##### План

Введение 2

Виды спора 3

Логический такт и манера спорить 5

Уловки в споре 6

Позволительные уловки 6

Грубейшие непозволительные уловки 7

Усложнение и видоизменения палочных доводов 8

Психологические уловки 10

Софизмы: отступление от задачи спора 14

Софизмы: отступления от тезиса 17

Лживые доводы 20

Произвольные доводы 22

«Мнимые доказательства» 26

Софизмы непоследовательности 28

Меры против уловок 30

Советы Дейла Карнеги 33

Заключение 35

Список литературы 36

# Введение

Многие ученые, политики и писатели нашего времени считают, что информация имеет настолько большое значение, что ее можно использовать и как товар, и как средство извлечения нематериальной выгоды, и как один из механизмов влияния на других людей. Но в таком случае неоспоримое влияние будет иметь такой аспект, как качество приобретаемой информации. Однако, в некоторых ситуациях невозможно просто преподнести известные сведения, бывает необходимо отстоять свое мнение, доказать, что оно является единственно правильным, а, следовательно, имеет реальную ценность. То есть, можно иметь абсолютно верное мнение, быть уверенным в своей правоте, или наоборот, доказывать совершенно ложные предположения, не подтвержденные ни одним фактом, все будет зависеть от того, насколько мы можем доказать правильность своих рассуждений, какими способами мы можем убедить своего оппонента в логичной последовательности своих аргументов. Другими словами можно сказать, что без умения постоять за себя, выйти победителем из конфликтной ситуации человеку просто невозможно выжить в этом мире. Однако вести спор не так-то просто. В данной работе я попробую изложить некоторые важные, на мой взгляд, аспекты спора, а так же основные способы победы в споре (некоторыми из которых являются: склонение противника или собеседника на свою сторону, уход от спора с сохранением собственного мнения в случае признания своей неправоты, а так же избежание спора как такового и др.)

# Виды спора

Кроме спора из-за тезиса и из-за доказательства, есть разные другие виды
спора, различаемые с разных других точек зрения. Их тоже очень важно запомнить.

1. Бывает спор сосредоточенный и бесформенный. Сосредоточенный спор - когда спорящие все время имеют в виду спорный тезис, и все, что они говорят или что
приводят в доказательство, служит для того, чтобы опровергнуть или защитить этот
тезис. Одним словом, спор вертится около одного центра, одного средоточия, не
отходя от него в стороны. Бесформенный же спор не имеет такого средоточия.
Hачался он из-за какого-нибудь одного тезиса. При обмене возражениями схватились
за какой-нибудь довод или частную мысль и стали спорить уже 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
же мы, собственно, начали спор",- и не всегда могут вспомнить это. Такой спор
можно назвать бесформенным. Это самый низший из подобных видов спора.

2. Можно вести спор вдвоем, один на один. Это будет \_простой\_, одиночный спор.
3. И простой и сложный спор могут происходить при слушателях и
без слушателей\_. Иногда это различие имеет огромное, решающее влияние не только
на характер спора, но и на исход его.

4. В споре при слушателях, если мы, конечно, заботимся об их мнении, приходится применяться не только к противнику, но и к слушателям. Иной довод, напр., годился бы без слушателей; при слушателях мы его не пустим в ход - по той или
иной причине. Должны искать другого довода. От таких случаев один только шаг до
особого типа спора - спора для слушателей.

5. Кому приходится часто спорить при слушателях, тот должен ознакомиться на
практике с "психологией слушателя" - предметом вообще небезынтересным. Прежде
всего надо помнить, что большинство людей очень плохо умеют "слушать" чужие
слова, особенно если речь не задевает их насущных, наиболее живых и реальных
интересов.
6. Спор устный и спор письменный также сильно отличаются во многих отношениях.

Различия спора по мотивам и их важность.

1.Спор для проверки истины.-Споры для убеждения.- Спор из-за победы.- Спор-спорт.- Спор-игра.

2. Спор может служить средством для разъяснения истины, \*для проверки\*
какой-либо мысли, \*для испытания\* обоснованности ее.

3. В чистом, выдержанном до конца виде этот тип спора встречается редко, только между очень интеллигентными и спокойными людьми. 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; является поистине
"умственным пиром". Тут и сознание расширения кругозора на данный предмет, и
сознание, что выяснение истины подвинулось 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 нам приходится "сдать позицию", отказаться от защищаемой мысли и
т. д., некоторое неприятное сознание этого совершенно может отойти на задний
план по сравнению с другими впечатлениями.- Такой спор есть по существу
совместное расследование истины. Это высшая форма спора, самая благородная и
самая прекрасная.

4. Естественно, что и все особенности ее соответствуют этому. Тезис берется из
области, интересующей обоих спорщиков. Приемы такого "проверочного спора" чисты и безукоризненны, потому что раз идет дело об исследовании истины, сама
потребность в нечистых приемах естественно отпадает.

5. Спор может иметь задачей не проверку истины (истина уже нам известна), а
\*убеждение в ней противника\*. Такого рода спор является уже сравнительно низшею
формой спора

7. Еще ниже часто стоит спор, когда цель его не исследование, не убеждение, а
просто \*победа\*.

8. Четвертый, не столь яркий и определенный тип спора, но встречающийся довольно часто,- \*спор ради спора\*. Своего рода искусство для искусства. Спорт. Есть
любители играть в карты - есть любители спора, самого процесса спора. Они не
стремятся определенно или сознательно к тому, чтобы непременно победить, хотя,
конечно, надеются на это. Скорее их заставляет вступить в спор некоторое
"влеченье, род недуга". "Зуд к спору". Они похожи на некоего Алексея Михайловича
Пушкина, о котором можно прочесть в "Грибоедовской Москве" Гершензона: "с утра
самого искал он кого-нибудь, чтобы поспорить, и доказывал с удивительным
красноречием, что белое - черное, черное - белое".

9. Совершенно не встречается теперь в чистом виде пятый тип спора: \*спор-игра\*, «спор-упражнение». Сущность этого типа выражена в его названии. Он процветал, говорят, в древнем мире, особенно в Греции. (Вот как описывает эту игру Минто в своей логике (изд. IV, стр. 6-7). "Спорят двое; но они не излагают по очереди
своих воззрений в целых речах, как это делается в теперешних дебатах. У древних
греков один из собеседников только предлагал вопросы, другой только давал
ответы. Отвечающий мог говорить исключительно "да" или "нет", разве иногда с
небольшим разъяснением; спрашивающий, со своей стороны, должен был предлагать
только такие вопросы, которые допускают лишь простой ответ: "да", "нет". Цель
спрашивающего - вынудить у собеседника согласие с утверждением, противоречащим
тезису, который тот взялся защищать, т. е. привести его к противоречию с самим
собою. Hо так как только очень глупый собеседник мог бы сразу попасть на эту
удочку, то спрашивающий предлагал ему общие положения, аналогии, примеры из
обыденной жизни, вел его от одного допущения к другому и, наконец, сопоставляя
их все вместе, принуждал его самого признать свою непоследовательность".

