

Данный файл представлен исключительно в ознакомительных целях.

Уважаемый читатель!

Если вы скопируете данный файл,
Вы должны незамедлительно удалить его сразу после ознакомления с содержанием.
Копируя и сохраняя его Вы принимаете на себя всю ответственность, согласно действующему международному законодательству .
Все авторские права на данный файл сохраняются за правообладателем.
Любое коммерческое и иное использование кроме предварительного ознакомления запрещено.

Публикация данного документа не преследует никакой коммерческой выгоды. Но такие документы способствуют быстрейшему профессиональному и духовному росту читателей и являются рекламой бумажных изданий таких документов.

В. А. Винокур

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ



УЛОВКИ В СПОРЕ

Если в вашей жизни нет споров,
проверьте, есть ли у вас пульс.

Умные люди всегда согласны друг с
другом, особенно, если они понимают,
о чем идет речь.



Договориться можно обо всем, хватило
бы боеприпасов.

Винокур В. А.

В49 Уловки в споре. - СПб.: Речь, 2005. —142 с.
ISBN 5-9268-0395-0

Что такое конструктивный спор? Что может осложнять его течение? Какие варианты уловок в споре используются наиболее часто? Как можно эффективно противостоять им и достигать успеха в трудных переговорах?

В книге, написанной популярно и доступно для широкого круга читателей, обсуждаются вопросы, связанные со значением спора в межличностном общении, на большом количестве примеров демонстрируются многочисленные варианты уловок в споре, излагаются их логические и психологические характеристики. Кроме того, приводится описание различных приемов отражения уловок, позволяющих устранять разногласия, повышать конструктивность спора и эффективность переговоров по урегулированию конфликтных напряженных ситуаций в общении. Цель книги — расширить круг знаний читателя в вопросах психологии спора. Она может служить полезным пособием для всех, кто заинтересован в повышении своей компетентности в межличностном взаимодействии.

Книга не является набором «рецептов» и рекомендаций, а представляет собой скорее диалог равноправных партнеров.

ББК 88.53

Прохожий, гуляя по лесу, встретил дровосека, который долго, упорно и безуспешно пытался распилить дерево. Подойдя поближе и оценив, почему не движется эта работа, прохожий спросил:

— Мне кажется, что ваша пила совершенно затупилась. Почему бы вам ее не заточить?

— Для этого у меня нет времени, — простонал дровосек, — я должен пилить!

Питча

Не нужно ли и вам «заточить свою пилу»?

СПОР В НАШЕЙ ЖИЗНИ

Поданным ряда исследователей, успех человека в сфере постоянного делового общения на 85% зависит от его коммуникативной компетентности и лишь на 15% — от его узкой профессиональной подготовки. Семеро из десяти уволенных работников расстаются со своим местом не потому, что не справлялись со своими обязанностями, а из-за разногласий и конфликтов с коллегами, на основании чего можно заключить: именно умение конструктивно общаться с окружающими людьми нередко становится определяющим фактором успеха.

Значение спора в жизни человека достаточно велико, поскольку он является важным элементом межличностного общения и взаимодействия людей, а также неотъемлемым этапом процедуры принятия любых решений, которые затрагивают их интересы.

Личность человека отождествляется с его неповторимостью, непохожестью на других людей. По определению М. М. Бахтина, личность всегда находится «на границе», а культура общения, сосуществования с другими людьми прежде всего является культурой взаимодействия «границ». Из всего многообразия способов общения диалог может считаться самым универсальным, поскольку образует связь между людьми. Мышление человека всегда является диалогом. Еще Платоном было замечено, что человек постоянно испытывает тягу к тому, чтобы делиться своими мыслями с другими людьми и получать их поддержку. Человек всегда мысленно адресован к другому человеку, к оценке его и своих позиций в диалоге. Кроме того, мышление человека основывается на том, что он постоянно прогнозирует возможные мнения других людей, их оценки и отношения в ответ на свои поступки.

В современном взгляде на диалог как основу общения наибольшее внимание отводится таким его характеристикам, как способность понять позицию другого человека, сопоставить ее со своей,

определить степень понимания партнером своей позиции, вырабатывать умение возражать собеседнику, доказывать и опровергать различные высказывания, отстаивать свою позицию, стремиться к согласию и взаимопониманию. Поскольку для человека «существовать» означает, прежде всего, «существовать вместе с другими и для других», он живет и совершает открытия в себе и в окружающем мире, только находясь в активном диалоге с другими людьми. Это помогает и лучшему пониманию самого себя, так как предполагает умение развивать не только внешний, но и внутренний диалог. Последнее нередко рассматривается как свидетельство социальной зрелости человека.

Диалогические отношения... это почти универсальное явление, пронизывающее всю человеческую речь и все отношения и проявления человеческой жизни вообще, все, что имеет смысл и значение. Где начинается сознание, там... начинается и диалог.

Михаил Бахтин

В связи с этим и ситуацию спора можно рассматривать как одну из абсолютно естественных форм межличностного общения. Можно уверенно утверждать, что полное единство точек зрения, абсолютное совпадение позиций, мнений, взглядов у разных людей или различных социальных групп невозможно. Это убеждение представлено в культуре многих народов. Например, в Японии в течение многих веков считают, что, когда человек произносит что-то, он тем самым невольно подчеркивает, что его мнение отличается от мнения собеседника. Именно поэтому он и высказывает его, в то время как если люди думают одинаково, им, вероятно, следует молчать.

Не только представители разных идейных, политических и социальных течений, но даже люди, считающие себя единомышленниками, не могут всегда думать совершенно одинаково. Сомнения (*со-мнения*), необходимость выбора из нескольких возможностей тоже несут в себе полемичность. Если различия во взглядах и плюрализм мнений — явление абсолютно нормальное, то столь же естественна и борьба позиций, столкновение мнений, стремление переубедить в диалоге оппонента и доказать свою правоту. При этом следует помнить, что для успешного разрешения спорной ситуации у ее участников должна быть возможность опираться хотя бы на минимальное количество общих исходных положений, иначе не имеет смысла, точнее — безнадежно вообще вести спор.

Спор — это норма жизни. Если в вашей жизни нет споров, проверьте, есть ли у вас пульс.

Чарльз ДИКсон

Вступая в общение, его участникам следует сразу согласиться с тем, что их точки зрения в чем-то могут расходиться друг с другом. И естественно, спор предполагает наличие хотя бы минимальной свободы мнений. Многим людям бывает трудно принять, что различные взгляды по определенному вопросу могут быть не только равноправными, но и одинаково верными. Между тем эта установка предполагает терпимость к иной точке зрения, готовность и способность человека к компромиссам и соглашениям, что нередко обуславливает достаточно нелегкий путь к их достижению.

Общего у всех людей только одно: все они разные.

Роберт Зенд

Неверно утверждать, что разные люди имеют разные мнения относительно одного и того же предмета. Один и тот же предмет не является одним и тем же для разных людей, будь то футбольный матч, кандидат в президенты, коммунизм или шпинат.

Глаус Скотт

Как это часто случается, наиболее трудно людьми усваиваются самые простые истины. Идеи размежевания и противостояния, доминирования и подавления психологически даются человеку значительно проще, чем идея компромиссов и сближения, партнерства и сотрудничества.

Там, где все думают одинаково, никто не думает слишком много.

Уолтер Липпман

Чем меньше думаешь, тем больше у тебя единомышленников.

NN

Спор представляет собой столкновение различных мнений, позиций, точек зрения, в ходе которого спорящие стороны приводят аргументы в поддержку и обоснование своих позиций и критикуют, по их мнению, несовместимые с собственными представлениями другой стороны.

Для того чтобы возник спор, необходимо, чтобы точка зрения, высказанная одним из участников диалога, подверглась сомнению, то есть не была принята как нечто само собой разумеющееся. При

этом для спора даже не нужно, чтобы были высказаны прямо противоположные точки зрения. Простейший вариант спора состоит в том, что выдвинутая одним человеком позиция или идея сталкивается с сомнением со стороны другого. Такие споры могут протекать вполне спокойно, ничем не напоминая ссоры или перебранки. Важно только иметь в виду, что противоположностью положительного утверждения (*«Верно то, что...»*) может быть не только отрицательное (*«Неверно то, что...»*), но и «нулевая» точка зрения (*«Не уверен, правильно ли, что...»*). Нередко споры могут быть гораздо более сложными по своей структуре, при этом их сложность может зависеть от многих факторов. Следует иметь в виду, что отстаивать (аргументировать) в споре необходимо не только «положительные», утверждающие что-либо позиции, но и «отрицательные», поскольку утверждение определенной позиции в споре может содержать отрицание (*«Я не думаю, что у женщин нет собственной логики»*).

Споры могут быть единичными и множественными. В единичном ставится под сомнение и соответственно может оспариваться точка зрения, которая относится только к одному утверждению, тогда как во множественном споре сомнению подвергается позиция, относящаяся к нескольким утверждениям. Единичный спор может быть вызван утверждением типа *«Женщины водят машину лучше, чем мужчины»*. Но если утверждение станет более развернутым (*«Женщины водят машину лучше, чем мужчины. Они вообще более внимательны и дисциплинированы. Многие ответственные задания следует поручать именно женщинам»*), то тут явно возникает множественный спор, поскольку в нем высказано несколько утверждений, каждое из которых может стать тезисом самостоятельного спора, и поэтому все они требуют своей независимой и, главное, корректной аргументации.

Человеческое общение держится на том, что люди — разные, и нужно научиться признавать и ценить отличия одного человека от другого. Став одинаковыми, мы сразу перестаем быть интересными и нужными друг другу. Эту опасность отметил еще Ф. Честерфилд¹: *«Хотеть, чтобы каждый рассуждал, как я, — все равно что хотеть, чтобы каждый был моего роста и сложения... Поэтому несправедливо преследовать, а равно и высмеивать людей за те их убеждения, которые сложились у них в соответствии с их разумом и не могли не сложиться иначе»*.

Трагические последствия всеобщей нетерпимости к чужому мнению, взаимодействия по принципам «Кто не с нами, тот против нас» и «Если противник не сдастся, его уничтожают» наглядно продемонстрированы многочисленными примерами из нашей недавней истории. «С еретиками не спорят, их просто сжигают», — разве эта идея — только история Средневековья и не имеет отношения к сегодняшней действительности?

Я прощаю людям, которые не разделяют моего мнения; я не прощаю им, если они имеют свое.

Шарль Талейран

Людвиг XIII собрал узкий круг придворных, чтобы услышать их предложения и выбрать наиболее подходящее имя для своего новорожденного сына. После непродолжительной дискуссии победителем в этом «конкурсе» стало предложение назвать его Людовиком XIV.

...У Петра I однажды спросили, чем отличается гласность от плюрализма.

— Гласность, — объяснил им самодержец, — это когда бояре в Думе вслух обсуждают мои единственно верные решения, а плюрализм — это когда они потом размышляют над тем, в какой из великого множества монастырей они будут сосланы.

Исторические байки

В одной из поправок к Конституции США, утвержденной в 1964 году, отмечается: «В ходе свободных дебатов ошибочные заявления бывают неизбежными, но право их публичного выражения надлежит оберегать, дабы свобода выражения имела простор». В Конгрессе США даже существует галерея для свободного доступа всех желающих послушать парламентские споры, что рассматривается как своеобразная школа умения вести политическую полемику.

Один из парадоксов спора заключается в том, что после столкновения позиций и их прояснения обе стороны становятся богаче, каждая из них приобретает новую информацию, новые идеи и предложения.

Встреча двух личностей подобна соединению химических веществ. Если между ними возникает реакция, они оба изменяются.

Карл Юнг

Важно, что при этом лучше узнается и сам собеседник. Однако все это богатство обретает истинную ценность только тогда, когда между участниками спора возникают взаимное доверие и стремле-

ние к взаимопониманию, подтверждаемые их конструктивным взаимодействием.

Меж ними все рождало споры
и к размышлениям влекло:
племен минувших договоры,
плоды наук, добро и зло,
и предрассудки вековые,
и гроба тайны роковые,
судьба и жизнь в своем чреду,
все подвергалось их суду.

Александр Пушкин. «Евгений Онегин»

Из спора рождается размышление.
Лев Выготский

Если двое людей полностью согласны друг с другом, чаще всего бывает так, что ошибаются они оба.

Иоганн Гете

- Люди постоянно сравнивают меня с Аленом Делоном.
- Да между вами нет ничего общего!
- Вот и они говорят мне то же самое.

NN

Существование в человеческом общении множества различных мнений, отражающих разные версии в понимании одних и тех же фактов или событий, является отнюдь не недостатком объясняющих способностей и качеств человека, определенным образом оценивающего спорную ситуацию, а скорее его достоинством, даже преимуществом. Известный физик Лео Сцилард, начав вести личный дневник, однажды заметил своему другу, что не думает в дальнейшем его публиковать. Он просто собирается фиксировать в нем некоторые факты своей жизни, чтобы Бог был «в курсе дела». На это его друг возразил, что Бог и так, без этого дневника, все знает. «Да, конечно, — отвечал ему Сцилард, — все факты он, безусловно, знает, но ему ведь совершенно точно не известна моя точка зрения по поводу них и мое к ним отношение».

Плюрализм мнений является важной предпосылкой конструктивности общения, особенно делового, поскольку опираться можно только на то, что оказывает сопротивление.

...Не всякая критика есть мысль, но всякая мысль есть критика. Мысль не имеет другой формы существования.

Фозиль Искандер

Примечательно, что в китайском языке иероглиф, означающий «столкновение, конфликт», состоит из двух частей. Верхняя переводится как «опасность», нижняя — как «скрытая возможность». Стоит также вспомнить, что столь популярные раньше слова «оппортунизм» и «оппортунист», несущие в русском языке явно негативную идеологическую и эмоциональную окраску, происходят от совершенно нейтрального английского «*opportunity*» — «возможность».

В получившей в середине XX века достаточно широкую популярность конфликтологической теории социального развития (Р. Дарендорф, Л. Козер, К. Болдинг и др.) конфликт и спор как один из вариантов его разрешения рассматриваются в качестве универсального механизма социального прогресса и регулирования. Согласно этим представлениям, открытое общество развивается через баланс возникающих в нем и разрешающихся конфликтов и споров — это помогает устанавливать четкие правила социального взаимодействия, сплачивать группы людей, совершенствовать их интеграцию и самосознание, поскольку конфликтность, в соответствии с природой самого человека, отражает наличие у него определенных, значимых для него потребностей, которые он стремится удовлетворить. Одна из этих потребностей связана с самосохранением, что часто служит почвой для конфликтного общения с другими людьми.

В последние годы в психологии активно изучается вопрос о том, как формируется творческая личность. Среди условий, стимулирующих развитие творческого мышления, выделяют и развитие его критических качеств. Многими учеными подчеркивается тесная связь критического мышления и творческого потенциала человека. Это в определенной мере опровергает широко распространенные представления о только негативном характере критичности, настроенной на «плохие» идеи, — она позволяет одновременно замечать и их достоинства. Поэтому критичность несет в себе несомненный позитивный эвристический потенциал и придает системе мышления человека более систематизированный, гибкий и в целом — более эффективный характер, что, безусловно, очень важно для формирования конструктивного межличностного общения.

Пары противоположностей обладают естественной тенденцией встретиться посередине... Это результат конфликтов, которые нужно выстрадать... Их нужно прожить. В действительности нужно подогревать такие конфликты, пока они не достигнут полного размаха, так что противоположности могут медленно спла-

виться друг с другом... Я полагаю, что правильную формулу найти нелегко, но если это удастся, — вы становитесь целостным, а это и есть смысл человеческой жизни.

Корл Юнг

Широко распространены представления, скорее, даже мифы, о том, что спор — это поиск истины. Они опровергаются достаточно простой мыслью, ясно высказанной еще несколько столетий назад:

Споры вокруг какого-нибудь положения ничего не говорят о его истинности: иной раз несомненное вызывает споры, а сомнительное проходит без возражений. Споры не означают ошибочности утверждений, равно как всеобщее согласие — его правильности.

Влез Паскаль

Однако спор и сам по себе может рождать проблему в общении.

Говорят, что посередине между двумя противоположными мнениями лежит истина. Никоим образом! Между ними лежит проблема...

Иоганн Гете

Для решения этой проблемы и необходимо умение достигать согласия, находить компромиссы, что даже при серьезных расхождениях во взглядах и позициях разных людей может создавать почву для их эффективного взаимодействия и успешного сотрудничества.

...И оба сошлись не на страх, а на совесть,
колеса прогнали сон.

Один говорил: «Наша жизнь — это поезд».

Другой говорил: «Перрон».

Один утверждал: «Нам открыта дорога
на много, на много лет».

Второй отвечал: «Не так уж и много,
все дело в цене на билет».

А первый кричал: «Нам свобода награда,
мы поезд куда надо ведем».

Второй отвечал: «Задаваться не надо,
как сели в него, так и сойдем».

...И оба сошли где-то под Таганрогом,
среди бескрайних полей.

И оба пошли своею дорогой.

А поезд — пошел своей.

Андрей Макаревич

Столкновение точек зрения, приводящее к спору, нередко воспринимается как наличие определенного кризиса в отношении сторон в таком диалоге. Уместно вспомнить, что древнегреческое слово «кризис» означает «рассмотрение». Разрешить его — значит обсудить ситуацию, проанализировать ее и достичь компромисса, договориться о взаимоприемлемых решениях.

Чтобы разрешить спор по поводу какой-либо позиции или точки зрения, тот, кто ее выдвигает, должен быть готов принять на себя активную роль по ее отстаиванию и аргументации, а тот, кто подвергает ее сомнению, становится ее оппонентом. Распределение этих ролей происходит на самой начальной стадии спора, когда его стороны определяют для себя, достаточно ли у них точек соприкосновения, чтобы осуществить серьезную попытку корректно разрешить спор в соответствии с теми правилами, которые являются для них взаимно согласованными. В противном случае нет смысла переходить к аргументации: конструктивный диалог окажется невозможен.

На практике основные проблемы возникают у того участника рождающегося спора, который активно высказывает свою позицию. Именно ему приходится сталкиваться с любыми сомнениями и возражениями, в которых оппонент чувствует себя неограниченным. Поэтому инициатору активной позиции необходимо с самого начала для себя точно знать, достаточно ли твердо стоит он на своей точке зрения и насколько он готов ее отстаивать и обосновывать. В этом заключается **одно из базовых правил конструктивного спора**: каждый, кто высказывает определенную позицию, должен, если это потребуется, быть готовым ее защитить, поскольку иначе в спорах наблюдалась бы ситуация, когда каждый сам решал бы, защищать ли ему свою позицию от критики собеседников или нет.

Есть, однако, два исключения из этого правила. Первое состоит в том, что участниками спора должно быть сразу согласовано отсутствие необходимости еще раз доказывать одну и ту же позицию, если она уже была убедительно доказана в диалоге с тем же оппонентом при тех же условиях или при том же соотношении дискуссионных ролей. Иначе такой спор может продолжаться бесконечно. Второе исключение из приведенного правила предполагает, что нет необходимости (часто нет и самой возможности) отстаивать свою позицию, если антагонист не признает начальные условия или не соблюдает общие правила диалога в споре. Если с самого начала становится ясно, что нарушение правил спора од-

ним из участников не позволяет достичь желаемого взаимопонимания, это означает, что спор конструктивно разрешен не будет, поэтому и продолжать его бессмысленно.

Если выдвигаемое в процессе общения утверждение (или точка зрения, которую можно считать синонимом позиции в споре) необходимо аргументировать и защищать — его приемлемость для оппонента находится под вопросом. Точка зрения нуждается в защите тогда, когда с ней не вполне согласны, причем независимо оттого, является ли это несогласие явным или только предполагаемым. Предметом спора становятся различия во мнениях. Его разрешение вовлеченные в него стороны стремятся выполнить с помощью аргументации, которая должна относиться к доказываемому положению (точке зрения). Именно это отличает аргументы и точку зрения в споре от любых других высказываний. Они изначально не имеют четких характерных описаний ни по форме, ни по содержанию.

Аргументация в защиту высказанных позиций может быть простой и краткой, состоящей из одного довода (или уловки в роли довода), а может быть сложной и тщательно сконструированной. Соответственно этому и спор бывает сложным в большей или меньшей степени — в нем может быть высказано несколько позиций, относящихся к разным предметам. Это означает, что нередко представляемые аргументы вовсе не относятся к доказываемому положению (точке зрения).

В далекой и не очень цивилизованной стране аборигены съели посла одного из европейских государств. Когда из этого государства пришел резкий протест, аборигены им ответили: «Ничего страшного! Вы тоже можете съесть нашего посла у вас».

Многие споры не могут завершиться успешно, так как в них основная позиция явно не высказана — эти споры имплицитны (неявны).

В простейшем случае в «ткани» спора существует и отстаивается только одна точка зрения. Если отстаивается большее количество позиций (точек зрения), то они могут относиться к одному и тому же предмету или к разным. В этих случаях одновременно происходит больше одного спора.

- Ты не должен возражать против моего курения.
- Почему?
- Я же не возражаю против того, что ты не куришь.

Ясно, что в данном случае собеседники спорят и что одна из сторон свою позицию аргументирует. Если эта попытка окажется успешной, спор внешне будет завершен компромиссом, но, по сути, — преобладанием позиции одного из участников. Как ни парадоксально, это вполне вероятно при том некорректном стиле аргументации, который мы видим, поскольку здесь усматривается, как минимум, одна скрытая (и достаточно сомнительная) посылка, оставшаяся невысказанной (непроизнесенной), однако она необходима для конструктивного разрешения спора и потому должна стать явной, чтобы спор завершился компромиссом. Важно иметь в виду, что если в процессе спора выразительность или масштабность точки зрения существенно меняется, то это уже не та изначальная точка зрения, с которой начинался спор. В этом случае он нередко становится множественным или заменяется новым спором.

Точка зрения, высказываемая в споре, может иметь любое содержание. Она может выражать мнение человека относительно любых событий, фактов, идей, отношений — всего, чего угодно: например, что тираны — люди психически инфантильные, что алтруизм — это хорошо замаскированный эгоизм, что уверенность — непрременный залог успеха, что заложенное в генах человека важнее воспитания и влияния социальной среды и т. д. Необходимость аргументированно отстаивать подобные утверждения означает, что приемлемость этих позиций для второго участника диалога, как минимум, находится под вопросом, и это следует считать вполне естественной ситуацией в процессе общения.

Один из достаточно нелегких вопросов, возникающих в споре, связан с ясностью обсуждаемой в споре точки зрения. Обычно людям она кажется понятной, часто она узнается просто по контексту высказывания. Более того, в самом стиле высказывания нередко заключены недвусмысленные показатели того, что мы имеем дело с точкой зрения, которая может быть оспорена:

«Вот почему тебе лучше поделиться этим с другими людьми».

«Итак, ты не должен этого делать».

«Другими словами, это единственное, что остается».

«Я это понимаю так: даже если это не поможет, то точно не повредит».

Существуют определенные условия правильности и корректности в ведении спора, предполагающие, что его участник, выдвигающий свою позицию, верит в то, что второй участник (слушатель) автоматически не принимает, по крайней мере полностью, эту точ-

ку зрения, но потенциально готов принять ряд определенным образом сформулированных утверждений (аргументов) в ее поддержку и они будут для него приемлемы. Поэтому в споре самостоятельной и очень важной частью является дискуссия по поводу приемлемости представленной аргументации и выяснение того, может ли быть выдвинутая точка зрения успешно защищена с помощью аргументов против критики и сомнений. Следует вместе с тем отметить, что решение спорной проблемы часто происходит минимумом аргументации, если участники спора на начгшнем этапе успешно и «грамотно» провели выяснение спорных позиций. Кроме того, избыток аргументации в диалоге, связанный с преобладанием стратегии убеждения собеседника, даже логически корректной, во многих случаях не позволяет конструктивно разрешить спор. Довольно часто различия в позициях не устраняются чистой логикой, поскольку отстаивать свою точку зрения человека вынуждает прежде всего необходимость защищать самооценку или самолюбие.

На логическом уровне аргументация и разумность в диалоге образуют собой неразрывную связь, поэтому, описывая критерии «разумности» в общении, многие исследователи считают, что именно разумность должна лежать в основе корректной аргументации. Правда, критерии разумности разным людям представляются весьма неоднозначными, поэтому по поводу приемлемой в споре аргументации также существует множество точек зрения. Поскольку она рассматривается как неотъемлемая часть спора двух людей (или групп людей), которые стремятся преодолеть различия во мнениях, основной критерий разумности для них состоит в том, способствует ли представляемая аргументация достижению этой цели.

Спор прекращается, когда устраняется различие в позициях или точках зрения сторон. При этом, естественно, подразумевается, что не использовались некорректные способы, вынуждающие человека отказаться от своего мнения. Может произойти формальное урегулирование разногласий, когда различия в позициях были оставлены без внимания. Иногда такого же результата можно достичь путем запутывания оппонента или психологического давления на него, вплоть до угроз и оскорблений. Самый «воспитанный» и невинный способ улаживания спора — подбрасывание монетки для определения «победителя». Можно достичь того же результата, пригласив беспристрастного, насколько это возможно, арбитра, который точно знает, кто в этой ситуации прав, и вынесет вердикт об этом.

Спор разрешается только тогда, когда кто-нибудь отказывается от своих возражений или сомнений, потому что его убедила аргументация оппонента. Однако иногда это происходит в связи с тем, что он понимает, что его собственная аргументация не может переубедить оппонента.

В идеальном варианте разрешение спора проходит четыре стадии:

1. *Стадия конфронтации*, на которой устанавливается, что между участниками диалога происходит спор, и они формулируют конфликтующие между собой точки зрения.
2. *Стадия начала дискуссии*, в течение которой обсуждается стремление (или отказ от него) к разрешению спора с помощью корректной и приемлемой аргументации. Здесь обе стороны договариваются о «правилах игры».
3. *Стадия аргументации*, на которой один из участников спора защищает свою позицию, а его оппонент систематически ее критикует, добываясь дополнительной аргументации, пока у него еще остаются возражения или сомнения. Это решающая стадия в течение спора.
4. *Подведение итогов спора*, которое отражает его разрешение и характер этого исхода, определение того, чья точка зрения оказалась в итоге более аргументированной и условно победившей.

Завершив спор, оппоненты могут начать другой диалог, приводящий к новому спору или несколько измененному варианту предыдущего, в котором роли спорящих могут поменяться. Тогда весь процесс начинается сначала.

Для успешного течения и разрешения спора необходимо как можно более четко и обстоятельно определить расхождения и различия в позициях сторон. Только тогда, когда становятся ясными все аспекты, даже детали этих позиций в споре, появляется возможность для его успешного преодоления. Поэтому в идеальном варианте они выясняются еще на этапе конфронтации, которая предшествует процессу критического диалога — собственно, дискуссии. При этом представляется вполне естественным, что конструктивному разрешению спора способствует атмосфера, в которой люди могут свободно выражать свою точку зрения или высказываться против другой точки зрения, по крайней мере выражать сомнение в ее достоверности. Эта свобода относится и к

ограничениям в отношении выдвигаемых позиций или взглядов, и в отношении людей, их выражающих.

Отсутствие ограничений в отношении конкретного человека, высказывающего и отстаивающего свою точку зрения во взаимодействии с другими людьми, должно означать, что речевые приемы, которые он использует, не должны сопровождаться предварительными условиями, связанными с профессией, социальным статусом или положением человека, поскольку право на Свободу мнения, как и на свободу противоположного мнения (или *со-мнения*), неотъемлемо. Поэтому еще одно **правило конструктивного спора** заключается в требовании, согласно которому стороны в диалоге не препятствуют друг другу в свободном выражении как своих взглядов и точек зрения, так и относящихся к ним возражений или сомнений.

Это правило нередко нарушается двумя способами. Один из участников спора может накладывать ограничения на содержание другой точки зрения либо он стремится вообще ограничить право другой стороны выдвигать любую иную, отличную от его собственной, позицию. Этим он ограничивает свободу оппонента в споре. Вводимые кем-либо из участников спора ограничения в содержании означают, что определенные вопросы или темы исключаются из обсуждения, а некоторые, наоборот, могут быть объявлены «неприкосновенными», их нельзя подвергать сомнению и тем более критике. Естественно, что и первый, и второй варианты содержательных ограничений могут блокировать конструктивное разрешение спора и усилить напряжение в отношениях между людьми.

Ущемление личной свободы и права оппонента на высказывание другой позиции нередко является способом его своеобразного «устранения». Например, на оппонента можно оказать давление, чтобы помешать ему выразить и обосновать свою точку зрения. Можно поставить под сомнение либо открыто обесценить его компетентность, знания, объективность, возможно, даже честность и порядочность. Для этого нередко используются различные уловки, успешность которых максимально высока, если они направлены не только на личность оппонента, но и на аудиторию слушателей, присутствующих при таком споре, которых также необходимо убедить в своей правоте.

Спор является одним из важнейших элементов в принятии совместного решения. В этом отношении представляется весьма

спорной (простите за каламбур) рекомендация Дейла Карнеги¹: единственный способ одержать верх в споре — это уклониться от него. *«Избегайте споров, как вы старались бы избежать землетрясения или встречи с гремучей змеей»*. В девяти случаях из десяти, считает Карнесги, спор кончается тем, что каждый из участников еще больше, чем до этого, убеждается в своей абсолютной правоте. *«В споре нельзя одержать верх. Нельзя потому, что если вы проигрываете в споре, значит, вы проиграли, если же одержали верх, то тоже проиграли»*, — настаивает Д. Карнеги. Но еще задолго до него с призывом воздерживаться от споров, как от бесполезного занятия, обращался Ювенал, считавший, что мнения людей подобны гвоздям — когда по ним колотят, они погружаются по самую шляпку и просто перестают быть видимыми. «Чем больше выигранных споров, тем больше потерянных друзей» — довольно распространенная иллюзия. Еще одним вариантом этой идеи является представление: «Хочешь быть всегда правым — приготовься к одиночеству», что также должно удерживать от споров.

Интересно то, что во многих пособиях², предлагающих различные рекомендации по достижению делового успеха, спор считается по своей сути деструктивной формой общения, которая ведет только к конфронтации и усилению конфликта вследствие обилия негативных характеристик спора, важнейшие среди которых — его традиционная неуправляемость и постоянное соскальзывание в область взаимных упреков и обмена различными некорректными приемами. Поскольку, по мнению этих авторов, основное содержание спора — борьба и стремление к победе над противником любой ценой, то представляется вполне логичным и даже полезным избегание спора, тоже, видимо, любой ценой.

Ни один человек, который решил действительно преуспеть в жизни, не должен тратить время на личные споры, не говоря уже о том, что он не должен позволять себе выходить из себя и терять самообладание. Уступайте в крупных вопросах... и уступайте в более мелких вещах, даже наверняка зная, что правы только вы. Лучше уступить дорогу собаке, чем допустить, чтобы она укусила вас.

Авраам Линкольн

¹ Карнеги Д. Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей. М., 1990.

² См., например: Курбатов В. И. Стратегия делового успеха. 1995.

У идеи о необходимости избегать споров, свойственной многим людям, есть вполне рациональный мотив, связанный с тем, что они пытаются достичь удовлетворяющего их равновесия между активным стремлением к достижению собственных интересов и целей и, одновременно с этим, необходимостью сохранять хорошие отношения с окружающими. Поэтому многие люди ощущают необходимость «лабиринтировать» между жесткостью или даже просто уверенностью в себе, в отстаивании своей позиции и уступчивостью, готовностью поступаться своими интересами и менять свою точку зрения ради сохранения мира и спокойствия в отношениях с другими людьми. Важно иметь в виду, что очень часто разногласия между людьми действительно возникают из-за разного понимания ими того, как складывается их общение и что его осложняет, из-за рассогласованных взаимных требований и ожиданий.

Очевидно, что постоянное следование «рекомендации» избегать споров нереально, потому что принципиальный отказ от спора равнозначен отказу от общения с другими людьми, а также от удовлетворения своих интересов и потребностей, поскольку наивно полагать, что другие люди всегда и без возражений будут идти навстречу и уступать.

Довод против необходимости вести спор, заключающийся в том, что человека, убежденного в своей правоте и активно отстаивающего свою позицию, переубедить невозможно, явно несостоятелен. Действительно, часто спор завершается тем, что его участники расстанутся еще более уверенными в своей правоте и еще менее внимательными к позиции собеседника. Но это во многом зависит от манеры ведения спора, от того, насколько корректна аргументация и как проходил сам диалог. Если бы спор не приводил к изменению позиций сторон и к их сближению, было бы непонятно, что позволяет достигать согласия в трудных переговорах, что приводит к изменению убеждений человека и что рождает его сотрудничество с другими людьми.

Мне не известен верный путь к успеху, верный же путь к неудаче — стараться угодить всем.

Билл Косби

Если идти в разные стороны, можно, в конце концов, встретиться.

Михаил Жванецкий

Идея необходимости избегать споров укоренилась в культуре многих народов. Например, японцы вообще не пытаются что-либо

доказывать друг другу и тем более яростно спорить, что так свойственно европейцам. Они считают, что слова следует произносить только для того, чтобы рождать гармонию, а не разногласия или даже раздор, и убеждены, что истина присутствует везде и ее крупницы принадлежат каждому.

