

и разум, оставляя неизгладимое впечатление. Рассудочная и эмоциональная сферы восприятия органически взаимосвязаны. Настоящая публичная речь должна волновать и возбуждать не только мысли, но и чувства.

Таким образом, можно сделать вывод, что важнейшим условием ораторского искусства является умение пользоваться образами.

Речь, состоящая из одних рассуждений, не может удержаться в голове людей, она быстро исчезает из памяти. Но если в ней были картины и образы, этого не случится. Только краски и образы могут создать живую речь, такую, которая способна произвести впечатление на слушателей. Живое изображение действительности – душа подлинно ораторского искусства.

В статье затронута лишь малая доля сущности ораторского искусства, но, по мнению автора, самая эмоциональная, ведь когда есть вдохновение и занимаешься любимым делом, появляются силы пройти любые испытания, даже самые казались бы тяжелые, но отдача вернется сторицей.

**Литература:** 1. Седова Л. Н. Этика делового общения : учебное пособие. Ч. 1. / Л. Н. Седова. – Харьков : Изд. ХГЭУ, 2002. – 384 с. 2. Бредмайер К. Черная риторика: Власть и магия слова / Карстен Бредмайер ; пер. с нем. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. — 224 с. — (Серия «Нестандартный подход»). 3. Введенская Л. А. Культура и искусство речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов н/Д : Феникс, 1999. – 576 с.

*Стаття надійшла до редакції  
07.09.2010 р.*

УДК 808.53

**Антоненко С. В.**

## СТРАТЕГІЧНІ ЕЛЕМЕНТИ ЧОРНОЇ РИТОРИКИ ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ УСПІХУ

*Анотація. Присвячено аналізу використання основних видів маніпулятивних, аргументативних і вербальних прийомів чорної риторики та засобів протидії цим прийомам.*

*Аннотация. Посвящена анализу использования основных видов манипулятивных, аргументативных, вербальных приемов черной риторики и средств противодействия этим приемам.*

*Annotation. This article is devoted to analysis of the main types of manipulative, argumentative and verbal techniques of black rhetoric and means for countering these techniques*

*Ключові слова: переконання, маніпулювання, "третя сторона", чорна риторика.*

Життя сучасної людини досить динамічне. Вміння швидко пристосовуватись до умов оточуючого середовища є запорукою життєвого успіху. Досягнення успіху в сучасному світі багато в чому залежить від вміння переконувати людей у правильності та правдивості своїх тверджень. Переконання передбачає "м'який" вплив на індиві-

да, який має на меті радикально скорегувати його погляд, щоб таким чином вплинути на подальшу поведінку [1]. Усвідомлення цього факту наштовхує на думку, що, окрім вміння використовувати засоби впливу, слід також опанувати відповідні "контрзасоби". У наш час вміння протистояти психологічному тиску з боку політиків, нечесних торговців та нав'язливої реклами є життєво необхідним.

Мистецтвом переконання за допомогою слів традиційно вважається риторика. Ця наука має прояв не лише там, де одна людина виступає у ролі слухача, а інша – в ролі оратора, не лише там, де є промова, що лунає з трибуни. Переконання присутнє скрізь: у школах, університетах, в соціумі. При цьому навіть тут риторика не завжди звичайна та невміла: "Кажуть, що за день від однієї жінки, яка торгує на ринку, можна почути стільки риторичних звертень, скільки не промовить за рік академік" [2].

Переосмислення моральних установок призвело до трансформації комунікативних технік – змінилося саме розуміння риторики. На сучасному етапі її комунікативні компоненти формуються дещо інакше, набуваючи чорного забарвлення.

Досліджуючи принципи організації чорної риторики на прикладі української політики, Л. Компанцева [3] стверджує, що саме зараз трансформуються традиційне розуміння риторики як мистецтва спілкування, науки про ефективне використання мовних компонентів під час публічного спілкування, сукупності технічних прийомів, що дозволяють домогтися колегіального рішення на свою користь або просто вибити ґрунт з-під ніг опонента. Лінгвісти, PR-технологи вводять у термінологічний апарат прагматики поняття чорна риторика.

Чорна риторика становить маніпулювання необхідними специфічними засобами з метою спрямування бесіди у вигідний для нас напрям. Використання прийомів чорної риторики дозволяє викликати іншу точку зору опонента, вирішувати протиріччя, створювати підґрунтя для взаєморозуміння, дискутувати з будь-яким співрозмовником, навіть з тим, з ким важко знайти спільну мову.

