

АНАТОЛИЙ БЕЛЯКОВ
ОЛЕГ МАТВЕЙЧЕВ



**ПРАКТИЧЕСКАЯ
СОФИСТИКА
ЗАПРЕЩЕННЫЕ ПРИЕМЫ**

Олег Матвейчев

**Практическая софистика:
запрещенные приемы**

«Книжный мир»

2018

Матвейчев О. А.

Практическая софистика: запрещенные приемы /
О. А. Матвейчев — «Книжный мир», 2018

ISBN 978-5-6041070-3-4

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

ISBN 978-5-6041070-3-4

© Матвейчев О. А., 2018

© Книжный мир, 2018

Содержание

Предисловие	5
Глава I	9
Альфа-тезис как доминанта выступления	12
Туманный свет полутонов	18
Сила призыва	20
Метод кройки и шитья	23
Конец ознакомительного фрагмента.	24

Анатолий Владиславович Беляков, Олег Анатольевич Матвейчев

Практическая софистика Запрещенные приемы

Предисловие

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

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

Та риторика, которую преподают в современных лицеях и вузах, давно дискредитировала себя как предмет, совершенно закосневший в своих формах и вызывавший тошноту и зевоту уже у современников Пушкина. Вот, например, как характеризовал ее Белинский: «И какие же плоды этого учения? – Бездушное резонерство, расплывающееся холодной и пресною водою общих мест или высокопарных риторических украшений. И потому ученик, образованный по старой системе, напишет вам рассуждение о том, что знает, а между тем не умеет написать записки, простого письма. Это похоже на человека, который умеет ходить на манер древних героев, со всем театральным величием, а не умеет ни войти, ни стать, ни сесть в порядочном обществе. О господи, ужасная эта наука – риторика! Блажен, кто мог стряхнуть с себя ее педантическую гниль и пыль, и горе тому, кто навсегда и поневоле остался щеголять в ее мишурной порфире, в ее бумажной короне на голове и с ее деревянным кинжалом!»¹

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

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

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

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

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

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

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

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

Софистика, из которой, по сути, выросли оба направления в искусстве аргументации – назовем их условно «логика» и «риторика» – не знала разделения на разум и чувства, расчет и аффектацию, на лед, как говорится, и пламень. Возникнув в эпоху становления демократических институтов в греческих полисах, она с самого начала преследовала практические цели. Софисты, плоть от плоти древнегреческой демократии, учили не просто абстрактному красноречию, но *искусству побеждать* – одерживать верх в спорах и тяжбах, склонять на свою сторону суды и собрания, создавать условия для реализации своей политической программы.

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

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

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

Искусство софистов как нельзя лучше соответствовало эллинскому духу всесоперничества. Ориентация греков на первенство в самых разных сферах жизнедеятельности и сопутствующее ему общественное признание была принципиально новым явлением в мировой истории. Состязания как социообразующий фактор отсутствовали в Египте, в Вавилонии, в других древних культурах Средиземноморья и Малой Азии, где не знали ни атлетических ристаний, ни музыкальных конкурсов, ни даже полемики, где не могли бы появиться ни Олимпийские, ни Пифийские игры, ни Горгий, ни Демосфен. Более того, со временем агональный дух вырожден и в самой Греции (Ницше относит это событие к годам правления Александра Македонского, «создавшего вселенского эллина»⁴).

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

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

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

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

Подобное «стяжательство» софистов стало предметом беспощадной критики со стороны их коллег, мнивших себя приверженцами «чистой» мудрости. По словам Сократа (переданным Ксенофонтом), «красоту если кто продает за деньги кому угодно, того обзывают распутником... Точно так же, кто продает свои знания за деньги кому угодно, тех обзывают софистами»⁶. Не менее резок в своих суждениях Аристотель, утверждавший, что «софистика – это мнимая мудрость, а не действительная, и софист – это тот, кто ищет корысти от мнимой, а не действительной мудрости»⁷.

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

На первый взгляд, подобные нападки имели под собой некоторые основания. Известно, что для софистов в самом деле не существует некой единой Истины (как она существует для Платона). По Протагору, например, *истинно всё*, поскольку нет на свете такой вещи, о которой не были бы возможны два противоположных мнения. А по Горгию, вообще *ничто не истинно*, причем, по похожей причине, а именно потому, что вещи являются всем людям по-разному. Из этого легко сделать ложный вывод о беспринципности софистов в вопросах истины. Мол, захотим – назовем истиной это, захотим – то; смотря за что нам заплатят. Однако такой вывод будет неприемлемым огрублением. Дело в том, что истина трактовалась софистами не в привычной для нас платоновской форме соответствия суждений некой высшей реальности, но лишь как функция языка. Именно в языке, в речи создается то, что явит себя как реальность.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Глава I

Всегда готовь!