Безусловно, спор — не единственное средство достижения взаимопонимания между людьми. Но нередко без него невозможно решение конкретной проблемы, поскольку общение, нередко неизбежно связанное со столкновением разных точек зрения, является элементом любого взаимодействия. Как ни странно это звучит, спор изначально предполагает определенную общность исходных позиций оппонентов, их общий базис. Противоположные либо противоречащие точки зрения не могут существовать одна без другой. Это аналогично тому, как, казалось бы, не может быть ничего более противоположного, чем левое и правое, например, левый и правый башмаки. Но каждый из них имеет смысл своего существования постольку, поскольку существует второй, и оба они друг без друга абсолютно бесполезны.

У тех, кто стоит по разные стороны баррикады,
все-таки есть что-то общее.

Фредерик Боднар

Всякий спор опирается на определенные предпосылки принципиальной возможности согласия в точках зрения оппонентов, иначе он изначально невозможен. Общность исходного базиса (например, наличие общей для участников диалога проблемы, которую им предстоит совместно решать) формирует платформу, на которой разворачивается сам спор. Если оппоненты с самого начала совершенно не понимают друг друга и не имеют даже минимальной «территории» согласия хоть в чем-то, они не способны спорить и, соответственно, не смогут прийти к более широкому согласию. Спор не имеет решения, если спорные позиции с самого начала не имеют пересечений. Вступая в спор, важно также исходить из предпосылки, что стороны, как минимум, «равны» по своим знаниям и интеллекту, иначе они просто не заметили бы противоположной позиции, не поняли ее, не обратили на нее внимания, не вступили в диалог друг с другом, тем самым потеряв возможность услышать другую точку зрения. Аналогично тому, как аппетит рождается во время еды, мысль нередко рождается во время диалога с другим человеком.

Умные люди всегда согласны друг с другом, при условии,
что они понимают, о чем идет речь.

NN

Понимание — уже начало согласия.

Бенедикт Спиноза

Расхождение взглядов может служить превосходной
общей платформой.

Лешек Кумор

Приведенную выше позицию убедительно отстаивает польский философ Т. Котарбиньский: «Кто хочет выявить истину, тот не менее усердно ищет ее и в убеждениях или предположениях противника, хотя последние вначале и не согласуются с его собственными взглядами. Чтобы извлечь ее оттуда, он старается помочь противнику найти для его мысли слова, которые наиболее точно выражали бы ее. Он пытается понять противника лучше, чем тот сам себя понимает. Вместо того, чтобы использовать каждый слабый пункт аргументации противника для низложения, развенчания и уничтожения того дела, которое тот отстаивает, участник предметной дискуссии прилагает усилия к тому, чтобы извлечь из утверждений противника все то ценное, что поможет выявлению истины. И в этом нет противоречия. Это как бы определенное разделение труда: "Ты будешь пытаться отстаивать свою гипотезу, а я — свою. Я буду пытаться опровергнуть твои утверждения, а ты — мои. Давай опровергать все, ибо только таким образом можно выявить то, что опровержению не поддается. То, что при этом устоит, и явится совместно найденной истиной. Пусть она и окажется единственным победителем в этом споре"». Можно считать, что если у определенной точки зрения нет оппонента, — скорее всего, у нее нет и собственных сторонников, хотя бы в виде внутренней аргументации, которая бы в таком споре проверялась на прочность.

...Если стоишь ты чего-то,
без врагов не проживешь...
Ну, что за жизнь, когда кругом
одни друзья и их не счесть...
Никто не стал твоим врагом,
не заслужил ты эту честь.
Не вестник боли и беды,

а дум высоких верный знак,
и за последние труды
награда мне — мой новый враг.
...Враг меня работать учит
и спасает от тоски.
Нет друзей верней и лучше,
чем зачатые враги.

Александр Дольский

В случае замены слова «враг» на более мягкое слово «оппонент», стихотворение А. Дольского в целом могло бы хорошо иллюстрировать представление о неизбежности и даже полезности спора в общении.

Ради бога, не говорите «да», пока я не закончу говорить!

Даррил Занук

Мысль Д. Занук хорошо ассоциируется с замечанием Эпикура о том, что в споре, как это ни парадоксально, часто побеждает проигравший. Завершая спор, он приобретает новое знание, предложенное оппонентом, тем самым интеллектуально обогащаясь, тогда как победитель нередко только утверждает свою позицию и остается «при своем». Однако это может относиться только к таким вариантам спора, которые ориентированы на поиск истины, — это благоприятно влияет на сам стиль диалога и на то, как обсуждаются разногласия.

Если сойдутся два таких человека и для обоих их данная мысль не кажется уже совершенно готовой и припечатанной истиной, и оба они смотрят на спор как на средство проверки, то спор иногда получает особый характер какой-то красоты. Он доставляет, кроме несомненной пользы, истинное наслаждение и удовлетворение, являясь поистине «умственным пиром». Тут и сознание расширения кругозора на данный предмет, и сознание, что выяснение истины продвинулось вперед, и тонкое, спокойное возбуждение умственной борьбы, и какое-то особое эстетическое, интеллектуальное наслаждение. После такого спора чувствуешь себя настроенным выше и лучше, чем до него, даже если приходится «сдать позицию», отказаться от защищаемой мысли. Некоторое неприятное сознание этого совершенно может отойти на задний план по сравнению с другими впечатлениями.

С. Поварнин

Спор имеет самое непосредственное отношение к формированию и укреплению убеждений человека. Речь идет о том, что для осознания человеком своих убеждений и готовности их отстаивать необходимо наличие у них некоторой внешней или внутренней «оппозиции», реальной или мысленно представляемой. Не осознававшиеся ранее установки и различные представления могут становиться убеждениями, когда их истинность и обоснованность («прочность») кем-то оспаривается и подвергается сомнению или если им противопоставляются другие взгляды и установки. Наличие такой «оппозиции» может служить мощным и продуктивным фактором, придающим убеждениям человека большую прочность.

Узнать или даже понять в диалоге точку зрения другого человека — не значит согласиться с ней. Однако если вы лучше постигнете его образ мышления и позицию, то это может позволить в определенной степени пересмотреть свои собственные представления по поводу спорной позиции. Но это отнюдь не является ценной за лучшее понимание взглядов других людей, это во многих случаях выгодно, поскольку помогает улучшить взаимодействие с ними.

Вопросы, касающиеся спора, давно и активно изучаются психологами. Среди них можно отметить следующие:

- Как сформировать совместное решение, то есть достичь согласия в споре?
- I Какую роль в процессе принятия группового решения играет предшествующая ему дискуссия?
- Каковы последствия принятия согласованного решения для всей группы и для каждого участника в отдельности?
- Какую роль играет необходимость и возможность высказывания своего мнения в процессе групповой дискуссии и принятия решения?

Американским психологом Куртом Левиным еще в середине прошлого века, в годы Второй мировой войны, были проведены исследования, позволившие в определенной степени ответить на эти вопросы. Суть его эксперимента заключалась в сравнении эффективности того, как воздействуют на мнения и позиции людей разные формы убеждения: традиционная (чтение им лекции) и новая, необычная для них форма (выработка собственного группового решения на основе предварительно проведенной групповой дискуссии).

Эта работа осуществлялась им в рамках государственной кампании, направленной на то, чтобы убедить американцев активнее употреблять в пищу мясные субпродукты, поскольку количество привычного для американцев мяса в магазинах во время войны резко снизилось. По убеждению К. Левина, проведение простой рекламной кампании было заведомо неэффективно, поскольку ее идея противоречила традициям питания, связанным с устойчивыми групповыми нормами. В связи с этим он организовал свое исследование таким образом, чтобы в нем участвовали в основном домохозяйки, разделенные на две большие группы. В результате эксперимента в группе женщин, слушавших лекции, только 3% участников изменили свое мнение и согласились пользоваться предложенными продуктами и рецептами их приготовления, в то время как в группе, где проводились дискуссии и все имели возможность высказывать и отстаивать свою точку зрения, число таких участников возросло до 32%.

Как можно интерпретировать полученные результаты? Очевидно, что участники лекций пассивно выслушивали предлагаемые им рассуждения и предложения, имея альтернативу — соглашаться или отвергать их. Но во время лекций большинство из них решения для себя не приняло, и поэтому никакой внутренней поддержки этого решения, связанной с убежденностью в его правильности, у них также не было. В такой группе не возникала новая социальная (групповая) норма, которой могли бы в дальнейшем следовать участники. Между тем в ходе групповой дискуссии или спора большинство членов другой группы чувствовали себя включенными в принятие решения. Они могли убедиться, что другие члены этой группы также защищают свою точку зрения, что укрепляло их собственную позицию, но тем не менее позволяло шаг за шагом продвигаться к согласованному решению, которое стало своеобразной групповой нормой, поддержанной и принятой участниками этого спора. Такой эффект стал возможным потому, что решение не было изначально навязано участникам извне, а родилось внутри группы в ходе высказывания своих позиций, их обсуждения и отстаивания путем определенной аргументации.

Анализируя эти результаты, можно отметить, как минимум, два важных обстоятельства:

1. Групповая дискуссия позволяет выявить столкновения различных позиций и тем самым помочь участникам спора увидеть разные стороны, аспекты обсуждаемой проблемы.

2. Если принятое согласованное решение рождается внутри группы и поддерживается участниками дискуссии, то значение его существенно возрастает, так как оно становится групповой нормой.

В настоящее время идет активный поиск различных эффективных форм конструктивного спора и групповой дискуссии, практическая ценность которых известна уже давно («Ум хорошо, а два лучше»). Среди этих форм можно отметить брейнсторминг («мозговой штурм»), синектику (буквально — «соединение разнородного») и др. Умение психологически грамотно и эффективно проводить групповые дискуссии рассматривается сегодня как одно из важнейших коммуникативных качеств, формирующих профессиональную компетентность руководителей различного уровня, менеджеров и других специалистов, работающих в сфере общения.

Понятие **«спор»** в толковых словарях определяется как словесное состязание, в котором каждый отстаивает свое мнение, то есть это борьба двух противоположных точек зрения по определенному вопросу. С. И. Поварнин, определяя спор как способ «разъяснения истины, проверки какой-либо мысли, испытания обоснованности ее», приводит несколько его вариантов: спор ради убеждения оппонента, спор ради победы, спор ради спора, спор - игра.

В отличие от спора, дискуссия — это не только метод решения спорных проблем, но и способ познания, позволяющий лучше понять то, что не является достаточно ясным. И даже если участники дискуссии не приходят в итоге к согласию, они тем не менее достигают лучшего взаимопонимания. Это можно объяснить тем, что высказывания участников корректной дискуссии обычно относятся к одному и тому же предмету, придавая обсуждению единую связующую нить.

Дискуссия возможна только между людьми с одинаковыми взглядами.

Янина Ипохорская

Итак, цель дискуссии — достижение взаимопонимания и определенного согласия ее участников по обсуждаемым вопросам. Предполагается, что в настоящей дискуссии ни одна точка зрения не принимается без некоторой проверки на соответствие истине, а аргументация в ее поддержку — на надежность. Соглашение о правилах ведения дискуссии, о правилах «игры» обычно достигается

заранее. Эти правила могут быть даже установлены в сообществе задолго до того, как встретятся участники этой дискуссии, поэтому их имплицитность (*неявность*) не препятствует корректному ходу самой дискуссии, тогда как для спора часто необходимо, а во многих ситуациях и обязательно открытое (эксплицитное) обсуждение и согласование правил ведения спора. Средства, которые используются в дискуссии, должны признаваться всеми ее участниками как корректные и допустимые, даже если это относится к применению риторики или выражению эмоций. Использование неприемлемых, то есть несогласованных, речевых средств приводит, как правило, к прекращению дискуссии.

В споре же очень часто главной целью является не доказательство истинности собственного утверждения и уж тем более не поиск истины, а просто утверждение своей правоты. Поэтому столь часто спор ведется в неорганизованной, «нецивилизованной» форме, а борьба мнений или позиций достигает уровня открытого столкновения, отвержения, неприятия доводов оппонента, нередко — вместе с ним самим. Предмет спора часто не бывает достаточно четко определенным, а изменения этого предмета соответственно отражают не развитие спора, не повышение его качества, а появление новой неупорядоченности и хаоса.

Дискуссия — это обмен знаниями.

Спор — обмен невежеством.

Роберт Куиллен

В отличие от спора, дискуссия не приводит к конфронтации. Она связана с упорядоченностью и логической организованностью, коллективным взаимодействием, направленным на прояснение и обоснование истинности утверждения, которое служит тезисом диалога. Дискуссия стремится к всестороннему обсуждению предмета разногласий, а ее средствами служат не просто мнения и уж тем более не эмоции, а логически обоснованные позиции. Поэтому в дискуссии позиции сторон могут быть отнюдь не взаимоисключающими, а во многом совпадающими и взаимодополняющими друг друга. В процессе обсуждения предмет дискуссии развивается, само знание о нем становится более глубоким и упорядоченным, при этом — согласованным и компромиссным.

Целью **полемики** является недостижение согласия, а борьба, победа над оппонентом, триумф, подавление соперника в споре (греческое «*полемикос*» означает «враждебный, воинственный»). Воин-

ственная наступательность — основа и характерная отличительная черта полемики. Средства, применяемые в полемике, не обязательно должны быть приемлемыми для всех участников. Каждый из них использует те приемы, которые позволяют ему достичь победы, **при** этом нередко не считаясь с тем, насколько это соответствует представлениям других участников о их допустимости. Вероятно, Эдгар По имел в виду именно такую ситуацию и ее последствия, когда писал, что в одном случае из ста вопрос усиленно обсуждается потому, что он действительно темен; в остальных девяноста девяти он становится темным потому, что усиленно обсуждается.

В результате обмена мнений выясняется не истина, а число пострадавших.

Аминад Шполянский

У нас истина рождается в драке. Хотя в драке рождается инвалид. А истину мы после драки узнаем по телефону.

Михаил Жванецкий

Возможность использования различных некорректных или недобросовестных приемов, разумеется, не может скомпрометировать саму идею необходимости, нередко и неизбежности спора в общении. Спор зачастую если не разрешает, то по меньшей мере проясняет характер обсуждаемой проблемы или хотя бы сам факт ее наличия. Однако он может приводить к противоположным результатам.

Что в этом случае происходит? Изначально относительно четкие позиции сторон в ходе спора начинают рассеиваться, в результате от их исходной ясности и убедительности не остается практически ничего. Столкновение разных представлений о дискутируемой проблеме может обнаружить не только ее сложность, но и неполноту знаний о ней. В этом случае спор вместо прояснения приводит к тому, что прежде, казалось бы, понятное положение вещей становится туманным и запутанным и, соответственно, более тревожащим. Но даже и в этой ситуации спор не следует считать неудачным, все-таки он помог понять, что исходные представления сторон о существовании решаемой проблемы были чрезмерно упрощенными или неверными.

Ясность оказывается более плодотворной, чем путаница, но не следует презирать плоды ни той ни другой.

Уиллард вон Орман Куайн

Оживленные споры и бурные дебаты — характерная примета нашего времени. Вероятно, сегодня, как никогда ранее, остро стоит вопрос культуры спора, что неразрывно связано с культурой мышления, этическими аспектами общения и, как следствие этого, проблемой уловок в споре. Настоящая работа отнюдь не является пособием или собранием «рецептов» по использованию уловок против оппонентов в споре. Можно предвидеть утверждение о том, что если целью спора является достижение победы над оппонентом, то в этом случае применение уловок является допустимым, поскольку вполне вписывается в «правила игры», а возможно, даже является необходимым приемом для достижения цели. Знание изложенных здесь уловок поможет читателю в конструктивном разрешении проблем, возникающих в общении, когда его оппоненты осознанно применяют их против него.

Однако нередко участники спора используют уловки невольно, не зная их логических характеристик, что, в свою очередь, препятствует конструктивному решению спорного вопроса. Для таких случаев также полезно знать содержание уловок, но уже с иной целью — предотвратить их невольное использование нами. В этом отношении интересна мысль Людвиг Витгенштейна: «О поведении, определяемом какими-либо правилами, мы можем сказать лишь то, что знающий эти правила человек понимает, когда он действует в соответствии с ними, а когда — нет. И хотя он иногда и не умеет достаточно четко сформулировать для себя эти правила, тем не менее он должен понимать, что означает ошибка».

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА УЛОВОК

Достаточно строгого определения понятия «уловки в споре» нет. Этим термином обычно обозначают заведомо некорректные приемы ведения спора, своеобразные подножки, «диверсии», попытки достаточно грубого манипулирования партнером в целях максимального удовлетворения собственных интересов, принижения оппонента и нанесения ему определенного психологического ущерба. С одной стороны, они помогают отстоять свое суждение, которое партнер должен принять как будто свободно, без ощущения давления на него, с другой — позволяют столь же свободно подвести не искушенного в логике и правилах корректного ведения спора собеседника к отказу от собственной позиции. Очевидно, что уловки часто используются для того, чтобы существенно осложнить сопернику ведение спора. Человек, который применяет уловки в споре, чем-то напоминает игрока, постоянно нарушающего правила игры, однако хорошо знающего не только о существовании этих правил, но и об их содержании.

Психологи Питер Булл и Кейт Мейер из Йоркского университета провели анализ всех крупных теледебатов и интервью Маргарет Тэтчер в ее бытность премьер-министром Великобритании и нашли, что она сумела отразить, а нередко и просто «похоронить», как пишут эти исследователи, около 60% всех обращенных к ней вопросов, применив для этого 31 вариант различных уловок.

Уместно вспомнить образное сравнение, предложенное древнегреческим философом Зеноном. Он противопоставил два вида риторики: риторику **«открытой ладони»**, характеризующуюся стремлением к убеждению оппонента в споре, достижению поставленных целей путем аргументированного взаимоприемлемого обсуждения возникающей проблемы, и риторику **«сжатого кулака»**,

ориентированную на достижение цели посредством использования средств принуждения и отличающуюся нетерпимостью к альтернативным вариантам и предложениям при обсуждении вопроса и принятии решения в виде отрицания возможности компромиссов, применения угроз, жестких, а нередко и провокационных приемов в полемике, а также отсутствием логической последовательности и рациональности. Непримируемость, чисто декларативное стремление к взаимодействию, убеждение в невозможности достижения взаимопонимания логическими средствами, неумение поставить себя на место партнера — важнейшие черты риторики «сжатого кулака». Естественно, что ее использование сплошь и рядом рождает ответное появление другого «сжатого кулака».

Я слышу ярость в ваших словах, но не слышу самих слов.

Уильям Шекспир

Упоминания об уловках можно встретить еще в работах Аристотеля. Эристика (от греческого «эрис» — спор) активно развивалась в Древней Греции в связи с расцветом демократических институтов, предполагавших оживленные и даже бурные споры в политической и судебной практике. Первоначально эристика рассматривалась только как способ поиска истины с помощью диалога, включавшего в себя и доброжелательный спор заинтересованных друг в друге собеседников. Она была призвана развивать у людей умение корректно убеждать других в правильности, непротиворечивости и обоснованности высказываемых взглядов, помогающее склонять человека к целесообразному стилю взаимодействия с другими людьми и сотрудничеству с ними. Но постепенно эристика, особенно как практика, стала сводиться к тому, что доминирующей целью в споре стал выигрыш, победа над оппонентом любой ценой, вне зависимости от истины или справедливости.

В 1808 году лорд У. Гамильтон опубликовал «Парламентскую логику», рассматривая ее как своеобразное пособие или наставление в жульничестве. А. Шопенгауэр в предисловии к работе «Эристика, или искусство спорить»¹ отмечал, что такие приемы направлены не на поиск истины или улучшение взаимоотношения с собеседником, а только на достижение победы в споре. Вся «Эри-

¹ Шопенгауэр А. Эристика, или искусство спорить. СПб., 1900.

стика» построена автором на интеллектуальном «фехтовании», на презумпции нечестности партнера и изначальной дефектности применяемой им аргументации. Шопенгауэр, по существу, призывает отказаться от установок на честное и логически корректное проведение спора, потому что, по его мнению, трудно найти партнера, который разделял бы эти установки и следовал им так же добросовестно, поэтому единственно оправданная и реально достижимая цель в споре, — победа любой ценой: «...Всякому человеку свойственно при совместном мышлении, что стоит ему только узнать, что чьи-то мысли относительно данного предмета разнятся от его собственных, то он, вместо того чтобы прежде всего проверить свою мысль, всегда предпочитает допустить ошибку в чужой мысли. Другими словами, всякий человек уже от природы желает быть правым... Легко соглашусь с тем, что всегда надо стремиться к правде и что не надо быть пристрастным к собственным взглядам, но откуда знать, будет ли другой человек придерживаться того, что и мы».

Многие исследователи, описывающие технологии спора, в частности Ф. ван Еемеерен и Р. Гроотендорст (Аргументация, коммуникация и ошибки. СПб., 1992), используют термин «ошибка, нарушающая правила ведения диалога». Ошибками они считают нарушение любого правила ведения корректного спора или дискуссии. Каждое из них может нарушаться различными способами и сопровождаться разного рода вариантами ошибок. При этом предполагается, что вполне возможен анализ таких нарушений, особенно если учитывать не только их логические, но и коммуникативные характеристики. Это позволяет «теории ошибок» приобрести в споре вполне практическое применение.

Своеобразную классификацию уловок приводит С. И. Поварнин в книге «О теории и практике спора», написанной в 1918 году и до сих пор вызывающей большой интерес. В ней уловки в споре разделены на позволительные, грубые непозволительные и психологические.

В настоящей работе предложена другая их классификация и описаны наиболее часто встречающиеся уловки, связанные прежде всего с нарушением принципов формальной логики в процессе спора. Логические уловки рассмотрены как осознанный, целенаправленный прием ведения полемики и аргументации и отделены здесь от психологических уловок, направленных в большей степени на самого человека, нежели на мнение (например, таких, как

«приклеивание ярлыков», огульное несогласие, давление на партнера, обидные обобщения, мелочные придирки и препирательство, поспешное соглашение по принципу «да, но...», высокомерие, лесть, обращение к чувствам соперника, нанесение «ударов ниже пояса» и др.). Такое разделение представляется достаточно условным, поскольку провести четкую грань между ними нередко бывает сложно.

Показателями применения уловок в споре могут быть так называемые маркеры, которые можно условно классифицировать в следующих соотношениях:

- 1) аргумент и его источник;
- 2) тезис и его аргументация;
- 3) истина (действительность) и аргументация;
- 4) аргумент и правила корректной аргументации.

Соглашаясь в целом с известным изречением Отто Бисмарка: «Если вы любите сосиски и законы, то вам не следует наблюдать, как делается и то и другое», — тем не менее отметим, что «технология» использования и отражения уловок, часто применяемых в полемике, необходимо хорошо знать.

ЛОГИЧЕСКИЕ УЛОВКИ

Одна из самых частых проблем в споре связана с доказательством и опровержением высказываемых оппонентами точек зрения. Следует иметь в виду, что существует единственный не только эффективный, но и корректный способ «заставить» кого-либо отказаться от своей точки зрения, — доказать обратное, то есть опровергнуть исходную посылку данного спора. Соответственно, это опровержение заключается в успешной защите противоположной точки зрения. Важно только, чтобы позиции, которые определяются точками зрения оппонентов, были одинаковы для них и не изменялись в ходе спора, — аргументация, выдвинутая в защиту определенной точки зрения, должна относиться к тому же самому тезису, который вызвал сомнение. Таким образом, речь в данном случае идет о неизменности дискутируемого тезиса на протяжении нсего спора.

Если происходит сдвиг, нередко намеренный, в самой позиции, выражающейся в определенной точке зрения и связанных с нею сомнениях и опровержениях, то это может привести в лучшем случае к ложному решению. То, что одна сторона, как ей кажется, успешно обосновала и защитила, зачастую оказывается не совсем той (или даже совсем не той) точкой зрения, которую опровергала другая сторона.

Достаточно распространенным приемом является **доказательство в споре через аксиому**, точнее, через выражение (утверждение), которому приписывают аксиоматичность. Это рассчитано на некритичное восприятие многочисленных банальностей из-за их очевидности, что снимает необходимость дополнительно обосновывать предлагаемое мнение.

Нередко в споре одна из сторон пытается создать иллюзию объективности и беспристрастности. При этом могут употребляться выражения, направленные на поддержание у оппонента этого впе-

чатления: *«В то же время критики этой позиции считают...»* или *«Многие наши эксперты, отвергая эти упреки, отмечают, что...»*.

Внешне это похоже на сопоставление двух сторон, демонстрацию противоположных позиций. Но тут необходимо обратить внимание, что часто оппонент незаметно склоняется в своем сообщении в пользу только одной стороны, подталкивая собеседника к согласию с ним и используя при этом аксиоматизированные, но отнюдь не бесспорные утверждения. Поэтому в подобной ситуации следует добиваться действительно открытого и равноценного, насколько это возможно, представления различных точек зрения на обсуждаемый предмет, стремиться к настоящей альтернативности и объективности.

Частным вариантом этого приема является **аргументация догмой**, особенно идеологической, предполагающая стереотипность мышления, отстаивание своей позиции через незыблемость неких «принципов», отвергаемых реальностью и здравым смыслом. Нередко этот вид уловки проявляется в аргументации по правилу прецедента, когда человек обосновывает свою позицию тем, что *«так положено»*, *«так принято»*, *«так необходимо в подобных случаях»*, что часто ставит оппонента в тупик.

Иногда очень трудно распознать в споре уловку, связанную с **аргументацией по аналогии**. Сталкиваясь с новой информацией, человек обычно стремится сопоставить ее с тем, что ему уже известно, и выделить в ней наиболее существенное для себя. В аналогии сходство предметов, явлений или ситуаций по их отдельным признакам распространяется и на другие их признаки. Но их полное сходство никогда нельзя утверждать наверняка, а только с определенной вероятностью, потому что, как бы ни были похожи ситуации или явления, они всегда чем-то различаются (вспоминается О. Мандельштам: *«Не сравнивай: живущий несравним...»*).

Вдруг Малышу пришла в голову мысль, которая его встревожила.

— Послушай, мама, — сказал он, — а когда Боссе вырастет большой и умрет, мне нужно будет жениться на его жене?

— Скажи, почему ты так думаешь?

— Ведь когда Боссе вырос, я получил его старый велосипед и его старые лыжи... И коньки, на которых он катался, когда был таким, как я... Я донашиваю его старые пижамы, его ботинки и все остальное...

А. Линдгрэн. «Малыш и Карлсон»

Поскольку аналогия часто выступает как средство аргументации и споре, следует иметь в виду, что нередко аналогией называют заведомо логически некорректные умозаключения, в действительности к ней отношения не имеющие. В качестве примера приведем диалог из сказки Льюиса Кэрролла «Алиса в стране чудес».

Алиса, обращаясь к Чеширскому коту:
— А откуда вы знаете, что вы не в своем уме?
— Начнем с того, что пес в своем уме. Согласна?
— Допустим, — согласилась Алиса.
— Дальше, — сказал кот. — Пес ворчит, когда сердится, а когда доволен — виляет хвостом. Ну, а я ворчу, когда доволен, и виляю хвостом, когда сержусь. Следовательно, я не в своем уме.

Проводимая здесь «аналогия от обратного» (пес, будучи в своем уме, поступает так-то; кот поступает иначе, следовательно, он не в своем уме), очевидно, нарушает элементарные требования формальной логики.

У Козьмы Пруtkова есть забавный пример подобной ошибки в рассуждении, связанной с неправильным использованием аналогии, и частности с переносом приемов решения одной задачи на другую.

— ...Сколько верст от Москвы до Рязани и обратно?
— В один конец могу сказать, но обратно не знаю... Ведь от Рождества до Пасхи столько-то дней, а от Пасхи до Рождества — столько-то, но не столько, сколько от Рождества до Пасхи. Следовательно...

При аргументации по аналогии следует иметь в виду следующее:

- 1) необходимо установить максимум признаков, общих для сравниваемых явлений: чем их больше, тем вероятнее сходство;
- 2) общие признаки сопоставляемых явлений должны быть однотипными с теми, для которых устанавливают аналогию (желтое можно сопоставить с голубым, но не с горячим). Эти признаки должны быть существенными, а не малозначащими для данного события;
- 3) перенос по аналогии должен касаться самых разных сторон обсуждаемого явления, а также их взаимосвязи;
- 4) следует установить не только сходство, но и различие сравниваемых ситуаций или явлений, попытаться найти их специфические черты, которые могут помочь разрушить иллюзию кажущегося полного сходства.

Намеренное расширение индукции в рассуждении по аналогии в качестве уловки одним из участников спора и недостаточное знание правил формальной логики другим участником может привести к тому, что последний будет вынужден согласиться с маловероятным либо даже абсурдным утверждением («Ты такой непоследовательный. Если ты с таким удовольствием ел картошку в понедельник, во вторник, в среду и т. д., все шесть дней подряд, то совершенно непонятно, почему ты не хочешь есть картошку в воскресенье! Что тебе не нравится?»).

Следует иметь в виду, что описанную выше уловку можно использовать и в варианте **нигилистического конформизма**, когда отвергается любое общепринятое мнение. В этом случае есть четкая ориентация на предлагаемую оппонентом точку зрения, но всегда со знаком «минус», с отрицанием всего, что высказывает другой участник спора, это своеобразный вариант огульного несогласия с ним.

Противоположность истине имеет сотни тысяч отличий и не имеет пределов.

Мишель Монтень

Часто используют и такой прием, как **аргументация ссылкой на авторитет**, что само по себе должно заменить логически корректное обоснование. Точка зрения, основанная на такой ссылке, нередко производит впечатление приемлемой и обоснованной, потому что об этом свидетельствует авторитетный источник. В качестве такого «авторитета» может выступать человек известный и популярный, но отнюдь не специалист в обсуждаемом вопросе. Например, журналист берет на себя роль эксперта в вопросах лечения какого-либо заболевания и на страницах газеты отстаивает достоинства определенного метода, одного из нескольких, предложенных наукой, пациенты же в качестве аргумента ссылаются впоследствии на газетную публикацию. Авторитет, к которому апеллируют при такой аргументации, не обязательно является конкретным человеком. Это может быть Библия или какой-нибудь философский труд, но в конечном счете все сводится к авторитету их автора.

Возможны и другие источники, которые будут являться авторитетными для использования в качестве аргумента. Среди них могут оказаться традиция, обычай или социальная норма — в этом случае предполагается, что высказанная в диалоге точка зрения

правильна, потому что так считали всегда или так сейчас считают многие, а большое количество людей, думающих одинаково, ошибаться не может. В теории спора этот прием еще называют «ошибкой популизма». Иногда такая аргументация на основе ссылки на авторитет может быть приемлема, если участники спора согласны друг с другом в том, что цитируемый источник является для них действительно авторитетным в основном вопросе спора и что он действительно подтверждает смысл позиции в споре, высказанной одним из его участников. В любом случае следует помнить, что приемлемость такой схемы аргументации, как ссылка на авторитет, требует согласования, уместно и корректно это в данном случае или нет.

Вариантом этого приема является отсутствие, по существу, всякого обоснования предлагаемой позиции:

«Всем хорошо известно, что...»

«Нет сомнения, что...»

«Неопровержимо установлено...»

«Даже ребенку ясно...»

«Ни один здравомыслящий человек не станет отрицать...»

«Естественно, мне даже не стоит долго говорить вам о том, что...»

Нередко это сочетается с «подмазыванием» довода: «Вы, как опытный специалист, не станете отрицать, что...», что близко к приему использования аксиоматизированных высказываний как аргументов в споре. О достаточно высокой эффективности этой уловки при всей ее простоте писал еще Аристотель в «Риторике». Яркой иллюстрацией является стиль аргументации, свойственный И. В. Сталину. Одним из основных признаков этого стиля было частое использование выражений типа «как известно», «не случайно», «несомненно», «ясно, что...» и т. д. Он применял их вместо доказательства самой спорной, противоречивой мысли, часто — просто абсурда («Как известно, троцкисты являются фашистскими агентами»). Они служили для того, чтобы идеологически связать события или их оценки, когда по-другому сделать это было невозможно, поскольку никакой реальной связи между ними не было.

Приведенные примеры демонстрируют совершенно очевидную уловку в споре — уклонение от обязанности доказательства своей позиции. Оно достигается за счет того, что высказываемая точка зрения представляется таким образом, как будто она и не нуждается в обосновании в силу своей очевидности, поскольку является

чем-то, что само собой разумеется. Активно создавая впечатление, что оппонент сам не прав, высказывая сомнения или возражения против того, что кажется бесспорным, одна из спорящих сторон нередко избегает необходимости аргументировать свое убеждение. Это же нередко достигается посредством прямых или скрытых выпадов в адрес оппонента — такие фразы подразумевают, что человек, неспособный увидеть бесспорность предлагаемой ему точки зрения, должен быть либо некомпетентным в предмете спора, либо просто глупым. На самом деле, это «дымовая завеса», призванная скрыть слабость в аргументации высказанной позиции и неуверенность в возможности ее корректно доказать.

