

коренной переработке всей записи, к улучшению восприятия материала, его глубокому познанию и анализу.

Таким образом, работа с учебной и научной литературой требует определенных умений и навыков записывать прочитанное. У каждого студента, аспиранта, преподавателя вырабатывается своя система ведения записей. Однако есть некоторые общие принципы, знание и использование которых будет способствовать эффективной самостоятельной работе с текстом:

составление простого и сложного плана книги или статьи;

подчеркивания и выписки из текста издания, которые многократно можно использовать в различных целях; представление изучаемого текста в форме тезисов.

Умение работать с литературой – это способность правильно оценить произведение, быстро разобраться в его структуре, зафиксировать в удобной форме ценную и нужную информацию. Рассмотренные способы ведения записей удовлетворяют требованиям компактности хранения, возможности дополнений, гарантии от потерь информации и удобства использования, а также предполагают активное, осознанное чтение материала.

**Литература:** 1. Кузнецов И. Н. Информация: сбор, защита, анализ : учебник по информационно-аналитической работе / И. Н. Кузнецов. – М. : Яуза, 2001. – 421 с. 2. Колесникова Н. И. От конспекта к диссертации : учебн. пособие по развитию навыков письменной речи / Н. И. Колесникова. – М. : Флинта : Наука, 2002. – С. 42–50. 3. Варламов А. Я. Методические указания к выполнению письменных работ в виде конспектов, рефератов, курсовых работ / Варламов А. Я. – Волгоград : Изд-во ВолГУ, 2005. – 28 с. 4. Полякова Л. Как работать с книгой: [формы записи прочитанного: план, тезисы, выписки, цитаты, конспекты] / Л. Полякова // Абитуриент. – 2004. – № 3. – С. 29–30. 5. Коряковцева Н. А. Техники информационно-библиотечной работы : учебно-практич. пособ. / Н. А. Коряковцева ; предисл. и науч. ред. В. А. Фокеева. – М. : Либерея, 2004. – С. 45–46. 6. Ладыженская Н. В. Учимся составлять опорный конспект / Н. В. Ладыженская // Русский язык в школе. – 2001. – № 5. – С. 13–17. 7. Безрукова В. Конспект и конспектирование / Безрукова В. // Народное образование. – 2001. – № 5. – С. 150–154.

**References:** 1. Kuznetsov I. N. Informatsiya: sbor, zashchita, analiz : uchebnik po informacionno-analiticheskoj rabote / I. N. Kuznetsov. – M. : Yauza, 2001. – 421 p. 2. Kolesnikova N. I. Ot konspekta k dissertatsii : ucheb. posobie po razvitiyu navykov pismennoy rechi / N. I. Kolesnikova. – M. : Flinta : Nauka, 2002. – Pp. 42–50. 3. Varlamov A. Ya. Metodicheskie ukazaniya k vypolneniyu pismennykh rabot v vide konspektov, referatov, kursovykh rabot / Varlamov A. Ya. – Volgograd : Izd-vo VolGU, 2005. – 28 p. 4. Polyakova L. Kak rabotat s knigoy: [formy zapisi pročitannogo: plan, tezisy, vypiski, tsitaty, konspekty] / L. Polyakova // Abiturient. – 2004. – No. 3. – Pp. 29–30. 5. Koryakovtseva N. A. Tehniki informacionno-bibliotечноj raboty : uchebno-praktich. posob. / N. A. Koryakovtseva ; predisl. i nauch. red. V. A. Fokeeva. – M. : Libereya, 2004. – P. 45–46. 6. Ladyzhenskaya N. V. Uchimysya sostavlyat opornyy konspekt / Ladyzhenskaya N. V. // Russkiy yazyk v shkole. – 2001. – No. 5. – P. 13–17. 7. Bezrukova V. Konspekt i konspektirovanie / Bezrukova V. // Narodnoe obrazovanie. – 2001. – No. 5. – Pp. 150–154.

#### Информация об авторе

**Руденко Юлия Васильевна** – аспирант кафедры экономики и маркетинга Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а, e-mail: rudenkoyulia88@mail.ru).