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

Что собираетесь сделать вы?

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

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

Миф № 1.

Цель спора – поиск истины.

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

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

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

«Остерегайтесь импровизации, – советовал выдающийся русский юрист Петр Пороховщиков (Сергеич). – Отдавшись вдохновению, вы можете упустить существенное и даже важнейшее. Можете выставить неверное положение и дать козырь противнику. У вас не будет надлежащей уверенности в себе. Лучшего не будет в вашей речи. Импровизаторы, говорит Квинтилиан, хотят казаться умными перед дураками, но вместо того оказываются дураками перед умными людьми. Наконец, имейте в виду, что крылатый конь может изменить»⁹.

Доклад, зачитанный по бумажке, производит куда менее яркое впечатление, чем речь, которая, как кажется слушателям, рождается прямо у них на глазах. Речь всегда должна

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

казаться импровизацией, однако **всякий экспромт должен быть тщательно подготовлен**¹⁰. Еще до начала дискуссии вы должны четко знать, о чем вы будете говорить.

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



«Штихель штихелю рознь. Одно дело спицштихель, и совсем другое – большштихель». Кадр из фильма Михаила Козакова «Покровские ворота» (1982)

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

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

О том и слова афинянина Федра в одноименном диалоге Платона:

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

Федр. Об этом, милый Сократ, я так слышал: тому, кто намеревается стать оратором, нет необходимости понимать, что действительно справедливо, – **достаточно знать то, что кажется справедливым большинству, которое будет судить**. То же самое касается и того,

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

что в самом деле хорошо и прекрасно, – достаточно знать, что таковым представляется. Именно так можно убедить, а не с помощью истины.

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

Был и другой Федр, римский баснописец.

Миф № 2.

Оратор должен досконально владеть предметом.

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

Метод подготовки речи или вступительного слова к диспуту во всем подобен методу научного исследования, планированию гравировальных работ или составления списка покупок в супермаркете. Изобрел метод философ Рене Декарт, учивший в любом деле исходить из несомненного.

Так и поступим.

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

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

Альфа-тезис как доминанта выступления

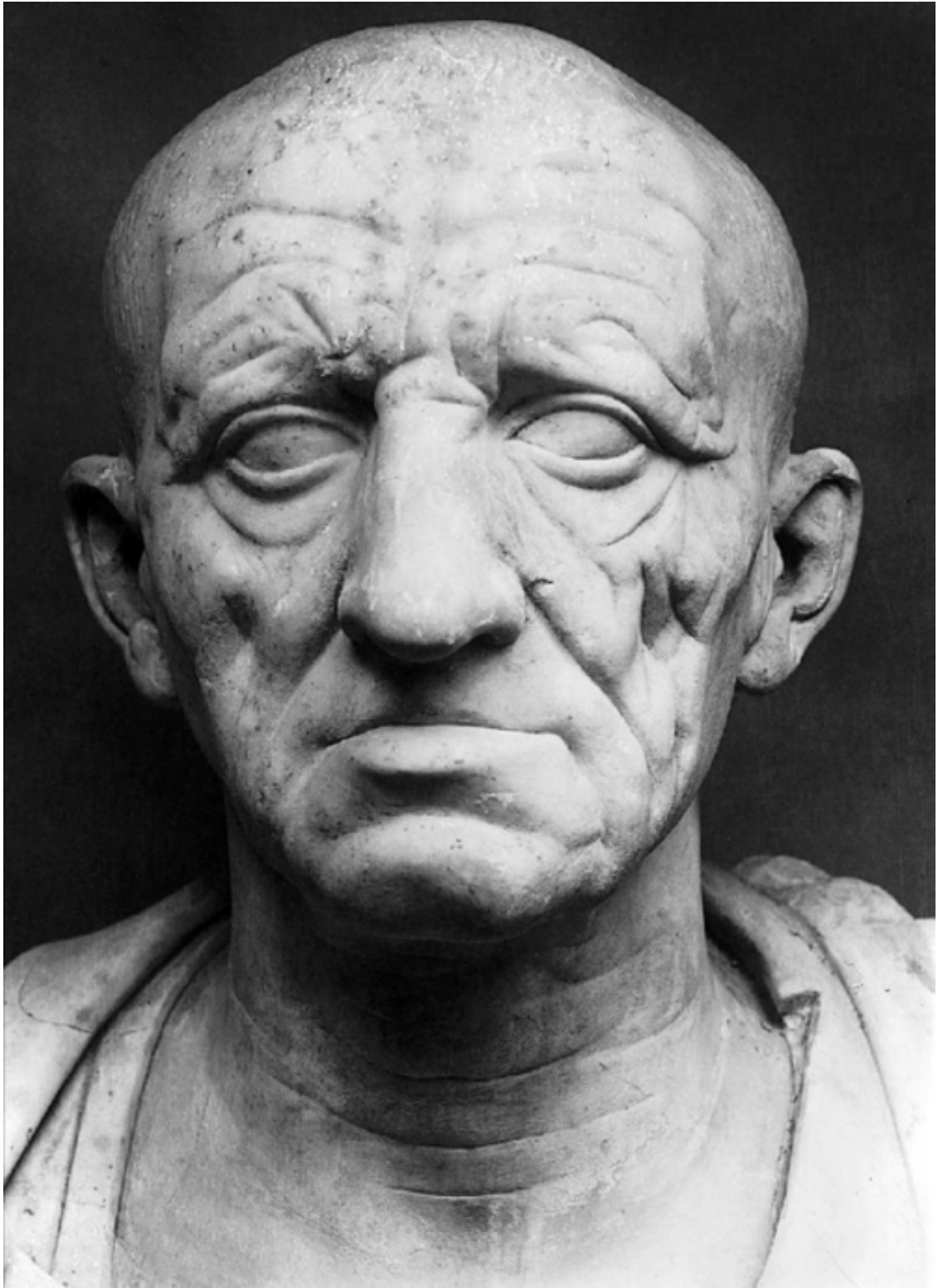
«Несомненное» – это точка отсчета в вашей системе координат, ваш главный, доминантный тезис, с которым вы выходите к публике.

