

Юридический блог

Юридический интернет-журнал, серьезный и не очень комментария 3 Нашел хорошую подборку законов речевого воздействия по статье И.А. Стернина «Речевое воздействие как интегральная наука». Думаю, что читателям Юридического блога будет полезно их знать и учитывать в своем повседневном деловом и неделовом общении. Рекомендую дочитать статью до конца, возможно, Вы найдете некоторые недостатки в своем опыте коммуникации (я, например, нашел). Законы речевого воздействия: 1. Закон зеркального развития общения Этот закон легко наблюдаем в общении. Сущность его может быть сформулирована следующим образом: собеседник в процессе коммуникации имитирует стиль общения своего собеседника. Это делается человеком автоматически, практически без контроля сознания. 2. Закон зависимости результата общения от объема коммуникативных усилий Этот закон может быть сформулирован так: чем больше коммуникативных усилий затрачено, тем выше эффективность общения. 3. Закон прогрессирующего нетерпения слушателей Данный закон формулируется так: чем дольше говорит оратор, тем большее невнимание и нетерпение проявляют слушатели. 4. Закон падения интеллекта аудитории с увеличением ее размера Этот закон означает: чем больше людей вас слушают, тем ниже средний интеллект аудитории. Иногда это явление называют эффектом толпы: когда слушателей много, они начинают хуже «соображать», хотя личный интеллект каждого отдельного человека при этом, конечно, сохраняется. 5. Закон первичного отторжения новой идеи Сформулировать закон можно следующим образом: новая, непривычная идея, сообщенная собеседнику, в первый момент им отвергается. Другими словами, если человек вдруг получает информацию, которая противоречит сложившемуся у него на данный момент мнению или представлению, то первая мысль, которая приходит ему в голову — что эта информация ошибочна, сообщивший ее не прав, эта идея вредна, принимать ее не надо. 6. Закон ритма общения Данный закон отражает соотношение говорения и молчания в человеческом общении. Он гласит: соотношение говорения и молчания в речи каждого человека — величина постоянная. Это значит, что каждому человеку необходимо в день определенное время говорить и определенное время молчать. 7. Закон речевого самовоздействия Закон гласит: словесное выражение идеи или эмоции формирует эту идею или эмоцию у говорящего. Из практики давно известно, что словесное выражение некоторой мысли позволяет человеку укрепиться в этой мысли, окончательно уяснить ее для себя. Если человек своими словами объясняет что-либо собеседнику, он сам лучше уясняет для себя суть рассказываемого. Ср. старый учительский анекдот — учительница говорит ученику: «- Ваня, я тебе уже 20 раз объяснила, сама наконец поняла, а ты все не

Ссылка на статью: [Юридический блог](#)