#### Информация про автора

**Руденко Юлія Василівна** – аспірант кафедри економіки і маркетингу Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а, e-mail: rudenkoyulia88@mail.ru).

#### Information about the author

**Rudenko Yulia Vasylivna** – postgraduate student of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166, e-mail: rudenkoyulia88@mail.ru).

*Рецензент  
ст. викладач Седова Л. М.*

*Стаття надійшла до ред.  
22.11.2011 р.*

## ПРИЕМЫ ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ В КОММУНИКАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

УДК 808.53

**Шестакова Е. А.**

Дана подробная характеристика черной риторики как науки, изучающей воздействие одних людей на других при помощи речи. Обоснована значимость, сформулированы и систематизированы основные технические приемы и принципы, методы и речевые компоненты черной риторики, позволяющие оратору отстоять свои позиции, захватить новые, дать психологически грамотный отпор агрессии и выйти из спора победителем.

**Ключевые слова:** оратор, слушатель, риторика, речь, языковые средства, аргумент, собеседник, главная мысль, правило, разговор, публичное выступление, язык.

## ПРИЙОМИ ЧОРНОЇ РИТОРИКИ В КОМУНІКАЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

УДК 808.53

Шестакова О. А.

Надано детальну характеристику чорної риторики як науки, що вивчає вплив одних людей на інших за допомогою мови. Обґрунтовано значущість, сформульовано та систематизовано основні технічні прийоми і принципи, методи та мовні компоненти чорної риторики, що дозволяють оратору відстояти свою позицію, захопити нові, дати психологічно грамотну відсіч агресії та вийти із суперечки переможцем.

*Ключові слова:* оратор, слухач, риторика, мова, мовні засоби, аргумент, співрозмовник, головна думка, правило, розмова, публічний виступ, мова.

## APPLICATION OF BLACK RHETORIC METHODS IN THE PROCESS OF COMMUNICATION

UDC 808.53

Shestakova E. A.

The detailed description of black rhetoric – the science that studies the influence of some people on the others by means of speech has been given. The significance of black rhetoric has been substantiated, its basic techniques and principles, methods and language components, that give a speaker an opportunity to stand his grounds, rebuff aggression and become the winner in any discussion, have been formulated and systematized.

*Key words:* public speaker, audience, rhetoric, language, means of speaking, argument, interlocutor, main idea, rule, conversation, speech, language.

Наш язык является самым простым и в то же время самым восхитительным из всех коммуникативных инструментов, которыми пользуется человек. Ежедневно, сами того не замечая, мы произносим около 30 тысяч слов и, несмотря на это, большинство из нас говорят неуклюже, вместо того, чтобы легко и тонко манипулировать языком. Те же немногие, кто имел возможность постичь премудрости данного искусства, всегда будут иметь преимущество в общении перед своими оппонентами.

Вступая в полемику, мы возлагаем надежды на честный, доверительный, основанный на достоверности разговор, обязательными условиями которого являются взаимная толерантность партнеров и стремление к "субъективной объективности". Большинство людей воспринимают слово "переговоры", прежде всего, как термин, относящийся только к бизнесу. Безусловно, это верно, однако не следует забывать, что повседневные и очень короткие переговоры занимают не менее важное место в жизни. Сегодня переговоры становятся частью нашей повседневной жизни, поскольку каждый человек хочет участвовать в принятии решений, которые затрагивают его интересы. В повседневных переговорах, так же как и в деловых или коммерческих, цена которых огромна, понадобятся те же умения и навыки [1]. Какие же именно коммуникативные технические приемы, методы и инструменты необходимо применять в процессе публичного общения и, как это делать правильно, чтобы всегда оставаться в роли задающего точку зрения, а не в роли перенимающего – именно об этом пойдет речь в данной статье.

Магическая сила языковых средств заключается в умении аргументировать, акцентировать, пропагандировать и вести полемику так, чтобы говорящий всегда одерживал верх. Технические приемы, методы и речевые компоненты, позволяющие говорящему выходить из спора победителем, называются одним емким словом – риторика – наука, изучающая воздействие одних людей на других при помощи речи. В свою очередь, черная риторика помогает дать психологически грамотный отпор агрессии, помогает достойно выглядеть в глазах других людей, дает возможность отстоять свои позиции и захватить новые.