# Логический такт и манера спорить

 По отношению к доводам противника хороший спорщик должен избегать двух крайностей:

* он не должен упорствовать, когда или довод противника очевиден, или очевидно правильно доказан;
* он не должен слишком легко соглашаться с доводом противника, если довод этот покажется ему правильным.

Рассмотрим первый случай. Упорствовать, если довод противника сразу "очевиден" или доказан с несомненной очевидностью, неуместно и вредно для спорщика. Ясно, что человек не имеет достаточно мужества и честности и любви к истине, чтобы сознаться в ошибке. В частных спорах излишнее упорство порой доходит до того, что переходит в так называемое "ослиное упорство". Защитник своей ошибки начинает громоздить в пользу ее такие невероятные доводы, что слушателю становится смешно. К сожалению, такое упорство встречается даже и в научных спорах.

Однако, если спор важен и серьезен, ошибочно и принимать доводы противника без самой бдительной осторожности. Здесь, как и во многих серьезных случаях, надо "семь раз примерить и один отрезать". Нередко бывает так, что довод противника покажется нам с первого раза очень убедительным и неопровержимым, но потом, пораздумав как следует, мы убеждаемся, что он произволен или даже ложен. Иногда сознание этого приходит еще в споре. Но довод принят уже, и приходится "брать согласие на него обратно" - что всегда производит неблагоприятное впечатление на слушателей и может быть использовано во вред нам, особенно - нечестным, наглым противником. Поэтому, чем серьезнее спор, тем должна быть выше наша осторожность и требовательность для согласия с доводами противника. Мерила этой требовательности и осторожности для каждого отдельного случая - "здравый смысл" и особый "логический такт". Они помогают решить, очевидно ли данный довод достоверен и не требует дальнейшей проверки или же лучше подождать с согласием на него. Если довод кажется нам очень убедительным и мы не можем найти против него возражений, но осторожность все-таки требует отложить согласие с ним и прежде поразмыслить о нем получше, то мы обычно прибегаем к трем способам, чтобы выйти из затруднения.

1. Самый прямой и честный - *условное принятие* довода. "Принимаю ваш довод условно. Допустим пока, что он истинен. Какие еще доводы вы хотите привести?" При таком условном доводе и тезис может быть доказан только условно: если истинен этот довод, то истинен и тезис.
2. Самый употребительный прием - *объявление довода произвольным*. Мы требуем доказательств его от противника, несмотря на то, что довод и кажется нам достоверным.
3. *Оттягивание ответа*.

# Уловки в споре

## Позволительные уловки

 Уловкой в споре называется всякий прием, с помощью которого хотят облегчить спор для себя или затруднить спор для противника. Таких приемов многое множество, самых разнообразных по своей сущности. Иные из них, которыми пользуются для облегчения спора себе самим, позволительны. Другие – непозволительны и часто прямо бесчестны. Перечислить все уловки или хотя бы точно классифицировать их – в настоящее время невозможно. Считаем, однако, необходимым описать некоторые из наиболее важных и чаще всего встречающихся, чтобы помочь узнавать их и принимать меры защиты.

2. Сначала коснемся некоторых, явно позволительных приемов. К таким уловкам относится (чаще всего в устном споре) оттягивание возражения. Иногда бывает так, что противник привел нам довод, на который мы не можем сразу найти возражение. Просто «не приходит в голову», да и только. В таких случаях стараются по возможности незаметнее для противника «оттянуть возражение», например, ставят вопросы в связи с приведенным доводом, как бы для выяснения его или для осведомления вообще, хотя ни в том, ни в другом не нуждаются; начинают ответ издали, с чего‑нибудь имеющего отношение к данному вопросу, но и прямо с ним не связанного и т.д., и т.д. В это самое время мысль работает и часто является желаемое возражение, к которому сейчас и переходят. Надо уметь это сделать ловко и незаметно. Если противник заметит, в чем дело, он всячески будет мешать уловке.

3. Уловка эта в чистом виде вполне позволительна и часто необходима. Психический механизм человека – механизм очень капризный. Иногда вдруг мысль в споре отказывается на момент от работы при самом обычном или даже нелепом возражении. Человек «теряется». Особенно часто случается это с людьми нервными или застенчивыми, под влиянием самых неожиданных причин,– например, даже иногда под влиянием внезапно мелькнувшей мысли: «а вдруг я не найду ответа» (самовнушение). Высшей степени это явление достигает в так называемом «шоке». У спорящего вдруг утрачивается весь багаж мыслей по данному вопросу. «Голова опустела». Все знания, все доходы, все возражения как будто «вылетели из головы». Человек совершенно беспомощен. Такой «шок» встречается чаще всего тогда, когда человек очень волнуется или устал. В подобных случаях единственное «спасение» – разбираемая нами уловка. Надо стараться не выдать своего состояния, не смотреть растерянно, не понижать и не ослаблять голоса, говорить твердо, и умело оттянуть возражение до тех пор, пока не оправишься. Иначе и противник, и слушатели (по большей части судящие о ходе спора «по внешности») будут думать, что мы «разбиты», как бы нелеп ни был довод, при котором случилась с нами эта неприятная история.

4. Вполне позволителен и тот прием (его даже трудно назвать «уловкой»), когда мы, видя, что противник смутился, при каком‑нибудь доводе, или стал особенно горячиться, или старается «ускользнуть» от ответа,– обращаем особенное внимание на этот довод и начинаем «напирать» на него. Какой бы ни был спор, всегда следует зорко следить за слабыми пунктами в аргументации противника и, найдя такой пункт, «разработать» его до конца, не «выпуская» противника из рук, пока не выяснилась и не подчеркнулась вся слабость этого пункта. «Выпустить» противника в таких случаях можно лишь тогда, когда у противника, очевидно, шок или т.п. или же из великодушия, из известного «рыцарства в споре», если он попал в особо нелепый «просак». Между тем, уменье использовать слабые места противника встречается довольно редко. Кого интересует искусство спора, тот часто с жалостью наблюдает, как спорщик, по полному своему неуменью ориентироваться в споре или по другим причинам, теряет свое преимущество перед противником.