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

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

Повторение – один из ключевых приемов убеждения. С первого раза ваш тезис не запомнится – **повторяйте, возвращайтесь**. Пусть к нему привыкнут и примут не разумом, а на веру.

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



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

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

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

сти своего мозга лишь на пять процентов¹³ или, что мысль материальна, на поверку оказывающихся не более чем мифами, и склонность изрекать эти «истины» с самым умным видом.

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

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

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

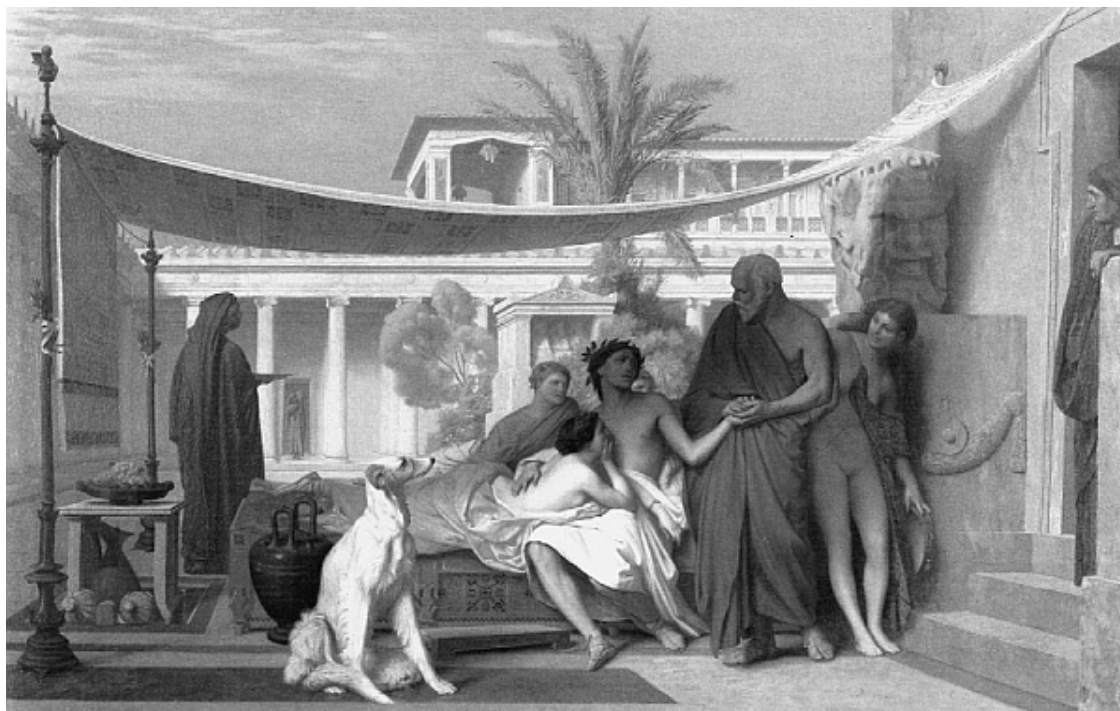
Задать повестку – это и означает **определить круг вопросов, которые будут обсуждаться**. Задав свою повестку, вы, даже еще не начав приводить свои доводы, занимаете выигрышное положение: именно к поставленной вами проблеме аудитория будет вырабатывать отношение.

