

УДК 659.4
ББК 65.290-2
Б87

Переводчики Е. Жевага, И. Ульянова
Редактор П. Суворова

Бредемайер К.

Б87 Черная риторика: Власть и магия слова / Карстен Бредемайер ;
Пер. с нем. — 15-е изд. — М. : Альпина Пабlishер, 2017. — 183 с.

ISBN 978-5-9614-6005-6

Карстен Бредемайер — тренер № 1 в области коммуникативной техники для всей немецкоговорящей Европы. Черная риторика, по Бредемайеру, — это умение манипулировать всеми риторическими средствами и методами для того, чтобы в процессе переговоров или выступления оппонент или аудитория пришли к необходимому для вас выводу; отличать, в каком контексте и при каких вопросах ваши аргументы ничего не значат или, наоборот, являются решающими; устранять противоречия и давать «красную нить» каждому разговору; превращать негативное мышление и поведение собеседника в позитивное и конструктивное; находчиво и элегантно устранять ловушки; в горячих спорах не терять головы и вести себя уверенно.

Книгу Бредемайера отличает новый, нестандартный подход, предлагающий как для начинающих, так и для профессионалов удачное сочетание методов, техник и упражнений для тренировки. С первых страниц становится ясно, что автор — специалист в своей области, а от легкого и остроумного стиля изложения получаешь истинное удовольствие.

Прочитав эту книгу, вы поймете, насколько велика магия слова, усовершенствуете свое восприятие, отточите свой стиль ведения дискуссий — и начнете вести их совсем по-другому.

Книга рассчитана на широкую аудиторию.

УДК 659.4
ББК 65.290-2

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru

ISBN 978-5-9614-6005-6 (рус.)
ISBN 3-280-05019-7 (нем.)

© Orell Füssli Verlag AG, Zürich, 2002
All rights reserved
© Издание на русском языке, перевод, оформление.
ООО «Альпина Пабlishер», 2017

Содержание

I. ЧЕРНАЯ РИТОРИКА	11
Что есть что (определения).....	11
Риторика	11
Диалектика	12
Эристика.....	12
Рабулистика.....	12
Черная риторика.....	12
Из чего складывается черная риторика и на что она способна	13
Черная риторика и ее использование	17
II. ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ	21
Правило: «он» или «я» — использование анонимизированных посланий	21
Использование самоиронии: «...Доля правды в этом все-таки есть!».....	24
Цитаты и повторение основной мысли	27
Как сформулировать основную мысль?	30
Удачное определение роли невозможно переоценить... поэтому режиссируйте свои выступления.....	31
Определение роли происходит не на содержательном уровне	34
«Говори правду!» означает: нужно всегда говорить правду, но говорить правду следует не всегда.....	35
Практические приемы техники убеждения	40
Учитесь находить слова в любых ситуациях, всегда старайтесь сохранить инициативу!	42
«Извиняйся сколько душе угодно» — расчет искусного раскаяния	43
Играйте возможностями языка: это демонстрирует вашу уверенность в себе	45
Доверяйте результатам, стоившим вам немалых усилий.....	53

Немедленно пресекайте любые попытки вербальной провокации!	58
Каскадная техника прерывания неконструктивных отступлений от главной темы	60
Демаркационная линия вместо демонстрации собственного остроумия	64
Отвечайте не на все вопросы.....	66
Учитесь гибко реагировать на вопросы:	
ответить на вопрос — значит согласиться с правильностью его постановки.....	68
Профессиональная гибкая реакция на вопросы	68
Позаботьтесь о том, чтобы ваше послание дошло до адресата.....	70
В критических ситуациях	
старайтесь взять инициативу в свои руки.....	72
Небольшая словесная перестрелка	
стабилизирует отношения и укрепляет контакты.....	74
Козырной туз никогда не выскочит из рукава без предварительной подготовки.....	75
Проверяйте контекст,	
в который вы заключаете свои высказывания	76
Никогда не ждите вежливости от собеседника и последовательно пресекайте грубость!.....	78
Стараясь вовлечь собеседника в разговор, заставляйте его кивать головой, соглашаясь с вами	79
Используйте принцип	
трехканальной аргументации.....	81
Преобразуйте негативные формулировки в позитивные	83

III. САМЫЕ ЯРКИЕ МАНИПУЛЯТИВНЫЕ, АРГУМЕНТАТИВНЫЕ И ВЕРБАЛЬНЫЕ УЛОВКИ ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ —

И КАК ОТ НИХ ЗАЩИТИТЬСЯ	87
Уловка/стратегический элемент черной риторики № 1	88
Уловка/стратегический элемент черной риторики № 2	88
Уловка/стратегический элемент черной риторики № 3	92
Уловка/стратегический элемент черной риторики № 4	93
Уловка/стратегический элемент черной риторики № 5	97
Уловка/стратегический элемент черной риторики № 6	101
Уловка/стратегический элемент черной риторики № 7	102

Уловка/стратегический элемент черной риторики № 8	105
Уловка/стратегический элемент черной риторики № 9	108
Уловка/стратегический элемент черной риторики № 10	109
Уловка/стратегический элемент черной риторики № 11	117

IV. МАГИЧЕСКАЯ СИЛА ПРАВИЛЬНОЙ ПОСТАНОВКИ ВОПРОСОВ 121

Основные правила постановки вопросов	124
Существует множество глупых вопросов	124
Существует множество умных вопросов	126
Не каждого собеседника интересует содержание разговора, к сожалению, для некоторых людей главное — доминировать в нем	126
Существует множество поверхностных, или несущественных, вопросов	127
Виды вопросов	127
Открытые вопросы	128
Закрытые вопросы	129
Полуоткрытые вопросы	132
Прямые и косвенные вопросы	133
Типы вопросов	135
Альтернативные вопросы	135
Наводящие вопросы	136
Вопросы-уловки	137
Риторические вопросы	138
Встречные вопросы	140
Вопросы, повышающие мотивацию	144
Шокирующие и провокационные вопросы	145
Контролирующие и подтверждающие вопросы	146
Сократовские вопросы, или Зеленая улица для утвердительных ответов	147
Карикатурные, утрированные вопросы	148
Конкретизирующие вопросы	149
Интроспективные и оценочные вопросы	150
Информационные вопросы	151
Повествовательные и описательные вопросы	152

Вопросы-сценарии	153
Определительные вопросы.....	155
Вопросы, направленные на достижение взаимопонимания (открытые вопросы, ориентированные на собеседника)	156
Интерпретационные (закрытые) вопросы.....	156
Вопросы-мостики	157
Вопросы-фильтры.....	158
Вопросы с элементом удивления и сомнения.....	159
Психологические вопросы.....	160
Дифференцирующие вопросы.....	161
Вопросы, связанные с восприятием и самоанализом.....	162
Вопросы-связки	163
Задания для самопроверки.....	164
V. МАГИЧЕСКАЯ СИЛА ПРИЗЫВА	167
Еще одна модель ведения разговора	167
Новое измерение призывов.....	168
Черно-белый менталитет призыва	169
Синдром помощи в призывах	170
Модель козла отпущения и призыв.....	170
«Эффект победителя» и призыв.....	171
Создание комплекса вины и избавление от него	171
Призыв как указание к конкретному действию.....	172
Список использованной литературы	177