

Сила письма

Мастер-класс «Основы деловой корреспонденции» от Ольги Сорочан, бизнес-тренера компании «А.В.С. Тренинг Центр» (специализация «коммуникации и личная эффективность»).

Easy reading is damned hard writing.
Nathaniel Hawthorn

Хорошие навыки написания деловой корреспонденции — это залог построения партнерских отношений с коллегами и иностранными партнерами. В разрезе английского языка это имеет несколько плоскостей.

Прежде всего набор стандартных и емких клише — на все случаи деловой переписки. Знание унифицированных клише существенно сокращает время, необходимое для написания делового письма, и дает уверенность в том, что реципиент адекватно воспримет информацию.

Еще один важный момент — грамотное использование языка как средства передачи информации, что включает в себя непосредственно уровень владения языком, культурную осведомленность адресата и работу над типичными ошибками, которые допускаются в деловой переписке менеджеров, не являющихся носителями.

Следующая составляющая эффективного письма — грамотная организация тела письма. Иными словами, подача информации, учитывающая психологические особенности ее восприятия и силу влияния, которую она оказывает на получателя. (The skill of writing is to create a context in which other people can think.)



Ольга Сорочан,
бизнес-тренер компании
«А.В.С. Тренинг Центр»
(специализация
«коммуникации и личная
эффективность»)

Упражнение 1

Посмотрите на приведенные ниже предложения, поданные вразброс, которые составляют целостный текст и несут целостную идею. Как вы считаете, исходя из данных предложений, какой месидж несет данный текст — позитивный или негативный? Аргументируйте.

UNJUMBLE JUMBLED SENTENCES

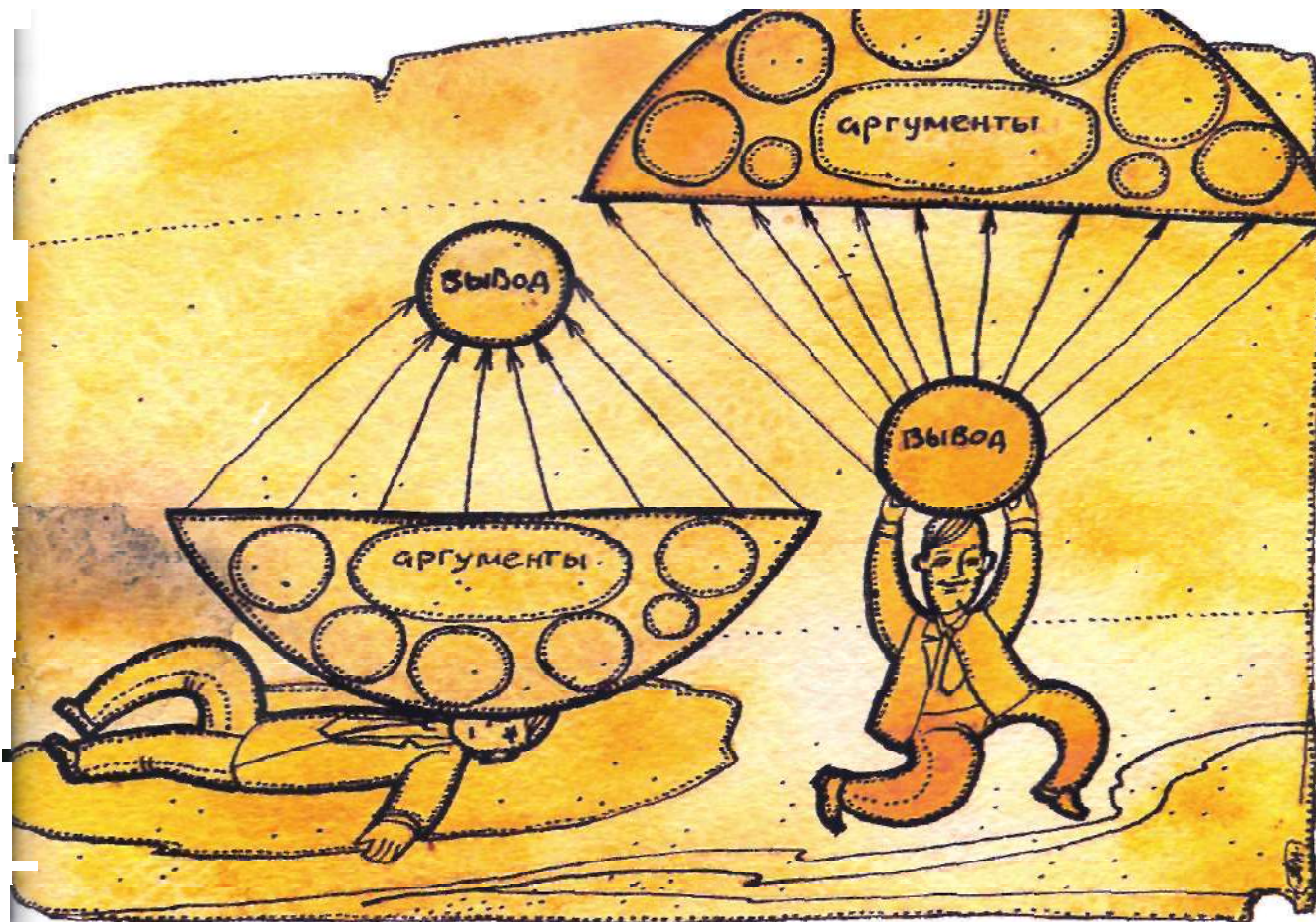
We can't be the best country in the world
That we will be a safe country
Argentina has only one destiny
Our country does not deserve such things
I would be lying to you if I said that
Thanks to the people's votes
Argentina has a great future ahead
If we turn things upside down
That our economy will be strong
Before anything you must know
Corruption and hypocrisy are in our nature
That children will be healthy, get an education and get jobs
And I am convinced of this because I know the Argentine people
This is what is real
I refuse to believe under any circumstances that
This country is sinking to new depths but
And whether you like it or not

