

Анатолий БЕЛЯКОВ
Олег МАТВЕЙЧЕВ

ПРАКТИЧЕСКАЯ
КОФИСТИКА

ЗАПРЕЩЕННЫЕ
ПРИЕМЫ

Москва • Книжный мир • 2018

Матвейчев О.А., Беляков А.В.

Практическая софистика: запрещенные приемы. –
М.: Книжный мир, 2018. – 320 с.

ISBN

На войне – все средства хороши для победы над противником. Дискуссия – та же война, утверждают авторы этой книги и предлагают читателю обзор наиболее эффективных приемов с античных времен до нашего времени, с помощью которых можно поставить оппоненту «подножку» в споре. И не важно, где этот спор проходит: на экране телевизора, на предвыборном митинге или на корпоративном собрании – если вы готовы добиваться победы любой ценой, эта книга для вас. Она – квинтэссенция современной культуры спора. Цель оправдывает средства, как бы говорят авторы, не надо стесняться, бейте первыми и ниже пояса – и победа будет за вами.

«Книжный мир»
Тел.: (495) 720-62-02
www.kmbook.ru

ISBN

© А.В. Беляков, 2018
© О.А. Матвейчев, 2018
© Книжный мир, 2018

ПРЕДИСЛОВИЕ

Пробежав глазами по оглавлению этой книги, вы, конечно, спросите: при чем здесь софистика? Ведь речь здесь идет, кажется, о риторике? Разве не риторика называют «наукой убеждать»? Разве не к ней относятся такие вопросы, как композиция публичного выступления, методика аргументации, фигуры речи?..

Разумеется, вы правы. Все это изучает риторика. Однако изучает она это весьма специфическим образом, и для наших задач она совершенно не подходит.

Та риторика, которую преподают в современных лицеях и вузах, давно дискредитировала себя как предмет, совершенно закосневший в своих формах и вызывавший тошноту и зевоту уже у современников Пушкина. Вот, например, как характеризовал ее Белинский: «И какие же плоды этого учения? – Бездушное резонерство, расплывающееся холодной и пресною водою общих мест или высокопарных риторических украшений. И потому ученик, образованный по старой системе, напишет вам рассуждение о том, что знает, а между тем не умеет

написать записки, простого письма. Это похоже на человека, который умеет ходить на манер древних героев, со всем театральным величием, а не умеет ни войти, ни стать, ни сесть в порядочном обществе. О господа, ужасная эта наука – риторика! Блажен, кто мог стряхнуть с себя ее педантическую гниль и пыль, и горе тому, кто навсегда и поневоле остался щеголять в ее мишурной порфире, в ее бумажной короне на голове и с ее деревянным кинжалом!»¹

Советы, содержащиеся в многочисленных пособиях и учебниках по риторике, часто банальны и неприменимы к реальным ситуациям. Практически все они сводятся к сентенциям типа: «Важно использовать только убедительные аргументы!», «Нужно находить слова в любых ситуациях!», «Штука в том, чтобы производить положительное впечатление на людей!», «Больше синекдох, хороших и разных!» Вот спасибо вам большое! А то мы не знали! Но вот только какие именно аргументы нужно считать убедительными? И как находить нужные слова? Ответа нет – авторы безмолвствуют.

Все то же касается и логики, которую часто противопоставляют риторике как дисциплину строгую и научную, а стало быть, единственно способную открыть истину в любом споре – важно лишь неукоснительно соблюдать ее законы и правила.

1. *Белинский В.Г.* Способ к распространению шелководства. Я. Юдицкого // *Белинский В.Г. Собр. соч.: В 9 т. Т. 2. М.: Художественная литература, 1977.*

Дискуссии «логиков» – это «идеальный газ», в природе такие не встречаются. Хотя в иное телешоу они могли бы добавить толику пикантности:

– Все филателисты – люди. Вы – человек. Значит, вы – филателист, коллега! Что и требовалось доказать!

– Минуточку, милейший! Прошу вас обратить внимание, что вы только что нарушили правило второй фигуры силлогизма!

– В самом деле? М-м-м-м... И впрямь, коллега! Приношу вам свои глубочайшие извинения! Признаю свою ошибку!

Не терпевшие искусственности и нарочитости стоики стремились перевести искусство публичных выступлений на строгие логические рельсы и совершенно изъять из него всяческую театральщину. Но первый же из таких ораторов, благородный всадник Рут依ий Руф не смог защитить в суде от наговора даже самого себя и, проиграв дело, лишился всего имущества и был отправлен в изгнание. Хотим мы такой судьбы? Нет.

Софистика, из которой, по сути, выросли оба направления в искусстве аргументации – назовем их условно «логика» и «риторика» – не знала разделения на разум и чувства, расчет и аффектацию, на лед, как говорится, и пламень. Возникнув в эпоху становления демократических институтов в греческих полисах, она с самого начала пресле-

довала практические цели. Софисты, плоть от плоти древнегреческой демократии, учили не просто абстрактному красноречию, но *искусству побеждать* – одерживать верх в спорах и тяжбах, склонять на свою сторону суды и собрания, создавать условия для реализации своей политической программы.

В отличие от многих своих предшественников, прежде всего Гераклита, считавшего единственным источником философии божественное вдохновение, софисты не только признавали принципиальную возможность обучения практической мудрости, но и активно ей занимались, впервые начав взимать за это деньги. Именно с софистов берет начало феномен профессиональной философии. Характерна надпись на могиле Фрасимаха, приведенная Афинеем: «Имя – Фрасимах. Отчество – Халкедон. *Профессия – мудрость*»².

Всесторонне образованные люди, софисты работали не с «вечными истинами», расположенными где-то за пределами человеческого мира и одинаковыми для всех, но персонально с каждым собеседником – **в режиме реального времени**.

«Достоинством софистики было умение **дать ответ именно на заданный вопрос**, – отмечает философ Александр Секацкий, – притом в пределах компетенции вопрошающего, не ссылаясь на эзотерическую мудрость, находящуюся где-то за семью

2. *Маковельский А.О.* Софисты. Вып. 2. Баку: Азербайджанский гос. ун-т им. С. М. Кирова, 1941. С. 19.

печатями и недоступную профанам. ... Софистика требовала **предъявления знаний в компактной форме, в момент востребования**, без каких-либо жалоб на некорректность вопроса. Все, чем ты владеешь, должно находиться при тебе и извлекаться, как шпага из ножен. ... Вот Гиппий – он останавливает проходящих афинян и берется выиграть у них любой спор. И выигрывает. Что ты думаешь о справедливости? – спрашивает он у горшечника Каллия и слышит ответ – короткий, односложный, чаще всего неохотный. Гиппию отпущены минуты, чтобы определить интонацию и смысл и вычислить траекторию воздействия. Он должен построить речь так, чтобы не упустить Каллия, заставить горшечника стоять с открытым ртом. Гиппий должен продемонстрировать силу суждения как товар, без дураков, явить легкость и совершенство в обращении с разнородным инструментарием – и притом явить первому встречному»³.

Искусство софистов как нельзя лучше соответствовало эллинскому духу всеоперничества. Ориентация греков на первенство в самых разных сферах жизнедеятельности и сопутствующее ему общественное признание была принципиально новым явлением в мировой истории. Состязания как социообразующий фактор отсутствовали в Египте, в Вавилонии, в других древних культурах Средиземноморья и Малой Азии, где не знали ни ат-

3. Секацкий А. Прикладная метафизика. СПб.: Амфора, 2005. С. 69.

летических ристаний, ни музыкальных конкурсов, ни даже полемики, где не могли бы появиться ни Олимпийские, ни Пифийские игры, ни Горгий, ни Демосфен. Более того, со временем агональный дух выроился и в самой Греции (Ницше относит это событие к годам правления Александра Македонского, «создавшего вселенского элина»⁴).

Элементы состязательности присутствовали и в области публичной политики – сама демократия выступает как не что иное, как соревнование между представителями разных политических лагерей, призом в котором является власть. Тем ценнее оказывалось мастерство эффективной аргументации, за приобретение которого люди были готовы платить подчас совершенно баснословные деньги. Курс обучения у Протагора, например, стоил сто мин⁵ – в его время за эти деньги можно было купить три-четыре хороших дома в Афинах.

Подобное «стяжательство» софистов стало предметом беспощадной критики со стороны их коллег, мнивших себя приверженцами «чистой» мудрости. По словам Сократа (переданным Ксенофонтом), «красоту если кто продает за деньги кому угодно, того обзывают распутником. ... Точно так же, кто продает свои знания за деньги кому угодно, тех обзывают софистами»⁶. Не менее резок в своих

4. Ницше Ф. Гомеровское состязание // Ницше Ф. Полн. собр. соч.: В 13 т. Т. 1. Ч. 1. М.: Культурная революция, 2012. С. 298-299.

5. Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. М.: Мысль, 1986. С. 349.

6. Ксенофонт. Воспоминания о Сократе. М.: Наука, 1993. С. 34.

суждениях Аристотель, утверждавший, что «софистика – это мнимая мудрость, а не действительная, и софист – это тот, кто ищет корысти от мнимой, а не действительной мудрости»⁷.

Со всей яростью ученого-энциклопедиста Аристотель обрушивается на «софистическую» манеру аргументации, более всего негодуя, что используется она якобы лишь для победы в споре, но не для поиска истины. Само слово «софист» усилиями Сократа, Платона и Аристотеля приобрело уничижительный смысл. Теперь софист – это шарлатан, лжеумрец, фокусник, эквилибрист. Кто угодно, но не философ.

На первый взгляд, подобные нападки имели под собой некоторые основания. Известно, что для софистов в самом деле не существует некоей единой Истины (как она существует для Платона). По Протагору, например, *истинно всё*, поскольку нет на свете такой вещи, о которой не были бы возможны два противоположных мнения. А по Горгию, вообще *ничто не истинно*, причем, по похожей причине, а именно потому, что вещи являются всем людям по-разному. Из этого легко сделать ложный вывод о беспринципности софистов в вопросах истины. Мол, захотим – назовем истиной это, захотим – то; смотря за что нам заплатят. Однако такой вывод будет неприемлемым огрублением. Дело

7. Аристотель. О софистических опровержениях // Аристотель. Собр. соч.: В 4 т. Т. 2. М.: Мысль, 1978. С. 536.

в том, что истина трактовалась софистами не в привычной для нас платоновской форме соответствия суждений некой высшей реальности, но лишь как функция языка. Именно в языке, в речи создается то, что явит себя как реальность.

В связи с этим в новом свете предстает старая максима, что в споре рождается истина. Истина рождается не как некий консенсус между противоборствующими сторонами, не как истина наличествующего факта, «того, как всё на самом деле», но как *истина будущего факта*, как то, что дает импульс истории.

Вы скажете: но что если в споре (как в частном, локальном, так и, допустим, в более широком состязании идеологий, верований, научных гипотез) победит сторона, заведомо основывающая свою позицию на заблуждении? Взять, например, того же Маркса – да, его теория завладела умами миллионов, но разве можно назвать ее истинной? В его «Капитале» описан уже несуществующий к его времени, «идеальный» капитализм; любой студент-экономист найдет в этом труде множество неточностей и анахронизмов. Да, возможно. Однако не будем забывать, что «ошибающийся» Маркс создал своим «Капиталом» новую историческую реальность, сдвинул с прежнего пути всю историю России и даже всего мира. А студент Вася с первого курса, заочно «переспорив» основателя научного коммунизма, не изменил в этом мире ровным счетом ничего.

Так можно ли считать истиной скучное соответствие идеи действительности? А может быть, подлинной, истинной истиной является как раз то, что движет историю – пламенные идеи, способные зажечь миллионы людей?

Вся суть софистики состоит в умении влиять словом на ход событий. Неудивительно, что, в отличие от «древних» мудрецов, воздерживавших от участия в политической жизни, софисты активно участвовали в публичной политике. Гиппий, Горгий, Продик выполняли дипломатические миссии. Протагор был законодателем в афинской колонии Фурии в Нижней Италии; в Афинах по поручению Перикла он разработал проект новой конституции. Родственник Платона Критий был главным из Тридцати тиранов (так называлось афинское олигархическое правительство, созданное спартанцами после поражения Афин в Пелопоннесской войне). Таким образом, свою теорию софисты постоянно оттачивали на практике. Значителен и их вклад в философию – понимание этого пришло к потомкам лишь спустя тысячелетия⁸, однако об этом мы расскажем в свое время и в другой книге.

8. Реабилитация софистов началась с Гегеля, называвшего их «учителями Греции» и подчеркивавшего, что софисты приобрели дурную славу через контраст к учениям Сократа и Платона. Позднее свидетельства Платона подвергались критике у Дж. Грота и Т. Гомперца, защищавших софистов как практических учителей Афин и Греции. В середине-конце XX в. стали появляться исследования, показывавшие, что без софистов древнегреческая философия не могла бы состояться, и поднимающие софистов до уровня равной альтернативы Пармениду и Платону (М. Хайдеггер, Б. Кассен).

Задачей же настоящего издания станет восстановление в правах софистики как *науки убеждать*. На основе ее общей методологии мы реконструировали ее приемы, овладев которыми вы будете готовы к реальному сражению на любой дискуссионной площадке – от вузовской аудитории или рэп-баттла до телевизионного ток-шоу и предвыборных дебатов. Не все эти приемы одобряются обществом. Будьте готовы, что вас будут обвинять в некорректном поведении, применении уловок и т.п. Если вы не готовы побеждать такой ценой – можете подарить эту книгу более решительному товарищу.

Только самый наивный человек может подумать, что победа всегда достигается лишь за счет честной игры. Нападение из засады, используемое в партизанской войне – прием ведь тоже не совсем джентльменский. И едва ли хотя бы одни выборы были выиграны лишь за счет «легитимных», предусмотренных гражданским законодательством методов.

Но, конечно, было бы безответственно, научив вас запрещенным приемам манипулирования собеседником, не дать и умения эффективно им противостоять. К каждому приему мы прилагаем и контрприем – в конце концов, кто знает, в чьи руки попадет наша книжка?

ГЛАВА 1.

ВСЕГДА ГОТОВЬ!

Спор позволяет добиться много – проверить на прочность свои убеждения, достичь согласия с товарищами по какому-то животрепещущему вопросу, отточить ораторское мастерство.

Что собираетесь сделать вы?

Победить в споре или просто поболтать? Убедить присутствующих в своей правоте или узнать от противника, как нужно думать по тому или иному вопросу? Выяснить без помощи Гугла какие-то факты или заразить публику мощными идеями, направить ее энергию на стоящее дело?

Наш первый совет: независимо от уровня дискуссии вы должны быть изначально нацелены на победу. Если вы во время спора думаете лишь о том, «а верна ли моя позиция? а может, прав мой оппонент? да и какая разница, кто победит?» – вы ничего не добьетесь. Вы заранее сдались.

Миф №1.**Цель спора – поиск истины.**

Мысль о том, что целью спора является установление некой истины («того, как все есть на самом деле»), кажется тривиальной и самой собой разумеющейся. И все же будьте готовы к тому, что в результате вашей дискуссии не будет найдена ни «истина», ни даже компромисс. Ваша задача – с самого начала настроиться на победу.

Чтобы достичь победы, вам необходимо быть готовым к любому развитию событий. Ничто не должно застичь вас врасплох, а значит, ваше выступление нужно детально спланировать заранее.

От всей души советуем вам не полагаться на возможное озарение во время дискуссии и вверять себя вольному потоку импровизации. Импровизация – это как бежать с крутой горы. Сначала вам кажется, что у вас все прекрасно получается, и от чувства полета мысли у вас буквально захватывает дух. Но с каждой секундой становится все труднее контролировать свои движения, и вы уже не знаете, когда и чем все это кончится.

«Остерегайтесь импровизации, – советовал выдающийся русский юрист Петр Пороховщиков (Сергеич). – Отдавшись вдохновению, вы можете упустить существенное и даже важнейшее. Можете выставить неверное положение и дать козырь противнику. У вас не будет надлежащей уверенности

в себе. Лучшего не будет в вашей речи. Импровизаторы, говорит Квинтилиан, хотят казаться умными перед дураками, но вместо того оказываются дураками перед умными людьми. Наконец, имейте в виду, что крылатый конь может изменить»⁹.

Доклад, зачитанный по бумажке, производит куда менее яркое впечатление, чем речь, которая, как кажется слушателям, рождается прямо у них на глазах. Речь всегда должна казаться импровизацией, однако **всякий экспромт должен быть тщательно подготовлен**¹⁰. Еще до начала дискуссии вы должны четко знать, о чем вы будете говорить.

Это особенно важно, если вы собираетесь дискутировать со специалистом в той или иной теме. В своей сфере компетенции каждый – великолепный оратор. В компании филологов гравер Ефимов ни слова не сможет сказать о цезурах и гендекасиллабах, но о науке выбора штихелей способен говорить долго и убедительно. И даже не пытайтесь его переспорить! Не обладая необходимым минимумом конвенциональных знаний по этой теме, вы быстро сдуетесь. «Знай дело, слова придут сами», – гласило любимое изречение римского цензора Катона.

9. *Сергеич П.* Искусство речи на суде. М.: Юридическая литература, 1988. С. 289-290.

10. Способностью сказать без подготовки речь на любую тему славился леонтиец Горгий. Но именно потому слава об этом его умении дошла до наших дней, что оно всегда считалось чем-то из ряда вон выходящим.



**«Штихель штихелю рознь. Одно дело спицштихель,
и совсем другое – большштихель».**

**Кадр из фильма Михаила Козакова
«Покровские ворота» (1982)**

Впрочем, виртуозное владение предметом отнюдь не гарантирует вам победу в дискуссии.

Довольно часто, чтобы оказать влияние на публику, достаточно лишь соответствовать в своей речи ее ожиданиям, что и использует большинство политиков, с невозмутимым видом транслирующих самые банальные истины.

О том и слова афинянина Федра в одноименном диалоге Платона:

Сократ. Чтобы речь вышла хорошей, прекрасной, разве разум оратора не должен постичь истину того, о чем он собирается говорить?

Федр. Об этом, милый Сократ, я так слышал: тому, кто намеревается стать оратором, нет необходимости понимать, что действительно справедливо, – **достаточно знать то, что кажется справедливым большинству, которое будет судить.** То же самое касается и того, что в самом деле хорошо и прекрасно, – достаточно знать, что таковым представляется. Именно так можно убедить, а не с помощью истины.

Сократ. «Мысль не презренная», Федр, раз так говорят умные люди, но надо рассмотреть, есть ли в ней смысл. Поэтому нельзя оставить без внимания то, что ты сейчас сказал¹¹.

Был и другой Федр, римский баснописец.

Миф №2.

Оратор должен досконально владеть предметом.

Это весьма желательно, однако не необходимо. Отличную речь можно произнести и на «чужую» тему. Все дело в подготовке. Владение предметом легко симулировать – именно к этому призывает нас, например, популярная серия книг «Притворись знатоком»¹².

Метод подготовки речи или вступительного слова к диспуту во всем подобен методу научного

11. Платон. Федр // Платон. Собр. соч.: В 4 т. Т. 2. М.: Мысль, 1993. С. 169.

12. См. напр.: *Стюард К., Уилкинсон М.* Ораторское искусство (притворись его знатоком). СПб.: Амфора, 2001.

исследования, планированию гравировальных работ или составления списка покупок в супермаркете. Изобрел метод философ Рене Декарт, учивший в любом деле исходить из несомненного.

Так и поступим.

Альфа-тезис как доминанта выступления

«Несомненное» – это точка отсчета в вашей системе координат, ваш главный, доминантный тезис, с которым вы выходите к публике.

Этот **тезис необходимо сформулировать так, чтобы он легко запоминался**. То есть, коротко (его продолжительность должна составлять от 4 до 10 секунд) и красиво (об этом чуть позже). Не будьте многословны: для восприятия сообщения, которое не вмещается в 8-10 секунд, реципиент уже должен прилагать специальное усилие, а этого никто не любит.

На ваш альфа-тезис, как на нить, будет нанизан весь жемчуг вашего повествования. С него вы начнете свою речь, им же и закончите, к нему вы будете возвращаться в течение всего выступления.

Повторение – один из ключевых приемов убеждения. С первого раза ваш тезис не запомнится –

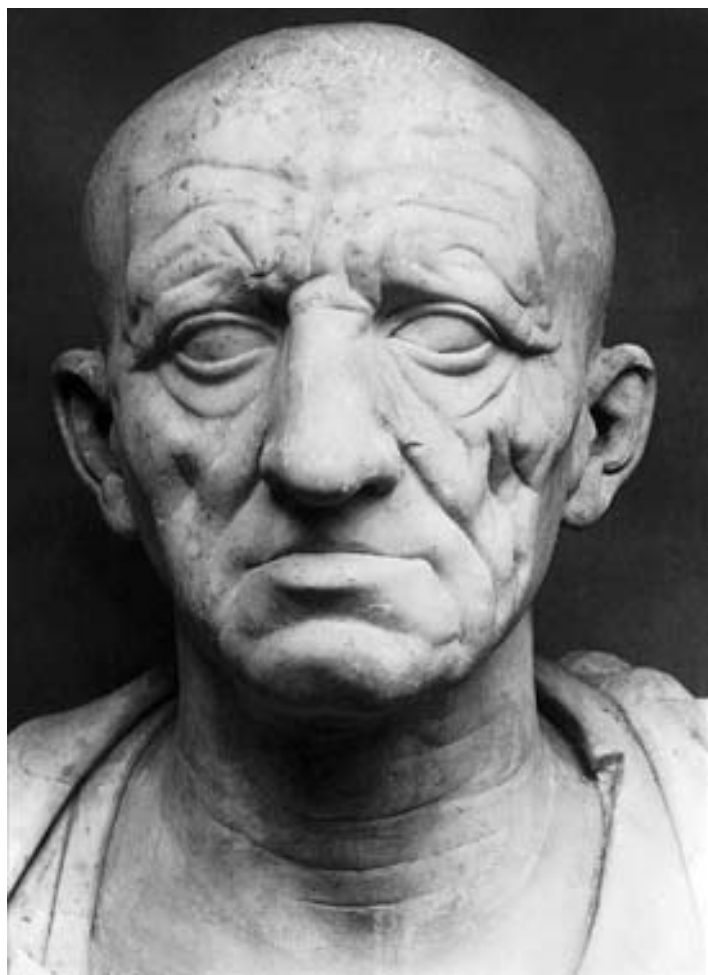
повторяйте, возвращайтесь. Пусть к нему привыкнут и примут не разумом, а на веру.

Ярким примером того, как простое повторение закрепляет мысль в головах, являются речи Марка Порция Катона, обыкновенно заканчивавшиеся фразой: «Что до прочего, то я полагаю, что Карфаген должен быть разрушен». В конце концов Катону удалось склонить сенат к своей идее, и уже вскоре римляне сравнивали финикийский мегаполис с землей, продали в рабство уцелевших граждан и посыпали почву солью.

Был и другой Катон, правнук нашего. Прозвище его было Катон Младший.

Человеку всегда кажется убедительным то, что он запомнил, даже если запоминание произошло в ходе чисто механического повторения рекламного ролика или навязчивой песенки. На этой человеческой особенности основан феномен банальной эрудиции – вера в непреложность навязших на ушах «научных истин» наподобие той, что человек использует возможности своего мозга лишь на пять процентов¹³ или что мысль материальна,

13. Источником этой «научной истины» являются, по всей видимости, осторожное предположение психолога Уильяма Джемса: «По сравнению с тем, какими мы могли бы быть, мы бодрствуем лишь наполовину. Мы используем лишь малую толику всех наших физических и умственных ресурсов». Тему подхватили экзальтированные журналисты, и в результате испорченного телефона красивая фраза Джемса обросла подробностями в виде конкретных цифр и в таком виде превратилась в «научную сенсацию».



**«Карфаген должен быть разрушен», –
альфа-тезис Катона Старшего.**

на поверку оказывающихся не более чем мифами, и склонность изрекать эти «истины» с самым умным видом.

Напоминая о Карфагене, Катон каждый раз задавал *повестку* мероприятия, участники которого оказывались вынужденными формировать свое отношение к этой проблеме – громить или не громить южного соседа? Сенаторы могли быть за начало боевых действий или против них, однако они не могли обойти вниманием само существование этой проблемы.

Точно также должны поступить и вы, готовясь к своему выступлению. Ваш альфа-тезис должен быть сформулирован таким образом, чтобы никто из присутствующих не смог его проигнорировать. То есть, дерзко и точно.

Главный тезис выступления должен быть один, а не несколько. Вашей стержневой, доминирующей теме, которая должна задать повестку мероприятия, должны быть подчинены все подтемы.

Задать повестку – это и означает **определить круг вопросов, которые будут обсуждаться.** Задав свою повестку, вы, даже еще не начав приводить свои доводы, занимаете выигрышное положение: именно к поставленной вами проблеме аудитория будет вырабатывать отношение.

Диктовать людям, как именно им надо думать, очень трудно. Но **навязать аудитории доминирующую тему** – это не так сложно.

нантную проблему, то, о чем им следует думать, – по силам практически каждому. Люди будут думать о том, что им положат в голову. Свое мнение они сформируют самостоятельно – но именно по той проблеме, которая вошла в повестку дня.



**Отрубив хвост любимой собаке,
Алкивиад с выгодой для себя сменил повестку дня
в Афинах. На илл.: Жан-Леон Жером.
Сократ находит Алкивиада в доме Аспасии (1861).**

Это свойство человеческой психологии использовалось исстари, в том числе, когда появлялась необходимость отвлечь внимание общественности от какой-либо нежелательной темы. Афинянин Алкивиад, постоянно подвергавшийся нападкам со стороны своих сограждан, однажды отрубил хвост своей собаке, удивительно красивой и дорогой (политик выложил за нее семьдесят мин). С тех пор

в Афинах только и разговоров было, что о несчастной собаке, которой не повезло с хозяином. Своим удивленным друзьям Алкивиад объяснял, что тем самым он перевел повестку с опасной для себя темы на нейтральную: «Все складывается так, как я хочу. А хочу я, чтобы афиняне болтали именно об этом, – иначе как бы они не сказали обо мне чего-нибудь похуже!»¹⁴

Даже если тема дискуссии задана заранее, это не значит, что задана ее повестка. Одну и ту же тему можно рассматривать с разных точек зрения. Так, разговор о российском автопроме может вылиться в дискуссию либо о его неконкурентоспособности по сравнению с мировыми лидерами, либо о целесообразности поддержки отечественных производителей и сохранении рабочих мест. Каждый участник дискуссии, зная свою сильную сторону, будет уводить ход дискуссии к своим любимым вопросам.

Вот за это и идет борьба. Какая тема будет в повестке? Ведь разные темы выгодны разным силам. Поэтому каждая стремится навязать свою.

Установление повестки дня часто выступает как электоральная технология. Если бы в 1996 году во время президентских выборов на повестке стояли вопросы «Вы за войну в Чечне или против?»,

14. *Плутарх*. Сравнительные жизнеописания: В 3 т. Т. 1. М.: Изд-во Академии наук СССР, 1961. С. 277.

«Вы против задержек зарплат и пенсий или нет?», то победил бы Зюганов. Тогда это были актуальные проблемы. Но повестка дня была сформулирована иначе: «Вы за прошлое или за будущее?» Из СМИ исчезли все репортажи о Чечне, в том числе и позитивные. Исчезли репортажи о зарплатах и пенсиях, даже в тех случаях, когда власти могли похвастаться успехами. Зато стал нагнетаться антисоветский пафос, а сторонников Ельцина интриговали возможным светлым будущим. В результате, стартовав с 6%-го рейтинга, Ельцин сумел собрать голоса 54% россиян и оставить за собой пост президента России.

Свою повестку будет навязывать и ваш соперник. Он будет стремиться фиксировать ход дискуссии на своей доминантной проблеме, в том числе и задавая вам вопросы по своей агенде, повторять свой главный тезис. На дискуссии с зюгановцами жириновцы обязательно будут делать акцент на геополитической проблематике. Но если из 15 минут этой теме будет отведено только пять минут, и не в начале, не в финале, а где-то посередине, то основной посыл потеряется. Победит тот, на чью тему больше говорили. Если вы зюгановец, и вы все время говорили про «социалку», то победа, по крайней мере, в глазах присутствующих, будет за вами.

Контрмера. Отталкивайтесь от антитезисов соперника, как от канатов ринга.



Президентская кампания Ельцина 1996 года строилась на резко антикоммунистической повестке

Жириновец: *Все наши беды – оттого, что Россия со всех сторон окружена врагами.*

Зюгановец: *А мы считаем, что всему виной – олигархический капитализм. Олигархи богатеют, а страна нищает!*

Жириновец: *А вы разве не знаете, почему снизился уровень жизни? Потому что страну обложили санкциями, не дают работать нашим предприятиям!*

На вопросы, играющие на чужую повестку, отвечайте максимально коротко – и немедленно возвращайтесь к своей теме. Уличите оппонента в самоповторах, ни в коем случае не повторяя его тезис: *«Вы это уже говорили. Давайте вернемся к теме нашей диспута, а именно...»* Затем повторите **свой** тезис и верните ход дискуссии в нужное русло.

Туманный свет полутонов

Формулировать альфа-тезис нужно просто и недвусмысленно, по принципу «черное и белое». Только так ваше сообщение будет воспринято без усилий и без критического анализа. Такая фраза может выглядеть утрированной, но при этом быть

ВСЕГДА ГОТОВЫ!

предельно действенной. Такова, например, энергичная формула госсекретаря США при президенте Эйзенхауэре Джона Даллеса «Коммунизм упорно цепляется за плохое. Давайте упорно держаться за хорошее!»

Полутона в публичной речи свидетельствуют о неуверенности оратора в своей правоте. Словно туманом заволакивают они его главную мысль. Будьте храбрее в своих утверждениях. Не говорите: «По моему скромному мнению, Украина находится под властью марионеточной хунты, хотя на этот вопрос есть и другие точки зрения». Говорите: «Украиной правит марионеточная хунта».



На нерешительность некоторых современных политиков интернет-сообщество реагирует пародийными демотиваторами

Осторожничанье выдает вас с головой. Часто лучше оказаться неправым, чем казаться таковым.

На российском телевидении выступают десятки экспертов, не давших в своей жизни ни одного правильного прогноза. Свои заблуждения, однако, они транслируют с такой убедительностью, что руководству телеканалов не приходит даже в голову лишить их трибуны.

Противоположный пример приводит Сергей Довлатов в романе «Ремесло»:

Политические обзоры вел Гуревич. Это был скромный добросовестный и компетентный человек. Правда, ему не хватало творческой смелости. Гуревич был слишком осторожен в прогнозах, Чуть ли не все его политические обзоры заканчивались словами: «Будущее покажет».

Наконец я ему сказал:

– Будь чуточку нахальнее. Выскажи какую-нибудь спорную политическую гипотезу. Ошибайся, черт возьми, но будь смелее.

Гуревич сказал:

– Постараюсь.

Теперь его обзоры заканчивались словами: «Поживем – увидим».

Даже если вы сами чувствуете, что в чем-то ошибаетесь, – это ни в коем случае не должно читаться. Всегда демонстрируйте броневую уверенность в своей правоте!

Большинство вопросов, находящихся в политической повестке, вообще не предполагают компромиссной позиции. Как можно быть «посередине»

в вопросе «чей Крым?» Здесь возможно всего одно мнение, одна сторона, одна правда.

Миф №3.

Истина – всегда посередине.

Нужно держаться середины, быть умеренным и не впадать в крайности

Максима, древняя как Семь мудрецов, применима сегодня если только в спортивной стрельбе из лука, но никак не в науке убеждать. Радикализируйте ваши идеи! Чтобы вас услышали, сегодня недостаточно похлопать по плечу – чаще всего надо ударить кувалдой.

В политической речи необходимо использовать глаголы совершенного вида («разработал», «увеличил», «инициировал», «сделал»), создающие иллюзию конкретных успехов. Напротив, глаголы несовершенного вида («делал», «работал») являются неопределенными по отношению к результату деятельности. Ну, старался, ну, работал, а много ли выработал? Корабли лавировали-лавировали, а много ли вылавировали?

Внимательно следите за тем, однако, чтобы не приписать себе чужих «успехов». Кандидат в президенты одной республики, которого мы в свое время консультировали, делал подобные ошибки в каждой своей речи: «За двадцать лет **мы** угробили всю экономику, разбазарили достояние страны!» Со стороны это выглядело как явка с повинной.

Сила призыва

Ваше главное оружие как полемиста – это убежденность в истинности вашего альфа-тезиса, главной идеи, с которой вы пришли на дебаты. Эта идея должна быть понятной и легко запоминающейся, формулировать ее надо просто, метко и недвусмысленно. Не давайте шанс сопернику потребовать у вас уточнений – это может утопить предмет вашей защиты в многословии и свести на нет весь ваш полемический задор.



«Хороший боевой клич – это, знаете ли, половина дела в сражении». Бернارد Шоу, ирландский драматург

По возможности выступайте первым. Человек устроен так, что при поступлении противоречивой информации он склонен отдавать предпочтение той версии, что поступила раньше других. Изменить уже сформировавшееся мнение очень трудно.

Изложите свою главную мысль, стараясь уложиться в одну минуту.

Тезис, который вы будете доказывать, должен быть один. Именно его вы будете потом повторять в течение всего своего выступления. Например: «Электронная книга заново научила мир читать».

Доказывая два или больше тезисов, вы рискуете попасть в неприятную ситуацию, когда противник выбирает из предоставленного вами списка самое слабое утверждение и опровергает именно его.

– Электронные книги, коллега, доступнее бумажных – их не нужно искать в магазинах, а значит, они увеличивают процент читающих. Электронные книги дешевле бумажных. Электронные книги сохраняют лес – легкие планеты. Электронные книги удобнее для навигации. Электронные книги развивают экономику.

– А почему вы так уверены, милейший, что электронные книги развивают экономику? Переход на электронные книги убьет целую отрасль – издательское дело! Куда прикажете податься работникам типографий, технологам и книгопродавцам?

Задав повестку, закончите свою речь призывом:
«Дорогу электронным книгам!»

Эффективность призыва как полемического инструмента отмечал еще Аристотель в связи с речами Исократы, призывавшего греков к объединению сил в борьбе против персов. Их риторическая мощь подвигла македонского царя Филиппа на подготовку персидского похода и сделала возможной последующие завоевания его сына Александра.



**Пропагандистские призывы
на советских почтовых марках**

Призыв преподносит готовое решение как данность, что облегчает для публики задачу ориента-

ции в сложных проблемах и выработки собственного к ним отношения. Призывая к чему-либо, вы как бы провозглашаете: «Все уже понятно, все уже решено, остается лишь действовать!»

Контрмера. Дезавуируйте призыв оппонента. Обвините его в заштампованности речи и стремлении говорить лозунгами: «*Спасибо! Этим ваших лозунгов мы объелись еще при советской власти!*»

Метод кройки и шитья

Избрав повестку, разработав альфа-тезис и сформулировав призыв, приступайте к отбору материала для вашего выступления. Наиболее частая ошибка – это обложиться кучей книг по нужной проблематике, открыть несколько десятков сайтов одновременно и... совершенно в них увязнуть.

Остерегайтесь повторять ошибки новичков! Начав работу с поиска всего, что только было написано или сказано по интересующей вас теме, вы рискуете, во-первых, утонуть в море многообразных и часто противоречащих друг другу сведений, а во-вторых, утратить собственное мнение.

Говорят, Аристотель был последним человеком, знавшим все книги, написанные к его времени. Теперь их многие десятки миллионов, и все их

не прочитал даже Анатолий Вассерман. Не пытайтесь объять необъятное!

Помните и о том, что тому, кто много знает, труднее выдумывать – он охотнее обращается за советом к кладовым человеческой памяти. «Шестерни воображения вязнут в избытке знания», – утверждал знаменитый английский ученый и писатель-фантаст Артур Кларк.



«Сначала я нахожу, потом я ищу».
Пабло Пикассо, испанский художник

Примите за рабочую гипотезу положение о том, что ваши мысли ценнее любых чужих – по крайней мере, для вас, ведь вы носите их в своей голове. Во время работы вам, возможно, придется многое переосмыслить и выяснить, что вы многого не знали – хорошо, если это произойдет, это означает,

что вы не закоснели в собственных предрассудках. Однако **начать работу надо начать с формулировки собственных гипотез**, а ни в коем случае не с «начитки» сведений. Строить логику на новом для вас тезисе, не ставшем еще частью вашего естества – занятие рискованное.

Итак, в вашем распоряжении – проверенные факты и плодотворные идеи. Именно на них будет крепиться в дальнейшем ткань вашего повествования. На них же нанижуются новые сведения, цитаты.

Раскроив материал, начинайте шить из него текст выступления.

Размер и значение

Сочинять речь нужно сразу как единое целое. Всегда представляйте себе, как будет выглядеть ваше выступление в законченном виде.

Цыпленок вылупляется из яйца не по частям, а весь сразу.

Афина вышла из головы Зевса половозрелой, с воинственным кличем и в полном боевом снаряжении.

Архитектор, обладающий проектным видением, задумывает здание целиком, а не поочередно – фундамент, затем – стены, фасад и, наконец, крышу.

Лишь представляя себе весь замысел в целом, вы сможете эффективно работать над каждой частью вашего будущего выступления.

Размер выступления определяется жанром и местом. Речь перед аудиторией – это совсем не то же самое, что вступительное слово перед началом дискуссии или переговоров. Однако принципы их структуризации – одни и те же. Традиционным для европейского человека является деление любого литературного произведения на три части – **вступление, основную часть и заключение**. Такая структура традиционна, слушатель ждет подобной композиции, и его ожидания не нужно обманывать. Логика выступления должна легко обнаруживаться в нем и быть понятной для слушателей.

Вступление и заключение должны занимать приблизительно по 10% от всего времени, отведенного на выступление. Остальные 80% занимает основная часть. 1:8:1 – именно так строится и пятиминутный спич, и двухчасовая лекция. Распределите свой материал так, чтобы уже в первые минуты речи не высыпать на слушателя все три короба правды.

Симметричность периодов речи – изобретение леонтийца Горгия, автора «горгиевых фигур». Изречение его было: «Ничто не существует».

Составьте сложный план, разделив каждый элемент композиционной триады на несколько

простых. Выступление – это путешествие, маршрут которого должен быть нанесен на карту. Причем, в самом буквальном смысле – рисуйте принципиальную схему своей речи на бумаге: пункт А, пункт Б... Рассчитайте ее соразмерность в целом и в отдельных частях. Не забывайте, что все микро-темы должны быть подчинены основной теме.

Используйте **принцип усиления** – постепенное наращивание речевого воздействия. Известно, что вторая половина речи кажется слушателям вдвое длиннее первой. Именно по этой причине более увлекательной, разнообразной и легко воспринимаемой должна быть вторая половина выступления.

С чего начать?

Начало речи, как правило, оказывается большой проблемой для выступающего. С чего начать, чтобы а) привлечь внимание аудитории, б) не вызвать у нее желания немедленно разойтись по домам, в) воспользоваться зачином речи как трамплином? На этот счет имеется масса противоречащих друг другу советов.

Некоторые авторы популярных пособий предлагают, например, начать речь с приветствия, выражения счастья от присутствия в столь приятной

компании и обещаний поговорить на такую-то тему. Большинство нобелевских речей, в самом деле, так и начиналось. Однако если речь идет о вступительном слове к дискуссии, то правила меняются до наоборот. Если ваша речь коротка, уместнее всего начать ее по принципу «сразу к делу».

Чрезвычайно вредным может оказаться и совет начать выступление с какой-нибудь смешной истории. Чувство юмора у всех разное, и то, над чем до слез смеетесь вы, у других может вызвать, по меньшей мере, недоумение.

Кроме того, никогда не говорите, что вы не оратор и не начинайте выступление с извинений.

Миф №4.

Начинать надо с фразы, с которой все согласятся.

Это заблуждение транслируется чуть ли не во всех учебниках риторики. Считается, что сила банальности в том, что с ней нельзя не согласиться, в нейролингвистическом программировании (НЛП) даже существует для этого специальный термин: «присоединение». Опыт показывает, однако, что людей, как правило, дико раздражает банальность. Вам приходилось слышать неодобрительный гул аудитории? Чаще всего он начинается именно в таких случаях.

Куда лучше изречения банальностей и азбучных истин старая добрая провокация. Неожиданная фраза или действие может послужить для аудито-

рии своего рода сигналом к началу мероприятия – на манер призывного горна.

Хорошая провокация пробуждает активность, порождает мысли и заставляет каждого слушателя сформулировать свое отношение к проблеме. Она волнует и тревожит, потому что разрушает привычный ход событий. Когда же все становится на свои места, публика испытывает облегчение, переходящее в овации.



