І хто знає, коли б відкрили Америку, якщо б королева поскупилася".*

**Прийоми, призначені для виведення співрозмовника з рівноваги, - це грубі прийоми, сутність яких полягає в тому, що сперечальник переходить на особистості, кривдить, зневажає супротивника, несправедливо звинувачує його, вводить у стресовий стан тощо.**

Якщо супротивник "закипів" - справу виграно. Деякі такі сперечальники дуже витончено намагаються довести супротивника до бажаного стану. А потім говорять: *"Якщо ви нервуєте, гарячкуєте, отже, ви не праві!".*

Роздратувати людину можна й іншими способами. Наприклад, починають глумитися над "свята святих", або застосовують "прийом артистів".

Цей прийом полягає в тому, що деякі артисти для того, щоб "підрізати" свого супротивника перед виступом, повідомляють йому якусь дуже неприємну новину, чимось засмучують його, виводять з рівноваги образою. Вони вважають, що в такому стані артист не буде володіти собою і погано зіграє роль. Таким прийомом іноді користуються й деякі сперечальники перед важливим спором, особливо якщо він має відбутися перед аудиторією.

Ще один тактичний прийом, як правило, застосовують проти людей довірливих, які мислять повільно, хоча й правильно. Супротивник починає говорити дуже швидко, формулюючи свої думки в складній для розуміння формі, він намагається "ошарашити" співрозмовника, ввести його у стресовий стан. Потім, не давши йому отямитися, переможно робить висновок, який йому бажаний, і виходить із суперечки переможцем. Такий прийом найчастіше застосовують у спорі перед слухачами, які в темі спору нічого не розуміють, а роблять висновок про успіх або поразку сперечальників лише за зовнішніми факторами.

**Прийоми, призначені для відволікання уваги супротивника, - це прийоми, які сперечальник застосовує для того, щоб без критичних зауважень провести свою думку.**

Найбільш характерні прийоми мають такий вигляд. Для відволікання уваги супротивника сперечальник або зовсім не висловлює своєї думки, а тільки має її на увазі, або висловлює, але дуже коротко, в непримітній, звичайній формі. Перед нею ж висловлює таку думку, яка мимоволі повинна змістом або формою привернути особливу увагу супротивника. Якщо це зроблено успішно, то є багато шансів, що співрозмовник пропустить без критики ту думку, заради якої й був застосований цей прийом.

Іноді цей прийом набуває форми "наведення на хибний слід". Перед положенням, яке хочуть провести без критики, ставлять таку думку, яка повинна здатися супротивнику явно сумнівною або навіть помилковою. При цьому мають на увазі, що кожний сперечальник намагається знайти в супротивника слабкі місця, і більшість хапається за будь-яке слабке місце, без особливої уваги пропускаючи положення, які йдуть за ним.

Цей прийом має багато різних видів. Так, в ораторських промовах одним з найсильніших засобів, за допомогою яких відволікають увагу від думок та логічного зв'язку між ними, є пафос, вираження сильного емоційного піднесення. Перевірено на практиці, що саме зміст цих уривків промови запам'ятовують найгірше.

**"Ставка на хибний сором" - це прийом, який сперечальник застосовує в своїх цілях, користуючись такою слабкістю опонента, як "здаватися кращим, ніж є насправді", не показати супротивникові, що чогось не знає або не розуміє, тобто "не впасти в очах співрозмовника".**

Якщо сперечальник бачить, що його супротивник не дуже розуміється в науці, то він зможе провести вигідну для нього думку, спираючись на "хибний сором": "вам, *звичайно, відомо, що наукою встановлено.", "загальновідомим фактом є.", "невже ви до сих пір не знаєте цього наукового факту".* Якщо супротивник боїться визнати, що він дійсно цього не знає, то він опиниться в пастці.

Іноді цей прийом застосовують з використанням певних авторитетів. Наприклад, у спорі між філософами можуть спертися на "відомий вислів Канта", у спорі між філологами на "цікавий лист Достоєвського". Зазвичай, якщо людина вважає себе професіоналом у певній галузі, то їй дуже важко визнати, що вона чогось не знає. Саме тут і буде плодовите підґрунтя для застосування прийому "ставка на хибний сором".

Психологічні прийоми впливу в суперечках

Існує багато психологічних прийомів впливу на співрозмовника. Ми не будемо розглядати кожний з них. Зупинимося лише на технологіях, які пов'язані з визначенням психотипу співрозмовника.

