

18+

АЛЕКСЕЙ ТИЩЕНКО

ЧЁРНАЯ РИТОРИКА

Алексей Тищенко
Чёрная риторика

«Издательские решения»

Тищенко А.

Чёрная риторика / А. Тищенко — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-697188-2

Чёрная риторика — это искусство побеждать в споре любой ценой. Это магический кристалл, через который мы видим скрытые пружины манипуляций, и одновременно — острый клинок, позволяющий эти пружины перерезать.

ISBN 978-5-00-697188-2

© Тищенко А.
© Издательские решения

Содержание

Глава 2: Черная риторика и суггестивная лингвистика	8
Глава 3: Техники черной риторики в повседневной жизни	10
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Чёрная риторика

Алексей Тищенко

© Алексей Тищенко, 2026

ISBN 978-5-0069-7188-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Чёрная риторика

Введение

Вы когда-нибудь чувствовали, что в споре правда на вашей стороне, но победа всё равно ускользает? Вы приводите железные аргументы, опираетесь на факты и логику, но ваш оппонент – парой едких фраз, странных вопросов или холодным молчанием – выставляет вас дилетантом. В этот момент вы сталкиваетесь не с истиной, а с чёрной риторикой.

Классическая риторика со времен Аристотеля учила нас убеждать через добродетель и логику. Но мир за пределами учебников редко играет по правилам. В залах переговоров, в политических дебатах, в офисных коридорах и даже в семейных ссорах слова часто используются не для поиска консенсуса, а для захвата доминирования.

Знание чёрной риторики – это ваш бронезилет. А станет ли она вашим мечом – решать только вам. Добро пожаловать на тёмную сторону убеждения.

Глава 1: Риторика. От древности до наших дней: Эволюция убеждения

Риторика – это одна из старейших дисциплин в истории человечества. Она родилась из потребности решать споры не силой оружия, а силой слова. За два с половиной тысячелетия она прошла путь от «искусства государственного мужа» до «инструмента манипуляции массами», неизменно оставаясь главной технологией влияния.

1. Античность: Рождение Логоса (V в. до н.э. – V в. н.э.)

В Древней Греции слово было властью. В условиях демократии полиса умение убеждать народное собрание или суд было единственным способом выжить и преуспеть.

- Софисты: Первые учителя красноречия (Протагор, Горгий). Они учили, что «человек есть мера всех вещей», а значит, объективной истины нет – есть только то, в чём ты смог убедить слушателя. Именно здесь зародились корни того, что мы сегодня называем «чёрной риторикой».

- Платон и Сократ: Противники софистов. Платон называл риторику «кулинарией для души» (опасной лестью), настаивая, что красноречие без этики и поиска истины – это яд.

- Аристотель: Основатель системной риторики. В своем трактате «Риторика» он выделил три кита убеждения, которые актуальны до сих пор:

1. Этос (Ethos): Личность оратора, его авторитет и надежность.

2. Пафос (Pathos): Эмоциональное воздействие на аудиторию.

3. Логос (Logos): Логическая стройность и доказательность аргументов.

• Римская школа (Цицерон и Квинтилиан): Римляне превратили греческую философию в практическую технологию. Марк Туллий Цицерон сформулировал пять канонов риторики: от поиска идеи (инвенция) до произнесения речи (акцио). Марк Фабий Квинтилиан же определил оратора как «достойного человека, умеющего говорить», связывая красноречие с высокой моралью.

2. Средневековье и Ренессанс: Риторика на службе Бога и Красоты

С падением Рима риторика не исчезла, но сменила фокус.

• Средние века: Риторика вошла в состав Тривиума (грамматика, логика, риторика) – фундамента образования. Основная роль – проповедь (гомилетика). Блаженный Августин адаптировал античные приемы для распространения христианского учения.

• Возрождение: Всплеск интереса к античности. Риторика снова становится светским искусством. Гуманисты (Эразм Роттердамский) делают упор на стиль, изящество и богатство языка (elocutio). Красноречие становится признаком аристократизма.

3. Новое время: Закат «Великого искусства»

В XVII—XIX веках развитие науки и рационализма (Декарт, Кант) нанесло удар по классической риторике. Истина теперь должна была доказываться математически, а не красноречием. Риторика начала восприниматься как «украшательство», нечто вторичное по отношению к логике. В школах она превратилась в сухую теорию стилистики и правил произношения (элокуция).

4. XX век: «Новая риторика» и эпоха пропаганды

Мировые войны и развитие СМИ вернули риторику на передовую.

• Пропаганда: Геббельс и другие демагоги XX века показали страшную силу «черной» риторики, направленной на инстинкты и массы.

• Хайм Перельман и Стивен Тулмин: В середине века они создали «Новую риторику», вернув фокус на теорию аргументации. Они поняли, что большинство человеческих решений принимаются не через математику, а через убедительный диалог в условиях неопределенности.