5. Вполне позволительны также некоторые уловки, которыми отвечают на нечестные уловки противника. Иногда без этого не защитить себя. Например, в споре вам надо доказать какую‑нибудь важную мысль. Но противник почувствовал, что если вы ее докажете, то докажете и тезис, и тогда дело его проиграно. Чтобы не дать вам доказать эту мысль, он прибегает к нечестной уловке: какой бы вы довод в пользу нее ни привели, он объявляет его недоказательным. Вы скажете: «все люди смертны»,– он отвечает: это еще не доказано. Вы скажете: «ты‑то сам существуешь или нет?» Он отвечает: может быть, и существую, а может быть это и иллюзия». Что с таким человеком делать? При таком «злостном отрицании» доводов остается или бросить спор или, если это неудобно, прибегнуть к уловке. Наиболее характерны две «защитных уловки»: а) надо «провести» доводы в пользу доказываемой мысли так, чтобы противник не за метил, что они предназначаются для этой цели. Тогда он не станет «злостно упорствовать» и может их принять. Когда мы проведем все их в разброс, потом остается только соединить их вместе – и мысль доказана. Противник попался в ловушку. Для того, чтобы с успехом выполнить эту уловку, часто нужно очень большое искусство, уменье «владеть спором», уменье вести его по известному плану, что в наше время встречается редко. Проще другая уловка. б) Заметив, что противник злостно отрицает каждый наш довод в пользу доказываемой мысли, а какой‑нибудь довод нам необходимо провести, мы ставим ловушку. О нашем доводе умалчиваем, а вместо него берем противоречащую ему мысль и делаем вид, что ее‑то и хотим употребить, как довод. Если противник «заладил» отрицать все наши доводы, то он может, не вдумавшись хорошенько, наброситься и на нее и отвергнуть ее. Тут‑то ловушка над ним и захлопнется. Отвергнув мысль, противоречащую нашему доводу, он тем самым принял наш довод, который мы хотели провести. Например, мне надо провести довод «некоторые люди порочны от природы», а противник мой явно взялся за злостное отрицание и ни за что не пропускает никакого довода. Тогда я делаю вид, что хочу выдвинуть, как довод, противоречащую мысль: «ведь вы же не станете отрицать», – скажу я – «что от природы всякий человек добр и непорочен, а порочность приобретается от воспитания, от среды и т.д.». Если противник не разгадает ловушки, он и здесь применит свою тактику и заявит, что это очевидно ложная мысль. «Несомненно, есть люди порочные от природы» – иногда приведет даже доказательства. Нам же это‑то как раз и нужно. Довод проведен, ловушка захлопнулась.

## Грубейшие непозволительные уловки

1. Непозволительных уловок бесчисленное множество. Есть очень грубые, есть очень тонкие. Наиболее грубые уловки «механического» характера. Такой характер часто имеет неправильный «выход из спора». Иногда приходится «бросить спор», потому что, например, противник пускается в личности, позволяет себе грубые выражения и т.п. Это, конечно, будет правильный «выход из спора», по серьезным мотивам. Но бывает и так, что спорщику приходится в споре плохо потому, что противник сильнее его или вообще, или в данном вопросе. Он чувствует, что спор ему не по силам, и старается всячески «улизнуть из спора», «притушить спор», «прикончить спор». В средствах тут не стесняются и нередко прибегают к грубейшим механическим уловкам.

2. Самая грубая из них и самая «механическая» – не давать противнику говорить. Спорщик постоянно перебивает противника, старается перекричать или просто демонстративно показывает, что не желает его слушать; зажимает себе уши, напевает, свистит и т.д. и т.д. В споре при слушателях иногда играют такую роль слушатели, видящие, что их единомышленнику приходится плохо: тут бывает и хор одобрения или неодобрения, и рев, и гоготанье, и топанье ногами, и ломанье столов и стульев, и демонстративный выход из помещения – все по мере культурности нравов слушателей. Спорить при таких условиях, конечно, невозможно. Это называется (в случае успеха) «сорвать спор».

Если спорщик достаточно нахален, он может, «поспорив» так с вами и не дав вам сказать ни слова, заявить: «с вами нельзя спорить, потому что вы не даете нового ответа на вопросы» или даже: «потому что вы положительно не даете возможности говорить». Иногда такой господин, попав впросак, схватится за слово «не понимаю», как софист Калликл в платоновском диалоге «Горгиас». Что ни скажет ему Сократ – один ответ «не понимаю». «Не понимаю твоего умничанья, Сократ». «Не знаю, что ты говоришь» и т.д. и т.д. Так и вышел бы Калликл из спора, если б учитель его, Горгиас, не приказал ему продолжать. «Нет, нет, Калликл, отвечай и для нас, чтобы исследование было доведено до конца» (Горгиа497 А.В.). Иногда все это делается «тоньше». Вы привели сильный, но сложный довод, против которого противник не может ничего возразить: он тогда говорит с иронией: «простите, но я не могу спорить с вами больше. Такие доводы – выше моего понимания. Они слишком учены для меня» и т.п. и т.п.

После этого иного упрямца никак не заставишь продолжать спор: не схватить же за ногу, чтоб удержать его. Иного можно удержать «в споре», заявив, что, если он не понял довода, то вина в нашем неуменьи ясно высказать его, а не в его уме и т.п.

К сожалению, в более грубой или более утонченной форме «притушивание спора» и «срывание спора» встречается не очень редко.

3. Другая но уже более «серьезная» механическая уловка с целью положить конец невыгодному спору – «призыв» или «довод к городовому».

Сначала человек спорит честь честью, спорит из‑за того, истинен ли тезис или ложен. Но спор разыгрывается не в его пользу – и он обращается ко властям предержащим, указывая на опасность тезиса для государства или общества и т.д. И вот приходит какая‑нибудь «власть» и зажимает противнику нашему рот, что и требовалось доказать. Спор прекратился и «победа» за ними.

4. Но «призыв к городовому» имеет целью только прекратить спор. Многие этим не довольствуются, а применяют подобные же средства, чтобы «убедить» противника, т.е. вернее, заставить его, по крайней мере на словах, согласиться с нами. Тогда подобные доводы получают название «палочных доводов». Конечно, и в наше время употребляются еще «палочные доводы» в буквальном смысле слова. Насилие во всех видах очень часто «убеждает» многих и разрешает споры, по крайней мере, на время. Но такие палочные доводы в область рассмотрения логикой, хотя бы и прикладной, не входят. Здесь палочным доводом называется довольно некрасивая уловка, состоящая в том, что приводят такой довод, который противник, по соображению софиста, должен принять из боязни чего‑нибудь неприятного, часто опасного, или на который он не может правильно ответить по той же причине и должен или молчать, или придумывать какие‑нибудь «обходные пути». Это, в сущности, разбой в споре. Даже, пожалуй, в одном отношении, еще хуже. Разбойник открыто предлагает дилемму: «кошелек или жизнь». Софист преподносит скрытым образом и с невинным видом дилемму «принять довод или потерпеть неприятность»; «не возражать или пострадать».