У сучасній теорії комунікацій розроблено маніпулятивні, аргументативні та вербальні прийоми чорної риторики. Найбільш повно вони сформульовані в книзі "Чорна риторика" Карстена Бредмайера. За К. Бредмайером, чорна риторика – це вміння маніпулювати всіма риторичними засобами й методами для впливу на особистість або аудиторію; визначати, у яких контекстах і за яких обставин аргументи комунікантів нічого не означають або, навпаки, є вирішальними; усувати протиріччя й знаходити "червону нитку" кожної розмови; перетворювати негативне мислення й поведінку співрозмовника в позитивне та конструктивне; спритно й елегантно усувати пастки; у конфронтаційних ситуаціях поводитися впевнено [4]. При цьому наголошується, що всі комунікативні технічні прийоми, методи та інструменти є нейтральними за своєю сутністю. Чесними або нечесними вони стають лише при їх використанні, перетворюючись на білу або чорну риторіку.

З-поміж переліку прийомів чорної риторики найбільш яскравими є такі види аргументативних прийомів та відволікаючих маневрів, як [4]:

1. Так звана "чорно-біла аргументація", тобто псевдоаргументовані висновки. Використання даного прийому передбачає зведення всіх можливих варіантів відповіді до альтернативи "або ..., або...". Таким чином, шляхи розвитку певної проблемної ситуації обмежуються зазначеною альтернативою, а можливість існування іншого варіанта виключається або ж формується умова, згідно з якою інші варіанти не підлягають обговоренню. Протидія такій прийому можна шляхом пошуку компромісів або висловлення власних зауважень.

2. Порушення логічної або часової послідовності при формуванні аргументації. Можливим є використання обмежувальної аргументації, яка спростовує існування

іншого варіанта перебігу подій. З метою протидії зазначеному прийому слід порушити послідовність аргументації, яка нав'язується, і розглянути інший варіант розвитку ситуації. Доцільним буде висловлення власних заходів з відповідною аргументацією.

3. Застосування аналогії як псевдодоказу. Така аналогія ґрунтується на інших законах для підтвердження правдивості певної позиції. Для протидії цьому прийому можна піддати сумніву запропоновану аргументацію і попросити додаткового підтвердження заявлених фактів.

4. Використання аргументу неминучості для захисту власної позиції, що передбачає констатацію негативних наслідків розвитку ситуації в разі прийняття позиції протилежної сторони. Цей аргумент має повністю виключати можливість перебігу подій за сценарієм опонента. Протидія такому прийому можна шляхом спростування неминучості негативних наслідків та акцентування уваги на позитивних моментах.

5. Аргумент негативної спіралі. Використання цього прийому передбачає, як правило, безпідставне висвітлення наслідків деяких незначних змін у якості масштабних катастрофічних наслідків. Аргументація може здійснюватись шляхом формування послідовності негативних змін, які на кожному наступному етапі породжують зміни більшого масштабу. Протидія такому прийому має супроводжуватись концентрацією уваги на позитивних наслідках та високої ймовірності їх отримання. Слід наголосити на перебільшенні зазначених недоліків.

6. Вдавана точність доказів. Цей прийом передбачає застосування точних цифр, статистичних даних для підтвердження власної позиції. Джерело та достовірність інформації при цьому не конкретизуються. Як протидію можна вимагати підтвердження достовірності та конкретизації даних.

7. Прийом авторитетності думки та іноземних слів, що використовується для підтвердження доказів. При цьому обґрунтування власної позиції здійснюється шляхом посилання на думку авторитетних спеціалістів, керівників та поважних осіб. Протидія цьому прийому може поєднувати перевірку відповідності висловлених тверджень висновкам авторів, на яких робилось посилання, прохання висвітлити контекст висловів.

8. Прийом загального визнання, що ґрунтується на використанні тверджень, які не потребують додаткового обговорення, оскільки вони є наслідком "здорового глузду". Для протидії такому прийому слід вимагати більш конкретного формулювання заявленого твердження з наданням доказів його справедливості. Необхідно також перевірити, чи дійсно існує загальна думка з певного питання, або ж мова йде лише про думку більшості.

9. Використання як аргументів різних гарантій та особистого авторитету. Висловлення сумнівів і критичних зауважень сприймаються як особиста образа. Обґрунтування позиції здійснюється завдяки тиску власного авторитету. Протидія такому прийому полягає у вимаганні додаткових детальних пояснень стосовно позиції, яка мала б викликати довіру.

