

УДК: 808

Абдыкеримова А. Э., филол. илимд. докт,
aaida1973@mail.ru, К. Тыныстанов ат. БИМУ,
Кыргызстан

КАРА РИТОРИКАНЫН РОЛУ ЖАНА НЕГИЗГИ ПРИНЦИПТЕРИ ЖӨНҮНДӨ

Макалада риториканын бир түрү катары кара риториканын аткарган кызматы, мааниси жана негизги принциптери тууралуу маселе каралат. Риторика чечендик өнөр, сөздүн жардамы менен ынандыруу, ишендируу, аудиторияга таасир этүү жана чечендик өнөр тууралуу илим катары аныкталып келе жатканы белгилүү. Анын негизги милдети – кептик таасир этүүнүн жардамы аркылуу аудиторияны ынандыруу. Ал эми кара риторика талаш-тартышта жеңишке жетүү үчүн бардык коммуникативдик ык-амалдар менен манипуляция жасоого багытталат. Ал сөздүн темасын же предметин билгизбестен өзгөртүп коюуга шарт түзөт жана маектешти же каршылашты (оппонентти) позициясын өзгөртүүгө, жеңилүүгө дуушар кылат.

Өзөктүү сөздөр: риторика, чечендик өнөр, ынандыруу, кара риторика, ык-амалдар, принциптер, туюндуруу ыкмасы, статистикалык маалыматтар, суроо, обструкция.

Абдыкеримова А. Э., докт. филол. наук,
aaida1973@mail.ru, ИГУ им. К. Тыныстановна,
Кыргызстан

О РОЛИ И ПРИНЦИПАХ ЧЕРНОЙ РИТОРИКИ

В статье рассматривается вопрос о функции, значении и основных принципах черной риторикой как одного из видов риторикой. Всем известно, что риторика определяется как ораторское искусство, убеждение, воздействие на аудиторию с помощью слова и как наука об ораторском искусстве. Её основная задача – убедить аудиторию с помощью речевого воздействия. А черная риторика направлена на манипулирование всеми коммуникативными приёмами для победы в споре. Она даёт возможность незаметно изменить тему или предмет разговора и заставляет собеседника или (противника) оппонента изменить позицию или потерпеть поражение.

Ключевые слова: риторика, ораторское искусство, убеждение, черная риторика, приёмы, принципы, способ выражения, статистические данные, вопрос, обструкция.

Abdykerimova A. E., doctor of philology,
aaida1973@mail.ru, ISU named after K. Tynystanov,
Kyrgyzstan

ON THE ROLE AND PRINCIPLES OF BLACK RHETORIC

The article deals with the question of the function, meaning and basic principles of black rhetoric as one of the types of rhetoric. Everyone knows that rhetoric is defined as oratory, persuasion, influencing the audience with the help of words and as the science of oratory. Her main task is to convince the audience with the help of speech influence. And black rhetoric is aimed at manipulating all communication techniques to win a dispute. It makes it possible to imperceptibly change the topic or subject of conversation and forces the interlocutor or (opponent) opponent to change their position or be defeated.

Key words: rhetoric, oratory, persuasion, black rhetoric, techniques, principles, way of expression, statistical data, question, obstruction.

Бүгүнкү күндө «Риторика» деген түшүнүк дээрлик бардыгыбызга эле тааныш экени талашсыз. Адатта, риториканы 1) чечендик өнөр, сөздүн жардамы менен ынандыруу, ишендирүү, аудиторияга таасир этүү жана 2) чечендик өнөр тууралуу илим катары түшүнөбүз. Ал эми кененирээк алганда, риторика кеп искусствосун, көркөм кепти түзүүнүн эрежелерин, чечендик өнөрдү, дүйнөкөрүмдү изилдеп-үйрөтүүчү филологиялык дисциплина иретинде каралып жүрөт. Байыркы Грецияда пайда болгон бул сөздүн чечендик өнөрдү туюндурган баштапкы мааниси мезгилдердин өтүшү менен прозанын теориясы, аргументацияга чейин кеңейди. Бүгүнкү күндө риторика пикир алышуунун ар түрдүү чөйрөлөрүн – коомдук, расмий, илимий, иштиктүү чөйрөлөрдөн турмуш-тиричилик чөйрөсүнө чейин камтып, оозеки да, жазуу да пикир алышууда колдонулуп, камтыган алкагы бир кыйла зор.