5. Такие доводы изобилуют во все времена, у всех народов, при всех режимах; в государственной, в общественной, в частной жизни. Во времена инквизиции были возможны, например, такие споры: вольнодумец заявляет, что «земля вертится около солнца»; противник возражает: «вот во псалмах написано: Ты поставил землю на твердых основах, не поколеблется она в веки и веки». «Как вы думаете» – спрашивает он многозначительно – «может Св. Писание ошибается или нет?» Вольнодумец вспоминает инквизицию и перестает возражать. Он для большей безопасности обыкновенно даже «убеждается», даже иногда трогательно благодарит «за научение». Ибо «сильный», «палочный довод», вроде стоящей за спиной инквизиции, для большинства слабых смертных естественно неотразим и «убедителен».

В наши времена, слава Богу, инквизиции нет, но существует много других форм палочного довода. Пример из недавней жизни – собеседование миссионера со старообрядцами. Старообрядец яростно доказывает, что миссионер и его церковь – еретики. Находчивый «миссионер» ставит вопрос: «Вот как! Значит и наш Государь Император еретик»? Перед старообрядцем мелькнули – (в воображении, а может быть и наяву) знакомые лица альгвазилов, и вспомнились «места не столь отдаленные». «Сердце его смятеся и остави его сила его» и «бысть яко человек не слышай и не имый во устех своих обличения». Начальство иногда очень удачно убеждает своих подчиненных. «Люди других убеждений» ему «не подходят», а дома у убеждаемого Вася и Ваня пищат, есть‑пить просят. Доводы начальства часто действуют несравненно сильнее Цицероновского красноречия.

## Усложнение и видоизменения палочных доводов

1. Различные видоизменения «аргументов к городовому» и «палочных доводов» бесчисленны. По крайней мере в старинных логиках 16, 17 и 18‑го века встречаются иногда довольно длинные их списки, но не исчерпывающие материала. Из списков и описаний видно, что все они встречаются и в наше время. Поистине меняются только листья, а дерево с ветвями остается все то же.

2. К наиболее «любимым» видоизменениям и усложнениям относятся, прежде всего, многие случаи «чтения в сердцах». Эта уловка состоит в том, что софист не столько разбирает ваши слова, сколько те тайные мотивы, которые заставили вас их высказывать. Иногда даже он только этим и ограничивается. Достаточно! – Не в форме «палочного довода» эта уловка встречается очень часто и употребляется вообще для «зажимания рта» противнику. Например, собеседник высказывает вам в споре: «Вы это говорите не потому, что сами убеждены в этом, а из упорства», «лишь бы поспорить». «Вы сами думаете то же, только не хотите признать своей ошибки». «Вы говорите из зависти к нему». «Из сословных интересов». «Сколько вам дали за то, чтобы поддерживать это мнение?» «Вы говорите так из партийной дисциплины» и т.д., и т.д., и т.д. Что ответить на такое «чтение в сердцах»? Оно многим «зажимает рот», потому что обычно опровергнуть подобное обвинение невозможно, так же как и доказать его. Другие умеют «срезать» подобного противника, например, ловко и резко подчеркнув характер его уловки. Но настоящую грозную силу уловка эта приобретает в связи с палочным доводом. Например, если мы доказываем вредность какого‑нибудь правительственного мероприятия, противник пишет: «причина такого нападения на мероприятие ясна: это стремление подорвать престиж власти. Чем больше разрухи, тем это желательнее для подобных слуг революции (или контрреволюции)» и т.п. Или: «эти слова – явный призыв к вооруженному восстанию» и т.д.

Конечно, подобные обвинения, если они обоснованы, может быть в данном случае и справедливы, и обвинитель делает очень полезное дело, обращая внимание на известные факты. Иногда это гражданский долг. Но нельзя же называть это спором; и нельзя этого примешивать к спору. Спор – это борьба двух мыслей, (56:) а не мысли и дубины. Вот против примеси таких приемов к спору необходимо всячески и всемерно протестовать. Не всякая словесная борьба – спор.

3. Иногда «чтение в сердцах» принимает другую форму: отыскивает мотив, по которому человек не говорит чего‑нибудь или не пишет. Несомненно, этого он не делает по такому‑то или по такому мотиву (например, «крамольному»). Например, почему он не выразил «патриотического восторга», рассказывая о таком‑то событии? Явно, он ему не сочувствует. Таким образом, для искусного любителя «читать в сердцах» представляется, при желании, возможность отыскать всюду какую‑нибудь «крамолу» и т.п., как в некоторых словах противника, так иногда и в его молчании.

4. К этим же разрядам уловок спора нужно отнести и инсинуацию. Человек стремится подорвать в слушателях или читателях доверие к своему противнику, а, следовательно, и к его доводам, и пользуется для этой цели коварными безответственными намеками. К сожалению, эта уловка очень в ходу, и ею не брезгают даже иные весьма почтенные деятели. Вот характерная выдержка из статьи одного, безусловно, добросовестного автора, ставшего жертвой подобной уловки:

«Моя статья о землеустройстве, сухая, спокойная и деловая, переполненная цифровыми выкладками, лишила г. Х. душевного равновесия. Его ответ – не спор по существу, не опровержение моих доводов, а сплошная политическая инсинуация, стремление убить меня политическим шельмованием. Во множестве вариаций г. Х. все время твердит одно: А. „– адвокат землеустройства“, поет „дифирамбы землеустроительному ведомству“, „привязал свою ладью к землеустроительному пароходу“ и только „совершает свое плавание с видом полной независимости“ и т.д., и т.д.

«Везде, как видите, г. Х. выдерживает тон инсинуации. Он нигде не решается прямо и честно обвинить меня, что я поступил на службу землеустроительному ведомству, работаю „казенным пером“. Нет, г. Х. только инсинуирует: „привязал свою ладью к землеустроительному пароходу“ и „ему волей‑неволей приходится участвовать во всех его эволюциях; – даже и тогда, когда дым этого парохода прямо ест глаза, когда всякий другой поспешил бы сойти в сторону“. Г. Х., вероятно, хорошо знает своих читателей, думая, что для них этих инсинуаций достаточно. Но я имею право потребовать у г. Х. прямого ответа, приведите доказательства моей зависимости от ведомства землеустройства. Я утверждаю, что мое перо не менее независимо, чем ваше. Но г. Х., как и все инсинуаторы, предусмотрителен и, конечно, ускользнет в какую‑нибудь щель, заявив, что имел в виду не служебную, не фактическую, а какую‑нибудь идейную, моральную зависимость»…

5. Где царят грубые палочные доводы, где свобода слова стеснена насилием, там часто вырабатывается особая противоположная, тоже довольно некрасивая уловка. Человеку нечего сказать в ответ на разумный довод противника; однако, он делает вид, что мог бы сказать многое в ответ, но… «Наш противник отлично знает, почему мы не можем возразить ему на этих страницах. Борьба наша неравная. Небольшая честь в победе над связанным» и т.д. Симпатия читателя к «жертве» и негодование против «негодяя», пользующегося ее беззащитностью, почти несомненны. Многие пустые головы пользовались этим приемом, окружая себя незаслуженным ореолом ума, которому «не дают развернуться». Так всякое насилие над свободой слова развращает людей – и притеснителей, и притесняемых.