В поэтических выступлениях Владимира Маяковского, часто превращавшихся в бурные идеологические баталии с залом, этот прием использовался с неповторимым блеском и остроумием, что, однако, не компенсирует полную несостоятельность такого «аргумента».

В одном из выступлений Маяковский для усиления своей позиции сослался на высказывание Ленина.

— Неправда, Ленин этого не говорил! — воскликнула одна из слушательниц.

— Этого он ВАМ не говорил!

Нечто подобное справедливо и, отношении замечаний, которыми автор излагаемой позиции пытается «мягко» показать, что он ручается за ее справедливость:

«У меня нет никаких сомнений...»

«Могу вас заверить...»

«Я совершенно уверен, что...»

«Не вижу никакого другого объяснения тому, что...»

Скрытая суть этой уловки в том, что, когда автор высказывания сам гарантирует ее правильность, оппоненту кажется труднее выражать свои сомнения или отстаивать противоположную позицию. Это, по сути, означало бы, что в таком случае надо поставить под сомнение саму компетентность партнера по спору или даже его честность. Тогда оппонент оказывается перед выбором: либо принять предложенную ему точку зрения и смириться с этим, либо перестать верить собеседнику. Последнее нередко может представлять для него «потерю лица», и тогда уже самому оппоненту приходится помогать другому участнику спора выходить из такого затруднительного положения. Поэтому ничто не мешает — и это самая

успешная стратегия в таких случаях — просто игнорировать подобные высказывания. Если участник спора, декларирующий свою позицию, действительно уверен в своей правоте, он всегда сможет успешно ее обосновать и привести корректную аргументацию в ее защиту.

Помимо создания видимости, что высказываемое суждение не нуждается в аргументации в силу очевидности и бесспорности, есть и другой способ избежать необходимости доказывать правоту своей позиции. Он заключается в том, чтобы сформулировать ее предельно запутанно и неясно, и таким образом не дать возможности оппоненту четко осознать и выразить ее спорность. Это достигается тем, что суждение, которое надо еще доказывать, облекается в форму исходной посылки. Например, вместо «*Вероятно, он болен*» произносится «*Странно, что он ничего не делает, чтобы справиться со своей болезнью*». В действительности, смысл высказывания тут должен быть адресован подтверждению наличия заболевания, то есть факту, а не эмоциональной реакции по поводу того, что еще нуждается в обосновании.

Поэтому следует взять себе за правило: чем более очевидным кажется утверждение, тем тщательнее нужно его проверять и просить у оппонента его обоснования.

Существует и такой вариант «ссылки на авторитет», как **использование кавычек**. При этом автор спорного утверждения просто приписывает его какому-либо авторитетному человеку, буквально ставит в кавычки, тем самым придавая большую достоверность и повышая вес своих слов.

К этому приему также часто прибегал И. В. Сталин. Чтобы укрепить свою мысль и усилить ее авторитетность, он постоянно цитировал В. И. Ленина, превращая это в своеобразный ритуал. Вопрос о правоте цитируемого автора (в данном случае — Ленина) для слушателя, естественно, не возникал. И если приводилась цитата, соответствующая целиком или хотя бы частично положениям сталинской речи, значит, прав был и сам Сталин.

Вспоминается описанная Дж. Оруэллом способность одновременно держаться как бы двух противоположных убеждений, что отчетливо проявляется и в риторике: у нас — интернациональный долг, у них — интервенция; у нас — нравственность, у них — «их нравы»; у нас — демонстрация протеста, у них — массовые беспорядки и т. д.

Иногда искажается смысл сообщения при его «невинном» перефразировании. Например, сравните высказывания в этом ряду:

«Выступая вчера, вы сказали...»

«Как мне передали, вы, выступая вчера, сказали...»

«Я слышал различные мнения о том, что вы, выступая вчера, сказали...»

«Насколько я понял, вчера вы якобы сказали...»

«Действительно ли вы вчера сказали...?»

Крайним вариантом приема искажения отдельных элементов позиции партнера или всей позиции в целом является **доведение ее до абсурда**. Нередко это сочетается с игнорированием доводов собеседника. Отлично иллюстрирует это речь в суде известного адвоката Ф. Н. Плевако по делу бедной старушки, укравшей медный чайник и этим поступком «угрожавшей государственным устоям». На требование прокурора о ее суровом наказании Плевако спокойно ответил:

«Много бед, много испытаний пришлось перетерпеть России за ее более чем тысячелетнее существование. Печенег терзали ее, половцы, татары, поляки. Двенадесать языков обрушились на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь — старушка украла старый чайник ценою в 30 копеек. Этого Россия, уж конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно...»

Вспомним другой пример. В Российской Академии художеств бурно обсуждалось предложение об избрании генерала Аракчеева в члены Академии. Основной аргумент в его пользу звучал так: «Он близок к государю». — «В таком случае царский кучер Илья Байков не менее достоин стать академиком. Он не только близок к государю, но еще и впереди него», — этот довод конференц-секретаря графа Лабзина решил исход спора, хотя и закончился для него ссылкой.

Одним из эффективных приемов является **критика по частностям**. Согласно закону Ханта, у любой великой идеи есть недостаток, равный или превышающий величие этой идеи. В предложении оппонента следует найти небольшое слабое место, частный недостаток либо просто спорное, но несущественное положение, и обрушить на него всю силу удара, при этом не касаясь самой сути предложения и его положительных сторон. Эта «буря в стакане воды» может настолько ошеломить и обескуражить собеседника, что он будет вынужден только оправдываться по поводу этого частного недостатка, и то, скорее всего, безуспешно. Вариантом этого приема является **критика партнера не за сказанное, а за не сказанное**: «В вашем предложении плохо то, что не отмечено...»

В целом эта уловка связана с искажением действительной позиции оппонента и может быть похожей на создание «фиктивного противника». При этом опровержению подвергаются наиболее слабые аргументы его позиции и одновременно игнорируются ее сильные стороны. Это приводит к тому, что автор этой уловки идет по пути наименьшего сопротивления, избегая действительно серьезного столкновения в споре, поскольку оппонент начинает представляться менее серьезным, чем является на самом деле.

Подобная дискредитация позиции оппонента может содержать различные формулировки. Можно, например, сказать о том, что в ней:

- П* осталось без ответа много важных вопросов;
- сделаны недостаточно четкие выводы;
- О* приведенные отдельные факты либо вообще весь материал допускают различные толкования;
- имеются отдельные противоречия;
- некоторые кардинальные аспекты проблемы вызывают сомнения (это можно сказать о любом предложении, даже не вникая в него).

И наконец, этим же ходом можно успешно дискредитировать рекомендации, предлагаемые оппонентом. Для этого следует сказать, что в приведенном материале:

- О* не содержится информация для выработки долгосрочных прогнозов и рекомендаций;
- нет достаточно полной информации для глубокого анализа и оценки...;
- нет достаточных оснований для радикального изменения существующего положения... и т. д.

Если не помогает и это, на завершающем этапе успешно используется дискредитация самого оппонента.

Часто встречается прием, когда в полемике **отвечают не на заданный вопрос**, а на близкий к нему, иногда — даже вовсе не по существу вопроса. Условно эту ситуацию в диалоге можно обозначить так: *«Как вам видится дальнейшее развитие событий?» — «Я считаю, сейчас нужно поступать так-то, потому что...»*

Здесь очевидно несоответствие вопроса и ответа, потому что первый партнер не спрашивает, *что* надо делать и почему именно таким образом, он не просит предложить ему модель решения проблемы, а интересуется только точкой зрения собеседника на суще-

ство этой проблемы, поэтому и обращается с просьбой дополнительно информировать его. После получения этой информации вполне может обнаружиться еще более глубокое расхождение во взглядах на характер и существо спорного вопроса. До согласованного решения дело может вообще не дойти, так как это уже следующий этап дискуссии. С помощью описанной уловки недостаточно владеющему правилами ведения спора оппоненту часто навязывают позицию, с которой он при большем внимании к процедуре обсуждения мог бы и не согласиться.

Часто используется такая уловка, как **сознательное соединение** в одной мысли, одном рассуждении двух **частей** — **верной и неверной** (по крайней мере, сомнительной): *«Вы наверняка сказали так в своем выступлении потому, что боитесь испортить отношения с IVN».*

Уловкой может быть и сознательное соединение в одном высказывании двух, хотя, возможно, и верных по отдельности, но противоречащих друг другу положений, что нередко позволяет запутать оппонента. Например: *«Я верю в человека и его возможности все решать самостоятельно, я осуждаю насилие над его свободой самому строить свою жизнь. Но все же человек нуждается в постоянном контроле извне и указаниях, как следует поступать в определенных случаях. Это в его же интересах».*

Неверную, искажающую смысл информацию может внести сам характер постановки вопроса, например: *«Если вы ничего не возражаете на критические замечания по поводу вашей работы, значит, вы с ними согласны?»*

Часто способ постановки вопроса может быть таков, что в самом вопросе содержится скрыто внушаемый ответ или ответ, ограниченный определенными рамками, например, «да — нет». Ход беседы при этом может направляться прямыми вопросами, в то время как многие существенные обстоятельства обсуждаемой проблемы остаются нераскрытыми. Умелая постановка вопросов — достаточно эффективный способ управлять беседой, повести ее в нужном направлении, особенно при директивном стиле, при котором задают много вопросов, часто перебивают собеседника, не позволяя ему высказаться.

Одной из наиболее часто применяемых уловок является **«двойная бухгалтерия»**. Один и тот же довод в одном случае может быть для оппонента выгодным, верным и подходящим, а в другом — ошибочным и отвергаемым. На недоумение и возмущение: *«Ну как же так, еще вчера вы говорили обратное»* оппонент отвечает: *«Для*

тех обстоятельств это было верно, тогда так было необходимо». Это достаточно удобная позиция при любом повороте событий, избавляющая от необходимости признавать свои ошибки.

Одним из способов применения «двойной бухгалтерии» является истолкование определенных терминов в благоприятном и выгодном смысле, широко распространенное в иезуитской морали. Известно, что «не убий!» — одна из основных заповедей Евангелия. Папа Григорий XIV запретил предоставлять убийцам убежище в монастырях. Но монахи-иезуиты нашли выход, как не выполнять папскую буллу. Они стали относить к убийцам только тех, кто совершал убийство за плату или вообще из корыстных побуждений. Следовательно, те, кто убивает, ничего за это не получая, убийцами не являются. Аналогично произошло с оправданием дуэлей. В XVII веке они превратились в настоящее бедствие в дворянской среде, поэтому указом короля Франции были строжайше запрещены. Но и тут были найдены способы оправдать дуэли — если они совершались не во имя убийства другого, неугодного человека (несомненное зло!), но в целях защиты своей чести в обществе, своего имущества и т. д. (это уже допустимо, поэтому ненаказуемо). Благодаря такому одновременному и достаточно успешному использованию «за» и «против» иезуитам долго удавалось ускользать от любых обвинений, поскольку одно мнение всегда могло служить их интересам, а второе, прямо противоположное, — не вредить. Отсюда же родился принцип: «Целью действий необходимо поставить дозволенное намерение» или, иначе говоря, «Цель оправдывает средства». Предлагались даже рекомендации, как использовать подобную двусмысленность: *«Можно клясться, что не делал какой-нибудь вещи, хотя бы в действительности и сделал ее, подразумевая, что не делал ее в такой-то день, или какое-нибудь подобное обстоятельство; это очень удобно и всегда справедливо, когда необходимо или полезно для здоровья, чести или благосостояния».*

В борьбе идей чаще всего побеждает тот,
кто их вовремя меняет.

В. Прудковский

Из множества мнений выбирай единственное, совпадающее с твоим. А если ни одно не совпадает, надо поменять собеседника.

Леонид Греер

Крайним вариантом этого приема может быть полный отказ от требований последовательности и непротиворечивости в рассуж-

дениях. При этом нередко в качестве обоснования такой позиции приводят ссылки на авторитеты, чаще всего — вне контекста (усеченное цитирование).

Встречается уловка, связанная с **неправильным применением законов формальной логики**, например закона исключенного третьего. Она особенно эффективна в сочетании с некоторым давлением на оппонента: *«Если вы не согласны со мной, значит, вы придерживаетесь мнения #.»*. На самом деле вполне возможно наличие третьей точки зрения, независимой от первых двух.

Такую логику в рассуждении нередко называют «женской». Суть ее заключается в том, что если имеется множество вариантов ответа на определенный вопрос, то тот партнер, который проводит аргументацию, выбирает вариант, наиболее ему близкий. Для его обоснования он утверждает, что в случае отказа от этого аргумента возникает необходимость принять противоположный ему вариант решения. В качестве последнего может предлагаться нечто совершенно неприемлемое, даже нелепое, хотя в действительности имеются и другие варианты.

Эта уловка хорошо представлена в искусственно созданном парадоксе. Задается вопрос с целью спровоцировать вполне определенный ответ, которому дальше, в следующем вопросе, искусственно придается негативный смысл.

— Любите ли вы стоять в очередях?

Нетрудно предугадать, что обычно люди отвечают «нет». Дальше следует утверждение:

— Так, значит, вы относитесь к тем, кто нагло лезет без очереди?

Полезным (с точки зрения целей применения этой уловки) дополнением в данном случае может быть яркая эмоциональная реакция собеседника: растерянность, возмущение, раздражение и др., что тоже приносит свои плоды.

Прием использования парадоксов часто является ловушкой для оппонента, поскольку ставит его перед искусственно созданной дилеммой, построенной на необходимости выбрать из двух крайностей: «либо - либо», «белое — черное», причем эти крайние точки зрения ему уже предложены, нередко — даже навязаны. В такой ситуации лучше всего отказаться от предложенной «свободы» выбора и объяснить, что ваша позиция может включать в себя элементы обоих полюсов и находиться либо между ними, либо вообще вне их.

Здесь же следует отметить и многообразные варианты **нарушения закона тождества**, выражающиеся в **подменах понятий** в самом

тезисе спора. В качестве иллюстрации приведем диалог из романа И. С. Тургенева «Рудин».

— ...Смерть моя, — продолжал Пигасов, — эти общие рассуждения, обозрения, заключения. Всякий толкует о своих убеждениях и еще уважения к ним требует, носится с ними... Эх!

— Прекрасно! — промолвил Рудин. — Стало быть, по-вашему, убеждений нет?

— Нет, не существует.

— Это ваше убеждение?

— Да.

— Как же вы говорите, что их нет? Вот вам уже одно на первый случай.

Примененная уловка достигает цели — Пигасов раздосадован, начинает раздражаться и теряет контроль над ходом спора. Очевидно, что здесь смысл понятия «убеждения» как системы взглядов, ценностей, идеалов в понимании Пигасова Рудин подменяет другим содержанием, с гораздо более узкими рамками — «просто утверждения». Поэтому следует стремиться к тому, чтобы в самом начале спора точно и, главное, согласованно определить основные понятия, входящие в тезис спора, определить содержание недостающих понятий слов, новых терминов, формул, символических обозначений, метафор и абстрактных понятий.

Интересный пример подмены понятий, имевший, к сожалению, очень серьезные и трагические для всей страны последствия, можно встретить в речи В. И. Ленина на III съезде комсомола: *«Нравственно все то, что служит построению коммунизма»*. При внимательном анализе неизбежно возникает вопрос: строить коммунизм нужно потому, что это общество высокой нравственности или нравственность — это только то, что определяется стремлением к коммунизму (соответственно, все то, что этому не служит, нравственным не является)? Очевидно, насколько глубоко меняется смысл от такой «перестановки» понятий.

В рассказе И. Бабеля «Начальник конзапаса» есть такой эпизод.

Дьяков, начальник конзапаса, парирует жалобу крестьянина, которому взамен хорошей лошади дали издыхающую клячу.

— ...Однако, что конь упал, — это не факт. Ежели конь упал и подымается, то это конь. Ежели он, обратно сказать, не подымается, тогда это не конь. Но, между прочим, у меня эта справная кобылка подымется.

...Когда через несколько минут кляча, скользя подламывающимися ногами и дрожа всем телом, встала на ноги, Дьяков с гордостью смог сказать:

— Значит, что конь.

Для своевременного распознавания этой уловки важно следить затем, чтобы многозначные понятия были использованы только в согласованном контексте, а для этого следует чаще обращаться к оппоненту с вопросами типа: *«Что вы имеете в виду под словом...?»* Яркой иллюстрацией такой довольно типичной ситуации в споре может служить диалог из рассказа В. Шукшина «Срезал».

— ...Как сейчас философия определяет понятие «невесомость»?

— Как всегда определяла. Почему — именно сейчас?

— Но явление-то открыто недавно. — Глеб улыбнулся прямо в глаза кандидату. — Поэтому я и спрашиваю. Натурфилософия, допустим, определяет это так, а 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?

— ...Давайте установим, — серьезно заговорил кандидат, — о чем мы говорим?

— Хорошо. Тогда второй вопрос: как вы лично относитесь к проблеме шаманизма в отдаленных районах Севера?..

В споре следует внимательно относиться к употреблению оппонентом выражений, часто содержащих слова *«здесь»*, *«это»*, *«теперь»* и т. д., значение которых во многом зависит от того, кто, когда, в каком отношении их использует. Иначе возможна ситуация, которую можно описать известной шуткой: *«Я вам все время говорю: зайдите завтра! А вы все время заходите сегодня»*. И так будет без конца, пока точно не установят, к чему относится это *«завтра»*.

У муллы украли осла. Разгневанный потерпевший бежит по базару и кричит: *«Тот, кто это сделал, должен немедленно привести осла обратно»*. Проходит время. Возмущенный, с красным лицом мулла продолжает кричать:

— Если мне немедленно не вернут осла, произойдет нечто ужасное и я сделаю то, чего делать не должен.

Толпа любопытных вокруг него заметно напугана этими словами, и вдруг осел неожиданно оказывается около муллы. Все рады, что дело завершилось столь благополучно. Но один человек спрашивает муллу:

— Скажи, что бы ты сделал, чего тебе нельзя делать, если бы осла не вернули?

— Что бы я сделал? Купил бы себе другого осла. При моем тощем кошельке это было бы ужасно.

Носсрат Пезешкиан. «Торговец и попугай»

Подмена понятий может касаться какого-либо пункта разногласия, при этом опровергается отдельный элемент, частность, нечто несущественное, даже просто мелочь в позиции собеседника, но это должно производить впечатление опровержения всей позиции в целом. Сюда же можно отнести **подмену тезиса спора** с переносом внимания на противоречия между словами и поступками оппонента, его высказываниями и чертами характера, перевод вопроса, по которому разворачивается полемика, в плоскость целесообразности, пользы или вреда, выгоды или йены годности для него лично. Вместо обоснования истинности или ошибочности своей позиции партнер вынужден объяснять, зачем ему нужно настаивать на принятии своей точки зрения, а это совершенно другой вопрос. Необходимо также внимательно следить за тем, чтобы при аргументации вместо бесспорных фактов не использовались оценки, комментарии и мнения, особенно те, которые трудно проверить, требующие самостоятельного обоснования.

...Сова приложила ухо к груди Буратино.

— Пациент скорее мертв, чем жив, — прошептала она и отвернула голову на 180 градусов. Жаба долго мяла влажной лапой Буратино...

— Пациент скорее жив, чем мертв. — Народный лекарь Богомол сухими, как травинки, руками начал дотрагиваться до Буратино.

— Одно из двух, — прошелестел Богомол, — или пациент жив, или он умер. Если он жив — он останется жив или нет. Если он мертв — его можно оживить или нельзя...

Нередко тезис в споре представляет собой сложную конструкцию из множества элементов, каждый из которых может стать самостоятельным предметом спора: *«Сейчас молодые люди женятся слишком рано, разводятся слишком легко и вообще, они очень эгоис-*

тичны». — *«Почему слишком рано? Что означает слишком легко? И почему они очень эгоистичны?»*

С. И. Поварнин, называя такую ситуацию бесформенным спором, описывает ее следующим образом: «Бесформенный спор не имеет средоточия. Начался он из-за какого-нибудь одного тезиса. При обмене возражениями схватились за какой-нибудь довод или частную мысль и стали спорить уже из-за нее, позабыв о первом тезисе. Потом перешли к третьей мысли, к четвертой, нигде не завершая спора, а обращая его в ряд отдельных схваток. К концу спора спрашивают: "С чего, собственно, мы начали спор?", — и не всегда могут вспомнить это».

Помимо отступления от тезиса спора, заявленного в самом начале, часто используют такой прием, как **подмена спора из-за тезиса спором из-за аргументов**. Например, надо доказать, что предлагаемый оппонентом в споре тезис ошибочен. Но вместо критического анализа самого тезиса опровергают доводы, предложенные в его обоснование. А далее следует классическая подмена: вместо утверждения *«Ваш тезис не доказан»* звучит *«Ваш тезис опровергнут»*.

Вариантом этого приема, также связанным с подменой, является перевод спора на противоречия в доказательствах оппонента. Само по себе это не может опровергнуть его тезис. Но если человек не искушен в логике, он позволяет оппоненту заявить: *«Ваши доводы противоречивы, поэтому и тезис ваш ошибочен»*. Подменить тезис может также его сознательное ослабление или усиление. Например, тезис *«Представленные данные недостаточно обоснованы»* можно усилить: *«Ваши данные принять нельзя, они недостоверны»*, а можно и ослабить: *«Я утверждаю, что эти данные заслуживают доверия, но нуждаются в подтверждении»*. Или другой пример. Тезис *«Представленный проект содержит определенные ошибки и отклонения от предъявляемых требований»* можно усилить: *«Проект никуда не годится, так как никакой критики не выдерживает»* или ослабить: *«Проект действительно не на высоте, но мы должны учесть, что...»*

Произвольное сужение или расширение тезиса в споре, безусловно, равнозначно его подмене. Допустим, тезис звучит так: *«В работе недостаточно отражены методики исследования по такому-то вопросу»*. Его можно расширить: *«Не отражены методики исследования»* (имеется в виду — вообще). Или сузить: *«Недостаточно отражены новейшие методики исследования по этому вопросу, описанные в последние годы в нашей стране»*.

Вариантом этого приема часто служит **искажение тезиса** за счет ивдения (или, наоборот, игнорирования) важных ограничивающих условий. Например, можно легко обрушить волну справедливого возмущения на человека, выступающего в защиту смертной казни, если пропустить в его речи слова «при определенных обстоятельствах и условиях».

Следует внимательно относиться к оговоркам в тех утверждениях, в которых этих оговорок не было, хотя они могли, а нередко И должны были подразумеваться в контексте высказывания. Иначе без них утверждение становится абсурдным, например: *«Многие юкарства, назначаемые врачами, приносят вред больному»*. Тут необходимо добавить оговорку: *«при неоправданно широком применении и превышении установленной дозы»*.

Нередким приемом является сознательное **нарушение требования об истинности аргументов**, которое может приводить к логической ошибке, называемой основным заблуждением. Оно возникает, когда в качестве аргументов используют ссылки на несуществующие факты, искаженные данные или цитаты и т. д. Такое заблуждение называется основным потому, что при этом подрывается важнейший принцип аргументации — доказательство истинности Тезиса должно быть основано на достоверных, точно установленных доводах. Подобная уловка может заключаться и в том, что в качестве аргумента используют еще недоказанное положение (*«Учение Маркса всесильно, потому что оно верно»*).

Важно также внимательно следить за тем, чтобы аргументация не подменялась разъяснением или объяснением. Между ними есть существенное различие. Считается, что то, что объясняется, уже изначально принято слушателем, и его истинность не оспаривается, тогда как приемлемость аргумента изначально не является очевидной и становится предметом обсуждения. Для того чтобы убедить слушателя в споре, говорящий может даже представлять свою аргументацию как утверждение и усиление позиции, а вовсе не как ее разъяснение. Высказывая свою точку зрения и затем просто разъясняя ее, человек как будто говорит тем самым, что она не нуждается в подтверждении доводами и, соответственно, ее приемлемость несомненна. Поэтому в споре необходимо видеть четкую границу между аргументацией высказываемой позиции и ее объяснением.

Одним из очень частых, достаточно простых и, как ни парадоксально, трудно распознаваемых вариантов уловок, связанных с

нарушением аргументации, является **тавтология**, или **движение по кругу**: «А, поэтому — А».

«Я думаю, что он настоящий меланхолик, потому что легко впадает в уныние и беспокойство о своем здоровье».

«Бог, безусловно, существует, потому что об этом пишется в Библии, а Библия, как известно, есть слово Божие».

Иногда в споре используют логическую уловку, которая называется **предвосхищением основания**. Когда один из оппонентов ссылается на мнения, предположения, он нередко пытается выдать их за доводы, обосновывающие его собственную позицию или опровергающие точку зрения другого оппонента. Доброкачественность таких доводов лишь предвосхищается, ее еще необходимо подтвердить.

Уловки могут относиться и к **нарушению закона достаточного основания**, например в ситуации «мнимого следования», когда доказывают только часть утверждения, после чего декларируют вывод о том, что доказана истинность всего утверждения.

Существует множество и других вариантов нарушения правильности обоснования в утверждениях типа «если..., то...».

Сы н: Папа, звонил какой-то мистер Смит.

Отец: Что он хотел? Что-нибудь важное?

Сы н: Он не сказал, но обещал перезвонить на будущий год.

Отец: Тогда это, должно быть, что-то очень важное. Важные вопросы всегда требуют много времени на обдумывание.

Логически неверным является движение от утверждения следствия условного высказывания к утверждению его основания: «Если есть первое, то есть второе; второе есть, следовательно, есть и первое» («Если у человека повышена температура, он болен; человек действительно болен, следовательно, у него повышена температура»).

Возможна такая схема: мысль движется от отрицания основания условного высказывания к отрицанию его следствия: «Если есть первое, то есть и второе; но первого нет, значит, нет и второго». Например: «Если у человека повышена температура, он болен; у него нормальная температура, следовательно, он не болен».

Еще один вариант: «Если первое влечет второе, а второе влечет третье, то первое влечет третье». Например: «Если бы на свете не существовало солнца, то пришлось бы постоянно жечь свечи и керосин. Если бы пришлось постоянно жечь свечи и керосин, то

чиновникам не хватало бы их жалования и они брали бы взятки. Следовательно, чиновники не берут взятку потому, что существует солнце».

Единственно возможный способ разрушения этой уловки — потребовать от оппонента аргументы не только необходимые, но и достаточные, и обратить его внимание на то, что из представленных доводов не следует предложенный им вывод, что он предложил логически неправильный способ доказательства своего утверждения.

Если речь идет о научной дискуссии и автор высказывания представляет собственные данные, полученные в ходе исследований и обработанные статистическими методами, то важно убедиться, что он использовал репрезентативную выборку, то есть достаточную, чтобы считать эти данные достоверными, так как хорошо известно, что в условиях манипулирования фактами и цифрами статистика часто становится инструментом большой лжи. Кроме того, описывая нарушения логического принципа «достаточного основания» в научных дискуссиях, надо отметить и другие возможные уловки: достаточно ли обоснована методика исследования обсуждаемого вопроса, соответствует ли она целям и задачам исследования; упоминает ли автор свою позицию по данному вопросу, изложенную ранее и оказавшуюся ошибочной; сравнивает ли альтернативы в решении обсуждаемой проблемы, достаточно корректно сопоставляя «за» и «против» или явно (нередко — просто предвзято) отдает чему-то предпочтение? И наконец, следует обращать внимание на возможное существование других условий, ограничивающих вывод из предложенных данных и не позволяющих неоправданно широко переносить его за пределы круга обсуждаемых вопросов.

Уловкой может быть и **активная наступательная тактика ведения спора**, связанная с переносом «бремени доказывания» на оппонента. Одна из сторон может сослаться, например, на то, что предложенный ею тезис вытекает из общепризнанного положения и поэтому является исходно достаточно обоснованным, поэтому не нуждается в дополнительной аргументации. Тезис оппонента, напротив, окажется исключением из этого положения — ему придется доказывать правомерность такого исключения или искать другие обоснования истинности своей позиции.

Примеры многих научных дискуссий показывают, что обоснование — это не только сложная, но и многоэтапная процедура, со-

храняющая вероятный характер достигаемой истины, поскольку не существует путей, ведущих от правдоподобной гипотезы к абсолютной истине. Вероятно, это дало основание Бертранию Расселу считать, что все человеческое знание неточно и недостоверно.

Английский философ К. Поппер отстаивал мысль, что подтверждение предположения или гипотезы вообще нереально. Возможно только их опровержение на основе установления ложности вытекающих из них следствий. То, что мы привыкли считать достоверным знанием, полагал он, является лишь совокупностью предположений, до поры до времени выдерживающих попытки опровергнуть их. Это опять подводит нас к вопросу о границах достаточного обоснования.

Характеризуя различные варианты дефектной аргументации в споре, можно выделить их основную черту: преувеличение степени правдоподобности рассуждения, преднамеренное или неумышленное. Наиболее распространена такая разновидность этого типа, как **ложное обобщение** (или «ошибка поспешного вывода»). Механизм неправомерного обобщения состоит в том, что на основании утверждений о наличии определенных качеств у отдельных представителей какого-либо класса предметов или явлений делается заключение о наличии этих качеств у всех представителей данного класса. Это известная ситуация с гоголевским героем, считавшим, что если те православные, которых он встречал, едят галушки, то, следовательно, все православные вообще едят галушки, а кто их не ест, тот не православный. К типу дефектов аргументации, состоящих в преувеличении правдоподобия рассуждения, относятся и **ошибки причинно-следственной зависимости**.

Герой одной из комедий знаменитого римского драматурга Плавта (III в. до н. э.) не мог скрыть своего возмущения появлением в Риме многочисленных часов: «Пусть проклянут боги человека, который первый додумался, как различать время. Пусть проклянут они также того, кто установил солнечные часы. Когда я был мальчиком, только мой желудок служил мне солнечными часами... А теперь, даже если всего вдоволь, ничего нельзя съесть, пока не разрешит Солнце. И вот, из-за того, что город полон солнечных часов, большая часть народа изнемогает от жестокого голода».

Одним из вариантов использования уловки в определении обоснованности выдвинутого положения является частое и неправомерное использование слов, обозначающих вывод в рассуждении. Вывод, логически вытекающий при последовательной и коррект-

ной аргументации из исходной посылки, обозначается словами *«поэтому»* или *«следовательно»*. Однако часто в речи люди используют эти слова вовсе не как показатель обоснованности своей позиции в диалоге. Иногда они служат для заполнения паузы или для связи двух различных высказываний, но нередко — и для создания иллюзии достаточной обоснованности представленной позиции, которая при спокойном анализе не кажется столь убедительно доказанной.

Широко распространенными и хорошо известными вариантами являются выводы *«после этого — значит, вследствие этого»* и логические ошибки, связанные с двусмысленностью или неопределенностью употребляемых в аргументации терминов. Своеобразным показателем логических уловок может служить осознанное **внесение** оппонентом в спор **неопределенных** и даже **двусмысленных высказываний**. Возможны следующие варианты:

1. Снижение ясности и определенности сообщения за счет употребления выражений *«есть мнение...»*, *«согласно последним данным...»* и т. д. — и все это без конкретных указаний дат, источников и пр. Снижение ясности четко проявляется и в таком примере: вместо *«такие-то сотрудники нашего отдела...»* звучит *«кое-кто из наших сотрудников...»*, что держит всех в эмоциональном напряжении. «Люди часто несправедливы в своих оценках». Какие люди? В оценках чего? В чем, как именно проявляется их несправедливость?

2. Искажение информации (обобщение) за счет гиперболизации (а нередко и генерализации — сверхобобщения) и внесения из-за этого качественно иного смысла: *«Вы постоянно (всегда, никогда)...»*

К одному врачу обратился за помощью сапожник. Он был тяжело болен, и казалось, что дни его сочтены. Как ни старался врач, но так и не нашел лекарства, которое могло бы помочь. Испуганный больной спросил:

— Неужели нет ничего, что могло бы меня спасти?

— К сожалению, я не знаю такого средства.

— Если мне уже ничто не поможет, то у меня есть последнее желание. Я хотел бы съесть горшок супа из бобов и уксуса.

Врач пожал плечами и покорно произнес:

— Я не верю в это, но если вы так хотите, можете попробовать.

На следующее утро, к его изумлению, пред ним стоял сапожник, живой и здоровый. Тогда врач сделал об этом запись в своем дневнике.

Вскоре его вызвали к тяжелобольному портному. И в этом случае искусство и опыт врача были бессильны, чтобы помочь. Он честно признался в этом больному. Тот взмолился:

— Неужели вы не знаете какого-нибудь лекарства?

Врач подумал и сказал:

— Нет, но совсем недавно у меня лечился сапожник с болезнью, похожей на вашу. Ему помог суп из бобов и уксуса.

— Если нет никакой надежды, я попробую, — ответил портной.

Он съел этот суп и на другой день умер. Врач записал в своем дневнике: «Вчера ко мне обратился портной. Ему ничем нельзя было помочь. Он съел суп из бобов и уксуса и умер. Что хорошо для сапожников, плохо для портных».

