

2. Спицнадель В. Н. Основы системного анализа : [учебн. пособ.] / В. Н. Спицнадель. – СПб. : Изд. дом "Бизнес-пресса", 2000. – 326 с. 3. Назарова Г. В. Соціокультурна парадигма управління активністю персоналу / Г. В. Назарова, А. В. Доронін // Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. Серія "Економіка, менеджмент, підприємництво". – 2008. – № 19. – С. 156–164. 4. Москаленко В. В. Соціальна психологія : підручник. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с. 5. Холодная М. А. Психология интеллекта. Парадоксы исследования / М. А. Холодная. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2002. – 272 с. 6. Доронина М. С. Монографический метод. Сущность и программа использования в исследованиях поведения персонала / М. С. Доронина, А. В. Доронин // Бизнесинформ. – 2009. – № 1. – С. 121–129.

*Стаття надійшла до редакції
03.12.2010 р.*

УДК 808.53

Чаплыгина Ю. С.

ВОЗМОЖНОСТИ ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ УСПЕХА

*Человек отчаянно хочет побеждать
и выделяться.*

Р. Уотермен

Аннотация. Рассмотрены возможности искусства применения черной риторики. Особое внимание уделено определению черной риторики как доминанты победителя.

Анотация. Розглянуто можливості мистецтва використання чорної риторики. Особлива увага приділяється визначенню чорної риторики як домінанти переможця.

Annotation. The author considers the capabilities of art of black rhetoric. Particular attention is paid to defining the black rhetoric as dominant of the winner.

Ключевые слова: риторика, диалектика, эристика, рабулистика, черная риторика.

Природа наделила человека разнообразнейшими дарами, одним из которых является речь, дающая возможность общения, построения взаимоотношений и выражения самого себя. Люди постоянно общаются друг с

другом. Работа, отдых, семья, дружеское общение, воспитание детей, взаимоотношения с противоположным полом – все это создает огромную информационную среду. Это целый океан, в котором каждый из нас живет постоянно. Но для того чтобы стать успешным человеком, нужно не просто плыть по течению, а уметь управлять этой стихией.

Мы возлагаем большие надежды на честный, доверительный, основанный на достоверности разговор, обязательными условиями которого являются взаимная толерантность партнеров и стремление к субъективной объективности. Однако повседневная жизнь, в частности профессиональная, демонстрирует нам прямо противоположное: здесь участникам разговора вновь и вновь удается добиваться результатов, изначально для других неприемлемых, подводит собеседников к принятию целочек аргументов и мыслей, чуждых им или вызывающих недовольство, в качестве собственных. То есть все чаще мы сталкиваемся с черной риторикой – осознанно выстроенной речью, начиненной вербальными минами, приправленной словами, по действию сравнимыми с мышьяком [1]. Вырываясь за рамки производственных вопросов, речь с применением приемов черной риторики нацелена на широкую аудиторию.

Такие словесные атаки можно наблюдать в противостоянии между председателем совета корпорации Sun Microsystem, конкурентом Microsoft, Скоттом Макнили и Биллом Гейтсом:

Кто переименовал Windows C.E. в "wince" (содрогаться от отвращения)?

Кто превратил "Outlook" в "Look out" (берегись, осторожно!)? (Макнили) [1].

На появление операционной системы Windows ME (Millennium Edition) Макнили откликнулся ее прозвищем – "Windows More Errors" (Windows – больше ошибок) [2].

Или, например, высказывание Теда Тернера, основателя круглосуточного новостного канала CNN, о медиамангате Руперте Мердоке: "Подобно покойному фюреру, он контролирует средства массовой информации так, как это выгодно ему самому". Мердок промолчал, но находящиеся в его руках средства массовой информации задались вопросом о том, не является ли данное высказывание результатом "влияния медикаментозного лечения на пациента с маниакально-депрессивным синдромом" (New York Post) [1].