#### 6. Довольно употребителен и «ложный отвод довода». Довод противника сокрушителен, или ответ на него не находится. Тогда спешат заменить: «это к делу не относится», т.е. отводят довод. Уловка, известная еще с древних времен

## Психологические уловки

1. Гораздо интереснее те уловки, которые можно назвать психологическими. Они основаны на знании некоторых свойств души человеческой, и некоторых наших слабостей.

Состояние духа во время устного спора имеет огромное влияние на ведение спора. Когда мы «в ударе», т.е. нами овладевает легкое, приятное возбуждение, при котором мысль, память, воображение работают особенно отчетливо и ярко, мы спорим лучше, чем обыкновенно. Если мы сильно взволнованы чем‑нибудь, смущены, растерялись, «горячимся», если у нас рассеяно чем‑нибудь внимание – мы спорим и соображаем хуже, чем обыкновенно, или даже совсем плохо. (Конечно, при прочих условиях равных). Отсюда возникает ряд психологических уловок, предназначенных для того, чтобы вывести нас из равновесия, ослабить и расстроить работу нашей мысли.

2. Для этого существует много разных приемов. Самая грубая и обычная уловка – раздражить противника и вывести из себя. Для этого пускают в ход грубые выходки, «личности», оскорбление, глумление, издевательство, явно несправедливые, возмущающие обвинения и т.д. Если противник «вскипел» – дело выиграно. Он потерял много шансов в споре. Некоторые искусно стараются «взвинтить» его до желательной степени. Я видел талую уловку: несправедливостью и насмешками софист вывел из равновесия своего противника‑юнца. Тот стал горячиться. Тогда софист принял вид несказанного добродушия и покровительственный тон: «Ну, Юпитер! Ты сердишься, значит, ты не прав». Ну, что вы, батюшка! Стоит так горячиться! Успокойтесь, успокойтесь! Какая (58:) вы горячка», и т.д. Так ведь довел юнца до белого каления! У того и руки дрожат от волнения и негодования. Бросается сослепу в споре, куда ни попало. Перестал соображать совсем и, конечно, «провалился». Но применяют и разные другие способы, чтобы «вывести из равновесия». Иной намеренно начинает глумиться над вашим «святая святых». В личности он не пускается, нет! Но «взвинтить» может неосторожного идеалиста до последнего предела. Если спор очень важный, при слушателях, ответственный, то, говорят, иные прибегают даже к «уловке артистов». Некоторые артисты, например, певцы, чтобы «подрезать» своего соперника, перед выступлением его сообщают ему какое‑нибудь крайне неприятное известие, чем‑нибудь расстраивают его или выводят из себя оскорблением и т.п., и т.п., в расчете, что он после этого не будет владеть собой и плохо споет. Так, по слухам, не гнушаются поступать изредка некоторые спорщики перед ответственным спором. Лично мне никогда не приходилось наблюдать этой подлой уловки, но, несомненно, возможна и она. Нужно и против нее быть настороже.

3. Если противник – человек «необстрелянный», доверчивый, мыслящий медленно, хотя может быть и точно, то некоторые наглые «фокусники мысли» стараются «ошарашить» его в устном споре, особенно при слушателях. Говорят очень быстро, выражают мысли часто в трудно понимаемой форме, быстро сменяют одну другою. Затем, «не дав опомниться», победоносно делают вывод, который им желателен и бросают спор: они – победители. Наиболее наглые иногда не стесняются приводить мысли без всякой связи, иногда нелепые, и пока медленно мыслящий и честный противник старается уловить связь между мыслями, никак не предполагая, что возможно такое нахальство, они уже с торжествующим видом покидают поле битвы. Это делается чаще всего перед такими слушателями, которые ровно ничего не понимают в теме спора, а судят об успехе или поражении – по внешности.

4. Множество грубых и тонких уловок имеют целью отвлечение внимания противника от какой‑нибудь мысли, которую хотят провести без критики. Наиболее характерные тонкие уловки имеют такой вид.

Мысль, которую мы хотим таким образом провести, или не высказывается вовсе, а только необходимо подразумевается, или же высказывается, но возможно короче, в самой серой, обыденной форме. Перед нею же высказывают такую мысль, которая поневоле должна своим содержанием или формой привлечь особое внимание противника, например, чем‑нибудь задеть, поразить его и т.д. Если это сделано удачно, то есть очень много шансов, что у обычного противника уловка пройдет с успехом. Он «проглядит» и пропустит без критики незаметную мысль.

Нередко (особенно в спорах без длинных «речей») прием принимает форму «настоящего „наведения на ложный след“. Перед мыслью, которую хотят „провести“ без критики, ставят какую‑нибудь такую мысль, которая, по всем соображениям, должна показаться противнику явно сомнительной или явно ошибочной. При этом предполагается, что всякий противник ищет в нашей аргументации слабых мест и большинство набрасывается на первое попавшееся слабое место, без особого внимания пропуская ближайшие к нему последующие мысли, если они не бросаются в глаза ошибочностью. Скажем, Иксу надо провести без критики важную для его цели мысль, к которой противник может отнестись очень придирчиво, если заметит ее важность и неполную очевидность – мысль, что дом, о котором идет речь, стар. Икс решает навести противника на ложный след. Зная, что противник, защищающий, например, какого‑либо Б., непременно набросится с негодованием на всякое обвинение Б. в нечестности, Икс говорит: „Тут дело несомненно не обошлось без подвоха со стороны Б. Он приобрел этот старый дом не без помощи обмана“. Если противник „набросится“ на обвинение, то может пропустить „старый дом“ без критики. Тогда остается в пылу схватки несколько раз незаметно повторить эти слова, пряча их в тень, пока „слух к ним не привыкнет“ – и мысль проведена.