Диктовать людям, *как* именно им надо думать, очень трудно. Но **навязать аудитории доминантную проблему**, то, *о чем* им следует думать, – по силам практически каждому. Люди будут думать о том, что им положат в голову. Свое мнение они сформируют самостоятельно – но именно по той проблеме, которая вошла в повестку дня.

Это свойство человеческой психологии использовалось истари, в том числе, когда появлялась необходимость отвлечь внимание общественности от какой-либо нежелательной темы. Афинянин Алкивиад, постоянно подвергавшийся нападкам со стороны своих сограждан, однажды отрубил хвост своей собаке, удивительно красивой и дорогой (политик выложил за нее семьдесят мин). С тех пор в Афинах только и разговоров было, что о несчастной собаке, которой не повезло с хозяином. Своим удивленным друзьям Алкивиад объяснял, что тем самым он перевел повестку с опасной для себя темы на нейтральную: «Все складывается так, как я хочу. А хочу я, чтобы афиняне болтали именно об этом, – иначе как бы они не скажи обо мне чего-нибудь похуже!»¹⁴

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

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

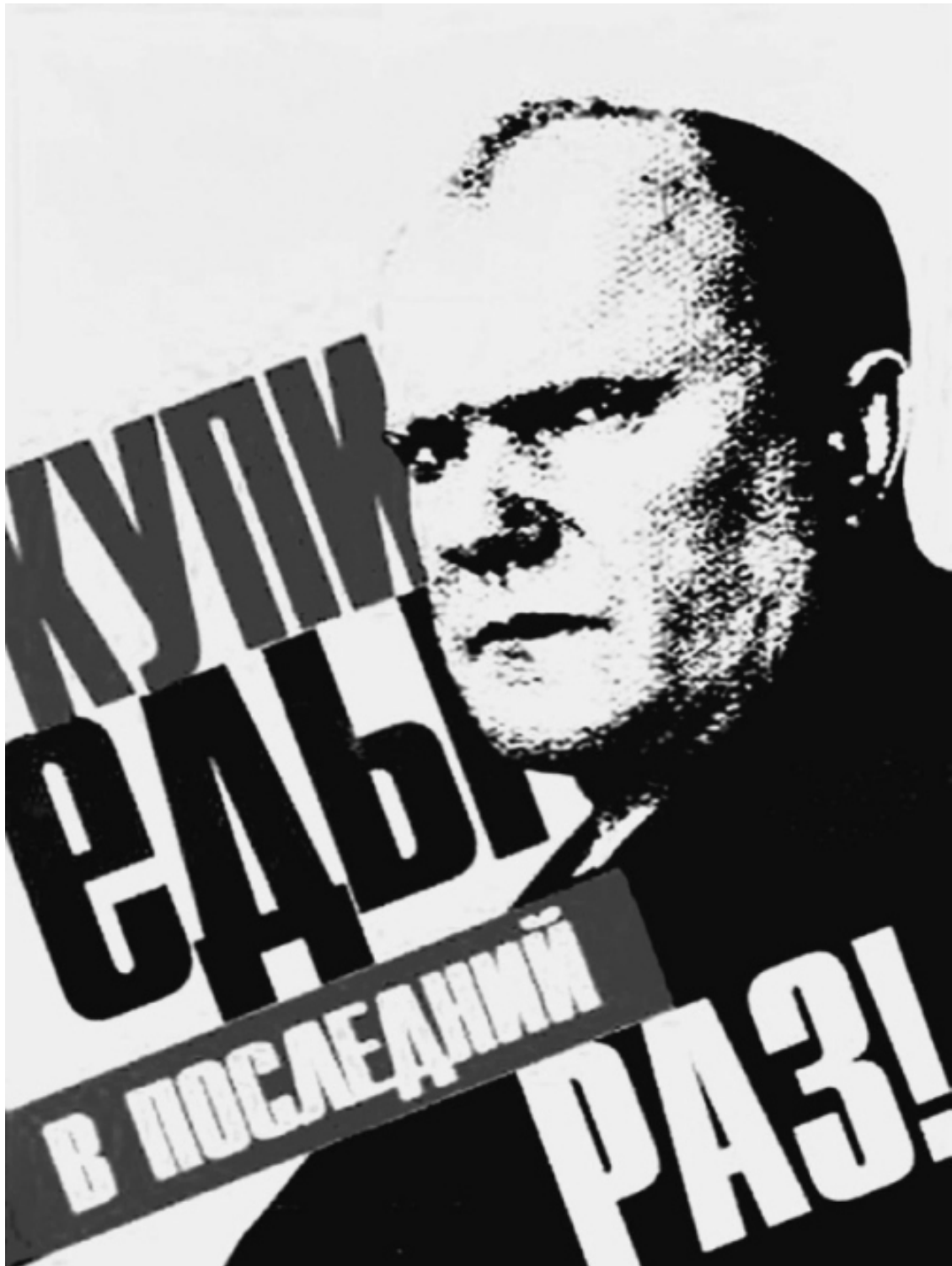


Отрубив хвост любимой собаке, Алкивиад с выгодой для себя сменил повестку дня в Афинах. На илл.: Жан-Леон Жером. Сократ находит Алкивиада в доме Аспасии (1861).

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

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

Установление повестки дня часто выступает как электоральная технология. Если бы в 1996 году во время президентских выборов на повестке стояли вопросы «Вы за войну в Чечне или против?», «Вы против задержек зарплат и пенсий или нет?», то победил бы Зюганов. Тогда это были актуальные проблемы. Но повестка дня была сформулирована иначе: «Вы за прошлое или за будущее?» Из СМИ исчезли все репортажи о Чечне, в том числе и позитивные. Исчезли репортажи о зарплатах и пенсиях, даже в тех случаях, когда власти могли похвастаться успехами. Зато стал нагнетаться антисоветский пафос, а сторонников Ельцина интриговали возможным светлым будущим. В результате, стартовав с 6%-го рейтинга, Ельцин сумел собрать голоса 54% россиян и оставить за собой пост президента России.