Наш язык является самым простым и в то же время самым восхитительным из всех коммуникативных инструментов, которыми мы обладаем. И, несмотря на это, большинство из нас орудут им неуклюже, как громоздким двуручным мечом, вместо того, чтобы легко и тонко манипулировать им, как остро отточенной и непредсказуемой в действиях шпагой, беспощадно эффективной в своем завораживающем танце. Действенная сила нашего языка и коммуникативных актов открывается в таких областях применения, как:

риторика – наука об эффективном применении речевых компонентов (слов и фраз) во время публичного общения, а не во внутренних монологах. Она также описывает технические приемы, которые позволяют добиться коллегиального решения в свою пользу либо просто выбить почву из-под ног оппонента;

диалектика ("внутренняя противоположность") – способность вести диалог и убеждать партнера по дискуссии в своей правоте. Это искусство убеждения и вместе с тем готовность решать проблемы посредством общения, когда консенсус достигается в процессе взаимного познания. При этом важно точно формулировать мысли, правильно трансформировать их в слова и убеждать аудиторию либо конкретных собеседников языком. Нужно ориентироваться на адресата, стремясь с позиций отношений партнерства достичь согласия и взаимопонимания;

эристика – высшая школа мастерства; это техника и метод ведения спора. Вместе с тем зачастую под этим словом подразумевают не только владение специальными приемами, но и способность представить неопровержимую аргументацию, позволяющую одержать принципиальную победу в споре;

рабулистика – искусство изощренной аргументации, позволяющее выставить предмет обсуждения или последовательность чьих-либо мыслей в нужном свете, не всегда соответствующем действительности.

Черная риторика объединяет в себе риторiku, диалектику, эристику и рабулистику.

Черная риторика – это манипулирование всеми необходимыми риторическими, диалектическими, эристическими и рабулистическими приемами для того, чтобы направлять беседу в желательное русло и подводить оппонента или публику к желательному для нас заключению и результату [3].

Прежде чем приступать к изучению возможностей черной риторики, важно подчеркнуть следующее:

апелляция или требования, содержащиеся в речи, инициируют действие, и именно это является ее основной функцией;

речь помогает последовательно руководить своими действиями не только через перспективные целевые стратегии, но и, как ни странно, через провозглашение совершенно утопических идей, главным образом, однако, посредством выставления оценок, вынесения суждений либо путем выгодной манипуляции или эффективной мотивации;

речь подменяет собой действие: под Новый год, например, мы заявляем о своих самых лучших намерениях и желаниях и уже к Пасхе полностью забываем о них. Мы легкомысленно строим утопические планы и терпим крах при попытках претворить их в жизнь, игнорируя тот факт, что за словом должно следовать дело;

речь легитимирует наши действия, когда мы ставляем звучать во всеуслышание свой "внутренний голос, который говорит нам, что мы должны или не должны делать", выдавая его за голос совести;

в речи мы подводим словесную базу под собственное действие или бездействие;

сама речь есть действие: любая злонамеренная ложь или лжесвидетельство, как и каждое отдельно взятое оскорбительное высказывание, подчеркивают преступность действий, инициированных словами.

Магическая сила языковых средств заключается в умении аргументировать и дискутировать, акцентировать, пропагандировать и вести спор так, чтобы говорящий всегда одерживал верх, причем, как это сформулировал Артур Шопенгауэр, "per fas et nefas" – всеми правдами и неправдами.

Сила языковых средств, и в том числе черной риторики, позволяет разрешать противоречия, создавать основу для взаимопонимания, целеустремленно дискутировать с любым типом собеседников – даже с таким оппонентом, с которым трудно найти общий язык. Просто и элегантно она облекает в слова цепочки наших мыслей, владеющие силой убеждения и магией переубеждения – составными частями могущества нашего языка.

Черная риторика – это облеченная в слова доминанта победителя. Она убедительна благодаря последовательному использованию всех средств и инструментов, доступных в языковой сфере: вербальных, паравербальных и невербальных, то есть речевых, телесно-речевых сигналов и сигналов, сопровождающих речь.

Тот, кто из тактических соображений нарушает правила ведения разговора и использует черную риторику, выигрывает.

Один известный немецкий коуч-консультант по персоналу имел обыкновение на особенно трудных переговорах, касавшихся оплаты его услуг, внезапно вскакивать с места, подбегать к окну и молча стоять там до тех пор, пока заказчик, не выдержав нервного напряжения, начинал уговаривать его вернуться за стол переговоров, как правило, при условии повышения его требований. Разумеется, этот трюк он проделывал не всегда, а лишь в тупиковых ситуациях, когда разговор безнадежно увязал в каком-либо из наиболее важных пунктов.