Шапка, поднятая на посохах глашатаями-бирючами, служила сигналом к объявлению важного княжеского указа.

На илл.: Виктор Васнецов. Бирючи.

Эскиз костюмов к опере Н. А. Римского-Корсакова «Снегурочка» (1885)

Долго ли, коротко ли?

Как выражать свои мысли, чтобы 1) не дробить их на кучу осколков, 2) не утомить слушателей сложными, многословными фразами, 3) успеть развить свой тезис и при этом сохранить динамику речи?

Вопрос далеко не простой. И согласия по нему как не было прежде, так нет и поныне.

Древние почитали сжатость изложения за добродетель.

Плутарх сказал: «Монеты, которые всего ценнее, – это те, что наиболее ценны при наименьшем объеме; так и сила речи состоит в умении выразить много в немногих словах».

Гораций сказал: «Нужна краткость, чтобы дать слову разбег».

Плавт сказал: «Меньше слов!»

Многословие – без сомнения, порок. **Неумение выражаться коротко и точно выдает в ораторе неглубокого мыслителя и снижает доверие к его словам.** Ничего, кроме сожаления, не вызывает гомеровский Терсит, «совершенно в речах безудержный».

Многословие утомительно для слушателя – этого почему-то не понимают искусники лить воду в присутственных местах. Если бы слова нужно

было покупать в магазине, то иные расходовали бы их побережнее.

С другой стороны, чересчур рубленая речь некрасива и напоминает лай.

«Сжатая речь не должна быть лишена изящества, иначе она будет груба и неискусна», – учил римский теоретик красноречия Квинтилиан. Нахождение оптимального баланса между краткостью фраз и плавностью повествования – вопрос, однако, не только художественного вкуса, но и технологии. Психолог Джордж Миллер рассчитал в середине 1950-х, сколько должно быть фраз в высказывании на одну тему и слов в предложении, чтобы речь воспринималась без специальных усилий: 7 ± 2 – именно столько элементов, по мнению исследователя, может удерживать человек в своей кратковременной памяти¹⁵.

Публичная речь должна быть экономной, упругой. Совсем необязательно стремиться к тому, чтобы каждое предложение было, как однажды выразился Дмитрий Анатольевич Медведев, «отлито из гранита». Однако именно такой, **качественно сформулированной итоговой фразой должен заканчиваться каждый блок вашей речи.**

15. Miller G. A. The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on our Capacity for Processing Information // Psychological Review. 1956. №63. P. 81-97.

Конец – всему начало

«Итак, будем закругляться», – сообщает иной оратор, переходя к кульминации своего выступления. Это выражение настолько прочно вошло в нашу речь, что мы даже не задумываемся о его происхождении и смысле.

Закругленной, или периодической, Аристотель называл речь, все части которой связаны друг с другом, а ее конец – с началом. Такая речь, по Стагириту, приятна и понятна.

Противоположно ей повествование нанизанное, или непрерывное. По этому принципу построены многие советские фильмы, не имеющие отчетливого финала и обрывающиеся внезапно, словно бы у режиссера просто кончилась пленка. Такой стиль Аристотель уже в свое время относил к древним и дурным: «Он неприятен по своей незаконченности, потому что всякому хочется видеть конец»¹⁶.

Если ваша речь основана на внятно сформулированном тезисе, то именно он позволит с успехом «закругляться» в каждом ее периоде и, разумеется, в финале – просто возвращайтесь к нему в нужных местах.

Задача усложняется, если вы развиваете в своем тексте сразу несколько идей, каждая из которых

16. Аристотель. Риторика // Античные риторика. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1978. С. 140.

должна быть доведена до кульминации. Следить за ними посложнее, чем играть в шахматы на нескольких досках.

Так что лучше **крепить речь на едином тезисе**, а «перевязывать» ее – с помощью нескольких метафор, персонажей, сюжетов и литературных приемов, периодически появляющихся в вашем тексте и обеспечивающих ему стилевое единство. Каждый из таких сюжетов выступает как деньги текста, как некий авторский залог, обещание, долговое обязательство, расчет по которому отложен до подходящего момента.

Финальная часть вашей речи, как уже было сказано, должна обязательно содержать призыв. Даже если ваше выступление было посвящено проблемам изучения структуры рыхлых осадочных пород, вы можете, как минимум, призвать слушателей продолжать постигать эту науку со всем душевным усердием. Глава компании «Крайслер» Ли Якокка настоятельно советовал оратору еще до окончания выступления внушить аудитории, что она должна **«что-то реально сделать»**: «Неважно, что именно – написать письмо конгрессмену, позвонить своему соседу или обдумать какое-то ваше предложение. Иными словами, не покидайте трибуну, не организовав аудиторию должным образом»¹⁷.

17. Якокка Л. Карьера менеджера. М.: Прогресс, 1991. С. 78.

Конец речи должен быть накрепко связан с началом. Закругленная речь – это своего рода Уроборос, змей, кусающий себя за хвост. Начало и конец – суть, таким образом, одно и то же. Поэт Сергей Викулов писал в своем неповторимом стиле:

А без начала нету и конца.

Точнее, не конца, а продолженья,

Ну а еще точнее – нет движенья,

А значит, завершенья нет, венца.



Хорошая речь, по Аристотелю, подобна змее, кусающей себя за хвост. На илл.: изображение уробороса в алхимическом трактате Феодора Пелеканоса (1478)

Тезис, произнесенный во вступлении, должен быть повторен в финале: согласно т.н. «закону края», выведенному в конце XIX в. Германом Эббингаузом, лучше всего в памяти откладывается информация, сообщенная в начале и конце речи. Это знал и наш Штирлиц, утверждавший: «Запоминается последняя фраза».

Суверенитет уха

Важнейшим элементом подготовки к произнесению речи, участию в дискуссии и т.п. является изучение специфики публики и оппонентов. Недооценка этого элемента может стать причиной полного фиаско.

Каждому оратору приходится сталкиваться с проблемой, старой, как мир: непонятливость аудитории. А все дело, как правило, в том, что пламенный трибун склонен обращаться с одними и теми же словами к совершенно разной по своему классовому, национальному, профессиональному и возрастному составу публике. Отсюда и обиды: «Нет ничего досаднее, – жаловался Монтескьё, – чем видеть, как удачно сказанное слово умирает в ухе дурака, которому ты его сказал».

Эдмунд Гуссерль утверждал, что истина – всегда абсолютна и едина, воспринимают ли ее в своих суждениях люди или боги, ангелы или чудовища, львы, орлы и куропатки или рогатые олени. А вот и нет! Одни и те же слова разные люди слышат по-своему. Призыв «Учиться, учиться и еще раз учиться!», будучи адресован коммунистической молодежи или заслуженным деятелям науки, воспримется одним случае как добрый совет, а в другом – как форменное издевательство. Заявление, что патриотизм есть последнее прибежище негодяев, вызовет бурное негодование среди ветеранов войны и взрыв аплодисментов у либералов, ненавидящих свою страну.

Миф №5.**Красивая речь – гарантия успеха.**

Вероятно, но не факт. Если бы все было так просто! Изящество вашего слога и отточенность аргументации пропадут втуне, если будут использованы не к месту.

В комедии Тима Бёртона «Марс атакует!» президент США в исполнении Джека Николсона обращается с речью к инопланетянам, занятым порабощением землян.

– Зачем вы делаете это? Зачем? Разве Вселенная недостаточно велика для нас обоих? Что с вами, ре-

ВСЕГДА ГОТОВЫ!

бята? Мы могли бы сотрудничать! К чему враждовать? Из-за того, что мы разные? Только поэтому? Сколько бы всего мы могли бы сделать! Какими бы сильными мы могли стать! Земля и Марс! Вместе! Для нас бы не было ничего невозможного. Подумайте об этом! Подумайте, как следует! Зачем разрушать, если можно создавать? Мы можем достигнуть всего – или уничтожить абсолютно всё! Почему бы нам не преодолеть наши разногласия? Почему бы нам не сесть за стол переговоров? Маленькие человечки, почему бы нам не начать действовать сообща?

Президент упивается своим красноречием, но успеха не достигает: марсиане оказались не той публикой, с которой можно говорить о мире и сотрудничестве.



**За неверную оценку аудитории
американский президент заплатил страшную цену.
Кадр из фильма Тима Бёртона «Марс атакует!» (1996)**

Каждый слушатель пользуется своим «суверенитетом уха» – исключительным правом на самостоятельную интерпретацию услышанного исходя из своих интересов и особенностей, половозрастных характеристик и групповых стереотипов восприятия. **Всегда учитывайте специфику аудитории, перед которой вы собрались выступить.** Не читайте рыбам лекции о пользе ухи!

Философия софистов – это философствование **здесь и теперь**, на агоре, для каждого лично Калия и Алкивиада, а не для абстрактного «общечеловека»; это ответ на каждый персональный вопрос, речь для **каждого**, а не **для всех**.

В практической плоскости это означает, что с аристократами вы станете разговаривать как с аристократами, с горшечниками – как с горшечниками. Последовательное применение этого принципа гарантирует, что вы не сядете в лужу, в обществе гурманов назвав ценителей высокой кухни обжорами и кишкоблудами.

Такого рода неловкие ситуации на вегетарианском Западе научились предупреждать с помощью политической корректности – так называется практика запрета на использование слов, которые могут показаться «неблагозвучными» и обидными для тех или иных социальных групп. Политкорректный гражданин заменяет такие слова на «благозвучные» и необидные.

Политкорректные эвфемизмы

<i>Неполиткорректно:</i>	<i>Политкорректно:</i>
Негр	Афроамериканец (african american)
Индеец	Коренной американец (native american)
Инвалид	Преодолевающий трудности из-за своего физического состояния (physically challenged)
Инвалид-колясочник	Маломобильный гражданин
Преступник	Этически дезориентированное лицо
Импотент	Лицо с альтернативной эрекцией
Проститутка	Лицо, занятое в сфере услуг для взрослых
Толстяк	Горизонтально ориентированный (horizontally oriented)
Глухой	Визуально ориентированный
Бедняк	Лишенный преимуществ (disadvantaged)
Лентяй	Лицо с недостаточной мотивацией
Неграмотный	Использующий альтернативную грамматику
Тупой	Лицо с индивидуальной скоростью восприятия знаний
Человек, роющийся в помойках	Собиратель вещей, от которых отказались (refuse collectors)
Бездомный	Лицо с гибким местом жительства
Домашние животные (pets)	Компаньоны-животные (animal companions)
Ложь	Альтернативная версия фактов

Политкорректность часто критикуется за лицемерие, стремление уйти от реальных общественных проблем, замалчивание острых противоречий, за дискриминацию большинства, насильственную маргинализацию устоявшихся традиций. Многие американцы считают политкорректность одним из проявлений цензуры и посягательством на свободу слова, что противоречит Первой поправке к Конституции США.



Политкорректно – «афроамериканец».
(Иллюстрация из книги «Азбука в 36 рисунках
Владимира Конашевича». Пг., 1918).

От чистого сердца, простыми словами

Наш призыв быть «своим» для любой аудитории отнюдь не означает, что вы должны сознательно опрощать и обеднять свою речь. В конце концов, придя на ваше выступление, публика надеется, что у вас есть чему научиться. Поэтому правильным будет **демонстрировать свою компетентность** и некоторое превосходство над аудиторией.

Но умничать как какой-нибудь Гайдар («я, конечно, не агностик...») – не стоит. **Говорите понятно!** Особенно это важно в политике – выступая, например, с предвыборной программой, нужно использовать повседневный язык целевой аудитории.

Французский социальный психолог Абраам Моль утверждал: «Сообщение всегда должно иметь уровень понятности, соответствующий коэффициенту интеллектуальности примерно на 10 пунктов ниже среднего коэффициента того социального слоя, на который рассчитано сообщение»¹⁸.

На 10 пунктов понятнее ту же мысль выразил Квинтилиан: «Не так говорите, чтобы мог понять, а чтобы не мог не понять вас народ».

18. Моль А. Социодинамика культуры. М.: Прогресс, 1973. С. 306.

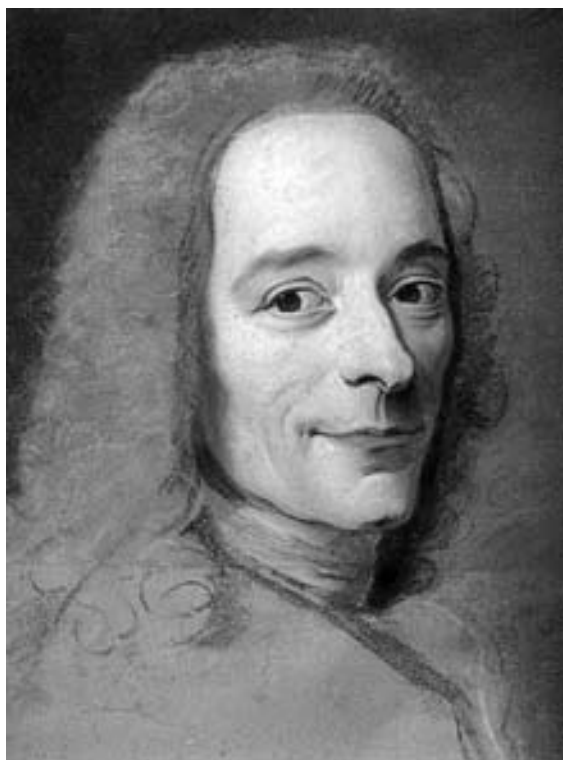
Постарайтесь обойтись без иронии и иносказаний. **Если вас могут понять неправильно, то и поймут неправильно!**

Вот самый простой рецепт, как говорить понятно: говорите на привычном для вас языке, не пытайтесь без нужды «украсить» вашу речь риторическими формулами из учебников. Во время президентской кампании на Украине 2004 года кандидата Виктора Януковича учили произносить речи американские специалисты, оснащая его знаниями об анафорах, синекдохах, гиперболах и горгианских фигурах. Тот выходил на публику – и... застыл, пытаясь вспомнить только что разученные им приемы. Говоря же «от себя», он изъяснялся пусть порой и косноязычно, но ярко и понятно.

Не бойтесь выразиться неизящно! Во время публичного выступления нельзя думать о словах; они должны сами являться в нужном порядке. Как правило, так и происходит. О том и слова Квинтилиана:

Всякая мысль сама дает те слова, в которых она лучше всего выражается; эти слова имеют свою естественную красоту; а мы ищем их, как будто они скрываются от нас, убегают; мы все не верим, что они уже перед нами, ищем их направо и налево, а найдя, извращаем их смысл. Красноречие требует большей смелости; сильная речь не нуждается в белых и румянах. Слишком старательные поиски

слов часто портят всю речь. **Лучшие слова – это те, которые являются сами собою;** они кажутся подсказанными самой правдой; слова, выдающие старание оратора, представляются неестественными, искусственно подобранными; они не нравятся слушателям и внушают им недоверие: сорная трава, заглушающая добрые семена.



«Когда человек охвачен идеей, когда ум точный и пылкий владеет мыслью, она выходит из головы, облеченная в соответствующие выражения, подобно тому, как Минерва явилась во всеоружии из головы Юпитера».

Вольтер, французский просветитель

Не следует стесняться и так называемых вульгаризмов. По большому счету, к этой категории можно отнести едва ли не половину слов и выражений из нашей повседневной речи, и всегда найдутся блюстители чистоты языка, которые «призовут к ответу» хоть Путина, хоть академика Лихачева. В начале XX в. русский юрист Пороховщиков (Сергеич) упрекал своих современников в том, что речь их засорена неизящными словечками «позавчера», «ни к чему», «нипочем»¹⁹. Означает ли это, что нам и поныне стоит чураться этих выражений?



**«Есть установка – весело встретить Новый год».
Речь «ответственного работника» Огурцова
из фильма Эльдара Рязанова «Карнавальная ночь»
густо пересыпана канцеляризмами**

19. Сергеич П. Искусство речи на суде. С. 14.

Единственная категория выражений, которых стоит избегать – это канцеляризмы. Мало кто использует их в обычной жизни; они появляются, как правило, когда нечуткий к языку человек предпринимает попытку выразиться «как образованный человек». Отсюда все эти «зимний период времени», «имеет место быть» и прочие корявости, уместные разве что в устах водевильного бюрократа Огурцова.

Рыбы любят червяков

Изучение аудитории дает возможность выстроить с ней доброжелательные взаимоотношения. Если дискуссия – это война, где оппонент – это противник, которого нужно победить, то публика на ней – ваш потенциальный союзник, которого обязательно нужно привлечь на свою сторону.

Как же расположить к себе человека? У знаменитого Глеба Жеглова был для этого свод нехитрых правил: «Будь к человеку внимательным и старайся подвигнуть к разговору о нем самом»; «Найди тему, которая ему интересна»; «Проявляй к человеку искренний интерес, вникни в него, узнай, чем он живет». Эти правила помогали Жеглову добывать нужные сведения из свидетелей²⁰.

20. См. Приложение.



**«Первое правило –
разговаривая с людьми, всегда улыбайся».
Кадр из фильма Станислава Говорухина
«Место встречи изменить нельзя» (1979).
В роли Глеба Жеглова Владимир Высоцкий**

«Шесть правил Жеглова» в точности соответствуют «шести путям понравиться людям» Дейла Карнеги. Его книга «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», вышедшая в 1936 году, продолжала традиции протестантских «учебников жизни» Сэмюэла Смайла, Бенджамина Франклина и Ральфа Уолдо Эмерсона. Но с тем принципиальным отличием, что главной целью Карнеги было не воспитание духа и даже не развитие характера, а обучение психологическим приемам, позволяющим казаться лучше, чем ты есть.

В то время спрос на умение нравиться был особенно велик. Великая Депрессия привела к подъему активности в малом бизнесе. Лишившись работы, американцы пробовали силы в предпринимательстве. «Моим ученикам хотелось развить в себе способность безбоязненно подниматься с места на любом деловом совещании и кратко, без предварительной подготовки выступить, – писал Карнеги. – Коммивояжеру было необходимо научиться заходить к несговорчивому клиенту, не обходя его дом трижды, чтобы набраться смелости. Они хотели обладать выдержкой и быть уверенными в себе. Они хотели достичь высот в бизнесе».

Говорить с человеком о важном лично для него – таков был рецепт Карнеги. «Я люблю клубнику со сливками, – признавался психолог. – Но, отправляясь рыбачить, я беру для рыб не ее, а червяков».

Показаться «своим» для той или иной аудитории нетрудно, если знать ее нужды, животрепещущие проблемы. Социологам, например, все время не хватает денег на выборку, автолюбители сетуют на состояние дорог, а школьные учителя – на избыточную отчетность. Есть также темы, которые касаются буквально всех – здоровье, благосостояние, повышение личной конкурентоспособности. Задействуйте эти темы в своей речи – каждый слу-

шатель должен чувствовать, что вы обращаетесь персонально к нему. Интригуйте публику обещаниями личных выгод. Аристотель советовал: «Следует, где это уместно, употреблять такие фразы: “Уделите мне ваше внимание, потому что это дело касается не больше меня, чем вас” и: “Я вам скажу нечто такое страшное или такое удивительное, подобного чему вы никогда не слыхали”. Это подобно тому, что Продик, когда его слушатели готовы были заснуть, говорил, что он вставит в свою речь 50-ти драхмовое учение»²¹.

Весьма полезно задействовать в своем выступлении то, что **близко публике в самом буквальном, географическом смысле**. В каждом городе есть свои специфические проблемы, свои обычаи, свои предметы для гордости, упомянув которые вы, безусловно, заслужите одобрение у местной публики. Натурализируйтесь хотя бы ненадолго – люди любят слушать о себе и о своем.

Что положим в саквояж?

В саквояже Филеаса Фогга не было ни одной лишней вещи. Каждая из них была отобрана с умом и ждала своего момента, чтобы помочь хозяину выйти из затруднительной ситуации. Именно по этому

21. Аристотель. Риторика. С. 154.

ВСЕГДА ГОТОВЫ!

принципу нужно составлять арсенал, с которым вы выйдете на поединок. Здесь могут быть личные истории, интересные примеры, яркие метафоры, анекдоты, цитаты и иллюстрации – все то, что может быть использовано остроумно и к месту.



«Мудрым пользуйся девизом: будь готов к любым сюрпризам!» Герой австралийского мультфильма «80 дней вокруг света» Филеас Фогг всегда знал, что понадобится ему в той или иной серии

Для вашего выступления могут пригодиться истории из вашей жизни или жизни ваших друзей – вспомните что-нибудь хотя бы приблизительно относящееся к делу. Мало кому интересно слушать человека, вооруженного одними лишь «книжными знаниями».

Персонифицируйте идеи, рассказывайте о своем личном опыте, опыте своих знакомых. Вашей идее будет легче найти отклик в душе слушателя, если заставить его сопереживать конкретному человеку, с которым он сможет себя хотя бы ненадолго отождествить.

Чтобы понять новое, нужно сравнить его с уже известным. Так можно найти место в своей голове даже самой сложной мысли. Альберт Эйнштейн объяснял свою теорию относительности на примере червячка и веточки:

По большой веточке ползет маленький червячок. Он маленький и веточку со стороны не видит. Веточка кривая, а червячку она кажется прямой. Так вот я – тот червячок, который понял, что веточка – кривая.

Этот образ до сих пор стоит у нас перед глазами.

Примеры приводят даже на философском факультете, хотя уж вроде кому, как не студентам-философам, приучающимся мыслить «абстрактно», и уметь обходиться без примеров?

Профессор Пивоваров объяснял нам, тогдашним второкурсникам, диалектику Гегеля на примере так называемого «зеленого эффекта». Перемешивая синюю краску (*тезис*) с желтой (*антите-*

зис), мы получаем нечто совершенно новое – зеленое (*синтез*). В зеленом цвете содержатся и синий, и желтый, но ни тот, ни другой извлечь из зеленого уже невозможно – они находятся в нем в «снятом» виде. Именно так якобы и обосновывается у Гегеля возможность нового.

Приводите примеры, они упрощают задачу понимания сложных вещей и надолго запоминаются.

Приятно и, безусловно, полезно продемонстрировать слушателям свою недюжинную эрудицию. Риторическая ценность удивительных и малоизвестных сведений в том, что они поражают воображение и, как следствие, приглашают к самостоятельным размышлениям и «заставляют искриться нейроны» (Бернар Вербер).

Отбирайте для своей речи только неординарные и парадоксальные факты. Не надейтесь поразить публику сообщением о количестве республик в СССР – это знают все. Удивите аудиторию тем, что

- в наши дни рабство существует в 17 странах мира;
- американские женщины получили избирательные права лишь в 1920 году;
- все панды мира являются собственностью Китая;

- парацетамол безопасен для всех животных, и только для змей он является смертельным ядом;
- с каждым годом Европа отдаляется от Америки на 4 см.



В любой дискуссии
чрезвычайно важна поддержка аудитории.
Илл.: Александр Дейнека.
«Постановили единогласно» (1925)

Подготовить слушателя к встрече с чудом помогают такие фразы, как:

- Мало кто знает, что...
- В это трудно поверить...
- Это покажется невероятным, но...

Удивите слушателей интересными фактами, и вы надолго заручитесь их вниманием.

Способность размышлять в образах отличала многих риториков как древности, так и относительно недавних времен.

Перикл в речи на похоронах молодых афинян, павших на войне с Самосом, сравнил их утрату для Афин с потерей, которую ощутили бы времена года, если бы у них отняли весну.

Лептин призывал афинян помочь спартамцам, потерпевшим поражение от фиванцев, восклицая, что нельзя допустить, чтобы Эллада стала крива на один глаз.

Ленин издевался над господствующим классом, утверждая: «Когда наступит час вешать буржуев, они станут конкурировать друг с дружкой за право продать нам веревку по самой низкой цене».

Заранее заготовьте метафоры, яркие сравнения и преувеличения. Для человека читающего это не будет большой проблемой. Но всегда лучше попробовать подобрать красивое сравнение самостоятельно.

Изобретая метафору, помните, что сам ее смысл состоит в соотношении несоотносимого, ее составные части должны быть «из разных словарей». Как минимум странно выглядит сравнение мандарина с апельсином, а полуботинок с ботинками! Борхес напоминал по схожему поводу, что в загадке про шахматы не должно быть слова «шахматы».

Не допускайте труднопонимаемых аллегорий. Аристотель восхищался, как Теодамант охарактеризовал Архидама как «Евксена минус знания геометрии»²² и как Фрасимах называл Никерата «Филоктетом, укушенным Пратием»²³. Наблюдения, что ни говори, тонкие, но, честно говоря, мы сильно сомневаемся, что среди ваших слушателей хоть кто-то оценит их по достоинству – многие ли знают сегодня, что это вообще за люди?



Несоответствие содержания метафоры контексту ее произнесения часто порождает комический эффект

22. *Аристотель*. Риторика. С. 134.

23. Там же. С. 148.

Не годятся для публичной речи и сравнения, требующие дополнительных усилий к их пониманию: «Сгорая, спирт похож на пионерку» (Александр Ерёменко). Сравнение должно быть простым и наглядным, параллель – очевидной, эпитет – понятным.

Практически всеобщей является любовь к цитатам. Приводя для подкрепления своего тезиса высказывание известного человека, вы заручаетесь его авторитетом и привлекаете его на свою сторону. В учебниках по риторике это называется «довод к несмелости»: слушатели не решаются возражать авторитетам. Сомневаться в вашей правоте, когда у вас за плечами стоят Сократ, Эйнштейн и Лев Толстой, гораздо сложнее, чем когда вы выступаете перед многочисленной аудиторией одинешенек.

Если вы уж взялись цитировать, то **цитируйте интересно**. Не ссылайтесь на словарь Даля, не используйте избитых фраз («Трудное – это то, что может быть сделано немедленно; невозможное – то, что потребует немного больше времени» и т.п.) – эти мысли к тому же часто спорны.

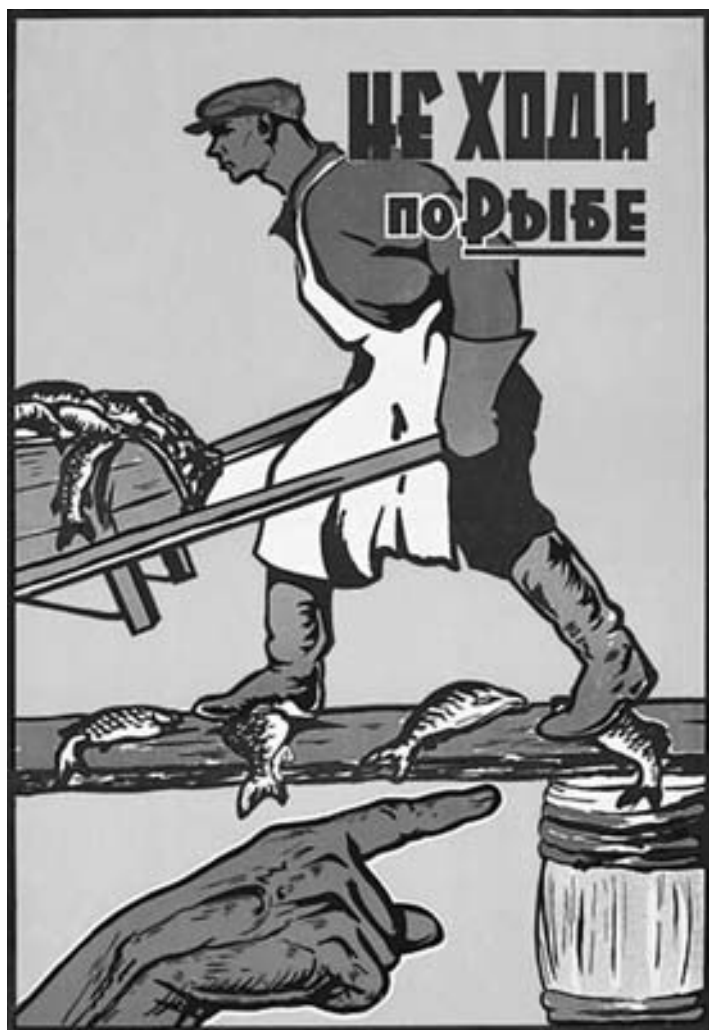
Цитата необязательно должна быть глубокой, но непременно – красивой! С красивой фразой, сформулированной в виде «бесспорной истины», люди соглашаются с легкостью. Ее лайкают в соцсетях и

делают своим жизненным кредо. **Заготовьте** для своей речи **красивые фразочки**, помните, что для **большинства людей красота – это критерий истины.**

Чем сложнее обработать информацию, тем труднее ей выполнять свою функцию – информировать. И наоборот, восприятие информации без излишней траты умственных сил – залог ее «легкоусвояемости». Помните, какую важную роль сыграла в формировании принципиально нового социального тела – советского народа – наглядная агитация? Ее изобретатель, австрийский позитивист Отто Нейрат, видел в ней новую технологию восприятия, которая позволила бы уместить довольно сложные идеологические схемы в неподготовленной для этого голове простого рабочего.

Визуализация – это обращение к наглядно-образному типу мышления, которое присутствует даже у ребенка. Образы более доступны и понятны, чем, скажем, развернутый текст. И в этом гарантия того, что ваше сообщение обязательно дойдет до реципиента. И при этом истолковано оно будет лишь одним, единственно возможным, способом – это тоже очко в пользу наглядности.

Визуализируйте свои идеи. Используйте элементы интерактивности и наглядные примеры –



Язык наглядной агитации
прост и недвусмыслен

игры, таблицы, схемы, графики, видеоматериалы и т.п. Специалисты по невербальной коммуникации утверждают, что через зрение человек получает около 80% информации. Вряд ли прямо-таки 80 – но, вероятно, все равно немало.

Привлечь внимание к своей идее можно с помощью незамысловатых предметов. В старинной притче отец дает сыновьям завет жить дружно и всегда держаться вместе, вручая им веник: связанный веник, дескать, поломать трудно, а разобранный на прутья – запросто.

С помощью наглядных средств клоун Карандаш высмеивал в одной из своих реприз неудачные попытки американцев запустить в конце 1957 года собственный спутник. Он выносил на цирковую арену воздушный шарик, который взрывался в его руках «прямо как американский спутник». Публика ликовала!

Донести до аудитории нужное сообщение можно не только отталкиваясь от физических свойств предмета, но и предъявив его как вещественное доказательство – действительное или мнимое. Для убеждения западного телезрителя в том, что малайзийский «Боинг» был сбит не чьей-нибудь, а именно российской ракетой, оказалось достаточно демонстрации украинским президентом Порошенко в телестудии какой-то дырявой железяки.



GIBE AT U.S. wowed circus. Here clown displays a balloon to be broken as "the American Sputnik."

В руках Карандаша – воздушный шарик, изображающий американский спутник. Сейчас он лопнет, как миф об отсталости Советов. Фото из журнала Life (1957 г.)

Вступая в дискуссию, **обратитесь за помощью к вещам** – их безмолвное красноречие поможет вам донести до партнера идею почти любой сложности. Разыграйте представление с участием произвольных предметов. В народе говорят: «В умелых руках и блин – балалайка».

Вариантом визуализации является **аудизация** той или иной идеи. Признанным мастером судебных спецэффектов был знаменитый русский адвокат Федор Плевако. Однажды он выступал в одном провинциальном окружном суде. Градус его речи в защиту обвиняемого повышался с каждой минутой, а сразу после того, как была произнесена последняя, наиболее возвышенная фраза, мерно забил церковный колокол. Приняв это за знамение свыше, присутствующие начали истово креститься, а присяжные, посоветовавшись всего несколько минут, вынесли оправдательный вердикт. Секрет столь удачного совпадения состоял в том, что Плевако, заранее договорившись с местным алтарником, чтобы тот начал звонить к обедне с особой точностью, искусно подвел кульминацию своей речи к началу благовеста.

Юмор – мощное оружие в деле привлечения аудитории на свою сторону. Люди любят смешное – дайте им то, что они любят. **Заранее запланируйте**

шутки, забавные оговорки и т.п. Надо ли напоминать, что все это должно выглядеть как экспромт?

Помните, что в публичных выступлениях и дискуссиях юмор не самоцель. Не шутите только для того, чтобы пошутить. И да не изменит вам чувство меры! Ваши шутки должны работать на успех вашего выступления – снять в нужный момент напряжение, повергнуть противника в смущение, привлечь внимание к какому-либо тезису, обезвредить обидную реплику из зала. Но юморить беспрерывно – это слишком: вы рискуете снискать репутацию человека легкомысленного и поверхностного.

Будьте уверены!

Подготовить речь – это только полдела. Чтобы все прошло так, как вы задумали, речь нужно отрепетировать. Помните, что в репетициях нет ничего постыдного. Заявления иных ленивых музыкантов, что репетируют только те, кто не умеет играть, – не что иное, как пустая бравада, не подтверждаемая никаким опытом.

Запомнить текст выступления поможет его карта – выше мы уже говорили, как она должна выглядеть. Зафиксировав в памяти ее «очертания» – узловые «станции», смысловые развилки, пути об-

хода возможных препятствий, – вы будете готовы, как минимум, воссоздать логику своей речи, а это уже немало. Учить речь наизусть не стоит – есть риск, что вы будете выглядеть как вызубривший урок ученик. Нужные слова придут сами.

Чтобы понять, как ваше выступление будет выглядеть со стороны, потренируйтесь перед зеркалом – так, к слову, поступали многие ораторы древности и даже сам Демосфен. Запишите свое выступление на диктофон, снимите на видео – это позволит вам понять, как будет звучать ваш голос для публики (изнутри мы воспринимаем его совсем иначе), и как вы вообще выглядите, т.е. есть ли у вас несимпатичные повадки, которых вы предпочли бы не демонстрировать публике.

Некоторые специалисты советуют репетировать в танце. Интересен также совет пропеть вашу речь. Как минимум, полезно «разыгрывание» речи, т.е. произнесение ее с соответствующей интонацией, мимикой, жестами.

В завершение отработайте элементы будущей речи на родных и товарищах, как это, в частности, рекомендовал юрист Пороховщиков (Сергеич):

Я заметил у некоторых судебных ораторов один очень выгодный прием: они вставляют отдельные отрывки из будущей речи в свои случайные разговоры. Это дает тройной результат: а) логическую проверку мыслей оратора, в) приспособление

их к нравственному сознанию обывателя, следовательно, и присяжных, и с) естественную передачу их тоном и словами на трибуне. Последнее объясняется тем, что в обыденной беседе мы без труда и незаметно для себя достигаем того, что так трудно для многих на суде, то есть говорим искренне и просто. Высказав несколько раз одну и ту же мысль перед собеседником, оратор привыкает к ясному ее выражению простыми словами и усваивает подходящий естественный тон. Нетрудно убедиться, что этот прием полезен не только для слога, но и для содержания будущей речи: оратор может обогатиться замечаниями своего собеседника²⁴.

Итак, вы подготовились, составили конспект, отрепетировали. Дело за малым – преодолеть боязнь публичных выступлений.

Не надо думать, что этот страх свойственен только вам. Очень многие знаменитые ораторы испытывали его не меньше вашего. Даже Черчилль совершенно терялся, стоя перед аудиторией, что было хорошо заметно его слушателям. Именно поэтому он никогда не доверялся импровизации и не произносил на публике речей, которые не были бы написаны заранее и выучены наизусть. Как шутил его друг – лорд Биркенхед, «Черчилль отдал лучшие годы своей жизни подготовке речей, произносимых экспромтом». К счастью для Черчилля,

24. Сергеич П. Искусство речи на суде. С. 37.

память его была исключительной, и он мог запоминать слово в слово тексты огромных размеров.

Возможно, вас утешит также и то, что страх перед публикой заложен в нас самой природой. В животном мире это проявляется, в частности, в форме страха перед взглядом в упор как демонстрацией агрессии. Собака, не планирующая немедленное нападение, отводит в таких случаях глаза. То же происходит и во время публичного выступления: масса людей смотрит на вас неотрывно, и инстинкт говорит вам, что они собираются напасть.

Миф №6.

Говорить красиво и убедительно дано не каждому.

«Я не смогу!» — это предубеждение надо выдавливать из себя по капле, как раба. Искусству научить нельзя, мастерству можно. Великим музыкантом может стать не всякий, но разучить на гитаре вступление к «Лестнице в небо» группы «Лед Зеппелин» по силам каждому. Впрочем, это тема уже совсем для другого нашего пособия.

Коммуникация – это война. А естественное состояние человека в бою – страх. Солдат, утверждающий, что не испытывает страха, либо лжет, либо психически ненормален.

Делай, что боишься – в деле борьбы со страхом это первое правило. Психолог Уильям Джемс сове-

товал: «Чтобы чувствовать себя смелым, действуйте так, будто вы действительно смелы, напрягите для этой цели всю свою волю, и приступ страха, по всей вероятности, сменится приливом мужества». Сделайте себе **прививку страха**. Заставьте себя смотреть на своих слушателей. В аудитории найдите наиболее доброжелательное лицо, представьте, что вы обращаетесь с речью именно к нему.

Учитесь не нравиться. Ничто так не закрепощает оратора, как боязнь допустить ошибку или показаться смешным. Всегда говорите себе: «Я вне оценок». И ваши строгие ценители и судьбы окажутся безоружны.

Используйте свое тело как инструмент воздействия на публику. Ваше выступление всегда происходит в определенных пространственных координатах. Постарайтесь максимально обжить это пространство. Каждое ваше движение может быть воспринято как определенное высказывание. Даже просто поднявшись из-за стола во время дискуссии, вы можете повернуть ее ход в нужное русло, продемонстрировав свое отношение к сказанному оппонентом.

По возможности, если, конечно, протокол вашего мероприятия не предполагает обратного, **не будьте статичным**. Когда вы передвигаетесь, людям ничего не остается, как следить за вашими движениями. Так легче запомниться публике, так про-

ще с ней контактировать. Так можно занять больше пространства, что является признаком доминирования.

Вообще, люди не любят, когда выступающий стоит столбом. Его широкие движения, широкая жестикуляция создает впечатление его искренности – смотрите: он не может сдержать эмоций, он весь таков, каков он перед нами! Напротив, скованный оратор воспринимается как человек, который что-то скрывает.

Стоит ли говорить о том, как много значит для успеха мероприятия личность оратора? Его индивидуальность, непохожесть на других должны быть очевидны для аудитории, их нужно культивировать и демонстрировать. Все его физические и поведенческие особенности – внешность, голос, манеры, пластика, мимика – должны стать совершенным средством убеждения.

Великий русский ученый Михаил Ломоносов в своем пособии по риторике утверждал: «Телесные дарования, громкий и приятный голос, долгий дух и крепкая грудь в красноречии, а особливо в произношении слова упражняющимся очень надобны; также дородство и осанковатый вид приличны, ежели слово пред народом говорить должно»²⁵. К сожалению, не всем ораторам удастся соответ-

25. Ломоносов М. В. Краткое руководство к красноречию // Ломоносов М.В. Полн. собр. соч.: В 11 т. Т. 7. М., Л.: Изд-во Академии наук СССР, 1952. С. 93.

ствовать этим рекомендациям. И если, допустим, Кромвель подходил под описание Ломоносова почти идеально, то Ленин противоречил ему практически полностью, что не мешало ему, однако, заводить толпу с полоборота и манипулировать ей как тряпичной куклой.

Неприятный низкий голос и невнятная дикция отличали кеосца Продика, слывшего среди афинян не только блестящим софистом, но и искуснейшим оратором.

Алкивиад был картав, но, как говорят, этот дефект был ему даже на пользу, поскольку придавал его речам, по словам Плутарха, «убедительность и редкое изящество».

И уж, казалось бы, вовсе не годился в ораторы Демосфен, от рождения страдавший нервным подергиванием плеча и имевший слабый голос и плохую дикцию, за что он был прозван местными матерщинниками «Баталом»²⁶. Для исправления своих телесных изъянов Демосфен разработал целый комплекс упражнений, следуя указаниям своего друга, актера Сатира. Свой шепелявый выговор он одолевал, вкладывая в рот камешки и так читая на память отрывки из поэтов. Дыхание укреплял бегом на крутых подъемах, во время которого также декламировал стихи и прозу. Силу голоса развивал, читая речи на берегу моря так, чтобы заглу-

26. Русское соответствие этой клички совершенно неприлично.

шить шум прибоя. А от подергивания избавился, подвесивая меч над плечом так, чтобы он его колол во время тика.

Да что там сын оружейника Демосфен! Избавиться от тяжелых дефектов речи старались и многие августейшие особы. Тяжелой формой заикания страдал, например, британский король Георг VI, по этой причине смертельно боявшийся публичных выступлений. Побороть недуг помогли ему лишь многолетние упорные занятия с личным коучем Лайонелом Логом.