Риторика антика дүйнөсүнүн улуу өкүлү Аристотелдин таасири менен өнүккөнү тиешелүү эмгектерде белгиленип жүрөт. Ал эми Аристотель өзү риториканын пайда болушун пифагориялык Эмпедокл менен байланыштырган. Тилекке каршы, Эмпедоклдун бул багыттагы эмгеги тууралуу эч кандай маалымат сакталган эмес, ал эми риторика боюнча эң алгачкы трактат анын шакирти Коракса тиешелүү болгону риториканын тарыхы, теориясы боюнча эмгектерде көрсөтүлгөн [2; 4]. Коракстын чечендикке берген аныктамасы кызыгуу жаратпай койбойт: «...чечендик – ынандыруу, ишендирүүнүн кызматчысы». Демек, риториканын ишендирүү, ынандыруу менен байланышта каралып келе жатканы бекеринен эмес деп айтсак болот.

Риториканын өзөгү болгон ынандыруу, ишендирүү дегенибиз – адам жашоосу менен ишмердигинин борбордук категорияларынын бири. Ал татаал, карама-каршылыктуу, анализдөөгө абдан кыйын категория болуп эсептелет. Миллиондогон адамдарды «май көл-сүт көл жыргал турмуш, жаркыраган келечекке» ынандырып койсо, алар «башына тартса, буту ачык калган, бутун жапса, башы ачык калган» жакырчылыкта жашап жатса да ошол качан келери белгисиз болгон «жаркыраган келечектен» үмүт кылып жашай беришет. Адамдардын кайсы бир тобун өлбөстүккө же мифтик бейиштеги жашоого ынандырып койсо, ошонун артынан түшүп, фанат болуп калганын учурда көрүп эле жатабыз. Бирок ошол эле учурда жада калса эң жөнөкөй чындыктарга да ишенбеген, ынанбаган адамдар да бар экенин тана албайбыз. Демек, ынандыруу, ишендирүү дегенибиз чындык же реалдуулук тууралуу көз караштар гана болуп эсептелбестен, реалдуулукка баа берүү, идеалдар, ишеним, ченемдер, максаттар, пландар ж.б. да болуп саналат.

Ынандыруу же ынанымды өзгөртүүнүн ыкма-жолдору интуициялык түрдө ар бирибизге эле тааныш. Пикир алышуунун ар бир процесси мындай ыкма-жолдорду пайдалануу аркылуу ишке ашырылат жана аларсыз эч кандай натыйжага ээ болбойт. Бул ыкма-жолдорго талашсыз далилдерге, жалпы принциптерге, салттарга же интуицияга, сергек акыл-эске же табит-татымга кайрылуу ж. б. кирет. Бул жагынан алганда, риториканын негиздери жалпыга белгилүү.

Ошол эле учурда риториканы атайылап окуп-үйрөнүүнү талап кылган кесиптер жана ишмердик түрлөрү да бар экени маалым. Аларга саясат, юриспруденция, философия, окутуу (билим берүү), теология, коомдук ишмердик ж. б. кирет.

Чечендикти же риториканы, адатта, актуалдуу, эмоциялуу, логикалуу, так-даана, жеткиликтүү, куюлушкан, кулакка жагымдуу туура кеп катары кабыл алабыз жана анда тилдин болгон бардык байлыгы, мүмкүнчүлүктөрү колдонулат. Ар бир айтым кырдаал, жашоо-турмуштун талап-муктаждыктары менен аныкталат. Алар максат-мотивдерди жаратат, андан соң сүйлөөчү кептин монологдук же диалогдук формасын, грамматикалык структурасын, лексикасын, интонацияны тандайт, угуучунун

түшүнүүсүн жана реакциясын болжолдойт. Демек, риториканын (чечендиктин) негизги милдети – кептик таасир этүүнүн жардамы аркылуу аудиторияны ынандыруу. Мындагы негизги ыкма – аргументтөө, башкача айтканда, ынандыруу үчүн далилдерди келтирүү. Аргументтөөдө эмпирикалык маалыматтар, логикалык далилдер, белгилүү бир методологиялык ой жорумдар, салттык көз караштар, интуицияга же сергек акыл-эске, ишенимге, табит-татымга, себеп-натыйжалык байланыштарга ж. б. шилтемелер колдонулушу мүмкүн.