Эта уловка допускает самые различные видоизменения и, так сказать, «фиоритуры». Иногда, например, чувствуя, что подставная мысль, под крылом которой хотят незаметно провести довод, сама по себе может и не привлечь критики противника, искусственно стараются показать ему, что сами считают ее слабым местом аргументации. Тут «талант» может проявиться во всей силе. Например, человек тоном, выражением лица, игрою пауз, воспроизводит поведение человека, высказавшего слабое возражение и боящегося за него; неуверенного в силе довода, и старающегося поскорее провести его незаметно, ускользнув от критики. Недостаточно искушенный противник довольно легко может попасться на эту удочку, если софист не «переигрывает», не слишком неестественно подчеркивает свое «желание ускользнуть» и т.д. и т.д.

Нелишне заметить, что в ораторских речах одним из сильнейших средств, отвлекающих внимание от мыслей и их логической связи – является пафос, выражение сильного эмоционального подъема, равно как и избыток удачных тропов, фигур, и т.д. Проверено на опыте, что обычно слушатель хуже всего усваивает и запоминает смысл таких отделов речи.

1. Очень часто софист пользуется обычной для большинства человеческою слабостью «казаться лучше, чем есть на самом деле» или же «не уронить себя» в глазах противника или слушателей; чаще всего – «ложным стыдом». Видя, например, что противник слабоват в науке, софист проводит недоказательный или даже ложный довод под таким соусом: «Вам, конечно, известно, что наука теперь установила» и т.д. Или «давно уже установлено наукой»; или «общественный факт»; или «неужели вы до сих пор не знаете о том, что?» и т.д. Если противник побоится «уронить себя», признавшись, что ему это неизвестно, – он в ловушке, а софист хихикает в душе. Иногда эта уловка связана с пользованием авторитетом какого‑либо лица, – писателя, ученого и т.п. Например, в споре с социалистом‑марксистом пускают в ход «известное изречение Маркса». Можно нередко держать пари восемьдесят против двадцати, а иногда и девяносто девять против одного, что данный «марксист» даже не перелистывал Маркса, тем более не изучал его, и «известного изречения» никогда нигде не встречал. Однако, он обыкновенно не решится сказать этого. Скорее, если вы тоже социалист, он сделает вид, что ему это изречение также известно; чаще же всего «проглотит» довод без возражения.

2. В спорах «для победы» очень употребительно другое видоизменение этой уловки, основанное на той же слабости. Всем известно, что вообще часто одно (61:) говорится, другое думается. Тайные желания, убеждения, цели – могут быть одни, слова – совсем другие. Но иной человек ни за что в этом не сознается и не дерзнет опровергать «слов», чтобы «не показаться» недостаточно хорошим человеком. Еще Аристотель отмечает эту черту.

Некоторые высокие нравственные положения и принципы на устах – у многих, в душе и на делах – у немногих. Например, не так уж много людей выполняют на деле приведенную тем же Аристотелем истину: «лучше разориться, оставаясь честным, чем разбогатеть неправдой». Но на словах – редко кто будет ей противоречить. Наоборот, иногда человек «на руку нечистый»

Когда о честности высокой говорит

Каким‑то демоном внушаем –

Глаза в огне, лицо горит,

Сам плачет – и мы все рыдаем.

В каждую эпоху есть свои «ходовые истины», с которыми признают необходимым соглашаться из «ложного стыда», из боязни, что назовут «отсталым», «некультурным», «ретроградом», и т.д. и т.д. И чем слабее духом человек, тем он в этом отношении трусливее.

Софисту на руку и то, и другое. И ложный, и правильный стыд. Он смело стоит на почве общественного лицемерия и малодушия стадного человека и действует часто «наверняка».

3. Довольно часто употребляется и другая родственная уловка, основанная тоже на самолюбии человека: «подмазыванье аргумента». Довод сам по себе не доказателен, и противник может опротестовать его. Тогда выражают этот довод в туманной, запутанной форме и сопровождают таким, например, комплиментом противнику: «конечно, это довод, который приведешь не во всяком споре, человек, недостаточно образованный, его не оценит и не поймет» и т.д.; или «вы, как человек умный, не станете отрицать, что» и т.д.; или «нам с вами, конечно, совершенно ясно, что» и т.д. и т.д. Иногда не говорят комплиментов, а лишь тонко дают понять, что к вашему уму относятся с особым уважением… Все это иной раз изумительно действует в спорах для убеждения. Даже в грубой форме иногда такой прием «смягчает» душу противника. «Подмазанные» елеем лести ворота ума удивительно легко раскрываются для принятия доводов. Что делать! Все – люди; все – человеки. Что же касается софиста, то он потирает руки. На то и щука в море, чтобы карась не дремал.

4. Одна из сильнейших и обычнейших уловок, в споре – это внушение. Особенно огромна роль его в устном споре. Кто обладает громким, внушительным голосом, говорит спокойно, отчетливо, самоуверенно, авторитетно, имеет представительную внешность и манеры, тот обладает, при прочих равных условиях, огромным преимуществом в устном споре. Он невольно «импонирует», в большинстве случаев, и противнику. Кто глубоко и твердо убежден в том, за что спорит, и умеет выразить эту непоколебимую твердость убежденным тоном, манерой говорить и выражением лица – тот обладает тоже большой внушающей силой и тоже «действует» даже на противника, особенно такого, у которого этой убежденности нет. Убедительный тон и манера часто убедительнее самого основательного довода.

Эта «внешняя убедительность» и ее сила известна каждому из опыта. В ней секрет успеха проповеди многих фанатиков. Ею пользуются искусные ораторы, и в споре со многими она – одна из самых сильных уловок.

5. Особенно действует внушение на слушателей спора. Мы уже касались «психологии типичного слушателя». Если спор мало‑мальски отвлеченный или выходит за пределы того, что слушатель «знает насквозь», «как свои пять пальцев», обычный слушатель не вникает в доводы, не напрягает достаточно внимание, чтобы схватить суть того, что говорится, особенно, если возражение или ответ длинны. Когда у слушателя уже есть определенное убеждение по разбираемому вопросу, он обычно не слушает даже как следует «чужих», противоположных доводов. Если у него нет определенного убеждения, и спор не задевает очень близких к нему интересов,– слушатель руководится более или менее внешними признаками, чтобы судить, на чьей стороне победа. И вот такого‑то рода слушатели – наиболее подходящий материал для внушения в споре.

«Старик так строго и победительно тряхнул головой (высказав свой довод, С.П.), что приказчик (один из слушателей, С.П.) тотчас же решил, что победа на стороне купца и громко засмеялся». «Внушительность интонации купца, очевидно, победила слушателей и дама даже чувствовала себя подавленной». *(Толстой Л. Крейцерова соната, гл. 11).*

Это взято из жизни. Стоит приглядеться к спорам, чтобы почувствовать реальность изображения. Кто говорит слабым, нетвердым голосом, неуверенно, тот, при обычных обстоятельствах, теряет в споре перед слушателями, все равно, из‑за победы этот спор или же для убеждения. По мнению В. Джемса, даже в такой отвлеченной области, как философия, важно не только то, что сказано, но и как сказано. «Каким бы чистым и безупречным вы ни находили это философское течение, в нем не чувствуется сильного, радикального темперамента». Оно не имеет «ни активности, ни энтузиазма». «Ему не хватает агрессивного, победоносного тона – и в результате оно не имеет авторитета». (Прагматизм, лекц. 1).