**Благодаря занятиям с эксцентричным логопедом Лайонелом Логом, король Георг VI избавился от заикания и научился не бояться публичных выступлений.
Кадр из фильма Тома Хупера «Король говорит!» (2010).
В роли британского монарха Колин Фёрт**

Один из самых известных случаев исправления физических недостатков в политических целях связан со знаменитым французским имиджмейкером Жаком Сегела. В 1981 году он руководил президентской кампанией Франсуа Миттерана, у которого, надо сказать, была серьезная проблема с имиджем. В середине 1950-х, когда алжирский народ начал борьбу за независимость, Миттеран отдавал приказы о крупномасштабных бомбардировках непокорных городов, в результате которых погибло больше миллиона мирных алжирцев – 15% населения страны.



**Подпилив по совету своего имиджмейкера торчащие
клыки, Франсуа Миттеран приобрел вполне
благообразный вид**

К репутации мясника добавлялась довольно свирепая внешность, и потому Сегела начал свою работу над имиджем клиента с того, что посовето-

вал Миттерану подпилить торчащие клыки. Улыбка кандидата потеряла агрессивность и стала более мягкой, что и подкупило избирателей. В президентском кресле Миттеран провел 14 лет, не забывая время от времени поучать Горбачева по поводу... прав человека.



Свой физический недостаток Перикл скрывал под боевым шлемом. На илл. – греческая монета 20 драхм, 1976 г.

Важным инструментом невербальной коммуникации является одежда. Оденьтесь так, чтобы публика считала с формы лацканов и носов ботинок

ваш статус и не приняла вас за чудаковатого математика или польского гангстера. Надевая пурпурные одежды, софисты Гиппий и Горгий демонстрировали не только свое благосостояние и высокое общественное положение, но и уважение к слушателям, которым было приятно осознавать, что они общаются не с проходимцами. Напротив, лохмотья Диогена были вызовом общественному мнению и иллюстрацией к его философии нестяжательства.

Одежда и аксессуары способны не только служить статусным маркером, но и скрывать недостатки. Афинский правитель Перикл был великолепным оратором, сила его речей изменила ход мировой истории. Однако великий стратег имел один телесный изъян, которого очень стеснялся – сильно вытянутую форму черепа. Городские злословы сравнивали его с луковицей. Свой физический недостаток Перикл скрывал под боевым шлемом, который носил постоянно. В таком облике он и вошел в историю.

От градации к рамплиссажу

Второе лицо в королевстве Георга VI Уинстон Черчилль также не отличался левитановской дикцией – ему не удавался звук «с», из-за чего его речи походили на шообшения ш кашей во рту. Од-

нако по своему эмоциональному воздействию они были просто уникальны. И секрет состоял не только в их стройной архитектуре и математической выверенности – премьер виртуозно акцентировал структурные части своего выступления с помощью пауз, модуляций, снижения и повышения тона и темпа речи. Эффективное применение этих техник речи заставляло аудиторию «вибрировать» с нужной степенью интенсивности и покупаться на явную демагогию. Неспроста Черчиллю приписывают фразу, якобы написанную им на полях одной из парламентских речей: **«Довод слаб – усилить голосом»**.

Среди наших знакомых немало людей, в обычной жизни экспрессивных и ярких, но во время чтения публичных лекций превращающихся в трансформаторы, гудящие свой текст на одной ноте. Выразительность речи для таких – дело случая. Наступи им на ногу или просрочь на пару дней возврат долга – и диапазон их вокальных способностей расширится до пяти октав! Херонеец Плутарх описывает подобный случай, происшедший с Демосфеном.

Рассказывают, будто однажды к Демосфену пришел какой-то человек и, жалуясь, что ему нанесли побои, просил выступить на суде в его защиту. «Да ведь с тобою ничего подобного и не случилось», – возразил Демосфен. Гость сразу возвысил голос

до крика: «Да ты что, Демосфен? Как так “не случилось”?» – «Вот теперь, клянусь Зевсом, – промолвил Демосфен, – я слышу голос обиженного и потерпевшего». Вот в какой мере, по его мнению, зависела убедительность речи от тона и «игры» говорящего²⁷.

Чтобы речь не лишилась выразительности исключительно важно не говорить однообразно, ручейком. Чтобы избежать утомительного однообразия, надо составить речь в таком порядке, чтобы каждый переход от одного раздела к другому требовал перемены интонации.

Говорите медленнее, если хотите привлечь внимание к сложному аргументу. Тем самым вы зададите темп дискуссии и самому сопернику.

Говорите быстрее, когда приходит пора поднимать градус происходящего. «Завести» слушателей помогает прием **градации**: произносите доводы с все возрастающим напряжением: *«Гордый народ Эгины терпел, долго терпел, очень долго терпел! Мы терпели голод, унижение от афинских работорговцев, нищету в изгнании, позор и бесчестие! Мы страдали, долго страдали, очень долго страдали! Доколе?..»*

Образцовое выполнение приема градации демонстрирует Степан Бахчеев – герой повести

27. Плутарх. Сравнительные жизнеописания: В 3 т. Т. 3. М.: Наука, 1964. С. 146.

Федора Достоевского «Село Степанчиково и его обитатели»:

– Ну, так и есть! – вскричал господин Бахчеев, дав полную волю своему негодованию. – Я, батюшка, еще прежде, чем вы рот растворили, догадался, что вы философии обучались! Меня не надуешь! морген-фри! За три версты чутьем услышу философа! Поцелуйтесь вы с вашим Фомой Фомичом! Особенного человека нашел! тьфу! прокисай все на свете! Я было думал, что вы тоже благонамеренный человек, а вы... Подавай! – закричал он кучеру, уж влезавшему на козла исправленного экипажа. – Домой!

Один из мощнейших полемических приемов – молчание. Владение им – это уже высший пилотаж. Точно рассчитанной паузой можно повергнуть в прах все доводы соперника, вызвать в нем панику, довести до исступления и нервного срыва.

Однако такое искусство оттачивается годами, а у вас нет для этого времени. Так что просто запомните: **на дискуссиях никогда нельзя молчать!** Любая пауза, особенно после того, как противник задал вам резкий вопрос, означает потерю инициативы. Да и выглядит такая заминка крайне удручающе.

Склонностью входить в состояние ступора во всякой сложной ситуации отличался, согласно Теофрасту, знакомый нам Алкивиад, которому

«не было равных в умении разыскать и обдумать предмет речи, но если приходилось выбрать, не только *что*, но и *как* следует говорить, в каких словах и выражениях, он часто испытывал неодолимые трудности, сбивался, останавливался посреди фразы и молчал, упустив нужное слово и стараясь снова его поймать»²⁸.

Но что же делать, если вы растерялись? Для подобных случаев вам нужно иметь в своем арсенале особые фразы, позволяющие заполнить неловкую паузу. Например: *«Ваш вопрос очень интересен, он демонстрирует многогранность обсуждаемой нами проблемы и открывает новые пути ее решения. Однако позвольте мне обратить ваше внимание на следующий аспект, который вы упустили, по всей вероятности, совершенно непреднамеренно»*.

Эта фраза произносится ровно двадцать секунд. Этого времени вполне достаточно, чтобы собраться, сосредоточиться – и придумать блестящее продолжение фразы.

Описанный прием имеет название **рамплиссаж** (от фр. *remplissage* – заполнение малозначащим материалом пространства музыкального или литературного произведения). Им пользуется каждый профессиональный политик, имеющий в запасе не менее десятка соответствующих формул. За годы публичной карьеры они доводят их применение

28. *Плутарх. Сравнительные жизнеописания. Т. 1. С. 278.*

до автоматизма и при необходимости выхватывают их из памяти, как ниндзя – сурикены.

Есть, однако, ряд ситуаций, где молчание не просто возможно, но и желательно. С его помощью, например, можно вернуть внимание публики. При признаках нарастающего невнимания, вызванного, например, чьими-то репликами с места или появлением в аудитории новых слушателей, можно резко прервать свою речь и не начинать говорить, пока в зале не установится тишина.



**Ни один на свете оратор не сможет отвлечь публику от лицемерия неожиданно появившейся кошки.
Илл. из манускрипта XV в. о житии св. Доминика**

Осадить говоруна можно и так: постепенно повышайте громкость речи, а затем внезапно ее прервите. Поняв, что он говорит в аудитории один и при этом во весь голос, ваш говорун, вероятнее всего, смутится и замолчит. Опыт показывает, однако, что эффективнее всего работает прямое требование внимания – либо путем словесного призыва, либо подачей определенного сигнала. Хорошо бодрит публику, например, внезапный хлопок в ладоши.

Вообще, будьте готовы к тому, что во время вашего выступления могут появиться и другие помехи, в том числе технического характера. Например, в помещение может залететь птица или зайти кошка, и тогда внимание аудитории будет моментально переключено на новый объект – зритель как бы захочет посмотреть «за те же деньги» еще и кошку. В этом случае можно, конечно, просто дожидаться, когда спадет до приемлемого уровня оживление в зале. Но можно, и это будет правильнее, обыграть появление неожиданного гостя в вашем выступлении. О птице, например, можно сказать, что она принесла добрые вести или просто залетела на огонек погреться – потому что у нас хорошо! Возможности для фантазии здесь обширные!

Вшивайте непредвиденные события в канву вашего выступления – все неожиданные кошки могут быть привлечены вами в качестве союзников, а все случайные происшествия – изобретательно обыграны.

Золотой классикой стал описанный Светонием случай Юлия Цезаря, оступившегося при высадке с корабля на африканское побережье. Падение полководца – скверное предзнаменование! Однако Цезарь не растерялся и, обхватив руками землю, на которую упал, воскликнул: «Ты в моих руках, Африка!»²⁹

О том и армейская поговорка: «Упал – отжался».

29. Гай Светоний Транквилл. Жизнь двенадцати цезарей. М.: Наука, 1993. С. 24.

ГЛАВА II.

ПОБЕДА, НИЧЬЯ, ПОРАЖЕНИЕ (нужное подчеркнуть)

По-латыни – «para bellum!», а по-русски – «готовься к войне!» Никогда не надейтесь, что ваше публичное выступление – будь то лекция, предвыборная речь или тем более дискуссия – будет приятной прогулкой на свежем воздухе. Бесконфликтным может быть лишь отдых в одиночестве. Два человека – это уже коммуникация, а коммуникация – это война. Равно, как и война – это коммуникация, как это утверждает профессор Загребского университета Йосип Ужаревич:

Войну можно определить как своеобразную, очень интенсифицированную, доведенную до предела коммуникацию. Адресант «военной коммуникации» – это «мы», «наши», «свои»; адресат – это «они», «враги», «другие», «чужие»;

сообщение – «смерть», «уничтожение», «разорение». При такой коммуникации имеется динамическая смена адресанта и адресата, а сообщение одно и то же: «смерть врагам»³⁰.

Как вы думаете, каким образом готовятся к дискуссии ваши противники? Они готовят для вас каверзные вопросы. Будьте готовы к таким вопросам.

Миф №7.

Если оратор хорошо подготовлен, он может не опасаться ни каверзных вопросов, ни провокаций.

Такое случается в тех случаях, когда ваша речь не затрагивает жизненных интересов слушателей. Если вы читаете лекцию об аллитерациях в поэзии Кальпиди, можете ничего не бояться. Во всех прочих случаях не ждите к себе благодушного отношения. Будут резать, будут бить...

Есть вопросы, происходящие из искреннего любопытства. Четырехлетний ребенок, открывающий для себя мир, задает в день около 400 вопросов из области естествознания, космогонии и физики твердых тел. В том числе:

- Почему домашняя пыль всегда серая?
- Почему сухая макаронина ломается всегда на три части?

30. Ужаревич И. Культура и война.// Вестник гуманитарной науки. 1993. №5-6. С. 15.

- Как получаются цветные полоски зубной пасты, когда выдавливаешь ее из тюбика?

В более зрелом возрасте люди интересуются, почему, если во всем правы именно они, все прочие люди не поддерживают их убеждений. «Чем более мы любим правду и чем менее мы дорожим победой, тем пламенней мы желаем узнать, почему наши противники думают не так, как мы», – утверждал социолог-позитивист Герберт Спенсер³¹.

Есть вопросы, помогающие родиться новой мысли. Такого рода лабораторией были диалоги софиста Протагора, направленные на то, чтобы умерить самоуверенность собеседника, мнящего себя знающим, доказать ему, что он ничего не знает и помочь обнаружить в своей голове то, что прежде оставалось скрытым, неясным и дремлющим. Это вопросно-ответное (диалектическое) искусство перенял у Протагора Сократ, сравнивавший диалектику с повивальным искусством своей матери Фенареты и в шутку называвший ее «майевтикой».

Майевтические приемы хорошо использовать как в публичных речах, так и на диспутах. Ваша цель – сделать так, чтобы слушатели или оппоненты, отвечая на хитро заданные вопросы, самостоятельно пришли к пониманию неких истин и бесконфликтно нашли им место в системе мировоззрения.

31. Цит. по: *Поварнин С.И.* Искусство спора. О теории и практике спора. Пг.: Начатки знаний, 1923. С. 25.

Есть также вопросы, с помощью которых ваш соперник будет пытаться посадить вас в лужу или продемонстрировать собственное превосходство. Сама возможность задавать вопросы рассматривается многими как признак власти. Будьте готовы к подобным вопросам. Заготовьте их и сами. Эти вопросы должны не только насыщать вашу любознательность, но и решать риторические задачи. Задавая их, вы с самого начала должны знать, какой прозвучит ответ или какое направление примут рассуждения собеседника. Это поможет вам доминировать в коммуникации, обсуждать только вашу повестку и разворачивать дискуссию в нужную сторону.

Вспомнить всё

Если вы хотите при игре в карты вытащить из рукава козырный туз, следует загодя сунуть его себе в рукав. Если вы рассчитываете огорошить вашего оппонента, нужно заранее **заготовить убийственные вопросы.**

Вопросы для дискуссии не должны быть нейтральными или уточняющими. Вопросы на дискуссии – это ваше оружие, бейте им в уязвимое место.

Не задавайте «детских» вопросов, то есть, таких, словно вы хотите что-то разузнать у более сведущего и взрослого собеседника. Вопросы типа

«Сколько еще, по-вашему, продлится кризис?» или *«И как же, стало быть, нам реорганизовать жилкомхоз?»* выставляют вас человеком некомпетентным, а вашего оппонента, коль скоро спрашивают именно у него, – компетентным. И неважно, с какой целью вы задаете эти вопросы. Возможно, вы хотите заставить своего соперника плавать в вопросе, и, возможно, вам это даже удастся, но само положение вопрошающего для вас невыигрышное.

Не задавайте вопросов, на которые можно дать односложные ответы – «да» или «нет». Этим вы своими руками передаете вашему сопернику инициативу. Требуйте развернутых ответов, реагируйте на них, перебрасывайте мостик с его ответа на ваш следующий вопрос. Если человек уклоняется от ответов на ваши вопросы, забалтывая их или просто «забывая», задавайте их снова и снова, меняя формулировки. Не давайте противнику передышки, изматывайте его, прижимая к канатам неудобными вопросами.

Неудобные вопросы – это те, что **содержат в себе обвинение**, даже если сформулированы они вполне нейтрально. Так, кандидата в президенты от партии коммунистов можно спросить, сколько миллиардов лежит на его зарубежных счетах, и почему они лежат именно там, а не работают на экономику его страны? Любой ответ на такой вопрос будет выглядеть оправданием.

Лучшая защита – это нападение. Если человека удалось поймать с самого начала, он психологически растоптан. Он начинает нервничать, у него полностью рушится план выступления. Останется его только добивать.

Не ждите, пока вас поймают на чем-то подобном. Делайте запасы! Изучите все сильные и слабые стороны противника, всю его подноготную, узнайте о нем то, что он не знает даже сам.

Именно так поступает наш старейший тележурналист Владимир Познер, готовясь к интервью с гостями его передачи на Первом канале. Он выискивает неприглядные факты биографии своего собеседника двадцатилетней давности, их давние высказывания – все, что только можно предъявить в качестве улики. Гостям остается лишь юлить и оправдываться, что стабильно обеспечивает Познеру видимость морального и интеллектуального превосходства.

Метод Познера чрезвычайно полезен для подготовки дебатов на предвыборных кампаниях, когда нужно **вспомнить все** о своем конкуренте – и потребовать его отчитаться по обещаниям, данным в предыдущем электоральном цикле, прокомментировать изменения его политических предпочтений или дать разъяснение по фотографии интересного содержания, неведомым образом попавшей в интернет десять лет назад.

Как задавать неудобные вопросы

Искусство неудобных вопросов предполагает умение атаковать противника из любого положения и на любой дистанции. Номенклатура таких вопросов достаточно широка; ниже мы приведем лишь наиболее, на наш взгляд, эффективные.

Вопрос-капкан – пожалуй, наиболее распространенный софистический прием на политических ток-шоу. Противник загоняется в силки, выпутаться из которых ему чрезвычайно сложно.

Депутат на предвыборных дебатах рассказывает про социальные программы, помощь малообеспеченным. Его пламенный монолог прерывает вопрос: «Скажите, а сколько стоит булка хлеба?» Тот начинает мяться, выкручиваться, мол, точно не знаю, мол, жена за хлебом ходит. Всё – бой проигран. Этот депутат теперь может говорить что угодно, но всем уже понятно, что он не живет одной жизнью с народом, не знает самого элементарного. Какой он после этого народный представитель?

Подобный вопрос был задан телеведущей Ксении Собчак, в конце 2017 года внезапно обнаружившей президентские амбиции. В телепередаче «Время покажет» ее полемический задор погасили простым вопросом: «Ксения, сколько стоит проезд

в метро?» Как и предполагалось, вопрос остался без ответа. В самом деле, откуда это может быть известно гламурной богачке, передвигающейся по Москве на машине со спецномерами и двумя мигалками и мечтающей ввести «гигантский налог на машины», чтобы всё это «быдло и лохи» пересели на общественный транспорт и не мешались на дороге «нормальным людям»?

Вопрос-несогласие преследует цель уличить оппонента в сознательном искажении истины. Формулируется он по принципу «Почему вы утверждаете *A*, в то время как $\neg A$?»

- *Почему вы с таким пылом настаиваете, что западные санкции разрушают наш ВПК, в то время как он крепнет с каждым днем?*
- *Зачем вы говорите, что мы отстаем в авиационной промышленности от ведущих стран мира, тогда как мы, напротив, находимся на передовой прогресса?*

С помощью вопроса-несогласия его автор может не просто уязвить соперника, но и возвратить ход дискуссии к выгодной ему повестке.

Вопрос-окорот направлен на подрыв авторитета соперника, который ловится на расхождении слова и дела.

- «Как вы можете рассуждать об экономике? Вы хоть один миллион-то сами заработали?»
- «Вы говорите о людях дела, людях рабочих профессий. А своими руками вы хоть что-то сделали?»
- «Если вы такой умный, отчего же вы такой бедный?»

Формирующие вопросы – вопросы, создающие мнение. Их задают не в расчете на ответ – здесь важен сам вопрос, информация, которая в нем содержится.

Например: *«Скажите, поможет ли кандидату Петропавлову то, что его кандидатуру поддержал президент?»*

Здесь не важно, что скажет в ответ ваш собеседник – поможет или не поможет Петропавлову эта поддержка. Главное, что до него и ваших слушателей дошла информация о том, что кандидату Петропавлову оказала поддержку на выборах сам президент.

Формирующие вопросы могут быть заданы и в негативной форме:

- *Скажите, а вас лично не смущает тот факт, что вашу кампанию спонсирует ОПГ?*
- *Став депутатом заксобрания, вы будете помогать вашему зятю из ИГИЛ?*

Разновидностью формирующих вопросов являются **вопросы, требующие оправданий**:

«Почему депутаты вашей фракции постоянно прогуливают заседания Госдумы?»

Вы вроде бы лишь поинтересовались, почему так происходит, но на самом деле вы слушателям донесли информацию о недисциплинированности и безответственности депутатов данной фракции.

В ответ ваш оппонент может либо лгать, что никто никогда ничего не прогуливал (такого просто не бывает). Либо же юлить и оправдываться, мол, не все прогуливают и не всегда. Если «не все и не всегда», значит, прогуливают, и ваш собеседник уже признал этот факт.

Формировать мнение способен и **риторический вопрос** – так называется вопрос, не требующий ответа по причине его очевидности. В литературе или ораторском искусстве такие вопросы употребляют для пущей выразительности.

- *Какой же русский не любит быстрой езды?*
- *Ужель и клятвы ненадежны в этом мире?*
- *Сколько дорог должен каждый пройти, чтоб стать человеком он смог?*
- *А судьи кто?*

Опытный софист использует риторический вопрос для нужд аргументации, ведь, по сути, это не вопрос, а утверждение.

«Доколе ты будешь, Катилина, злоупотреблять терпением нашим?» – вопрошает Цицерон, надеясь, однако, на ответ вождя заговорщиков, а лишь подчеркивая, что мы, дескать, все еще зачем-то терпим в нашем городе этого мерзавца, но терпим мы его уже слишком долго, и пришла пора принять по его поводу окончательное решение.



«О, времена! О, нравы! Сенат все это понимает, консул видит, а этот человек все еще жив!» – патетически восклицает Цицерон по поводу Луция Сергия Катилины, что «изо дня в день готовит изнутри гибель государству». Илл.: Чезаре Маккари. «Цицерон обличает Катилину» (1888)

Большой популярностью на дебатах пользуются т.н. **вопросы-вилки**, требующие однозначного конкретного ответа – «да» или «нет» – и не дающие позитивной альтернативы.

Памятуя об известном эпизоде сказки Астрид Линдгрен, этот тип вопросов иногда называют **вопросами Карлсона**.

Фрекен Бок окинула Карлсона безумным взглядом, а потом обратилась к Малышу:

– Разве твоя мама предупредила меня, что этот мальчик будет у нас обедать? Неужели она так распорядилась?

Малыш постарался ответить как можно более уклончиво, но дружелюбно:

– Во всяком случае, мама считает... что Карлсон...

– Отвечай, да или нет, – прервала его фрекен Бок. – Твоя мама сказала, что Карлсон должен у нас обедать?

– Во всяком случае, она хотела... – снова попытался уйти от прямого ответа Малыш, но фрекен Бок прервала его жестким окриком:

– Я сказала, отвечай – да или нет! На простой вопрос всегда можно ответить «да» или «нет», по-моему, это не трудно! – завопила фрекен Бок.

– Представь себе, трудно, – вмешался Карлсон. – Я сейчас задам тебе простой вопрос, и ты сама в этом убедишься. Вот, слушай! **Ты перестала пить коньяк по уграм, отвечай – да или нет?**

У фрекен Бок перехватило дыхание, казалось, она вот-вот упадет без чувств. Она хотела что-то сказать, но не могла вымолвить ни слова.

– Ну вот вам, – сказал Карлсон с торжеством. – Повторяю свой вопрос: ты перестала пить коньяк по утрам?

– Да, да, конечно, – убежденно заверил Малыш, которому так хотелось помочь фрекен Бок.

Но тут она совсем озверела.

– Нет! – закричала она, совсем потеряв голову.

Малыш покраснел и подхватил, чтобы ее под-
держать:

– Нет, нет, не перестала!

– Жаль, жаль, – сказал Карлсон. – Пьянство к добру не приводит.

«Вилкой» называется положение в шахматной игре, когда ваш конь одновременно нападает на две неприятельские фигуры. И, спасая одну фигуру, ваш соперник непременно потеряет другую.

– Будете ли вы, если станете депутатом, настаивать на повышении пенсионного возраста?

Ответив «да», ваш оппонент лишится симпатии избирателей, ответив «нет» – пойдет против политики правительства.

Депутаты вашей фракции уже перестали прогуливать заседания Думы?

– Так вопрос ставить нельзя!

– Ответьте «да» или «нет»! Не юлите!

Смысл подобных вопросов – в том, чтобы заставить собеседника злиться, кипятиться. И вот у него уже ничего не получается.

– «Не увеливайте! Отвечайте «да» или «нет»!
Вы уже перестали брать откаты?»

Такие вопросы неразрешимы в принципе. По словам некоторых, о таких вот неразрешимых вопросах Анаксагор написал целый трактат и назвал его «Ремень», поскольку, по его мнению, он привязывал читателей к безысходным трудностям.

В современной Украине вопросы-вилки принято задавать оппозиционным политикам и прочим не вполне благонадежным элементам. Как правило, все они касаются Крыма.



«Произошла ли в Крыму оккупация? Скажите, да или нет?» Глашатай майдана Роман Скрыпин допрашивает нардепа Олега Царева. Апрель 2014 г.

Известным манипулятивным потенциалом обладают также **карикатурные вопросы**. Эти вопросы смешны, преувеличены, утрированы. С их помощью диалогу придается юмористический оттенок

или сатирическая заостренность. За шутками, тем не менее, нередко читаются вполне серьезные интенции и личные амбиции.

Мотивы задавать карикатурные вопросы могут быть самые разные. За шутками телеведущего Ивана Урганта, например, явственно читается его желание самоутвердиться за счет своих именитых гостей. Вот, например, приглашает Ургант в свою студию губернатора Московской области Андрея Воробьева и почти сходу задает вопрос:

– Вы же читаете подписи под фотографиями в инстаграмме? (Подтекст: «Нисходите?») Потому что я всегда читаю и запоминаю ники людей, которые пишут плохие вещи. Вам-то проще, вы не только их ники знаете, вам, очевидно, докладывают и адреса этих людей? (Подтекст: «Вы, конечно, величина в своем роде, но... Знаем мы вас, власть предержажших! Все вы одним миром мазаны!»)

Столь же ироничные вопросы могут быть использованы и для того, чтобы «поставить на место» чересчур «важничающего» оппонента на диспуте.

– А опыт? Достаточно ли у вас опыта общественной работы?

– Думаю, да. Я депутат трех созывов.

– Ах, вон даже как! Ну и какво оно? Корона не мешает?

– Да мы, депутаты, знаете ли, не цари, мы – слуги народа. Вы знаете, сколько нам приходится работать? Сколько законов мы разработали и приняли?

– Да что вы говорите! Вам, наверное, и молоко за вредность выдавали? На работе никто у вас не сгорел?

Простой и эффективный прием: **вопрос неответы**. Притворитесь непонятливым, **переспросите** своего собеседника. Это заставит его пояснять свою мысль, повторяться, вдаваться в ненужные подробности. Его, возможно, поначалу яркий тезис стушевывается, переходит в метаязыковую стадию. А у вас появляется время, чтобы обдумать свои новые ходы.

В искусстве спора, как в бильярде, успех определяется не столько умением метко забивать прицельный шар, сколько способностью спланировать следующий с тем, чтобы сыграть длинную серию. И даже ту ситуацию, когда шар стоит явно не на игре, хороший бильярдист обязательно повернет в свою пользу – он «отыграется», оставив сопернику максимально неудобную для его удара позицию на столе. Бильярд – как шахматы, здесь нужно думать на ход, а то и на несколько вперед.



Шары после разбивки могут встать в очень неудобную позицию. Но для сильного игрока все случайности нивелируются его умением «выходить» на удар

Готовьте не один вопрос, а результативную серию. В этом случае вашему оппоненту будет трудно догадаться, где его ждет ловушка.

— Вы были на последней сессии заксобрания?	
↓	↓
<p>— Нет. — А для чего вас тогда избирали?</p>	<p>— Да. — Хорошо. На сессии обсуждался вопрос секвестирования бюджета на образование. Вы проголосовали за или против?</p>
↓	↓
<p>— За. (Это правда, вы это знаете заранее). — Поздравляю! И как вы теперь сможете смотреть в глаза своим избирателям?</p>	<p>— Против. — Вы говорите неправду. У меня на руках выписка из протокола, что вся ваша фракция проголосовала за.</p>

Как отвечать на неудобные вопросы

Наука ответов на каверзные вопросы разработана не менее тщательно, чем искусство задавать вопросы. Самое простое – идти от ошибок оппонента, наиболее распространенной из которых является многовопросье.

Неопытный противник, желающий использовать отпущенное ему время максимально эффек-

тивно, будет стараться как можно плотнее заполнить его вопросами. **Выберите самый безобидный вопрос** и отвечайте только на него.

– Почему вы, подбив молодежь на митинги, сами не приняли в них участие? Вы побоялись омоновских дубинок? Вы ведь уехали на это время за границу? Кстати, интересно, на какие деньги? Не на те ли, что вы собрали на свою липовую предвыборную кампанию с тех, кто вам поверил? Вы уверены, что вы не лишитесь своих самых преданных сторонников?

– Отвечаю: уверен, что не лишусь. Потому что за мною – правда!

Легче всего победить, играя по своим правилам и отвечая на собственные вопросы. **Используйте «подсадную утку»**, которая задаст их в нужный момент.

Свой человек пригодится в любой аудитории, и спектр вопросов, которые он будет вам задавать, может быть самым широким.

Это может быть вопрос, который преподнесет вас как человека глубоких профессиональных знаний или, как минимум, хорошо осведомленного в вопросах, близких аудитории. Например, если вы как кандидат на выборную должность решили выступить перед учителями, то «утка» может задать вам вопрос, ну, скажем, о тарифных сетках, ответ на который вы выучите заранее.

Это может быть вопрос, который позволит вам уличить «provokatora» и продемонстрировать аудитории беспринципность ваших конкурентов, не брезгующих никакими грязными методами:

«Утка»: Сколько денег вы украли из городской казны, будучи мэром Перми?

Вы: Я вообще никогда не был в Перми и уж тем более не был там мэром. Видите, товарищи? Очередная фальшивка обо мне родилась прямо на ваших глазах! Так стоит ли верить подобным наветам?

Вопросы «утки» могут быть тупо комплиментарными. Как в одном из выпусков «Симпсонов», где владелец спрингфилдской АЭС, столетний миллиардер мистер Бернс решает податься в политику, чтобы не платить экологические штрафы.

Для поднятия рейтинга имиджмейкеры Бернса советуют ему поужинать в доме одного из его рабочих – разумеется, в прямом эфире. Выбор, как это водится, падает на семейку Симпсонов, члены которой предварительно разучивают вопросы, которые надо будет задать боссу. Лизе, самой умной девочке в городе, стоит огромных усилий выдавить из себя (а куда тут денешься?) нелепый и подхалимский вопрос:

– Мистер Бернс, ваша кампания набирает скорость, как поезд-экспресс. Почему вы настолько популярны?

– Трудный, но справедливый вопрос, Лиза, – с энтузиазмом принимает подачу Бернс. – Однозначного ответа нет. Некоторых избирателей привлекает моя честность. На других производит впечатление моя неподкупность, привлекает мое намерение снизить налоги. А бюрократы штата могут засунуть это в свои трубки и выкурить!

Несмотря на все свое красноречие, Бернс в одночасье теряет симпатии горожан, не найдя в себе сил проглотить поданную Мардж рыбу-мутанта из речки близ электростанции. И поделом старому лицемеру!..



**«Некоторых избирателей привлекает моя честность.
На других производит впечатление моя неподкупность...»**
Кандидат в губернаторы Монтгомери Бернс отвечает на заранее оговоренные вопросы Лизы Симпсон

«Подсадная утка» может пригодиться даже на защите диссертации – в ее роли может выступить кто-то из членов ученого совета, на которого будет возложена ответственность задать вам какой-нибудь умный вопрос. Отвечать на него вы будете максимально долго – чтобы другие научные работники не успели задать свои вопросы.

Вывести из себя оппонента, заставить его делать ошибки можно путем **произвольной интерпретации его вопросов**. Выслушайте его вопрос и затем объясните, как он должен прозвучать на самом деле.

- *«То есть, вы хотите спросить вот что...»*
- *«Так, насколько я понял, это выглядит...»*
- *«Иными словами...»*

С помощью таких вводных слов можно поменять смысл высказываний собеседника вплоть до наоборот и превратить его вопрос из каверзного в легкий и удобный лично для вас.

– Как человек, близкий к власти, ответьте на простой вопрос: почему правительство совершенно не думает о пенсионерах?

– Иными словами, вы хотите знать, откуда в правительстве столько агентов ЦРУ, которые хотят уничтожить наших пенсионеров? И где именно они прячутся, что их никто не замечает?

Как вариант, можно просто задать **встречный вопрос**.

- «Почему вы задаете мне этот вопрос?»
- «С чего вы это взяли?»
- «Можно прежде услышать ваше мнение?»

(Последней фразой удобнее всего парировать профессиональный вопрос. Объясняя свою позицию, оппонент уйдет в ненужные подробности и даст вам время на обдумывание следующего действия).

С помощью встречного вопроса можно вывести на чистую воду записного критикана:

«А сами-то вы что сделали? Вы только критикуете. А в чем вообще состоит ваша позиция?»

Начиная судорожно формулировать свой альфатезис, ваш оппонент сформулирует его, скорее всего, коряво и путано, что не прибавит ему очков в глазах публики.

Помните, что встречный вопрос можно задать умно, а можно предельно глупо:

- «Вы что, меня за дурака принимаете?» (Ответ подразумевается: «Получается, так»).
- «Как вы пришли к выводу, что я некомпетентен?» (Ответ подразумевается: «Это стало понятно, как только вы открыли рот»).

Встречные вопросы глупы, если требуют ответа, который вы не хотите слышать, или заставляют вас давать развернутые объяснения.

Публичная дискуссия – это не настольная игра с вложенными в коробку четко прописанными правилами. По сути, правил здесь вообще нет. И никакой арбитр не заставит вас отвечать «по существу вопроса».

Если вам не понравился вопрос – **играйте в «глухого»**. Отвечайте на него все, что заблагорассудится. Ваш ответ может не иметь ничего общего с вопросом, но с его помощью вы сможете в очередной раз повторить свой главный тезис. Хорошо также от всей души поблагодарить задавшего вопрос за глубокое понимание темы.

– Скажите, когда в нашем районе будет открыт многофункциональный центр?

– Спасибо за глубокий и своевременный вопрос. Ответ зависит от того, каким будет бюджет города. Важно, чтобы бюджет был бездефицитным, чтобы появились новые источники пополнения бюджета. Для этого необходимо принять мою программу развития города, которая состоит в том, чтобы... (И далее – по вашей повестке).

Неудобный вопрос можно попросту **отвести**, заявив, что «это к делу не относится»:

«Мы обсуждаем международное положение, при чем здесь ваш вопрос о коррупции?»

Подобный прием знаком каждому, кто защищал диссертацию. Вопрос, который может заставить

вас «плавать», можно парировать фразой: «Спасибо за ваш вопрос, его развитие может стать темой отдельной научной работы, но моя диссертация посвящена другой проблеме, а именно...»

И далее вы продолжаете выступать в рамках сформированной вами повестки и занимаете все время, отведенное на выступление и прения.

Мягкая форма отвода вопроса состоит в **объявлении вопросов оппонента чисто теоретическими.**

– Так в какой же, по-вашему, форме государство должно вмешиваться в экономику? Я вот никак не пойму – кейнсианец вы, социал-демократ или катедер-социалист?

– Это вопрос теории, пусть этим занимаются ученые. Я же человек практический, я за то, чтобы пенсионеры не голодали!

В более грубой форме отвод вопроса выглядит как **срыв обсуждения.** В этом случае диспутант отказывается отвечать на вопросы, объявляя их провокационными, неуместными или глупыми.

- «С вами невозможно разговаривать – вы не даете ясных ответов на простые вопросы!»
- «На этот дебильный вопрос даже отвечать нету смысла!»
- «Своими вопросами вы просто не даете сказать и слова!»

Кроме того, вопросы оппонента всегда можно **объявить доказательством его некомпетентности или неосведомленности...**

– Доллар падает, потому что против нас ввели санкции за Крым.

– Да вы что говорите? Вообще-то здесь работает целый комплекс факторов – Китай, нефть, снятие санкций с Ирана. Странно, что вы не понимаете таких простых вещей!

... или свидетельством его низких моральных качеств.

Резонерствуйте, упрекайте, стыдите, давайте отповедь. Вспомните, насколько филигранно обращался с этим инструментом гравер Ефимов из всеми любимого фильма «Покровские ворота» – не хуже, чем со своим любимым спицштихелем.

Хоботов не хочет ехать с Саввой Игнатьевичем и Маргаритой:

– Ты объясни, зачем **тебе** нужно, чтобы я у вас жил? **Тебе-то** что за радость?

В ответ Савва Игнатьевич включает морализатора:

– Вот ведь! На всех языках говоришь, а по-русски не понимаешь! Живут не для радости, а для совести! Что делать, коли ты без нас пропадешь?

Повод для резонерства может найтись и посерьезнее. Только послушайте, с каким отвратитель-

ПОБЕДА, НИЧЬЯ, ПОРАЖЕНИЕ (НУЖНОЕ ПОДЧЕРКНУТЬ)

ным цинизмом украинские *небратья* и сочувствующий им отечественный либеральный элемент рассуждают в российских ток-шоу о необходимости защищать от посягательства завоевания «революции достоинства», имея в виду огненный ад одесского Дома профсоюзов и истребление мирных жителей Донбасса!



«Ты объясни, зачем тебе нужно, чтобы я у вас жил? Тебе-то что за радость?». Кадр из фильма Михаила Козакова «Покровские ворота» (1982)

Впрочем, морализаторство тут – слишком мягкий контраргумент!..

Эффективным средством расположить к себе присутствующих при споре в безнадежной ситуации и возбудить негодование против противника могут выступить **обвинения в использовании обстоятельств.**

Пожалуйста: «Художника каждый может обидеть!»»

Аудитория соглашается: действительно, люди с творческой натурой более ранимы и не могут постоять за себя, когда на них нападает неотесанный мужлан.

Сделайте вид, что вы могли бы многое сказать в ответ своему противнику, если бы не были связаны известными обстоятельствами:

– боязнью репрессий в отсутствие гражданских свобод;

– опасением за жизнь близких;

– подпиской о неразглашении.

А стало быть,

«Велика ли честь – побороть связанного?»»

Все познается в сравнении – напомните эту неглубокую мысль своим собеседникам. Продемонстрируйте, как все меняется, стоит лишь **изменить направление взгляда**.

– Можно ли назвать великой державу, где старики покупают в магазинах куриные шкурки?

– А вы знаете, что в Америке за чертой бедности находится 50 миллионов человек, и для многих из них куриные шкурки – это воскресный деликатес? Вы знаете, сколько там беспризорных, сколько ночлежек? Но разве говорит кто-то, что США не великая страна?

Рассматривайте вопросы в другой перспективе.

– В России большие проблемы со свободой. На федеральных каналах вы не увидите практически никого из оппозиционных политиков. Полиция винтит митингующих.

– Сначала посмотрите, как обстоят дела в так любимых вами Америке и Европе, какими методами разгоняют там несанкционированные митинги и какие сроки дают их организаторам. Кстати, что вы пять минут назад говорили про Путина? Вы в курсе, что в той же Германии за оскорбление высших должностных лиц дают реальные тюремные сроки?



Всегда удобно, когда на дискуссии есть кому **де-легировать вопрос.**

«Вы спрашиваете, могут ли прижиться в наших кавказских республиках те или иные элементы исламской экономики? Никто не ответит на этот вопрос лучше, чем присутствующий здесь Максим Шевченко».

Совсем хорошо, если специалистом в озвученном вопросе является член вашей команды, которому можно отдать точный пас. Мэр города, например, может передать остроактуальный вопрос о ливневке очень удачно оказавшемуся под рукой начальнику коммунальной службы.

В крайнем случае, всегда можно переадресовать трудный вопрос человеку отсутствующему:

- *На этот ваш вопрос хорошо ответил бы Владимир Ростиславович; вопрос финансирования музеев – это не ко мне.*
- *А вот это, знаете ли, компетенция Ольги Юрьевны. Вы ее при случае на вашей передаче так и спросите: будут они отменять ЕГЭ или нет?*

Коли уж вы решились принять участие в полемике, вы должны выглядеть уверенно и производить впечатление человека знающего и осведомленного. А потому **никогда не произносите фразу: «Я не знаю»!**



**Джон Сноу, который ничего не знает.
Не будьте как Джон Сноу!**

Согласно статистике, эта фразу человек произносит в среднем 20 раз в сутки. Следите за собой в обычной жизни, ловите себя на каждом употреблении этой фразы и научитесь ее избегать – со временем вы сможете совершенно исключить ее из оборота и никогда не произнесете ее там, где она может быть интерпретирована одним-единственным образом – как свидетельство вашей некомпетентности.

Но что же делать, если вы действительно чего-то не знаете? Выкручивайтесь. Верните ход дискуссии к вашей повестке и повторите свой главный тезис.

Придумайте ответ, ввернув в него фальшивую статистику и взятые с потолка цифры – как это сделали мы в предыдущем абзаце. В общем, как говорят в народе: «Взялся за гуж – говори что-нибудь!»