Жогоруда айтылгандар жалпы же **ак риторикага** тиешелүү болот.

Ал эми риториканын **кара риторика** деген да салаасы бар экенин бардыгыбыз тең эле биле бербесек керек. Кара риторика азыркы илимде зор кызыгуу жараткан көрүнүш болуп калды. Анткени ал теориялык мааниге караганда, улам барган сайын колдонмо жана практикалык мааниге көбүрөөк ээ болуу менен, күндөлүк турмуштун кыйла чөйрөлөрүндө көбүрөөк колдонулууда.

Кара риторика дегенибиз – талаш-тартышта жеңишке жетүү үчүн бардык коммуникативдик, риторикалык, диалектикалык, эристикалык, рабулисттик ык-амалдар менен манипуляция жасоо. Ал сөздүн темасын же предметин билгизбестен, кылдаттык менен өзгөртүп коюуга шарт түзө алат да, аны менен маектешти же каршылашты (оппонентти) позициясын өзгөртүүгө, жеңилүүгө дуушар кылат, ойлобогон нерсени айтканга мажбурлайт. Натыйжада, оппонент өзү үчүн логикасыз же пайдасыз болгон нерселерге макул болууга аргасыз болот. Демек, кандайдыр бир сүйлөшүүдө, талаш-тартышта күтүлбөгөн жерден өз позициябызды өзгөртсөк же андан баш тартсак, ойлобогон нерсе оозубуздан чыкса, вербалдык жеңилүүгө учурасак, оппонент тарабынан кара риторика жана анын ыкма-жолдору колдонулду деп шектенбестен эле айтууга болот.

Аң-сезимибизге сиңип калган стереотип боюнча, өтмө маанисинде негативдүү, жакшы эмес, коркунучтуу деген маанини туюндурган «кара» деген сыпаттама аркылуу берилгени менен, кара риторика ар түрдүү манипуляциялык техникалык ык-амалдардын көп түстүү, өтө бай палитрасы болуп эсептелет.

Кара риториканын ак риторикадан айырмачылыгы төмөнкүдө: ак риторика – талаш-тартыштын эрежелерин сактоо менен оппонентти ынандыруу, ал эми кара риториканын маңызын эрежелерди, ченемдерди, чектерди бузуунун аркасында оппонентти ынандыруу же позициясын өзгөрттүрүү түзөт.

Кара риторика – турмушубуздун чындыгы, аны көпчүлүгүбүз аң-сезимдүү же бейаң-сезимсиз түрдө колдонуп эле жүрөбүз, айлана-тегеректен аны арбын эле байкоого болот. Көпчүлүк адамдар өздөрүнүн кебиндеги начар, алсыз жактарын жаап-жашыруу үчүн кара риторикага такай кайрылышат. Кара риториканын негизги белгиси – адамдын мээсинин оң жарым шарына таасир тийгизгени. Маселен, теледе, интернетте, гезит-журналдарда, рекламада укмуштай сонун же коркунучтуу образдар берилет, алар керектүү эмоцияларды пайда кылып, бизди көп нерсеге ишендирет, андан соң белгилүү бир иш-аракеттерге түртөт. Мисалы, 2020-жылдагы коронавирустан келип чыккан пандемия учурундагы көрүнүштөрдү эске түшүрүп көрөлү. Пайдасы бар да, жок да дары-дармектерди, масканы толтуруп сатып алдык, кереги тиер-тийбесине карабастан кычкылтек концентраторлорун, колуна келгендер өпкөнү жасалма желдетүү аппараттарын алышты. Андан кийин уу коргошунга байланыштуу жагдайды эске түшүрүп көрөлү. Же супермаркеттердеги, дүкөндөрдөгү арзандатуу акцияларын алалы. Маселен, жакшы рекламаланган чай башка чайларга караганда артыкчылыкка ээ болгондой, даамдуудай сезилет, ошол чайды сатып алууга аракеттенебиз. Мунун баары кара риторика пайдаланылган алкакка кирчү мисалдар болуп эсептелет.

