

ПРОБЛЕМА ПОВЫШЕНИЯ УБЕДИТЕЛЬНОСТИ ДЕЛОВОЙ РЕЧИ

Дмитриева Е.Ю.

Научный руководитель – к. филол. н., доцент Бондарчук Е.М.

Самарский государственный аэрокосмический университет имени академика
С.П. Королева

Деловое общение будет успешным, если научиться пользоваться своей речью так, чтобы активно влиять на собеседника. Нет таких профессий и специальностей, где мастерство владения словом не пригодилось бы. Но в некоторых областях социальной деятельности, в частности в сфере бизнеса, поставленная речь является признаком высокого профессионализма.

Современная и вместе с тем очень древняя наука риторика позволяет научиться хорошо говорить и дает для этого соответствующие ориентиры: как сказать правильно, понятно, красиво и убедительно.

Аристотель понимал риторику как искусство убеждения, в основе которого лежит логика. Эту точку зрения разделял и М.В.Ломоносов: «Ключ к ораторскому искусству лежит в логике». Формирование логической культуры в сфере менеджмента в настоящее время является одной из актуальных проблем. Какие бы ошибки с точки зрения логики ни допускались в деловом общении, можно утверждать, что любая из них сводится, в конечном счете, к нарушению требований одного из законов логики: тождества, противоречия, исключенного третьего, достаточного основания.

Логически совершенная речь должна быть, во-первых, определённой, с четкими формулировками и конкретными выводами; во-вторых, - последовательной, не содержащей противоречий; в-третьих, аргументированной.

Главное в деятельности менеджера - выработка правильного управленческого решения, умение доказать его верность своим партнерам и клиентам или опровергнуть их доводы. Именно аргументирование, построенное на законах логики, помогает правильно соразмерить ближние и дальние цели, развить способность «смотреть под ноги, но видеть горизонт», сочетать текущие выгоды и будущие блага. Аргументы выступают в роли фундамента, на котором строится всё доказательство. Они должны быть непротиворечивы, достаточны, автономно обоснованы, истинны.

Следует учесть, что в деловом разговоре не всегда действует формальная логика. В частных случаях общения ее законами можно пренебречь. Однако чрезмерное их нарушение приводит к ошибкам – алогизмам. Наиболее распространенными являются следующие: подмена понятия и искажение смысла высказывания вследствие многозначности слова. Для логически грамотной речи также важно соблюдение правила соразмерности и деления понятий.

Таким образом, проблема нарушения законов логики в деловом общении и поиски путей совершенствования логической культуры личности является перспективным и актуальным направлением исследования.