Реакция на агрессию

Рано или поздно вам придется столкнуться с открытой агрессией в свой адрес. Будьте к ней готовы. Умейте с достоинством реагировать на оскорбления – в свой ли адрес, либо же в отношении того, что вам дорого.

Существует пять типовых вариантов реакции на агрессию.

1. Ответное насилие

К сожалению, в последнее время на российских ток-шоу этот вариант становится чуть ли не мейнстримом, что, впрочем, только поднимает рейтинги телепередач. Один из недавних инцидентов произошел в студии радио «Комсомольская правда» на передаче по теме «Является ли сталинизм болезнью, которую надо лечить?» Участники передачи Максим Шевченко и Николай Сванидзе имели по этому вопросу диаметрально противоположные мнения.

О том, что произошло в конце беседы, Максим Шевченко рассказывает так:

Я никогда руки первый не распускаю. Была словесная дискуссия. Я ему сказал: «Коля, ты плюешь на могилы советских солдат». Он мне сказал: «Ты подонок. Был бы ты ближе, я бы дал тебе по морде». Он пошел ко мне, я встал, руки убрал за спину. Он ударил меня, после этого я, на инстинкте, ему ответил. Он улетел в угол. Не умеешь драться, не берись. Я не дрался, я, честно говоря, не кулаком бил. Я понимал, что имею дело с интеллигентным человеком. Я просто дал пощечину, у меня рука тяжелее, чем у него, наверное.

Ущерб от подобной реакции на агрессию собеседника может состоять в телесных повреждениях от малой до средней тяжести. Более существенными, однако, могут оказаться для участников конфликта потери репутационные.



Картина, ледящая кровь:

**Сванидзе отвечает пощечину Максиму Шевченко за «неправильную» оценку исторической роли Сталина.
Январь 2018 г.**

2. Словесная пикировка

Отличие от предыдущего варианта состоит в отсутствии у диспутантов телесных повреждений. Речь здесь идет, скорее, о символическом насилии. Оказаться оскорбленным грубым словом или, максимум, облитым стаканом воды – это, скорее, обидно, чем опасно для здоровья.



Соковая дуэль Немцова и Жириновского
на передаче «Один на один»,
июнь 1995 г.

Классическим случаем применения данного «приема» считается символическая потасовка Жириновского и Немцова в студии ОРТ в июне 1995 года. Передача была посвящена захвату че-

ченскими террористами больницы в Будённовске, однако конфликт произошел по другому поводу, а именно в связи с инсинуациями губернатора Нижегородской области насчет возможных венерических заболеваний у лидера ЛДПР. Не желая терпеть обиду, Жириновский назвал оппонента «негодяем и подонком» и плеснул в его бессовестное лицо апельсиновым соком. Тот, не долго думая, ответил тем же. Передача имела большой успех, и по просьбам телезрителей ее внепланово показали по центральному российскому каналу еще несколько раз.

3. Публичное посрамление

Платон определяет стыд как страх чужого мнения³². В индивидуалистских обществах Запада это чувство почти забыто. Напротив, в русском мире с его отчетливым коллективистским началом стыд и поныне остается мощным мотивационным фактором.

А оттого публичное посрамление может оказаться для человека куда большим наказанием, чем даже физическое воздействие. Впрочем, и тут все зависит от человека. Иного стыди – не стыди, а ему все как с гуся вода – знай гнет свою линию.

На предвыборных дебатах между Михаилом Прохоровым и Владимиром Жириновским в фев-

32. Платон. Законы // Платон. Собр. соч.: В 4 т. Т. 4. М.: Мысль, 1994. С. 95.

рале 2012 года лидер ЛДПР поскандалил с поддерживающей миллиардера Аллой Пугачевой, сравнив ее с проституткой и обозвав «певичкой». Обидевшись на «певичку», примадонна начала стыдить и позорить скандального политика; чуть позже к ней присоединился и Прохоров, интеллигентно заявив:

Я хочу от всех мужчин и от всех кандидатов в президенты извиниться перед Аллой Борисовной, что ей приходилось выслушивать такие оскорбления. Это не достойно не только кандидата в президенты. Это не достойно мужчины, мужика. Владимир Вольфович, мне за вас стыдно.

Нисколько не смутившись, Жириновский продолжил свои атаки с прежним напором, совершенно выведя из себя Пугачеву, опустившейся в своих аллегориях до уровня базарной торговли³³.

4. Угроза обратиться в суд

Охладить пыл агрессора нередко может банальное опасение судебного разбирательства. В отличие от американцев, нации сутяжников, в России судиться не любят и за юридической помощью обращаются в совсем уж вопиющих случаях.

Один из таких случаев прогремел на всю страну. В мае 2004 года в Ростове-на-Дону проходила пресс-конференция Филиппа Киркорова, где жур-

33. Частичную расшифровку описываемых дебатов см. в Приложении.

налистка Ирина Ароян задала вопрос о многочисленных ремейках в его репертуаре. Возмущенный певец разразился столь пламенной речью в адрес «владелицы розовой кофточки», что той ничего не оставалось, кроме как подать в суд.

К исковому заявлению прилагалось заключение специалиста – заведующего отделом экспериментальной лексикографии Института русского языка им. В.В. Виноградова РАН, доктора филологических наук, профессора А.Н. Баранова, в котором научно интерпретировались такие выражения из первоисточника, как «подворотня», «сиськи», «по..й» и «п...да». 11 августа 2004 года мировой суд Ростова-на-Дону признал гражданина Киркорова виновным по части 2 статьи 130 УК РФ (оскорбление в публичном месте) и взыскал с него штраф 60000 рублей с выплатой... в пользу государства. Есть мнение, что благосостояние певца от этой меры пострадало совсем незначительно.

5. Полное игнорирование

Вариант для самых невозмутимых. Таковые на нашем телевидении становятся исчезающим видом. Главным выгодоприобретателем от такой стратегии является объект агрессии, выглядящий на фоне своего обидчика как слон на фоне Моськи. Зрителям же от этого – одни минусы: ни крови, ни зрелища.

6. Остроумный ответ

Данный вариант может оказаться самым сложным, поскольку он требует живого ума и мгновенной реакции. Задним умом мы все крепки; часто самый остроумный ответ распоясавшемуся мерзавцу приходит уже после «драки», когда уже поздно «махать кулаками».

В любом случае, отнестись к произошедшему с юмором будет полезнее, чем трепать себе нервы. Именно для таких случаев оказывается справедливой старая максима, что главное – это не то, что с нами происходит, а то, как мы к этому относимся.

Впервые о том, что сущее для людей таково, как они его склонны себе представлять, сказал Анаксагор, клазоменец.

Говорил он также, что Луна – твердое тело, и что на ней есть такие же, как на Земле, холмы, овраги и даже поселения. За это был приговорен афинским судом к смерти, однако с помощью своего бывшего ученика Перикла смог бежать в Лампсак в Малой Азии.

Изречения его: «Вместе все вещи были» и «Все содержится во всем».

ГЛАВА III.

НАУКА УБЕЖДАТЬ

Брань – отец всех вещей, – говорил Гераклит. «Отец» – потому что по-гречески «брань», «война» – это πόλεμος, а πόλεμος – мужского рода. До ранга высшего космологического принципа возвысил конфликт так до конца и непонятый ни современниками, ни потомками многомудрый царь-философ.

Значение агонального, соревновательного начала отрефлексовано уже в наиболее ранних греческих текстах. «Труды и дни» Гесиода открываются с известия о существовании не одной Эриды, богини раздора, но двух. Одна «свирепые войны и злую вражду вызывает», и потому достойна лишь упреков, другая для смертных полезна, поскольку воплощает собой дух соревнования как движущую силу общественной жизни:

*Зависть питает гончар к гончару и к плотнику
плотник;*

*Нищему нищий, певцу же певец соревнуют усер-
дно*³⁴.

Персонафицированный Агон почитался как божество. Согласно Павсанию, его статуя в виде спортсмена с гантелями в руках была выставлена в Олимпии рядом с изваяниями Зевса, Диониса и Орфея. Профессор Александр Зайцев упоминает еще несколько изображений Агона, в т.ч., на рельефах культовых зданий, на монетах и пр.³⁵

Напротив, «агональный дух» играл огромную роль в жизни индоевропейских народов, в первую очередь, на севере континента. Эренберг, в частности, находит в этом отношении прямые параллели между Грецией и Древней Исландией³⁶.

Состязания с богами, между богами – в числе главных сюжетов Эдд. В «Речи Вафтруднира» Один отправился посостязаться в мудрости к всеведущему великану Вафтрудниру (в Скандинавии великаны считались древнее, а значит, сильнее богов в познаниях). Не узнав поначалу верховно-

34. Гесиод. Труды и дни // Гесиод. Полное собрание текстов. М.: Лабиринт, 2001. С. 52.

35. Зайцев А.И. Культурный переворот в Древней Греции VIII-V вв. до н.э. СПб.: Филол. ф-т СПбГУ, 2000. С. 134.

36. Ehrenberg V. Ost und West: Studien zur geschichtlichen Problematik der Antike. Brünn ; Prag ; Leipzig ; Wien: Rohrer, 1935. P. 68-69; 218 etc.

го бога, ётун согласился соревноваться, но только если ставкой в игре станет жизнь. Мудрость обоих оказалась велика – оба знали, как создавался мир, и как он устроен, что было до начала времен, и что ожидает нас вслед за последней битвой богов. И лишь после вопроса о том, что потаенно поведал Один своему лежащему на погребальном костре сыну, Вафтруднир признал поражение.

В первой песне Младшей Эдды – «Видении Гюльви» боги Тор и Локи и юноша Тьяльви вступают в бескомпромиссное состязание в мудрости с жителями города Утгарда, не зная, что спорят они не с людьми, не с демонами и даже не с богами, а с самими природными стихиями – огнем, мыслью и старостью.

В своего рода соревнование (*mannjafnabr*, «тяжбу мужей») вступил с богами на пивной пирушке у Эгира задиристый Локи, что привело к фатальным последствиям. Локи выбрал весь пантеон исландских богов и был прикован к камням. Освободившись, Локи собрал армию хтонических чудовищ и пошел войной на обидчиков. Последняя битва богов повлекла за собой их гибель – рагнарёк, но также и начало нового мира, в котором воцарились люди. Таким образом, самым своим существованием человеческий мир обязан одной чрезмерно острой дискуссии.



Локи, бранчивый бог, лукавец.
(Якоб Сигурдссон.
Иллюстрация к «Младшей Эдде», 1760 г.)

Как мы видим, полного, безоговорочного согласия не бывает даже среди богов. Что уж говорить о человеческом мире! Мы вступаем в споры в любом месте и по любому поводу – торгуемся на базаре, отстаиваем свою точку зрения на теледебатах, отстаиваем свое право «в пятницу приходить домой в субботу».

Люди – разные, оттого и происходят между ними споры. И то, что люди разные – совсем не плохо, иначе мы не могли бы использовать друг друга для своих нужд.

Диалогичные формы публичных выступлений различаются как по целям, так и по остроте противоборства – это дискуссия, диспут, спор, перебранка и т.д.

Дискуссия – наиболее респектабельная форма спора. Это обмен мнениями, который ведут представители науки – «по правилам», в рамках некой процедуры. Дискуссией называют, например, ученый спор Мартина Хайдеггера и Эрнста Кассирера о существовании бесконечного, состоявшийся весной 1929 года в Давосе, или развернувшуюся в 1970-е годы полемику советских профессоров Евдокимова, Минха и Грошикова насчет того, вниз или вверх головкой ставить в стакан зубную щетку.

К категории диспутов относятся, например, споры средневековых схоластов, которые велись

на весьма экзотичные по нынешним меркам темы – «Был ли пуп у Адама?», «Сколько ангелов может уместиться на кончике иглы?» или «Владел ли Христос одеждами, которые он носил?» Схоласты отточили технику дискуссий и создали самую изощренную в истории систему риторических фигур. Но главной целью их диспутов было не выяснение истины, а победа в состязании, ведь сходились на нем представители противоборствующих монашеских орденов³⁷.



**Схоластические диспуты нередко переходили
в рукопашные схватки.
Кадр из фильма Жан-Жака Анно «Имя розы» (1986)**

Другое дело – перебранка. Тут уже не церемонятся, говорят как сердце велит: «Дура ты, и муж твой дурак, хоть и помер, и шурин у тебя дурак, и коза у тебя дура!»

37. См. отрывок из романа У. Эко «Имя розы» в Приложении.

Как правило, однако, в чистом виде не происходит ни того, ни другого, ни третьего. Пространство спора – это не идеальная физическая среда, а территория боевых действий, полная опасностей и коварных засад.

Как ни странно, однако, большинство авторов учебников по риторике выводят в качестве образца некий джентльменский спор.



«Дура ты, и коза у тебя дура»...

Такие они, русские бабы – сначала побранятся, а потом обнимутся, поплачут и вот уже песни вместе поют!

Кадр из ролика «Дай вам Бог здоровья»

(«Русский проект», 1995 г.).

В ролях баб-путейщиц –

Римма Маркова и Нонна Мордюкова

Встречаются два английских джентльмена и говорят:

– Прежде чем приступить к обсуждению предмета нашей дискуссии, коллега, давайте определимся в понятиях. Лично я понимаю под философской категорией “porridge” то-то и то-то. А вы?

– С радостью удостоверяю, милейший, что мы мыслим в одном направлении. Однако позвольте прояснить одну деталь...

Уточнив понятия, ученые джентльмены начинают приводить аргументы, избегать логического круга в доказательствах и общих заключений на основе недостаточной индукции. А при попытках применить некорректный довод урезонируют друг друга: “Be a good sport” («Будьте же спортивным!»)

Так вот, никогда в реальной жизни таких споров не бывает, даже в Англии.

Споры, которые происходят на всевозможных презентациях, советах директоров, в Государственной Думе, на теледебатах, совершенно другие. Люди друг друга обзывают, хамят, используют самые сомнительные приемы. И в этих обстоятельствах джентльмен от риторики никогда не победит – любой Жириновский «сделает» его за пять минут. Настоящий спор – это тотальная война, на которой не принято миндальничать с противником.

И тут встает важнейший вопрос: **что лучше и эффективнее – нападать или обороняться?** Доказывать свой тезис или ловить противника на ошибках?

Для софистов такого вопроса не существовало: их стиль – нападение. Их метод – идти напролом, не давая сопернику развернуть свою аргументацию.

Строить свою стратегию лишь на контратаках – это значит, заранее ослабить свои позиции. «Тот, кто занимается лишь опровержением аргументации противника, оставляет ему массу возможностей уйти от поражения, – говорит Карстен Бредемайер. – Заставить соперника говорить, привести его в смущение – вот чего нужно добиваться, возражая ему».

Миф №8.

**Убедить может только
железная логика доказательств.**

На самом деле, убедить в чем-либо соперника или аудиторию, как правило, можно с помощью нехитрых психологических приемов. Человеческая природа несовершенна, и это несовершенство легко обратить себе на пользу.

Мгновенно распознать логическую ошибку, найти круг в доказательстве, поймать соперника на некорректной энтимеме – для обычного человека, не владеющего в совершенстве наукой логики, это просто нереально. Легче научить птицу застегивать пуговицы.

А вот понизить тезис, довести до абсурда анти-тезис по силам любому грамотному человеку.

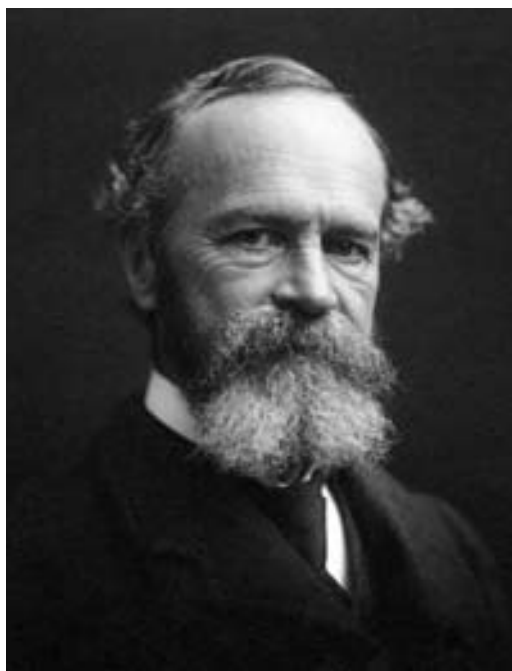
Итак, бейте первым! Как сказал князь Андрей Болконский, «сражение выиграет тот, кто твердо решил его выиграть... Кто будет злей драться и себя меньше жалеть, тот победит».



«Еще 50 лет назад ленинградская улица научила меня одному правилу: если драка неизбежна, бить надо первым». Владимир Путин, российский президент

Приведенные ниже софистические приемы в своем роде суть азбука житейской мудрости, кирпичики новой науки, создававшейся софистами. Подробно описаны и классифицированы лишь некоторые из этих приемов. Аристотель посвятил им отдельную работу «О софистических опроверже-

ниях». Описывает он в основном паралогизмы – непреднамеренные логические ошибки – и суждения с сознательным нарушением логики. Однако даже по скудным источникам, дошедших до нас из глубины веков, можно судить о том, что палитра софистических приемов была неизмеримо шире. На основании этих источников можно восстановить как многие из этих приемов, так и их общую методологию, позволяющую с достоверностью предположить существование в арсенале софистов и иных способов убеждения оппонента.



«Истина может быть создана, но не найдена».
Уильям Джемс, американский философ

Главное правило софистов – спорить не с тезисом, а с человеком. Их цель – не установление единственных, непреложных, раз и навсегда данных истин: мы уже установили, что таковых не бывает. Их цель – предоставить вам могучее оружие, с помощью которого вы победите своего противника, проторите дорогу для своих идей и водрузите флаг новой истины.

Именно в этом состоит суть софистической науки убеждать.

Пятьдесят коронных приемов практической софистики

№1. Упрощайте проблему

Наиболее действенные приемы практической софистики основывается на несовершенстве человеческой природы. Люди не любят идей, которые взрывают их устоявшуюся картину мира, они предпочитают, чтобы мир оставался стабильным и простым для понимания.

«В жизни все просто», – поет Алла Пугачева, и большинство ее слушателей с этим согласны. Это ученые всё усложняют, а так все понятно:

- *«Надо арестовать всех губернаторов – и решатся все проблемы!»*
- *«Надо взять всё – и поделить!»*
- *«Чтобы стать истинными европейцами, надо отобрать у Януковича золотой унитаз и попрыгать на майдане».*



**«Взять всё – и поделить!» Шариковы знают,
как решать проблемы в экономике.
Кадр из фильма Владимира Бортко
«Собачье сердце» (1988)**

Играйте на народной психологии – упрощайте проблему. Черное или белое, и никаких оттенков серого!

Контрмера:

Напомните оппоненту, что «простые» решения свойственны «шариковым», не осознающим их возможных катастрофических последствий. Напомните, к чему привел украинский майдан.

№2. Ставьте вопрос «или-или»

Для большинства людей мир дихотомичен: есть добро, и есть зло; есть справедливое, и есть несправедливое; есть черное, и есть белое; есть совы, и есть жаворонки. Не стоит разрушать эту картину мира. Работайте в этих категориях – и это позволит вам четче очертить свою позицию и сделать ее удобнее для понимания.

Покажите, что существует только два варианта развития событий или решения какой-либо проблемы – либо А, либо Б.

- *«Либо Самос с нами, либо он против нас».*
- *«Отпустить Кавказ или потерять весь юг России – сегодня вопрос стоит для нас именно так».*

Сведение сложной проблемы к несложной дилемме сужает пространство возможных решений для аудитории, на которую вы работаете. С этой позиции вы можете сделать уязвимой сложную,

изощренную и совершенно непонятную для народа аргументацию своего соперника.

«Или захватим Украину по самую Одессу – или проиграем и Крым, и Россию» – именно на этой надуманной альтернативе базировалась идеология движения «Путин слил». Его сторонники Дугин и Стрелков обвиняли российского президента в нерешительности и «мягкотелости», не желая хотя бы немножко поразмыслить над тем, что партия, разыгрываемая Путиным на мировой шахматной доске, возможно, гораздо сложнее, чем представляется им с их колокольни.

Контрмера:

Подловите оппонента на недопустимом упрощении сложной проблемы и продемонстрируйте весь спектр ее возможных решений.

№3. Доводите до абсурда

Свести к абсурду можно абсолютно любой довод соперника.

– *Зачем вы облили своего собеседника соком?*

– *А что, мне надо было на колени перед ним встать?*

Прочие варианты реакции на действия контрагента, как мы видим, здесь даже не предусматриваются.

– Экономические реформы в Китае привели к небывалому росту экономики. Почему бы нам не перенять опыт Поднебесной?

– А, может, давайте вообще все у них скопируем? Отменим отпуска, больничные, пенсионную систему, начнем казнить на площадях, заставим всю страну есть палочками...

После подобной тирады оппонент, как правило, начинает корректировать свой тезис и в результате его **ослабляет**:

– Я и не говорю, что в Китае все идеально, я имею в виду лишь некоторые аспекты китайской экономики.

Получается скучно и незрелищно. 1:0 в вашу пользу!

Контрмера:

Укажите на предельное упрощение оппонентом порядка вещей, на ущербность его поляризованной системы мировоззрения. Продемонстрируйте весь спектр альтернатив заявленному тезису.

№4. Найдите «козла отпущения»

Когда человек не знает, «что делать», он ищет ответ на вопрос «кто виноват?» «Виноватый» называется козлом отпущения, на которого можно свалить вину за все неудачи.

Для блогера Алексея Навального, например, это политологи. Решив, что своими плохими прогнозами они мешают ему избраться мэром Москвы, в июле 2013 года в интервью Ксении Собчак на телеканале «Дождь» он призвал «скормить всех политологов животным в зоопарке». Это вызвало у ученых-гуманитариев тревогу за его психическое состояние.

Подобные призывы разобраться с виновником всех бед раздаются постоянно:

- *«Казнить нечестивца Сократа!»*
- *«Разбить собачью голову Лю Шаоци!»*

В конце 2016 года в мировой сети начал стремительно набирать популярность новый мем с хэштегом #RussianDidIt – своего рода юмористическая реакция пользователей интернета на многочисленные заявления западных политиков, привыкших винить абсолютно во всех своих бедах Россию. Победил Трамп, а не Клинтон? Британия вышла



**Хорошо, когда всегда есть,
на кого свалить свою вину!**

из ЕС? Это сделали русские! Глупая тетка нарушила правила дорожного движения? Кот свалил елку? И тут в конечном счете виноваты все те же вездесущие русские – ну просто спасения от них нету!

Контрмера:

Искать козлов отпущения свойственно лишь недалеким людям – заявите об этом прямо. Доведите положение оппонента до абсурда: *«Ну, конечно, куришь, пьешь и не женат – это Путин виноват!»* Укажите, что разжигание розни – это уголовное преступление, и оно совершается прямо здесь и сейчас – это нужно немедленно остановить!

№5. *Используйте двойные стандарты*

Для поляризованного сознания «свои» всегда хорошие, а «чужие» – абсолютное зло. Отсюда и двойные стандарты в интерпретации их действий.

Янукович вывел на майдан «Беркут» – это ущемление демократии, а разгон мирной демонстрации в Кельне – это наведение порядка.

Российский гуманитарный конвой в район Донбасса – это агрессия, а американские бомбардировки Сирии – миротворческая операция.

Мы называем донецких инсургентов ополченцами, а украинская власть – террористами. В самой этой формулировке кроится парадокс: террористы по самому своему определению должны нести террор, убивать и рушить – а ополченцы Новороссии, напротив, население защищают, а инфраструктуру – восстанавливают. А потом в центральных СМИ Незалежной появляются статьи с заголовками: «**Донецкие террористы восстановили электростанцию**»!

В противостоянии «своих» и «чужих» займите четкую позицию; истолковывайте действия противоположной стороны однозначно негативно. На войне мировоззрений истина не может быть «посередине».



Контрмера:

Столкнувшись с применением двойных стандартов противоборствующей стороной, настаивайте на собственных формулировках и интерпретациях фактов, не допуская никаких компромиссов. Укажите на противоречия в понятийной базе оппонентов – называть террористами тех, кто восстанавливает дома и промышленные объекты может либо идиот, либо негодяй-манипулятор.

№6. Выдавайте желаемое за действительное

Констатируйте нужное вам положение вещей как уже свершившийся факт, который аудитории нужно принять без обсуждения, без взвешивания всех «за» и «против». Помните, что идея, которая предполагает разнотолки, лишается убедительности.

- *«Пелопонесский союз слабеет и скоро перестанет представлять собой хоть какую-то угрозу для Афин».*
- *«Партия “Обновление” стремительно теряет сторонников».*
- *«Восточный Тимор на глазах превращается в мощнейшую региональную державу».*

В декабре 2016 года президент Украины Порошенко назвал вооруженные силы своей страны «сильнейшими в Европе». Это вызвало у его сограждан большой энтузиазм, что было бы невозможным, если бы главнокомандующий ВСУ напомнил бы о позоре Изваринского, Иловайского и Дебальцевского котлов и о других тяжелых поражениях, полученных от ополченцев Донбасса.

Не менее популярны среди украинцев демагогические заявления их политиков, что в то время как Россия катится в пропасть, Украина развивает промышленность и богатеет небывалыми темпами.

Большинство людей мыслят стереотипами: «Нет дыма без огня», «Люди врать не будут». Чувствовать себя «белой вороной», оторванной от коллектива и имеющей отличное от всех мнение, не любит никто. В результате ему ничего не останется, как присоединиться к мнению, «разделяемому всеми».

Контрмера:

Покажите вашим соперникам жесткую действительность, обратите их к реальным цифрам и фактам.

Иронизируйте: «Да-да, скоро вы станете настоящими европейцами – только рубашку из трусов достаньте!»

№7. Обобщайте, или «Все ненавидят Познера»

Людам свойственно обобщать – это экономит мышление. Вот почему суждения, верные лишь для частных случаев, выглядят для большинства людей как абсолютные истины:

- *«Все блондинки тупые!»*
- *«Русские вечно пьяные!»*
- *«Ты никогда ничего не делал вовремя!»*

Не бойтесь широких обобщений! Они позволяют сделать тезис более удобным для потребления, преподнести его более выпукло и решительно:

- *«Все персы по природе – рабы» (Исократ).*
- *«Всякое искусство совершенно бесполезно» (Оскар Уайльд).*
- *«Все мысли, которые имеют огромные последствия, – всегда просты» (Лев Толстой).*

Контрмера:

Попробуйте вывернуть суждение соперника наизнанку, но с некоторыми оговорками, которые позволят вам продемонстрировать свою осведомленность.



К вопросу
об «извечном русском пьянстве»

– Русь всегда пила.

– А вот тут вы не правы! Русь **вообще** не пила – во всяком случае, до Петра Первого! Да и потом русские выпивали весьма умеренно. По официальной статистике, в конце XIX века среди сельских жителей 90% женщин и 50% мужчин вообще никогда в жизни не пробовали алкоголь.

Приведите пример, опровергающий тезис оппонента:

- «А вы знаете, что IQ Шарон Стоун выше 150. Любопытно, а каков он у вас?»
- «Вы не поверите, но у Познера есть друг. Это Фил Донахью».

Продемонстрируйте, что неправомерные обобщения касаются и вашего противника.

- *«Вы говорите, что все русские по природе – рабы. А сами вы, что, исключение? Или вы тоже раб?»*
- *«Вас послушать, так все женщины – проститутки. И что, ваша мама тоже?»*

№8. Ловите на обобщениях

Противоположный по форме, но сходный по сути прием: опровержение суждения о частном случае как общей закономерности:

– В Голландии мы оставляли велосипед прямо возле подъезда, и никто его не угонял. А у нас разве такое возможно?

– Вы хотите сказать, что в Европе вообще нет преступности?

Изменив акценты в высказывании, вы выбрали опору из-под аргументации оппонента.

Контрмера: Заявите, что ничего обобщать вы не собирались. Преступность есть везде, вопрос лишь о ее масштабах.

№9. Выявляйте скрытые связи

Прием основан на человеческой склонности видеть нерушимую связь между вещами или явлениями, которые находятся вблизи друг от друга или хотя бы в чем-то схожи.

Ведь совпадений не бывает, не правда ли?

– Трусов – отличный хозяйственник!

– А вы разве не в курсе, что на прошлых выборах его поддерживал Балбесов, ныне отбывающий срок за хозяйственные преступления? Одного поля ягода!

Именно на этом принципе базировалась средневековая наука – познание тех или иных вещей заключалось в те времена в нахождении их сходства с другими вещами, намекающими на что-то важное для человеческой жизни. Так, семена волчьего корня, ввиду их внешней схожести с человеческим глазом, употреблялись медиками средневековья для лечения больных глаз. Головные же боли снимались с помощью ядра грецкого ореха, «в совершенстве демонстрирующим мозг»³⁸. Точно так же в наше время доверчивым гражданам фармацевтические компании предлагают в качестве средства от боли суставов лекарства на основе хрящиков акул и прочую парасимпатическую магию. Люди верят,

38. См. об этом: Фуко М. Слова и вещи. Археология гуманитарных наук. СПб.: А-сэд, 1994. С. 64.

что подобное лечится подобным, да и вообще ничем от него не отличается.

Так что если взгляды вашего оппонента сходны с взглядами человека, заподозренного в порочности, то это ведь тоже неслучайно?

– Я хочу напомнить вам слова Фрэнсиса Бэкона, что это не науки должны быть результатом книг, а, наоборот, книги – результатом наук.

– Вы говорите, что согласны с Бэконом. А вы знаете, что он был осужден за взяточничество? Вам это тоже близко? Да вы, братец, за коррупцию?



«Хороший заговор – это недоказуемый заговор».
Кадр из фильма Ричарда Доннера «Теория заговора»
(1997). В главной роли Мел Гибсон

На установлении ассоциаций по смежности строится вся наука конспирология, которая учит искать закономерности в любых совпадениях и объявлять их признаками мирового заговора. И если Чубайс встречался с Рокфеллером, то значит он агент мировой закулисы.

Контрмера:

Четко и терпеливо разъясните свою позицию – с чем вы согласны, с чем не согласны, что вы поддерживаете, а что нет. Спросите у оппонента, дошла ли до него эта информация или надо повторить еще пару раз?

Обвините оппонента в паранойе, доведите его тезис до абсурда: *«Чубайс и с Путиным встречался сто раз, значит, он еще и агент Путина?»*

№10. Проводите вольные аналогии

Аналогия – один из главных инструментов познания, один из основных навыков мышления. Встречаясь с чем-то новым, люди стараются найти ему место в своей картине мира, находя в нем сходство с уже известным. Помогите им это сделать.

- *«Сталин – это Ленин сегодня».*
- *«Наташа Королева – это русская Селин Дион».*
- *«Дюрекс – БМВ презервативов».*
- *«Канада для США – это все равно, что Украина для России».*

Люди любят аналогии, они делают мир понятным и дают огромную экономию интеллектуаль-

ных усилий. В самом деле, провести аналогию с чем-то уже знакомым, гораздо проще, чем изучить и осмыслить сущность проблемы.

- *«Британская империя распалась – значит, и Советский Союз должен был распасться!»*
- *«Как закон Ньютона одинаков в Америке и в России, так и демократические ценности по всему миру одни и те же» (Борис Немцов).*
- *«Путин делает козлов отпущения из геев, как Гитлер – из евреев» (Стивен Фрай).*

Контрмера:

Укажите оппоненту на необоснованность его глупых сравнений:

- *«Вы понимаете, что пытаетесь сравнить теплое с мягким?»*
- *«Вы хотите сказать, что демократия при Фемистокле, когда выборные должности занимались по жребию, и демократия в США – это одна и та же демократия?»*
- *«А вы не забыли, что в Германии гомосексуалистов уничтожали в газовых камерах, а в России им угрожают максимум штрафы за вовлечение малолетних?»*
- *«При чем здесь Гитлер – и Путин? Путин что, жжет людей заживо? Или, может, он развязал мировую войну?»*

Предложите контрараналогию:

- *«Британская империя имеет гораздо больше общего с Соединенными Штатами. Если кому и распадется, так это, в первую очередь, им».*
- *«Стивен Фрай – сам типичный Гитлер: по своей нетерпимости к другим точкам зрения, по использованию двойных стандартов. И он, кажется, тоже вегетарианец?»*

№11. Подменивайте понятия

Представьте тезис противника в ослабленном виде. Фактически, вы намеренно подмениваете его тезис на другой, похожий по форме, но более слабый.

– Вы говорите, что политикам надо учитывать мнение масс? Я абсолютно уверен, что кухарки не могут управлять государством.

Учитывать мнение народа и доверять рычаги государственного управления кухаркам – это, безусловно, не одно и то же. Однако всегда можно рассчитывать, что в пылу дискуссии на ваше лукавство никто не обратит внимания.

Подмена понятий хорошо удастся при использовании родственных слов.

– И знаете, к чему приведет эта ваша реновация? Вместо уютных, родных с детства пятиэтажек район заполонят огромные бездушные дома-«муравейники».

– Вы произносите слово «муравейник» с такой брезгливостью, будто муравьи – это какая-то зараза, а не уникальные трудолюбивые существа, организованные в высокоразвитые сообщества.

Контрмера:

Прямо укажите оппоненту на подмену понятий. Предложите определиться с предметом спора: «Возможно, мы просто говорим о разных вещах».

Услышь друг друга господа Чебутыкин и Соленый из пьесы Чехова «Три сестры», и не случился бы между ними столь яростный спор:

Чебутыкин. (идя в гостиную с Ириной). И угощение было тоже настоящее кавказское: суп с луком, а на жаркое – чехартма, мясное.

Соленый. Черемша вовсе не мясо, а растение вроде нашего лука.

Чебутыкин. Нет-с, ангел мой. Чехартма не лук, а жаркое из баранины.

Соленый. А я вам говорю, черемша – лук.

Чебутыкин. А я вам говорю, чехартма – баранина.

Соленый. А я вам говорю, черемша – лук.

Чебутыкин. Что же я буду с вами спорить! Вы никогда не были на Кавказе и не ели чехартмы.

Соленый. Не ел, потому что терпеть не могу. От черемши такой же запах, как от чеснока.

№12. Кройте на выбор

В предыдущей главе мы описали подобный прием как рекомендуемую реакцию в ситуации многовопросья. То же применимо в случае, если ваш оппонент заявляет для защиты сразу несколько тезисов. Выберите из «меню» лишь одно, наиболее уязвимое утверждение, и с жаром опровергните.

– *Жизнь человека одинока, бедна, беспросветна, тупа и кратковременна*³⁹.

– *Ну отчего же кратковременна? Камю вот, напротив, писал: «Мы слишком долго живем».*

Если вас поймают на неполном опровержении – сыграйте рассеянность: вы просто не заметили других аргументов. «*Так что вы там говорили? А, Б и В?*» Выполните прием еще раз – применительно к оставшимся аргументам: выберите из них самый слабый и разбейте.

39. Гоббс Т. Левиафан, или Материя, форма и власть государства церковного и гражданского // Гоббс Т. Соч.: В 2 т. Т. 2. М.: Мысль, 1991. С. 96.

Контрмера:

Ловите на неполном опровержении. Добивайтесь, чтобы противник выступил по поводу всех заявленных тезисов.

№13. Создавайте видимость «всесторонности»

Прием, позволяющий создать видимость вашей и только вашей объективности. Предложив рассмотреть проблему со всех сторон, приведите доводы в пользу как вашей позиции, так и позиции противника. При этом в защиту вашей идеи приведите наиболее сильные доводы, а в защиту идеи оппонента – самые слабые.

– Давайте рассмотрим проблему со всех сторон. В чем состоит позиция моего оппонента? Он говорит, 1) что освоение космоса слишком затратно, и лучше закупить на эти деньги побольше айфонов; 2) что оно опасно, потому что с неба на нас может упасть спутник; 3) что оно неэтично, потому что не пристало человеку отрываться от Земли.

Я же утверждаю, 1) что космос остается одной из немногих наукоемких отраслей, в которой Россия пока еще может конкурировать с ведущими мировыми державами; 2) что космос – это технологии, направленные в будущее – в том числе достаточно

далекое, чтобы обеспечить, например, колонизацию других планет – тем более неотвратимую ввиду пророчимых глобальных катастроф; 3) что космос – это гигантский комбинат, объединяющий тысячи производств и дающий кусок хлеба сотням тысяч человек.

Ну, и кто из вас прав?

Контрмера:

Ваш соперник, несмотря на все наши предостережения, вновь допустил ту же ошибку – выдавал свои аргументы списком. Выберите тот тезис, с которым вам проще всего спорить – и сотрите его в порошок. *«Какая еще колонизация других планет? Давайте для начала хотя бы все наши деревни газифицируем!»*

№14. Дозируйте информацию

Софист Горгий указывал на невозможность одинакового и единственно возможного восприятия какого-либо предмета разными лицами: каждый предмет обладает множеством свойств, и каждый человек, мыслящий этот предмет, выделяет для себя ограниченное количество его специфических

особенностей, не обращая внимания на все остальные. Стекло – для кого-то оно, прежде всего, прозрачное, а для кого-то, в первую очередь, тяжелое, хрупкое или неприятное на вкус.

Помните это, и из всей палитры фактов отбирайте для аудитории только те, что работают на вас.

– Нет ничего вреднее пива! Наука доказала, что у мужчин оно провоцирует выработку женских гормонов, от чего нарушаются репродуктивные функции. Пиво отбирает будущее у страны – его нужно срочно запретить!

Напомнив об этой стороне употребления пива, вы скрыли от публики, что у этого напитка есть и полезные свойства. Нефильтрованное пиво содержит полный комплекс аминокислот и витаминов группы В, улучшает обмен веществ, способствует разрушению почечных камней и угнетает болезнетворные микробы. Но зачем кому-то об этом знать, если ваша задача – закрыть городской пивзавод, расположенной на очень дорогой земле?

Контрмера:

Укажите оппоненту на то, что есть и другие стороны проблемы. Прямо обвините его в том, что он сознательно опускает невыгодные ему доводы.

№15. Съезжайте с темы

Этот прием известен с IV в. до н.э. как метод Ликофрона, или эквивокация. Предтеча современных либералов, автор древнегреческого варианта концепции *laissez-faire* софист Ликофрон был также и изворотливым полемистом. Когда ему предложили прославлять лиру, и ему было нечего сказать по этому поводу, Ликофрон отошел от темы и перевел свою речь... на созвездие Лиры, для которого нашел много хороших слов.

Был и другой Ликофрон – александрийский грамматик.

Съехать с темы очень полезно, если вам задали совсем уж неудобный вопрос.

– Вы говорите, что на Украине, наконец, установилась подлинная демократия. Но какая же это демократия, если вы жжете людей в Одессе, убиваете инакомыслящих, зажимаете свободу слова?

– У нас соблюдаются демократические процедуры на выборах. В прошлом году к нам приехало много международных наблюдателей, которые подтвердили, что нарушения были в пределах нормы.

Контрмера:

Верните дискуссию в нужное русло. Напомните, в чем состоит предмет дискуссии, повторив свой главный тезис.



**Эгейская лира, недохваленная Ликофроном.
Из коллекции Анатолия Белякова**

«При чем здесь международные наблюдатели, если мы говорим о том, что на Украине действует режим, который уничтожает всех, кто не согласен с бандеровской идеологией? Что это, в самом деле? Я вас про Фому спрашиваю – а вы мне про Ерему!»

№16. Навязывайте логику

Данный прием основан на человеческой склонности считать все действительное разумным. Людям хочется верить, что их поступки и убеждения рациональны и обоснованы, что все события подчинены четкой логике.

Эксплуатируйте эту человеческую склонность. Выдавайте желаемую вами логическую связь за истинную.

Аргументативная цепочка может быть построена весьма произвольно, и только выглядеть логично, на деле же – содержать грубые логические ошибки. В помощь полемисту – волшебные слова «поэтому», «потому что», «следовательно», «значит» и, наконец, «что и требовалось доказать».

- *«Если Кориск не то же, что Сократ, а Сократ – человек, то, следовательно, Кориск не то же, что человек».*
- *«Бывалов читает Маркса. Маркса читают коммунисты. **Стало быть**, Бывалов – коммунист».*

- *«Демократия – это свобода без границ. В каждом городе должно проводиться по несколько гей-парадов в год, **потому что** очень важно, чтобы страна осталась на демократическом пути развития».*

Ваша логическая цепочка может быть основана на самом диком противоречии. А из противоречия, как показывает логика, следует все, что угодно, то есть любое произвольное утверждение:

*«Сократ бежит, и Сократ не бежит, **следовательно, ты в Риме**».*

Подобный эффект использован на анонимной предвыборной листовке, которая попалась нам на одной из политических кампаний:

*Есть у песенки начало,
А у басни есть мораль.
И поэтому не будем
Голосовать за Б. Кучука.*

Нарушенная логическая или временная последовательность может быть выявлена вашим оппонентом, поэтому свою тираду вы должны произносить быстро и уверенно.