6. Кроме тона и манеры спорить есть много и других приемов, рассчитанных на внушение. Так может действовать смех, насмешка над словами. Так действуют часто заявления, что такой‑то довод противника – «очевидная ошибка» или «ерунда» и т.д. и т.д. Последнего рода приемы употребляются и в письменном споре: «противник наш договорился до такой нелепости, как» и т.д. Следует сама «нелепость», вовсе не нелепая. При ней три восклицательных знака, но не сделано даже попытки доказать, что это нелепость. Или же, наоборот: «в высшей степени остроумны, глубокомысленны следующие слова такого‑то». В «словах» такого‑то нет ни остроумия, ни глубокомыслия, но они нужны автору статьи, а последний знает, что читатель не имеет часто даже времени проверить его оценку, не станет сосредоточивать на проверке внимание, а просто примет слова под тем соусом, под каким они ему поданы. Может быть, через час сам будет повторять их, как остроумные и глубокомысленные».

Сюда же относятся, психологической своей стороной, ссылки на авторитеты. Эти ссылки действуют на иных, как таран, пробивающий стену недоверия. Иногда предпосылают факту или чужой аргументации и т.п. «несколько слов», имеющие целью предварительно «надлежащим образом осветить» этот факт или аргументацию. Тут нередко тоже таится «внушение» и т.д., и т.д. В общем, все подобного уловки носят характер «втирания очков», через которые читатель или слушатель должны смотреть на известный вопрос.

К уловкам внушении относится также повторение по несколько раз одного и того же довода, особенно применяющееся в ораторской практике. Часто довод водят каждый раз в различной форме, но так, чтобы ясно было, что мысль одна и та же. Это действует, как механическое «вдалбливание в голову», особенно, если уложение украшено цветами красноречия и пафосом. «Что скажут народу трижды, тому верит народ» – говорит один из немецких авторов. Это действительно подтверждается опытом.

7. Наконец, надо отметить одну из самых распространенных ошибок и уловок – хотя уже психологическую – так наз. (не совсем правильно) двойную бухгалтерию. Все почти люди склонны более или менее к двойственности оценок: одна мерка для себя и для того, что нам выгодно или приятно, другая – для чужих людей, особенно людей нам неприятных, и для того, что нам вредно и не по душе. В этике это выражается в форме «готтентотской морали»; например, если я сдеру с тебя лишних сто рублей, это хорошо; если ты с меня – это плохо. Надо кричать: «Караул!» Партийная газета вопит о несправедливостях и жестокостях, совершенных другой партией; то же, что делается ее партией – всегда только необходимо или похвально, газета может даже кичиться такими же или во много раз худшими жестокостями, совершенными ее союзниками. Часто готтентотская мораль имеет такие наивные, несознательные формы, что не знаешь, негодовать надо или смеяться. Например, когда очень хороший по существу человек бранит другого за то, что тот на него насплетничал – и сам тут же передает об этом другому новую сплетню. Не из мести,– нет! Он просто не отдает себе отчета, что это сплетня. Сплетня – когда говорят другие; а когда говорим мы то же самое, это «передача по дружбе» интересного факта из жизни знакомых.

8. Когда эта склонность к двойственности оценки начинает действовать в области доказательств, то тут получается «двойная бухгалтерия». Один и тот же довод оказывается в одном случае, когда для нас это выгодно, верным, а когда невыгодно – ошибочным. Когда мы, например, опровергаем кого‑нибудь с помощью данного довода – он истина; когда нас им опровергают – он ложь. Естественно, что софист не может не принять «двойной бухгалтерии» в арсенал своих уловок: слишком она выгодна «при умелом пользовании». Иной адвокат сошлется, например, на известное толкование такой‑то статьи закона, как на правильное, если оно говорит в пользу его подзащитного. И он же будет доказывать ложность его, если, наоборот, на этом толковании основывается его противник. Один и тот же факт принимается, несомненный, если подтверждает наш тезис; и сейчас же заподозривается его сомнительность, если он, наоборот, высказан противником и т.д.

Вот пример этой уловки: одна из партий, вошедших в районные думы города X., оказалась в большинстве из этих дум преобладающей партией. Вступив в блок с другими родственными ей партиями, она не дала в этих думах ни одного места в управе враждебной партии. – Члены последней доказывали, что *имеют право* требовать известное число «управских» мест: *выборы в думы были пропорциональные, следовательно, и места в управе должны быть распределены согласно тому же принципу.*

Господствующая партия отвергла этот довод как *непригодный, неправильный.*

Однако случилось, что в некоторых районных думах она все же оказалась непреобладающей. «Родственные» партии воспользовались этим и, составив между собою блок, в свою очередь не дали ей ни одного места в управе. Тогда она прибегла к тому же доводу, к какому прибегали в других думах ее «враги». Здесь он оказался *пригодным и правильным. –* Таким образом, восторжествовала «двойная бухгалтерия».

В тех случаях, когда доказательства и спор касаются области этических оценок, «двойная бухгалтерия» является лишь формулированием «готтентотской морали» в области доводов и доказательств. Это ясно, конечно, само собою.

Иногда «двойная бухгалтерия» нисколько не скрывается, а выступает с открытым забралом. Это бывает в тех случаях, когда она в том, что выгодно для нее, открыто опирается на «свои убеждения», а где это не выгодно – на убеждения противника. Вот пример. Во Франции упрекали католиков в логической непоследовательности: они для себя требуют полной свободы слова, в то время как вообще сами являются ожесточенными врагами этой свободы. Один католический публицист ответил приблизительно так: «когда мы требуем свободы для себя, мы исходим из ваших принципов. Вы так отстаиваете свободу слова. Почему вы не применяете ее по отношению к нам? Когда же мы стесняем свободу слова, то исходим из наших убеждений. В этом мы тоже вполне правы и логически последовательны». – Конечно, это очень выгодная часто «бухгалтерия»! Одним словом, тут проявляется особая, повышенная любовь к логике.

Двойная бухгалтерия уже вполне отчетливо переходит из области «просто уловок» в область софизмов.