Теперь посмотрите на оригинальный текст, который представляет собой предвыборную речь президента Аргентины Лопеза Мерфи — его обращение-призыв к своему народу. Оправдались ли ваши ожидания?

Однозначно мы можем сделать вывод, что послание несет негативную эмоциональную нагрузку и ноты пессимизма.

UNJUMBLE JUMBLED SENTENCES

If we turn things upside down
We can't be the best country in the world
I would be lying to you if I said that
Argentina has a great future ahead
That we will be a safe country
That our economy will be strong
That children will be healthy, get an education and get jobs
Before anything you must know
Our country does not deserve such things
And I am convinced of this because I know the Argentine people
Corruption and hypocrisy are in our nature
I refuse to believe under any circumstances that
We could be a great country in the coming years
Thanks to the people's votes
This country is sinking to new depths but
There are even more surprises to come
Argentina has only one destiny
And whether you like it or not
This is what is real
Lopez Murphy for President



Теперь, когда вы окончательно утвердились в мысли о том, что характер речи пессимистичен, предлагаем вам прочитать ее снизу вверх. Настолько ли однозначен наш первоначальный вывод? Какой эффект производит речь, прочитанная с конца?

Весь смысл послания поменялся. Для нас это возможность еще раз убедиться в том, что способ организации высказывания и презентации информации оказывает влияние на читателя и гарантирует достижение поставленных нами целей.

Существуют две единственно возможные формы логической взаимосвязи — индукция и дедукция. Поэтому для того, чтобы быть эффективным в выражении своих мыслей на письме, необходимо четко осознавать, в чем состоят их отличия и каким законам они подчиняются.

Формулируя и обосновывая свои суждения, мы чаще прибегаем к дедукции, чем индукции, в силу того, что первая представляется нам более легким способом организации своих мыслей. Чаще именно дедуктивная связь становится инструментом убеждения в презентациях и при решении бизнес-проблем, когда мы хотим доказать окружающим правильность наших выводов. Мы, как правило,

описываем хронологию событий или последовательность предпринятых нами действий и только затем переходим к выводам и рекомендациям. Давайте рассмотрим, как работает дедукция:

5 years ago the company centralized its IT systems	However, some IT elements are not working properly	Hence, the whole approach should be reconsidered
--	--	--

Схематически мы можем изобразить это следующим образом:



[; Вывод up АРГУМЕНТЫ