Носсрат Пезешкион. «Торговец и попугай»

3. Использование оценки без «точки отсчета», без достаточной конкретизации однозначного аналога: «Иванов работает лучше Петрова» — но не указано, чем лучше, насколько, относительно чего, каковы критерии сравнения и т. д. Другой пример: «Н. находится в плохих отношениях с коллегами по работе» — не известно, в чем заключаются эти отношения: между ними происходят потасовки или люди просто не здороваются?

Подобные приемы часто используются в рекламе: *«Не секрет, что наша продукция по качеству выше аналогичной продукции зарубежных фирм и, кроме того, она вкуснее»*. Во-первых, оценим по достоинству вступление в этой фразе («не секрет» — нужна ли после этого дальнейшая аргументация в пользу того, что и так всем известно?), во-вторых, можно не объяснять, в чем конкретно заключается это более высокое качество и насколько, и, наконец, «вкуснее» — это неотразимый довод.

Поэтому часто используемые в речи так называемые сущностные квантификаторы (*все, некоторые, в среднем, большинство, отдельные* и др.) создают ситуацию, когда не ясно, что сомнительная точка зрения доказана. И еще менее очевидно, когда содержащая эти выражения позиция может считаться опровергнутой. Сколько нужно привести примеров и каких, чтобы доказать противоположное? Поэтому в качестве аргументов в споре эти выражения не приемлемы.

Применение подобных приемов может привести к неожиданному и невыгодному для оппонента согласию. Происходит это достаточно просто: на каждый этап полемики он отвечает «да». После нескольких «да» он теряет бдительность, не замечая возрастания неопределенности и двусмысленности вопросов, и далее становит-

ся объектом манипуляции своего оппонента, допуская ошибки в ответах.

Условно это можно описать следующим образом:

- $3+2=5?$

- Да!

- $7+1=8?$

- Да!

- $5+12=17?$

- Да!

- $11-3=14?$

- Да!

Срабатывает возникший ранее стереотип рассуждений, сформировавшийся в начале диалога, приводящий явно ошибочному результату и нежелательному исходу спора. Усиливать этот прием может дополнение в виде риторического вопроса {«Разве не очевидно, что...?»).

Нередким приемом в споре, основанным на умышленном обмане и нарушении правил языка или логики, является использование софизмов. Цель этого приема — выдать ложь за истину. Но это обман тонкий и завуалированный, его не всегда и не сразу удастся распознать. Часто софизм представляет собой защитную реакцию человека, ощущающего свое незнание или бессилие, но не желающего уступить оппоненту. Софизмы — традиционная помеха в споре, они уводят обсуждение в сторону, так как вместо существа дела приходится говорить о правилах логики и их корректном применении. Однако при определенном умении логически анализировать рассуждения оппонента опровергнуть софизм довольно просто, так как он имеет случайный, не связанный с существом обсуждения характер и является сугубо внешним препятствием в рассуждении. Иначе говоря, это мнимая проблема. Софизмы типа «куча зерна», «лысый», «догонит ли быстроногий Ахилл медлительную черепаху» и др. являются наглядными примерами трудностей, к которым может привести употребление неточных, нечетко определенных понятий.

Иллюстрацией того, как следует поступать в такой ситуации, может служить пример из античной философии. Закон определил обязанности одного брадоброя так: он должен брить только тех мужчин, которые не бреются сами. Но должен ли брадобрей брить самого себя? Если да, то он будет одним из тех, кто бреет себя сам,

то есть тем, кого он брить не должен. Как же ему следует поступать? Очевидно, ситуация кажется неразрешимой, пока он не разрубит этот узел противоречий. Например, пока не добьется изменения закона.

Вариантом уловки может быть и осознанное стремление озадачить, поставить в тупик своего оппонента при помощи парадокса, то есть утверждения, резко расходящегося с общепринятым, устоявшимся мнением, отрицающим то, что представляется безусловно правильным. Нередко парадокс, несмотря на всю его странность и необычность, используется в качестве довода, хотя в логическом отношении он заключает в себе два противоположных утверждения, для каждого из которых по отдельности имеются убедительные обоснования. Например, многие афоризмы парадоксальны: *«Всеравны, но некоторые равнее»*, *«Я знаю, что ничего не знаю»*, *«Нет ничего более постоянного, чем временные трудности»* и др. Испанский писатель Ф. Кеведо написал «Книгу обо всем и еще о многом другом», а поэт Борис Заходер заметил:

«Что мы знаем о лисе? Ничего! И то — не все».

Хорошо известен пример парадокса из «Мертвых душ» Н. В. Гоголя. Чичиков согласился играть с Ноздревым в шашки, но отказался продолжать игру, заметив, что Ноздрев мошенничает. Если бы Чичиков, несмотря на плутовство партнера, выиграл партию, то получил бы по уговору 50 рублей и «какого-нибудь щенка средней руки или золотую печатку к часам». Но Ноздрев отказывается платить, признавая, что он сам мошенничал всю игру, а игра не по правилам — это не игра, поэтому и уговор о выигрыше не имеет силы. Так должен платить Ноздрев или нет? С одной стороны — да, поскольку он проиграл партию, к тому же сам и смошенничал. С другой стороны — нет, потому что если это была игра не по правилам, то в ней нет ни выигравшего, ни проигравшего. Налицо столкновение достаточно убедительных, но несовместимых «с одной стороны» и «с другой стороны» аргументов.

— Семь часов утра — разгон тумана, установление хорошей погоды...

Герцог молча отправился к окну и посмотрел на небо:

— Как назло, сегодня чистое небо.

— ...Вы хотите сказать, что это его заслуга? — воскликнула баронесса.

— Я ничего не хочу сказать, — пожал плечами бургомистр. — Я просто отмечаю, что сегодня великолепный день, хотя с утра

был туман. У нас нет никаких оснований утверждать, что это он его разогнал, но и говорить, что он не разогнал тумана, значит, противоречить тому, что видишь.

Григорий Горин. «Тот самый Мюнхгаузен»

Своеобразный вариант синтетической, но в то же время весьма >ффективной уловки можно составить по рекомендациям К. Пацифико, Л. Треера и др. авторов. Ее условное название «Да и Нет — не говорите!».

Наиболее успешно этот прием применяется как противодействие в борьбе с новыми идеями, угрожающими вам дополнительными хлопотами. Не вздумайте наставлять авторов этих идей, беспокойных фантазеров, на путь истины, которая вам, разумеется, известна лучше. Наоборот, проявляйте максимум внимания, повторяя нечто вроде: «А в этом что-то есть...» Избегайте выводов! Никаких определенных суждений и решений! Если вы хотите не просто избежать ответственности, но и заработать при этом репутацию человека обстоятельного, глубоко понимающего суть проблемы, постарайтесь во всем найти отрицательные, неприемлемые моменты, пусть даже мелкие и несущественные. Их, слава Богу, в любом деле всегда достаточно. Обращайте на себя внимание совершенно нетрадиционной постановкой вопроса: «Неужели мы отважимся производить новый продукт, не выяснив, как повлияют отходы на арктических тюленей? Возможна сложная цепочка...» Непонятно, но впечатляет. Поэтому нужно сразу же описать оппоненту все трудности рассматриваемой ситуации. Пусть он чувствует, что вам глубоко симпатичны его предложения, но поспешность и неосмотрительность в действиях могут все погубить. Необходимо тщательно обрисовать величину этого риска. Можно весьма кстати вспомнить А. Эйнштейна и многих других известных людей, которых также заметили и оценили не сразу. Вселяйте в оппонента одновременно озабоченность и надежду, что «придет время, тогда и...». Демонстрируйте стремление к глубокому анализу и пониманию всех аспектов этой проблемы, ничего, естественно, при этом не решая.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ УЛОВКИ

Характерной особенностью этой разновидности уловок в споре является то, что они направлены не на позицию оппонента, его точку зрения, сколько на него самого. Происходит сознательное смещение опровержения или доказательства *ad rem* (на предмет спора) в сторону *ad hominem* {на самого человека}. Это хорошо знакомая многим ситуация, когда пристальный интерес вызывает не столько сама «музыка», сколько ее «исполнитель».

«Мы овладеваем все более высоким стилем спора, — свидетельствует М. Жванецкий, — спора без фактов. Спор на темпераменте. Спор, переходящий от голословных утверждений на личность партнера. Что может говорить хромой об искусстве Ван Гога? Если ему сразу объявить, что он хромой, он признает себя побежденным. О чем может спорить человек, который не поменял паспорта? Какие взгляды на архитектуру может высказать мужчина без прописки? И вообще, разве нас может интересовать мнение человека лысого и с таким носом? Пусть сначала исправит нос, отрастит волосы, приобретет вес, походку, а потом выскажет что-нибудь не спорное — мы его поймем».

Аргументация, направленная на личность оппонента, тем самым перестает быть направленной на его точку зрения и автоматически делает спор некорректным. Выделяют три варианта таких приемов.

В первом варианте оппонента буквально заставляют молчать или прерывать спор, подвергая сомнению или критике его компетентность, интеллект, черты характера, порядочность и т. д. Предполагается, что недостаточно квалифицированный в определенном вопросе, недостаточно дисциплинированный или просто непоследовательный человек не может иметь правильной, обоснованной, грамотной позиции в другом вопросе.

Во втором варианте ставятся под сомнение мотивы, по которым оппонент высказывает свою точку зрения или подвергает со-

мнению позицию собеседника, отмечается его заинтересованность, пристрастия, предвзятость, неискренность и т. д. В таком варианте нападки на личность оппонента чаще всего косвенные. Его мнение лучше всего представить как продиктованное личной выгодой, тогда и аргументы в защиту такой позиции легче объявить «неистинными».

Например, когда министр образования Нидерландов г-н Болле в 1980-е годы в ходе реформы системы школьного образования и сопутствующих ей бурных дебатов предложил исключить из школьной программы сочинения, он подвергся такой критике: «Писать сочинения? Это чистый вздор, считает г-н Болле. Но все дело в том, что сам он не способен написать сочинение, в чем нетрудно убедиться, слушая его доклады...»

В третьем варианте предпринимаются попытки найти противоречия в высказываниях оппонента и его действиях, нередко связанных с совершенно другими обстоятельствами, например в прошлом. Это позволяет подорвать доверие к словам оппонента, а затем и вынудить его признать свое поражение.

Как уже отмечалось, корректная аргументация — важнейшая задача в споре. Необходимо, чтобы характер спорных позиций и их аргументация анализировались без «наездов», назиданий, проповедей, двусмысленностей и, конечно, без спекуляций. И главное требование заключается в том, что аргументация должна непосредственно относиться к обсуждаемой точке зрения. Аргументация — не просто способ воздействия на взгляды и действия человека и создания у него определенного убеждения, но и текст с логически последовательной и непротиворечивой структурой. Поэтому следует внимательно относиться к различным вариантам нарушения этого требования. Во-первых, позиция может защищаться аргументами, которые к ней не относятся. Это вариант неправильной, но все-таки аргументации. Во-вторых, позиция может защищаться другими средствами, но не аргументами. Тогда это «не-аргументация». В любом из этих случаев возникает невозможность разрешить спор по существу и достичь взаимопонимания. Поскольку аргументация — это процесс взаимодействия двух сторон в споре, она должна быть приемлемой для слушателя, опираться на понятную ему терминологию и на разделяемые им взгляды и ценности.

Если ты умнее всех — кто же это поймет?

В. Гандзюк

«Не-аргументация» особенно активно препятствует корректному взаимодействию в споре, она часто рассчитана на третьих лиц и направлена только на подавление оппонента. При этом отсутствуют попытки действительно убедить его в своей правоте. При этом тот, кто использует такую стратегию ведения спора, скорее всего, сам не верит в свои возможности корректно доказать собственную правоту. «Не-аргументация» состоит из приемов, которые должны помочь одержать победу над оппонентом, особенно в глазах аудитории. Для этого приходится играть на чувствах, предрассудках (часто вообще не относящихся к защищаемой точке зрения) или неискушенности в логике собеседников, либо различными способами переводить спор в то русло, которое позволит достичь желаемого результата.

Примером использования «не-аргументации» может служить полемика, проходившая несколько лет назад на страницах газеты «Известия» между сторонниками и противниками объединения России и Белоруссии в единое государство (цитирую по газетным текстам).

Противники: «Режим Лукашенко нелегитимен. Он разогнал свой парламент и изменил конституцию под себя».

Сторонники: «Он просто повторил российский вариант, только лучше — без танков и расстрела парламента».

Противники: «В Белоруссии нет свободы слова, подавляется оппозиция».

Сторонники: «Во-первых, в Москве происходит то же самое. Во-вторых, лидеры белорусской оппозиции ничуть не лучше и, придя к власти...»

Почувствуйте «изящность» такого спора.

Одной из самых простых и поэтому часто применяемых уловок является **игнорирование** довода, пропуск его или умолчание о каких-либо фактах в аргументации оппонента. Нередко это может быть частью приема **оттягивание возражения**. «Молчать — это целое занятие, целый умственный процесс, если при этом имеется в виду практический результат», — писал по этому поводу М. Е. Салтыков-Щедрин.

Молчание — один из наиболее трудно опровергаемых аргументов.

Генри Уилер Шоу

Не люблю собеседников, которые то и дело прерывают мои рассуждения своим молчанием.

Лешек Кумор

Д. Линн и Э. Джей¹ выделяют три вида молчания в полемике:

- 1) «молчание сдержанности» — когда оппонент пытается скрыть определенные невыгодные для себя факты;
- 2) «молчание упрямства» — в случае, если оппонент не желает соглашаться и предпринимать какой-либо шаг навстречу оппоненту;
- 3) «молчание мужества» — при «поимке с поличным», будучи прижатым к стене, он недвусмысленно дает понять, что мог бы без труда и полностью оправдаться и отстоять свою позицию, но не делает этого из благородных побуждений, например, чтобы не повредить другим или не «подставить» кого-то другого.

Вместе с тем следует помнить о достаточно распространенном представлении *«Молчание — знак согласия»*. Это представление широко распространено в культуре многих народов. Например, в Японии принято считать, что в речи самое важное — невысказанное. Когда человек произносит что-то, он тем самым хочет подчеркнуть, что его мнение отличается от мнения собеседника, и именно поэтому он его высказывает. Если вы думаете одинаково, зачем что-то говорить? Следует просто молчать. Более того, в Японии даже считают, что влюбленные, подолгу болтающие между собой, на самом деле уже разлюбили друг друга, иначе они все понимали бы без слов и обходились просто без них, подчеркивая тем самым гармонию своих отношений.

Известный британский журналист, мастер ведения деловых бесед Питер Джей пишет о бывшем британском премьер-министре Маргарет Тэтчер: «Брать у нее интервью — все равно что разговаривать с автоответчиком: задаешь вопрос — получаешь определенный ответ. Хочешь что-нибудь сказать, а в ответ слышишь то же самое»².

В качестве иллюстрации удачного использования этой уловки в политической полемике может служить тактика ведения теледебатов, продемонстрированная Биллом Клинтоном в президенте -

¹ Линн Д., Джей Э. Да, господин министр. М., 1989.

² Эхо планеты. 1989. № 24.

кой избирательной кампании 1996 года. Вот как описывает это журнал «Business Daily» (март 1997):

«Во время ведения дебатов он игнорировал выпады оппонента, вместо того чтобы немедленно парировать их, и правильно делал. Если реагировать на подобные нападки сразу, то тем самым можно привлечь к ним больше внимания. Гораздо целесообразнее придерживаться ограниченного числа вопросов, в которых вы чувствуете себя уверенно, и настойчиво продолжать высказывать свою позицию по ним, подчеркивая выигрышные для себя моменты!»

Вариантом этого приема является **отвод истинного и важного довода в качестве ложного** по принципу: «*Это к делу (предмету разговора) не относится...*» или «*Этот довод слишком наивен (недостаточно серьезен), чтобы с ним считаться...*». Когда один и тот же довод используете вы — это, по мнению оппонента, заблуждение, но когда его использует он сам — это аргумент, вполне корректный и заслуживающий внимания.

Такой прием стал одной из наиболее характерных черт «культуры парламентских дискуссий» в нашей стране. Вот как описывала это английская газета «Daily Telegraph» в июне 1990 года:

«Одним из элементов работы Съезда (народных депутатов, — В. В.) является тот факт, что не многие выступающие стараются убедить аудиторию в своей правоте... В то время как западный политик начинает свои речи сентенциями типа: "Я очень рад, что вы подняли этот вопрос", — и, прежде чем он камня на камне не оставит от аргументов оппонента, с милой улыбкой обращается к нему, в Кремлевском Дворце съездов звучат выступления, где оратор за оратором излагают *свою* позицию, как бы давая понять: "Вы со мной не согласны?! Ну и черт с вами!"»

Этот же прием используется еще и таким способом. Вы приводите достоверный аргумент, опирающийся на факты. В ответ вам произносят: «У меня на этот счет собственная позиция», — и ничего больше. Хорошо, что она есть, но из контекста становится ясно, что приводимые вами аргументы объявляются как бы не существующими, как минимум, несущественными. Происходит их обесценивание, а право оппонента на собственную позицию оказывается в данном случае узаконенным правом просто игнорировать любую неудобную для него аргументацию и тем самым отвергать очевидные факты.

Здесь следует внимательно следить за тем, чтобы свобода и плюрализм мнений и оценок не подменялись свободой и плюрализ-

мом фактов. В конструктивном споре последнее не допускается. Свобода мнений в диалоге изначально должна быть гарантирована, но «свобода» фактов — нет.

Следует помнить и о возможности использования такого приема, как **опровержение или «доказательство в кредит»**, что также является вариантом игнорирования. Например: *«Сейчас мы не будем останавливаться на анализе этой идеи, но ошибочность ее очевидна»*. Или: *«Не рассматривая здесь подробно обоснование этого неверного утверждения, мы тем не менее ясно видим, что оно приводит нас к выводу...»*

Хорошую иллюстрацию этой уловки находим в одном из октябрьских номеров (1997) газеты «Санкт-Петербургские ведомости»: «Передо мной результаты социологического опроса, не верить которому нет оснований: 45 процентов петербуржцев всячески поддерживают..., а 35 процентов — готовы любыми средствами защищать...»

Налицо классическая манипуляция умолчанием, поскольку нет никаких указаний, как и среди кого проводился этот социологический опрос, что означает «всячески» и «любыми средствами», в связи с этим основания не верить в данном случае как раз есть, если, конечно, читать внимательно.

Часто игнорирование небольшого элемента в сообщении партнера с возвратом ему этого сообщения в искаженном виде может существенно менять суть высказывания. Например:

А: Мы обсудили вопрос об ответственности сотрудника Н. за событие С. Установили, что его вины в этом нет. Принято решение о необходимости...

В: Из ваших слов я понял, что... (воспроизводит только первое и третье предложения фразы А, пропуская второе).

Если А своевременно не отразит это, его позиция будет явно искажена и это может неблагоприятно для него отразиться на исходе всего диалога.

Как легко, ничего не искажая, а только опуская и вычеркивая, полностью изменить смысл чьей-нибудь речи.

Отто фон Бисмарк

Хорошо известным вариантом этой уловки является так называемое **«усеченное цитирование»** или «фехтование цитатой», когда оппонент выдергивает из высказывания отдельные фразы или их части, нередко искажая смысл всего высказывания до неузнавае-

мости, привнося в него противоположное значение. При этом может быть приведена нужная часть цитаты и опущена другая, «неудобная» ее часть, существенно влияющая на смысл всего сообщения. Этот прием, применяемый вполне сознательно в неблагоприятных целях, может относиться и к собственным высказываниям «нарушителя». Так, в утверждении *«Ваши затраты на выполнение этой работы слишком велики»*, опущено продолжение фразы *«но в других организациях эта работа стоит еще дороже»*. Если партнер об этом не знает, он начнет искать оправдания.

Или другой пример: в сообщении *«Еще на прошлом собрании я поддержал это мнение»* его продолжение — *«правда, после того, как об этом же заявили большинство сотрудников»* — замалчивается. Между тем это дополнение, произнесенное вовремя, может существенно изменить смысл всей фразы.

Эти примеры позволяют поставить вопрос более широко — любой факт, позицию или идею можно оценить действительно корректно только в определенном контексте. Будучи вырванными из него или, тем более, перенесенными в другую систему рассуждений, они нередко приобретают искаженный смысл. По образному сравнению американского психолога Г. Олпорта, это напоминает погоню за фактами всадника без головы. Это же дает основание утверждать: «Нет ничего глупее голого факта».

Поэтому следует внимательно слушать, насколько корректно ваш оппонент придерживается «территории факта». В этой уловке комментарий — на втором плане, а искусство манипулирования состоит не в пространных, нередко весьма тенденциозных рассуждениях, а в определенном подборе «голых» фактов, что само по себе может подталкивать слушателя к нужному выводу.

Психологические уловки можно рассматривать как большую группу **дефектов аргументации** в споре, связанных с приведением иррелевантных доводов (релевантный — уместный, относящийся к существу дела, имеющий смысловое соответствие между информационным запросом и полученным сообщением), иначе говоря, включение в структуру аргументации посылок, не имеющих логической связи с обсуждаемым тезисом. Использование таких «доводов» должно усиливать иллюзию обоснованности рассуждения, побудить партнера согласиться с этим. Таким образом, в предмет аргументации включаются не только взгляды, утверждения, позиции человека, но и личные качества самого автора. А. Шопенгауэр рекомендовал использовать именно такие приемы, как средство

достижения победы в споре. Для этого, по его мнению, следует показать, что утверждение оппонента, активно опровергаемое другим участником спора, противоречит чувствам оппонента, интересам его «партии или религии», тому, что он сам делает или, напротив, не делает: «Если противник (в споре. — В. В.) защищает самоубийства, обязательно нужно спросить его, почему он сам до сих пор не повесился, или если он утверждает, что Берлин — нехороший город и что жить в нем невозможно, спроси его, почему он не уезжает оттуда с первым же поездом».

Существует множество примеров некорректных приемов аргументации (по существу — уловок в споре).

1. «Чтение в сердцах».

«Вы отстаиваете свою позицию не потому, что убеждены в своей правоте, а просто из упрямства».

«Вы наверняка думаете так же, только из самолюбия не хотите признать своей ошибки».

«Это вы говорите из чувства зависти».

«Это вы утверждаете из-за необходимости отстаивать честь мундира».

«Люди с вашими политическими взглядами должны считать, что...»

Вымышленная точка зрения, нередко настолько отличная от того, что говорил или что мог бы сказать оппонент, имея такую возможность, особенно легко приписывается ему в споре, если его позиция не была достаточно четко сформулирована с самого начала. Нередко это даже похоже на ситуацию «фиктивного противника». Можно, например, упомянуть о принадлежности оппонента к определенной партии, социальной группе, профессии и связать с этим приписываемую ему ложную точку зрения: *«Как представитель вашей профессии, вы, конечно, должны думать, что...»* Полезно даже представить эту точку зрения в слегка карикатурном и несерьезном виде, так, чтобы не приходилось ее опровергать слишком усердно.

«Первый аргумент, несостоятельность которого видна невооруженным глазом и который, по-видимому, предназначен для того, чтобы отвлечь внимание общественности от истинных мотивов этого плана, касается стоимости медицинских услуг...»

Из дискуссии в голландском парламенте

Поскольку представленный аргумент с самого начала выглядит нелепым и необъективным, а слова самого автора критикуемой позиции не цитируются и, соответственно, оригинальный текст слушателю недоступен, то опровержение, а по сути — высмеивание и дискредитация такой точки зрения, существенно упрощается.

Довольно легко приписать оппоненту точку зрения, которая может быть социально осуждаемой и на самом деле им не поддерживается, — для этого достаточно после утверждения по принципу «чтения в сердцах» сразу уверенно выдвинуть противоположную точку зрения, обычно одобряемую, и активно привлечь к ней все внимание окружающих. Ведь если в споре кто-то активно, с пафосом поддерживает определенную позицию, то сразу же создается впечатление, даже ощущение, что другая сторона возражает и не разделяет ее, и отсюда один шаг до того, чтобы продемонстрировать слушателям, что оппонент принадлежит к той группе людей, которые так думают. Если один из участников спора декларирует: «Я уверен, что самое важное в обсуждаемом вопросе...», то этим он дает неявный, но четкий сигнал, что собеседник, скорее всего, думает иначе. Оппоненту приходится бросаться доказывать, что он думает совсем не так, как это представлено, и очень часто это выглядит как оправдания. Иногда сила этой уловки настолько велика, особенно в присутствии группы слушателей, что жертве бывает довольно трудно доказать, что она не разделяет ту точку зрения, которую ей приписывают.

Создание «фиктивного противника» может зайти и еще дальше, если с самого начала точно не определено, кто именно придерживается той точки зрения, которая подвергается атаке и опровержению. В таком случае оппонент в действительности не существует, поэтому и не может ничего сказать в ответ. Из-за того, что в большинстве случаев очень трудно разобраться, действительно ли существует жертва этих нападков со своей точкой зрения, или это просто риторический прием в споре, такая уловка, скорее всего, приносит успех, особенно среди недостаточно осведомленной и искушенной аудитории. Эффект этой уловки усиливается, если в ней звучат «голые истины», отсутствуют примеры или другие аргументы, например ссылки, и особенно часто употребляются неопределенные понятия *{почти все, многие, большинство и т. д.}*, допускаются преувеличения или, наоборот, опущение отдельных важных деталей, упрощения или генерализации.

Еще один очень эффективный вариант создания «фиктивного оппонента» и тем самым ухода от корректного спора состоит в том, что сначала его точку зрения искажают, а потом уже опровергают. На практике часто бывает трудно заметить разницу между тем, что высказывалось с самого начала, и тем, что впоследствии опровергается.

Подмена смысла в сообщении через искажение — очень распространенный вариант психологических уловок. Иногда этим искажением усиливается или, если нужно, ослабляется характер отдельных понятий: неточность или ошибку можно назвать ложью, недостаточную компетентность в отдельных вопросах — невежеством, твердость и настойчивость — упрямством, осторожность и осмотрительность — трусостью или неуверенностью, решительность — поспешностью, свободу — разнузданностью или хаосом, отдельные проблемы или неудачи — крахом, катастрофой и т. д.

Аналогичный по сути рецепт предлагает Лопе де Вега устами одного из героев «Собаки на сене» (правда, в том случае не для победы в споре, а для излечения от любовной напасти, но прием все равно удачный для использования в споре): «...Щедрую перекрестим в транжиру, пухленькую — в "скоро лопнет с жиру", бережливую перекрестим в сквалыгу, маленькую — в "ростом с фигу", ласковую — в липучку, строгую — в злючку, стройную — в "мощи"...» Словом, в «прелестях ищите недостатки».

Многочисленные случаи подобной «невинной» подмены понятий часто встречаются в рекламе, когда то, что *«средство зарегистрировано и разрешено к применению»*, подается как *«одобрено»* или даже *«рекомендовано»*.

В качестве подобного «терминологического» решения реальных проблем можно привести рекомендацию, как устранить неприятности, возникающие в силу действия известного «закона бутерброда»: после его падения маслом вниз производится быстрое взаимное переименование хлеба и масла, в результате чего последнее оказывается сверху.

2. «Довод к городовому».

«Это утверждение неверно, потому что согласие с ним может повредить... (быть опасным, невыгодным, нецелесообразным)».

Конкретное содержание такого «контраргумента» может меняться, но суть остается неизменной:

«Ваше утверждение неверно потому, что направлено против...»

«Утверждая это, вы скатываетесь на позиции...»

«Для того чтобы использовать подобную уловку, — считал С. И. Поварнин, — требуется очень невежественная голова **или** очень темная совесть».

3. Перенос оценки высказывания на самого автора высказывания:

нападки направлены не против самой точки зрения или сомнения в ее правильности, а против личности ее автора.

«А. говорит, что его сотрудники работают недостаточно хорошо, но А. сам не образец дисциплины, поэтому в отношении своих сотрудников он не прав».

Яркий пример подобной уловки находим в Евангелии от Иоанна (8:2-11).

Рано утром Он опять был в храме. Вокруг Него собралось много людей, и Он сел, и стал их учить. Учителя закона и фарисеи привели женщину, уличенную в нарушении супружеской верности. Они поставили ее перед народом и сказали Иисусу:

— Учитель, мы поймали эту женщину на месте преступления, она изменила мужу! Моисей повелевает в законе побивать таких камнями. Что Ты скажешь?

Они спросили это, чтобы найти повод уловить Иисуса в чем-либо и осудить. Но Иисус склонился и стал писать пальцем на земле. Они упрямо продолжали Его спрашивать. Тогда Иисус встал и сказал:

— Кто из вас без греха, пусть первым бросит в нее камень.

И Он опять, склонившись, продолжал писать на земле. Тогда они начали по одному уходить, начиная с самых старших. В конце концов остался один Иисус и женщина. Иисус поднял голову и спросил:

— Женщина, где твои обвинители? Разве никто тебя не осудил?

— Никто, Господи, — ответила она.

— И я тебя не осуждаю, — сказал Иисус.

Нападки на личность оппонента преследуют цель устранения серьезного противника и тем самым — завоевания победы в споре. Представляя окружающим оппонента как человека несведущего, даже глупого, необъективного, пристрастного, непоследовательного в своих рассуждениях, можно действительно вынудить его отказаться от своей позиции, так как он не только перестает вызывать доверие у слушателей, но нередко теряет уверенность в себе и самообладание.

В самом жестком, оскорбляющем варианте такой уловки оппонента иногда буквально заставляют молчать, подвергая нападкам

его компетентность, черты характера, честность, порядочность. Такой человек не может иметь правильной, корректной, аргументированной позиции в споре. В другом варианте нападков на личность оппонента предпринимаются попытки поставить под сомнение искренность и чистоту его мотивов и намерений: коль скоро он заинтересован в определенном исходе спора, то, соответственно, он необъективен, пристрастен и даже, может быть, нечестен: «Если мнение человека продиктовано определенной выгодой, то и аргументы в поддержку такой позиции не могут считаться истинными и приемлемыми». Еще один вариант уловки «обращение к личности» предполагает настойчивый поиск противоречий между словами и поступками оппонента, чтобы тем самым подорвать доверие к нему в целом. Такое несоответствие в настоящем или даже в прошлом человека обозначается в теории спора термином «Ты тоже» («Tu quoque»). Предполагается, что если человек непоследователен в своих рассуждениях или делах, то он в принципе не может быть правым. При этом термином «Tu quoque» может обозначаться любая непоследовательность и изменения, даже умеренные, своего мнения в процессе диалога, например, призывы к вегетарианству во время поедания бифштекса. Естественно, это не означает, что сама по себе высказываемая позиция в принципе неверна только потому, что ее автор раньше думал иначе или поступает не в соответствии с декларируемой позицией. Необходимо в любом случае провести критический анализ корректности аргументации в защиту этой позиции.

Очевидно, что нападки на личность оппонента, когда его изображают некомпетентным или непорядочным человеком, когда пытаются приписать ему мотивы, которыми он якобы руководствуется в этом диалоге, безусловно, являются серьезным нарушением правил корректного спора. Однако вместе с тем следует иметь в виду, что на практике бывают случаи, когда прямая или косвенная критика самого оппонента, его личных качеств могут оказаться в той или иной степени оправданными. Это происходит в тех случаях, когда обсуждаемая проблема имеет непосредственное отношение к личности оппонента. Например, ваш собеседник отстаивает утверждение, что он является опытным специалистом и даже может считаться экспертом в определенной сфере деятельности, тогда как его компетентность в ней явно вызывает обоснованные сомнения. Будет совершенно оправданным указать на это, хотя при этом и затрагивается его личность. Признание правильности та-

ких сомнений или даже упреков не противоречит одному из основных правил спора, не допускающему подавление или «устранение» оппонента с помощью нападков не на его точку зрения, а на него лично. В данном случае обращение к личности оппонента является частью позиции, которая обсуждается в диалоге, и поэтому замечания относительно личности относятся к аргументации. Если их исключить из нее, конструктивное разрешение спора будет невозможным с самого начала. Как можно доказать чью-то некомпетентность в определенной сфере деятельности, если не привести соответствующих примеров?

Вариант «Ты тоже» в аргументации, направленной на оппонента, также может вызывать определенное осложнение в течении спора, если, например, точка зрения собеседника отвергается на том основании, что в прошлом у него была другая позиция, противоречащая нынешней. Но это не будет рассматриваться как уловка, если удастся доказать противоречивость точек зрения их автора в ходе самого спора. Напротив, это вполне корректно и даже необходимо. Поэтому необходимо различать противоречия в позициях человека внутри этого диалога и вне его. Хотя, конечно, в реальной жизни бывает трудно провести границу, где кончается один спор и начинается другой. И наконец, следует иметь в виду, что зачастую встречаются противоречия во взглядах человека, которые тем не менее не отрицают правильность и обоснованность той точки зрения, которую он в данный момент высказывает. В связи с этим следует всегда проявлять разумную осторожность, если в споре вы прямо или косвенно собираетесь обвинить оппонента в высказывании противоречащих друг другу позиций.