Биздин бүткүл жашообуз адамдар менен түрдүү мүнөздөгү пикир алышуу, баарлашуудан тургандыктан, кара риторика тууралуу, андан коргонуунун жолдору тууралуу билишибиз талапка ылайык.

Риториканын «атасы» саналган Марк Тулий Цицерондун жана британ парламентинин депутаты Вильям Гамильтондун эмгектеринин негизинде, риториканын төмөнкүдөй принциптери аныкталган:

1. Айтуу, туюндуруу ыкмасы жөнөкөй жана таамай болууга тийиш.
2. Сүйлөп жаткан адам өз кебинде негизги жоболорду так бөлүп көрсөтүүсү керек.
3. Ынанымдуу негизги ой бүткүл айтылгандын борборунда турууга тийиш.
4. Негизги ойду улам-улам кайталап туруу зарыл.
5. «Ак – кара» контрасты орун алыш керек.
6. Чын менен жалгандын, туура маалымат менен аны жашырып коюунун ортосундагы чектин жоюлуп кетиши артыкчылык болот.
7. Даректүү айтылган сөз гана ийгилик алып келет [1].

Көрсөтүлгөн негизги принциптерди билүү кара риторика искусствосуна ээ болууга өбөлгө түзөт. Бирок булардан башка да толуп жаткан түрдүү эрежелер пикир алышуудагы кыйын-кысталыш кырдаалдан чыгып кетүүгө, жөн гана чыгып кетпестен, жеңүүчү катары чыгууга жардам берет. Айрымдарына токтолуп көрөлү.

Мисалы, статистикалык маалыматтар. Белгилүү жазуучу Марк Твен жазгандай: «Калптын үч түрү болот: калп, карандай калп жана статистика». Пикир алышуу, талаш-тартышта цифралар, сандык көрсөткүчтөр адамдарга күчтүү таасир этет. Гарвард университетинин, Оксфорд университетинин окумуштууларынын изилдөөсү боюнча, адамдардын 87%ы статистикалык көрсөткүчтөр берилген маалыматтарды туура деп кабыл алышат (ал эми иш жүзүндө андай маалыматтар 67%га чейин гана туура болушу мүмкүн). Мисалы, *«Быйылкы окуу жылында биздин университеттеги студенттердин саны бир кыйла көбөйдү»* жана *«Быйылкы окуу жылында биздин университеттеги студенттердин саны 3000 студентке көбөйдү»*.

Спецификалык терминологияны пайдалануу. Терминология, терминдер, биринчиден, маектешти, оппонентти адаштырат, терминдердин маанисин 1 же 2 жолу сурашы мүмкүн, бирок эч ким улам-улам сурап отурбайт. Экинчиден, кеп болуп жаткан маселе боюнча сиздин кесипкөйлүгүңүздү жана компетенцияңызды көрсөтөт. Кадимки сөздөрдүн чет элдик варианттарын да колдонуп койсо болот. Демек, спецификалык терминологияны билүү жана пайдалануу сиздин кеп болуп жаткан маселе боюнча компетенттүүлүгүңүздү көрсөтүп, оппонентти «басынтып» коё алат.

Суроолор. Суроо-жооптор бардык диалогдордо орун алары белгилүү. Кара риторикада суроо берүү жана аларга жооп берүү техникасына көңүл бурулат. Биринчиден, мааниси жок же «түркөй суроолордун» болушу. «Мааниси жок же түркөй суроолор» дегенибиз – жообу башынан эле белгилүү, уккунуз келбеген, бирок угууга туура келген, кача албаган суроолор. Дал ушундай суроолор жарга такап, жеңилүүгө дуушар кылышы ыктымал.