Не всегда возможно провести беседу в "белых перчатках". Поэтому хороший оратор должен владеть и черной риторикой, суть которой заключается в искусстве управления словом с использованием всего калейдоскопа возможностей языка и способностей говорящего. Черную риторикой можно упрекнуть 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, в которой есть свои "запрещенные приемы".

Опираясь на работы Марка Тулия Цицерона и депутата британского парламента Вильяма Герарда Гамильтона, Вольф Шнайдер разработал несколько наиболее общих положений хитроумной риторики [2]:

- Способ выражения должен быть простым и метким.

Живое и меткое использование языковых средств – ключ к коммуникативному успеху. При этом сила речи

заключається не тільки в ясності простих мислительних ходів, но і в ізощренності тонких умозаключень, цель применения которых в конечном итоге одна: быть предельно убедительными.

- Говорящий должен четко выделять в своей речи основные положения.

Основные позиции необходимо изложить в течение нескольких секунд или одной минуты, главная мысль должна быть понятной и убедительной.

- Убедительная главная мысль фокусирует в себе все послание.

Социальный звуковой фон сопровождает речь, лозунги акцентируют идею. Эти сжатые в кулак аргументы – ни в коем случае не идеи на пути к фразе, а команды изменить что-либо, сравнимые с заголовками плакатов, которые, по выражению Нормана Майлера, подают "события мировой истории в форме пилули". Не только Бернарду Шоу было известно о том, что удачный боевой клич обеспечивает половину победы.

- За фокусировкой послания следует постоянное повторение основной мысли.

Классическая фраза Марка Порция Катона: "Полагаю, что Карфаген должен быть разрушен", давно уже напоминает нам о том, что повторение главной мысли надежно закрепляет ее в сознании собеседника, делая все более привлекательной и убедительной.

- Контраст "черное – белое" заявляет позицию.

Даже если речь или аргументация предоставляет собеседнику целый калейдоскоп возможностей для реакции, в противопоставлениях "да или нет", "или-или", "черное или белое" проявляется определенная направленность, убежденность говорящего. Необходимость выбора затрудняет доступ к главной мысли, и не случайно слово "презентация" означает "предъявление" своей позиции.

- Стирание границ между правдой и ложью, информацией и намеренным ее утаиванием дает преимущество.

Тот, кто пункт за пунктом оспаривает отдельные аргументы или вообще все, что слышит, приводит собеседников в замешательство. Но только тот, кто вонзает нож в самое уязвимое место, добивается успеха. Слишком сложное и детальное объяснение разбавляет основательность аргументации. Пример простоты и доходчивости являет нам один из известных догматов церкви: "Я верую, значит, Бог есть" – даже если вы полагаете, что это не так.

- Успех приносят только адресные высказывания.

Тот, кто занимается лишь опровержением аргументации противника, оставляет ему массу возможностей уйти от поражения. Заставить соперника говорить, привести его в смущение – вот чего нужно добиваться, возражая ему. И тогда успех гарантирован. Следует также не просто взывать к публике, а стараться задеть ее за живое и заставить задаться вопросом: "А как это касается меня лично?". Эмоции слушателей – ключ к успеху говорящего.

Это лишь основные принципы, постижение которых приближает человека к овладению искусством черной риторики, но есть еще великое множество различных правил, соблюдение которых помогает нам не просто не попасть в затруднительную ситуацию в процессе общения, а и выйти из нее победителем. Так, например, необходимо быть очень осторожным с использованием такого приема, как *самоирония в процессе разговора*. Самоирония распознается мгновенно, одна легкомысленно отпущенная реплика – и коммуникативная петля затянута. При этом участники разговора прекрасно знают, что самоирония не содержит ни крупинки правды. Между тем самоироничные высказывания весьма неудобны для восприя-

тия реципиентом: он слышит определенное послание, понимает его – правильно, точно и аналитически, – ясно и четко воспринимает сказанное, но при этом должен думать обратное, а потом еще и отложить это в памяти. То есть самоирония является своеобразным мислительным шпагатом, сделать который собеседнику может быть не под силу, – даже в том случае, если он поймет, что все это несерьезно.