Прием «перевод наличность» в споре может использоваться и в другом варианте, с акцентом на личных качествах самого автора этой позиции, например, когда он бравирует определенными качествами, которых в действительности не имеет, допустим, опыта и компетентности, но пытается это использовать в качестве довода. Аристотель мягко называл этот прием «этической ошибкой», при которой ее автор пытается показать слушателям, что истинность его точки зрения обеспечена (гарантирована) не только его знаниями, но и честностью. В этом есть серьезный психологический базис: аудитория гораздо скорее принимает утверждение того человека, которому она в целом больше верит. В некоторых случаях этот прием работает настолько успешно, что аргументация в за-

щиту высказанной позиции вообще становится излишней. Без этой уловки даже самым сильным аргументам подчас не хватает силы убеждения.

Аргументы важны, но сами по себе недостаточны. Важно, кто их использует. Это вопрос авторитета и уважения. Сюда относится также честность, в том смысле, что люди должны чувствовать, что их не обманывают...

Любберс

Часто люди в споре принимают определенные точки зрения не потому, что их убедили разумные аргументы, а потому, что верят в авторитет своего оппонента и позволяют ему манипулировать собой. Хотя, с другой стороны, следует признать, что мы вынуждены верить людям, которых считаем более компетентными в определенных вопросах, чем мы сами. Эта ситуация вполне оправдана, если предмет дискуссии не очень хорошо известен одному из участников спора, а второй действительно является специалистом или даже экспертом в этом вопросе и никого не вводит в заблуждение, швяля о своей компетентности. Тогда не верить ему бывает просто неразумно. В любом случае следует помнить, что такая «этическая ошибка» может серьезно осложнить течение диалога и что она сама по себе не опровергает представленную аргументацию и не заменяет ее.

4. Использование дополнительных доводов, усиливающих иллюзию правомерности перехода от посылки к тезису.

«Это решение, безусловно, правильное, потому что соответствует (определенным) интересам».

Здесь в качестве аргумента используется подразумевающееся само собой суждение о том, что все решения, принимаемые в соответствии с этими интересами, правильные. Аналогично могут использоваться утверждения в аргументации, содержащие представления о непогрешимости того или иного авторитета, политической линии, идеологических принципов и т. д.

5. «Палочный довод».

Данная разновидность уловки используется в ситуациях, когда необходимо не просто подавить оппонента, но и вынудить его согласиться с предлагаемой ему аргументацией хотя бы из чувства страха. Воспользуемся примером С. И. Поварнина: «Вольнодумец

заявляет, что Земля вертится вокруг Солнца. Противник возражает: "А вот в псалмах написано иное. Как вы думаете, может Святое Писание ошибаться или нет?" Вольнодумец вспоминает инквизицию и перестает возражать. Иногда он даже трогательно благодарит за "научение". Ибо "сильный" довод, вроде стоящей за спиной инквизиции, для большинства слабых смертных неотразим и убедителен».

Взять бы этого Канта да за такие доказательства года на три на Соловки!

Михаил Булгаков. «Мастер и Маргарита»

— Нет ничего хуже, чем стоять на трибуне и читать по бумажке!
— А вот проповедник Билли Грэхем всегда выступает с возвышения.

— Да, но за ним стоит Библия. Никто не осмелится спорить с человеком, за которым стоит Библия.

Рон Хофф

В широком смысле «палочным доводом» можно считать ситуацию в споре, в которой используется любая попытка оказать давление и тем самым помешать оппоненту в выражении его точки зрения. Это может быть угроза применения к нему каких-либо санкций в случае продолжения отстаивания им своей позиции, в том числе и предположение о вполне вероятных и очевидно нежелательных для оппонента последствиях. Нередко этому сопутствует лаконичность в таком давлении, которую можно объяснить тем, что в противном случае будет слишком очевидно, что говорящий явно нарушает правила ведения дискуссии, а ему все-таки необходимо поддерживать видимость сдержанности, разумности и определенной культуры спора (многое ведь в таких ситуациях произносится для аудитории).

Следует иметь в виду, что «палочный довод» могут использовать оба участника спора: если предпринимается попытка выдвижения определенной противоположной точки зрения, то ответственность за это ложится на оппонента, но если преследуется цель блокировать выражение сомнения в истинности представленной позиции, то виноват в этом ее автор. «Палочным» довод может считаться при любом варианте давления или любой форме насилия над оппонентом, даже если это осуществляется только в виде скрытой угрозы.

Из-за того, что часто в споре угроза и давление не высказываются открыто, бывает трудно определить, в какой момент диалога возникает «палочный довод». Полезно обращать внимание на те

фразы говорящего, с помощью которых он усыпляет бдительность и пытается настойчиво убедить слушателя, что никакого давления на него на самом деле нет:

«Конечно, я целиком предоставляю вам самому решать это».

«Естественно, вы лучше меня знаете эту проблему».

Однако часто за такими внешне невинными фразами кроется «но»: *«...но вы должны понимать, что ваша позиция может привести к...»*

Оказывать давление на оппонента с помощью «палочного довода» можно еще более тонко путем воздействия на его чувства. Если в споре один из участников отказывается с ходу принять предлагаемую или навязываемую ему точку зрения, ему объясняют, что тем самым он разочаровывает, огорчает или даже вовсе причиняет боль своему собеседнику. Угроза, которая содержится в таком моральном давлении и шантаже, вынуждает его почувствовать, что он дальше не может свободно отстаивать свою позицию и высказывать сомнения по поводу позиции оппонента. Более мягким, но достаточно успешным вариантом «палочного довода» может быть попытка использовать слезы и различные жалобы, пока нарастание чувства жалости или даже вины оппонента не приведет к желаемому результату.

Одной из наиболее часто используемых уловок такого рода является **приклеивание ярлыков**. Цель этого приема состоит в опровержении идеи через дискредитацию ее автора без обсуждения и анализа высказанных оппонентом аргументов. «Ярлык» нередко заменяет и аргументы, и факты, и само их обсуждение. Он может содержать обидные эпитеты, насмешки, язвительные замечания, проявляющиеся в форме обращения к партнеру, различные варианты отрицательных оценок, адресованные прежде всего автору высказывания и, уже косвенно, его позиции. Нередко приклеивание ярлыков приобретает характер «ударов ниже пояса», когда используются обидные для партнера замечания, совершенно не относящиеся к предмету спора и имеющие целью поразить оппонента в наиболее чувствительные и уязвимые для него места. Часто это может доходить до слегка прикрытой, в рамках приличий, и поэтому особенно болезненной издевки.

«Ваши скандальные решения о...»

«Этот невероятно запутанный проект не позволит нам...»

«Содержащиеся в ваших возражениях иллюзии...»

«Предложенный вами трюк...»

Несмотря на очевидную «прозрачность» такой уловки, нередко она застает участника спора, которому она адресована, врасплох.

Критика самого оппонента, особенно сочетающаяся с давлением на него, является еще более эффективной, если произносится в косвенной, завуалированной форме. В ряде случаев употребляются такие выражения, которые внешне должны создавать у слушателей абсолютно обратное впечатление, что их автор совсем не настроен оказывать давление на собеседника или, тем более, делать выпады против него лично. Такая критика или даже издевки подаются как простая информация (в нее могут даже включаться незначительные и несущественные, но реальные факты), к чему слушатель вообще-то может относиться по своему усмотрению, и как на это реагировать — целиком его собственный выбор.

В полемике можно столкнуться и с таким приемом, как безадресное **обращение**: «*По мнению некоторых...*», «*Отдельные сотрудники считают...*». Кто эти «некоторые», часто не раскрывается. Такая безадресная критика одновременно безопасна для критикуемого, потому что никто конкретно ею не задет, следовательно, можно ожидать, что никто не выступит с опровержением. Таким образом, в полемике появляется доминирующая позиция при отсутствующем оппоненте. Такую позицию, соответственно, значительно легче навязать. Подобная уловка является еще одним вариантом уклонения от обязанности доказательства своей позиции. Необходимо лишь сформулировать ее таким образом, чтобы была, насколько возможно, затруднена или даже исключена сама возможность ее правильной интерпретации и оценки.

Следует отметить, что достаточно частым вариантом уловок в споре является **использование юмора, иронии, насмешек, шуток**, если их применяют в качестве «аргументов» или преследуя вполне определенные цели в полемике. Нередко таким способом удается обескуражить оппонента, лишить чувства уверенности в себе, унижить его и подчеркнуть тем самым свое превосходство.

Много примеров этого можно найти в выступлениях Владимира Маяковского:

- Мы с товарищем читали ваши стихи и ничего не поняли...
- Надо иметь хотя бы умных товарищей!
- Маяковский, ваши стихи слишком злободневны. Их завтра забудут. Бессмертие — не ваш удел!
- А вы зайдите через тысячу лет — ТАМ поговорим!

Анализируя использование ярлыков, можно отметить, что существует также их более мягкая форма, когда они адресованы все-таки не автору высказывания, а самой позиции, но являются, безусловно, негативно-оценочными: *«Ваши сомнительные утверждения о том, что...»*; *«Скандалная реакция на ваши предложения...»*; *«Ваши иллюзии о том, что...»*; *«Предлагаемый вами трюк с подписанием соглашения...»*.

Нет смысла спорить с человеком настолько тупым, что он даже не видит, что вы компетентнее его.

Джон Ропер

Важно иметь в виду, что нередко партнер, использующий этот прием, тем самым открывает собственные глубинные психологические проблемы. Мышление по принципу оценок и «ярлыков» часто демонстрирует уход от реальности, отстранение себя от нее и развитие следующего внутреннего сценария (не всегда осознанного): «То, что говорит мой партнер, мне не нравится. Меня раздражает то, что он со мной не соглашается». Seriously задуматься над его словами не хочется, глубоко анализировать высказываемые им соображения — тем более. Вот тут и появляется внутренняя оценка, которая затем и выражается в обидных эпитетах: «Вся трудность разговора с ним в том, что он — человек упрямый (неуступчивый, твердолобый, грубый, несимпатичный, ограниченный, а в далеко зашедших случаях — глупый, невоспитанный, хам и т. п.)». Достаточно сказать о человеке: «Он либерал» (как когда-то — «троцкист», «космополит» и т. п.), и этим уже приписать человеку, а стало быть, и его взглядам определенные характеристики, не утверждая себя убедительной аргументацией: *«Н. — человек..., поэтому и взгляды его не могут быть верными»*.

К Маяковскому однажды пришел молодой поэт, принес тетрадку своих стихов и с трепетом ждал «приговора». Маяковский полистал и сказал:

— Белогвардейские стихи!

— Владимир Владимирович, — робко залепетал молодой поэт, — меня больше интересует ваше мнение о форме моих стихов. Как вам форма?

— Что ж, форма обыкновенная. С погонами.

Эта реплика Маяковского часто цитировалась как яркий пример его остроумия. На самом деле это позиция, характерная для

того времени и в значительной степени справедливая и для нашего времени тоже.

Несмотря на очевидную примитивность такой «аргументации» и ее явно манипулятивный характер, эта уловка используется очень часто, к тому желюдьми, высокие титулы, звания и должности которых предполагают наличие необходимой логической культуры.

Несколько лет назад газета «Известия» опубликовала достаточно сдержанную и вполне корректно аргументированную статью «Генералы в политике угрожают власти». Один из генералов, считая себя обиженным, ответил своей статьей, которая начиналась так: «По моему мнению, материал, написанный журналистом, носит заказной характер и направлен против всего высшего корпуса российских вооруженных сил. Автор не церемонится с ними, не выбирает выражений, старается побольше пнуть, дабы надолго запомнили». После многочисленных подмен тезиса спора и основных понятий эта дискуссия завершается, точнее, прекращается фразой генерала: «Абсолютно никакой угрозы для страны они (генералы. — *В. В.*) не представляют. Гораздо большую опасность представляют некоторые средства массовой информации».

В практике реального общения этот прием часто используется в более мягких формах, особенно когда в одном из партнеров непоколебимая уверенность в своей правоте сочетается со спокойным презрением и неуважением к другому. Самый распространенный прием в таких ситуациях — **кавычки**. Этот прием очень удобен: можно избежать откровенно бранных эпитетов, достаточно выразить свое отношение к предмету разговора и к самому человеку при помощи кавычек. В письменной речи это достигается при помощи графики, в устной — с помощью соответствующей интонации и мимики. Принцип кавычек как способ отвода любых аргументов оппонента, даже без ознакомления с ними, может развиваться в употреблении специальных слов — маркеров, разрушающих любой диалог и обладающих общим смыслом — «сам дурак!».

Суть этого приема в том, что критика оппонента в споре и явно негативное оценочное отношение к его позиции часто более эффективны, если они произносятся в завуалированной, косвенной форме. В ряде случаев при этом употребляются выражения, которые создают впечатление, что их автор вовсе не настроен оказывать давление на своего оппонента и уж тем более не делает личных выпадов против него. В этой ситуации критика и давление подаются как простая информация, к которой слушатель вправе

отнестись по своему усмотрению, но на которую тем не менее он часто реагирует нежелательным для себя способом.

Использование «кавычек» в качестве психологической уловки позволяет усилить эффект нужного воздействия на оппонента и одновременно усилить негативные эмоциональные реакции (например, открытое раздражение или обиду) — однако если нет прямого обвинения, нет и допустимых оснований для обиды.

Правила приличия, служебного этикета и т. п. не позволяют в споре открыто обвинить оппонента в глупости. Но «встроенная» цитата или кавычки нередко позволяют это сделать:

«В таких случаях Аристотель говорил...»

«Если бы я не уважал вас столь высоко за..., я мог бы сказать, что то, что вы говорите, можно расценить как глупости. Но поскольку я вас так высоко ценю...»

Так или иначе, но прямой выпад прозвучал, и это может существенно повлиять на течение и результат полемики.

Одним из часто применяемых приемов в споре, нарушающих его конструктивное течение, является **психологическое давление**, стремление вести беседу очень громко (нередко — сверх необходимости), напористо, с бравадой, апломбом. В такой манере взаимодействия с партнером преобладает натиск при минимуме логической аргументации. Иногда партнер, в отношении которого используется этот прием, чувствует, что его в такой ситуации припирают к стене. При этом он не может ни достойно продолжать спор, отстаивая свои интересы, ни спокойно уступить и выйти из диалога, сохраняя достоинство.

Кабинет врача. Входит больной со свертком.

— Доктор, помогите мне. Я вас очень прошу. Я уже не могу в этом ходить.

-Что?

— Посмотрите, я уже три года это ношу.

-Ну?

— Сшейте мне костюм.

— Что-что?

— Сколько скажете, столько и будет...

— Я хирург. Я даже не психиатр, я хирург!

— Я понимаю. Я с раннего утра вас ишу. Он мне записал адрес таким почерком, чтоб у него руки и ноги отсохли. Вы посмотрите на это «р». А это «м»?

— Это поликлиника.

— Я понимаю.

— Я врач.

— Очень хорошо. ...Материал у меня с собой. Сейчас покажу, очень оригинальный цвет.

— Я хирург! Тут все больные!

— Я вас понимаю. Я много времени не отниму. Однобортный, с обшитыми пуговицами, с жилетом. Троечку такую.

— ...Вон отсюда!

— Хорошо. Я подожду, доктор. Брюки двадцать четыре. Наискось.

— Закройте дверь. Я сейчас милицию позову.

— Обязательно. Доктор, только карманы врезные.

— Уйдите, меня ждут больные. У меня обход!

-- Да, да. Обход, рентген, я не дурак. Я с утра вас искал... Он так записал адрес... Посмотрите на это «р», это все, что угодно, только не «р». Я два часа ждал приема. ...Подкладка своя. Вам только раскроить и прострочить, это пустяк.

— ...Я никогда не шил костюмы!

— А мне на улице стыдно показаться.

— ...Я всю жизнь лечил больных. Травмы, переломы... *(вслух пывая)*. Стойте прямо. Не наклоняйтесь. Брюки двадцать четыре? ...Согните руку... Двадцать пятого придете на примерку. Только запишитесь на прием. Без этих штук! ...Скажете, что у вас грыжа, правосторонняя...

Михаил Жванецкий

Одно из правил Мерфи в случаях течения спора по похожему сценарию рекомендует: «Если ваш оппонент задает вопрос по существу спора, молча уставьтесь на него, как на сумасшедшего. Когда он в замешательстве отведет взгляд, задайте ему его же вопрос».

Специалисты по психологии общения отмечают, что любое нарушение плавного течения беседы, любые ее «аритмии» чреваты тем, что могут вызвать или усилить уже существующее эмоциональное напряжение. Канадские психологи подошли к изучению этой проблемы достаточно серьезно, поставив серию экспериментов. Они проводились на специально обученных людях в различных режимах ведения беседы. Результаты исследования показали, что два варианта общения — постоянное перебивание и задержка ответа или другой реакции вызывали самое высокое эмоциональное напряжение и значительное ухудшение отношения к собеседнику. Важно отметить, что при этом фиксировались и отчетливые признаки эмоционального стресса на физиологическом уровне. Поэтому такую уловку, как задержка ответа, можно рассматривать и как психологическую.

Вспоминается сюжет из истории советских времен. Проводился конкурс текстов нового гимна СССР. Автор одного из них, Ев-

гений Евтушенко, надеялся, что будет выбран его вариант. Победил, однако, как мы знаем, Сергей Михалков. Евтушенко, придя к Михалкову, долго доказывал ему, что его, Евтушенко, вариант лучше. Михалков, невозмутимо выслушав это, ответил: «Теперь иди и учи мой текст».

Интересную иллюстрацию еще одной уловки находим в романе Б. Окуджавы «Свидание с Бонапартом»:

Я положил себе за правило не спорить с людьми. С умным спорить нечего, ибо он, обуреваемый сомнениями, не позволит себе не уважать вашей слепоты. А уж с глупцом или с невеждой и подавно: они всегда столь самоуверенны, что вы для них — ноль. Спорить с ними — напрасная затея, хотя можно пугнуть. Нет, не батогами, не пулей (глупые бывают отменно храбры), а парадоксами. Например, он будет насканивать на вас и утверждать, пуская пузыри, что ежели всех дворовых нарядить гусарами, то Бонапарт поворотит обратно, или еще какую-нибудь бессмыслицу. Тут я ему и скажу: «Возможно... Кстати, есть отличное средство от геморроя...» Он ослепнет, покроется потом и уйдет в раздумье. Приятное занятие.

Аналогичную «рекомендацию» предлагает одно из правил Мерфи:

Если в споре вы попадаете в трудное положение, задайте совершенно не относящийся к делу вопрос («Вы не знаете, какого числа родился Христофор Колумб?»), и пока ваш оппонент попытается сообразить, что происходит, — быстро меняйте тему разговора.

Существует и более простой вариант использования вопросов в качестве уловки:

- Обманули ли вы своего клиента?
- Господин адвокат, обманул ли я своего клиента?
- Ну, хорошо. Но подпись его вы подделали?
- Я подделал его подпись?
- Что это за ужасная привычка отвечать вопросом на вопрос?
- Вы так считаете?..

Шолом-Алейхем

Вопросы при этом могут быть самые парадоксальные, например предлагающие в качестве альтернатив два несопоставимых качества (*«Какой день лучше — солнечный или выходной?»*, *«Что вам не нравится больше — жадность или ревность?»*) и, наконец, про-

сто нелепые (*«Как вы относитесь к игре нашей сборной по футболу, если работаете по выходным?»*).

Вариантом такой уловки может быть «множественный вопрос». Тут в одном вопросительном высказывании представлено, по существу, два вопроса — один явный, другой — подразумеваемый. При этом создается впечатление, что ответом на этот второй вопрос выступает посылка, разделяемая обоими участниками спора. Как правило, эта уловка используется, когда ее инициатор считает, что оппонент не согласится с определенной другой постановкой обращенного к нему вопроса, поэтому нужно заставить его согласиться обходным путем. Это ситуация вопроса с подвохом, направленного на то, чтобы поймать оппонента врасплох: *«...Куда вы спрятали орудия убийства?»*; *«...Почему вы так часто ложетесь?»*; *«... Чем вы объясните низкое качество вашей работы?»*.

Среди уловок, близких к этому по своему содержанию, следует отметить и **риторический вопрос**, например часто использовавшийся в выступлениях Сталина:

«Как можно сомневаться, что мы идем вперед ускоренными шагами!»

«Разве это не факт, что самокритика поднимает активность пролетарских низов?»

Помимо повышения эмоциональности речи, придания ей определенного пафоса, риторический вопрос создает здесь иллюзию рассуждения, в котором слушатель как будто участвует наравне с автором высказывания и поэтому приходит к необходимому результату, не чувствуя над собой явного насилия. Частое употребление Сталиным риторических вопросов наряду с использованием более категоричных и открытых выражений типа: *«ясно, что...»*, *«было бы большой ошибкой думать, что...»*, *«несомненно, что...»* {*«Нечего и говорить, что превосходство колхозов перед индивидуальным крестьянским хозяйством станет еще более бесспорным»*}) рассчитано на неискушенного в культуре спора слушателя. Для аудитории, более подготовленной в логике, использование таких приемов может создавать обратный эффект, рождая ощущение неуверенности автора в прочности своей аргументации либо даже просто сомнения в ее наличии. Совершенно очевидно, что такая форма «аргументации» в споре явно направлена на подавление слушателя, а не на конструктивное разрешение спора.

Нередко случаются ситуации, когда тактика **«припираания к стене»** может достигать уровня **«психологической войны»**. Эта тактика

направлена на то, чтобы создать партнеру максимум неудобств в процессе спора, подтолкнуть его к необходимости быстрее закончить переговоры или пойти на уступки.

Британские политики, работавшие вместе с Уинстоном Черчиллем, отмечали, что, готовясь к выступлениям или дебатам в парламенте, он делал пометки в тексте своих речей: «Аргумент недостаточно сильный, в этом месте усилить голос». Умение говорить уверенно, даже напористо, и при этом опираться на очевидные, общеизвестные, даже банальные факты — зачастую одно это обеспечивает победу в полемике.

Бездоказательный лозунг должен звучать как заклинание.

Владимир Ленин

Анализируя различные варианты давления на партнера, следует серьезно относиться к таким незначительным на первый взгляд обстоятельствам, как место проведения переговоров — у одного из оппонентов или на «нейтральной» территории. Если предложенное помещение неудобно для работы, в нем душно, шумно, нет места для конфиденциальных консультаций и т. д., в результате чего один из участников спора чувствует напряжение, ему стоит спросить себя, не случайно ли это, не следует ли обратить внимание партнера на необходимость изменить условия, в которых проходит диалог.

Возможно применение и других психологических уловок этого рода. Это могут быть замечания относительно внешнего вида, маскируемые демонстрацией внимания, заботы и т. п.: *«Похоже, вы не спали ночь. Плохи дела на работе?»* При такой тактике может быть намеренно задето чувство достоинства одного из партнеров, например когда его вынуждают ожидать начала беседы, заставляют повторять то, что он уже сказал, бесконечно уточнять «процедурные» вопросы и т. д. И если по каким-либо причинам трудно противостоять этим приемам или хотя бы указать на них, оппоненту необходимо не упускать из виду их реальное применение партнером.

Примеры **дискредитации предлагаемой в споре идеи** достаточно многочисленны. При этом они могут включать и элементы игнорирования довода, перевода разговора на достоинства или недостатки самого человека, затрагивания обстоятельств, не относящихся к делу. Их цель — отмахнуться от предложения, не обсуждая его всерьез: *«Будьте благоразумны!»*; *«Вы что, смеетесь?»*; *«Вы, наоборот, считаете себя специалистом в этом вопросе?»*; *«Не понимаю,*

чего вы добиваетесь?!»; «Нас в этом не поддержат...»; «Кому все это нужно?»; «Если мы сделаем так, над нами будут смеяться...»; «Что в этом нового?»; «Это противоречит здравому смыслу...»; «Так не принято...» и т. д.

Нередко вместо «разноса» оппонента используется изысканная, утрированная вежливость, что должно создать иллюзию высокой культуры диалога. Однако при этом возможно даже искажение фактов. Смысл этой уловки в следующем: если один из собеседников в споре излагает неправду (или то, что второй считает неправдой), а второй участник спора при этом впрямую указывает на достаточно грубое нарушение логики, то кто в большей степени заслуживает упрека в низкой культуре спора? Можно ли, уличая оппонента в искажении фактов, не выражать возникающие при этом эмоции раздражения и негодования?

Достаточно часто используется и такой прием, как **«подмазывание»** довода, особенно в сочетании с иронией, демонстрируемой как тонкая лесть или комплимент: *«Ну конечно, вам виднее...», «Вы, с вашим опытом и компетентностью, не можете не знать, что...», «Будучи специалистом в этих вопросах, вы, конечно, согласитесь, что...».*

Таким же, по существу, «подмазыванием» аргументации является отвлечение партнера с переводом беседы в сферу эмоций: *«Вы спрашиваете, почему так? Вот поживете с мое, поймете...»* Или: *«Когда у вас будет такой опыт в этих вопросах, как у меня, тогда вы поймете, что...»*

Психологической уловкой в споре может быть **огульное несогласие** со всем, что говорит партнер. При этом декларативно может провозглашаться стремление к разрешению спора, но на деле диалог сопровождается препирательством по мелочам, пустякам, по частностям, придирками, гипертрофированным вниманием к «процедурным» вопросам. Естественно, это уводит разговор далеко в сторону от сути и легко может спровоцировать возрастание напряжения и обострение конфликта. Формула такой тактики следующая:

В споре двигайся от противного. Как можно быстрее
и не оглядываясь.

В. Якушев

Как ни парадоксально, но иногда такая тактика ведения спора оказывается достаточно эффективной. Перри Кейтер, политический деятель из американского штата Небраска, учел неудачный опыт Джимми Картера, который, ведя свою предвыборную прези-

дентскую кампанию, обещал избирателям: «Я никогда не буду вам лгать». Впоследствии это обещание дорого ему обошлось. Поэтому, выставляя свою кандидатуру в городской совет и, соответственно, выступая в различных дебатах, Кейтер действовал «от обратного»: «Я обещаю вам, сограждане, никогда не говорить правду!» После этого он пояснял: «Когда я обещаю избирателям, что буду им лгать, они по крайней мере понимают, что я не собираюсь втирать им очки и тем самым уважаю их». Парадокс в том, что у Кейтера был самый высокий рейтинг... по критерию честности среди всех претендентов на место члена городского совета (к сожалению, на момент написания этих строк автор не располагал данными о том, чем завершились эти выборы и насколько успешной оказалась такая тактика).

Мы поступили, как древнеримский император, которому предстояло быть судьей в конкурсе двух певцов: услышав первого, он немедленно отдал приз победителя второму.

Джордж Стиглер

Обратной стороной представленной выше уловки может быть поспешное, даже демонстративное, **формальное согласие**, представляющее, по существу, уход от разрешения проблемы, уклонение от ее конструктивного обсуждения. Содержание этого приема заключается в формуле «Да, но...». Скрытый мотив этой игры заключен в том, что на фоне поспешного, поверхностного соглашательства в действительности отвергаются все предложения и доводы партнера, пока, наконец, он не окажется в тупике, и это будет моментом настоящего триумфа его оппонента.

Еще одним вариантом этой уловки является так называемый **нигилистический конформизм**, то есть отвержение любого стандарта, любого мнения, предлагаемого всей группой или частью ее. В данном случае важна борьба не за истину, не за разрешение конфликта, а за отстаивание собственной позиции. Как и обычный конформист, ориентирующийся на группу, идентифицирующий свое мнение с позицией других, но уступающий групповому давлению с отказом от отстаивания собственной точки зрения, конформист-нигилист больше озабочен «политикой» своего отношения к групповому мнению, но постоянно с противоположным знаком. Однако нетрудно заметить, что такое внешне противоречивое поведение зависит от изменения мнения партнеров — именно оно определяет направление подобного нигилизма.

Я не терплю в своем окружении людей, которые быстро со мной соглашаются. Я хочу, чтобы каждый говорил мне всю правду, даже если это будет стоить ему потери работы.

Сэмюэль Голдвин

Довольно близким к этому приему по сути, хотя и отличным по форме, является предоставление партнеру возможности самому выбрать из нескольких альтернатив. Как только собеседник сделает выбор, его тут же упрекают в пренебрежении другими из предложенных возможностей. Это можно назвать иллюзией выбора — за предпочтением любого из вариантов последует обвинение в отвержении других. В более мягком варианте этот прием часто является незаметным для многих людей способом оказать на них давление: *«Какой ложкой ты будешь есть кашу — большой или маленькой?»* (если ребенок совсем не хочет ее есть). Или: *«Когда вам удобно выполнить эту работу — до праздников или после?»* (при обращении к сотруднику, в функциональные обязанности которого данный вид работ вовсе не входит).

В течение любого спора возможен момент, когда появление новых понятий, сведений, аргументов, расходящихся с той информацией, которая имеется у слушателя, может «взбунтовать» консервативные начала в его сознании и вызвать негативное отношение к восприятию этой новой для него информации. Это ситуация так называемого когнитивного диссонанса, возникающего в тех случаях, когда человек одновременно обладает противоречивыми, нередко — взаимоисключающими «знаниями» (мнениями, оценками) об одном и том же предмете. Такое состояние переживается как внутренний дискомфорт, напряжение, угроза внутреннему равновесию; возрастают тревога и беспокойство. Естественно, появляется стремление разрешить это противоречие. Добиться этого можно различными способами: либо отказаться от нового «знания», отвергая его как диссонирующее с уже имеющимся, либо пересмотреть что-то в своем прежнем опыте и убеждениях, либо постараться приобрести дополнительную информацию, снимающую диссонанс и примиряющую «старое» и «новое».

Однако нужно иметь в виду, что предложение нового взгляда на то, что кажется понятным и привычным, — один из наиболее частых стереотипов разрешения подобных ситуаций, выполняющий роль психологической защиты и позволяющий снизить внутреннее напряжение. С пониманием существа этого механизма может применяться уловка, использующая такой парадоксальный при-

ем: чтобы смягчить или предотвратить реакцию отторжения своей аргументации, перед ее изложением нужно специально подчеркнуть необычность и новизну этой информации. Например, так:

«А сейчас я должен высказать то, что вам наверняка не понравится. Вы, вероятно, примете это в штыки. Но я вынужден это произнести, чтобы вы это поняли».

Или: *«Вы, вероятно, не поверите в то, что я сейчас скажу. Я и сам не сразу в это поверил, но после серьезных размышлений убедился в справедливости этого положения. Итак, дело в том, что...»*

Нередко используемым вариантом этой уловки может быть прием, называемый «парадоксальной интенцией» или утрированием «незаданного вопроса».

«Я мог бы совсем не спрашивать вас о...»

«Это вовсе не так валено, что вы думаете о... и вам совсем не обязательно рассказывать мне об этом».

«Я отнюдь не настаиваю, чтобы вы..., особенно если об этом не хочется говорить...»

В результате собеседник, действительно не желающий раскрываться, начинает говорить, причем с иллюзией, что он делает это свободно, без внешнего давления.

Психологической уловкой, если это делается осознанно, может быть постоянное использование выражений типа: *«честно говоря», «должен откровенно признаться», «со всей ответственностью должен сказать»* и т. д. При частом их повторении собеседником стоит задуматься над тем, для чего ему необходимо столь активное заверение слушателей в своей честности и ответственности, в то время как открыто никто своих подозрений в обратном не высказывает. Одно из объяснений может заключаться в том, что такими оговорками человек на бессознательном уровне защищает себя от саморазоблачения и старается реабилитировать себя в глазах слушателей, да и в своих собственных тоже — то, за что человек извиняется, часто и есть то, чего он в действительности хочет.

Завершая описание логических и психологических уловок, отметим своеобразные варианты их комбинаций, довольно часто встречающиеся в реальной практике споров. Для этого воспользуемся некоторыми примерами из книги Норткота Паркинсона «Законы преуспевания» (М., 1979). Специалисты по вопросам «председательствования», пишет Паркинсон, отмечают четыре основных метода работы грамотного председателя, ведущего дискуссию:

- 1) «подавизм»;
- 2) «дурманизм»;
- 3) «устрашизм»;
- 4) «путанизм».

Эти методы должен знать и освоить каждый, чтобы при минимуме усилий и времени добиться максимального успеха в споре. Рассмотрим эти методы по порядку.

Задача **«подависта»** состоит в том, чтобы подавить дискуссию, которая становится оживленной. Этого можно достичь, например, путем создания на заседании атмосферы отупения и вялости, когда у всех присутствующих возникает ощущение, что ничто уже не имеет значения. Простейшая и, возможно, наилучшая уловка председателя — прикинуться частично или полностью глухим. Заседание под председательством такого человека будет проходить примерно так:

- Пункт 7. Заявление г-на Нидхема Бедли об увеличении заработной платы. Могу я считать, что это заявление отклонено?
- Г-н председатель, мне кажется, что...
- Есть какие-нибудь замечания? Нет? Хорошо. Заявление отклонено. Переходим к пункту 8.

Только смелый человек, да еще с очень громким голосом может привлечь внимание председателя или дать ему понять, что обсуждение по пункту 7 еще далеко не закончено.