Вновь и вновь риторика являет свою черную сторону, например, там, где под маской деловой и основанной на фактах предварительной информации апеллируют к чувствам, там, где при помощи языковых средств искусно отвлекают от собственных проблем с формулированием мысли или где слово связывают с делом, для того чтобы обмануть рассудок.

В чем всегда можно упрекнуть черную риторику – так это в том, что ее неисчерпаемый репертуар не признает почти никаких границ, запас ее отточенных идей – прикладных и методических – практически бесконечен, ее речевые модели и методы, инструменты и технические приемы отражают в себе всю палитру обычной коммуникации.

Если выбранный путь не приводит к желаемой и необходимой цели, черная риторика рождает внезапную смену эмоций, сумятицу чувств, пробирается по бездорожью, сквозь хаос коллективной дискуссии, разрушая давно нанесенные на карты, всем известные старые мосты и неустанно в творческом порыве наводя новые. Черная риторика меняет правила игры, создает новые коалиции взамен старых, проявляет чудеса интуиции – и все это с такой скоростью, что у противника буквально перехватывает дух. При этом, однако, она ни на минуту не упускает из виду поставленную цель и с успехом нарушает правила.

"Ни один победитель не верит в случайность".

(Ф. Ницше)

Черная риторика – это намеренная непреднамеренность. Поэтому профессионалы риторики не просто склоняются, а твердо верят в то, что, если хочешь при игре в карты вытащить из рукава козырный туз, следует

не уповать на чудо в духе Давида Копперфилда, а загодя положить этот туз в рукав.

Нарушители правил, черные риторы, ловко разыгрывают свои карты, затевают собственные игры и используют любые инструменты, методы и технические приемы.

Черная риторика – это, как правило, нарушение правил. С кажущейся деловитостью и эмоциональным подъемом нарушители правил предлагают коллегам поиграть, превращают их в игроков или, что еще хуже, в мячи для обмена пасами с другими игроками, устанавливают правила, потом нарушают их... и в конце концов побеждают. Их мир – непрерывная смена чувств и эмоций.

И все-таки следует учитывать один очень важный момент: все коммуникативные технические приемы, методы и инструменты сами по себе нейтральны, честными или нечестными они становятся лишь при использовании, превращаясь в белую или черную риторiku.

Вопреки учению о цвете, в котором черный описывается как "цветовая дыра", черная риторика представляет собой яркую, роскошную, многоцветную смесь самых разнообразных технических приемов, методов и инструментов, одновременно захватывающих и манипулятивно-манипулирующих, то есть манипулирующих нами, манипуляторами.

Таким образом, черная риторика – искусство управления словами с использованием всего калейдоскопа возможностей языка и собственных способностей для того, чтобы направлять беседу в желательное русло и подводить оппонента или публику к желательному для нас заключению и результату. Она дает возможность [1]:

отличать, в каком контексте и при каких вопросах ваши аргументы ничего не значат или, наоборот, являются определяющими;

разрешать противоречия и давать "красную нить" каждому разговору;

превращать негативное мышление и поведение собеседника в позитивное и конструктивное;

находчиво и элегантно устранять ловушки;

в горячих дискуссиях не терять головы и вести себя уверенно.

В наше время знание всех этих приемов просто необходимо любому человеку, которому в силу профессиональных обязанностей приходится устанавливать контакты с самыми разными людьми. Ибо кто же не предпочтет какой-либо трюк, позволяющий вытащить голову из петли, идее затянуть эту петлю еще крепче?

Таким образом, возможности черной риторики безграничны и особенно актуально их применение в студенческой аудитории или при проведении научных дискуссий. Владение техниками черной риторики всегда дают положительный результат, как тонкий юмор и остроумие вызывают чувство уважения к человеку, который умело ими пользуется.

3. Компанцева Л. Ф. Чорна риторика як комунікативно-прагматичний принцип організації українських виборів / Л. Ф. Компанцева // Сучасні інформаційні технології у сфері безпеки та оборони. – 2008. – № 2(2). – С. 83–87.

Стаття надійшла до редакції
10.10.2010 р.