При використанні зазначених прийомів слід також звернути увагу на деякі особливості, які є підґрунтям вдалого завершення дискусії і роблять мову більш переконливою. Для того щоб продемонструвати власну перевагу у співбесіді, можна використовувати різноманітні прийоми, здатні викликати у партнера певне невдоволення. При цьому необхідно зважати на мету дискусії. Застосування прийомів чорної риторики дає змогу захопити домінуюче положення або ж нейтралізувати домінуюче положення партнера.

Досягнення успіху у дискусії забезпечує, як правило, не те, про що говориться, а те, як певна інформація доходить до слухачів. Слід змінювати спосіб піднесення інформації залежно від того, хто її сприйматиме. Інколи варто відстоювати позицію, яка не зовсім відповідає дійс-

ності, але дозволить вийти зі складної ситуації переможцем. У випадках, коли використання такого прийому є альтернативою цілковитого провалу, блеф є виправданим. Блеф – це чергова можливість зайняти домінуючу позицію.

Слід уважно стежити за інформацією, яка надається. Не можна допускати заміни основної інформації другою, оскільки це може відволікати увагу від обставин, які є справді важливими для прийняття рішення.

У той же час не можна забувати і про мовчання. Дехто сприймає його як елемент часткової згоди, а дехто – як найсильнішу відповідь, здатну вплинути на результат вербального протистояння. У разі, коли мовчання інтерпретується не належним чином, завжди є можливість виправити ситуацію на свою користь.

Для досягнення бажаного результату слід також зважати на наявність "третьої сторони". Дане питання було досліджено в роботі Т. Хазагерова та Л. Ширіної [2]. На їх думку, особі, яка переконує, завжди вигідно звернутись за допомогою до "третьої сторони". Відповідно, комунікативна установка об'єкта переконання, яку прагне подолати суб'єкт, завжди може сформуватись під впливом "третьої сторони". Проте справа не лише в обізнаності. "Третя сторона" здається більш об'єктивною, менш зацікавленою ніж той, хто переконує.

"Третя сторона" може бути індивідуальною особою (реальною чи міфічною), конкретним або знеособленим колективом. Під час переконання вона може згадуватись безпосередньо або лише натяком. Слід розрізняти наближену і віддалену "третю сторону". Наближена – та, чиї спостереження, міркування й симпатії безпосередньо впливають на комунікативну установку. Віддалена – та, котра своїми спостереженнями, роздумами та оцінками укріплює або розширює довіру до найближчої "третьої сторони". У ролі "третьої сторони" може виступати й сама особа, яка переконує. Йдеться про випадки, коли вдалий досвід особи, яка прагне переконати, є підтвердженням його авторитету, навіть якщо не має прямого зв'язку з конкретною комунікативною установкою.

Отже, чорна риторика – це маніпулювання всіма необхідними риторичними, діалектичними, евристичними й рабулістичними прийомами для того, щоб спрямовувати бесіду в бажане русло й підводити опонента або публіку до бажаного висновку й результату. Використання маніпулятивних, аргументативних та вербальних прийомів чорної риторики є запорукою вдалого завершення дискусії. Практика використання таких прийомів впливає не лише на здатність переконувати людей у правильності своїх тверджень, але й на можливість своєчасно розпізнавати засоби чорної риторики та вживати відповідні контрзасоби.

**Література:** 1. Ронін Р. Техніка переконання [Електронний ресурс] / Р. Ронін. – Режим доступу : [http://dere.com.ua/library/ronin/technic\\_perekonanny.shtml/](http://dere.com.ua/library/ronin/technic_perekonanny.shtml/) 2. Хазагеров Т. Риторика как искусство и наука / Т. Хазагеров, Л. Ширіна [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.relga.rsu.ru/n51/rus51.html/> 3. Компанцева Л. Ф. Чорна риторика як комунікативно-прагматичний принцип організації українських виборів / Л. Ф. Компанцева [Електронний ресурс] // Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони. – 2008. – № 2 (2). – С. 83–87. – Режим доступу до журн. : <http://www.nbuv.gov.ua/Portal/natural/sitsbo/02-23/02-23.pdf/> 4. Бредмайер К. Черная риторика: Власть и магия слова / Бредмайер К. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 224 с.

Стаття надійшла до редакції  
07.09.2010 р.