«Дурманист» достигает такого же результата другими средствами. Суть его метода состоит в том, чтобы ослепить заседание своими познаниями. Он быстро цитирует факты и цифры, иллюстрирует сказанное графиками, схемами и диаграммами, не давая возможности присутствующим внимательно ознакомиться с этими наглядными материалами, приводит массу технических подробностей. Заседание залито потоком «процентных показателей» и «основных тенденций», его участники еще барахтаются, пытаясь что-то понять в этой атмосфере дурмана, а совещание уже закрывается.

Председатель такого типа будет вести заседание следующим образом:

- Пункт 14. Отчет подкомитета, назначенного для рассмотрения временных рекомендаций доктора Фогуэлла с приложениями от А до К и копиями соответствующей переписки с № 1 по № 17.

Отчет, который все мы прочитали с интересом, ясно показывает, что в настоящее время невозможно добиться хороших результатов с помощью обычных средств. Более высокие результаты дают испытания с помощью артографа, полученные в межквартальный период, измеренные с помощью вторичных испытаний Стенфорда-Биполя. Статистические результаты приведены в приложении 34 и показаны на графике на странице 79. Ваше внимание может привлечь кривая распределения, на основании которой, как я полагаю, можно сделать только одно заключение. Принимая все это во внимание, я полагаю, мы утвердим отчет подкомитета с рекомендациями 1 - 8. Благодарю вас. Переходим к пункту 1 5.

Участники обсуждения, конечно, не имеют ни малейшего представления о том, что говорит председатель. Ошеломленные последовательным мельканием графиков и таблиц с цифрами и уравнениями, они окажутся настолько сбитыми с толку, что не смогут попросить разъяснения. Но даже если бы они и сделали это, оно ни в коей мере им не помогло бы, так как объяснение будет таким же непонятным, как и тот предмет, который требует пояснения.

В «Двенадцати стульях» Ильфа и Петрова есть такой диалог. Дворник объясняет Остапу, что в этом доме раньше жил барин:

- Буржуй?
- Сам ты буржуй! Сказано тебе — предводитель дворянства!
- Пролетарий, значит?
- Сам ты пролетарий! Сказано тебе — предводитель!

Зная, какие будут результаты, слушатели ничего не говорят, ничего не спрашивают и молча соглашаются со всем. Они даже не представляют, что может быть какое-нибудь средство против «дурманизма».

Однако «дурманиста» может сбить с толку другой «дурманист». Если таковой окажется среди членов комитета, то он может дать резкий отпор председателю с помощью другого ассортимента дурмана. Когда же столкнутся два «дурманиста», остальные члены комитета будут ошеломлены еще больше. Но голосовать они, вероятно, будут против председателя, если у них будет хоть какой-нибудь шанс на успех. Таким образом, и против «дурманизма» есть средство противодействия.

Сочетание «дурманизма» с умением произносить длинные, иногда даже бесконечные монологи в споре нередко может быть не только спасительным, но и решающим «аргументом» в его ис-

ходе. Подтверждением этому может служить история, приключившаяся во Франции вскоре после битвы при Ватерлоо.

Одного из генералов французской армии обвинили в предательстве национальных интересов, поэтому ему грозила смертная казнь. Решение суда обжалованию не подлежало, а сам приговор исполнялся немедленно. У подсудимого оставалась единственная надежда: получить помилование короля. Только оно сохраняло ему жизнь, другие аргументы на судей не действовали. Но до королевской резиденции в Версале было двое суток пути. И... тогда в дело вступил и блестяще выполнил свой профессиональный долг адвокат подсудимого Луи Бернар. Его речь в защиту обвиняемого продолжалась без перерывов ровно пять суток! Судьи, на которых аргументы Бернара не производили никакого серьезного впечатления и которые регулярно сменяли друг друга в зале заседаний, вынуждены были тем не менее слушать речь защитника. 1 20 часов, которые длилась эта речь, хватило жене несчастного генерала, чтобы добраться до Версаля, добиться аудиенции у короля, получить помилование и вернуться обратно в суд.

«Устрашист» — тяжелый «бульдозер»; как правило, это краснолицый человек с громким голосом, который, когда ему возражают, кажется, оказывается на грани апоплексического удара. Суть его метода состоит в том, чтобы утверждать и навязывать мнение, что дело уже решено и серьезного спора быть не может. Сцена заседания под председательством «устрашиста» будет выглядеть примерно таким образом:

— Фактически наше решение по пункту 4, принятое на последнем заседании, обязывает нас принять этот проект.

— Но, г-н председатель, мы решили просто просить фирму «Снатчинг энд Уиригл» представить приблизительный проект.

— Теперь уже поздно брать свое решение назад. Прodelана большая работа, кроме того, фирма может возбудить против нас судебное дело о выплате неустойки за отклоненный проект.

— Но они должны были выполнить только эскизный проект и дать предварительную оценку.

— Я должен сказать, что мы связаны с этим проектом и с этими архитекторами. Могу я считать это согласованным?

— Я полагаю, сэр, что не в вашей власти навязывать нам этот проект.

— Так вы полагаете, что я превысил свои полномочия?

— Нет, сэр. Я просто говорю, что мы не обязательно должны придерживаться этого проекта.

— Вы ставите под вопрос мою ЧЕСТНОСТЬ?

— Я ничего не говорил о вашей честности.

— Практически вы обвинили меня в обмане.

— Нет, сэр, я этого не делал.

— Тогда возникает вопрос, пользуюсь я доверием этого комитета или нет? (Крики.) Я еще председатель?! (Громкие крики.) Моя честность под сомнением?! **Меня может оскорблять всякий новый член комитета?!** (Негромкие уверения в доверии.) Прекрасно, тогда я должен просить г-на Баруэлла взять обратно свои голословные утверждения.

— Я не делал никаких голословных утверждений, г-н председатель.

— Принимаю ваши извинения. Теперь, надеюсь, мы можем вернуться к нашим делам. Так как мы связаны с проектом, лежащим перед нами, сегодня нам остается только принять решение. В приемной находятся оба директора фирмы «Снатчинг энд Уиригл», предлагаю их пригласить.

В тактике «устрашиста» важную роль играет слово «честность», которым обычно пользуются обманщики. Как только возражающий говорит что-либо, в чем можно усмотреть критику председателя, остальные члены проявляют взрыв симпатии, который потом можно принять за поддержку политики председателя.

«Путанист» в нужных ему случаях ведет совещание так, чтобы оно превратилось в хаос, когда никто не знает, что точно должно обсуждаться или о каком конкретно пункте повестки дня в данный момент идет спор. Все говорят сразу, выступления не связаны одно с другим и зачастую не имеют никакого отношения к обсуждаемым вопросам. Получается такой галдеж:

— Но новый проект стоянки автомашин кажется невероятно сложным... Я не имею ничего против рекламирования, но я спрашиваю, выбрали ли мы нужную нам фирму? Почему «Хидден Пирс энд Уэдерс лимитед»? Почему именно они?... Если нам надо сменить контролеров на стоянке, то мы неизбежно должны обратиться к «Рединк энд Блю лимитед», никто не может этого отрицать... Но почему допускать только синие квитанции на уплату штрафа за стоянку машин после 9.00? Кампания такого рода может, как бумеранг, повернуться против нас. Наши предыдущие контролеры были слишком медлительны, это в основном известно, но работали они хорошо и знали дело... Честно говоря, я не доверяю этой фирме... Это несерьезно! «Рединк энд Блю лимитед» — одна из старейших и наиболее уважаемых фирм города. Вы найдете ее превосходной... Вы не правы насчет «Блю»... Это все очень хорошо для тех, у кого синие квитанции. Меня беспокоят белые

квитанции... Я не знаю, что вы имеете в виду. Рекламное бюро Уайта вне обсуждений. Пирса я знаю лично. Я ничего не имею против него. Беда в том, что они ходили все в черно-белом... Но это было бы непрактично! Если бы все квитанции были черными и белыми, то это сделало бы невозможной работу контролеров у ворот. Это как раз то, что эти эксперты по рекламе не способны усвоить... Как раз это! Нет, мы обсуждаем не красные квитанции — они относятся к директорам, у которых есть собственное место для стоянки. О них нам нечего беспокоиться... Место для рекламы... Проверенные счета... Стоянка для автомашин... Отчеты о несчастных случаях... Случайная ошибка... Ошибка рекламы... Общественный скандал. Скандалная задержка... Задержка из-за печатания... Печатание квитанций... Защитники этикета... Штраф за нарушение... Парировать вопросы... Расследование оплаченных счетов... Темные подозрения... Музыканты?... Нет, подозрения... В чем?..

Галдеж становится все более шумным, а путаница все более непонятной. Председатель сидит с доброй улыбкой, вставляя случайные вопросы: «Вы выступаете за или против этого предложения?», или высказывая едкие замечания: «Я спрашиваю, действительно ли надо эти высказывания занести в протокол?», еще больше затемняя и без того неясную обстановку. Через 25 минут шума и болтовни члены комитета замолкают, чтобы передохнуть. И в этот момент председатель внезапно стучит молотком по столу. В наступившей тишине он подводит итог совещания:

— Итак, мы все пришли к соглашению по этому пункту повестки дня. Предлагаю перейти к следующему. Это довольно сложное дело, и трудность его связана с решением предыдущего заседания комитета, поэтому я предлагаю рассмотреть этот вопрос вне очереди, тем более что мы обсуждали его неофициально. Г-н Блэзервик, я вижу, вы хотите выступить по этому вопросу...

Шум в зале начинается снова и длится на этот раз минут пятнадцать, после чего председатель заявляет:

— Благодарю вас, этот пункт решен, предлагаю перейти к следующему.

Шум стихает, и все увлеченно обсуждают следующий пункт.

Они всегда находят верное решение. После того, как испробуют все остальное.

УИНСТОЙ Черчилль

Вместе с тем у такой уловки, как намеренная путаница, может быть и обратная сторона — манипуляция излишне конкретными данными, например цифрами. Утверждение *«97,5% жителей нашего города согласны с тем, что...»* звучит гораздо убедительнее, чем утверждение *«Подавляющее большинство горожан считает...»*. Реклама шампуня или косметического средства от морщин, улучшающего «нечто» на 51 %, достигает цели значительно успешнее, когда сопровождается чем-либо конкретным и создает эффект подтверждения в процессе исследования, правда у внимательного и хоть немного искушенного в вопросах психологии слушателя сразу возникают вопросы, как получены эти 51% и что они означают.

Облегчение восприятия (что не обязательно означает облегчение понимания) слушателем своей позиции в споре также может быть эффективным полемическим приемом. Например, Галилео Галилей, отстаивавший в очень трудной борьбе со своими оппонентами гелиоцентрическую систему Коперника, смог победить в значительной мере благодаря искусству убеждения. Он покорял слушателей, обращаясь к ним на более понятном для них итальянском, а не на устаревающей и постепенно выходящей из обращения латыни. Для сути идей, естественно, не столь важно, на каком языке они излагаются, но если они кажутся людям более понятными, то они тем самым являются и более приемлемыми. Этот эффект нередко достигается в результате такого полемического средства.

Важно иметь в виду, что в реальном споре оппонент может одновременно использовать целый «букет» разнообразных уловок. В качестве иллюстрации приведем несколько «аргументов» из полемики в одной из центральных российских газет (апрель 2005 года), посвященной «анализу» (приходится взять это слово в кавычки) работы одного из наших известных журналистов, очень авторитетного в стране телевизионного ведущего, интересные и яркие передачи которого часто атакуются оппонентами. Статья, в которой его программы подвергаются не столько корректному логическому разбору, сколько разносу в духе хорошо известных заседаний парткома, начинается словами: «Те, кому очевиден манипулятивный и издевательский характер этих телепередач, убедятся, насколько созвучны их мысли выводам автора (газетной статьи. — В. В.). Они найдут в лице автора умного собеседника, который раскроет перед читателем весь набор шулерских приемов известного ведущего». Дальше в статье можно найти уже описанный здесь

широкий «набор» разнообразных уловок — от подмены понятий до личных выпадов, что, как, вероятно, кажется автору статьи, должно повышать убедительность написанного им:

«Учитывая, что он постоянно подчеркивает свое стремление лишь узнать истину, это свидетельствует об одном: у него заранее имеется заготовка, „схема“ построения разговора. Он стремится вывести обсуждение к нужному ему выводу, а не искать Истину (может быть, это упрек, который автор статьи должен обратить самому себе? — *В. В.*). Ведь для ее поиска просто необходимо хорошо разбираться в обсуждаемом предмете, а вот этого-то как раз у него нет... Целью его передачи было всеми силами не допустить, чтобы зритель осознал простую и очевидную истину...» (далее следует утверждение, в высшей степени спорное, поскольку ничем не аргументируется. — *В. В.*). «...Когда ему дают отпор, он явно тушует, начинает грубить, передергивать... куда только девается его хваленый лоск?.. Он грешит одним недостатком, который по неведомым нам причинам его начальство не склонно замечать. Он отчаянно шепелявит. Кроме того, он производит очень нехарактерные для русского суетливые движения руками, складывает большой и указательный пальцы ко лечком... любит разводить руками...»

Судя по характеру и эмоциональному тону этой «аргументации», у самого автора ее существуют большие сомнения в корректности и убедительности такого стиля ведения спора, но — «победа любой ценой»!

Приведенные иллюстрации показывают, что в одном споре одновременно могут активно звучать самые разные уловки, поэтому, сталкиваясь с тем, что ваш оппонент использует хотя бы одну из них, будьте внимательны и готовы к тому, что он может прибегать и к помощи других уловок.

Вот как описывает целый букет уловок Ч. Голдсмит в «Векфилдском священнике» в споре между сквайром, опытным полемистом, и неопытным и наивным юношей Моисеем.

«Верно... — вскричал эскайр. — ...Что такое все эти десятины и шарлатанские выдумки, как не обман, один скверный обман. И это я могу доказать». — «Хотел бы я послушать! — воскликнул Моисей. — «Думаю, что смог бы вам ответить». «Отлично, сэр, — сказал эскайр и подмигнул остальной компании, чтобы мы приготовились позабавиться. — «Отлично, если вы хотите хладнокровно обсуждать эту тему, я готов принять спор. И прежде всего, как вы предпочтете обсуждать вопросы, аналогически или

диалогически?» — «Обсуждать разумно», — воскликнул Моисей, счастливый, что может поспорить. «Опять-таки превосходно. Прежде всего, я надеюсь, вы не станете отрицать, то, что есть, то есть. Если вы не согласны с этим, я не могу рассуждать дальше». — «Еще бы! — ответил Моисей. — Конечно, я согласен с этим и сам воспользуюсь этой истиной, как можно лучше». — «Надеюсь также, вы согласны, что часть меньше целого?» — «Тоже согласен! — воскликнул Моисей. — Это и правильно, и разумно». — «Надеюсь, — воскликнул сквайр, — вы не станете отрицать, что три угла треугольника равны двум прямым». — «Нет ничего очевиднее», — ответил Моисей и оглянулся со своей обычной важностью. «Превосходно! — воскликнул сквайр и начал говорить очень быстро. — Раз установлены эти посылки, то я утверждаю, что конкатенация самосуществования, выступая во взаимном двойственном отношении, естественно приводит к проблематическому диалогизму, который в известной мере доказывает, что сущность духовности может быть отнесена ко второму виду предикабилей». — «Постойте, постойте! — воскликнул Моисей. — Я отрицаю это. Неужели вы думаете, что я могу без возражения уступить таким неправильным учениям?» — «Что? — ответил сквайр, делая вид, что взбешен. — Вы не уступаете? Ответьте мне на один простой и ясный вопрос: прав, по-вашему Аристотель, когда говорит, что относительное находится в отношении?» — «Несомненно», — сказал Моисей. — «А если так, — воскликнул сквайр, — то ответьте мне прямо: считаете ли вы, что аналитическое развитие первой части моей энтимемы *deficient secundum quoad* или *quoad minus*, и приведите мне свои доводы. Приведите мне свои доводы, говорю я, — приведите прямо, без уверток». — «Я протестую, — воскликнул Моисей. — Я не схватил как следует сущности вашего рассуждения. Сведите его к простому предложению, тогда, я думаю, смогу дать вам ответ». — «О сэр! — воскликнул сквайр. — Ваш покорный слуга. Оказывается, что я должен снабдить вас не только доводами, но и разумением! Нет, сэр. Тут уж я протестую, вы слишком трудный для меня противник». При этих словах поднялся хохот над Моисеем. Он сидел один с вытянутой физиономией среди смеющихся лиц. Больше он не произнес ни слова.

Будь Моисей хотя бы немного более искушенным в искусстве отражения уловок, он мог бы уверенно победить в этом споре, настолько очевидна некорректность «аргументации» его оппонента, применяющего слишком много заведомо жульнических приемов в одном непродолжительном споре, постепенно превращая свой тезис просто в агрессивную бессмыслицу, которой, как ни странно, бывает трудно противостоять.

ОТРАЖЕНИЕ УЛОВОК В СПОРЕ

Искусные воины сначала делают себя неуязвимыми, а потом поджидают момент, когда станет уязвимым противник.

Спасение от поражения всегда в наших руках.

Сунь Цзы

Эффект уловок может существенно снижаться, когда участник спора, против которого они направлены, готов к этому. Он понимает, что применение различных «непарламентских» способов ведения спора естественным образом входит в сценарий конфликтного общения. *«Кто предупрежден, тот вооружен»*, — гласит мудрое древнее изречение.

Здесь представляется уместным использование одного из правил, издавна существующих во взаимоотношениях банкиров и предпринимателей: если должник не возвращает взятый кредит, то виноватым считается также и кредитор — он не предусмотрел всех возможных обстоятельств и исходов сделки, не учел степень риска общения с этим партнером.

Неизбежен вопрос: как следует поступать, если человек понимает, что против него используют уловки? Эффективное применение этих приемов — своеобразная микродрама, в которой, как в театре, участвуют две стороны, оба партнера: говорящий и слушающий. Поэтому определенная часть ответственности лежит и на слушателе, если он ведет себя по принципу: «Вам обмануть меня] не трудно!.. Я сам обманываться рад!»

— Я повел отряд драгун через трясины, но мой конь оступился, и мы стали тонуть. Положение было отчаянным. Надо было

выбирать одно из двух: погибнуть или спастись... Но как? Ни веревки! Ни шеста! Ничего! И тут меня осенило. — Мюнхгаузен хлопнул себя ладонью по лбу. — Голова! Голова-то всегда под рукой, господа! Я схватил себя за волосы и потянул что есть силы... Одним словом, я рванул так, что вытянул себя из болота вместе с конем.

Наступило молчание.

— Вы что же... — заморгал глазами один из охотников, — утверждаете, что человек может сам себя поднять за волосы?

— Разумеется, — улыбнулся Мюнхгаузен. — Мыслящий человек просто обязан время от времени это делать.

— Чушь! — воскликнул охотник. — Это невозможно! Какие у вас доказательства?

— Я жив! — невозмутимо ответил Мюнхгаузен. — Разве этого недостаточно?

Григорий Горин. «Гот самый Мюнхгаузен»

Аргумент оказался очень убедительным.

Существует два способа достижения цели: с помощью собственных ума и знаний или путем спекуляции на чужой глупости и невежестве.

Жан де Лабрюйер

Подобно тому, как на сцене роль короля играет свита, а в политике независимость государства определяют другие страны, признающие его суверенитет, в споре нарушителя правил часто «создает» сама жертва применяемой уловки. Это хорошо иллюстрирует один исторический пример.

Однажды дофин Франции никак не мог понять из объяснений своего преподавателя математики, почему сумма углов треугольника равна 180 градусам. Наконец учитель, теряя терпение, воскликнул: «Ваше высочество, я клянусь вам, что это именно так!» — «Почему же вы мне сразу не объяснили это столь убедительно?» — спросил удивленный дофин.

Аналогичный случай столь же «убедительной» аргументации привел в одной из своих статей психолог и публицист Леонид Радзиховский. На одном из высоких совещаний после катастрофы на Чернобыльской АЭС конструктор установленных на ней ядерных реакторов, исчерпав все доводы в пользу их безопасности и возможности дальнейшей эксплуатации, прижал руки к груди и воскликнул: «Ну честное слово, больше не взорвется!» И это подействовало!

Сейчас, когда постигла душу зрелость,
Нам видится яснее из тумана
Упругость, и пластичность, и уместность
Целебного самих себя обмана...

Игорь Губерман

Но еще раньше пример этого весьма распространенного явления мы находим у Шекспира:

Граждане: Хотим мы знать причину! Объясните!

Брут: Друзья, за мной и слушайте меня. — ...Мы объясним, зачем для блага всех убит был Цезарь.

...Терпенье до конца.

Верьте мне ради моей чести и положитесь на мою честь, чтобы поверить. ...Если в этом собрании есть хоть один человек, искренне любивший Цезаря, то я говорю ему: любовь Брута к Цезарю была не меньше, чем его. ...Что вы предпочли бы: чтоб Цезарь был жив, а вы умерли рабами, или чтобы Цезарь был мертв, а вы все жили свободными людьми? За доблести я чтил его; но он был властолюбив, и я убил его. ...Кто здесь настолько низок, чтобы желать стать рабом? Если такой найдется, пусть говорит, — я оскорбил его. Кто здесь настолько одичал, что не хочет быть римлянином? Кто здесь настолько гнусен, что не хочет любить свое отечество? Если такой найдется, пусть говорит, — я оскорбил его!

Все: Такого нет, Брут, нет.

УИЛЬЯМ Шекспир. «Юлий Цезарь». Акт II

Выше уже отмечалось, что для успешного разрешения спорной ситуации участники диалога должны иметь возможность опираться хотя бы на минимум общих для них исходных положений. Это позволяет сделать сам диалог конструктивным, поскольку если собеседники с самого начала ни в чем не согласны друг с другом, такой спор лучше даже не начинать. Поэтому, чем лучше партнеры знают позиции друг друга, чем точнее они понимают, какие исходные суждения и взгляды являются для них общими, чем тщательнее они согласуют это на начальном этапе диалога, тем больше шансов на успешное разрешение спора. Даже в тех случаях, когда собеседники хорошо знают друг друга и в целом доверяют друг другу, поиск общих точек соприкосновения представляется весьма важным. Если же они мало знакомы, риск ошибочно оценить позицию собеседника и, соответственно, ограничить общую платформу для компромисса существенно возрастает. Соблюдение этой рекомендации позволит избежать напряженной ситуации, когда в

диалоге один из участников подвергает сомнению и критике буквально все, что говорит собеседник.

Часто конструктивным приемом в споре и одновременно способом противодействия уловкам может служить исходная договоренность участников спора о том, что служит его отправной точкой. Эти позиции могут быть самыми разными, включая даже личные вкусы, только при этом должны быть согласованы определенные ограничения в том, что исходные посылки и их аргументация будут логически и психологически корректными. Если согласованные в самом начале спора исходные посылки нарушаются одним из участников, это может свидетельствовать о его желании просто сорвать дискуссию, и тогда она становится бесперспективной с самого начала.

В начале книги уже отмечалось, что спор начинается с того, что высказанная одним из его участников точка зрения, как минимум, подвергается сомнению. Для конструктивного ведения спора и, соответственно, для более успешного отражения применяемых в нем уловок важно лучше понимать способы выражения этого сомнения. Нередко оно выражается достаточно явно:

«Я не уверен, что...»

«Разве не может быть, что...»

«Мне это не совсем понятно, но кажется, что ...»

«Мне нужно еще подумать над тем, что...»

Но часто сомнение остается скрытым, о нем можно догадаться лишь по невербальным признакам (например, слушая, собеседник хмурится или начинает поправлять что-то в одежде).

Однако даже если сомнение высказано достаточно отчетливо, многими оно может быть принято за несогласие и выражение противоположной точки зрения, что не обязательно является таковым. Сложность обратного характера может заключаться в том, что, если полное несогласие оппонента выражается неясно, неуверенно, со многими запутывающими оговорками, его легко можно спутать с легким сомнением. Все это отражается на течении и, соответственно, на исходе спора.

В ряде исследований показано, что основным критерием, избираемым для оценки искренности сообщения, является его конкретность, то есть насыщенность деталями и подробностями. При этом немаловажную роль играет и степень знакомства между участниками спора. Незнакомые люди основное внимание уделяют уверенности, с которой произносится адресованное им сообщение, оно вызывает у них больше доверия.

Одним из эффективных средств в противостоянии уловкам в споре можно считать постоянное и активное стремление лучше понять самого себя и партнера в развернувшемся споре. «Я знаю все, но только не себя», — заметил однажды Франсуа Вийон (это хорошо иллюстрируют данные исследования американских психологов У. Томаса и П. Ронди:

- 41% опрошенных ими людей приписывают себе направленность на сотрудничество и взаимопонимание, другим людям — только 4%);
- стремление к компромиссам находят у себя 25% опрошенных, у других — 6%;
- О 8% опрошенных людей отмечают у себя готовность к изменению собственного поведения в конфликтном общении, у других — 2%;
- конкурентный, конфликтный тип реагирования и неуступчивость у себя отмечают 23% опрошенных людей, у других — 73%.

Поэтому следует иметь в виду, что трудное, бескомпромиссное, нередко — болезненное и напряженное течение спора в общении объясняется наличием в сознании партнеров приведенных выше И далеких от реальности стереотипов восприятия себя и другого человека через призму враждебности как устойчивой картины мира. Отсюда ясно, что путь к конструктивному разрешению спора часто протекает через этап разрушения предвзятости и стереотипов.

Стоит только вам лучше понять другого человека и то, о чем говорить с ним, как вы избавитесь от всего, что вам в нем не нравится.

Барбара де Анджелис

В споре как эмоционально напряженном общении стоит прежде всего сохранять спокойствие, хладнокровие, внимательно слушать партнера. Не зря считают, что искусство спора начинается не с умения говорить, а с умения слушать. Возникающее волнение, чувство внутреннего напряжения, нередко достигающие степени эмоционального всплеска, лишают возможности рассуждать взвешенно, трезво, продуктивно.

Бог дал нам два уха, но лишь один рот. Некоторые говорят, что это потому, что он хотел, чтобы мы слушали в два раза боль-

ше, чем говорили. Другие же считают, что это потому, что Бог знал, что слушать вдвое труднее, чем говорить.

NN

Лучше всего думать и высказываться в спокойном, уравновешенном состоянии. Кроме того, это позволяет сохранять контакт с партнером, что не менее важно для конструктивного разрешения спора. Тут нельзя не вспомнить об одной закономерности, подмеченной Хатчисоном: «Необходимости сосредоточить свое внимание на чем-то важном всегда сопутствует непреодолимое желание отвлечься».

О том, насколько важно развивать в себе умение концентрировать свое внимание на конкретном собеседнике, еще в 1920-е годы писал А. А. Ухтомский: «До тех пор, пока лицо другого человека не станет вашей доминантой, вы сами никогда не станете для него лицом».

Мужество — это то, что требуется, чтобы встать и сказать.

Мужество — это также и то, что требуется, чтобы сидеть и слушать.

УИНСТОН Черчилль

«Весьма полезно уметь сохранять спокойствие в то время, как ваш оппонент суетится и нервничает», — считает Майкл Корда, известный американский менеджер и крупный предприниматель, автор пособия по развитию делового взаимодействия. Многие деловые люди, по его мнению, сделали себе карьеру именно на способности проявить хладнокровие в самые критические моменты. Окружающими это обычно воспринимается как признак самообладания, даже если в действительности в основе этой невозмутимости лежит неспособность высказать в нужный момент конструктивное предложение. Постепенно спокойные и уравновешенные люди приобретают репутацию людей, обладающих твердым характером и здравомыслием, ведь они редко высказываются прежде, чем услышат мнения своих более импульсивных собеседников. Одержимость в споре, в свою очередь, ничем не помогает в достижении цели диалога, или, условно говоря, в достижении «вершины», но она точно мешает процессу «восхождения» к ней и существенно осложняет его.

Я взял себе за правило вообще воздерживаться от прямых возражений на высказанное кем-либо другим мнение и от каких-либо категорических утверждений со своей стороны. Я запретил

себе употребление таких слов, содержащих категорические нотки, как «конечно», «несомненно» и т. п., и заменил их в своем лексиконе выражениями «представляю себе», «предполагаю». Разговоры, в которых я принимал участие, стали протекать значительно спокойнее. Манера, в которой я стал предлагать свои сомнения, способствовала тому, что их стали принимать без возражения. Допустив ошибку, я не оказывался теперь в столь приискорбном положении, как раньше, а, будучи правым, гораздо легче брал верх над ошибочным мнением.

Бенджамин Франклин

Хочешь, чтобы к твоему мнению прислушивались, — говори шепотом.

Михаил Генин

Одним из путей достижения успешного противодействия уловкам в споре является изучение логики, повышение культуры мышления, освоение техники конструктивного спора в напряженном, конфликтном взаимодействии, развитие в себе искусства слушать и понимать партнера. Успешная защита от манипуляций — это в значительной степени технология общения. Освоенная одним человеком, она может быть освоена и другим.

В теории игр описан принцип «нулевой суммы» — когда выигрыш одного участника взаимодействия расценивается как неизбежный проигрыш другого. И чем больше при этом выигрывает одна сторона, тем больше проигрывает другая. Вступая в спор, следует сразу сориентировать своего оппонента, так же как и себя, на принцип «максимальной суммы»: выигрыш одного будет означать проигрыш и другого. Проигрыш одной стороны будет неизбежным проигрышем для всех. Понимание этого может сразу позитивно изменить течение спора и сделать его более конструктивным.

Здесь уместно вспомнить слова, которые приписываются Будде: *«Только такая победа может считаться настоящей, при которой все в равной степени являются победителями и никто не терпит поражения»*. С позиции «максимальной суммы» в разрешении конфликтной ситуации можно еще более укрепиться в критическом отношении к уже процитированному высказыванию Д. Карнеги: *«В споре нельзя одержать верх. Нельзя потому, что если вы проиграли, значит, вы проиграли, если лее одержали верх, то тоже проиграли»*.

Можно использовать и другой прием — предложить своему оппоненту с самого начала беседы не спорить, не нападать, а просто высказать свое мнение по существу возникших разногласий и позволить всем другим участникам спора так же спокойно изложить

свою позицию. Нередко вместо активной конфронтации возникает ощущение, что различия во взглядах не столь уж велики, не антагонистичны и вполне преодолимы, поскольку сразу же открываются «островки» возможного сближения и достижения согласия. Это существенно снижает неблагоприятный для взаимодействия эффект различных уловок. Этой же цели может служить и рекомендация Андре Моруа о том, что, начав беседу с обстоятельного изложения точки зрения вашего оппонента, вы тем самым выбираете почву у него из-под ног.

Ранее уже отмечалось, что нередко сам характер постановки вопросов в диалоге может являться эффективным способом **управления** беседой, **манипулирования** партнером в собственных интересах. В процессе спора и выработки совместного решения то, каким образом сформулированы вопросы, приобретает важное коммуникативное значение. Часто вопрос может быть неявным утверждением, поэтому смысл обращения *«Верно ли, что мое предложение вызывает у вас...?»*, по существу, сводится к утвердительному высказыванию *«Я чувствую (я вижу), что мое предложение...»*. В итоге у партнера возникает необходимость выразить свою ответную реакцию.

Кроме того, следует избегать вопросов, начинающихся с «почему?» (*«Почему ты горячишься?»*) и заменить их на вопросы, начинающиеся с «что?» и «как?» (*«Что вызывает у тебя такую реакцию?»*). Дело в том, что вопросы, начинающиеся с «почему?», часто содержат скрытую критику и порицание, они увеличивают психологическую дистанцию контакта, в то время как при использовании вопросительных слов «что?» и «как?» обращение к собеседнику кажется более мягким и представляет собой скорее уже просьбу о дополнительной информации, проявление заинтересованности в налаживании взаимодействия. Отвечая на вопрос «почему?», можно очень далеко уйти в объяснения, оправдания, интерпретацию своих взглядов или поступков. При этом у другого человека почти всегда имеется иная «мифология» того же самого события или явления, поэтому достаточно велик риск незаметно для себя перевести спор в неконструктивное русло и тем самым нарушить контакт. Возможно, один из участников спора именно этого и добивался.

Одним из важных аспектов в ведении спора является отражение уловок, «упакованных» в задаваемые вопросы. Здесь уместно только отметить, что обращенные к собеседнику вопросы, естественно, далеко не всегда есть способ манипулирования в диалоге.

Более того, продуктивный диалог предполагает умение задавать вопросы. «Искусство вопрошания и есть, собственно, искусство мышления» (Гадамер Г., 1988). Однако то, что вопрос, как правило, требует ответа, служит основанием или оправданием его постановки. Довольно часто тот, кто задает его, прекрасно знает ответ. Поэтому неверный ответ дает ему не только дополнительные «очки» в споре, но и может снизить уверенность партнера по общению в себе, что приведет к потере им контроля над ситуацией. Во многих случаях лучше сразу не отвечать на вопрос, если вы к этому не готовы. Можно отложить ответ на такой вопрос, если условия позволяют это сделать, пообещав вернуться к нему позже, — однако необходимо обязательно сдержать это обещание. Вы не потеряете самооценки и уважения других слушателей в споре, если признаетесь, что не знаете ответа на этот непростой для вас вопрос. Не придумывайте на ходу ответ, если его у вас нет, руководствуясь только стремлением удерживать в своих руках инициативу разговора.