*«Народ не вовлечен в коррупцию. Среди членов партии «Справедливая Россия» есть коррупционеры. **Таким образом,** «Справедливая Россия» – партия, преследующая антинародные цели».*

ПРАВДА ПРО КИЧУКА

**Жил да был башмачник Карло
По фамилии Кичук
И решил он Буратино
Сделать, для себя он вдруг**

**Буратино с длинным носом
Получился у него
И бороться с Барабасом
Он решил давным-давно**

**Но пришли к нему Алиса
И Базиллио скорей
Обманули Буратино
С Кичуком на сто рублей**

**Сто рублей — не очень много
Даже если не богат.
Но Кучук то был не промах
И решил вернуть их взад.**

**С Буратиною под «мышкой»
За врагами побежал,
Но Базиллио с Алисой
Как мы знаем не догнал.**

**Что происходило дальше
Знает каждый пионер.
С Буратиной не надолго
Он уехал из Бендер.**

**Вобщем стало, неповадно.
Рассердился Барабас
И Базиллио со злости
Он ударил прямо в глаз.**

**Есть у песенки начало,
А у басни есть мораль.
И поэтому не будем
Голосовать за Б. Кучука.**

**Подметная листовка, найденная авторами во время одной
из предвыборных кампаний в 2005 г.**

Продемонстрировав манипулятивные возможности псевдологических рассуждений, герой фильма «Олигарх» Платон Маковский отстоял своего товарища, заподозренного в антисоветизме после выступления на математической конференции.

Молодой ученый Сысоев неосторожно коснулся в своем докладе математических условий коллапса некой экономической системы. «А не экономику ли социализма вы имеете в виду?» – поинтересовался присутствующий в зале функционер Корецкий. Дело приняло серьезный оборот. На помощь товарищу поспешил Маковский, заявивший, что на уровне теории вообще можно доказать все, что угодно. Например, что крокодил более длинный, чем зеленый, ведь «длинный он и сверху и снизу, а зеленый только сверху». Карьера математика Сысоева была спасена.



**Средствами логики можно доказать даже то, что крокодил более зеленый, чем длинный.
Кадр из фильма Павла Лунгина «Олигарх» (2002).
В роли Платона Маковского Владимир Машков**

Контрмера:

Разоблачите демагога. Уличите его в неумении мыслить логически. Продемонстрируйте нарушение силлогизма. Предложите альтернативную аргументативную цепочку. Приведите еще более абсурдный пример нарушения логических правил: *«Вы рассуждаете так: “Я ем макароны. Макароны едят итальянцы. Значит, я итальянец”»*.

№17. Пугайте последствиями

Один из самых часто используемых приемов. Его суть – в том, чтобы показать, что точка зрения вашего оппонента чревата катастрофическими последствиями.

- *«Сегодня мы читаем электронные книги – а завтра будем есть пенопропиленовое мясо?»»*
- *«Сегодня мы отдали Китаю остров Тарабаров, завтра отдадим Курилы, а послезавтра – и всю Сибирь с Уралом!»»*
- *«Сегодня пляшет он под “Смоки”, а завтра сдаст объект не в сроки!»»*

Контрмера:

Укажите на оставленные без внимания преимущества. Объясните, что последствия вовсе не «не-

избежны». Смоделируйте свою логику развития событий.

«Демаркация границы с Китаем закрыла все пограничные вопросы. Теперь мы будем дружить не “через прицел” и сможем заключать многомиллиардные сделки. И, кстати, получив территории в Хабаровском крае, китайцы отказались от притязаний на остров Большой в Читинской области. Так что речь идет не о сдаче позиций, а о взаимных уступках».

№18. Докажите, сделав круг

Доказательство через то же самое называется в логике «порочным кругом. *Idem per idem*, или «то же посредством того же», считается грубейшей логической ошибкой. Состоит она в том, что в определение или в доказательство вводится сам доказываемый тезис или определяемое понятие.

Наиболее курьезные случаи применения порочного круга в доказательстве описаны в литературе, известной нам со школы.

- *«Этого не может быть, потому что этого не может быть никогда» (Антон Чехов, «Письмо к ученому соседу»).*

То же и в публицистике:

- *«Путин – фашист, потому что он захватил Крым. А Крым захватил, потому что он фашист».*
- *«Доллар растет, потому что падает цена на нефть, а цена на нефть падает, потому что растет доллар».*

Как мы видим, несмотря на видимую «сложность» фразы, посылка в ней предстает лишь как иначе сформулированное заключение.

Контрмера:

Продемонстрируйте описанный метод в абсурдной форме. *«Это яблоко, потому что круглое, а круглое – потому что яблоко», – вот ваша смехотворная логика».*

№19. «После» – значит «вследствие»

По-латыни это звучит как *post hoc ergo propter hoc*. Так с древних времен называли софистический прием, основанный на отождествлении причинно-следственной связи с хронологической.

Для человека искушенного случаи применения данного приема выглядят глупо, но на простого обывателя вполне могут подействовать.

- *«Великая Отечественная война началась по вине археолога Михаила Герасимова, раскопавшего могилу Тамерлана в июне 1941 года. Не стоило трогать его древние кости!»*
- *«Освоение космоса разорило СССР. В 1961 году мы запустили Гагарина, а уже в 1963-м начали закупать зерно за границей»*
- *«Россия запретила синтетические трусы, и в Киеве начался майдан».*
- *«Не прошло и двух лет после присоединения Крыма к России, а уже разрушился водопад “Серебряные струи”».*

Контрмера:

Покажите абсурдность данного приема. *«Это то же самое, что сказать: “Дед поел огурцов, а вечером помер. Значит, огурцы смертельно опасны”».*

Напомните истинные причины описываемых событий. Водопад «Серебряные струи» в Бахчисарайском районе, например, разрушился из-за жесточайших морозов, а отнюдь не вследствие принятия жителями Крымского полуострова нового гражданства.

№20. Обещайте выгоды

Задача софиста – задеть за живое. Сделать это довольно просто, если заставить публику задаться вопросом: «А как это затрагивает меня лично? Что я буду с этого иметь?»

Люди любят получать выгоду и не любят терпеть убытки – именно эта черта с седой древности нещадно эксплуатируется знатоками человеческих душ.

- *«Хватит кормить Мадрид! Свободу Каталонии!»*
- *«Игорная зона в Ялте – это дополнительные деньги в бюджет города!»*
- *«Купив эту книгу за тысячу рублей, вы заработаете миллионы!»*

Громадье планов, сулящих людям «горы хлеба и бездну могущества»⁴⁰, выгодно отличат вас от оппонента с парой чахлах рацпредложений. Величие дерзновений воодушевит аудиторию, и она отдаст-ся вам навеки.

Помните, как у Ильфа и Петрова?

– Шахматы! – говорил Остап. – Знаете ли вы, что такое шахматы? Они двигают вперед не только

40. Выражение Константина Циолковского.

культуру, но и экономику! Знаете ли вы, что шахматный клуб четырех коней при правильной постановке дела сможет совершенно преобразить город Васюки?

Остап со вчерашнего дня еще ничего не ел. Поэтому красноречие его было необыкновенно.

– Да! – кричал он. – Шахматы обогащают страну! Если вы согласитесь на мой проект, то спустаться из города на пристань вы будете по мраморным лестницам! Васюки станут центром десяти губерний! Что вы раньше слышали о городе Земмеринге? Ничего! А теперь этот городишко богат и знаменит только потому, что там был организован международный турнир. Поэтому я говорю: в Васюках надо устроить международный шахматный турнир!

– Как? – закричали все.

– Вполне реальная вещь, – ответил грессмейстер, – мои личные связи и ваша самодеятельность – вот все необходимое и достаточное для организации международного Васюкинского турнира. Подумайте над тем, как красиво будет звучать – «Международный Васюкинский турнир 1927 года». Приезд Хозе-Рауля Капабланки, Эмануила Ласкера, Алехина, Нимцовича, Рети, Рубинштейна, Мароци, Тарраша, Видмара и доктора Григорьева – обеспечен. Кроме того, обеспечено и мое участие!

– Но деньги! – застонали васюкинцы. – Им же всем деньги нужно платить! Много тысяч денег! Где же их взять?

– Все учтено могучим ураганом! – сказал О. Бендер. – Деньги дадут сборы!

– Кто же у нас будет платить такие бешеные деньги? Васюкинцы...

– Какие там васюкинцы! Васюкинцы денег платить не будут. Они будут их по-лу-чать! Это же все чрезвычайно просто. Ведь на турнир с участием таких величайших вельтмейстеров съедутся любители шахмат всего мира. Сотни тысяч людей, богато обеспеченных людей, будут стремиться в Васюки. Во-первых, речной транспорт такого количества людей поднять не сможет. Следовательно, НКПС построит железнодорожную магистраль Москва – Васюки. Это – раз. Два – это гостиницы и небоскребы для размещения гостей. Три – это поднятие сельского хозяйства в радиусе на тысячу километров: гостей нужно снабжать – овощи, фрукты, икра, шоколадные конфеты. Дворец, в котором будет происходить турнир, – четыре. Пять – постройка гаражей для гостевого автотранспорта. Для передачи всему миру сенсационных результатов турнира придется построить сверхмощную радиостанцию. Это – в-шестых. Теперь относительно железнодорожной магистрали Москва – Васюки.

Несомненно, таковая не будет обладать такой пропускной способностью, чтобы перевезти в Васюки всех желающих. Отсюда вытекает аэропорт «Большие Васюки» – регулярное отправление почтовых самолетов и дирижаблей во все концы света, включая Лос-Анжелос и Мельбурн. <...>

– Не беспокойтесь, – сказал Остап, – мой проект гарантирует вашему городу неслыханный расцвет производительных сил. Подумайте, что будет, когда турнир окончится и когда уедут все гости. Жители Москвы, стесненные жилищным кризисом, бросятся в ваш великолепный город. Столица автоматически переходит в Васюки. Сюда переезжает правительство. Васюки переименовываются в Нью-Москву, а Москва – в Старые Васюки. Ленинградцы и харьковчане скрежещут зубами, но ничего не могут поделать. Нью-Москва становится элегантнейшим центром Европы, а скоро и всего мира.

– Всего мира!!! – застонали оглушенные васюкинцы.

– Да! А впоследствии и вселенной. Шахматная мысль, превратившая уездный город в столицу земного шара, превратится в прикладную науку и изобретет способы междупланетного сообщения. Из Васюков полетят сигналы на Марс, Юпитер и Нептун. Сообщение с Венерой делается таким

же легким, как переезд из Рыбинска в Ярославль. А там, как знать, может быть, лет через восемь в Васюках состоится первый в истории мироздания междупланетный шахматный турнир!

Остап вытер свой благородный лоб. Ему хотелось есть до такой степени, что он охотно съел бы зажаренного шахматного коня.



«Спускаться из города на пристань вы будете по мраморным лестницам. Васюки станут центром десяти губерний!»

Кадр из фильма Марка Захарова «12 стульев».

**В роли Остапа Бендера –
неподражаемый Андрей Миронов**

Контрмера:

Покажите, что выгоды от предлагаемых оппонентами инноваций будут сомнительными, а по-

тери – значительными. Напомните, в каком единственном месте бывает бесплатный сыр, и чем закончилась история с Нью-Васюками.

Действенной контрмерой могут оказаться инсинуации по поводу реальных бенефициаров нововведений. *«Вот вы говорите, что из Севастополя надо убрать Черноморский флот, чтобы максимально использовать рекреационные возможности крымского побережья. Однако выгоду этого решения ощутят лишь небольшая группа предпринимателей, в числе которых X, Y и Z».*

№21. Пугайте лишениями

Разговор об экономике или политике всегда кажется простому человеку чем-то оторванным от жизни. Покажите, что решения, предлагаемые вашим оппонентом, коснутся каждого – и самым неблагоприятным образом. Объявляйте его идеи опасными для благосостояния людей.

- *«Предприниматели, которые платят зарплаты в конвертах, отбирают у вас будущие пенсии».*
- *«Проект ремонта дорог, который предлагает господин Бобиков, ударит по карманам простых горожан – по нашим с вами карманам!»*

- *«Депутат Барбосов предлагает закрыть все дешевые рюмочные. И что останется простым работягам? Оставлять последние деньги в дорогих ресторанах?»*

Накануне зимней Олимпиады в Сочи все российские либералы, вооружившись калькуляторами, рассчитывали смету этого грандиозного мероприятия, пытаясь доказать, что России подобное не потянуть, и денег в стране после этого уже никогда не будет. А если правительство считает эти миллиарды лишними, то пусть лучше раздаст их народу.

Через год те же персонажи считали будущие убытки от присоединения Крыма – сколько будет стоить мост, сколько восстановление полностью убитой при Украине инфраструктуры, сколько пойдет на пенсии и зарплаты новым гражданам России. По мысли авторов душераздирающих докладов, приведенные ими цифры приведут к народному ропоту и волнениям и, как следствие, свержению действующей власти. Но народ оказался умнее «мозга нации».

На Украине, однако, все произошло противоположным образом.

В конце 2013 года в странах Таможенного союза были введены ограничения на поставку нижнего белья из синтетических материалов, чем не преминули немедленно воспользоваться идеологи

«революции гідности». Побоявшись остаться без трусов с красивыми рюшками, молодые украинки вышли на площадь «топить» против Януковича.



Одним из символов украинского майдана стала Оля Значкова, мечтавшая о новом исподнем

Контрмера:

Поинтересуйтесь, а нет ли у выступающего личного интереса? Не имеет ли депутат Барбосов доли в доходах рюмочных? Не собираются ли майдановские упыри подставить наивных девочек под пули и на их крови прийти к власти?

Опишите горькие перспективы альтернативного развития событий. *«Условия торгового партнерства с Европой более жесткие, чем в ТС; они окончательно добьют украинскую промышленность и сельское хозяйство. И поедете вы в своих кружевных трусиках мыть полы в какой-нибудь Румынии».*

Спросите у собравшихся, что для них дороже – лишняя купюра в кошельке или чувство причастности к великому событию? Вот что сказал яростный критик российской власти Игорь Виттель после открытия сочинской Олимпиады: «Сегодня я пел гимн первый раз, стоя. Говорят, у меня украли две тысячи рублей из моих налогов? Я ненавижу эту власть! Но украдите еще и еще! И повторите снова, чтоб я плакал и гордился!»»



Один танк Армата (400 млн руб) это:
2 новые школы
1 новая больница
30 700 пенсий
20 000 зарплат учителям
16 000 зарплат врачам

46

96

83



В ответ

В Ливии не было танков Армата. Зато была офигенная социалка и зарплаты у врачей и учителей. Теперь такого государства не существует.

**Тот, кто не хочет кормить свою армию,
будет кормить чужую!**

№22. Объявляйте идеи оппонента оторванными от жизни

Почти любую идею вашего соперника можно провозгласить бесполезной и неприменимой на практике, а ее автора – витающим в облаках мечтателем.

- *«Программа деурбанизации центральной части России – это утопия в духе Кампанеллы. Ни к каким практическим результатам она не приведет».*
- *«Разработка принципиально новых видов вооружения – лишь пустая трата бюджетных денег. Старая добрая атомная бомба – вот единственное, на что стоит рассчитывать».*
- *«Межзвездные полеты, освоение дальнего космоса? Мечты безумца! Да и вообще никто из нас до этого не доживет!»*

Усугубить эффект можно обвинениями в наивности:

- *«Ну, это просто смешно!»*
- *«Велосипед изобрели, креативный вы наш!»*
- *«Святая простота!»*
- *«Да вы просто ребенок!»*

Эти фразы заставляют вашего оппонента оправдываться и как следствие – выглядеть еще более жалким.

Непрактичный человек, фантазер и мечтатель, несуразен, асоциален и внушает подозрения. Кто с таким будет говорить? Можно только представить, как выглядел бы на сегодняшних ток-шоу Константин Эдуардович Циолковской, приди он туда рассказать о том, что «нельзя вечно жить в колыбели», и что бы ему пришлось выслушать!..

Контрмера:

Упрекните оппонента в излишнем практицизме. Все, что нас окружает, было когда-то чьей-то мечтой. Ваш вот айфон, которым вы так яростно машете, тоже не сам на свет появился. И создавали его уж точно не такие продуманные дуболомы, как вы!

№23. Не скупитесь на лесть

Люди тщеславны, самолюбивы и падки на похвалы.

Сын английского мясника Даниэль Фо, занявшись литературным трудом, прикрепил к своей родовой фамилии дворянскую приставку «де» и уже в качестве «Дефо» стал известен как автор «Робинзона Крузо».



**Основоположник космонавтики
Константин Циолковский научился ездить на велосипеде
лишь в возрасте 45 лет**

Христофор Колумб выпрашивал у испанского короля Фердинанда титул «Главного адмирала Моря-Океана», в чем ему, однако, было отказано.

Виктор Гюго был уверен, что после его смерти Париж будет переименован в «Гюгополис».

Слаще меда для человека услышать похвалу в свой адрес! Не стесняйтесь тонкой лести в адрес оппонента. Даже в самом каменном сердце лесть отыщет уголок, даже если ваша главная задача – донести таким образом до нужных ушей ваш альфатезис.

- *«Вы, как человек умный и компетентный, не станете отрицать, что вегетарианство опасно для здоровья».*
- *«Вы, как прекрасный востоковед, конечно, понимаете, что пуштуны никогда не пойдут на север – они предпочитают воевать на своей территории» (Максим Шевченко – Владимиру Жириновскому, RTVI, 6 октября 2013).*

Образец тонкой и изысканной лести приводит в своем романе «Камо грядеши?» Генрик Сенкевич:

Однажды ... император [Нерон] читал в узком кругу отрывок из своей «Троики», и, когда он закончил чтение и смолкли хвалебные возгласы, Петроний, отвечая на вопросительный взгляд императора, сказал:

– Плохие стихи, они достойны того, чтобы бросить их в огонь.

Присутствующие замерли от страха – Нерону с детских лет ни от кого не доводилось слышать подобного приговора. Только лицо Тигеллина просияло, а Виниций страшно побледнел, решив, что Петроний, который никогда не напивался допьяна, на сей раз пьян.

Медоточивым голосом, чуть дрожавшим от глубоко уязвленного самолюбия, Нерон спросил:

– Что же ты находишь в них плохого?

И тут Петроний дал себе волю.

– Не верь им, – заговорил он, указывая на окружающих, – они ничего не смыслят. Ты спрашиваешь, что плохого в твоих стихах? Если хочешь знать правду, скажу: они хороши для Вергилия, хороши для Овидия, даже для Гомера хороши, но не для тебя. Тебе такие стихи непростительны. Пожар, который ты описываешь, недостаточно пылает, твой огонь недостаточно жжет. Не слушай льстивых уверений Лукана. Его за такие стихи провозгласили бы гением, но не тебя. А знаешь почему? Потому что ты более велик, чем все они. Кому боги дали столько, сколько тебе, от того можно больше требовать. Но ты ленишься. Ты предпочитаешь после обеда спать, чем утруждать свои мозги. Ты способен создать нечто такое, чего мир не слыхивал, и посему говорю тебе прямо: напиши лучшие!

И говорил он все это как бы нехотя, как бы с насмешкой и в то же время ворчливо, но глаза императора подернулись дымкой упоения.

С помощью лести можно усыпить бдительность собеседника: *«То, что вы предлагаете, – это действительно стоящая вещь! До чего же приятно выслушать мнение умного человека!»* А затем его коварно обмануть, переведя беседу в нужное русло: *«Я лишь хотел бы добавить такие-то факты, на мой взгляд, подтверждающие вашу мысль...»*

Теперь у вас есть возможность вернуться к своей повестке и донести свой главный тезис. Возражать вам вашему оппоненту будет психологически трудно – ведь вы только что объявили его своим единомышленником

Контрмера:

Скажите прямо: *«Вы мне льстите. Спасибо за ваши слова. Но давайте лучше вернемся к предмету нашего обсуждения. А именно...»*

Можно, однако, ответить и в стиле Проханова: *«Не подлизывайтесь! Вы враг, и похвалы от врагов мне противны».*

№24. Выдавайте сомнительное за общеизвестное

Прием состоит в представлении некой сомнительной мысли как прописной истины. Гордость не позволит вашему оппоненту признаться, что эту мысль он слышит первый раз в жизни – она ведь «общеизвестна»!

- «Каждый знает, что демократия – это не что иное, как независимость экономики от государственного контроля».
- «Давно стало аксиомой, не требующей доказательств, что государство – это отмирающий институт».
- «Всем известно, что стандартный железнодорожный вагон вмещает 1226 мешков сахара».

Допускается также форма **вымогающего вопроса**.

- «Вы же не будете спорить, что Путин – самый богатый человек на планете?»
- «Вы же не станете отрицать, что Россия выставляла на Донбассе 40 тысяч стволов?»

Контрмера:

Уточните, в самом ли деле существует общественное согласие по поводу данного тезиса или

это голословное утверждение? Уличите оппонента в попытке манипулировать. Ознакомьте его с реальным положением вещей – что именно такое демократия, кто именно воюет на Донбассе и откуда взялся миф о сказочном богатстве президента.

Заверьте его, что, конечно, станете отрицать то, с чем не согласны. *«Российская армия на Донбассе? Вы выдаете желаемое за действительное. Вам, конечно, очень бы хотелось, чтобы она там была – в этом случае вы бы оказались правы. Но чего нет – того нет».*

№25. Апеллируйте к авторитету

Обращение к авторитетному источнику – один из популярнейших методов влияния. В разных культурах и в разных слоях общества авторитетом являются разные люди. Для коммунистов это Карл Маркс, для дзюдоистов – Дзигоро Кано, для шотландских националистов – Уильям Уоллес. Не забудьте заручиться их поддержкой, когда будете выступать перед соответствующей публикой.

Ссылка на авторитет эффективна, прежде всего, если надо воздействовать на аудиторию. Особенно если оппонент читал другие книжки, и ваши цитаты не вызовут в нем никаких чувств.

- *«Именно государство является способом осуществления человеческой свободы, в то время как гражданское общество – это лишь сфера реализации материальных потребностей человека. Эта мысль принадлежит Гегелю. Или Гегель для вас уже не авторитет?»*
- *«Вы говорите, что вы марксист и одновременно русский патриот. Как это может между собой сочетаться? И Маркс, и Энгельс просто грезили о развале России!»*

Контрмера:

Установите, является ли упомянутое лицо реальным авторитетом для данной аудитории. В компании российских либералов вряд ли оценят ваше умение цитировать по памяти работы Сталина.



«Ах, если бы так было всегда!» – восклицает Вуди Аллен, когда в споре о Маклюэне к нему на помощь приходит... сам Маклюэн. Кадр из фильма Вуди Аллена «Энни Холл» (1977)

Восстановите контекст появления того или иного высказывания классика. Да, Маркс и Энгельс ненавидели Россию – но не российский народ. Народу они желали только добра, искренне считая, что ему будет только лучше, если он сбросит иго монархии и отпустит на волю угнетенные национальные окраины.

Подчеркните, что в отсутствие Гегеля от его имени каждый волен говорить что угодно – он не возмутится и не поймает на извращении его идей.

Предложите впредь думать своей головой и на Гегелей не ссылаться.

№26. Апеллируйте к «экспертам»

Часто в качестве авторитета предлагаются представители той или иной профессии – заслуженные артисты, ученые или врачи (вот почему в телерекламе подозрительных лекарств мы все время видим актеров, переодетых в медицинские халаты). При этом обращение к авторитету может иметь анонимный характер.

- *«Ученые подсчитали, что любовь живет три года».*
- *«Доктора установили, что от чрезмерного употребления хурмы на ладонях начинают расти волосы».*

- *«Исследователи выяснили, что изображение денег притягивает богатство».*

Контрмера:

Продемонстрируйте сомнительность анонимных «экспертов». Потребуйте ссылок на первоисточники. Какие такие эксперты? Фамилии, звания? Что за исследования проводились? По какой методике? Где были опубликованы? И не те ли это самые «английские ученые», о которых так часто пишут в интернете?

№27. Апеллируйте к деталям

Акцент на мелких деталях создает ощущение правдоподобия. Приводите тончайшие подробности, при нужде – сочиняйте их с максимально возможной изобретательностью.

- *«После шахматного матча с Гитлером Ленин сделал себе на лодыжке маленькую татуировку, изображающую белого ферзя. Ее единственная фотография была опубликована на 8-й странице австрийской газеты Wiener Morgengartenkorf за 7 ноября 1909 года – между заметкой о пуске нового трамвая и рекламной радиоактивного мыла».*

Настолько экзотичные детали нарочно не придумаешь, – уверены наивные слушатели. – А значит, все, о чем нам сообщили, – правда. И тот самый матч, о котором идет столько споров, – конечно, был.

Мгновенно опровергнуть ваш фейк противник, скорее всего, не сможет. Даже в интернет-дискуссиях для поиска нужной информации требуется время. И пока это произойдет, люди уже будут заражены вашим тезисом.

Занятный образ подобного риторика создал в своем романе «Шутка мецената» Аркадий Аверченко:

– Был у меня, братцы, приятель, – начал, сев верхом на стул, Новакович одну из своих идиотских историй, которые он всегда рассказывал с видом полной достоверности. – И у этого приятеля, можете представить, совершенно не росли усы. А дело его молодое – очень ему хотелось каких-нибудь усишек. И придумал он вещь неглупую: выдрал с затылка сотни две волосков вместе с луковицами, потом сел у зеркала, вооружился увеличительным стеклом, иглой и – пошла работа! Иглой ткнет в верхнюю губу и сейчас же туда волос с луковицей ткнет и луковицу в дырочку посадит. Прямо будто виноградные черенки сажал.

– Врешь ты все, Телохранитель.

– Не такой я человек, чтобы врать, – эта история потом наделала в сферах много шума. Посадил он,

стал каждое утро водичкой поливать. И что ж вы думаете – ведь принялась растительность! Но только ужас был в том, что растительность эта, новенькая-то, не лежала на губе, как у других, под углом в 45 градусов, а торчала перпендикулярно, потому что он луковицы торчмя вгонял. Очень терзался бедняга.

Меценат, выслушав эту историю, рассмеялся, а Мотылек возмущенно воскликнул:

– Телохраниитель! Всякому вранью есть границы.

– Ты думаешь, я вру? А если я тебе назову фамилию этого человека – Седлаков Петр Егорыч, – тоже, значит, вру? Он жил на Кирочной, а теперь переехал не знаю куда. Можешь сходить к нему. Эта история подробно описана в одном немецком жур[нале]...

Если Новаковичу, как мы видим, никто не верил, несмотря на все приводимые им подробности, то герой романа Фицджеральда Джей Гэтсби, напротив, был весьма убедителен.

[Гэтсби рассказывает Нику о том, как он воевал в Европе].

– Пошел я на фронт старшим лейтенантом. В Арденнах я с остатками пулеметного батальона вырвался так далеко вперед, что на флангах у нас оказались бреши шириной по полмили, где пехота не могла наступать. Мы там продержались два дня

и две ночи, с шестнадцатью «льюисами» на сто тридцать человек, а когда наконец подошли наши, то среди убитых, валявшихся на каждом шагу, они опознали по петлицам солдат из трех немецких дивизий. Я был произведен в майоры и награжден орденами всех союзных держав – даже Черногория, маленькая Черногория с берегов Адриатики прислала мне орден.



Есть орден – значит, был и подвиг!
 Кадр из фильма База Лурмана «Великий Гэтсби» (2013).
 В роли Гэтсби – Леонардо Ди Каприо

Маленькая Черногория! Он как бы подержал эти слова на ладони и ласково им улыбнулся. Улыбка относилась к беспокойной истории Черногорского королевства и выражала сочувствие мужественному черногорскому народу в его борьбе. Она давала оценку всей цепи политических обстоятельств, одним из звеньев которой был этот дар щедрого сердечка Черногории. Мое недоверие растворилось в восторге; я точно перелистал десяток иллюстрированных журналов.

Гэтсби сунул руку в карман, и мне на ладонь упало что-то металлическое на шелковой ленточке.

– Вот это – от Черногории.

К моему удивлению, орден выглядел как настоящий. <...> Так, значит, он говорил правду.

Контрмера:

Потребуйте у оппонента указания на источник приведенных им сведений, объявив, что пока это не будет сделано, его факты будут считаться враньем. Опротестуйте факты с точки зрения здравого смысла. Предложите подумать, могла ли вообще состояться шахматная баталия между Лениным и Гитлером именно в 1909 году и именно в Вене? Или вообще где бы то ни было.



Эмма Лёвенштамм.
«Игра в шахматы: Ленин с Гитлером – Вена 1909»
(1909 или 1930-е гг.)

№28. Приводите точные числа

Для подкрепления своего тезиса приводите цифры, способные придать ему видимость точности.

- *«Шахматный матч между Гитлером и Лениным продолжался ровно 57 минут и закончился на 42 ходу. К этому времени Ленин выпил шесть чашек кофе».*
- *«Количество людей, расстрелянных лично Сталиным, установлено точно: 13 125 018 человек».*
- *«По статистике, 78,5% женщин получили первый опыт потребления кока-колы до 14 лет».*
- *«87% аудитории верит всему, в чем есть проценты».*

«Числа представляют собой знаковую систему, которая оказывает неотразимое воздействие и на сознание, и на воображение, – пишет Сергей Кара-Мурза. – Магия числа в том, что оно, в отличие от слова или метафоры, обладает авторитетом точности и беспристрастности. Поэтому число – один из главных объектов манипуляции. ...

Именно ради воздействия на воображение, а не на разум, манипуляторы стремятся раздуть, увеличить и так огромные числа, причем увеличить их в десятки, а то и сотни раз. Само это стремление обя-

зательно преувеличить реальную количественную меру может служить признаком манипуляции»⁴¹.

Когда взволнованные российские интеллигенты заводят разговор о жертвах сталинских репрессий, они сразу вспоминают Солженицына с его «Архипелагом Гулаг». В нем нобелиат называет конкретное число **66,7 миллионов человек** – именно столько советских граждан пострадало, по его мнению, от кровавого большевистского режима. И это «без военных потерь, только от террористического уничтожения, подавлений, голода, повышенной смертности в лагерях и включая дефицит от пониженной рождаемости»... («без этого дефицита – 55 миллионов»)⁴². Ссылается Александр Исаевич на выкладки ученого-эмигранта И.А. Курганова⁴³, оговариваясь, правда, чтобы продемонстрировать свою «объективность»: «Мы, конечно, не ручаемся за цифры профессора Курганова, но не имеем официальных»⁴⁴.

41. *Кара-Мурза С.Г.* Манипуляция сознанием. М.: Эксмо, 2005. С. 451, 454.

42. *Солженицын А.И.* Архипелаг Гулаг // *Солженицын А.И.* Малое собрание сочинений. Т. 6. М.: ИНКОМ НВ, 1991. С. 8.

43. Иван Алексеевич Кошкин (Курганов) – профессор статистики, до войны – и.о. директора Ленинградского финансово-экономического института. В годы войны находился в оккупированных Эссентуках, ушел с отступающими немцами. В 1944 г. сблизился с генералом А.А. Власовым. В 1945 г. бежал на Запад. Антинаучный труд Курганова, на который ссылается Солженицын, опубликован в 1964 г. в журнале «Новое русское слово».

44. *Солженицын А.И.* Архипелаг Гулаг. МСС. Т. 6. С. 8.

Уже в эмиграции, выступая по испанскому телевидению в 1976 году, Солженицын дополнит эту цифру числом погибших на войне: по его сведениям, мы «потеряли во Второй мировой войне от пренебрежительного, от неряшливого ее ведения **44 миллиона человек**»⁴⁵.

Итого 110 миллионов человек, убитых и замученных с 1917 по 1959 год! Извольте знать и рассказывать детям в школах!

Контрмера:

Потребуйте у вашего собеседника-манипулятора источник информации. Призовите обратиться к элементарной логике. 110 миллионов? Да это едва ли не 80% населения тогдашнего СССР. Таким образом, усилиями кровавого режима наша страна должна была обезлюдеть почти полностью, однако статистика показывает, что население СССР росло все время советской власти, исключая годы войны. При этом рост населения превышал 1% в год, что превосходило показатели Англии или Франции, в которых не было ни Сталина, ни Гулага.

45. Солженицын А.И. Выступление по испанскому телевидению, 20 марта 1976 г. // Солженицын А.И. Публицистика. Т. 2. Ярославль, 1996. С. 451.

№29. Приписывайте цитаты

До половины цитат и афоризмов, гуляющих по интернету – фейки. Люди любят, когда сложная мысль умещается в прокрустово ложе короткой фразы, которую легко запомнить. Люди любят запоминать цитаты и оперировать ими, словно эрудиты. Дайте им то, что они любят.

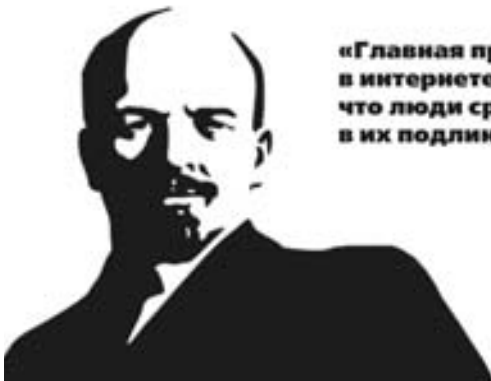
- «Как говаривал Бисмарк, “Я есть то, что я могу”».
- «Деньги существуют на то, чтобы их тратить, как сказал Карл Маркс» (реплика поручика Шервинского, героя пьесы Михаила Булгакова «Дни Турбиных»).
- «Как сказал Платон, психология – вот утешение сердца, наставление разума, мать всех наук».
- «“Одна смерть – это трагедия, миллион смертей – статистика”, – цинично заявлял Иосиф Сталин».

Количество цитат, ложно приписываемых Сталину, растет с каждым годом. В начале 2016 года кандидат в президенты США Бен Карсон, выступая на предвыборных теледебатах, подкрепил свои рассуждения фразой: «Иосиф Сталин говорил, что если хочешь уничтожить Америку, нужно подорвать

три вещи: наши духовную жизнь, патриотизм и нравственность». Очень быстро выяснилось, цитата эта – липовая, а утянул ее политик с чьего-то статуса в Фейсбуке.

Насмешки в адрес Карсона не смолкали долго. Один из пользователей Твиттера пошутил: «"Как говорил Авраам Линкольн, не верьте тому, что читаете в интернете", – это, по сути, тот же Бен Карсон».

Невозбранно приписывать цитату и несуществующим людям – это позволяет вложить свою любимую мысль в уста «признанного специалиста».



«Главная проблема цитат в интернете в том, что люди сразу верят в их подлинность».

В. И. Ленин

«Авторитетный греческий экономист Нукас Отойдикас утверждает, что деньги – это единственное, что переживет ядерную катастрофу».

Разновидностью данного приема является анонимное цитирование.

- *«Не помню точно, кто из ученых-диетологов это сказал – “В жизни все надо попробовать!”»*
- *«Кажется, кто-то из представителей франкфуртской школы философии заявил: “Любил бы родину, когда бы не народ!”»*

Контрмера:

Заявите, что бремя доказательства лежит на утверждающем, и потребуйте указать источник цитаты.

Докажите подложность цитаты с точки зрения здравого смысла: *Какая, к лешему, психология? Эта наука появилась лишь в конце XIX в. усилиями Вильгельма Вундта и Германа Эббингауза. Как вообще мог назвать Платон матерью всех наук что-либо кроме философии? Да и по стилю эта фраза напоминает, скорее, какую-то восточную мудрость. Резюме: или вы придумали эту фразу сами, или нашли ее на страничке какой-нибудь дуры из «Одноклашек».*

Если позволяет эрудиция, приведите истинный источник цитаты. Фраза о том, что миллион – это статистика, на самом деле вырвана из контекста романа Ремарка «Черный обелиск». Полностью она выглядит так: «Странно, думаю я, сколько убитых

видели мы во время войны – всем и известно, что два миллиона пали без смысла и пользы, – так почему же сейчас мы так взволнованы одной смертью, а о тех двух миллионах почти забыли? Но, видно всегда так бывает: смерть одного человека – это смерть, а смерть двух миллионов – только статистика».

№30. Апеллируйте к общественной опасности

Заявление об опасности тезиса вашего оппонента для общества – очень драматический прием. Полемист как бы взывает: эй, кто-нибудь, придите и накажите негодяя, сами мысли его суть преступление – перед народом, страной или даже всем человечеством.

- *«Ваши предложения – это подкоп под саму государственность России!»*
- *«Вы понимаете, на что вы покушаетесь? На международное право! Крым должен быть немедленно возвращен Украине!»*
- *«Потомки вам этого не простят!»*
- *«Восхваление Сталина лишает нас всех завоеваний демократии. За это надо сажать в тюрьму!»*

Контрмера:

Погасите пафос собеседника спокойным рациональным анализом его утверждения и указанием на фактические ошибки. Дезавуируйте его стремление манипулировать.

Используя данный прием, полемист нередко и сам перегибает палку. Поставьте ему это на вид. Тот, кто мечтает сажать людей в тюрьму лишь за их убеждения, сам настоящий фашист. А требования вернуть Крым вообще квалифицируются уголовным правом как «публичные призывы к осуществлению действий, направленных на нарушение территориальной целостности РФ» (ст. 280.1 УК РФ).

№31. *Взывайте к лучшим чувствам*

Обратитесь ко всему святому в душе оппонента. Напомните ему, что он

- не только милиционер, но и христианин;
- не только циничный политолог, но и тонко чувствующий любитель классической русской литературы;
- не только либерал, но и гражданин России.

И именно это обстоятельство должно определять его поступки.

Взывают к его «лучшей» стороне:

- *«Ты же пионер, всем ребятам пример. Иди и вымой руки!»*
- *«Не стыдно тебе быть такой неряхой? Ты же девочка!»*

С помощью этого приема можно не только мотивировать человека к определенным поступкам, но и решить риторические задачи – пристыдить оппонента, спровоцировать его на определенную словесную реакцию.

Данный метод нередко используется спецслужбами при вербовке агентов. Именно так, по его собственным рассказам, был завербован в марфинской шарашке Солженицын⁴⁶.

Опер начал сходу:

– Ну, и как после всего происшедшего с вами, всего пережитого, – остаетесь вы советским человеком? Или нет? Остаетесь советским? Или переменились, озлобились?

– «Советский», – робко подтвердил Солженицын.

– Ах, советский! Ну вот это другой разговор. Теперь мы можем с вами разговаривать как два советских человека. Значит, мы с вами имеем одну идеологию, у нас общие цели – и мы с вами должны действовать заодно. Вы поможете нам, мы – вам...

46. См. Приложение.

В общем, уговорил, черт языкастый.

И вот будущая совесть нации уже дает согласие сообщать информацию о готовящихся побегах:

«– Можно. Это – можно»⁴⁷, подписывает соответствующий документ и получает оперативную кличку: «Ветров».

«Так ловят птичек. Начиная с коготка»⁴⁸.

Контрмера:

Заявите, что это не вашего собеседника дело указывать вам, каким мотивом когда руководствоваться – с этим вы разберетесь сами. Верните ему его аргумент, найдите возможный «высокий мотив», которым он должен руководствоваться.

№32. Прикрывайтесь высоким мотивом

У любого поступка есть, как правило, два мотива – подлинный и красивый. Пусть люди знают только о красивом мотиве! С тем, кто преследует высокие цели, хочется быть заодно. Его патетические слова о всеобщем благе, всечеловеческом счастье и слезинке ребенка никого не оставляют равнодушным.

47. Солженицын А.И. Архипелаг Гулаг. МСС. Т. 6. С. 230.

48. Солженицын А.И. Архипелаг Гулаг. МСС. Т. 6. С. 231.

- *«Берусь за это дело не ради денег, а ради того, чтобы вложить свою лепту в величие и славу Коринфа!»*
- *«Мною движет не личный интерес, я здесь только из любви к Афинам! С болью в сердце я должен требовать казни Сократа!»* (Мелет, один из обвинителей Сократа)⁴⁹.
- *«Иду в политику, чтобы помочь людям!»*

Контрмера:

Уличите оппонента в неискренности. Погасите пафос. Спросите, каковы его истинные мотивы? Не стоит ли переформулировать его кредо на «Изберусь – и всех ограблю»?