Смисл будь-якого спілкування - в його результаті. Це вже стало істиною, яку не потрібно доводити. Одним з головних компонентів будь-якого спілкування є встановлення психологічного контакту між співрозмовниками. Розглянемо деякі техніки, засвоєння яких допоможе вам навчитися встановлювати контакт із людьми і тим самим впливати на них у різноманітних комунікативних процесах, зокрема в суперечках.

Одним з найважливіших принципів установлення контакту зі співрозмовником - це бути таким, як він. Згадайте, як легко спілкуватися з людиною, у якої схожі з вами погляди на певні події, яка має однаковий з вами рівень освіти, схожі з вами інтереси. І, навпаки, як важко знайти спільну мову зі співрозмовником, який суттєво від вас відрізняється.

Оптимісту завжди важко налагодити контакт із песимістом. Пунктуальній людині, яка звикла розбиратися в усьому до дрібниць, дуже важко спілкуватися з людиною широкої натури, яка не звертає уваги на деталі. Людей, що говорять досить швидко, будуть дратувати ті, хто має повільний темп мовлення.

Щоб уникнути подібних ситуацій, які можуть призвести до негативних наслідків, аж до припинення спілкування, треба вміти підлаштовуватися під співрозмовника або в термінах психології - вміти встановлювати рапорт зі співрозмовником.

Як же ефективно встановлювати рапорт? Для того щоб отримати практичну, а не теоретичну відповідь, сформулюємо питання по-іншому. Як ви дізнаєтеся, що двоє людей знаходяться в рапорті?

Відповідь дуже проста. Коли співрозмовники встановили контакт, то їхні тіла, так само як і їхні слова, відповідають одне одному. Те, що ми говоримо, може будувати або руйнувати рапорт, але це лише 7% комунікації. Мова поз і жестів, тон голосу в цьому відношенні є важливішими. Ви могли помітити, що люди, які знаходяться в рапорті, мають тенденцію до того, щоб віддзеркалювати та відповідати один одному в позах, жестах і поглядах. Чим глибше буде рапорт, тим більшою стає ця відповідність.

Професійні комунікатори свідомо намагаються підлаштуватися під співрозмовника, скласти з ним успішний рапорт. Для цього вони насамперед підлаштовуються і відображають мову поз, жестів, міміки, тон голосу партнера по комунікації.

Проте підлаштування - це не просте наслідування, імітація невербальних характеристик співрозмовника. Ви, наприклад, можете підлаштуватися до рухів руки слабким рухом долоні, до рухів тіла - відповідними рухами голови. Це називають "перехресним відображенням". Підлаштування до дихання вважають сильним засобом встановлення рапорту. Мабуть, ви помічали, коли люди зацікавлено спілкуються, вони дихають в унісон.

Дуже ефективним способом підлаштування є також підлаштування до голосу партнера по комунікації. Ви можете підлаштуватися до тону, темпу, гучності та ритму мовлення співрозмовника. Це схоже на приєднання до співу або гри на музичному інструменті: ви підлаштувуєтеся і гармонійно зливаєтеся зі звучанням. Ви можете використовувати цей спосіб підлаштування в телефонній розмові, коли не бачите свого співрозмовника і, звичайно, не можете в повному обсязі прослідкувати за невербальними аспектами бесіди. Потім ви можете припинити спілкування, змінивши темп або тон свого голосу наприкінці розмови. Це досить корисна навичка, оскільки завершити телефонну розмову природним шляхом іноді буває дуже важко.

Встановлюючи рапорт, до уваги також беруть і те, що люди говорять. Наприклад, дуже ефективним способом підлаштування є виключення слова "але" зі свого словника. Замініть його на сполучник "і". "4ле" вважають деструктивним словом, воно підсвідомо говорить про те, що ви чуєте, що говорить співрозмовник, але маєте низку зауважень. "7" - необразливий сполучник. Це слово просто додає і розширює те, що вже було промовлено. Слова несуть у собі велику силу. І не тільки ті слова, які містять зміст вашої промови, а й ті, які поєднують частини тексту. Ви повинні враховувати це й тоді дійсно зможете посилити свій рапорт.

Рапорт дозволяє вам побудувати місток до свого співрозмовника, отримати певну точку опори для подальшої бесіди. Коли рапорт встановлений, ви можете змінити свою поведінку і повести партнера за собою у вигідному для вас напрямі. У психології це називають приєднанням і веденням.