Мисалы, *«Мени эч нерсе билбеген түркөй деп турасызбы?»* - «Балким» же *«Ошондой го»*.

«Мени бул маселе боюнча түшүнүгү жок деп эсептейсизби?» - «Ооба».

Мындай суроолордо суроо берген адам көп учурда өзү уккусу келбеген жоопту угат.

«Түркөй суроолордун» дагы бир түрү – каршы суроолор. Алар өздүк позицияны билдирүүгө тоскоол болуп, оппоненттин пайдасына кызмат кылышы мүмкүн. Мындай суроолор, адатта, кимдир бирөө же бир нерсе тууралуу терс пикир айтылгандан кийин берилет. Мисалы:

1. "Сиз бул тапшырманы аткарагыңызга көзүм жетпей турат" / «Бул тапшырманы аткаруу Сиздин колуңуздан келерине ишене албай турам» - «А эмнеге антип ойлоп жатасыз?»; «Сиз бул ишти аягына чейин чыгара албайт окшойсуз» - «Эмне себептен андай пикирге келдиңиз?» ж. б.

Каршы суроо маектештин же оппоненттин чыныгы ой-пикирин билүүгө өбөлгө түзөт. Жооптор, болжол менен, төмөнкүдөй болушу мүмкүн: «Сиздин иштегениңизди көрдүм да...»; «Башкалар (эл) айтып жатпайбы...»; «Буга чейин жакшы жыйынтык чыккан жок...» / «Буга чейин деле жакшы жыйынтык көрсөтө алган жоксуз да...» ж. б.

Ал эми «акылдуу», жакшы суроолор – сүйлөшүүнү, талкуу же талаш-тартышты сизге ылайык багытка бура ала турган суроолор. Мындай суроолордун жардам менен сүйлөшүүдө үстөмдүк абалга жетүүгө же сизге керектүү маселени талкуулоого жетишүүгө болот.

Айрым адамдар үчүн пикир алышууда сүйлөшүүнүн мазмуну эмес, сүйлөшүүдө үстөмдүк абалды ээлөө маанилүү. Суроолорду берүү техникасынан сүйлөшүүдө ким үстөмдүк кылары маалым болот. Ошон үчүн:

- 1) Маектештин жеке кадыр-баркына доо кетирген суроолорду бербөө керек;
- 2) Контекстке байланыштуу суроолорду жакшылап таразалап туруп берүү зарыл;
- 3) Сүйлөшүүдө үстөмдүк кылууга шарт түзгөн суроолорду жана мазмундуу суроолорду айырмалай билүү керек;
- 4) Милдеттүү эмес, керексиз суроолорду ажырата билүү талапка ылайык.

Демек, ар бир жооп суроого жараша болот. Суроо белгиси интеллектини көрсөткөн илеп белгисине жа интеллектуалдык дараметтен күмөн саноону жараткан сигналга айланышы толук ыктымал. Ошондой эле бардык суроолорго жооп берүү кажет эместигин эстен чыгарбоо зарыл. Үстүрт же маанилүү эмес суроолорго жооп бере берүү менен, көп учурда вербалдык жеңилүүгө дуушар болуп калууга мүмкүн.

Шылдыңдоо, кемсинтүү, ызалантуу. Кара риторикада оппонентти же маектешти шылдыңдоо, кемсинтүү, ызалантууну колдонуу аркылуу да жеңишке жетүүгө мүмкүн. Эмне үчүн? Анткени негативдүү эмоциялык абалда турган адам жаңылуусу, ката кетирүүсү мүмкүн. Ал үчүн адегенде оппоненттин эмоциялык тең салмактуулугун бузушат да, терс эмоцияны пайда кылышат. Бул ыкма-жолдун өзгөчөлүгү болуп бардыгы кылдат, байкалбагандай жасалганы эсептелет. Примитивдүү урушуу, сөгүнүүнүн деңгээлине да түшпөйт. Уят-сыйыт, адептүүлүктүн алкагынан чыкпаган бир топ ызалантуучу, шылдыңдоочу сөздөр жана туюнтмалар бар, мына ошолор колдонулат. Анын үстүнө, шылдыңдоо, кемсинтүүлөр ашкере көп колдонулса, алардын таасири, күчү жоголуп кетет.