Понимание вопроса часто важнее, чем знание ответа.

Эверетт Шостром

Смыслами я называю ответы на вопросы. То, что ни на какой вопрос не отвечает, лишено всякого смысла.

Михаил Бахтин

Можно использовать и другие способы реагирования на вопросы, потенциально содержащие в себе уловки в споре, например:

1. Попросить повторить или уточнить вопрос, отметив, что он не совсем понятен. Скорее всего, при повторении вопрос окажется яснее, в нем могут измениться не только отдельные акценты, но и весь смысл.
2. Произнести вслух заданный вопрос. Это может заставить оппонента внести в него корректные поправки, а у его визави появится дополнительное время, для того чтобы обдумать ответ.
3. Не бросаться отвечать с ходу, взять несколько секунд на размышление.
4. Обратиться за поддержкой, помощью или советом к кому-нибудь из других участников диалога. Это не снижает уважения со стороны других людей и одновременно позволяет корректно контролировать течение спора.

5. Хотя в споре рекомендуется не уходить от вопросов оппонента и не подвергать анализу заложенные в них намерения (*«Мне бы хотелось понять, почему вы об этом спрашиваете и для чего вам это нужно знать»*), тем не менее в ситуациях трудного, напряженного спора, вызванных психологическим давлением оппонента, такой прием может быть полезным.
6. Предвидеть вопросы, которые могут быть заданы, и не допускать, чтобы они уводили слишком далеко в сторону от основного предмета (тезиса) спора. Важно помнить, что многие реплики, звучащие как вопросы, на самом деле вопросами не являются и не рассчитаны на прямой и содержательный ответ. Такие «вопросы» в действительности могут быть формой критики, упрека, негативной оценки собеседника, совета, психологического давления. Варианты таких реплик приведены выше и, как правило, направлены на самого оппонента.

Один мой приятель говорил: «У вас такой хороший вопрос, что не хочется портить его своим ответом».

Григорий Ясин

— И Вам это помогает?

— Что бы Вы ни имели в виду, — да, помогает.

Илья Иофф

Воспроизведение высказывания партнера, которое он может при необходимости уточнить, включает элементы догадки, предположения о том, что стоит за словами собеседника. При этом у всех участников спора появляется возможность исправить и учесть неверные предположения. Часто повторение сказанного разрушает эффект уловки, так как показывает партнеру, как воспринята его речь другими людьми, вследствие чего он будет вынужден скорректировать свое высказывание, например, сделать более понятным или смягчить его.

Кроме того, повторение сказанного партнером позволяет собрать дополнительную информацию, побуждая его к свободному высказыванию, а также лучше запомнить и осмыслить полученную информацию, держаться в русле обсуждаемой проблемы, не отвлекаясь самому и не позволяя партнеру «соскальзывать» на другой вопрос.

Однако, помимо определенных трудностей вербального выражения позиции в споре, существует и сложность высказывания

сомнений в ее истинности, в результате чего иногда их бывает не-легко отличить от отрицательного ответа, особенно когда он вы-двигается недостаточно уверенно или нерешительно: «Я не совсем уверен, что...»; «Разве не может быть, что...»; «Я пока не совсем по-нимаю, почему...»; «Мне нужно еще подумать над тем, что...».

Поэтому важно видеть, как реагирует оппонент на подобные ответы — как на выражение сомнения и нейтральное рассуждение или как на несогласие, и сделать более понятным для него смысл такого высказывания. Может быть, это поможет ему меньше «за-стревать» в споре?

Чтобы достичь согласованного понимания используемых в рас-суждениях оппонентов терминов, понятий, символов и т.д., необ-ходимо тщательно прояснять смысл того, что может казаться и без того очевидным.

Степень понимания определенного высказывания в диалоге, особенно в споре, и степень его принятия слушателем, конечно, могут не совпадать. Полное понимание позиции собеседника мож-жет сопутствовать ее частичному или даже полному неприятию и отвержению. Вместе с тем, чтобы сформировать любую, даже час-тичную, степень принятия высказанной позиции, необходимо до-стичь определенной степени ее корректного понимания, особен-но всего того, что связано с контекстом речи.

Ряд искажающих призм блокирует в диалоге понимание друго-го человека, отмечает Ирвин Ялом¹. Существуют непреодолимые препятствия для устранения определенной психологической «изо-ляции» разных людей, вступающих в диалог. Во-первых, между язы-ком и образами, которые он описывает, присутствует определен-ный барьер. Человек мыслит образами, но для общения с другими людьми он вынужден переводить образы в мысли, а те, в свою очередь, — в слова. Этот путь чреват многими искажениями и по-терями. Вторая причина, по которой очень трудно, если вообще возможно, полностью раскрыть смысл высказываний другого че-ловека, заключается в том, что мы сами выбираем, что мы хотели бы понять — эта проблема во многом связана с предвзятостью вос-приятия. Третье препятствие к полному пониманию другого человека относится уже не к познаваемому содержанию, а к по-знающему его человеку, который должен проделать всю процедуру понимания в обратном порядке и перевести слова в образ. И это

¹ Ялом И. Лечение от любви. М., 1997.

кажется почти невероятным, чтобы описанные одними и теми же словами образы «получателя» полностью совпали с образами «отправителя». Можно сказать, что ошибки этого «перевода» во мнргом объясняются ошибками, вытекающими из человеческой предвзятости.

...Каждый раз, когда мы видим лицо или слышим голос, мы узнаем в нем не что иное, как наши собственные идеи.

Марсель Пруст

Понимание — всегда процесс не только относительный (то, что кажется понятным одному, может быть не понятно другому), но еще и обладающий свойством градации: оно присутствует в диалоге в большей или меньшей степени. Даже в самой прозрачной формулировке могут быть отдельные элементы, не совсем понятные слушателю, а в самой, казалось бы, туманной и запутанной идее — понятные детали.

Понимание можно представить как оценку на основе определенного стандарта или правила. Пониматься может все то, для чего существует соответствующий образец. Если объяснение выводится из имеющихся общепризнанных истин, из известного закона, то понять — значит вывести из принятых общих ценностей и правил. Понять что-то — значит оценить это явление с точки зрения того, что должно или может происходить, то есть с позиции опирающихся на прошлый опыт представлений о «нормальном» течении событий. Пониманию обычно предшествует *истолкование*, представляющее собой поиск стандарта оценки и обоснование его применимости к данному случаю.

Написал «Неуклонно растет поголовье скота» и подумал: «Это оптимизм или пессимизм?»

Станислав Ежи Лей

Я никогда не мог взять в толк, почему из-за того только, что я выражаюсь невразумительно, никто меня не понимает.

Милтон Мейер

Важно иметь в виду, что истолковывает и понимает всегда конкретный человек, разделяющий ценности своей профессиональной среды, своего времени, своей культуры.

— Ничего себе огород!

— Я не понимаю, что вы имеете в виду под «огородом».

— Куда тебе... Ты и не поймешь, пока я тебе не объясню. Я просто хотел сказать: «Ничего себе, славненький сногшибательный аргументик!»

— Но «огород» вовсе не означает «славненький сногшибательный аргументик».

— Когда лично я употребляю слово, оно меня слушается и означает как раз то, что я хочу: ни больше, ни меньше.

— Это еще вопрос, захотят ли слова вас слушаться,

— Это еще вопрос, кто здесь хозяин: слова или я.

ЛЬЮИС Карролл

В понимании в ходе такого диалога, как спор, нет незаинтересованного или невовлеченного человека, занимающего позицию спокойного стороннего наблюдателя. Субъективные и личностные факторы, оказывающие большое влияние на глубину и качество понимания, никогда не удастся устранить полностью. Особое значение в процессе понимания приобретает умение слушать другого человека в диалоге, во многом зависящее от способности регулировать свое эмоциональное состояние, а также наличия адекватной самооценки, неизбежно определяющей адекватное отношение к другим людям.

Проблема согласованного понимания в процессе спора — одна из самых важных и трудноразрешимых. Специалисты по *герменевтике* (теории истолкования текста и сообщений) утверждают, что 100%-го понимания одним человеком другого не может быть в принципе. Название этого течения в современной философии связано с именем Гермеса — древнегреческого божества, доставлявшего послания от богов людям. Эти послания очень редко были легкими для толкования, открытыми, понятными и ясными. Практически всегда они нуждались в определенном «переводе», в интерпретации, и естественно, всегда от читающих эти послания требовались усилия, чтобы понять, что хотели сказать боги.

Герменевтика исходит из того, что непонимание друг друга является очевидным, поэтому продуктивные отношения людей всегда подразумевают, что один человек может быть познанным другим только в определенной мере, в связи с чем именно активный поиск взаимопонимания — важнейшая задача, решаемая в споре. Истолкование в процессе общения, особенно конфликтного, — это и работа, и искусство, его осуществление зависит не только от знания правил, но и от умения творчески, а не механически их применять.

Верно определяйте слова, и вы избавите мир от половины недоразумений.

Рене Декарт

Понимание — это начало согласия.

Бenedикт Спиноза

Все, что может быть сказано, может быть сказано ясно.

Людвиг Витгенштейн

Вместе с тем не будем забывать про «качество» восприятия чужих аргументов слушателем, эмоционально вовлеченным в спор.

Ясными мы называем мысли, которые мутны в точно такой же степени, как и наши собственные.

Марсель Пруст

Хорошо известно, насколько значительно может исказиться смысл воспринимаемой информации в процессе ее передачи. Довольно утрированный, но очень образный пример приводит А. Моль¹:

Капитан отдает команду своему адъютанту:

— Как вы знаете, завтра произойдет солнечное затмение, а это бывает не каждый день. Соберите личный состав завтра в 5 часов на плацу в походной одежде. Я дам необходимые объяснения. Если будет идти дождь, то наблюдать будет нечего, в этом случае оставьте солдат в казарме.

Адъютант передает сержанту:

— По приказу капитана завтра в 5 часов утра произойдет солнечное затмение в походной одежде. Капитан даст на плацу необходимые объяснения, а это бывает не каждый день. Если пойдет дождь, наблюдать будет нечего, тогда явление состоится в казарме.

Сержант — капралу:

— По приказу капитана завтра утром в 5 часов утра состоится затмение людей на плацу в походной одежде. Капитан даст необходимые объяснения в казарме, если будет дождливо, а это случается не каждый день.

Капрал — солдатам:

— Завтра в 5 часов утра капитан произведет затмение в походной одежде на плацу. Если будет дождливо, то это редкое явление состоится в казарме, что бывает не каждый день.

¹ Моль А. Социодинамика культуры. М., 1973.

Один солдат — другому:

— Завтра в 5 часов утра произойдет затмение капитана в казарме. Если будет дождливо, то это редкое явление состоится в походной одежде, а это бывает не каждый день.

Слово «понять» может иметь два смысловых оттенка, два различных значения. Иногда «понять» означает «усвоить смысл сказанного», «постигнуть содержание сообщения». Это же слово употребляется еще и в значении «по-своему истолковать, интерпретировать, придавать смысл тому, что мы понимаем». Понимать нечто — значит найти этому аналог в собственном опыте, в собственной практической деятельности.

Не мы первые, кому приходится ждать, пока начнут понимать их язык. Я все время считал, что у нас больше тайных приверженцев, чем мы думаем. Каждый раз, когда нас не высмеивают, во мне растет уверенность, что мы делаем великое дело.

Зигмунд Фрейд. Из письма Карлу Юнгу

Недостаточно точный способ выражения мыслей может оказать существенное влияние на результативность спора. Если одним из участников его точка зрения выражена нечетко или неясно, то оппонент может поставить ее под сомнение или даже начать оспаривать, хотя в этом нет необходимости, или, напротив, он может не сделать этого, когда это необходимо. Если же оппонент не сумеет правильно и отчетливо выразить свое неприятие предлагаемой точки зрения, то ее автор может ошибочно посчитать, что тут вообще нет предмета для спора. Ему даже может показаться, что спор уже состоялся и его позиция утвердилась. Такое «взаимопонимание» приводит к появлению ошибок ложного соглашения или ложного спора. Поэтому так важно добиваться оптимальных формулировок и оптимальных интерпретаций как необходимого условия взаимопонимания.

Понимаемое сообщение допускает, как правило, несколько интерпретаций (например, слово «новый» можно понимать как современный, следующий, незнакомый и т. д.). Человек в процессе общения выбирает одну из них или вырабатывает новую. Встречаясь с незнакомым или недостаточно определенным для него словом, он может из нескольких значений выбрать любое, а затем решить для себя, насколько это значение согласуется с общим смыслом всего высказывания. Опираясь на него, он уже уточняет значение отдельных слов и благодаря этому на новом уровне снова

определяет смысл всей фразы. Это называется герменевтическим кругом: чтобы понять целое, нужно понять его элементы, одновременно с этим понимание отдельных элементов определяет понимание целого.

Владелец обувной фабрики в Европе посылает двух торговых агентов в Африку для изучения возможности сбыта там своей продукции. Через неделю он получает две телеграммы.

«Никаких надежд. Тут все ходят босиком», — пишет первый агент.

«Нам крупно повезло. Тут все ходят босиком», — пишет второй.

Неизбежно возникают вопросы: не ошибаемся ли мы довольно часто в выборе интерпретации? Что считать правильной интерпретацией? Можно ли требовать, чтобы толкование определенного сообщения другим человеком обязательно совпадало с интерпретацией этого высказывания самим автором, и только тогда считать это «правильным пониманием»? Многие специалисты по герменевтике считают это требование неправомерным. Единственное требование, на выполнении которого следует настаивать, состоит в том, что смысл, приписываемый отдельным словам или выражениям, должен согласовываться со смыслом всего текста в целом. Таким образом, вполне правомерны различные интерпретации одного и того же сообщения, и на упрек в неправильном понимании можно вполне резонно возразить, что нет «неправильного» понимания, есть просто другое, отличное толкование и что даже сам автор может недостаточно хорошо понимать то, что он высказывает. Это довольно часто используемый прием критики в споре, связанный с уловками.

Однако каким же образом возникает взаимопонимание между людьми? Оно обеспечивается сходством индивидуальных смысловых контекстов, близким смыслом, который придается одним и тем же словам разными людьми. Здесь можно говорить об определенном диапазоне возможностей:

1. Индивидуальные смысловые контексты партнеров в диалоге совершенно различны. Тут взаимопонимания практически нет. В «чистом» виде такая ситуация встречается нечасто, но она вполне возможна.
2. Смысловые контексты партнеров совпадают частично, имея общие элементы. В этих случаях степень взаимопонимания определяется величиной этого совпадения.

3. Смысловой контекст одного человека полностью включается в смысловой контекст другого. Тогда в диалоге партнер, обладающий более широким смысловым контекстом, вполне понимает собеседника с более узким смысловым контекстом; но не наоборот: второй не всегда понимает первого.
4. Возможность полного совпадения смысловых контекстов и, соответственно, полного взаимопонимания.

Рассматривая эту схему, следует, безусловно, иметь в виду, что можно говорить не о взаимопонимании в общем, а только о достижении согласованного понимания в определенной конкретной ситуации, относительно конкретных высказываний, текстов или их элементов. Поэтому источником понимания, или, иначе говоря, интерпретации, является индивидуальный смысловой контекст, формирующийся из личного опыта и усвоения человеком культуры своей профессии, среды, своего времени и т. д.

Однажды слепой спросил у своего знакомого:

— Что такое «белый»? На что это похоже?

— Белый — это цвет. Он похож на снег, который лежит в горах.

— Понятно, — ответил слепой. — Это холодный и мягкий цвет.

— Нет, не совсем. Бумага тоже белая.

— Тогда это хрупкий и тонкий цвет.

— Совсем не обязательно. Молоко тоже белое.

— Значит, он жидкий и съедобный? — озадаченно спросил слепой.

— Нет, — терпеливо продолжал объяснение знакомый. — Бельями бывают разные вещи: и облака, и зубы, и борода старика...

— Это жестокий цвет, — вздохнул слепой, — наверное, лучше всего мне и не пытаться понять, что это такое...

Из ИНДИЙСКОЙ сказки

Употребление слова «понять» в его основном значении «усвоить смысл сказанного» нередко сочетается с тем, что непонимание отнюдь не означает того, что партнеры в диалоге не улавливают смысла употребляемых слов или выражений. Напротив, им нередко хорошо ясно, о чем идет речь. Утверждение, что они не поняли друг друга, что они говорили как будто на разных языках, означает в данном случае, что позиции и взгляды, изложенные достаточно ясно и выразительно одним, оказались неприемлемыми для другого партнера. Поэтому в данной ситуации «не понять» означает

«не принять, отвергнуть другую точку зрения». Можно в связи с этим вспомнить афоризм о том, что никто при тех же самых словах не думает в точности то же, что думает другой. Всякое понимание есть вместе с тем определенное «непонимание».

Животные обсуждают своего хозяина. Собака говорит: «Он меня кормит, дает мне кров, заботится обо мне — должно быть, он Бог».

Кошка говорит: «Он меня кормит, дает мне кров, заботится обо мне — должно быть, я Бог».

Рассматривая вопрос о механизмах достижения взаимопонимания в общении и тесно связанных с этим приемов противостояния уловкам в споре, следует отметить, что изучение языка только как знаковой системы в общении не должно приводить к абстрагированию от самого человека, употребляющего этот язык, поскольку существуют активные внутренние связи между речью и универсальными механизмами человеческой деятельности и самовыражения. В межличностной коммуникации вербальный компонент является, безусловно, одним из наиболее важных. Но есть еще ряд факторов, существенно влияющих на понимание.

К ним можно отнести темп и ритм речи в диалоге, акцентирование смысла высказывания при помощи интонаций, различные жесты, мимику, пространственную ориентацию относительно партнера, продолжительность контакта глазами, дистанцию, на которой протекает беседа, частоту смены позы — все это позволяет не только точно судить о настроении собеседника, его эмоциональном состоянии, степени его искренности, что может иметь прямое отношение к диагностике ложных или внутренне противоречивых высказываний, но и существенно влияет на смысловое восприятие речи и ее понимание собеседником.

Мысль, безусловно, не существует в отрыве от слова, но это не означает, что она заключена только в слове. Часто словесная оболочка может только препятствовать пониманию, в результате за словом может потеряться сама мысль. И тогда невербальное (неречевое) оформление сказанного слова, например интонация или жест, способны выразить истинные намерения говорящего, проявить настоящий смысл сказанного им, дополнить его содержание. По мнению различных специалистов, на долю невербального компонента в межличностной коммуникации приходится от 60 до 90% всей передаваемой и получаемой информации. Источ-

ником смысла в высказывании, особенно в споре, могут быть намерения говорящего, поэтому так важно заметить и оценить различные невербальные знаки, например интонацию, паузы, жесты, позволяющие более или менее адекватно интерпретировать смысл высказывания. Тут можно вспомнить замечание о том, что есть только один способ написать слова «да» и «нет» и не менее 500 способов их произнести, естественно, каждый раз с новым смыслом.

Хорошо известно, что слово и интонация, с которой оно произносится, далеко не всегда совпадают по смыслу. Нередко это делается намеренно, например, в случае иронизирования, попытки оказать давление на партнера, вывести его из равновесия и т. д. Поэтому можно утверждать, что успех понимания в таком значимом межличностном общении, как спор, зависит не только от самого текста высказывания, но и от восприимчивости, чувствительности к смысловому подтексту, раскрываемому в невербальных знаках, которыми партнеры обмениваются в процессе коммуникации. Среди различных рекомендаций, направленных на повышение такой чувствительности, можно отметить существенную важность того, что осознание и адекватное понимание «языка тела», смысла жеста, интонации или позы возможно, если научиться самому повторять и воспроизводить их в собственной речи и собственных движениях. Воспроизведение невербальных особенностей речи партнера, их своеобразное «отзеркаливание» позволяет лучше проникнуть в смысл его высказывания, чем попытки интуитивно найти среди множества возможных интерпретаций его слов самую правильную, ориентируясь только на сами слова.

Выступая против применения оппонентом уловки, связанной с нарушением закона достаточного основания, и настаивая на необходимости и достаточной аргументации, следует следить и за тем, чтобы самому не впасть в искушение применить эту же уловку. Для обеих сторон должно действовать правило **презумпции доказанного**: новые аргументы, пояснения и т. д. могут требоваться только тогда, когда недостаточно ранее известного или уже изложенного. Должна соблюдаться максима английского философа У. Оккама: «Сущности не должны умножаться сверх необходимости». Иначе говоря, в любом споре наступает момент, когда требование новых, «неопровержимых доказательств» должно уступить место «свидетельствам, не дающим оснований для сомнений».

Вещь, исполненная избыточного смысла, рассыпается так же легко, как и бессмысленная.

Журнал «Красный». № 1. 2005

Приведенные примеры «психологических уловок» достаточно красноречиво показывают порочность аргументации, основанной на смешении оценок самого утверждения и того, кто его произносит. Недопущение доказательств *adhominem* приводит к необходимости введения в споре запрета на доводы подобного рода: говоря об утверждении оппонента, нельзя касаться качеств характера этого человека; обсуждая его предложения, нельзя касаться мотивов, побудивших его сказать это. Разубеждая кого-то в определенных заблуждениях, лучше не обращаться к анализу мотивов и истоков этих заблуждений.

...Я никогда не видела ленивого человека,
Но я видела человека, который ни разу не пробежал,
Пока я наблюдала за ним,
И я видела человека,
Который иногда спал между обедом и ужином
И который оставался дома в дождливые дни,
Но он не был ленивым человеком...
Я никогда не видела тупого человека,
Но я видела человека,
Который иногда делал вещи,
Которые я не понимала,
Или выбирал такие способы действий,
Которые не соответствовали моим подходам.
Я встречала человека, который не видел того,
Что было знакомо мне,
Но он не был тупым человеком,
И прежде, чем ты назовешь его так,
Подумай, действительно ли он тупой,
Или он просто понимает что-то иначе, чем ты.
То, что одни зовут ленью,
Другие — усталостью или спокойствием.
То, что одни — тупостью,
Другие — иным пониманием.
Поэтому я решила: чтобы избежать неловкости,
Не смешивать свои мнения
со своими наблюдениями.

Руг Бевермайер

Важно помнить, что в аргументации действуют ограничения, не позволяющие использовать в доказательствах, например, математических теорем философские или политические соображения. В противном случае следует тактично отвергнуть такую систему доводов. Эти ограничения связаны с тем, что используемые утверждения должны принадлежать к определенной науке, системе знаний и принятой в ней терминологии. Кроме того, необходимость введения ограничений обусловлена также тем обстоятельством, что, придерживаясь определенных взглядов и позиций, человек аргументирует их таким образом, что они по-разному воспринимаются представителями разных научных школ и направлений. Однако существует различие в том, кем такие ограничения на свободу аргументации накладываются: компетентными коллегами и специалистами или некомпетентным и, соответственно, неавторитетным в обсуждаемом вопросе человеком. В последнем случае аргументация из средства установления истины и достижения взаимопонимания превращается в средство укрепления заблуждений и усиления разногласий с попытками всяческого подавления оппонентов, в связи с чем таким образом построенного спора необходимо избегать.

Вспомним ответ Ипполита Матвеевича Воробьянинова на вопрос Лизы Калачевой: «Сколько вам лет?» — «К науке, которую я в данный момент представляю, это отношения не имеет».

Для того чтобы противостоять уловкам в споре, нужно, как минимум, достаточно хорошо знать их и уметь распознавать в полемике. При этом важнее всего спорить только о том, что хорошо знакомо, и быть в споре постоянно начеку.

С принципиальной точки зрения можно что-либо утверждать или отрицать, не утруждая себя детальным изучением, что это, собственно, такое. Напротив, принципиальная точка зрения на предмет тем более чиста, чем меньше мы о данном предмете знаем. Можно иногда даже испортить свою принципиальную точку зрения, начав впоследствии изучать то, что до этого принципиально отвергалось.

Карел Чапек

Самое трудное в споре — не столько защищать свою точку зрения, сколько иметь о ней четкое представление.

Андре Моруа

Всем известно — для разговора, особенно делового, совсем не нужно понимать того, что тебе говорят, а нужно лишь помнить, что сам хочешь сказать.

Лев Толстой

Один из наиболее интересных вопросов: надо ли разоблачать уловку? Ведь для этого необходимо доказать не только нарушение логики в рассуждении партнера, но и его заведомо недобрые намерения. Без риска накалить атмосферу диалога сделать это довольно трудно, особенно при желании доказать намерение смошенничать. Кроме того, всегда есть вероятность допустить при этом ошибку и обвинить партнера необоснованно, поскольку прямой противоположностью заблуждения часто бывает не истина, а только другая крайность того же заблуждения.

Обычно достаточно тактично указать партнеру на нарушение логики в его рассуждении, не обсуждая ее намеренности. Иначе это может перевести спор наличности и повлечь за собой применение новой серии уловок, нередко — достаточно грубых и непроизвольных (например, наклеивание обидных «ярлыков»). Возрастающее психологическое напряжение и, как следствие, потеря контакта приведут к тому, что проиграют обе стороны.

Даже в недоброжелательных репликах оппонента надо уметь найти рациональное зерно и неожиданно для окружающих и для него самого представить автора реплики с хорошей стороны, указав на возможность и желание сотрудничества с ним. В любом случае лучше дать ему возможность «сохранить лицо», при этом и он, и другие слушатели — участники спора — смогут почувствовать, как близок был он к ситуации «потери лица», почувствовать дыхание этой опасности и вследствие этого — благодарность, даже если она не адресуется лично вам.

Кроме того, в этом приеме может заключаться и определенный позитивный эффект, связанный с «неподкреплением» ожиданий партнера в конфликтном общении. «Неподкрепление», по существу, игнорирование эмоциональных реакций, стереотипов мышления и поведения нередко приводит к их смене, формированию новых, более адаптивных. Ведь часто наше поведение, стиль общения складываются так, как описано выше, именно потому, что определенные ожидания, не всегда осознанные, подкрепляются определенным реагированием окружающих. Поэтому в данном случае может быть вполне эффективной линия, направленная на разрыв этого кольца «ожидание конфликта в общении — подкрепление — соответствующее поведение».

Следует стремиться к тому, чтобы после завершения спора оппонент не чувствовал обиды или раздражения. Этому может помочь примирительный тон: *«Вы правы в том, что... Но, с другой*

стороны, мне трудно согласиться с вашим утверждением о... Я бы хотел вернуться к обсуждению этого вопроса еще раз». В результате то, что вы согласились с оппонентом в чем-то, создает почву для его согласия с вами в других вопросах и постепенного расширения «островка компромисса».

Важно иметь в виду, что сама стратегия ведения диалога, даже внешне корректная, тоже может быть препятствием на пути к успешному разрешению спора. Например, в том случае, когда преобладает убеждающая стратегия, построенная на правильной аргументации и безупречной логической обоснованности излагаемой позиции. Но часто различия и противоречия в позициях участников спора не устраняются логикой. Отстаивание и удержание (даже «застревание») собственной позиции нередко являются для человека способом отстаивания своей самооценки, если адресованная ему аргументация определенным образом затрагивает его самолюбие. Чем активнее атакуются позиции одного из спорящих, тем меньше шансов у него на отступление, тем незначительней возможность достигнуть компромисса и взаимоприемлемого соглашения. Особенно часто это наблюдается в тех ситуациях, когда один из участников спора взволнован, обижен, рассержен и поэтому всячески восстает против логики. То, что для одного является тонким инструментом анализа и познания, для другого может выглядеть как цепь придириков, завуалированных упреков, стремления «поймать» на неосторожном слове и т. д. Поэтому логика «работает» только тогда, когда другая сторона спокойна и готова следовать за предлагаемыми аргументами.

Нужно учитывать, что любое значимое общение, и спор не исключение, является личностно-ориентированным. Этим можно объяснить возрастание напряжения в отношениях в ситуации, когда сталкиваются разные позиции. Поэтому необходимо учиться не только личностно-ориентированному, но и «обезличенному» общению, которое создает возможность конструктивного разрешения спора и при этом сдерживает рост напряженности в отношениях. Одним из целесообразных приемов в этом случае является объективизация — объективный (насколько возможно) анализ ситуации и абстрагирование от личностных особенностей участников спора. Чем более глубоко человек осознает объективную сторону проблемы, тем меньше вины за нее он возлагает на своего оппонента, тем больше оснований рассчитывать на достижение корректного и взаимоприемлемого решения.

Важный вопрос заключен в том, можно ли на уловки в споре отвечать уловками. «Если мы видим, — считал А. Шопенгауэр, — что противник пустил в ход мнимый или софистический аргумент, то, конечно, можно разбить последний, показав его ложность. Но лучше возразить ему столь же мнимым и софистическим аргументом и нанести поражение этим путем. Ведь в таком споре дело идет не об истине, а о победе». С такой позицией соглашался С. И. Поварнин, считавший, что ответное применение уловок в определенных ситуациях может быть оправданным, а иногда и необходимым, но это должно быть редким и вынужденным средством самозащиты. Советуя, прежде всего, уклоняться от спора с оппонентом недобросовестным или некомпетентным, он отмечал, что в тех случаях, когда спор с таким человеком неизбежен, оправданно руководствоваться правилом «на войне, как на войне», разоблачая нечестные или некорректные приемы оппонента, используя при этом допустимые уловки. Но и здесь есть грань, которую не следует переходить.

Наша сила не в том, что мы не совершаем ошибок. Просто мы делаем их существенно реже, чем наши оппоненты.

Гарри Оппенгеймер

Рассматривая вопрос о технике отражения уловок в деловом споре, воспользуемся рекомендациями Р. Фишера и У. Юри¹, американских специалистов по культуре и технологии ведения «выигрышных» переговоров и урегулированию конфликтов в деловом общении. Они отмечают, что, когда люди осознают, что к ним была применена тактика уловок, например нажима, угроз, обмана, они реагируют двумя способами. Первая типичная реакция — смириться с этим, но при этом испытывать различные неприятные, негативные переживания и надеяться, что, уступив на этот раз, можно избежать еще большего давления своего оппонента, а в дальнейшем прекратить с ним отношения либо взять реванш. Вторая часто встречаемая реакция состоит в том, что на уловку отвечают уловкой. Если одна из сторон, ведущих переговоры, начинает с требований, неприемлемо высоких для другой стороны, и сопровождает их нечестными приемами, другая отвечает тем же. Если одна сторона сама «запирает» себя в какой-то позиции, другая может становиться в столь же жесткую позицию. Либо кто-то начинает

¹ Фишера Р., Юри У. Путь к согласию. М., 1990.

уступать, открывая путь к достижению соглашения, либо весь диалог срывается.

Когда вы отмечаете для себя, что вторая сторона использует тактику уловок в споре, самой адекватной реакцией будет следующее:

1. Выявить сам факт применения конкретной уловки.
2. Прямо вынести это на обсуждение и договориться о том, каких правил будут придерживаться оппоненты в споре для его конструктивного разрешения.

Обсуждение тактики уловок не только делает ее менее эффективной, но и заставляет вторую сторону беспокоиться о том, что вы можете прервать диалог и осложнить отношения, а он сам при этом рискует «потерять лицо». Может оказаться достаточным просто поднять вопрос о недопустимости такой тактики, как использование уловок прекратится.

— Барон Карл Фридрих Иероним фон Мюнхгаузен! — громко произнес приблизившийся офицер. — Приказано вас арестовать! В случае сопротивления приказано применить силу.

— Кому? — вежливо спросил Мюнхгаузен.

— Что «кому?» — не понял офицер.

— Кому применить силу в случае сопротивления: вам или мне? Офицер задумался. По его лицу было видно, что это занятие для него не из легких.

— Не знаю, — честно признался он.

— Может, послать вестового и переспросить? — посоветовал барон.

— Нет! — принял решение офицер и обнажил шпагу.

Григорий Горин. «Тот самый Мюнхгаузен»

В обсуждении «правил игры» в споре можно отметить следующие позиции:

1. Откажитесь от изначальной негативной установки в отношении спорной ситуации, перестаньте рассматривать ее для себя только как источник неприятностей или угроз.

2. Отделите людей от проблем. Не позволяйте себе нападать на человека за то, что он использует тактику, которую вы считаете незаконной и непозволительной. Если он встанет в оборонительную позицию, ему будет труднее отказаться от этой тактики, у него появятся досада и раздражение, которые будут влиять на решение других вопросов. Ставьте под вопрос саму тактику ведения разговора, а не личные качества оппонента. Легче изменить сам ход диалога, чем

того человека, с кем вы имеете дело. Пусть желание задать ему урок не отвлекает вас от самого диалога и поиска компромисса.