Приєднання - це зміна власної поведінки для того, щоб інша людина послідкувала за вами. Ведення не буде працювати без рапорту. Ви не зможете провести людину через місток, перш ніж його не побудуєте.

У реальних процесах спілкування ми приєднуємося повсякчасно, щоб підлаштуватися до різноманітних комунікативних ситуацій. Якщо ви хочете виглядати респектабельно, то надягаєте костюм, а не джинси. Ви не будете лаятися зі священиком. Ви прийдете на співбесіду у відповідному одязі, якщо серйозно хочете отримати запропоновану роботу. Ми кожного дня приєднуємося до емоцій співрозмовника. Якщо в людини горе, ви не станете сміятися і, навпаки, якщо людина в гуморі, то ви усвідомлюєте, що ваш сумний вигляд не буде сприяти успішній бесіді.

Приєднання і ведення - головні ідеї щодо комунікації. Вони включають у себе побудову рапорту зі співрозмовником на підставі поваги до його моделі світу і є ефективним інструментом впливу на партнера по комунікації.

Для того щоб приєднатися і вести успішно співрозмовника, вам треба уважно слідкувати за ним і бути досить гнучким у своїй поведінці й реакціях.

Іноді не вдається відразу встановити успішного рапорту зі співрозмовником. Причин у цьому випадку може бути достатньо. Однією з головних є те, що ви і ваш партнер маєте різні репрезентативні системи.

Кожний з нас по-своєму сприймає навколишній світ. Один, наприклад, мислить за допомогою зорових образів, другий - за допомогою звукових, а третій спирається на відчуття. Ця перевага може бути слабко вираженою, а може фіксуватися значне домінування якогось одного каналу.

У психології люди, в яких переважає візуальне сприйняття світу отримали назву ***візуалів,***звукове - аудіалів, а ті, хто спирається на відчуття, - кінестетиків.

У процесі спілкування ви можете значно збільшити міру контакту зі своїм співрозмовником, якщо зрозумієте, як саме він створює свою карту реальності, і на підставі цього пристосуєтеся до нього.

Як же визначити, хто перед вами: візуал, аудіал чи кінестетик?

Це напрочуд легко зробити, якщо уважно проаналізувати вербальні і невербальні компоненти комунікативного процесу.

**Вербальна техніка.**Вербальна техніка полягає в тому, що в процесі спілкування ви повинні звертати увагу не тільки на те, що говорить ваш співрозмовник, але й як він це робить, які слова та фрази для цього застосовує.

***Приклад***Уявіть собі трьох людей, які прочитали одну й ту саму книгу, а тепер їх попросили висловити своє ставлення до неї. *Перший може відмітити, як багато він* ПОБАЧИВ *у цій книзі, як грамотно підібрані в ній приклади, що* ІЛЮСТРУЮТЬ предмет, і що вона написана з БЛИСКОМ. *Другому може не сподобатися****ТОН****книги, її****РІЗКИЙ****стиль. Він, фактично, на зміг настроїтися на ідеї автора і хотів би* ПОГОВОРИТИ з ним про це.

*Третій****ВІДЧУВАЄ,***що предмет аналізують досить ЗВАЖЕНО. Йому імпонує манера, в якій автор ПОРУШИВ *усі ключові моменти, і він легко****СХОПИВ****усі нові ідеї. Він****ВІДЧУВАЄ***симпатію до автора.

Люди читали одну й ту саму книгу. Проте кожний з них висловив власну думку з приводу цього різними способами. Незалежно від того, що вони думають про книгу, їх відрізняє те, як вони про неї думають. Перший мислить картинками, другий - звуками, третій - відчуттями. Виділені великими буквами слова в текстах є сенсорно-визначеними словами. Такі прикметники, дієслова, займенники в психологічній літературі називають предикатами. Звичне застосування вашим співрозмовником одного виду предикатів вказуватиме на репрезентативну систему, якій він віддає перевагу.

Отже, тепер можна дати практичну пораду: щоб успішно побудувати рапорт, можна застосувати техніку підлаштування до предикатів партнера по комунікації. Ви будете розмовляти з ним його мовою і подавати йому ідеї за допомогою саме того способу, який він застосовує, коли думає про них.