Президентская кампания Ельцина 1996 года строилась на резко антикоммунистической повестке

Свою повестку будет навязывать и ваш соперник. Он будет стремиться фиксировать ход дискуссии на своей доминантной проблеме, в том числе и задавая вам вопросы по своей агенде, повторять свой главный тезис. На дискуссии с зюгановцами жириновцы обязательно будут делать акцент на геополитической проблематике. Но если из 15 минут этой теме будет отведено только пять минут, и не в начале, не в финале, а где-то посередине, то основной посыл потеря-

ется. Победит тот, на чью тему больше говорили. Если вы зюгановец, и вы все время говорили про «социалку», то победа, по крайней мере, в глазах присутствующих, будет за вами.

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

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

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

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

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

Туманный свет полутонов

Формулировать альфа-тезис нужно просто и недвусмысленно, по принципу «черное и белое». Только так ваше сообщение будет воспринято без усилий и без критического анализа. Такая фраза может выглядеть утрированной, но при этом быть предельно действенной. Такова, например, энергичная формула госсекретаря США при президенте Эйзенхауэре Джона Даллеса *«Коммунизм упорно цепляется за плохое. Давайте упорно держаться за хорошее!»*

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



На нерешительность некоторых современных политиков интернет-сообщество реагирует пародийными демотиваторами

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

Противоположный пример приводит Сергей Довлатов в романе «Ремесло»:

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

Наконец я ему сказал:

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

Гуревич сказал:

— Постараюсь.

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

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

Большинство вопросов, находящихся в политической повестке, вообще не предполагают компромиссной позиции. Как можно быть «посередине» в вопросе «чей Крым?» Здесь возможно всего одно мнение, одна сторона, одна правда.

Миф № 3.