Следующее правило черной риторики гласит: *острая, меткая цитата в нужное время дороже золота... но еще лучше повторение собственной основной мысли!* Перед каждым разговором, перед каждой презентацией и перед каждым докладом следует сформулировать забойную фразу, содержащую в себе основную мысль предполагаемого послания. Она послужит опорой, которая поможет устоять на ногах в любой критической ситуации, способной сложиться в ходе дискуссии. К тому же она обязательно укрепит позицию говорящего человека и увеличит силу воздействия всего выступления. Что же касается формулирования основной мысли, необходимо помнить о том, что она должна концентрировать в себе основное содержание делового разговора или речи.

*Нужно всегда говорить правду. Но правду нужно говорить не всегда!* Это вовсе не означает, что необходимо врать оппоненту, ни в коем случае, высказывание: "Ложь во благо...", – на практике себя абсолютно не оправдывает, а в случае раскрытия факта лжи, какими бы благородными целями она не была оправдана, вызывает сильнейший огонь со стороны обманутого слушателя. Поэтому уместнее в разговоре придерживаться принципа "селективной правды". То есть всегда нужно говорить правду, вот только раскрывать ее во всех деталях – далеко не всегда. Ведь наша жизнь такова, что каждая сияющая совершенством истина обязательно тащит за собой безобразный хвост оправданий и при всей своей очевидности способна обманывать не хуже самой отъявленной лжи.

*Учиться находить слова в любых ситуациях*, стараясь сохранить инициативу в разговоре, поскольку кто-то может попытаться вырвать ее из рук, а это всегда риск потерять свой имидж и подорвать репутацию. Умение постоять за себя – очень важное умение в деловом мире.

Как правило, теряя инициативу, мы спохватываемся только тогда, когда принимать меры к исправлению ситуации бывает уже слишком поздно. Поставить вербального агрессора на место не так уж сложно, но для этого нужно действовать быстро, решительно и креативно. Если отреагировать вовремя, выпад оппонента может быть запоздалым. Чем дольше продолжается обмен ударами, тем меньше у каждого из участников коммуникационного процесса шансов выйти из дуэли с триумфом. Поэтому следует *немедленно пресекать любые попытки вербальной провокации!* Чем быстрее это будет сделано, тем легче будет выйти из ситуации победителем. Чем больше мы позволяем или отдаем оппоненту, тем меньше мы выигрываем, а эффективность проделанной работы переоценить трудно.

Довольно часто каждому человеку приходится извиняться, и, как ни странно, в исполнении известных в обществе личностей эта простая процедура успела превратиться в настоящий ритуал, торжественное действо на глазах у изумленной публики. Избежать конфликтов невозможно – но при этом тот, кто нарушит правила, должен либо понести суровое наказание, либо искупить свою вину, пройдя через процедуру примирения согласно определенному регламенту. *Не стоит стесняться извинений*, учиться расчёту искусного раскаяния – также из приемов черной риторики.

Извиняться не просто нужно, а иногда даже очень полезно, но вот принимать извинения в свой адрес стоит отнюдь не всегда. Иногда стоит просто *оставить противную сторону "стоять под дождем"*. Что же это значит? В некоторых случаях, когда грань такта и приличия была безоговорочно и основательно перейдена, не стоит принимать извинения обидчика, которые зачастую могут быть абсолютно неискренними и вызванными вовсе не внутренним осознанием своей неправоты, а, возможно, знанием секретного правила *"извиняйся сколько душе угодно"* или просто условными правилами приличия. Наоборот, следует дать оппоненту понять, что извинения уже не спасут ситуацию, слишком уж грубым было содеянное или сказанное. Ведь если принять извинения, человека это ничему не научит, и ситуация может повториться снова.

*Доверять результатам, стоившим вам немалых усилий*, – вот еще один из основополагающих методов черной риторики. Очень часто у выступающего уходит почва из-под ног лишь от одной ловко подобранной оппонентом реплики. Отстаивая результаты своей работы, ни в коем случае не следует складывать оружие, ведь речь идет о защите репутации и о вашей карьере.