Оппонентти ызалантуу кандай роль ойнойт? Көрсө, адам жинденип ызаланганда терең жана сергек ойлоно албай, провакацияны же чагымды байкабай, оңой эле алданып калат экен. Муну эмнеден байкоого болот? Көп байкалган белгилери: «Сенден» «Сизге» өтүү же тескерисинче, грамматикалык каталардын көбөйүшү же азайышы, жылмаюунун көбөйүшү же азайышы. Адам канчалык токтоо болбосун, мындай белгилер баары бир байкалбай койбойт.

Бирок ачыктан-ачык кемсинтүү, шылдыңдоолорго өткөн болбойт. Мисалы, оппоненттин аты-жөнүн атайын бурмалап, бузуп же күлкүлүү кылып айтуу, мисалы, *Акматбек Шакирович – Акмакбек Шакирович, Гүлжигит Айдарович – Кулжигит Айдарович*; оппоненттин акыл-эс же интеллектуалдык жөндөмүнө шек келтирүү, мисалы, *түркөйлүк, акылсыздык каныңда / тукумуңда бар же башыңа доо кеткен жок беле / кичинеңде башың менен жыгылган окшойсуң*; тыюу салынбаганы менен, ызалантуучу, кемсинтүүчү мааниге ээ *байкуш, бечара* деген сөздөрдү колдонуу;

жыныстык тиешелүүлүгү боюнча кемсинтүү, мисалы, *алтын баштуу аялдан бака баштуу эр артык же зайыптын иши майып* маанисинде; жаш-курак белгиси боюнча кемсинтүү, мисалы, оппонент абдан жаш болсо, *эне сүтү оозунан кете элек*, улгайган болсо, *акылы бөксөрүп алжып бараткан* деп; кесиптик белги, диний белги, улуттук (кыргыздарда уруулук белги, мисалы, *чака кийген алдаяр, ташты булгаган бана, катын бугу* ж. б.) белги боюнча кемсинтүү ж. б.

Кадыр-барк, статустун таасири. Изилдөөлөргө таянсак, кадыр-барктуу наамдар кабыл алуудагы реалдуу параметрлерди бурмалайт, башкача айтканда, адамдын сырткы келбети, кийими жана бийик абалы, статусу, жаш-курагы маани-маңызы жок курулай сөздөргө ишенүүгө мажбурлайт. Муну француз философу М. Монтень «Тажрыйбалар» аттуу эмгегинде да көрсөткөн. Сүйлөшүүдө бул ыкманы колдонуунун мисалдары: «*Мен көптү көргөм, ошондуктан ... билем*», «*Менин жашыма жетип, анан айтсаң болот...*», «*Мен көп адамдар менен иштешкем, ошондуктан ... мени менен талашпа*», «*Менин деңгээлиме жеткенде, оюңду айтсаң туура болот...*», «*Жетекчи катары мен сүйлөп жатканда, ... башкаларыңар оозуңарды жаап тургула*» ж. б.

Обструкция – сүйлөшүү, талаш-тартышты атайылап үзгүлтүккө учуратуу. Бул ыкма-жолдун орой жана кылдат формасы бар. Орой формасында маектеш оппонентине сүйлөөгө мүмкүнчүлүк бербейт: жер тепкилейт, ышкырат, кулагын жаап алат, кыйкырат. Мисалы, Наполеон Бонапарт австриялык элчи менен сүйлөшүүдө жер тепкилеп, полго фарфор вазаларды ыргытып туруп алганы тарыхтан маалым. Аргасы кеткен элчи Бонапарттын айтканына макул болууга туура келген. Кара риториканын бул ыкма-жолун адатта кичине балдар интуициялык түрдө колдонушат.