Истина – всегда посередине. Нужно держаться середины, быть умеренным и не впадать в крайности

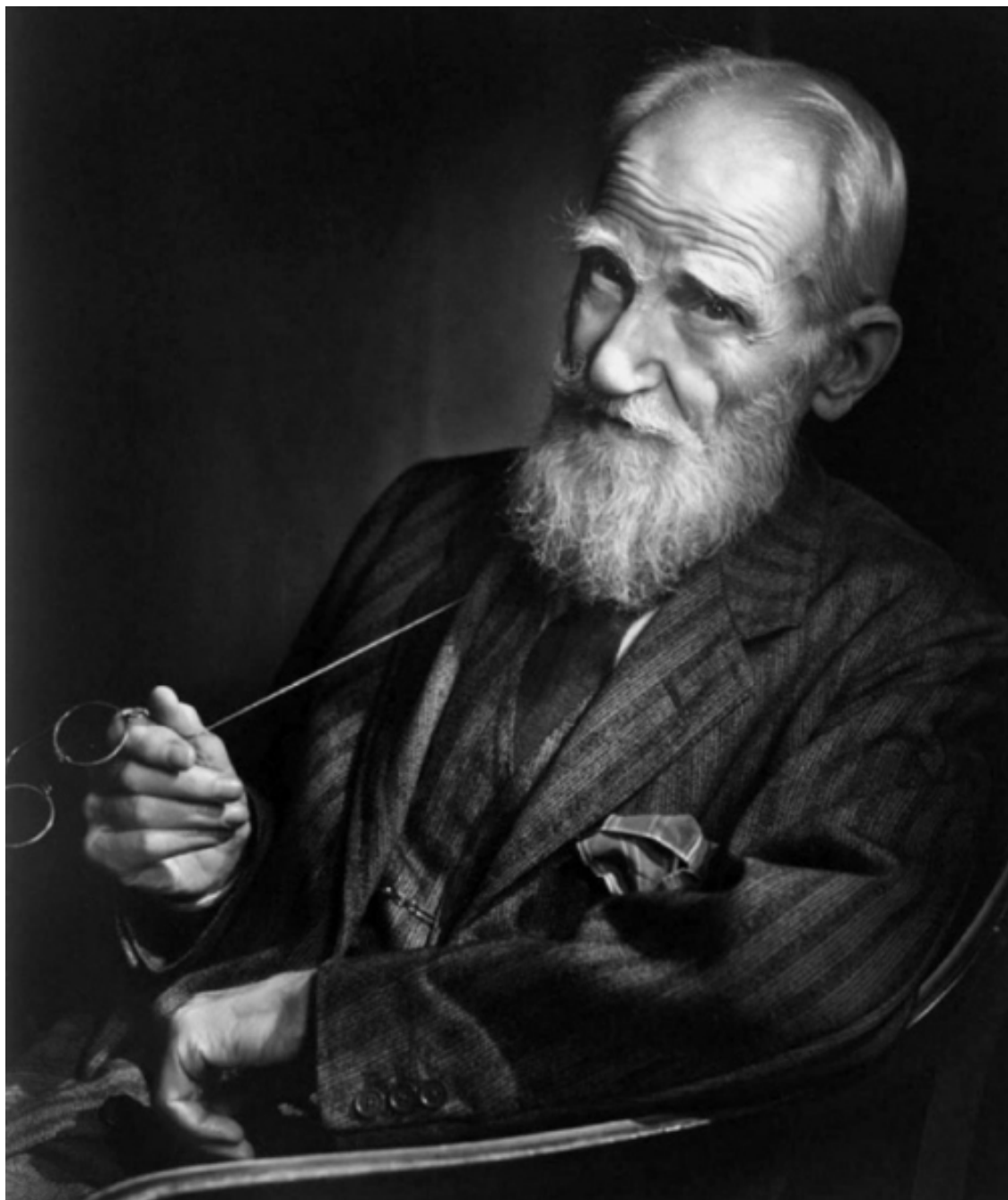
Максима, древняя как Семь мудрецов, применима сегодня если только в спортивной стрельбе из лука, но никак не в науке убеждать. Радикализируйте ваши идеи! Чтобы вас услышали, сегодня недостаточно похлопать по плечу – чаще всего надо ударить кувалдой.

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

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

Сила призыва

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



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

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

Изложите свою главную мысль, стараясь уложиться в одну минуту.

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

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

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

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

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

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

Призыв преподносит готовое решение как данность, что облегчает для публики задачу ориентации в сложных проблемах и выработки собственного к ним отношения. Призывая к чему-либо, вы как бы провозглашаете: *«Все уже понятно, все уже решено, остается лишь действовать!»*



Пропагандистские призывы на советских почтовых марках

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

Метод кройки и шитья

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

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

Говорят, Аристотель был последним человеком, знавшим все книги, написанные к его времени. Теперь их многие десятки миллионов, и все их не прочитал даже Анатолий Вассерман. Не пытайтесь объять необъятное!

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

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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