Бывают случаи, когда в разговоре случаются грубость или плоский юмор, в этом случае очень важно не пытаться использовать оружие вашего оппонента и отвечать в том же ключе. Правильнее будет выбрать диаметрально противоположную технику. Так, например, на грубость отреагировать не хамством, а холодной, но уверенной и в меру вежливой просьбой не разговаривать более в подобном тоне. То есть *провести своеобразную демаркационную линию* между вами и дурными манерами обидчика. Находчивость и остроумие показаны там, где нужно достойно ответить на плоскую шутку или ироническое замечание в свой адрес.

И, наконец, один из самых коварных врагов оратора – вопрос со стороны слушателя. Именно вопросом чаще всего можно поставить говорящего в тупик, выбить у него почву из-под ног, заставить растеряться и, как следствие, растерять всю последовательность мыслей относительно дальнейшего его выступления. Вопросом можно как вдохновить и воодушевить говорящего, так и "погубить" его. Перед ответственными публичным выступлением необходимо тренироваться, отработывая модели поведения, ответы на возможные "трудные вопросы". В случае, если вам все-таки адресовали вопрос, к которому вы были абсолютно не готовы, существуют следующие пути выхода из данной ситуации:

- вы можете дать ответ, если чувствуете уверенность в себе и своих силах, в том случае, если вы не очень готовы к ответу, следует конкретизировать вопрос, раскрыть причинно-следственные связи и сделать упор на то, что знаете лучше всего;

- вы можете попросить собеседника уточнить значение использованных в вопросе определений и понятий;

- уходите от ответа или откладываете его, давая свою оценку поставленному вопросу и заменяя его другим или же сообщая собеседнику о том, что вам понятна подоплека заданного вопроса. Например, если целью воп-

роса является смена темы и перевод разговора в другое русло, менее выгодное для оратора, то вы не поддадитесь на эту провокацию и не пойдете на поводу у задающего вопрос собеседника.

Есть и другие варианты реакции на вопросы, при этом не следует забывать о собственном послании, о теме разговора и о намеченной вами цели.

Это лишь малая доля всех существующих хитростей и принципов черной риторики, применяемых в деловой коммуникации. Стоит помнить, что риторика – это лишь наука, и даже доскональное ее изучение, скрупулезное постижение секретов убеждения, а также упорное соблюдение всех правил, исследованных в данной статье, не гарантирует вам досконального овладения навыками ораторского искусства. Лишь ежедневная практика говорения и анализ различных ситуаций, а также наблюдение и выведение на их основе своих собственных моделей поведения и ведения разговора могут приблизить к возможности именоваться эффективным коммуникатором.

**Литература:** 1. Седова Л. Н. Переговоры как способ коммуникации в бизнесе : учебн. пособ. / Л. Н. Седова. – Х. : Изд. ХНЭУ, 2009. – 324 с. 2. Бредемайер К. Черная риторика: Власть и магия слова / К. Бредемайер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 224 с.

**References:** 1. Syedova L. N. Peregovory kak sposob kommunikatsii v biznese : uchebnoye posobiye / L. N. Syedova. – Kh. : Izd. KhNUE, 2009. – 324 p. 2. Bredemayer K. Chernaya ritorika: vlast i magiya slova / K. Bredemayer. – M. : Alpina Biznes Bucs, 2005. – 224 p.

#### Информация об авторе

**Шестакова Елена Андреевна** – аспирант, кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД Харьковского национального экономического университета (61166, г. Харьков, пр. Ленина, 9а).

#### Інформація про автора

**Шестакова Олена Андріївна** – аспірант кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету (61166, м. Харків, пр. Леніна, 9а).

#### Information about the author

**Shestakova Elena Andreevna** – postgraduate student at the Department of International economy and management of foreign economic activity of Kharkiv National University of Economics (Lenina ave., 9a, Kharkiv, 61166).

*Рецензент*  
ст. викладач Седова Л. М.

*Стаття надійшла до ред.*  
01.12.2011 р.