Митинг демократиясынын көптөгөн процесстеринде бул ыкма-жолдун модификациялары колдонулганын көрүп жүрөбүз: ышкырык, кыйкырык, кол чабуу, атүгүл, жумуртка ыргыткан агрессиялык аракетке чейин (тескери максатта). Ал эми экинчи формасында сүйлөп жаткан адам оппонентине сүйлөөгө мүмкүнчүлүк бербей, ар кайсыны айтып регламентти бүт бойдон ээлеп алат.

Кээде ар кыл кылык-жоруктар, провокациялар, экстраваганттуу билдирүүлөр менен да сөздү, талаш-тартышты үзгүлтүккө учуратышат. Мисалы, «*Менин айткандарымды түшүнбөгөндөн (уккуңар келбегенден) кийин, бул жерде айта турган сөзүм, жасай турган ишим жок*» деп чыгып кетүү же чыгып кетүүгө мажбурлоо ж. б.

Кемсинтүү, шылдыңдоо болгон жерде, айрыкча, элдин көзүнчө, унчукпай калуу туура эмес. Унчукпоо, атүгүл, тыным жасоону кемсинтүү, шылдыңдоого макул болгондук катары кабылдашат. Мындай аракетке каршы туруунун ыкмасы – кескин түрдөгү карама-каршы пикирди айтуу. Мисалы, «*Сиз бул ишти аягына чыгара албайсыз деп ойлойм*» - «*Бул – сиздин гана оюңуз, мен баштаган ишти аягына чыгарарыма көзүм жетип турат*» ж. б.

Жакшылап баамдап көрсөк, жогоруда сөз болгон жагдайлар Кыргыз Республикасынын Жогорку Кеңешине депутаттарды шайлоо кампаниясында активдүү колдонулганын баамдоого болот. Бирок этикалык ченемдерге ылайык, конкреттүү мисалдарды келтирбейбиз. Демек, депутаттыкка талапкерлер жана/же алардын пиар-менеджерлери, имиджмейкерлери кара риториканын принциптерин, ык-амалдарын атайылап же интуициялык түрдө өздөштүргөнү тууралуу айтууга болот. Бул жерде кара риторика лингвоясаясаттаануу же саясий лингвистика, белгилүү деңгээлде психология, этнопсихология менен айкалышып келүүдө. Ошондой эле мында риторикалык этика, тактап айтканда, кептин укуктук, адеп-ахлактык, моралдык жана техникалык эрежелери, ченемдери тууралуу айтуу зарылдыгы да келип чыкпай койбойт. Андан сырткары, кара риториканын психоллингвистика, нейролингвистика, асыресе,

нейролингвистикалык программалоо менен да тыгыз байланышы бар экени шексиз, бирок алардын бардыгы өзүнчө карала турган чоң маселелер болуп саналат жана чакан макаланын алкагында бардыгын камтууга мүмкүн эмес.

Жыйынтыктап айтканда, кара риторика жана анын мааниси, ыкма-жолдору, принциптери тууралуу кыскача сыпаттамадан төмөнкүдөй бүтүм чыгарууга болот.

Кара риторика – этикалык ченемдерди эске албастан, адамды эмоцияга алдыртуу аркылуу сүйлөшүүнү керектүү нукка жана натыйжага буруу. Бардык коммуникативдик техникалык ыкма-жолдор, ык-амалдар, методдор жана куралдар өз алдынча турганда бейтарап болот, алар колдонулганда туура же туура эмес мүнөз күтүп, ак же кара риторика үчүн кызмат кылат. Биздин жашообузда башка адамдар менен пикир алышуу өтө олуттуу роль ойнойт, ошондуктан коомдо белгилүү бир абалды ээлеш үчүн түрдүү кырдаалдардагы кара риторика, анын ык-амалдары жана диверсиялары тууралуу билүү зарыл.

Адабияттар:

1. Карстен Бадемайер Черная риторика: Власть и магия слова. -Москва, 2008.
2. Литературная энциклопедия терминов и понятий / Под ред. А. Н. Николюкина. -Москва, 2001.
3. Москвин В. П. Риторика и теория аргументации. -Москва, 2019.
4. Панов М. И. Введение в риторику. -Москва, 1995.