5. Современность: Цифровая риторика и НЛП

В XXI веке риторика стала вездесущей и невидимой.

• Манипуляции и НЛП: Современная риторика впитала в себя психологию и лингвистику. Теперь это не только речи с трибуны, но и «скрипты продаж», техники нейролингвистического программирования и управление вниманием в соцсетях.

• Черная риторика: Популяризированная Карстеном Бредемайером, она стала инструментом жестких переговоров, где важна не истина, а доминирование.

• Визуальная и алгоритмическая риторика: Сегодня нас убеждают не только словами, но и дизайном интерфейсов, монтажом видео и алгоритмами выдачи новостей.

История риторики – это история человеческой свободы. В древности риторика была щитом гражданина. В эпоху тираний она становилась мечом пропаганды. Сегодня, в эпоху

информационного шума, знание классической риторики и приемов манипуляции – это фильтр, позволяющий отличать искреннее убеждение от деструктивного воздействия.

Риторика прошла путь от божественного Логоса до маркетингового триггера, но её суть осталась прежней: это поиск способов, которыми люди могут влиять друг на друга, используя дар речи. Тот, кто владеет риторикой, владеет ключами к умам и сердцам окружающих.

Глава 2: Чёрная риторика и суггестивная лингвистика

В мире коммуникаций существуют два подхода к управлению волей собеседника. Чёрная риторика – это искусство побеждать в открытом или скрытом интеллектуальном поединке, используя логические ловушки и давление. Суггестивная лингвистика – это искусство обходить критическое мышление вовсе, воздействуя напрямую на подсознание через структуру языка.

Хотя цели этих дисциплин часто совпадают (изменение мнения или поведения объекта), их механизмы и «философия» воздействия принципиально разнятся.

— —

1. Общие черты: Территория влияния

Оба метода являются инструментами нелинейного воздействия. Они не апеллируют к здравому смыслу и честному обмену информацией.

- **Инструментарий:** Использование метафор, пресуппозиций (скрытых допущений), специфического ритма речи и эмоциональных триггеров.
- **Отказ от паритета:** В обоих случаях коммуникация не является равной. Один – ведущий (манипулятор/суггестор), другой – ведомый (объект).
- **Результат:** Объект принимает решение или совершает действие, которое в нормальном состоянии считал бы невыгодным или чуждым себе.

— —

2. Ключевые различия: Прямой удар против «взлома»

Главное различие заключается в том, куда направлен удар и в каком состоянии находится объект. — —

3. Механика Чёрной риторики: Разрушение обороны

Чёрная риторика работает через конфликт. Манипулятор атакует «Критический фильтр» сознания, перегружая его логическими ошибками или эмоциональными выпадами.

- **Пример:** «Вы либо принимаете этот контракт сейчас, либо признаете, что ваша компания не способна на серьезные шаги».
- **Здесь сознание занято выбором из двух зол (ложная дилемма), его задето, и человек принимает решение на эмоциях, пытаясь защитить свой статус.**

4. Механика Суггестивной лингвистики: Обход охраны

Суггестия (внушение) работает через трансовые состояния. Она не спорит. Она «усыпляет» критический фильтр, используя специфические речевые паттерны (например, Милтон-модель в НЛП).

- Пример: «И пока вы читаете эти строки, вы можете заметить, как глубокое понимание сути этих техник само собой проникает в вашу память, заставляя вас чувствовать себя всё более уверенно...»

- Здесь нет прямого требования. Вместо этого используются плавные связки («и пока...», «можете заметить...»), которые создают иллюзию естественного процесса.

— —

5. Синергия: Когда они работают вместе

Самые опасные манипуляции происходят, когда техники ЧР подкрепляются суггестивными паттернами.

- В политике: Политик может использовать черную риторику для атаки на врага («Они грабят страну!» – ЧР), а затем плавно перейти на суггестивный шепот о «светлом будущем и единстве нации», используя ритмичные повторы и архетипические образы (СЛ).

- В маркетинге: «Шоковая» цена (ЧР – якорение) подкрепляется суггестивными описаниями ощущений от обладания товаром (СЛ – визуализация и погружение).

6. Практическое различие в защите

- От Черной риторики защищает знание логических уловок, холодная голова и умение вскрывать приемы (метакоммуникация).

- От Суггестивной лингвистики защищает внимательность к ритму и структуре речи. Если вы чувствуете, что «плывете», что речь собеседника кажется слишком гладкой, убаюкивающей или переполненной туманными образами – это сигнал к немедленному включению рационального анализа (задавайте уточняющие вопросы: «Что именно?», «Как конкретно?»).