Намекните на то, что подлинный мотив вашего соперника может являться вполне материальным: *Идете «помогать людям?» А сами-то ведь просто хотите добыть подряды на строительство.*

Подшутите над «святошей»: *А нимб-то вам не жмет?*

49. Содержание обвинительной речи Мелета косвенным образом передано у Платона. По свидетельству Диогена Лаэртского, эту речь для Мелета написал софист Поликрат. Цинизм состоит в том, что разглагольствующий о благе Афин Мелет во время правления Тридцати тиранов, действовавших в интересах захватчиков – спартанцев, участвовал в преследовании и физическом уничтожении афинян-демократов, в частности, в казни Леонта Саламинского.

№33. Ошарашивайте

Расчет здесь делается на медленность мышления и доверчивость собеседника. Не давайте оппоненту возможности подумать, собраться с мыслями. Ошарашив его интенсивным темпом дискуссии и калейдоскопической сменой тем, особенно в присутствии третьих лиц, вы получаете возможность победоносно сделать нужный вывод.

Совершенное владение этим приемом демонстрирует герой рассказа Василия Шукшина «Срезал» Глеб Капустин⁵⁰.

Глеб Капустин – деревенский мужик, который славится тем, что может забить в споре любого интеллектуала. Как кто оказывается поблизости, односельчане – за Глебом. Пойдем, мол, покажешь этим столичным штучкам, а то слишком много о себе понимают. Спровоцировав ученую беседу о каких-нибудь «научных фактах», Капустин шел в атаку, обрушивая на оппонента лавину прихотливых умозаключений, подначек и неожиданных вопросов – а что у нас нынче первично? а как, например, на данном этапе философия справляется с понятием невесомости? и как решает проблему шаманизма в отдельных районах Севера? Заезжий интеллектуал, рассчитывавший просто попить чай-

50. См. Приложение.

ку с бывшими односельчанами, под таким напором совершенно терялся, а Капустин торжествовал: «срезал!»



**«Люблю по носу щелкнуть – не задирай
ся выше ватерлинии! Скромней, дорогие товарищи...»**
На илл.: Глеб Капустин в исполнении Евгения Миронова.
Спектакль «Рассказы Шукшина» (реж. Алвис Херманис,
Театр Наций, 2014)

Гарантированно огорошить можно внезапным вопросом, сформулированным так, чтобы на него нельзя было ответить, во-первых, быстро, а во-вторых – однозначно. Или даже сразу несколькими малосовместимыми вопросами по одной теме (т.н. «**многовопросье**»).

- *«Вы сказали про регион и федеральный центр. В какой статье Конституции говорится о разделении полномочий? Назовите десять признаков демократии. Напомните, как звучит по-латыни термин “неправомочная сделка”?»*

- *«Пятнадцатый президент Соединенных Штатов... вы, кстати, не помните, кто был пятнадцатым президентом Соединенных Штатов? Нет?! Да как же вы вообще можете рассуждать о политике?!»*

И поплыл человек...

Миф №9:

Краткость – сестра таланта.

Тезис верен, однако не всегда и не везде. Вступительное слово должно быть емким. В полемике же часто необходимо забросать оппонента словами, чтобы не дать ему опомниться.

Контрмера:

Демагог добивается от вас немедленного ответа, непосредственной реакции – а значит, ошибки. Не спешите с ответом. Вам нужно выгадать всего двадцать секунд, чтобы собраться с мыслями – заполните их по принципу рамплиссажа обтекаемыми фразами. За это время нужная идея с большой вероятностью уже появится в вашей голове.

Кройте на выбор: выберите из вопросов оппонента тот, ответ на который сыграет на вашу повестку. На него и отвечайте, не обращая внимания на другие.

№34. Придирайтесь к мелочам

Фиксируйте внимание аудитории и оппонента на оговорках в его речи, на неточностях в фактах – пусть даже совершенно незначительных.

Мастерством подловить на мелочах и оговорках в совершенстве владел уже знакомый нам Глеб Капустин. У одного заезжего полковника он решил, например, поинтересоваться, знает ли он, военный человек, кто отдал приказ поджечь Москву? Тот оговорился: Распутин (следовало ответить – Рас-топчин). И все, пропало дело. Зацепившись за случайную ошибку, Капустин вытряс из полковника всю душу...

Точные цифры, цитаты, неважные даты и незначительные обстоятельства того или иного исторического события не всегда помнит даже специалист. Вот вам и повод обвинить оппонента в некомпетентности и профнепригодности.

«В каком-каком году, говорите, Протагор был изгнан из Афин? Примерно в 414-м? А в 415-м не хотите? А еще говорите, что учились на философском факультете!..»

С человеком, допускающим подобные просчеты, серьезный разговор, конечно же, невозможен!

Полезно указать собеседнику и на его речевые ошибки, неверные ударения и «непозволительные в столь образованном обществе» просторечия.

«Научитесь сначала делать правильное ударение в слове “знамение”, а потом уже рассуждайте о Православии!»

Контрмера:

Оспорьте утверждение оппонента о якобы грубой ошибке. Незначительный факт всегда можно перепроверить в специальной литературе, важнее, что вы правы в главном. А именно... (Повторите ваш альфа-тезис и верните беседу в нужное русло).

Обвините соперника в неумении мыслить масштабно: *«Вы не видите за деревьями леса. Цепляетесь к частностям, но не хотите понять главного. А именно...»*

Заявите, что говорить с ошибками – не преступление. Преступление – с ошибками мыслить!

Миф №10.

Всегда надо смело признавать свои ошибки.

«Если ты понял, что неправ, необходимо сразу в этом признаться», – внушают нам авторы учебников по риторике. Попробуйте – и вы убедитесь, что никто этого не оценит. Не оправдывайтесь и не поправляйтесь! Не воруйте сами у себя победу!

№35. Сытьте учеными словами

Используйте в речи незнакомые для оппонента специальные термины, иностранные слова, имена ученых и т.п. К «умным» словам публика, как правило, относится с искренним уважением. К тому же ей лестно, что к ней обращаются, как к равным, столь просвещенные люди, которые, поди, уж всю науку прочитали.

Чтобы не показать своей некомпетентности, оппонент может сделать вид, что понимает, о чем идет речь – в этом случае смело выводите его на чистую воду: о чем можно говорить с человеком, не знающим доподлинно, что такое трансцендентальное единство апперцепции?

- *«Каждый знает, что инвариантные структуры перипатетического квалитативизма конгруэнтны парадигмальным основам постгейзенберговской квантовой доктрины».*
- *«Позвольте предположить, что фундаментальная темпоральность экзистенции не позволяет фундировать ее на циничном течении обыденности, склонной гипостазировать архетип своей устойчивости».*

Контрмера:

Уличите оппонента в стремлении сыграть на том факте, что образование у всех разное. Объясните

ему, что бравировать специальной терминологией глупо – это и любой слесарь может, но почему-то так не делает. Но многое ли вы поймете, если он начнет рассказывать про свои штуцеры и цапфы?

Попросите оппонента «перевести» его фразу на человеческий язык – с большой вероятностью он просто не сможет этого сделать. Разоблачите неуча, который прячет за учеными словами свое незнание. Расскажите ему про академика Ландау, который мог объяснить сложнейшие вопросы квантовой механики даже первокласснику.

«Научите» противника правильно выражаться, придав своим словам нарочито «народный» окрас: *Ничего не понял. Что это за слова мудреные? «Императивная консеквенция»... Надо проще: «Взять-то взяли, а отдать-то не отдали!..»*

№36. «Сапожник без сапог»

Поймайте оппонента на противоречии между словом и делом, на том, что он сам поступает вопреки своим доводам. Как говорится, «Врач, исцелись сам!»

- *«Вы говорите об алкоголизации как главной проблеме российского общества. Однако вас нередко видят пьяным!»*
- *«Послушать вас, так лучше страны, чем Чехия, просто нет. Что же вы туда не уезжаете?»*

- *«У вас пузо, как гора, а вы рассуждаете о пользе спорта...»*
- *«Вот вы философ, кандидат наук. Жизни людей учите. А мудро ли вы собственную жизнь устроили? В семье у вас скандалы, квартира съемная, а одеваетесь вы так, что собаки шарахаются...»*

Контрмера:

Бейте соперника его же оружием. *«А судьи кто? Вы вот тоже ученый, а в жизни ни одной книги не написали. А ведь говорят, что биография ученого – это его библиография».*

Отвергните голословные обвинения, дезавуируйте инсинуации. *«Толстый? А давайте посоревнуемся, кто из нас больше отожметя?»*

№37. Навешивайте ярлыки

Блез Паскаль ужасно не любил, когда его пытались отнести к тому или иному ученому сообществу – к физикам, к философам или к математикам. *«Определить меня – значит, ограничить»*, – говорил он в таких случаях.

А представьте теперь, как возмущает человека любая попытка навесить на него обидный ярлык фашиста, западного лизоблюда или кремлевского

лакея! Первое, что ему захочется сделать – это доказать, что он не фашист и не лизоблюд. Однако сделать это ему будет трудно: люди мыслят стереотипами, и вот уже ваш оппонент лишается самообладания, он злится, нервничает и – проигрывает спор.

- *«Вы – сурковская пропаганда!»*
- *«Вы – отпетый маккиавелист!»*
- *«Россия – Мордор, Путин – Путлер, русский народ – колорады и ватники».*

Ярлыки упрощают систематизацию явлений социальной жизни. Вот здесь у нас – пиндосы, они всё мутят, здесь – бандерлоги, эти вообще отребье, здесь – либерасты, они мечтают превратить Россию в евросодом. Но более важная их роль – культурная сегрегация. Кличка «кремлядь» стигматизирует ее носителей и делает их нерукопожатными в обществе «дерьмократов».

Век назад самые популярные ярлыки имели форму «измов» – большевизм, меньшевизм, правоуклонизм – и были похожи на научные термины. Мастером их навешивания считался Ленин. В наше время к делу подходят более изощренно, пытаются при создании ярлыков вложить в них легкий сексуальный подтекст и тем самым сделать более обидными. Тут вам и либерасты, и правозащеканцы, и те же пиндосы.

Виртуозное владение системой ярлыков позволит вам прикинуться своим в любой аудитории и нанести оппоненту обиду, несовместимую с продолжением дискуссии. Главное внимательно следить за модой – обновления в этой области происходят очень быстро.

Контрмера:

Научитесь не обижаться на глупости. Спокойно ответьте обидчикам, что их попытка навесить на вас ярлык не опровергает ваши доводы.

Да и против слова «ватник» вы ничего не имеете. Бродский тоже носил ватник, да с каким щегольством!

№38. Назначайте «единомышленника»

По форме этот прием подобен приему №4 – он также основан на установлении вольных ассоциаций. Цель данного приема, однако, другая, а именно – выведение противника из душевного равновесия, провоцирование эмоциональной реакции, не позволяющей ему дать рациональный ответ. Соответственно, и главный его объект – не аудитория, а сам оппонент.



**Бродский в ссылке.
На плечах поэта – элегантный ватник,
хит сезона 1964-1965 гг.**

Одной из форм перехода на личности является нахождение легко критикуемого лица, имеющего сходные с оппонентом взгляды или привычки.

- *«Император Бокасса тоже любил порассуждать о культуре потребления вина. А еще он ел людей!»*
- *«Саддам Хусейн тоже был не чужд социалистических взглядов. А еще он травил газом курдов!»*
- *«А вы знаете, что самым последовательным сторонником деурбанизации являлся Пол Пот?»*

В 1953 году специалист по научной этике Лео Штраус предложил для данного софистического приема псевдолатинское название: *reductio ad Hitlerum* («сведение к Гитлеру»).

– Государство должно бороться с курением!

– Ах вот как? А вы в курсе, что в Третьем Рейхе тоже действовала государственная программа по борьбе с курением? Что Гитлер тоже был убежденным противником табака?

Нахождение вашему оппоненту легко критикуемого единомышленника снижает ценность разделяемых ими идей, даже совершенно нейтральных и не человеконенавистнических.

Контрмера:

Укажите собеседнику на недопустимость подобных ассоциаций и слабость его аргументации: *«А если Гитлер скажет, что дважды два четыре, то дважды два тут же станет пять?»*

№39. Ищите скрытый мотив

Обвините оппонента в том, что он имеет некие «особые причины» отстаивать свою точку зрения и не принимать доводов противоположной стороны.

По форме этот прием – не что иное как **инсинуация**, оскорбительный намек.

- *«Вы работаете казенным пером! Вы же сами не верите в то, что вы говорите!»*
- *«Сколько вам платят ваши кремлевские хозяева, чтобы вы так ненавидели свободу?»*
- *«В вас говорят ваши детские комплексы. Вас часто запирали в чулане родители?»*
- *«Вы толкаете своего товарища Гаранжина в главные тренеры баскетбольной сборной потому, что он ваш друг».*
- *«Вы так злы лишь потому, что умираете!»*
(«Футурама»).

Цель инсинуации – подорвать в слушателях доверие к объекту инсинуаций, а следовательно, к его доводам или поведению. Ведь с ваших слов получается, что тезис оппонента не является мыслью, которую он выстрадал и выносил. Он говорит так или потому что он принадлежит к тому или иному сообществу, или потому что ему за это платят, или в силу особенностей психики. А значит, его мысли не самоценны.

Контрмера:

Разоблачите инсинуацию: *«Это нечестный прием. Я тоже могу сказать, что вы – грузинская пропаганда».*



Evgeniy Mosunov @m0sun0v · 1ч

В ответ @veritas_z

мужик вам нормальный нужен, вот и все.



Анна @vambudetstrasho · 29м

Ваш позитивный опыт с мужиком ещё не значит, что это универсальное средство. Если вам помогло - просто порадитесь, а не советуйте всем

**Меткий ответ
на типичные мужские инсинуации**

Предложите вернуться к теме дискуссии:

- *«Давайте обсуждать не **почему** мы что-то говорим, а **что** мы говорим».*
- *«Спорьте с самим фактом, с самой мыслью, докажите, что дважды два не четыре, и что Навальный не получает деньги на Западе».*
- *«Вы так говорите, будто дружба – что-то плохое. Давайте обсуждать не мою дружбу с Гаранжиным, а его профессиональные качества».*

№40. Переходите на личности

Обсуждение идей можно превратить в обсуждение человека.

Схема аргументации здесь такова: «Вы неправы, потому что

- а) вы толстый;
 - б) вы москвич;
 - в) у вас в носу растут волосы».
- *«Может, прежде чем спорить, сначала выделите прыщи на лице?»*
 - *«Я половины не могу понять из того, что вы говорите. Вам не говорили, что заикание – признак тяжелого психического заболевания?»*
 - *«Что вы такой дерганый? Вы случайно не эпилептик?»*

- *«О чем можно говорить с тем, кто ест мясо? Вы не человек, вы – кладбище убитых животных!»*
- *«Вы уж старенький, вы ходячий анахронизм, да и мозги уже не те, верно?»*
- *«Кто будет вас слушать? Вы же сожигаете с матрасом!»*

Сфера применения данного приема показана Михаилом Жванецким в интермедии «Стиль спора»⁵¹:

Что может говорить хромой об искусстве Герберта фон Караяна? Если ему сразу заявить, что он хромой, он признает себя побежденным.

О чем может спорить человек, который не поменял паспорт? Какие взгляды на архитектуру может высказать мужчина без прописки? Пойманный с поличным, он сознается и признает себя побежденным.

Аргумент к личности активно использовали нацисты, утверждая, в частности, что теория относительности ошибочна, потому что ее придумал еврей. На фоне антисемитских настроений в Германии 1930-1940-х гг. это положение находило поддержку в самых широких слоях общественности.

Эталонное выполнение приема демонстрирует героиня фельетона Георга Гегеля «Кто мыслит абстрактно?»:

51. См. Приложение.

– Эй, старуха, ты торгуешь тухлыми яйцами! – говорит покупательница торговке.

– Что? – кричит та. – Мои яйца тухлые?! Сама ты тухлая! Ты мне смеешь говорить такое про мой товар! Ты! Да не твоего ли отца вши в канаве заели, не твоя ли мать с французами крутила, не твоя ли бабка сдохла в богадельне! Ишь целую простыню на платок извела! Знаем, небось, откуда все эти тряпки да шляпки! Если бы не офицеры, не щеголять тебе в нарядах! Порядочные-то за своим домом следят, а таким – самое место в каталажке! Дырки бы на чулках заштопала!

Контрмера:

Вариантов реакции на подобные выпады существует множество – что называется, выбирай на вкус.

Можно, защищая свою честь, ответить обидчику несимметрично. Но бокс – это тема другого пособия.

Можно устраниться от дискуссии и гордо покинуть аудиторию, объяснив, что не пристало приличному человеку находиться в одном помещении с хамом.

Пригрозить судом – тоже вариант. И вполне эффективный. Если только ваш оппонент не профессиональный сутяжник.

Можно потребовать извинений. И даже вызвать на дуэль.

Большой риторической силой обладает и такое оружие, как юмор. Подумайте заранее, как можно свести к шутке апелляции к вашим физическим недостаткам. Афинский стратег Фокион, имевший густые и лохматые брови, часто оказывался объектом насмешек. И всегда отвечал злопыхателям: *«Эти брови никогда не причиняли вам зла, а смех ваш не раз заставлял город плакать»*.

Манера переходить на личности вообще характеризует диспутанта как человека, к которому вряд ли стоит относиться серьезно. Зафиксируйте этот факт. Скажите:

- *«В студию приглашали политика, а пришла базарная торговка»*.
- *«Ваш способ вести дискуссию напомнил мне известный со времен Крылова метод Моськи...»*

Можно также спросить у оппонента, а что он может возразить по существу, не переходя на личности? Или нечего возразить? Старенький вы, мозги уж не те, верно?

№41. Самовозвышайтесь

Выпячивая собственные заслуги и достоинства, вы, безусловно, вырастаете в глазах слушателей. И вот уже ваш менее заслуженный оппонент блек-

нет на вашем фоне, почти растворяясь в воздухе, а его мысли теряют всякую ценность.

- *«Я – профессор МГУ, а вы, прошу прощения, кто такие?»*
- *«Да у меня дипломов больше, чем вы котлет за свою жизнь съели!»*
- *«Мое имя знают во всем цивилизованном мире! Мне рукоплескали слушатели Оксфорда и Йеля!»*

Контрмера:

Остановите бурный поток самовосхваления. Укажите оппоненту, где его действительное место, и что стоят его многочисленные дипломы академий, существующих только на бумаге. Подшутите над хвастуном: *«Известное дело! Сам себя не похвалишь – никто не похвалит! Эх, вы, профессор кислых щей!»*

№42. Обвиняйте в необоснованных амбициях

Никто не любит, когда кто-то хочет выглядеть умнее других. Вопрос *«Ты что, самый умный?»* – эффективнейший народный метод осадить зарвавшегося всезнайку.

- *«Ну, вы прямо профессора какого-то из себя корчите! Скромнее надо быть!»*

- *«Да вы, ни дать, ни взять, ученый – в квасу моченый!»*

Форменным издевательством выглядел совет, который Глеб Капустин дал кандидату наук Журавлеву, приехавшему погостить в родную деревню, да попавшему под молот капустинской аргументации: *«Почаще спускайтесь на землю. ... Падать будет не так больно»*. В непомерной гордыне своего бывшего односельчанина Глеб обвинил, надо сказать, совершенно беспочвенно.

Контрмера:

Укажите на явную проблему с самооценкой у вашего оппонента: *«Вы что, завидуете моей научной степени? Что вы в нее вцепились?»*

И вновь воспользуйтесь ситуацией, чтобы напомнить свой альфа-тезис: *«Всех умнее я себя, конечно, не считаю, но в своей правоте **по такому-то вопросу** я совершенно уверен»*. И затем вновь вернитесь в своей повестке.

№43. Обвиняйте в невежестве

Некомпетентность – первый грех для полемиста. По крайней мере, так считает аудитория. *«Если ты не признанное светило в обсуждаемых вопросах,*

зачем ты вообще здесь?» – думают они, глядя на то, как ваш оппонент «плавает» в той или иной теме.

Помогите ему утонуть!

- *«Если вы не разбираетесь в этом деле, то скажите об этом честно!»*
- *«Вы рисуете свои картины, словно вы пятилетний ребенок. Похоже, вы абсолютно ничего не знаете ни о композиции, ни о перспективе. Возвращайтесь в художественную школу и начните свое обучение заново!»*
- *«Кто вы такой, чтобы здесь выступать? Вы даже пишете с ошибками – я читал ваш блог!»*
- *«Вы рассуждаете о несовершенстве законодательства, но сами-то вы написали в своей жизни хоть один закон?»*
- *«Вы рассказываете нам о “памяти воды”. Извините, милейший, но вы просто шарлатан!»*

Контрмера:

Не будьте безропотной жертвой для своих противников. Проявите твердость, чтобы отстоять свою компетентность, и ваш оппонент, вероятнее всего, отступит.

- *«А вы уверены, что у вас у самого достаточно ума, чтобы судить о моих интеллектуальных способностях?»*

- *«Законов я не писал – для этого существуют профессионалы. Однако судить об эффективности законов имею полное право. Я же могу судить о качестве омлета, хотя не снес в своей жизни ни одного яйца!»*
- *«Сто лет назад недалекие критики точно так же высмеивали работы Пикассо, называя его “пачкуном” и “геометрическим мазилой”. И ему, как мне сейчас, хотелось задать единственный вопрос: “А судьи кто?”»*



Габриэль фон Макс.
«Обезьяны – судьи искусства» (1889)

**Ни в коем случае не реагируйте на обвинения
проничным самобичеванием!**



ШАРЛАТАНЪ.

Ш – шарлатан. (Русская азбука, приспособленная к детским понятиям, для первоначального обучения чтению. 3-е изд. М.: Н. Степанов, 1848)

Словом «ирония» греки называли речь, слово которой не выступает прямым свидетельством мысли. Иронизируя, вы говорите одно, а подразумеваете другое – как говорят дети, «в обратном смысле». Но уверены ли вы, что ваше иносказание будет всеми понято адекватно?

«Мне представляется, вам несколько не хватает знаний, чтобы обсуждать данную проблему», – заявляет вам, к примеру, собеседник.

«Да, я дурак, я неуч, я вообще дальше “Му-Му” в своем развитии не продвинулся», – отвечаете вы, вложив в свою тираду всю силу вашего сарказма. И тем выкапываете себе могилу. Потому что публика в большинстве своем воспримет ваши слова буквально.

«Самоироничные высказывания весьма неудобны для восприятия реципиентом, – напоминает Карстен Бредемайер. – 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. Настоящее безумие!»

Никогда не прибегайте к самоиронии в дискуссиях! Ваше оружие – это ясные и однозначные формулировки. Оставьте двусмысленные фразы и «двоякие речи» для более подходящих ситуаций.

№44. «Гарантируйте»

Если соперник выражает сомнение в вашей правоте, используйте в качестве доводов личные гарантии. «Те, кто нападают на эстонское государство, будут застрелены – **я гарантирую это!**» – заявил однажды Март Лаар, министр обороны Эстонии – страны размером с галошу.

В наш век выдача личных гарантий сродни клятве, и это, как не удивительно, действует.

- «Я тебе лично гарантирую, что Птолемей был учеником Гиппарха! Можешь даже не проверять!»
- «Да я клянусь тебе, что не летали американцы ни на какую Луну – ты мне не веришь, что ли?»
- «Я сожгу себя на этом майдане, если не произойдут изменения» (Руслана, украинская певица).
- «Если цены станут неуправляемы, превысят более чем в три-четыре раза, я сам лягу на рельсы» (Борис Ельцин, первый президент России).

Контрмера:

Потребуйте у оппонента объяснений – с чего бы это мы должны принять его заявление на веру? Чем обеспечены его гарантии? Припомните более ранние его клятвы и гарантии.

№45. *Вовлекайте демос*

Апеллируйте к мнению большинства. Почувствовав, как далек он от народа, ваш соперник наверняка стушуется и отдаст инициативу.

Классический пример приводят братья Вайнеры в романе «Эра милосердия».

*[Глеб Жеглов отвечает на претензии
Володи Шаранова].*

– А чем же это я, по-твоему, честь офицерскую замарал? Ты скажи ребятам – у меня от них секретов нет!

– Ты не имел права совать ему кошелек за пазуху!

– Так ведь не поздно, давай вернемся в семнадцатое, сделаем оба заявление, что кошелек он никакого не резал из сумки, а взял я его с пола и засунул ему за пазуху! Извинимся, вернее, я один извинюсь перед милым парнем Котей Сапрыкиным и отпустим его!

– Да о чем речь – кошелек он украл! Я разве спорю? Но мы не можем унижаться до вранья – пускай оно формальное и, по существу, ничего не меняет!

– Меняет! – заорал Жеглов. – Меняет! Потому что без моего вранья ворюга и рецидивист Кирпич

сейчас сидел бы не в камере, а мы дрыхли бы по своим квартирам! ... Попускать вору – наполовину соучаствовать ему! И раз Кирпич вор – ему место в тюрьме, а каким способом я его туда загоню, людям безразлично! Им важно только, чтобы вор был в тюрьме, вот что их интересует. И если хочешь, давай остановим «фердинанд», выйдем и спросим у ста прохожих: что им симпатичнее – твоя правда или мое вранье? И тогда ты узнаешь, прав я был или нет...

Контрмера:

Напомните, что вопрос об истине не решается большинством голосов, и что мы это уже проходили на заре советской власти.

А вот, кстати, как ответил на доводы своего товарища старший лейтенант Шарапов:

Глядя в сторону, я сказал:

– А ты как думаешь, суд – он тоже от имени всех этих людей на улице? Или он от себя только работает?

– У нас суд, между прочим, народным называется. И что ты хочешь сказать?

– То, что он хоть от имени всех людей на улице действует, но засунутый за пазуху кошелек не принял бы. И Кирпича отпустил бы...

№46. Предлагайте пари

Прием, на удивление действенный. Предлагая побиться об заклад, вы показываете, что готовы лишиться денег или других ценностей в случае проигрыша. А значит, вы совершенно уверены в своей правоте.

- *«В XIX в. украинцы, жившие в Львове, называли себя русскими. Не согласен? А давай поспорим на ящик мегарского кикеона?»*
- *«Американцы побоятся нападать на Сирию. Забьемся на меру соли?»*

Слабодушный оппонент откажется и от спора, и, возможно, от своих взглядов. А сильных духом, поверьте, не так уж и много!

Напротив, вызывает уважение человек, который держит слово.

Перед началом знаменитой суперсерии 1972 года между канадскими хоккеистами-профессионалами и хоккейной сборной СССР спортивный обозреватель канадской газеты «Глоуб энд Мейл» Дик Беддос заявил, что если русские выиграют хотя бы один матч, он прилюдно съест свою статью. Канадцы считались безусловными фаворитами, в победу советских спортсменов верили немногие.



Проспоривший Дик Беддос ест свою статью

В первой же игре канадские профессионалы проиграли со счетом 3:7. Журналист оказался верен слову, и на ступеньках советского консульства в Торонто съел кусок собственной газеты, покрыв его в русский борщ со сметаной.

Контрмера:

Если чувствуете, что правы, смело принимайте пари. И пусть только попробует ваш оппонент потом не сдержать слово!

Обратите проигрыш в споре себе на пользу, как это сделал знаменитый немецкий режиссер Вернер Херцог.

Херцог пообещал съесть свой ботинок, если Эррол Моррис завершит работу над своим долго-строем – фильмом «Врата рая». Когда фильм был все-таки снят, автор бессмертного «Фитцкаральдо» устроил сеанс публичного поедания обуви, а чтобы подвиг не пропал втуне, снял происходящее на пленку.

20-минутный фильм, который так и назывался: «Вернер Херцог ест свою туфлю», заставил говорить о себе весь киномир. Процесс приготовления и поедания ботинка сопровождался рассуждениями о важности исполнения обещаний, о новой образности в кинематографе и о важности для искусства глупых поступков.



Вернер Херцог ест свой ботинок в ресторане «У Панисса» (Беркли, Калифорния). Апрель 1979 г.

№47. Перебивайте

Ваш оппонент «поймал волну», его речь интересна и убедительна, она явно нравится публике, которая слушает его, не отрываясь? Самое время «заткнуть» оратора внезапным вопросом или репликой. Оратор сбит с толку, он теряет нить повествования, забывает, о чем он говорил и явно нервничает. Ваша цель достигнута. Вы вернули себе инициативу в дискуссии.

Урон вашему оппоненту наносится и на символическом уровне – его роль в диалоге уменьшилась, вы же продемонстрировали свою силу.

Эффект будет достигнут не только в результате грубого вмешательства в монолог, но и за счет «безобидных» извинений по формуле: «Простите, что я вас прерываю, но...».

Контрмера:

Самое простое решение – проинформировать собеседника, что вам не нравится, когда вас перебивают, и что вы предпочли бы сначала договорить, а потом уже слушать. Формулироваться это может, в том числе, в виде шутки, например: *«Извините, что я говорю, когда вы перебиваете!»*

Более сложный, но и более действенный вариант – продолжать начатую реплику, не обращая

внимания на попытки оппонента вас перебить. Если вам это удастся, и противник отступит, то вы получите в глазах аудитории дополнительный бонус: на фоне своего излишне напористого и эмоционально неустойчивого собеседника вы будете выглядеть спокойным и абсолютно уверенным в своих силах.

№48. Подозревайте в чрезмерном волнении

Данный прием призван вызвать у соперника определенную реакцию – гнев, оторопь, растерянность, нервный смех или даже обморок. Вывести из себя до сих пор спокойного и уравновешенного оппонента можно путем констатации у него чрезмерного волнения.

– Что это вы так разволновались? Вы не нервничайте, не нервничайте!

– Да не нервничаю я, – отвечает оппонент.

– Вы только посмотрите на себя! Покраснели, руки трясутся. Глазенки забегали, – продолжаете вы и уже начинаете достигать задуманного: оппонент действительно начал нервничать – тербит пуговицу, поправляет галстук.

– Вам в таком состоянии, наверное, нужно показаться врачу, а то так недалеко и до инсульта!

– Да спокоен я! – орет ваш оппонент. – Я совершенно спокоен!

– Ну, вот видите, вы уже и на людей готовы бросаться!

– Да идите вы к чертовой матери! – Оппонент срывает с себя галстук и топает ногами.

– Видите, что произошло с нашим уважаемым коллегой, – обращаетесь вы к достопочтенной публике, – когда он просто узнал мое мнение по обсуждаемому вопросу. А именно... – и вы в который уже раз повторяете своей главный тезис, с которым вы пришли на дискуссию.

Контрмера:

Не принимайте слова манипулятора близко к сердцу. Помните, что его задача – вывести вас из равновесия и перехватить инициативу. Не позволяйте ему это сделать! Проигнорируйте провокацию и продолжайте в спокойном тоне отстаивать свою точку зрения.

№49. Игнорируйте

Человек имеет шанс мыслить здраво ровно до тех пор, пока он контролирует свои эмоции. Существуют десятки способов вывести оппонента из себя, не называя его земляным червяком. Но, пожа-

луй, самый обидный – это демонстративное невнимание. Это раздражает больше всего.

Можно изобразить глубокий зевок. Можно достать из портфеля новый роман Прилепина и с головой погрузиться в его чтение. Можно завести разговор с кем-то из присутствующих. Можно подойти к окну, открыть его и с интересом наблюдать за бегущей во дворе собакой. Можно в пиковый момент пламенной речи вашего оппонента задать ему вопрос не по теме: «Вы не знаете, **кстати**, до какого часа ходят маршрутки?» Или: «Простите, а как, я забыл, ваше имя?»

Оказывается, любимые мысли вашего соперника никому не интересны, а его манера говорить вызывает лишь скуку и дрему. Вы словно бы говорите: «Ты никому не интересен, неудачник, убей себя об стену!» Оппоненту хочется провалиться под землю или, как минимум, поскорее закончить свою речь.

Контрмера:

Укажите на недопустимость подобного поведения: «*Вы демонстрируете неуважение, потрудитесь вести себя культурно!*»

Осадите невежу: «*Вы, верно, нездоровы, если так себя ведете!*»

№50. Врите в глаза

Оппонентом абдерита Протагора, учившего, что ничто не ложно, был его земляк Демокрит, учивший, что ничего не истинно, поскольку любая вещь воспринимается всеми по-разному. Смоква одному кажется сладкой, другому – горькой, а одно и то же море – одному теплым, а другому – таким холодным, что аж зубы стучат.

За две с половиной тысячи лет, прошедших с тех времен, человечество так и не пришло к единому мнению, что есть ложь, а что есть истина, и даже – допустима ли ложь с этической точки зрения. А стало быть, если для вас важен результат любой ценой, вам ничто не мешает обратиться к прямой фальсификации фактов. Чем чудовищнее будет ваша ложь, тем легче в нее поверят.

Спартанский царь Архидем спросил Фукидида, сына Мелесия, кто искуснее в борьбе, он или Перикл? «Когда я в борьбе повалю его, – отвечал Фукидид, – то он говорит, что не упал, чрез это оказывается победителем и убеждает в этом тех, которые это видели»⁵².

Был и другой Фукидид, историк, автор трактата «История».

52. Плутарх. Сравнительные жизнеописания. Т. 1. С. 201.

Сегодня образцовое применение данной методики демонстрирует «свободная» украинская пресса, которая, совершенно не стесняясь рассказывает, например,

- что в России начался голод, люди ловят и едят ежей – больше нечего!
- в Крыму – лютей ад и мародерство, вооруженные люди грабят и насиуют население, пляжи пусты, а у берегов стоят военные корабли.
- на Донбассе на стороне ополченцев воюет 40-тысячная российская армия, но где ей справиться с горсткой героических украинских «киборгов», ежедневно уничтожающих по несколько тысяч захватчиков.



«Истина – это то, что расстраиивает чьи-то планы».
Маршалл Маклюэн, канадский социолог

Сведения эти легко проверить, но именно это и повышает их правдоподобность: если ложь настолько просто раскрываема, то кто ж будет врать?

Задача у этих лживых измышлений очевидна – создать образ врага, виновного во всех несчастьях современной Украины и отвлечь внимание недовольного своей жизнью народа от действительного виновника – незаконной власти. Повторены они будут не один, а сотни, тысячи раз, до тех пор, пока не забьются в головы одурманенного народа, как гвозди. «Один прием буржуазной печати всегда и во всех странах оказывается наиболее ходким и “безошибочно” действительным, – писал Ленин. – Лги, шуми, кричи, повторяй ложь – “что-нибудь останется”»⁵³.

Но являются ли украинцы несчастными жертвами манипуляций? Всякий обман основывается на самообмане. Всякий человек изначально себя чем-то обманывает, мы просто используем эти самообманы для своей пользы. Крючок всегда в объекте обмана. Если некий человек обманут, значит, он заслуживает, чтобы его обманули, и «сам обманываться рад».

Человеку не внушить того, к чему он не расположен изначально. И пусть этот факт успокоит

53. Ленин В.И. Союз лжи (13 (26) апреля 1917 г.) // Ленин В. И. Полн. собр. соч., 5-е изд. Т. 31. С. 217.

тех, кто решил стать успешным в спорах и эффективным в дискуссиях, но боится самого этого слова – «ложь», словно даже после его произнесения нужно помыть рот с мылом.

«Иногда бог одобряет уместно сказанную ложь»⁵⁴, – говорил Эсхил. Не нами открыто, что ложь, поставленная на службу правде, является подлинным двигателем истории.



**Демокрит, учивший, что ничто не истинно.
На илл.: греческая монета 10 драхм (2000 г.)**

54. Двойкие речи // *Маковельский А.О. Софисты. Вып. 2. С. 93.*



**"Let's get ready to r-r-rumble!"
(«Приготовимся к драке!») –
запатентованная фраза самого знаменитого
ринг-анонсера в мире Майкла Баффера.**

Наша книга подходит к концу. Нашедшие терпение прочитать ее до конца, теперь знают многое – как готовиться к выступлению, как вырабатывать в себе непробиваемую уверенность, как расставлять ловушки своим оппонентам и не попадаться в расставленные им. В вашем арсенале появилось 50 приемов эффективного спора, каждый из которых является мощным оружием нападения.

Теперь вы готовы к бою.

Да начнется битва!

П Р И Л О Ж Е Н И Е

Горгий
ПОХВАЛА ЕЛЕНЕ
Перевод С. Кондратьева.

(1) Славой служит городу смелость, телу – красота, духу – разумность, речи приводимой – правдивость; все обратное этому – лишь бесславие. Должно нам мужчину и женщину, слово и дело, город и поступок, ежели похвальны они – хвалою почтить, ежели непохвальны – насмешкой сразить. И напротив, равно неумно и неверно достохвальное – порицать, осмеяния же достойное – восхвалять. (2) Предстоит мне здесь в одно и то же время и правду открыть, и порочащих уличить – порочащих ту Елену, о которой единогласно м единодушно до нас сохранилось и верное слово поэтов, и слава имени ее, и память о бедах. Я и вознамерился, в речи своей приведя разумные доводы, снять обвинение с той, которой довольно дурного пришлось

услыхать, порицателей ее лгущими вам показать, раскрыть правду и конец положить невежеству.

(3) Что по роду и породе первое место меж первейших жен и мужей занимает та, о ком наша речь, — нет никого, кто бы точно об этом не знал. Ведомо, что Леда была ее матерью, а отцом был бог, слыш же смертный, и были то Тиндарей и Зевс: один видом таков казался, другой молвою так назывался, один меж людей сильнейший, другой над мирозданием царь.

(4) Рожденная ими, красотою была она равна богам, ее открыто являя, не скрыто тая; многие во многих страсти она возбудила, вокруг единой себя многих мужей соединила, полных гордости гордою мощью: кто богатства огромностью, кто рода древностью, кто врожденною силою, кто приобретенною мудростью; все, однако же, покорены были победной любовью и непобедимым честолюбьем.

(5) Кто из них и чем и как утолил любовь свою, овладевши Еленою, говорить я не буду: известное у знающих доверье получит, восхищенья же не заслужит. Посему, прежние времена в нынешней моей речи миновав, перейду я к началу предпринятого похвального слова и для этого изложу те причины, в силу которых справедливо и пристойно было Елене отправиться в Трою.

(6) Случая ли изволением, богов ли велением, неизбежности ли узаконением совершила она то, что совершила? Была она или силой похищена, или речами уещена, или любовью охвачена? —

Если примем мы первое, то не может быть виновна обвиняемая: божьему промыслу людские помыслы не помеха – от природы не слабое сильному препона, а сильное слабому власть и вождь: сильный ведет, а слабый следом идет. Бог сильнее человека и мощью и мудростью, как и всем остальным: если богу или случаю мы вину должны приписать, то Елену свободной от бесчестья должны признавать. (7) Если же она силой похищена, незаконно осилена, несправедливо обижена, то ясно, что виновен похитчик и обидчик, а похищенная и обиженная невиновна в своем несчастье. Какой варвар так по-варварски поступил, тот за то пусть и наказан будет словом, правом и делом: слово ему – обвинение, право – бесчестие, дело – отмщение. А Елена, насилию подвергшись, родины лишившись, сирору оставшись, разве не заслуживает более сожаления, нежели поношения? Он свершил, она претерпела недостойное; право же, она достойна жалости, а он ненависти. (8) Если же это речь ее убедила и душу ее обманом захватила, то и здесь нетрудно ее защитить и от этой вины обелить. Ибо слово – величайший владыка: видом малое и незаметное, а дела творит чудесные – может страх прекратить и печаль отвратить, вызвать радость, усилить жалость. (9) А что это так, я докажу – ибо слушателю доказывать надобно всеми доказательствами.

Поэзию я считаю и называю речью, имеющей мерность; от нее исходит к слушателям и страх,

полный трепета, и жалость, льющая слезы, и страсть, обильная печалью; на чужих делах и телах, на счастье их и несчастье собственным страданием страдает душа – по воле слов. (10) Но от этих речей перейду я к другим. Боговдохновенные заклинания напевом слов сильны и радость принести, и печаль отвести; сливаясь с души представленьем, мощь слов заклинаний своим волшебством ее чарует, убеждает, перерождает. Два есть средства у волшебства и волхвования: душевные заблуждения и ложные представления. (11) И сколько и скольких и в скольких делах убедили и будут всегда убеждать, в неправде используя речи искусство! Если б во всем все имели о прошедших делах воспоминанье, и о настоящих пониманье, и о будущих предвиденье, то одни и те же слова одним и тем же образом нас бы не обманывали. Теперь же не так-то легко помнить прошедшее, разбирать настоящее, предвидеть грядущее, так что в очень многом очень многие берут руководителем души своей представление – то, что нам кажется. Но оно и обманчиво и неустойчиво и своею обманностью и неустойчивостью навлекает на тех, кто им пользуется, всякие беды.