У цій ситуації ваш успіх залежатиме від двох обставин. По-перше, від вашої здатності швидко з'ясувати лінгвістичні предикати інших людей. І, по-друге, від того, чи маєте ви достатній запас слів і виразів у кожній репрезентативній системі для адекватної реакції.

Звичайно, не всі комунікативні процеси, в яких ви будете брати участь, проходитимуть в одній репрезентативній системі, однак ви повинні пам'ятати, що підлаштування до мови співрозмовника є надзвичайно важливим для успішного встановлення рапорту.

**Невербальні техніки.**Поряд з аналізом мовних предикатів для з'ясування репрезентативної системи співрозмовника використовують також інші техніки, які пов'язані з невербальними аспектами комунікації.

Одна з них звертає вашу увагу на дихання, колір шкіри і пози співрозмовника.

***Візуали***звичайно говорять швидше і більш високим тоном, чим ті, хто думає по-іншому. Образи виникають у голові досить швидко і вони вимушені говорити швидко, щоб устигнути за ними. Дихання у візуалів, як правило, поверхневе. Часто можна спостерігати напруження м'язів, голова піднята високо, обличчя бліде.

***Аудіали,***на відміну від візуалів, дихають повними груддями. Тон голосу чіткий, виразний, резонуючий. Голова дуже часто схилена до одного плеча. Людина немов би прислуховується до чогось. Деякі аудіали навіть повторюють те, що вони тільки-но почули, в такт своєму диханню. Ви можете побачити, як у них ворушаться губи.

***Кінестетиків***характеризує глибоке низьке дихання. З низьким положенням голови пов'язаний голос низької тональності. Такі люди, як правило, говорять повільно, з довгими паузами. Згадайте скульптуру відомого французького скульптора Родена "Мислитель". Безперечно, він думає кінестетично.

Ще одна невербальна техніка, яку ви можете використовувати у спілкуванні для визначення провідної репрезентативної системи співрозмовника, пов'язана з очними сигналами доступу. Це візуальні сигнали, які дозволяють нам зрозуміти, як люди отримують доступ до інформації. Психологічна техніка ґрунтується на тому, що існує певний внутрішній зв'язок між рухами очей і репрезентативними системами.

Коли ми візуалізуємо щось із нашого минулого досвіду, то, як правило, наші очі рухаються вгору та направо. Коли ми конструюємо картинки зі слів, очі підіймаємо вгору та направо. Очі рухаються по горизонталі вліво, коли ми згадуємо звуки, і по горизонталі вправо при конструюванні звуків. Для кінестетиків типічними є рухи очей вниз і вправо. Коли людина замислилася, розмовляє сама з собою, то її очі найчастіше рухаються вниз та вліво. Розфокусований погляд, коли співрозмовник дивиться на вас і немовби вас не бачить, також говорить про візуалізацію.

Підведемо деякі підсумки. В літературі існує багато теорій про психологічні типи людей на підставі їхніх фізіологічних особливостей і способів мислення. Проте іноді за короткий проміжок часу дуже важко з'ясувати психотип співрозмовника, щоб грамотно побудувати з ним бесіду. Скористуйтеся наведеними вище техніками.

Звичні способи мислення залишають відбитки в мовленні людини і в невербальних проявах (пози, жести, міміка, дихання, темп і ритм мовлення, рухи очей). Люди, які мають різні репрезентативні системи, в процесі спілкування можуть стикатися з проблемами налагодження контакту зі співрозмовником. У термінах психології - з проблемами встановлення рапорту з партнером по комунікації.

Якщо ви зможете, використовуючи психотехніки, наведені вище, підлаштуватися, пристосуватися до способу мислення співрозмовника, до його провідної репрезентативної системи, то ваше спілкування буде значно ефективнішим і успішнішим за своїми результатами.

Однак треба пам'ятати, що ці психотехніки не є ще одним способом навішування ярликів. Не створюйте собі стереотипів. Якщо психологічні узагальнення, які ви зробили стосовно свого співрозмовника, осліпляють вас, тиснуть на вас, перешкоджають вам з'ясувати суть комунікації, значить ви опинилися в пастці стереотипів. Реальні люди завжди значно багатші за ті узагальнення, які роблять щодо їхньої поведінки. Психологія пропонує досить багатий набір моделей для того, щоб скласти опис, що люди роблять насправді, а не для того, щоб підганяти їх під стереотипи.