Черная риторика – это война на поверхности. Суггестивная лингвистика – это диверсия в тылу. Понимать разницу между ними – значит иметь карту минного поля. Тот, кто видит уловку, защищен от стресса. Тот, кто слышит внушение, защищен от чужой воли.

Глава 3: Техники черной риторики в повседневной жизни

1. «Всегда / Никогда» (Генерализация)

Вместо обсуждения конкретного поступка человеку приписывается неизменная черта характера.

- Пример: «Ты всегда думаешь только о себе!» или «Ты никогда не доводишь дело до конца!».

- Механика: Оппонент вынужден оправдываться за всю свою жизнь сразу, а не за один конкретный случай.

2. Психологический диагноз («Кухонный психоанализ»)

Обесценивание аргументов собеседника ссылкой на его состояние или «комплексы».

- Пример: «Ты так злишься из-за грязной посуды просто потому, что у тебя ПМС / проблемы на работе / детская травма».

- Механика: Манипулятор лишает ваши претензии объективности. Теперь обсуждается не грязная посуда, а ваше «нестабильное состояние».

3. Ироническое покровительство

Использование уменьшительно-ласкательных слов или снисходительного тона, чтобы принизить статус оппонента.

- Пример: «Ой, ну ты мой маленький эксперт, всё-то ты знаешь... Давай я тебе объясню, как жизнь устроена на самом деле».

- Механика: Выставление собеседника неразумным ребенком, чье мнение не стоит принимать всерьез.

4. «Чтение мыслей» (Приписывание намерений)

Манипулятор утверждает, что знает ваши истинные (конечно же, плохие) мотивы.

- Пример: «Ты специально это сказала, чтобы испортить мне настроение перед праздником!» или «Ты просто хочешь меня контролировать».

- Механика: Вы оправдываетесь не за то, что сделали, а за то, что якобы подумали.

Как победить в споре (Защита и Контратака)

Победа в споре – это не всегда когда оппонент сказал: «Да, ты прав». Часто победа – это когда вы сохранили свои границы, остались спокойны и не дали собой манипулировать.

Техника 1: Возврат к конкретике (Противоядие от «Всегда/Никогда»)

Не позволяйте вешать на себя ярлык. Требуйте фактов.

- Манипулятор: «Ты никогда меня не слушаешь!»

- Вы: «Давай уточним. Мы сейчас говорим о том, что я не услышал твою последнюю фразу, или ты хочешь обсудить все наши разговоры за 5 лет? Если второе – давай завтра, а сейчас повтори, пожалуйста, что ты сказала».

Техника 2: «Психологическое айкидо» (Метод тумана)

Если вас пытаются задеть или оскорбить, согласитесь с «формой», но не с «сутью». Это лишает агрессора опоры.

- Манипулятор: «Ты ведешь себя как идиот!»
- Вы: «Иногда я действительно совершаю странные поступки. Но давай вернемся к тому, как мы будем решать проблему с арендой».
- Почему это работает: Вы не тратите силы на доказательство того, что вы «не идиот», и спор не превращается в перепалку.

Техника 3: Называние приема (Метакоммуникация)

Вскройте механику спора. Как только вы называете манипуляцию вслух, она перестает действовать.

- Манипулятор: «Если ты не поедешь со мной к моей маме, значит, ты меня не любишь».
- Вы: «Ты сейчас используешь эмоциональный шантаж, связывая мою любовь к тебе и одну поездку в выходной. Я тебя люблю, но в эти выходные я остаюсь дома».

Техника 4: «Заезженная пластинка»

Если на вас давят, выберите одну простую, честную фразу и повторяйте её без изменений интонации.

- Оппонент: «Ну займи мне денег, ты же друг!»
- Вы: «Я понимаю, но сейчас у меня нет возможности давать в долг».
- Оппонент: «Тебе что, жалко? Я же отдам!»
- Вы: «Верю, но сейчас у меня нет возможности давать в долг».
- Результат: Оппонент понимает, что «пробить» вас не получится, и ищет другую жертву.

Техника 5: Вопрос «Зачем?» вместо «Почему?»

Когда вас обвиняют, не спрашивайте «Почему ты так считаешь?» (это заставит манипулятора вылить на вас еще ведро критики). Спрашивайте «Зачем ты мне это говоришь?».

- Манипулятор: «Эта стрижка тебе совсем не идет».
- Вы: «Зачем ты мне это говоришь именно сейчас? Какой реакции ты от меня ждешь?»
- Эффект: Это заставляет манипулятора раскрыть свои цели или замолчать.

Главный секрет победы в бытовом споре:

Тот, кто управляет своими эмоциями, управляет спором.

1. Держите паузу. Прежде чем ответить, посчитайте до трех. Пауза лишает манипулятора динамики.

2. Следите за тоном. Спокойный, ровный, чуть скупающий голос – самое мощное оружие против крика.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.