(12) Что же мешает и о Елене сказать, что ушла она, убежденная речью, ушла наподобие той, что не хочет идти, как незаконной если бы силе она подчинилась и была бы похищена силой. Убежденью она допустила собой овладеть; и убеждение, ей овладевшее, хотя не имеет вида насилия, принуждения,

но силу имеет такую же. Ведь речь, убедившая душу, ее убедив, заставляет подчиниться сказанному, сочувствовать сделанному. Убедивший так же виновен, как и принудивший; она же, убежденная, как принужденная, напрасно в речах себе слышит поношение. (13) Что убеждение, использовав слово, может на душу такую печать наложить, какую ему будет угодно, – это можно узнать прежде всего из учения тех, кто учит о небе: они, мнением мнение сменяя, одно уничтожив, другое придумав, все неясное и неподтвержденное в глазах общего мнения заставляют ясным явиться; затем – из неизбежных споров в судебных делах, где одна речь, искусно написанная, не по правде сказанная, может, очаровавши толпу, заставить послушаться; а в-третьих – из прений философов, где открываются и мысли быстрота, и языка острота: как быстро они заставляют менять доверие к мнению! (14) Одинаковую мощь имеют и сила слова для состоянья души, и состав лекарства для ощущения тела. Подобно тому как из лекарств разные разно уводят соки из тела и одни прекращают болезни, другие же жизнь, – так же и речи: одни огорчают, те восхищают, эти пугают, иным же, кто слушает их, они храбрость внушают. Бывает, недобрым своим убеждением душу они очаровывают и заколдовывают. (15) Итак, этим сказано, что, если она послушалась речи, она не преступница, а страдальца.

Теперь четвертою речью четвертое я разберу ее обвинение. Если это свершила любовь, то нетрудно избежать ей обвинения в том преступлении, какое она, говорят, совершила. Все то, что мы видим, имеет природу не такую, какую мы можем желать, а какую судьба решила им дать. При помощи зрения и характер души принимает иной себе облик. (16) Когда тело воина для войны прекрасно оденется военным оружием из железа и меди, одним чтоб себя защищать, другим чтоб врагов поражать, и узрит зрение зрелище это и само смутится и душу смутит, так что часто, когда никакой нет грозящей опасности, бегут от него люди, позорно испуганные: изгнана вера в законную правду страхом, проникшим в душу от зрелища: представ пред людьми, оно заставляет забыть о прекрасном, по закону так признаваемом, и о достоинстве, после победы часто бываемом. (17) Нередко, увидев ужасное, люди теряют сознание нужного в нужный момент: так страх разумные мысли и заглушает и изгоняет. Многие от него напрасно страдали, ужасно хворали и безнадежно разум теряли: так образ того, что глаза увидали, четко отпечатлевался в сознании. И много того, что страх вызывает, мною опущено, но то, что опущено, подобно тому, о чем сказано. (18) А вот и художники: когда многими красками из многих тел тело одно, совершенное формой, они создают, то зрение наше чаруют. Творенье кумиров богов, созданье статуй людей – сколько они наслаждения

нашим очам доставляют! Так через зренье обычно бывает: от одного мы страдаем, другого страстно желаем. Много у многих ко многим вещам и людям взгорается страсти, любви и желанья.

(19) Чего ж удивляться, ежели очи Елены, телом Париса плененные, страсти стремление, битвы любовной хотение в душу ее заронили! Если Эрос, будучи богом богов, божественной силой владеет, – как же может много слабейший от него и отбиться и защититься! А если любовь – болезней людских лишь страданье, чувств душевных затменье, то не как преступленье нужно ее порицать, но как несчастья явленье считать. Приходит она, как только придет, судьбы уловеньем – не мысли веленьем, гнету любви уступить принужденная не воли сознательной силой рожденная.

(20) Как же можно считать справедливым, если поносят Елену? Совершила ль она, что она совершила, силой любви побежденная, ложью ль речей убежденная или явным насилием вдаль увлеченная, иль принужденье богов принужденная, – во всех этих случаях нет на ней никакой вины.

(21) Речью своею я снял поношение с женщины. Закончу: что в речи сначала себе я поставил, тому верным остался; попытавшись разрушить поношения несправедливость, общего мнения необдуманность, эту я речь захотел написать Елене во славу, себе же в забаву.

Братья Вайнеры «ЭРА МИЛОСЕРДИЯ»

Как расположить к себе человека? У Глеба Жеглова было для этого шесть правил.

[Шарапов восхищается мастерством Жеглова].

– А хорошо ты сегодня отработал Шкандыбина...

– Это которого? Того болвана, что из ружья пальнул?

– Ну да! Как-то все у тебя там получилось складно, находчиво, быстро. Понравилось мне! Вот бы так научиться!

– Научишься. Это все не дела – это семечки. Тебе надо главное освоить: со свидетелями работать. Поскольку в нашем ремесле самое ответственное и трудное – работа со свидетелями.

– Почему? – Я приподнялся на локте.

– Потому что, если преступника поймали за руку, тебе и делать там нечего. Но так редко получается. А главный человек в розыске – свидетель, потому что в самом тайном делишке всегда отыщется человек, который или что-то видел, или слышал,

или знает, или помнит, или догадывается. А твоя задача – эти сведения из него вытрясти...

– А почему же ты умеешь добывать эти сведения, а Коля Тараскин не умеет?

– Потому что, во-первых, он еще молодой, а во-вторых, не знает шесть правил Глеба Жеглова. Тебе уж, так и быть, скажу.

– Сделай милость. – Я заранее заулыбался, полагая, что он шутит.

– Запоминай навсегда, потому что повторять не стану. Первое правило – это как «отче наш»: когда разговариваешь с людьми, **чаще улыбайся**. Первейшее это условие, чтобы нравиться людям, а оперативник, который свидетелю влезть в душу не умеет, зря рабочую карточку получает. Запомнил?

– Запомнил. Вот только щербатый я слегка – это ничего?

– Ничего, даже лучше, от этого возникает ощущение простоватости. Теперь запомни второе правило Жеглова: **умей внимательно слушать человека и старайся подвинуть его к разговору о нем самом**. А как следует разговаривать человека о нем самом, знаешь?

– Трудно сказать, – неуверенно пробормотал я.

– Вот это и есть третье правило: **как можно скорее найди в разговоре тему, которая ему близка и интересна**.

– Ничего себе задачка – найти интересную тему для незнакомого человека!

– А для этого и существует четвертое правило: **с первого мига проявляй к человеку искренний интерес** – понимаешь, не показывай ему интерес, а старайся изо всех сил проникнуть в него, понять его, узнать, чем живет, что собой представляет; и тут, конечно, надо напрячься до предела. Но, коли сможешь, он тебе все расскажет...

Голос Жеглова, мятый, сонный, постепенно затухал, пока не стих совсем.

Он заснул, так и не успев рассказать мне остальных правил. Спал он совершенно неслышно – не сопел, не ворочался, со сна не говорил, ни единая пружинка в стареньком диване под ним не скрипела, – и, погружаясь в дрему, я успел подумать, что так, наверное, спят – беззвучно и наверняка чутко – большие сильные звери...

Пугачева и Жириновский поскандалили на дебатах*

Алла Пугачева: Владимир Вольфович, думаю, вы со мной согласитесь, что президент страны – это лицо страны. Пример для подражания, пример для массы граждан нашей родины. У меня такой вопрос: когда вы хамите, ну, ладно мне, я к этому уже привыкла от вас, вы что хотите доказать? Когда вы врете нагло в эфире этой программы – зачем? Когда вы ведете себя настолько неприлично... Но пока что этот позор только ваш. Не дай бог, если это будет позор нашей страны. Вы распускаете язык, распускаете руки, ведете себя разнузданно. Мой вопрос – это часть имиджа, разрешенного вам сверху? Это пробелы в воспитании вашем? Если бы вы стали президентом, вы бы поменяли свою линию поведения?

Владимир Жириновский: Я веду себя так, как я считаю нужным. Мне имиджмейкеры не нужны. Мне разрешение, как Михаилу [Прохорову] никто не давал создавать партию, я ее сам создал. Я сам

*. Пугачева и Жириновский поскандалили на дебатах // Сайт Первого канала. 28 февраля 2012 г. / URL: http://www.1tvnet.ru/content/show/pugacheva-i-jirinovskii-poskandalili-na-debatah-tekstovaya-rasshifrovka-video_09285.html

первый пошел кандидатом в президенты еще советской России.

Алла Пугачева: Значит, это природное, да?

Владимир Жириновский: Молчите! Я с партией...

Алла Пугачева: Не хамите мне.

Владимир Жириновский: Я с партией здесь. Я отвечаю. Вы молчать должны сидеть. Все! Вы вопрос задали – я отвечаю так, как я считаю нужным. Не нравится, убирайтесь вон!

Алла Пугачева: Не уберусь. Назло вам не уберусь.

Владимир Жириновский: Выведет охрана.

Алла Пугачева: Я веду себя как певица, а не как певичка. Не ори на меня, будущий президент.

Владимир Жириновский: Я говорю не вам, Алла Борисовна...

Алла Пугачева: Я вам не Алла Борисовна. Вы меня уже называли певичкой.

Владимир Жириновский: Если про поведение говорить, то я пять раз не женился.

Алла Пугачева: Я думала, что вы кружевник, политик, хитрый человек. А вы просто клоун и псих.

Ведущий Владимир Соловьев: Время Жириновского. Я должен ему дать время.

Владимир Жириновский: Я такой, какой я есть. Я уже сказал, в этом моя прелесть. Если Сталин прикинулся тихоней, потом залил кровью. Если Хрущев прикинулся тихоней, и мы сеяли везде кукурузу. Если Брежнев был великий, и вся страна

пьяная и коррупция. Горбачев за демократию, и Советский Союз рухнул. Ельцин полупьяный... Чем вам тогда нравился Ельцин? Этот придурок полупьяный, чего вы тогда агитировали за него все?

Алла Пугачева: Вы позор нашей страны!

Владимир Жириновский: Помолчите! Вы, артисты, как последние проститутки ложитесь под любого руководителя за деньги. Вы все легли под Брежнева, под Горбачева, под Ельцина, под Путина. Завтра въеду в Кремль, все будете лежать, я буду в вас плевать и вытирать ноги. Позор вам!

Алла Пугачева: Позор! Позор!!

Владимир Жириновский: Вы легли сегодня. Все четыре кандидата, все позвали артистов.

Ведущий: Алла Борисовна, по закону сейчас время Жириновского.

Владимир Жириновский: Она не понимает этого, она законов не читает. У нее закон один – менять мужей каждые пять минут.

Ведущий: Владимир Вольфович, вы меня извините, но то, что вы сейчас делаете – вы себя публично хороните.

Владимир Жириновский: Я говорю еще раз. Вы – ведущий, вопрос – все молчат, я отвечаю. А она не может молчать.

Ведущий: Я волнуюсь за вас, не за Аллу Борисовну.

Владимир Жириновский: Я говорю, мое время. И никто не имеет права вмешиваться.

Ведущий: Это ваше право.

Владимир Жириновский: Если вашему каналу Прохоров заплатил, чтобы Прохоров выиграл голосование, он давно все проплатил. И в Кремле, и народу, и пускай норильские рабочие скажут, которые уехали.

Ведущий: Никто ни разу в моей передаче не бывал чаще вас, не заплатившего ни копейки.

Владимир Жириновский: Молчите! Я говорю. Страна в условиях гражданской войны. Вы хотите в хорошем костюмчике? А кто похоронил 15 миллионов? Тоже будем стоять в хороших костюмчиках? А миллионы потеряли родину! Что мы им скажем? А, русский народ оплеван? Ему что скажем? А русский язык запрещают везде? Русских летчиков арестовывают везде. Дети выбрасываются из окон. Тоже будем тихо-спокойненько говорить: «Все хорошо, все спокойно»? В костюмчиках, ну, дети не хотят жить. Полно пьяниц, кругом наркоманы... Ну, что делать? Зато пойдем в концерт, Прохоров заплатит, Алла споет – и нам хорошо. Вам вдвоем хорошо, а я хочу, чтобы было хорошо главному – народу нашей страны. Бедному русскому народу. А на вас мне наплевать! Все!

Михаил Прохоров: Я хочу от всех мужчин и от всех кандидатов в президенты извиниться перед Аллой Борисовной, что ей приходилось выслушивать такие оскорбления. Это не достойно не только кандидата в президенты. Это не достойно мужчи-

ны, мужика. Владимир Вольфович, мне за вас стыдно.

Владимир Жириновский: Не надо, не надо! Вам за себя должно быть стыдно. В Куршевеле, когда вас с проститутк...ми арестовала полиция. Меня никто нигде не арестовывал. И ни какой Алла Пугачевой я под юбку не заглядывал! Так что можете за меня ни перед кем не извиняться!

Алла Пугачева: Зато в бане, в бане с мужиками...

Владимир Жириновский: Вас, представителей артистического мира... вы же не вылезаете из постели!

Алла Пугачева: А вы в бане с молодыми мальчиками сидите.

Владимир Жириновский: За фанеру берете деньги. Голос звучит, а она стоит... И 30 тысяч долларов.

Умберто Эко
ИМЯ РОЗЫ

*День пятый. Пятого дня час первый,
где разворачивается братская дискуссия
о бедности Христа*

С сердцем, отягощенным множеством печальных дум о событиях этой ночи, поднялся я утром пятого дня, когда уже отзвонили к первому часу и Вильгельм, грубо тряхнув меня за плечи, известил, что совместное заседание вот-вот начнется. Я выглянул в окошко своей кельи и ничего не увидел. Вчерашний туман превратился в плотную, цвета молока пелену, целиком укрывшую монастырский двор.

Я вышел из дому. Аббатство предстало передо мной таким, каким прежде я не видал его ни разу. Только несколько крупнейших построек – церковь, Храмина, капитулярная зала – вырисовывались из туманной завесы, хотя и совсем неясно, как тени среди теней. Остальные строения можно было различить только с нескольких шагов. Казалось, что контуры вещей и животных внезапно проявляются из несуществования. Люди же выплывали из-за

млечного полога постепенно, сперва серые, как призраки, потом – все более и более узнаваемые.

Для меня, рожденного в северных краях, эта стихия была не в новинку, и, возможно, в иное время она напомнила бы мне, во всей их сладости, знакомые с детства поля и родной замок. Но не так было в это утро. Состояние воздуха казалось печально сродни состоянию моей души, и горечь, с которой я пробудился, все нарастала и нарастала, по мере того как я брел к капитулярной зале.

Вдруг в нескольких шагах от входа я заметил Бернарда Ги, прощавшегося с каким-то человеком, которого первоначально я не узнал. Потом тот двинулся в мою сторону, и, почти столкнувшись с ним, я понял, что это Малахия. Он шел и тревожно озирался, как преступник, боящийся, что его поймут. Но я уже говорил, что лицо этого человека и раньше – может быть, с детства – имело такое выражение, будто он скрывает или хотел бы скрыть некую ужасную тайну.

Он не заметил меня, прошел мимо и растворился в тумане. Я же, охваченный любопытством, подкрался ближе к Бернарду и увидел, что он на ходу просматривает какие-то документы – возможно, только что полученные от Малахии. Дойдя до порога капитулярной залы, он жестом подозвал капитана лучников, караулившего неподалеку, и что-то ему шепнул. Потом вошел. Я вошел за ним.

Я впервые переступал порог этого помещения, казавшегося снаружи скромных размеров и простейшей постройки; по моим представлениям, оно было возведено совсем недавно на развалинах первоначальной аббатской церкви, возможно, разрушенной или поврежденной пожаром. Входя с монастырского двора, необходимо было сперва миновать портал, построенный в современном стиле, со стрельчатой аркой, без всяких украшений, кроме розетки вверху посередине. Однако сразу же за входом, внутри, открывались обширные сени, устроенные, по всей видимости, из остатков первоначального нартекса; а прямо перед глазами вошедшего устремлялся ввышину еще один портал, на этот раз со старинной аркой и с тимпаном в форме полумесяца, полным чудесных скульптурных изображений. Несомненно, это был сохранившийся портал несуществующей старой церкви.

Статуи в тимпане казались не менее хороши, чем на портале новой церкви, но не так опасны с виду. Здесь тоже, как и на том портале, все изображение было подчинено фигуре Христа, восседшего на троне; однако рядом с ним, в разных позах и с различными предметами в руках, находились двенадцать апостолов, от Него получившие распоряжение идти по миру и проповедовать Евангелие в народах. Над головою Христа, в полукруге, разделенном на двенадцать ломтей, и под его стопами, в непресекающейся веренице фигур, были представ-

лены народы мира, предназначенные из уст посланников воспринять благую весть. Я распознал по внешнему обличью евреев, каппадокийцев, арабов, индийцев, фригийцев, византийцев, армян, скифов, римлян. Однако вперемешку с ними в тридцати кольцах, располагающихся полукругом над полумесяцем, разделенным на ломти, обретались жители неведомых миров, о которых нам известна только самая малость из описаний Физиолога и из смутных отзывов путешественников. Многие из этих персон ничего мне не говорили, других я узнал: например, уродов с шестью пальцами на каждой ладони; фавнов, рождающихся из червы и вызревающих в щелях между корой дерева и его же мякотью; сирен с чешуйчатыми хвостами, соблазнительниц мореходов, и эфиопов, чье тело чернее черноты, и чтобы защитит себя от солнечного жара, они закапываются в песчаные норы; ококентавров, чье туловище выше пупа человеческого, а ниже – ослиное; циклопов, у которых имеется только один глаз величиной со щит; Сциллу с девической головкой и грудью, с брюхом волчицы, с хвостцем дельфина; волосатых людей из Индий, которые обитают в болотах и у реки Эпигмарида; псоглавцев, которые не способны вымолвить ни слова, чтобы не залаять; скиаподов, бегущих с ужасной поспешностью на своей единственной ноге, которые, когда желают защититься от солнечного света, сами ложатся, а огромную ступню развешивают над со-

бой, как зонт; астоматов из Греции, лишенных ротового отверстия и вдыхающих воздух через нос, и питающихся этим воздухом; бородатых женщин Армении; пигмеев; эпистигов, называемых также ресничниками, которые рождаются из земли, имеют рот на животе, а глаза на плечах; чудовищных женщин с Красного моря, высотой в двенадцать локтей, с волосами до коленок, с бычьим хвостом пониже спины и с лапами, как у верблюда; и людей со стопами, повернутыми назад, так что все их неприятели, гонясь по следу, попадают не туда, куда те направлялись, а туда, откуда вышли; кроме этого, люди с тремя головами, люди с глазами, светящимися, как плашки, и чудовища с острова Цирцеи, у которых тела человеческие, а выше шеи – взято от самых различных зверей.

И эти, и множество других замечательнейших существ были среди изваяний портала. Но ни от одной из скульптур не исходило ужасного беспокойства, как от тех, с новой церкви, ибо они своим видом не повествовали ни о бедах этого света, ни о наказаниях ада, а были призваны свидетельствовать, что долгожданная весть достигла уже любых пределов известной земли и распространилась даже на неизвестную, и поэтому украшение портала содержало в себе некое радостное обещание согласия, обещание достижения единства в Слове Христа, в благословенной экумене.

Хорошее предзнаменование, сказал я себе, к той встрече, которая готовилась состояться сразу же за порогом, где люди, ставшие один другому врагами из-за расхождений в толковании евангелия, сегодня, может быть, сойдутся и мирно решат свои споры. И я добавил, обращаясь сам к себе, что я убогий грешник, если омрачаю своими мелкими страданиями преддверие событий, имеющих такую великую важность для всей истории христианства. Я соразмерил ничтожность собственных огорчений с величественным обетованием мира и покоя, запечатленным на камнях тимпана. И испросив прощения у Бога за свою суетность, я обрел снова крепость духа и, заметно успокоившись, перешагнул порог залы.

Войдя, я сразу же увидел членов обеих делегаций в полном сборе. Они размещались друг напротив друга на скамьях, составленных полуокружностью. Образовывалось два крыла, примыкавших к большому столу, где восседали Аббат и кардинал Бертран.

Вильгельм, при котором я имел право состоять как писец, усадил меня на миноритской стороне. Тут же были и Михаил с его людьми, и францисканцы от авиньонского двора. Так было устроено нарочно – чтобы встреча выглядела не побоищем французов с итальянцами, а ученым диспутом между защитниками францисканской точки зрения и критиками этой точки зрения. При этом объеди-

няла одних с другими, разумеется, чистая католическая верность папскому престолу.

С Михаилом Цезенским были брат Арнальда Аквитанский, брат Гугон из Новокастро и брат Вильгельм Алнуик, принявшие сторону Перуджи некоего капитула, а кроме того, епископ Каффы и Беренгар Таллони, Бонаграция Бергамский и прочие минориты от авиньонского двора. С противоположной стороны восседали Лаврентий Декоалькон, бакалавр из Авиньона, епископ Падуанский и Иоанн д'Анно, доктор теологии из Парижа. Рядом с Бернардом Ги, молчаливым и напряженным, сидел доминиканец Иоанн де Бон, которого звали в Италии Джованни Дальбена. Он, как объяснил мне Вильгельм, много лет назад работал инквизитором в Нарбонне, где осудил множество бегинов и бедных нищих; но поскольку, верша суд и расправу, он объявлял одним из признаков ереси разговоры о бедности Христа, против него вдруг восстал Беренгар Таллони, лектор одного из монастырей в том же городе, и пожаловался папе. В сказанную пору Иоанн не имел еще твердого мнения по этому вопросу и вызвал обоих ко двору, где между ними состоялась дискуссия, не давшая определенных результатов; после этого францисканцы выработали свою точку зрения, о которой я рассказывал, на Перуджийском капитуле. От авиньонцев, кроме перечисленных, были еще и другие представители, как, например, епископ Альбореа.

Заседание открыл Аббон. Он счел нужным освежить в памяти собравшихся недавние события. Он напомнил, что в год Господень 1322 генеральный капитул братьев миноритов, собравшийся в Перудже под председательством Михаила Цезенского, постановил, по зрелом и усердном размышлении, что Христос, дабы составить пример совершенной жизни, и апостолы, дабы сообразоваться с учением Христа, никогда и ни под каким видом не имели в общей собственности никаких вещей и ничем не обладали ни как владельцы, ни как управители, и на этой истине основывается вера чистая, католическая, что легко доказуемо множественными цитациями из канонических книг. Посему представляется как святым, так и достохвальным отказ от права собственности на любые вещи, и именно этого правила святости придерживались первооснователи действенной церкви. Далее он указал, что того же правила святости придерживались и Венский собор в 1312 году, и сам папа Иоанн в 1317 году, в конституции статуса братьев миноритов, начинающейся словами *Quogundam exigit*, где он оценивает резолюции Венского совета как набожные, ясные, твердые и зрелые. Посему Перуджийский капитул, полагая, что те позиции, которые в полном соответствии со священным вероучением всегда считались за верные и при апостольском престоле, надлежит всемерно и повсеместно утверждать, и что никогда ни при каких обстоятельствах не следует

уклоняться от указанной престолом линии, – основываясь именно на этих положениях, капитул ограничился тем, что узаконил официально принятые решения и заверил их подписями таких знатных теологов, как провинциалы и министры ордена брат Вильгельм Английский, брат Генрих Германский, брат Арнальд Аквитанский; в подписании документа также приняли участие брат Николай, министр французского отделения, брат Вильгельм Блок, бакалавр и генеральный министр, и четыре провинциальных министра – брат Фома из Боломни, брат Петр из провинции Св. Франциска, брат Фердинанд из Кастелло и брат Симон из Тура. Однако, продолжил Аббон, на следующий год папа выпустил декретию *Ad conditorem canonum*, против которой выступил брат Бонаграция Бергамский, посчитавший ее противной интересам францисканского ордена. Тогда папа сорвал декретию с ворот главного авиньонского собора, где она была вывешена, и исправил ее во многих местах. Но при этом он не ослабил, а, наоборот, усугубил нападки, и положение обострилось, судя, в частности, по тому, что брата Бонаграцию незамедлительно вслед за этим посадили в тюрьму, где он провел около года. И никаких уже сомнений не могло оставаться в исключительном нерасположении понтифика после того, как в том же самом году он выпустил печально известную буллу *Cum inter*

popnulos, в которой окончательно разгромил все положения Перуджийского капитула.

Тут, вежливо прерывая Аббата, выступил кардинал Бертран и заявил, что при этом необходимо учитывать, что в дело замешался, с явным намерением усложнить положение и раздражить понтифика, в 1324 году император Людовик Баварский со своей Саксенгаузенской декларацией, в которой, при отсутствии сколь бы то ни было убедительных мотивировок, принимал сторону перуджийцев. К тому же необъяснимо, добавил Бертран с тончайшей улыбкой, с какой стати вдруг император так ратует за бедность, если сам вовсе ее не придерживается. Он откровенно выступил против его святейшества папы, назвавши того «врагом мира» и заявив, будто тот всецело поглощен устройством распрей и раздоров. В конце концов он выставил его святейшество папу еретиком, более того – ересиархом...

«Не вполне так», – попытался смягчить его слова Аббон.

«По существу – именно так», – сухо ответил Бертран. И добавил, что именно необходимостью дать отпор безответственной выходке императора обусловлена выпущенная его святейшеством папой декреталия *Quia quorundam*, и что именно после этого он был вынужден настоятельно потребовать, чтобы Михаил Цезенский явился в Авиньон собственной персоной для разбирательства дела. Михаил же прислал письмо с извинениями, сооб-

щая, что болен (в чем никто не позволил бы себе усомниться), и направят вместо себя брата Иоанна Фиданцу и брата Гумилия Кустодия Перуджийского. Однако по чистой случайности, продолжал кардинал, через перуджийских гвельфов до сведения папы дошло, что, вовсе и не думая болеть, брат Михаил налаживает связи с Людовиком Баварским.

Но все это не имеет значения. Что было – то было, а ныне брат Михаил, по виду судя, пребывает в здоровом и цветущем состоянии, а следовательно, в самое ближайшее время может явиться в Авиньон. Впрочем, не исключается, что даже и полезно, – отметил кардинал, – заблаговременно взвесить (чем мы ныне и занимаемся) в собрании благоразумнейших мужей, избранных обеими сторонами, что же именно Михаил собирается высказать папе при встрече, учитывая, что всеобщей задачей было и остается не обострять сложившееся положение вещей, а по-братски уладить то недопонимание, которому не место меж любящим родителем и почтительнейшими его чадами и которое с момента зарождения и до сих пор питалось и питается исключительно некоторыми неуместными вмешательствами неких властительствующих особ (не важно, императоры ли они или князья мира), не имеющих ни малейшего права вмешиваться в дела святой матери церкви.

Тут снова взял слово Аббон и сказал, что он, хотя и будучи прелатом церкви и одним из старей-

шин того ордена, которому, как известно, церковь немалым обязана (на эти слова и правое и левое крыло откликнулись смиренно почтительным шепотом), – но он все же не разделяет мнения, будто император должен быть совершенно чужд заботам святой церкви – в силу ряда причин, на которых подробнее остановится впоследствии в своем выступлении брат Вильгельм из Баскервиля. В то же время, подчеркнул Аббон, представляется оправданным решение провести ныне первый круг переговоров между папскими посланниками и теми представителями сыновей Святого Франциска, которые самим своим участием в настоящей встрече проявляют себя как преданные сыновья и святейшего отца – папы. Исходя из этого, он и предоставляет брату Михаилу или тому, кто будет говорить от его имени, изложить, какие же тезисы он собирается защищать в Авиньоне.

Михаил ответил, что, поскольку, к величайшей неожиданности и величайшей радости всего ордена, в этой зале находится Убертин Казальский, от которого сам понтифик с 1322 года ожидает фундаментального доклада по вопросу о бедности, не подлежит сомнению, что именно Убертин гораздо лучше, чем кто бы то ни было, при его общепризнанной ясности ума, образованности и пламенном благочестии, сумеет подытожить основные положения, которыми ныне и впредь определяется позиция францисканского ордена.

Встал Убертин, и не успел он начать свою речь, как я уже понял, отчего его всегда так восторженно принимали и как проповедника и как придворного. Выразительные движения, убедительный голос, обольстительная улыбка, четкий и последовательный ход рассуждений – все это приковывало к нему внимание слушателей, не ослабевавшее до тех пор, пока не оканчивалось выступление. Прежде всего он провел высокоученый разбор тех оснований, на которых держалась перуджийская теория. Он сказал, что в первую очередь требуется учесть, что Христос и его апостолы находились в двойственном положении, ибо являлись, с одной стороны, первосвященниками церкви Нового Завета и в этом своем качестве обладали властью раздаяния и разделения благ по нуждам бедных и по нуждам служителей церкви, для чего владели имуществом, на что указывается в четвертой главе Деяний святых апостолов, и относительно этого никто не сомневается. Но в то же время Христос и апостолы, с другой стороны, могут быть рассмотрены как частные особы, столпы вероисповедного совершенства и совершенные пренебрегатели мира. В этом случае необходимо разграничивать два вида владения. Первый из них – гражданский и мирской, обозначаемый в имперском законодательстве термином *in bonis nostris*, поскольку нашим может считаться то добро, которое за нами охраняется государством и которого лишившись, мы имеем право требовать

в возврат. Посему следует различать – защищает ли некто в гражданском и мирском смысле свою собственную вещь, которую грозят у него отнять, и вызывает ли в этом случае к государственной справедливости (так вот, что касается этого – утверждение, будто Христос и апостолы владели вещами в подобном, первом смысле, есть еретическое высказывание, ибо нам говорит в V своей главе Матфей, что если кто захочет судиться с тобою и взять у тебя рубашку, отдай ему и верхнюю одежду, и то же самое мы видим в VI главе от Луки. В данных словах Христос отстраняет от себя всякое владение и власть и побуждает своих апостолов к тому же; смотри также у Матфея в главе XXIV, где Петр говорит Христу: вот, мы оставили все и последовали за Тобою). Но совсем иное дело – иметь имущество во временном пользовании, что случается благодаря совокупному братскому волеизъявлению, и в этом понимании Христос и его люди предстают владельцами имущества по естественному праву, каковое право принято еще называть *ius poli*, то есть небесное право, основанное на законах природы, исходящих не из людских предустановлений, а из здравого смысла, в противоположность *ius fori*, подразумевающему владение, основанное на общественной договоренности. Когда-то давно, еще до первоначального распределения благ, и они, и власть не принадлежали никому, так же как ныне те вещи, которые не подлежат ничьему владению

и доступны для всякого. В определенном смысле вещи являлись совокупным достоянием всех людей. И только после познания греха наши прародители стали разделять вещи как собственность, и тогда образовалось мирское имущество в том виде, в котором оно существует и сегодня. Однако Христос и апостолы владели вещами в первоначальном, небесном смысле, и в этом смысле они владели своими одеждами, хлебами и рыбами; как говорит Павел в первом послании к Тимофею, «имея пропитание и одежду, будем довольны тем». Поэтому Христос и его люди не владели вещами, а временно ими пользовались, а значит, ни в малейшей степени не нарушалась их абсолютная бедность. Что признано, в частности, папой Николаем II в декретах «*Exiit qui seminat*».

После этих слов поднялся с другого конца ряда доктор теологии из Парижа Иоанн д'Анно и заявил, что умозаключения Убертина представляются ему противоречащими как здравому смыслу, так и здравому толкованию Священного Писания, ибо очевидно, что в отношении благ, расходуемых при пользовании, как, к примеру, хлеба и рыбы, невозможно говорить о временном их использовании, а только об окончательном употреблении; и что все, чем сообща пользовались основатели первобытной церкви, – как явствует из второй и третьей главы Деяний, – всем этим они владели исходя из того же отношения к собственности, которого придер-

живались и до обращения; и что апостолы и после нисхождения Святого Духа продолжали владеть земельными поместьями в Иудее; и что обет жизни без собственности не распространяется на те вещи, которые для жизни естественно необходимы; и что когда Петр заявляет, будто оставил все, он не имеет в виду материальную собственность; и что Адам имел и власть, и вещественное имущество; и что слуга, получающий от хозяина плату, берет ее не во временное и не в окончательное пользование; и что слова *Exiit qui seminat*, на которые постоянно опираются минориты и согласно которым меньшие братья только пользуются тем, что им необходимо, но не выступают ни распорядителями, ни собственниками этого, могут быть относимы только к тем вещам, которые от пользования не терпят ущерба, в то время как если бы в *Exiit* речь шла о предметах, потребляемых единократно, положение оказалось бы абсурдным; что между фактическим использованием и юридическим владением нет никакой разницы, или если есть, то очень смутная; что любое право человека, на основании которого осуществляется распределение благ, подтверждено законами книги завета; что Христос в качестве смертного человека с самой минуты своего зачатия был владельцем всех богатств, какие есть на земле, а в качестве сына Божия – унаследовал от отца высшую власть надо всем; что он являлся хозяином одежды, питания, денежных средств, собираемых

в форме взносов и пожертвований с верующих, а если он и был беден, то не потому, что не располагал собственностью, а потому, что не употреблял ее плодов, так как простое юридическое владение, без взимания интереса, не обогащает того, кто числится владельцем; и, наконец, даже в том случае, если в Eхiit действительно утверждается нечто иное, все равно верховный римский понтифик в том, что имеет отношение к вере и вопросам морали, имеет право пересматривать суждения своих предшественников и даже защищать противоположную точку зрения.

После этой речи вскочил в запальчивости брат Иероним, епископ Каффский, с бородою, трясущейся от яростного гнева, хотя выступление, судя по всему, замышлялось как примирительное. Он начал с рассуждения, которое показалось мне не вполне ясным. «Все, что я намерен выложить святому отцу, вкупе с собою самим, говорящим все это, я не побоюсь хоть сейчас поручить его компетенции, поскольку действительно считаю Иоанна наместником Христовым и за это убеждение я пострадал, томясь в плену у сарацин. Поэтому начну с примера, приводимого одним великим доктором насчет диспута, который завязался однажды среди неких монахов, на предмет: кто был отцом Мельхиседека. О чем аббат Копес, будучи спрошен, стукнул себя по голове и сказал: „Горе тебе, Копес, за то, что всегда доискиваешься того, что Господь заказывает

тебе искать, и не ищешь того, что он приказывает“. Так вот, из этого примера явственно вытекает, что не следует сомневаться в том, что Христос и Пресвятая Дева не имели никакой собственности, ни раздельной, ни совокупной, и это настолько несомненно, что даже несомненное того, что Христос был в одно и то же время и богом, и человеком, хотя для меня и несомненно, что всякий отрицающий первую очевидность станет затем отрицать и вторую!»

Каффа победоносно огляделся, а Вильгельм возвел очи к небу. Подозреваю, что силлогизм Иеронима показался ему безупречным, и я не стал бы спорить с этой оценкой; однако еще более уязвимым представилось мне кипучее и бестолковое выступление брата Иоанна Дальбены, который сказал, что тот, кто доказывает что-то там насчет бедности Христа, доказывает только то, что и так видно (или и так не видно) самому простому глазу, в то время как при выяснении вопроса о его человечности или божественности возникает такой фактор, как вера, и поэтому два вышеуказанных понятия никак не могут быть уравнины; Иероним, отвечая, проявил больше остроумия, чем его противник.

«Я так не думаю, дражайший собрат, – сказал он, – и мне, наоборот, кажется справедливым как раз обратное утверждение, потому что во всех евангелиях отмечается, что Христос был человеком и ел, и пил как человек, а в то же время через

посредство нагляднейших сотворенных Христом чудес доказывается, что он был в такой же мере и богом, и все это прямо-таки бросается в глаза!»

«Колдуны и волшебники тоже творили чудеса», – веско промолвил Дальбена.

«Да, – парировал Иероним, – но при помощи магии. Ты что, собираешься уравнивать чудеса Иисуса с чудесами колдунов?» Собрание возмущенно зашумело. «И наконец, – продолжал Иероним, уже чувствовавший себя почти победителем, – его милости кардиналу Поджеттскому заблагорассудилось объявить еретическим положение о бедности Христовой, а между тем именно на этом и ни на каком ином положении основывается правило такого ордена, как францисканский, знаменитого тем, что не существует ни одной страны мира, куда бы не устремлялись его сыны, проповедуя и проливая свою кровь бесчисленно, от самого Марокко и до самой Индии!»

«Блаженная душа святого Петра Испанского, – пробормотал Вильгельм. – Спаси и помилуй нас».

«Возлюбленный брат, – завизжал тогда Дальбена, делая шаг вперед. – Рассказывай сколько хочешь о крови своих братьев, но только не забывай, что нисколько не меньшие жертвы понесли и приверженники других орденов!»

«При всем моем уважении к его милости кардиналу, – выкрикнул Иероним, – ни один доминиканец не лишился жизни от рук неверных, в то время

как только в мою бытность девятерым миноритам пришлось принять мученичество!»

Пылая лицом, приподнялся с места доминиканец, епископ Альбореа. «Если на то пошло, лично я могу доказать, что задолго до того, как минориты попали в Татарию, папа Иннокентий направил туда трех доминиканцев!»

«Вот как? – хмыкнул Иероним. – Однако я точно знаю, что минориты в Татарии уже восемьдесят лет и возвели там сорок христианских храмов по всей стране, в то время как доминиканцы имеют только пять резиденций у самого побережья, и всех-то их вместе там от силы пятнадцать человек! И этим вопрос решается!»

«Нет, никакой вопрос не решается! – заорал в ответ Альбореа. – Потому что эти минориты плодят еретиков голодранцев, точно суки, плодящие щенков, и везде суются со своими заслугами, и тычут всем в нос своих мучеников, а сами имеют совсем неплохие церкви, добротные одежды, и покупают и продают точно так же, как все прочие священнослужители!»

«Нет уж, сударь вы мой, не так, – отвечал, тряся пальцем, Иероним. – Они-то сами ничего не продают и ничего не покупают, а прибегают к посредничеству прокураторов апостольского престола, и прокураторы выступают владельцами, в то время как минориты – только пользователями!»

«О, о, неужели! – осклабился Альбореа. – А сколько добра лично ты купил и спустил безо всякой помощи прокураторов? У меня есть данные о кое-каких имениях, которые...»

«Если я что-то сделал неправильно, – поспешно перебил Иероним, – это не имеет никакого отношения к ордену, а только к моей собственной слабости».

«Но достопочтенные собратья, – вмешался в их разговор Аббон, – наша проблема не в том, бедны ли минориты, а в том, беден ли был Господь наш Иисус Христос».

«И все-таки, – снова послышался голос Иеронима, – наша проблема не в том, бедны ли минориты, а в том, беден ли был Господь наш Иисус Христос».

«Святой Франциск, защити своих бедных детей», – безнадежно проговорил Вильгельм.

«Вот этот довод, – продолжал Иероним. – Жители Востока и Греции, лучше нас изучившие творения святых отцов, твердо стоят на том, что Христос был беден. А если уж эти еретики, эти раскольники столь явственно утверждают столь явственную истину, мы что же – хотим перещеголять их в ереси и раскольничестве, отрицая эту истину? Да жители Востока, когда бы услышали, как некоторые из нас проповедуют против этой истины, – тут же побии бы камнями!»

«Что ты несешь, – выкрикнул Альбореа. – Почему тогда они не побивают доминиканцев, проповедующих против этого?»

«Доминиканцев? Да потому, что ни одного доминиканца в тех краях никто не видел!»

Альбореа, полиловев от злобы, заявил, что этот брат Иероним пробыл в Греции от силы пятнадцать лет, а вот он живет там чуть ли не с детства. Иероним отвечал, что этот доминиканец Альбореа, возможно, и заезжал в Грецию, но ради того, чтобы роскошествовать в епископских дворцах, а он, францисканец, пробыл там не пятнадцать, а ровнехонько двадцать два года и проповедовал в Константинополе, перед самым императором. Тогда Альбореа, исчерпавший все доводы, намерился пересечь пространство, отделявшее его от миноритских скамей, выражая громким голосом и в таких словах, которые я не отважусь ныне привести, решительное намерение выщипать бороду Каффскому епископу, в мужественности которого он сомневается и которого, следуя логике возмездия, желает наказать, употребив эту самую бороду наподобие розги.

Другие минориты кинулись к собрату и стеной встали вокруг него; авиньонцы предпочли прийти на помощь доминиканцу, и воспоследовала (Господи, сжался над достовернейшими из твоих сыновей!) такая свалка, что аббат и кардинал не могли даже докричаться до воюющих. В сумятице битвы минориты и доминиканцы обращались друг к другу с таким недружелюбием, как будто и те, и другие воображали себя христианами, сражающимися

против мавров. На местах оставались только двое: с одной стороны стола Вильгельм Баскервильский, с другой – Бернард из Ги. Вильгельм казался удрученным, а Бернард радостным, если, конечно, о радости могла свидетельствовать бледная улыбка, наморщившая губы инквизитора.

«А что, нет лучших аргументов, – спросил я у учителя в то время, как Альбореа тянулся к бороде епископа Каффского, а прочие его удерживали, – чтобы доказать или опровергнуть бедность Христа?»