3. Сосредоточьтесь на взаимовыгодных вариантах. *«Разветактика, которую вы используете, соответствует нашим обоюдным интересам? Что, если мы договоримся так не поступать?»*

4. Используйте тактику *«Я хотел бы лучше понять вашу позицию. Позвольте, я расскажу вам, в чем у меня трудности в понимании ваших рассуждений».*

5. Позволяйте оппоненту в споре время от времени «выпускать пар». Эмоции в споре бывают не всегда приятными, но все же следует признавать их законными. Если человек получает возможность хотя бы немного освободиться от давления невыраженных чувств, он, весьма вероятно, сможет мыслить спокойнее и это позволит ему больше сосредоточить на поиске компромисса.

6. Настаивайте на использовании объективных критериев. Прежде всего, проверяйте твердость в принципах: *«Есть ли основание тому, что я сижу спиной к открытой двери в неудобном кресле?»* Исследуйте соответствие принципу взаимности: *«Полагаю, завтра вы не откажетесь сесть в это кресло?»* Предлагайте тактику оппонента как правила игры: *«Давайте будем по очереди проливать кофе друг на друга?»*

Прислушиваясь к аргументации, уступайте только объективным критериям и согласованным нормам, а не давлению или нажиму.

В качестве последнего средства можно обратиться к собственной альтернативе навязываемой вам тактики уловок и прекратить спор: *«У меня впечатление, что вы не заинтересованы в достижении согласия, которое могло бы принести удовлетворяющий нас обоих результат».* Если партнер действительно заинтересован в соглашении, он снова пригласит вас за стол переговоров. Для этого можно поставить перед ним вопрос: *«Что будет, если мы не договоримся?»*

Можно это решение представить в виде следующей достаточно простой схемы: *«(1) Я отношусь к вам и к вашей позиции с уважением и поэтому... (2) Я разговариваю с вами доброжелательно, сдержанно и уважительно, чтобы... (3) Мы смогли совместно искать ответы и решения, в связи с чем... (4) Нам нужна взаимность в соблюдении этих правил. (5) Если вы их разделяете — добро пожаловать».*

Повышению степени конструктивности спора способствует и договоренность о том, что его участники соблюдают определенные правила, связанные с «технологией» выражения своей пози-

ции, запросом позиции оппонента, аргументацией, формулировкой предполагаемого совместного решения. Кроме того, они договариваются о приемлемом диапазоне реплик чисто контактного характера.

Важно иметь в виду, что, если заранее достаточно четко не обозначены границы допустимого, может сложиться представление, что они как будто не существуют, так же как нет и других сдерживающих принципов, определяемых чувством меры, тактом и, возможно, здравым смыслом.

Итак, принимать или не принимать тактику ведения спора, которую вы считаете для себя приемлемой и обидной, — это вы должны решить для себя сами, исходя из собственных принципов, мотивов, целей. Полезно в самом начале делового спора сказать: *«Хотел бы обсудить с вами и установить правила игры, которую мы собираемся вести. Собираемся ли мы достичь разумного, взаимоприемлемого соглашения или займемся "жестким торгом", в котором победит тот, кто более упрям?»* Вы вполне можете быть столь же тверды в своих принципах, как и ваш оппонент. Не будьте жертвой!

Можно считать, что сознательное использование заведомо некорректных приемов в споре и дефектной аргументации недопустимо. Иное дело — хорошо разбираться в уловках оппонента, своевременно выявлять их и иногда использовать аналогичные рассуждения: *«Согласитесь ли вы, если я, рассуждая способом, предложенным вами, приду к такому-то выводу?»* Часто бывает достаточно разоблачить существо уловки, применяемой оппонентом. В этом смысле может помочь одна из заповедей Мориса Шевалье: «Опасно думать, что ты уже выиграл, но еще опаснее думать, что ты уже проиграл».

Даже если вас целиком съедят, помните,
что всегда есть два выхода.

NN

Если в споре один из оппонентов празднует триумф, то другой, скорее всего, в это время ощущает горечь незаслуженного поражения. Поэтому там, где нет явного и одностороннего победителя, никто не чувствует себя побежденным.

На заключительной стадии спора следует подвести итоги, был ли он продуктивно разрешен и, если да, то в чью пользу. Помните о том, что разрешение спора может быть серьезно осложнено из-за неуверенности или разногласий по поводу оценки результатов спо-

ра. Успешным его можно считать только тогда, когда участники придут к соглашению по поводу того, чья точка зрения и предлагаемая в ее защиту аргументация оказались более сильными. Если стороны, участвующие в этом споре, не придут к такому согласию, спор будет продолжаться и, вполне вероятно, даже со все возрастающим напряжением.

Существуют следующие критерии оценки результатов спора, что может иметь прямое отношение к вопросу об эффективности противостояния уловкам. Беседу можно считать успешной, если в результате:

- 1) партнеры получили для себя новую информацию, смогли лучше понять позицию оппонента, что-то уточнили в своем видении ситуации и путей ее решения;
- 2) смогли хотя бы частично снять или снизить напряженность в отношениях, устранить проявления взаимной недоброжелательности, недоверия, обиды, раздражения;
- 3) пришли к большему взаимопониманию и сближению своих позиций за счет конкретных, ясных и открытых сообщений;
- 4) смогли разрешить саму спорную ситуацию, устранить конфликт, достичь согласия.

Последнее, очевидно, является наилучшим результатом, но даже любого иного исхода спора из четырех перечисленных выше может быть достаточно, чтобы считать проведенную беседу (или переговоры) удавшимися, хотя и частично. Если же в результате спора партнеры не получили для себя ничего нового, если напряженность между ними сохранилась или даже усилилась и возросло чувство разобщенности, невозможности или даже нежелания изменить ситуацию, если решение конфликта не найдено, не появилось стремление идти на взаимные уступки, если зона конфликта расширилась за счет привлечения доводов и оценок, не имеющих отношения к актуальной и конкретной, решаемой «здесь и теперь» проблеме, — такой стиль проведения спора следует признать неудачным и неконструктивным.

Завершим эту главу некоторыми рекомендациями по развитию умений создавать «эффективную конфронтацию», что достаточно близко к умению спорить конструктивно.

1. Конфронтация в споре должна основываться на обязательстве заботиться об интересах и чувствах оппонента. Всегда полезно представлять себя на его месте.

2. Вступая в конфронтацию, следует объяснить своему оппоненту ваши цели и ожидания от его действий. Важно иметь в виду, что эти ожидания должны быть сформулированы позитивно, в терминах достижения чего-то важного для обоих участников спора, а не подавления или блокирования того, что кажется вам неприемлемым (гораздо целесообразнее сообщать человеку о вашем желании того, что бы он делал, нежели чего ему не делать).
3. Развивая конструктивную конфронтацию в споре, сообщайте о своих чувствах и о том, как вы слышите и воспринимаете сказанное оппонентом.
4. Описывая, какими вы видите действия или рассуждения оппонента, избегайте ярлыков и критики, направленной на него лично.
5. Аккуратно и продуманно выбирайте время для спора, протекающего с эмоциональным напряжением или конфронтацией.

Существуют правила предоставления оппоненту в споре корректной обратной связи, которые повышают его готовность принять ее, что тем самым способствует снижению уровня напряженности и конфронтации в диалоге. Конструктивная обратная связь должна:

- носить описательный, а не оценочный характер, иначе она усиливает напряжение в диалоге;
 - обладать характером объективной констатации фактов и аргументации, а не советов, критики, назиданий и поучений;
 - быть своевременной и соответствовать принципу «здесь и теперь»;
 - быть специфичной и относиться к конкретным высказываниям оппонента;
 - учитывать потребности того, кому она предназначена, и его готовность и возможность ее принять;
- О не содержать в себе требования или принуждение другого человека к определенным изменениям в высказываемой позиции или поведении;
- ориентироваться на то, что можно реально изменить с ее помощью в поведении другого человека, чтобы сделать его более конструктивным;
 - быть сформулированной по возможности в «Я-высказываниях» и содержать в себе информацию о чувствах автора этого высказывания.

В заключение можно отметить, что уверенность человека в способности овладеть искусством конструктивного спора становится его психологическим «капиталом». Это помогает существенно улучшить стиль общения, ориентировать на успех, достижение согласия, благоприятное решение обсуждаемой в споре проблемы. Как гласит американская пословица, «Мало того, что у вас должен быть компас, вы еще должны быть уверены, что он действительно есть». Следуя ей, в трудной ситуации спора вы всегда найдете выход.

— Да, я был там. Затем я совершил ошибку, прибыв сюда. И теперь, выслушав все это, я озабочен и собираюсь возвратиться.

— Хорошо, позволь нам тебя не задерживать.

— Вот и все объяснения, — проворчал Иа по пути к двери.

— Иа всегда такой, да? - спросил Пятачок.

— Не всегда, - отозвался я. - Иногда он еще хуже.

Бенджамин Хофф. «Дэ Пятачка»

В ЛАБИРИНТАХ ИСКУССТВА ПОЛЕМИКИ

Не имея своего мнения, легче бороться с чужим.

Михаил Гениш

Думать — самая трудная работа из всех существующих, возможно, именно поэтому так мало людей берутся за нее.

Генри Форд

Сколько людей — столько и плюрализмов.

М. Васильев

Для критика первое впечатление — обычно самое правильное, особенно если оно скверное.

А. Суар

Если вы спорите с дураком, значит, дураков уже двое.

И. Эссар

Никогда не спорьте с дураком — люди могут не заметить между вами никакой разницы.

Закон Мерфи

То, что я понял, прекрасно. Из этого я заключаю, что остальное, чего я не понял, тоже прекрасно.

Сократ

Истина должна быть хотя бы правдоподобной.

Владимир Кулистиков

Хорошей речью считается не тогда, когда оратор может доказать, что говорит правду, а тогда, когда невозможно доказать, что он лжет.

Дж. Линн, Э. Джей

Абсурд является не конечной, а начальной точкой наших рассуждений.

Альбер Камю

Всегда найдутся эскимосы, которые напишут для жителей Конго правила поведения во время жары.

Неграмотные вынуждены диктовать.

Никогда не изменяй правде, изменяй правду.

Порой самая негибкая позиция — результат паралича.

В действительности все совсем не так, как на самом деле.

Станислав Ежи Лем,

Правда тоже может быть клеветой, если она против нас.

Виктор Ерофеев

Говорить правду — это мелкобуржуазный предрассудок.

Владимир Ленин

Демократия подразумевает управление посредством дискуссий, но она эффективна лишь в том случае, если удастся остановить говорящих.

Клемент Эттли

Когда людям не ясно, что именно они собираются сказать, они не замолкают, а, наоборот, высказывают свои чувства в превосходной степени, то есть кричат.

Хосе Ортега-и-Гассет

Разница между убеждениями и предрассудками заключается в том, что свои убеждения вы можете объяснить, не выходя из себя.

Р. Батлер

Никогда не выявляйте ошибок в рассуждении, если не знаете, что с ними делать.

Из руководства по системному программированию Штейнбаха.

III закон Чизхолма:

Любые предложения люди понимают иначе, чем человек, который их вносит.

Его следствия:

1. Если ясность вашего объяснения исключает всякое ложное толкование, все равно кто-то поймет вас неправильно.

2. Если вы уверены, что ваша мысль встретит всеобщее одобрение, кому-то она обязательно не понравится.

Чем больше отстаиваешь свою идею, тем больше убеждаешься, что она — не твоя.

Специалист — это человек, который не делает мелких ошибок, а допускает лишь грандиозные провалы.

Г. Хернес

Самые образные и подлинно свежие выражения люди находят, только, когда ругаются.

Трудно найти слова, когда действительно есть что сказать.

Эрих Ремарк

Для меня очень важно все подвергать сомнению. Нельзя, чтобы человек считал себя абсолютно правым. Поэтому я не люблю идеологий, предполагающих свою безгрешность и уверенность в том, что другой ошибается. Только сомневающийся человек способен испытывать симпатию к другому человеку, не такому, как он. А идеологии только разобщают мир и людей.

Грэм Грин

Компетентный человек — это тот, кто ошибается в соответствии с правилами.

Главное в том, чтобы видеть в слове не больше того, что в нем содержится. Задача ума — определить наполнение слов и пригодность для использования.

Я не знаю, что представляет собой сознание глупца, но сознание умного человека изобилует глупостями.

Игра для одного. Правила:

А. Партия считается выигранной, если вы оказались достойны собственного одобрения.

Б. Если партия выиграна благодаря вашей последовательности, воле, верному расчету и прозорливости — выигрыш двойной.

ПОЛЬ Валери

Неуверенность — не самое приятное состояние, но полная уверенность — это вообще нелепость.

Вольтер

Не сомнения, а уверенность способна свести человека с ума.

Фридрих Ницше

Лишь под занавес своей жизни я понял, как же легко сказать: «Я не знаю».

Сомерсет Моэм

Возможно, более всего следует опасаться людей, когда их уверенность в своей правоте не знает никаких сомнений.

Лоренс Ван дер Пост

Нельзя пожать друг другу руки, сжатые в кулаки.

Индира Ганди

Ни один человек не способен ясно мыслить, когда его руки сжаты в кулаки.

Дж. Натан

Женщины могут выиграть любой спор при помощи всего трех аргументов:

«Да, потому что да», «Нет, потому что нет», «Да, потому что нет».

И. Мануэль

Если тебе задают вопрос, на который надо ответить «да» или «нет», — смени тему.

Максим Звонарев

В любой позиции есть свои «за» и чужие «против».

Б. Ревчун

Все должно быть настолько простым, насколько возможно. Но не проще.

Альберт Эйнштейн

Легче понять людей вообще, чем одного человека в частности.

Франсуа де Ларошфуко

Много говорят о просвещении и желают побольше света. Но какой толк от этого, если у людей либо нет глаз либо те, у кого они есть, нарочно замуриваются.

Георг Лихтенберг

Шум мешает выразительности.

Франц Кафка

Не стоит обижаться на правду. Лучше отомстить тем же.

Цицерон

Те люди, которые пьют вино, и те, кто пьет воду, всегда думают по-разному.

Демосфен

Нежелание видеть то, что видишь, и таким, каким видишь, — почти главное условие для человека партии в каком бы то ни было смысле.

Фридрих Ницше

Даже в том, что не имеет смысла, наверное, есть какой-то смысл.

С. Скотников

Председатель: Господин оратор! Перестаньте ругаться!

Оратор: Да я и не думал! Я и не ругался! Я только хотел объяснить этому дураку, что подобные идиотские речи могут произносить только ослы.

Из стенограммы заседания Государственной Думы России, 1910 г.

Самая удачная беседа — та, детали которой забываешь назавтра.

С. Джонсон

Речь должна иметь хорошее начало и эффектный конец. Но главное, чтобы эти две части были как можно ближе друг к другу.

Энтони Иден

За демонстрацией чрезмерных амбиций в споре обычно скрывается банальное желание продать свою уступчивость подороже.

Радио «Свобода». 28.01.97

Как часто точка зрения не совпадает с точкой опоры.

Геннадий Малкин

Мысль не знает границ до тех пор, пока не покинет головы автора.
Слабость знаний вполне компенсируется твердостью мнения.

А. Ратнер

В споре рождаются спорные истины.

Ратмир Тумановский

Люди ничему не верят так твердо, как тому, о чем они меньше всего знают.

Мишель Монтень

Во всех частях земного шара имеются свои, иногда даже очень любопытные, другие части.

Козьма Прутков

Заблуждение не перестает быть заблуждением только от того, что большинство разделяет его.

Лев Толстой

Человеку, занимающему видное общественное положение, вовсе не обязательно утруждать себя грамматикой.

Наполеон Бонапарт

Информацией можно считать лишь то, что можно понять.

Рихард Вайцзеккер

Если у двух человек всегда одинаковое мнение по всем вопросам, оба они ни на что нужное не годятся.

Конрад Аденауэр

Сколько будет дважды два, решает не факультет, а наш господин генерал.

Герман Гессе

Если человек не лжет, этого достаточно, чтобы считать его правдивым. Рассчитывать на то, что он еще будет говорить и правду, значит, требовать от него слишком многого.

Шарль Линь

Половина всей лжи, которую приходится выслушивать, — это неправда.

Янина Ипохорская

Я не говорила почти ничего из того, что мне приписывают. Но если фраза хорошая — она уж точно моя.

Лучше решительно ошибаться, чем нерешительно быть правым.

Таллула Банкхед

Человек способен отдать жизнь за любую идею при условии, что она ему недостаточно понятна.

Гилберт Кит Честертон

Я доверяю только той статистике, которую фальсифицирую сам.

Уинстон Черчилль

Разумному человеку не нужно дважды повторять, что он — болван.

Если люди тебя не понимают, попробуй понять их.

То, что не выдерживает никакой критики, как правило, и не критикуется.

Когда человеку нечего сказать, от него можно услышать буквально все!

Александр Перлюк

То, что нельзя изменить, нужно просто переименовать.

А. Теплицкий

Твердость — свидетельство неспособности дважды подумать об одном и том же.

Г. Менкен

Если рассуждение хочется начать сначала, значит, скоро его конец.

Ш. Шуров

Если мысль хромает сразу на обе ноги, это уже не так заметно.

И. Никитин

Дайте мне точку опоры, и я выскажу вам свою точку зрения.

Виктор Коняхин

Темнота в голове распространяется со скоростью света.

Б. Харитонов

Вечность — отрезок времени, который начинается с момента, когда человек произносит: «И, наконец, последнее...»

Английский парламентский афоризм

Нет такого уroda, который не нашел бы себе пары, и нет такой чепухи, которая не нашла бы себе подходящего слушателя.

Антон Чехов

Причина любой войны в том, что заранее не известны ее результаты.

Виктор Тарасов

Догма — попытка создать палку с одним концом.

Г. Лауб

Страшнее всего дурак, который в какой-то микроскопической доле все же прав.

Они говорят, что согласны со мной. А я не люблю противников, которых нельзя заставить дома.

Вы еще не умерли, чтобы говорить о вас только хорошее.

Наши критики похожи на женщин, которые приезжают на бал не для того, чтобы повеселиться, а чтобы пощеголять своим платьем.

Не те глупости беспокоят меня, которые я уже высказал, а те, которые мне еще предстоит высказать.

Если в споре вы убедили противника, то под конец он заявит: «Мы оба, в сущности, говорили одно и то же».

Из афоризмов Короля Ижиковского

Всегда в разговорах и спорах / По самым случайным вопросам /
Есть люди, мышление которых / Запор сочетает с поносом.

Игорь Губерман

Перед тем как произнести речь, я хотел бы кое-что сказать.

Неизвестный оратор

Если вам в голову пришла мысль — первым делом посмейтесь над нею.

Лао Цзы

Человек живет не тем, что поглощает, а тем, что переваривает.

Виктор Шкловский

Если человек в строю не идет в ногу со всеми, возможно, он слышит другого барабанщика. Пусть он шагает под музыку, которую слышит, только в другом месте.

Генри Торо

Абсолютную истину можно узнать по отсутствию доказательств.

NN

Мышление трагически невидимо.

Д. Миллер, Ю. Галантер

Предположим, читатель, что вы идиот и ктому же конгрессмен. Впрочем, я, кажется, повторяюсь.

Марк Твен

Наиболее яркий след в моей памяти оставили две книги, которые помогли мне стать искусным политическим пропагандистом. Это «Сказки» братьев Гримм и «Приключения барона Мюнхгаузена».

Герхард Шредер

Обмен ударами — может быть, это бартер?

Ф. Боднар

Будить чужую мысль — неблагодарное занятие. Может, пусть лучше спит?

Л. Нефедьев

Даже для того, чтобы молчать, может не хватать мыслей.

О. Сеин

Ничто так не нарушает успешного течения беседы, как ненароком высказанная кем-либо из ее участников связанная мысль.

Газета «Информашон», Копенгаген. 5.04.96

Ничто так не оживляет беседу, как уход нескольких ее участников.

Журнал «Пшекруй»

Люди различны. Одни обращают внимание на шутов, другие — на их шутки.

Э. Спалдинг

Никогда не недооценивайте степень возможного непонимания.

Ф. Лесли

После того, как мы окончательно потеряли из виду цель, мы удвоили свои усилия.

Марк Твен

Человек всю жизнь задает одни и те же вопросы. Ответы — разные.

Энрике Пас

Он пользуется гораздо большим числом слов, чем нужно, чтобы сообщить собеседнику больше, чем ему самому известно.

Дуайт Эйзенхауэр

Если глупость божественна, то ум — ничто.

Александр Вертинский

Имей такую силу, чтобы мог разговаривать тихо.

Рубен Ангаладян

Заберите у меня все, чем я обладаю, но оставьте мне мою речь. И скоро я обрету все, что имел.

Дениэл Уэбстер

Человека нельзя переубедить, заставив его замолчать.

Джон Морли

По ту сторону слова либо беспомощная пассивность, либо обращение к насилию.

Ричард Рорти

Не всякий вопрос заслуживает ответа.

Публиций Сир

Всякий человек, который более прав, чем другие, составляет большинство в один голос.

Генри Торо

Проблема не в том, что люди невежественны, а в том, что они знают слишком многое, что не соответствует действительности.

Френк Фарелли

То, что не укладывается в голове, мыслью не является.

Анатолий Анисенко

Первоначально чье-то личное заблуждение становится общим, а затем общее заблуждение становится личным.

Мишель Монтень

Разумное мышление — это размышление по схеме, от которой мы не можем отказаться.

Фридрих Ницше

Постоянная ошибка человеческого разума в том, что его более привлекают утверждения, а не отрицания.

Фрэнсис Бэкон

Чтобы разглядеть проблему во всей полноте, надо взглянуть на нее со стороны, в том числе и на себя, как на одну из составляющих этой проблемы.

Лестер Тобиас

Что угодно с неподдельным огнем / Я отстаиваю в споре крутом, / Ибо только настояв на своем, / Понимаю, что стоял не на том.

Игорь Губерман

Истина ему дороже успеха... за исключением тех случаев, когда успех дороже истины.

Федор Достоевский

Иногда нас заставляет увиливать от умственной деятельности не желание избежать раздумий, а страх неприятных последствий этой деятельности.

Роберт Чалдини

Если корабль тонет медленно, то все плывущие на нем постепенно проникаются уверенностью, что он потонет не сегодня, и засыпают с мыслью, что он не утонет вообще. Или с какой-нибудь другой мыслью, ни к кораблю, ни к воде отношения не имеющей.

А. Брудный

Речь — это игра говорящего и слушающего, с одной стороны, против сил путаницы — с другой. Пока оба они не приложат соответствующих усилий, общение между ними представляется практически безнадежной затеей.

Норберт Нине/)

Слушающий обычно умнее говорящего.

Михаил Жванецкий

Правила для всех одинаковы, только исключения разные.

Даниил Рудый

Неверно, будто мы сначала видим, а потом определяем. Мы определяем прежде, чем видим.

Уолтер Липпман

Чью бы сторону в споре вы ни выбрали, рядом с вами всегда окажутся люди, с которыми вам бы не хотелось быть ни на чьей стороне.

Яков Хейфец

Европейцы утверждают, что зебра — это белое животное с черными поперечными полосами. Африканцы — что это черное животное с белыми полосами.

Рада Грановская

Даже нетворческий ум в состоянии обнаружить неправильный ответ, но лишь творческому уму дано заметить неправильный вопрос.

Энтони Джей

Надобно помнить, что иногда люди могут говорить правду.

Владимир Кутырев

...Он человек, безусловно, умный, хотя иногда нет-нетда и скажет правду.

Виктор Шендерович

Каждый дурак может говорить правду, но нужно кое-что иметь в голове, чтобы толково солгать.

Сэмюэл Батлер

Честность — лучшая политика, если, конечно, вам не дарован талант убедительно лгать.

Джером Джером

Должен ли джентльмен говорить правду, если он сам ее не знает?

Константин Мелихан

Дискуссия возможна только между людьми с одинаковыми взглядами.

Журнал «Пшекруй»

Если миф сталкивается с мифом, это в высшей степени реальное столкновение.

Станислав Ежи Лей,

Легко быть терпимым к чужим убеждениям, когда у тебя самого нет никаких.

Герберт Сэмюэл

Говорить и писать можно все, что думаешь, но думать следует осторожно.

Нора фон Эльц

Победу одерживает тот, кто познал, когда стоит сражаться, а когда нет.

Сунь Цзы

Можно обо всем договориться, хватило бы только боеприпасов.

Александр Перлюк

Как только вы встанете на нашу точку зрения, мы с вами полностью согласимся.

Моше Даян

Всякий слышит лишь то, что понимает.

Плавт

Каждое чудо можно объяснить задним числом. Не потому, что чудо — это не чудо, а потому, что объяснение — это объяснение.

Франц Розенцвейг

Пристрастность не исключает правоты. Гнев — плохой советчик, но какой пронизательный аналитик.

Король Ижиковский

Он всегда может всего двумя абзацами выразить любую фразу.

Из служебной аттестации

Лучшая защита от логики — невежество.

Келог Олбран

Если вы не согласны со мной, значит, вы меня просто не слушали.

NN

Быть опровергнутым — этого нечего опасаться; опасаться следует другого — быть непонятым.

Иммануил Кант

Мы абсолютно уверены только в том, чего не понимаем.

Эрик Хоффер

Понимать — моя профессия.

Уильям Голдинг

Можно объясняться с теми, кто говорит на другом языке, но не с теми, кто в те же слова вкладывает совсем другой смысл.

Жан Ростан

Таковы мои принципы, и если они вам не нравятся, у меня есть другие.

NN

У того, кто никогда не меняет взглядов, обычно нет никаких взглядов.

Альберто Моравиа

Единственный способ оставаться последовательным в меняющихся обстоятельствах — меняться вместе с ними, сохраняя при этом свою великую цель.

Уинстон Черчилль

Только новые заблуждения спасают нас от отчаяния после утраты старых.

Феликс Хвалибуг

Мания знаменосца: он думает, что он — знамя.

Станислав Ежи Лец

Новых идей почти не бывает. Бывают идеи модные.

Евгения Пищикова

И у меня есть своя теория... Однако я не предаю ее гласности, иначе мне пришлось бы ею руководствоваться.

Фридрих Дюрренматт

Захватывающая история редко бывает правдивой.

Сэмюэл Джонсон

Из речей российских политиков

Я вам отвечу по-горбачевски. Вы знаете, что это будет сложнее, чем простой ответ.

Говорю то, что думаю. Точно так же, когда обо мне говорят, что думают, а даже, не думая, говорят. Почему же, думая, не могу сказать?

Из выступлений Михаила Горбачева

У нас какой-то где-то мы чего-то все сзади там, сзади все чего-то там побаиваемся ...

Все ваши предложения мы поместим в одно место.

Вот что может произойти, когда кто-то начнет размышлять.

Я бы не стал увязывать эти вопросы так перпендикулярно.

Нужно, чтобы локомотив и чтобы рулевой у локомотива сообщались.

У меня к русскому языку нет вопросов.

На любом языке я умею говорить со всеми, но этим инструментом я стараюсь не пользоваться.

Из выступлений Виктора Черномырдина

Это было правильное решение. Мое решение.
Длинными ночами я размышляю и спорю сам с собою.

Борис Ельцин

В России ничего нельзя украсть, потому что некуда положить, - все равно украдут.

Геннадий Гудков, депутат Государственной Думы РФ

Теперь мы все выполняем рекомендации президента, что прежде, чем сказать, надо подумать.

Когда этот документ будет готов, мы найдем способ его куда-нибудь приложить... Я имею в виду — в хорошем смысле.

Почему степень готовности стратегии не доведена до возможности свести это в такой степени, чтобы включить в содержательную часть среднесрочной программы, срок исполнения которой уже истек?

Михаил Фрадков

Из законов Мерфи

Определение Вебера: эксперт — человек, который знает все больше и больше о все меньшем и меньшем, пока не будет знать абсолютно все ни о чем.

Афоризм Матца: вывод — это то место в тексте, где вы устали думать.

Закон Майлса: угол зрения зависит от занимаемого места.

Закон Эванса: если вы сохраняете голову на плечах, когда все вокруг теряют свои, значит, вы просто не понимаете ситуацию.

Теория прогресса Хокинса: прогресс состоит не в замене неправильной точки зрения на правильную, а в замене неправильной на неправильную же, но уточненную.

Решение Халгрена: если вы попали впросак, напускайте туману.

Правило Фергюсона: ситуация становится необратимой, когда уже нельзя сказать: «Давайте все забудем!»

Закон Либермана: врут все, но это не имеет никакого значения, потому что никто не слушает.

Первый принцип Тодда: неважно, что вам говорят, — вам говорят не всю правду.

Совет Эдельштейна: не заботьтесь о том, что другие люди подумают о вас. Они слишком обеспокоены тем, что вы думаете о них.

Аксиома Дучарма: если рассмотреть любую проблему достаточно внимательно, то вы увидите себя как часть этой проблемы.

Следствие Бэрмана из аксиомы Робертса: что для одного ошибка, для другого — исходные данные.

Из руководства Шингмена:

«На основании моего опыта» — означает однажды.

«В целом ряде случаев» — трижды.

«Имеет место всеобщее убеждение» — еще парочка парней думают так же.

«Потребуется много дополнительных усилий, прежде чем будет достигнуто достаточное понимание» — я этого просто не понимаю.

Содержание

Спор в нашей жизни.....	4
Психологическая характеристика уловок.....	29
Логические уловки.....	33
Психологические уловки.....	58
Отражение уловок в споре.....	94
В лабиринтах искусства полемики.....	124

Владимир Александрович Винокур

УЛОВКИ В СПОРЕ

Главный редактор *И. Авидон*
Ведущий редактор *О. Гончукова*
Художественный редактор *П. Борозенец*
Технический редактор *О. Колесниченко*
Корректор *А. Борисенкова*
Директор *Л. Янковский*

Подписано в печать 15.10.2005 г.

Формат 60х90'/16. Усл. печ. л. 8,9. Тираж 3000 экз. Заказ № 1339

Интернет-магазин: www.internatura.ru

ООО «Издательство „Речь”»

199178, Санкт-Петербург, ул. Шевченко, д. 3 (лит. «М»), пом. 1,
тел. (812) 323-76-70, 323-90-63, info@rech.spb.ru, www.rech.spb.ru

Представительство в Москве:

тел.: (095) 502-67-07, rech@online.ru

Отпечатано с готовых диапозитивов
в ГУП «Типография «Наука»

199034, Санкт-Петербург, 9 линия, 12

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ТРЕНИНГ

Е. В. Сидоренко

ТРЕНИНГ ВЛИЯНИЯ И ПРОТИВОСТОЯНИЯ ВЛИЯНИЮ

256 с, 60x88'/16, обложка, лот 1193

В книге представлены: авторская концепция «цивилизованного» и «варварского» влияния, эффективные приемы влияния и противостояния влиянию, оригинальная программа тренинга с упражнениями, алгоритмами и заданиями для участников, уникальный психологический тренажер для самостоятельной работы.



И. Б. Дерманова, Е. В. Сидоренко

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ПРАКТИКУМ. МЕЖЛИЧНОСТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

40 с, 60x88'/16, обложка, лот 1209

В практикуме представлены материалы и упражнения, которые могут быть использованы как в преподавательской, так и в тренинговой работе; эти упражнения распределены по следующим темам: понимание и слушание партнера, техники снятия напряжения, приемы аргументации и контраргументации.



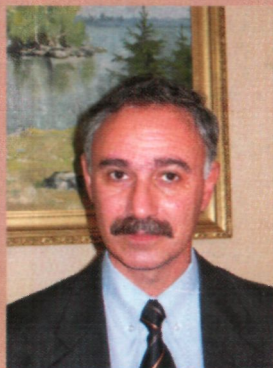
ПСИХОГИМНАСТИКА В ТРЕНИНГЕ

под ред. Н. Ю. Хрящевой

256 с, 60x90'/16, переплет, лот 1190

В выдержавшем несколько переизданий методическом пособии обобщен опыт сотрудников пetersбургского Института Тренинга — одной из самых авторитетных в России организаций в сфере психологического тренинга, а также представлено свыше 200 упражнений на развитие коммуникативных навыков, сенситивности, креативности.





Владимир Александрович Винокур —

доктор медицинских наук, профессор кафедры
медицинской психологии Санкт-Петербургской
медицинской академии последипломного образования.
Автор тренинговой программы «Искусство
конструктивного спора».

Что такое конструктивный спор? Что может осложнять его течение? Какие варианты уловок в споре используются наиболее часто? Как можно эффективно противостоять им и достигать успеха в трудных переговорах? В книге, написанной популярно и доступно для широкого круга читателей, обсуждаются вопросы, связанные со значением спора в межличностном общении, на большом количестве примеров демонстрируются многочисленные варианты уловок в споре, излагаются их логические и психологические характеристики. Кроме того, приводится описание различных приемов отражения уловок, позволяющих устранять разногласия, повышать конструктивность спора и эффективность переговоров по урегулированию конфликтных напряженных ситуаций в общении. Цель книги — расширить круг знаний читателя в вопросах психологии спора. Она может служить полезным пособием для всех, кто заинтересован в повышении своей компетентности в межличностном взаимодействии.

Автор надеется, что знакомство с этой работой не приведет читателя к невежеству 3-й степени — «знать, но не то, что нужно», а поможет осуществить принцип успеха, сформулированный Козьмой Прутковым: «Делай правильно и никогда не ошибешься».

ISBN 5-9268-0395-0



9 795926 803958