«Но ведь это бессребреничество с равным успехом можно и доказать и опровергнуть, милый мой Адсон, – отвечал Вильгельм, – поскольку совершенно невозможно установить из текстов евангелий, считал ли Христос своей собственностью, и если считал, то в какой степени, ту тунику, которую носил на себе, а износив – вероятно, выбрасывал. К тому же, если угодно, Фома Аквинский рассуждает о собственности решительнее, нежели мы, минориты. Мы говорим: ничем не владеем и всем пользуемся. Он же говорит: считайте, что владеете всем. Но только ради того, что если кому-нибудь понадобится то, чем вы владеете, вы дадите это ему – и не по вашему благоусмотрению, а по обязанности. Однако вопрос не в том, был ли Христос беден, а в том, должна ли бедной быть церковь. А бедность применительно к церкви не означает – владеть ли ей каким-либо дворцом или нет. Вопрос в другом:

вправе ли она диктовать свою волю земным владыкам?»

«Так вот почему, – сказал я, – император так поддерживает рассуждения миноритов о бедности?»

«Ну конечно. Минориты участвуют в императорской игре против папы. Но для Марсилия и для меня игра, которая ведется, – двойная. И мы хотели бы, чтобы императорская игра способствовала нашей и послужила бы нашей идее человеческого правления».

«А вы скажете это, когда будете выступать?»

«С одной стороны, если бы я сказал это, я исполнил бы задание, полученное мною: выразить мнение имперских богословов. С другой стороны, сказавши это, я провалю задание, поскольку смысл его – облегчить проведение второй, авиньонской, встречи. А я не думаю, чтобы Иоанн пожелал, чтоб я явился в Авиньон говорить о подобных вещах».

«И что теперь?»

«И теперь то, что я во власти двух противонаправленных стремлений, подобно ослу, не знающему, который из двух мешков сена предпочесть. Дело в том, что перемены еще не назрели. Марсилий уповает на какие-то мгновения метаморфозы... Между тем Людовик ничем не лучше своих предшественников, хотя в данный момент он – единственная наша опора в борьбе с такими ничтожествами, как Иоанн. Наверное, мне придется говорить. Если только эта парочка сейчас друг друга не придушит.

В любом случае ты, Адсон, давай пиши. Пусть сохранится хоть какой-то след того, что сейчас происходит».

«А Михаил?»

«Боюсь, он напрасно теряет время. Кардиналу отлично известно, что папа не заинтересован в примирении. Бернард Ги знает, что его задача – сорвать эту встречу. А Михаил знает, что поедет в Авиньон на любых условиях, так как не может допустить, чтобы орден потерял последнюю связь с папой. И рискнет жизнью».

Пока мы беседовали – не знаю, правда, как нам удавалось расслышать друг друга, – диспут достиг кульминации. Вмешались лучники, повинаясь приказу Бернарда Ги, и выстроились посередине зала, препятствуя двум шеренгам прийти в решающее соприкосновение. Но нападающие и обороняющиеся, находясь по разные стороны крепостной стены, осыпали друг друга попреками и ругательствами, которые я смогу привести лишь выборочно и без всякой надежды установить в отдельных случаях авторство, ибо необходимо учитывать, что все эти выступления произносились не по очереди – как протекала бы подобная дискуссия у меня на родине, – а по южному обыкновению: таким образом, что каждое высказывание накатывалось на предыдущее, как волны бушующего моря.

«В Евангелии сказано, что Христос имел кошелек!»

«Уймись ты со своим кошельком, который вы малюете даже на распятиях! Ты что думаешь – по какой причине Господь Бог, будучи в Иерусалиме, каждый вечер возвращался в Вифанию?»

«Если Господь Бог предпочитал ночевать в Вифании, это его дело! Ты что, будешь указывать, где Ему ночевать?»

«Нет, я не буду указывать, старый козел! Но имей в виду: Господь Бог возвращался в Вифанию потому, что у Него не было денег заплатить за гостиницу в Иерусалиме!»

«Сам ты козел, Бонаграция! А чем, по-твоему, питался Господь Бог в Иерусалиме?»

«Ты что, считаешь, что если лошадь берет от хозяина корм, чтоб не умереть с голоду, – этот корм ее имущество?»

«Ага! Ты сравнил Христа с лошастью!»

«Нет, это ты сравнил Христа с продажными прелатами, которые кишат у вас при дворе, как в навозной куче!»

«Вот как? А сколько раз папская курия впутывалась в судебные процессы, чтобы вывозить ваше собственное добро?»

«Церковное добро, а не наше собственное! Мы им только пользуемся!»

«Пользуетесь, чтобы объедаться, чтобы обставлять ваши роскошные храмы золотыми статуями! Ах, лицемеры, вместилища беззаконий, гробы поваленные, клоаки разврата! Вам прекрасно извест-

но, что милосердие, а вовсе не бедность – главный принцип праведной жизни!»

«Это сказал ваш прожора Фома Аквинский!»

«Ты, кощун! Думай что мелешь! Тот, кого ты назвал прожорой, – канонизованный святой, почитаемый римской церковью!»

«Фу ты, ну ты! Канонизованный святой! Да, Иоанн его канонизовал, чтоб насолить францисканцам! Ваш папа не имеет права назначать святых, потому что сам он еретик! И вообще ересиарх!»

«Эту песенку мы не впервые слышим! Поете под дудку баварского чучела, повторяете то же, что он тьякал в Саксенгаузене с подсказки вашего Убертина!»

«Выбирай выражения, ты, свинья, отродье Вавилонской курвы и всех прочих шлюх! Всем известно, что в тот год Убертин был не при императоре, а как раз в вашем Авиньоне, на службе у кардинала Орсини, и папа даже посылал его с поручением в Арагон!»

«Знаем, знаем, как он терся со своим обетом бедности у стола кардинала! Точно так же как теперь околачивается в самом богатом аббатстве на полуострове! Убертин, а если тебя там не было, скажи, кто подсунул Людовику твои писания?»

«Что я, виноват, если Людовик использовал мои писания? Конечно, твои он не использует, поскольку ты неграмотный!»

«Кто, я неграмотный? А ваш Франциск был грамотный, что разговаривал только с курицами?»

«Святотатство!»

«Это ты святотатствовал, полубратский потаскун!»

«Никогда я не был потаскуном, и ты это знаешь!»

«А кем ты был со своими полубратьями, когда залезал в кровать Клары Монтефалькской?»

«Разрази и убей тебя Господь! Я в те времена был инквизитором, а Клара уже и тогда вся благоухала святостью!»

«Клара-то благоухала, да ты не к тем запахам принюхивался, когда читал утреню монашенкам!»

«Говори, говори, гнев Господень все равно тебя постигнет, как постигнет и твоего хозяина, пригревшего двух отъявленных еретиков – остгота Экгарта и английского чернокнижника, которого вы зовете Бранусертоном!»

«Достопочтенные братья, достопочтенные братья!» – зывали кардинал Бертран и аббат.

Александр Солженицын «АРХИПЕЛАГ ГУЛАГ»

В начале зимы 1945 года в жизни Александра Исаевича Солженицына произошло важное событие – он стал стукачом. В «Архипелаге» он уверяет, что сам он не такой – просто опер в процессе вербовки переиграл его с помощью хитрых психологических приемчиков – апеллировал к высоким чувствам, нажимал на слабые места. Вот, как это происходило.

В этой главе мне не хватает материала. Что-то неохотно рассказывают мне лагерники, как их вербовали. Расскажу ж о себе.

Лишь поздним лагерным опытом, наторевший, я оглянулся и понял, как мелко, как ничтожно я начинал свой срок. В офицерской шкуре привыкнув к незаслуженно-высокому положению среди окружающих, я и в лагере все лез на какие-то должности, и тотчас же падал с них. И очень держался за эту шкуру – гимнастерку, галифе, шинель, уж так старался не менять ее на защитную лагерную чернедь! В новых условиях я делал ошибку новобранца: я выделялся на местности.

И снайперский глаз первого же кума, новоиерусалимского, сразу меня заметил. А на Калужской

заставе, как только я из маляров выбился в помощники нормировщика, опять я вытащил эту форму – ах, как хочется быть мужественным и красивым! К тому ж я жил в комнате уродов, там генералы и не так одевались.

Забыл я и думать, как и зачем писал в Новом Иерусалиме автобиографию. Полулежа на своей кровати как-то вечером, почитывал я учебник физики, Зиновьев что-то жарил и рассказывал, Орачевский и Прохоров лежали, выставив сапоги на перильца кровати, – и вошел старший надзиратель Сенин (это очевидно была не настоящая его фамилия, а псевдоним для лагеря.) Он как будто не заметил ни этой плитки, ни этих выставленных сапог – сел на чью-то кровать и принял участие в общем разговоре.

Лицом и манерами мне он не нравился, этот Сенин, слишком играл мягкими глазами, но уж какой был окультуренный! какой воспитанный! уж как отличался он среди наших надзирателей – хамов, недотеп и неграмотных. Сенин был не много, не мало – студент! – студент 4-го курса, вот только не помню какого факультета. Он, видно, очень стыдился эмвэdistской формы, боялся, чтобы сокурсники не увидели его в голубых погонах в городе, и потому, приезжая на дежурство, надевал форму на вахте, а уезжая – снимал. (Вот современный герой для романистов! Вообразить по царским временам, чтобы прогрессивный студент подрабатывал

в тюрьме надзирателем!) Впрочем, культурный-культурный, а послать старика побегушками или назначить работяге трое суток карцера ему ничего не стоило.

Но у нас в комнате он любил вести интеллигентный разговор: показать, что понимает наши тонкие души, и чтоб мы оценили тонкость его души. Так и сейчас – он свежо рассказал нам что-то о городской жизни, что-то о новом фильме и вдруг незаметно для всех, сделал мне явное движение – выйти в коридор.

Я вышел, недоумевая. Через сколько-то вежливых фраз, чтоб не было заметно, Сенин тоже поднялся и нагнал меня. И велел тотчас же идти в кабинет оперуполномоченного – туда вела глухая лестница, где никого нельзя было встретить. Там и сидел сыч.

Я его еще и в глаза не видел. Я пошел с замиранием сердца. Я – чего боюсь? Я боюсь, чего каждый лагерник боится: чтоб не стали мне мотать второго срока. Еще года не прошло от моего следствия, еще болит во мне все от одного вида следователя за письменным столом. Вдруг опять переворох прежнего дела: еще какие-нибудь странички из дневника, еще какие-нибудь письма...

Тук-тук-тук.

– Войдите.

Открываю дверь. Маленькая, уютно обставленная комната, как будто она не в ГУЛаге совсем. На-

шло место и для маленького дивана (может быть, сюда он таскает наших женщин) и для «Филлипса» на этажерке. В нем светится цветной глазочек и негромко льется мягкая какая-то, очень приятная мелодия. Я от такой чистоты звука и от такой музыки совсем отвык, я размягчаюсь с первой минуты: где-то идет жизнь! Боже мой, мы уже привыкли считать нашу жизнь – за жизнь, а она где-то там идет, где-то там...

– Садитесь.

На столе – лампа под успокаивающим абажуром. За столом в кресле – опер, как и Сенин – такой же интеллигентный, чернявый, малопроницаемого вида. Мой стул – тоже полумягкий. Как все приятно, если он не начнет меня ни в чем обвинять, не начнет опять вытаскивать старые погрешности.

Но нет, его голос совсем не враждебен. Он спрашивает вообще о жизни, о самочувствии, как я привыкаю к лагерю, удобно ли мне в комнате придухов. Нет, так не вступают в следствие. (Да где я слышал эту мелодию прелестную?..)

А теперь вполне естественный вопрос, да из любознательности даже:

– Ну, и как после всего происшедшего с вами, всего пережитого, – остаетесь вы советским человеком? Или нет?

А? Что ответишь? Вы, потомки, вам этого не понять: что вот сейчас ответишь? Я слышу, я слышу, нормальные свободные люди, вы кричите мне

из 1990 года: «Да пошли его на ...! (Или, может, потомки уже не будут так выражаться? Я думаю, в России – будут!) Посадили, зарезали – и еще ему советский человек!»

В самом деле, после всех тюрем, всех встреч, когда на меня хлынула информация со всего света – ну, какой же я могу остаться советский? Где, когда выставляло что-нибудь советское против полноты информации?

И если б я столько был уже перевоспитан тюрьмой, сколько образован ею, я конечно, должен был бы сразу отрезать: «Нет! И шли бы вы на ...! Надоело мне на вас мозги тратить! Дайте отдохнуть после работы!»

Но ведь мы же выросли в послушании, ребята! Ведь если «кто против?.. кто воздержался?..» – рука никак не поднимается, никак. Даже осужденному, как это можно выговорить языком: я – не советский...?

– В постановлении ОСО сказано, что – антисоветский, – осторожно уклоняюсь я.

– ОСО-о, – отмахивается он безо всякого почтения. – Но сами-то вы что чувствуете? Вы – остаетесь советским? Или переменялись, озлобились?

Негромко, так чисто льется эта мелодия, и не пристаёт к ней наш тягучий, липкий, ничтожный разговор. Боже, как чиста, и как прекрасна может быть человеческая жизнь, но из-за эгоизма вла-

ствующих нам никогда не дают ее достичь. Монюшко? – не Монюшко, Дворжак? – не Дворжак... Отвязался бы ты, пес, дал бы хоть послушать.

– Почему я мог бы озлобиться? – удивляюсь я. (Почему в самом деле? За десяток писем – восемь лет, даже не за каждое письмо по году. «Озлобиться» никак нельзя, это уже пахнет новым следствием.)

– Так значит – советский? – строго, но и с поощрением допытывается опер.

Только не отвечать резко. Только не открывать себя сегодняшнего. Вот скажи сейчас, что – анти-советский, и заведет лагерное дело, будет пяять второй срок, свободно.

– В душе, внутренне – как вы сами себя считаете?

Страшно-то как: – зима, вьюги да ехать в Заполярье. А тут я устроен, спать сухо, тепло, и белье даже. В Москве ко мне жена приходит на свидания, носит передачи... Куда ехать! зачем ехать, если можно остаться?... Ну, что позорного – сказать «советский»? Система – социалистическая.

– Я-то себя... д-да... советский...

– Ах, советский! Ну вот это другой разговор, – радуется опер. – Теперь мы можем с вами разговаривать как два советских человека. Значит, мы с вами имеем одну идеологию, у нас общие цели – (только комнаты разные), – и мы с вами должны действовать заодно. Вы поможете нам, мы – вам...

Я чувствую, что я уже пополз... Тут еще музыка эта... А он набрасывает и набрасывает аккуратные петельки: я должен помочь им быть в курсе дела. Я могу стать случайным свидетелем некоторых разговоров. Я должен буду о них сообщить...

Вот этого я никогда не сделаю. Это холодно я знаю внутри: советский, не советский, но чтоб о политическом разговоре я вам сообщил – не дождетесь! Однако – осторожность, осторожность, надо как-то мягенько замечать следы.

– Это я... не сумею, – отвечаю почти с сожалением.

– Почему же? – суровееет мой коллега по идеологии.

– Да потому что... это не в моем характере... (Как бы тебе помягче сказать, сволочь?) Потому что... я не прислушиваюсь... не запоминаю...

Он замечает, что что-то у меня с музыкой – и выщелкивает ее. Тишина. Гаснет теплый цветной глазок доброго мира. В кабинете – сын и я. Шутки в сторону.

Хоть бы знали они правила шахмат: три раза повторение ходов и фиксируется ничья. Но нет! На все ленивые, на это они не ленивые: сто раз он однообразно шахует меня с одной и той же клетки, сто раз я прячусь за ту же самую пешку и опять высовываюсь из-за нее. Вкуса у него нет, времени – сколько угодно. Я сам подставил себя под вечный шах, объявившись советским человеком. Конечно,

каждый из ста раз есть какой-то оттенок: другое слово, другая интонация.

И проходит час, и проходит еще час. В нашей камере уже спят, а ему куда торопиться, это ж его работа и есть. Как отвязаться. Какие они вязкие! Уж он намекнул и об этапе, и об общих работах, уже он выражал подозрение, что я заклятый враг, и переходил опять к надежде, что я – заклятый друг.

Уступить – не могу. И на этап мне не хочется ехать зимой. С тоской я думаю: чем это все кончится?

Вдруг он поворачивает разговор к блатным. Он слышал от надзирателя Сенина, что я редко высказываюсь о блатных, что у меня были с ними столкновения. Я оживляюсь: это – перемена ходов. Да, я их ненавижу. (Но я знаю, что вы их любите!)

И чтоб меня окончательно растрогать, он рисует такую картину: в Москве у меня жена. Без мужа она вынуждена ходить по улицам одна, иногда и ночью. На улицах часто раздевают. Вот эти самые блатные, которые бегут из лагерей. (Нет, которых вы амнистируете!) Так неужели я откажусь сообщить оперуполномоченному о готовящихся побегах блатных, если мне станет это известно?

Что ж, блатные – враги, враги безжалостные, и против них, пожалуй, все меры хороши... Там уж хороши, не хороши, а главное – сейчас выход хороший. Это как будто и

– Можно. Это – можно.

Ты сказал! Ты сказал, а бесу только и нужно одно словечко! И уже чистый лист порхает передо мной на стол:

«Обязательство.

Я, имя рек, даю обязательство сообщать оперуполномоченному лагучастка о... готовящихся побегих заключенных...»

– Но мы говорили только о блатных!

– А кто же бегаег кроме блатных?.. Да как я в официальной бумаге напишу «блатных»? Это же жаргон. Понятно и так.

– Но так меняется весь смысл!

– Нет, я-таки вижу: вы – не наш человек, и с вами надо разговаривать совсем иначе. И – не здесь.

О, какие страшные слова – «не здесь», когда вьюга за окном, когда ты придурок и живешь в симпатичной комнате уродов! Где же это «не здесь»? В Лефортово? И как это – «совсем иначе»? Да в конце концов ни одного побега в лагере при мне не было, такая ж вероятность, как падение метеорита. А если и будут побеги – какой дурак будет перед тем о них разговаривать? А значит, я не узнаю. А значит, мне нечего будет и докладывать. В конце концов это совсем неплохой выход... Только...

– Неужели нельзя обойтись без этой бумажки?

– Таков порядок.

Я вздыхаю. Я успокаиваю себя оговорочками и ставлю подпись о продаже души. О продаже души для спасения тела. Окончено? Можно идти?

О, нет. Еще будет «о неразглашении». Но еще раньше, на этой же бумажке:

– Вам предстоит выбрать псевдоним.

Псевдоним?.. Ах, кличку! Да-да-да, ведь осведомители должны иметь кличку! Боже мой, как я быстро скатился! Он-таки меня переиграл. Фигуры сдвинуты, мат признан.

И вся фантазия покидает мою опустевшую голову. Я всегда могу находить фамилии для десятка героев. Сейчас я не могу придумать никакой клички. Он милосердно подсказывает мне:

– Ну, например, Ветров.

И я вывожу в конце обязательства – ВЕТРОВ. Эти шесть букв выкаляются в моей памяти позорными трещинами.

Ведь я же хотел умереть с людьми! Я же готов был умереть с людьми! Как получилось, что я остался жить во псах?..

А уполномоченный прячет мое обязательство в сейф – это его выработка за вечернюю смену, и любезно поясняет мне: сюда, в кабинет, приходиться не надо, это навлечет подозрение. А надзиратель Сенин – доверенное лицо, и все сообщения (донос!) передавать незаметно через него.

Так ловят птичек. Начиная с коготка.

Василий Шукшин СРЕЗАЛ

К старухе Агафье Журавлевой приехал сын Константин Иванович. С женой и дочерью. Попробовать, отдохнуть.

Деревня Новая – небольшая деревня, а Константин Иванович еще на такси прикатил, и они еще всем семейством долго вытаскивали чемоданы из багажника... Сразу вся деревня узнала: к Агафье приехал сын с семьей, средний, Костя, богатый, ученый.

К вечеру узнали подробности: он сам – кандидат, жена – тоже кандидат, дочь – школьница. Агафье привезли электрический самовар, цветастый халат и деревянные ложки.

Вечером же у Глеба Капустина на крыльце собрались мужики. Ждали Глеба. Про Глеба надо сказать, чтобы понять, почему у него на крыльце собрались мужики и чего они ждали.

Глеб Капустин – толстогубый, белобрысый мужик сорока лет, начитанный и ехидный. Как-то так получилось, что из деревни Новой, хоть она небольшая, много вышло знатных людей: один полковник, два летчика, врач, корреспондент... И вот теперь

Журавлев – кандидат. И как-то так повелось, что, когда знатные приезжали в деревню на побывку, когда к знатному земляку в избу набивался вечером народ – слушали какие-нибудь дивные истории или сами рассказывали про себя, если земляк интересовался, – тогда-то Глеб Капустин приходил и срезал знатного гостя. Многие этим были недовольны, но многие, мужики особенно, просто ждали, когда Глеб Капустин срежет знатного. Даже не то что ждали, а шли раньше к Глебу, а потом уж – вместе – к гостю. Прямо как на спектакль ходили. В прошлом году Глеб срезал полковника – с блеском, красиво. Заговорили о войне 1812 года... Выяснилось, полковник не знает, кто велел поджечь Москву. То есть он знал, что какой-то граф, но фамилию перепутал, сказал – Распутин. Глеб Капустин коршуном взмыл над полковником... И срезал. Переволновались все тогда, полковник ругался... Бегали к учительнице домой – узнавать фамилию графа-поджигателя. Глеб Капустин сидел красный в ожидании решающей минуты и только повторял: «Спокойствие, спокойствие, товарищ полковник, мы же не в Филях, верно?». Глеб остался победителем; полковник бил себя кулаком по голове и недоумевал. Он очень расстроился. Долго потом говорили в деревне про Глеба, вспоминали, как он только повторял: «Спокойствие, спокойствие товарищ полковник, мы же не в Филях». Удивлялись на Глеба. Старики интересовались – почему он так говорил.

Глеб посмеивался. И как-то мстительно щурил свои настырные глаза. Все матери знатных людей в деревне не любили Глеба. Опасались. И вот теперь приехал кандидат Журавлев...

Глеб пришел с работы (он работал на пилораме), умылся, переоделся... Ужинать не стал. Вышел к мужикам на крыльцо.

Закурили... Малость поговорили о том, о сем – нарочно не о Журавлеве. Потом Глеб раза два посмотрел в сторону избы бабки Агафьи Журавлевой.

Спросил:

– Гости к бабке приехали?

– Кандидаты!

– Кандидаты? – удивился Глеб. – О-о!.. Голой рукой не возьмешь.

Мужики посмеялись: мол, кто не возьмет, а кто может и взять. И посматривали с нетерпением на Глеба.

– Ну, пошли попроведаем кандидатов, – скромно сказал Глеб.

И пошли.

Глеб шел несколько впереди остальных, шел спокойно, руки в карманах, щурился на избу бабки Агафьи, где теперь находились два кандидата.

Получалось вообще-то, что мужики ведут Глеба. Так ведут опытного кулачного бойца, когда становится известно, что на враждебной улице объявился некий новый ухарь.

Дорогой говорили мало.

– В какой области кандидаты? – спросил Глеб.

– По какой специальности? А черт его знает...

Мне бабенка сказала – кандидаты. И он и жена...

– Есть кандидаты технических наук, есть общеобразовательные, эти в основном трепалогией занимаются.

– Костя вообще-то в математике рубил хорошо, – вспомнил кто-то, кто учился с Костей в школе. – Пятерочник был.

Глеб Капустин был родом из соседней деревни и здешних знатных людей знал мало.

– Посмотрим, посмотрим, – неопределенно пообещал Глеб. – Кандидатов сейчас как нерезаных собак,

– На такси приехал...

– Ну, марку-то надо поддержать!.. – посмеялся Глеб.

Кандидат Константин Иванович встретил гостей радостно, захопотал насчет стола...

Гости скромно подождали, пока бабка Агафья накрыла стол, поговорили с кандидатом, повспоминали, как в детстве они вместе...

– Эх, детство, детство! – сказал кандидат. – Ну, садитесь за стол, друзья.

Все сели за стол. И Глеб Капустин сел. Он пока помалкивал. Но – видно было – подбирался к прыжку. Он улыбался, поддакнул тоже насчет детства, а сам все взглядывал на кандидата – примеривался.

За столом разговор пошел дружнее, стали уж вроде и забывать про Глеба Капустина... И тут он попер на кандидата.

– В какой области выявляете себя? – спросил он.

– Где работаю, что ли? – не понял кандидат.

– Да.

– На филфаке.

– Философия?

– Не совсем... Ну, можно и так сказать.

– Необходимая вещь. – Глебу нужно было, чтоб была – философия. Он оживился. – Ну, и как насчет первичности?

– Какой первичности? – опять не понял кандидат. И внимательно посмотрел на Глеба, И все посмотрели на Глеба.

– Первичности духа и материи. – Глеб бросил перчатку. Глеб как бы стал в небрежную позу и ждал, когда перчатку поднимут.

Кандидат поднял перчатку.

– Как всегда, – сказал он с улыбкой. – Материя первична...

– А дух?

– А дух – потом. А что?

– Это входит в минимум? – Глеб тоже улыбался. – Вы извините, мы тут... далеко от общественных центров, поговорить хочется, но не особенно то разбежишься – не с кем. Как сейчас философия определяет понятие невесомости?

– Как всегда определяла. Почему – сейчас?

– Но явление-то открыто недавно. – Глеб улыбнулся прямо в глаза кандидату. – Поэтому я и спрашиваю. Натурфилософия, допустим, определит это так, стратегическая философия – совершенно иначе...

– Да нет такой философии – стратегической! – заволновался кандидат. – Вы о чем вообще-то?

– Да, но есть диалектика природы, – спокойно, при общем внимании продолжал Глеб. – А природу определяет философия. В качестве одного из элементов природы недавно обнаружена невесомость. Поэтому я и спрашиваю: растерянности не наблюдается среди философов?

Кандидат искренне засмеялся. Но засмеялся один... И почувствовал неловкость. Позвал жену:

– Валя, иди, у нас тут... какой-то странный разговор!

Валя подошла к столу, но кандидат Константин Иванович все же чувствовал неловкость, потому что мужики смотрели на него и ждали, как он ответит на вопрос.

– Давайте установим, – серьезно заговорил кандидат, – о чем мы говорим.

– Хорошо. Второй вопрос: как вы лично относитесь к проблеме шаманизма в отдельных районах Севера?

Кандидаты засмеялись. Глеб Капустин тоже улыбнулся. И терпеливо ждал, когда кандидаты отсмеются.

– Нет, можно, конечно, сделать вид, что такой проблемы нету. Я с удовольствием тоже посмеюсь вместе с вами... – Глеб опять великодушно улыбнулся. Особо улыбнулся жене кандидата, тоже кандидату, кандидатке, так сказать. – Но от этого проблема как таковая не перестанет существовать. Верно?

– Вы серьезно все это? – спросила Валя.

– С вашего позволения, – Глеб Капустин привстал и сдержанно поклонился кандидатке. И покраснел. – Вопрос, конечно, не глобальный, но, с точки зрения нашего брата, было бы интересно узнать.

– Да какой вопрос-то? – воскликнул кандидат.

– Твое отношение к проблеме шаманизма. – Валя опять невольно засмеялась. Но спохватилась и сказала Глебу: – Извините, пожалуйста.

– Ничего, – сказал Глеб. – Я понимаю, что, может, не по специальности задал вопрос...

– Да нет такой проблемы! – опять сплеча рубанул кандидат. Зря он так. Не надо бы так.

Теперь засмеялся Глеб. И сказал:

– Ну, на нет и суда нет!

Мужики посмотрели на кандидата.

– Баба с возу – коню легче, – еще сказал Глеб. – Проблемы нету, а эти...Глеб что-то показал руками замысловатое, – танцуют, звенят бубенчиками... Да? Но при желании... – Глеб повторил: – При желани-и их как бы нету. Верно? Потому что, если...

Хорошо! Еще один вопрос: как вы относитесь к тому, что Луна тоже дело рук разума?

Кандидат молча смотрел на Глеба.

Глеб продолжал:

– Вот высказано учеными предположение, что Луна лежит на искусственной орбите, допускается, что внутри живут разумные существа...

– Ну? – спросил кандидат. – И что?

– Где ваши расчеты естественных траекторий? Куда вообще вся космическая наука может быть приложена?

Мужики внимательно слушали Глеба.

– Допуская мысль, что человечество все чаще будет посещать нашу, так сказать, соседку по космосу, можно допустить также, что в один прекрасный момент разумные существа не выдержат и вылезут к нам навстречу. Готовы мы, чтобы понять друг друга?

– Вы кого спрашиваете?

– Вас, мыслителей...

– А вы готовы?

– Мы не мыслители, у нас зарплата не та. Но если вам это интересно, могу поделиться, в каком направлении мы, провинциалы, думаем. Допустим, на поверхность Луны вылезло разумное существо... Что прикажете делать? Лаять по-собачьи? Петухом петь?

Мужики засмеялись. Пошевелились. И опять внимательно уставились на Глеба.

– Но нам, тем не менее, надо понять друг друга. Верно? Как? – Глеб помолчал вопросительно. Посмотрел на всех. – Я предлагаю: начертить на песке схему нашей солнечной системы и показать ему, что я с Земли, мол. Что, несмотря на то что я в скафандре, у меня тоже есть голова и я тоже разумное существо. В подтверждение этого можно показать ему на схеме, откуда он: показать на Луну, потом на него. Логично? Мы, таким образом, выяснили, что мы соседи. Но не больше того! Дальше требуется объяснить, по каким законам я развивался, прежде чем стал такой, какой есть на данном этапе...

– Так, так. – Кандидат пошевелился и значительно посмотрел на жену. – Это очень интересно: по каким законам?

Это он тоже зря, потому что его значительный взгляд был перехвачен; Глеб взмыл ввысь... И оттуда, с высокой выси, ударил по кандидату. И всякий раз в разговорах со знатными людьми деревни наступал вот такой момент – когда Глеб взмывал кверху. Он, наверно, ждал такого момента, радовался ему, потому что дальше все случалось само собой.

– Приглашаете жену посмеяться? – спросил Глеб. Спросил спокойно, но внутри у него, наверно, все вздрагивало. – Хорошее дело... Только, может быть, мы сперва научимся хотя бы газеты читать? А? Как думаете? Говорят, кандидатам это тоже не мешает...

– Послушайте!..

– Да мы уж послушали! Имели, так сказать, удовольствие. Поэтому позвольте вам заметить, господин кандидат, что кандидатство – это ведь не костюм, который купил – и раз и навсегда. Но даже костюм и то надо иногда чистить. А кандидатство, если уж мы договорились, что это не костюм, тем более надо... поддерживать. – Глеб говорил негромко, но напористо и без передышки – его несло. На кандидата было неловко смотреть: он явно растерялся, смотрел то на жену, то на Глеба, то на мужиков... Мужики старались не смотреть на него. – Нас, конечно, можно тут удивить: подкатить к дому на такси, вытащить из багажника пять чемоданов... Но вы забываете, что поток информации сейчас распространяется везде равномерно. Я хочу сказать, что здесь можно удивить наоборот. Так тоже бывает. Можно понадеяться, что тут кандидатов в глаза не видели, а их тут видели – кандидатов, и профессоров, и полковников. И сохранили о них приятные воспоминания, потому что это, как правило, люди очень простые. Так что мой вам совет, товарищ кандидат: почаще спускайтесь на землю. Ей-богу, в этом есть разумное начало. Да и не так рискованно: падать будет не так больно.

– Это называется – «покатил бочку», – сказал кандидат, – Ты что, с цепи сорвался? В чем, собственно...

– Не знаю, не знаю, – торопливо перебил его Глеб, – не знаю, как это называется – я в заключении

не был и с цепи не срывался. Зачем? Тут, – оглядел Глеб мужиков, – тоже никто не сидел – не поймут, А вот и жена ваша сделала удивленные глаза... А там дочка услышит. Услышит и «покатит бочку» в Москве на кого-нибудь. Так что этот жаргон может... плохо кончиться, товарищ кандидат. Не все средства хороши, уверяю вас, не все. Вы же, когда сдавали кандидатский минимум, вы же не «кати-ли бочку» на профессора. Верно? – Глеб встал. – И «одеяло на себя не тянули». И «по фене не ботали». Потому что профессоров надо уважать – от них судьба зависит, а от нас судьба не зависит, с нами можно «по фене ботать». Так? Напрасно. Мы тут тоже немножко... «микитим». И газеты тоже читаем, и книги, случается, почитываем... И телевизор даже смотрим. И, можете себе представить, не приходим в бурный восторг ни от КВН, ни от «Кабачка 13 стульев». Спросите, почему? Потому что там – та же самонадеянность. Ничего, мол, все съедят. И едят, конечно, ничего не сделаешь. Только не надо делать вид, что все там гении. Кое-кто понимает... Скромней надо.

– Типичный демагог-кляузник, – сказал кандидат, обращаясь к жене. – Весь набор тут...

– Не попали. За всю свою жизнь ни одной анонимки или кляузы ни на кого не написал. – Глеб посмотрел на мужиков: мужики знали, что это правда. – Не то, товарищ кандидат. Хотите, объясню, в чем моя особенность?

– Хочу, объясните.

– Люблю по носу щелкнуть – не задирайся выше ватерлинии! Скромней, дорогие товарищи...

– Да в чем же вы увидели нашу нескромность? – не вытерпела Валя. – В чем она выразилась-то?

– А вот когда одни останетесь, подумайте хорошенько. Подумайте – и поймете. – Глеб даже как-то с сожалением посмотрел на кандидатов. – Можно ведь сто раз повторить слово «мед», но от этого во рту не станет сладко. Для этого не надо кандидатский минимум сдавать, чтобы понять это. Верно? Можно сотни раз писать во всех статьях слово «народ», но знаний от этого не прибавится. Так что когда уж выезжаете в этот самый народ, то будьте немного собранней. Подготовленной, что ли. А то легко можно в дураках очутиться. До свиданья. Приятно провести отпуск... среди народа. – Глеб усмехнулся и не торопясь вышел из избы. Он всегда один уходил от знатных людей.

Он не слышал, как потом мужики, расходясь от кандидатов, говорили:

– Оттянул он его!.. Дошлиый, собака. Откуда он про Луну-то так знает? – Срезал.

– Откуда что берется!

И мужики изумленно качали головами.

– Дошлиый, собака, Причесал бедного Константина Иваныча... А?

– Как миленького причесал! А эта-то, Валя-то, даже рта не открыла,

– А что тут скажешь? Тут ничего не скажешь. Он, Костя-то, хотел, конечно, сказать... А тот ему на одно слово – пять.

– Чего тут... Дошлый, собака!

В голосе мужиков слышалась даже как бы жалость к кандидатам, сочувствие. Глеб же Капустин по-прежнему неизменно удивлял. Изумлял, Восхищал даже. Хоть любви, положим, тут не было. Нет, любви не было. Глеб жесток, а жестокость никто, никогда, нигде не любил еще.

Завтра Глеб Капустин, придя на работу, между прочим (играть будет), спросит мужиков:

– Ну, как там кандидат-то?

И усмехнется.

– Срезал ты его, – скажут Глебу.

– Ничего, – великодушно заметит Глеб. – Это полезно. Пусть подумает на досуге. А то слишком много берут на себя...

Михаил Жванецкий СТИЛЬ СПОРА

Хватит спорить о вариантах зернопогрузчика. Долой диспуты вокруг технических вопросов.

Мы овладеваем более высоким стилем спора. Спор без фактов. Спор на темпераменте. Спор, переходящий от голословного утверждения на личность партнера.

Что может говорить хромой об искусстве Герберта фон Караяна? Если ему сразу заявить, что он хромой, он признает себя побежденным.

О чем может спорить человек, который не поменял паспорт? Какие взгляды на архитектуру может высказать мужчина без прописки? Пойманный с поличным, он сознается и признает себя побежденным.

И вообще, разве нас может интересовать мнение человека лысого, с таким носом? Пусть сначала исправит нос, отрастит волосы, а потом и выскажется.

Поведение в споре должно быть простым: не слушать собеседника, а разглядывать его или напевать, глядя в глаза. В самый острый момент попросить документ, сверить прописку, попросить

характеристику с места работы, легко перейти на «ты», сказать: «А вот это не твоего собачьего ума дело», и ваш партнер смягчится, как ошпаренный.

В наше время, когда уничтожают вредных насекомых, стерилизуя самцов, мы должны поднять уровень спора до абстрактной высоты. Давайте рассуждать о крахе и подъеме Голливуда, не видя ни одного фильма. Давайте сталкивать философов, не читая их работ. Давайте спорить о вкусе устриц и кокосовых орехов с теми, кто их ел, до хрипоты, до драки, воспринимая вкус еды на слух, цвет на зуб, вонь на глаз, представляя себе фильм по названию, живопись по фамилии, страну по «Клубу кинопутешествий», остроту мнений по хрестоматии.

Выводя продукцию на уровень мировых стандартов, которых никто не видел, мы до предела разовьем все семь чувств плюс интуицию, которая с успехом заменяет информацию. С чем и приходится себя поздравить. Прошу к столу – вскипело!

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие

ГЛАВА I.

Всегда готовь!

Альфа-тезис как доминанта выступления

Туманный свет полутонов

Сила призыва

Метод кройки и шитья

Размер и значение

С чего начать?

Долго ли, коротко ли?

Конец – всему начало

Суверенитет уха

От чистого сердца, простыми словами

Рыбы любят червяков

Что положим в саквояж?

Будьте уверены!

От градации к рамплиссажу

ГЛАВА II.

Победа, ничья, поражение

(нужное подчеркнуть)

Вспомнить всё

Как задавать неудобные вопросы

Как отвечать на неудобные вопросы

Реакция на агрессию

ГЛАВА III.

Наука убеждать

Пятьдесят коронных приемов
практической софистики

№1. Упрощайте проблему

№2. Ставьте вопрос «или-или»

№3. Доводите до абсурда

№4. Найдите «козла отпущения»

№5. Используйте двойные стандарты

№6. Выдавайте желаемое
за действительное

№7. Обобщайте,
или «Все ненавидят Познера»

№8. Ловите на обобщениях

№9. Выявляйте скрытые связи

- №10. Проводите вольные аналогии
- №11. Подменивайте понятия
- №12. Кройте на выбор
- №13. Создавайте видимость
«всесторонности»
- №14. Дозируйте информацию
- №15. Съезжайте с темы
- №16. Навязывайте логику
- №17. Пугайте последствиями
- №18. Докажите, сделав круг
- №19. «После» – значит «вследствие»
- №20. Обещайте выгоды
- №21. Пугайте лишениями
- №22. Объявляйте идеи оппонента
оторванными от жизни
- №23. Не скупитесь на лесть
- №24. Выдавайте сомнительное
за общеизвестное
- №25. Апеллируйте к авторитету
- №26. Апеллируйте к «экспертам»
- №27. Апеллируйте к деталям
- №28. Приводите точные числа

- №29. Приписывайте цитаты
- №30. Апеллируйте к общественной
опасности
- №31. Взывайте к лучшим чувствам
- №32. Прикрывайтесь
высоким мотивом
- №33. Ошарашивайте
- №34. Придирайтесь к мелочам
- №35. Сыпьте учеными словами
- №36. «Сапожник без сапог»
- №37. Навешивайте ярлыки
- №38. Назначайте «единомышленника»
- №39. Ищите скрытый мотив
- №40. Переходите на личности
- №41. Самовозвышайтесь
- №42. Обвиняйте в необоснованных
амбициях
- №43. Обвиняйте в невежестве
- №44. «Гарантируйте»
- №45. Вовлекайте демос
- №46. Предлагайте пари
- №47. Перебивайте

- №48. Подозревайте
в чрезмерном волнении
- №49. Игнорируйте
- №50. Врите в глаза

Приложение

Горгий

Похвала Елене

Братья Вайнеры

Эра милосердия

Пугачева и Жириновский

поскандалили на дебатах

Умберто Эко

Имя розы

Александр Солженицын

Архипелаг Гулаг

Василий Шукшин

Срезал

Михаил Жванецкий

Стиль спора

Анатолий Владиславович БЕЛЯКОВ
Олег Анатольевич МАТВЕЙЧЕВ

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОФИСТИКА

ЗАПРЕЩЕННЫЕ
ПРИЕМЫ



Знак информационной продукции согласно
Федеральному закону от 29.12.2010 г. №436-ФЗ

Формат 84x108 1/32. Печать офсетная.
Бумага офсетная. Усл.печ.л. 10.
Тираж 1000 экз.

«Книжный мир»
Тел.: (495) 720-62-02
www.kmbook.ru