## Софизмы: отступление от задачи спора

1. К числу самых обычных и излюбленных уловок принадлежат так называемые софизмы (в широком смысле слова) или намеренные ошибки в доказательстве. Надо постоянно иметь в виду, что софизм и ошибка различаются не по существу, не логически, а только психологически, различаются только тем, что ошибка – не намеренна, софизм – намерен. Поэтому, сколько есть видов ошибок, столько видов и софизмов. Если я, например, во время спора незаметно для себя отступил от тезиса – это будет ошибка. Если же, подметив, что такое отступление может быть для меня выгодно, я повторяю его уже сознательно, намеренно, в надежде, что противник на заметит, это будет уже софизм.

2. Прежде всего, нужно упомянуть о софизме умышленной неопределенности или запутанности (тезиса, доводов или всего доказательства). Собственно, это уловка, являющаяся как бы переходом от психологических уловок в область софизма в подлинном смысле слова. Доказывающий говорит так, что сразу не поймешь, а иногда и вообще нельзя понять, что он именно хотел сказать. Или, если надо ответить «да» или «нет», он ответит так, что сразу (или и совсем) нельзя разобрать, каков ответ: «нет» или «да» и т.п.

Конечно, эта уловка не всегда возможна. Чаще всего ее применяют в речах, на диспутах, и т.д. и там, где заведомо не последует немедленного требования выяснить смысл того, что сказано, Нередко ее сопровождают другой какой‑нибудь уловкой, имеющей целью заставить слушателя сделать вид, что слова доказывающего им поняты

3. Софизмов, состоящих в отступлении от задачи спора и в «отступлении от тезиса», бесконечное множество.

Можно начать спор с этого софизма или ошибки, сразу взяв, например, не тот тезис, какой нужно; можно сделать это в середине спора. Можно совершенно отбросить прежний тезис, можно только более или менее изменить его и т.д., и т.д. Но логическая суть будет одна – отступление от задачи спора, отступление от тезиса.

На первом плане надо упомянуть частую и очень важную подмену спора из‑за тезиса спором из‑за доказательства. Софисту надо доказать, что тезис ложен. Вместо этого он разбирает те доказательства тезиса, которые приведены противником, и ограничивается тем, что, если удастся, разбивает их. Чаще всего, однако, дело не ограничивается и этим. Если удалось разбить доказательства противника, правильный вывод отсюда один: «тезис противником не доказан». Но софист делает вид, что вывод другой: что тезис опровергнут. Это одна из самых частых уловок и, благодаря обычному неуменью отличать спор из‑за тезиса и спор из‑за доказательства, благодаря также обычной неясности мышления у противника и неуменью охватить спор, она обыкновенно удается. Скажем, кто‑нибудь стал защищать тезис: душа человека бессмертна. Противник требует доказательств. Доказательства приведены, но такие, что их легко разбить. Софист разбивает их и делает вид, что «доказал ошибочность тезиса». Такое же впечатление получается у большинства слушателей спора. На суде адвокат разбивает все доказательства виновности обвиняемого, приведенные прокурором. Отсюда прямой вывод: виновность не доказана; но адвокат иногда делает другой вывод: «подсудимый не виновен»; слушатели же и чаще всего делают вывод: «Оправдан, значит не виноват».

4. К этому виду софизмов относится перевод спора на противоречия. Указать, что противник противоречит сам себе, часто очень важно и необходимо. Но только не для доказательства ложности его тезиса. Такие указания имеют, например, огромное значение при критике какой‑нибудь системы мыслей. Нередко с их помощью можно разбить или ослабить доказательство противника. Но опровергнуть тезис его одним лишь указанием на противоречивость мышления противника – нельзя. Например, Х. только что сказал, что он совершенно неверующий человек, а дальше оказывается, что он признает существование чего‑то, «о чем и не снилось нашим мудрецам». Разве этот факт противоречия доказывает сколько‑нибудь ложность его тезиса? Между тем, нередко спор, задача которого показать истинность или ложность тезиса, переводится на противоречие в мышлении противника. При этом, показав, что противоречие есть, делают часто вид, что противник разбит совершенно и тезис его ложен. Уловка, которая нередко проходит безнаказанно.

5. Сюда же относится перевод спора на противоречие между словом и делом; между взглядами противника и его проступками, жизнью и т.д. Иногда это принимает форму: «врачу, исцелися сам». Это одно из любимых и обычных форм «зажимания рта». Например, – скажем, Л.Н. Толстой доказывает, что девственность лучше брачной жизни. Ему возражают: а у вас, уж после вашей проповеди целомудрия, родился ребенок. Философ‑пессимист, доказывает, что самоубийство позволительно и имеет, как ему кажется, разумные основания. Ему отвечают: почему же ты не повесишься? Солдату доказывают, что надо идти на фронт и сражаться. Он отвечает: «так берите ружье и ступайте».

Ясно, что подобного рода возражения – софизмы, если человек ведает, что говорит. Истина будет оставаться истиною, хотя бы ее произносили преступнейшие уста в мире; и правильное доказательство останется правильным доказательством, хотя бы его построил сам отец лжи. Поэтому, если вопрос об истинности или ложности, о нравственности или безнравственности какой‑нибудь мысли рассматривается по существу, всякие обращения к личности противника суть уклонения от задачи спора. Это один из видов «зажимания рта» противнику и не имеет ничего общего с честною борьбою в споре за истину. Как прием обличения он, может быть, и требуется и часто необходим. Но обличение и честный спор за истину, как борьба мысли с мыслью – две вещи несовместимые.

Однако, эта уловка действует чрезвычайно сильно и на противника (зажимает ему часто рот) и на слушателей. Если даже и противоречия нет, между нашим принципом и поведением, то иногда доказать это трудно, требуются тонкие различения, длинные рассуждения, в которых слушатели и не вникают и которых не любят. Между тем софистический довод – прост и жизненно нагляден. Например, ответ солдата: «почему вы не идете на фронт, если так стоите за войну?» Просто и понятно. Начните рассуждать, что у каждого есть свой долг, который надо исполнять и без этого государство рухнет; что долг его, раз он призван законом на защиту государства, сражаться. Если меня призовет закон – пойду и я и т.п. Говорите все это, придумайте еще более веские возражения: солдат, да и некоторые люди поразвитее его, часто и не поймут ваших рассуждений, даже если не хотят «не понимать». Такие понятия как «долг», «государство», «закон», его происхождение и значение и т.д. для многих слишком отвлечены, далеки, туманны, сложны и силы не имеют. Между тем его довод – довод чисто животный – вполне ясный и наглядный. «Умирать никому не хочется. Если вы за войну – берите ружье и ступайте».

Еще хуже, если между принципом, который вы защищаете, и между вашими поступками есть действительное противоречие. Уловка противника – явный софизм, перевод спора в другую плоскость, отступление от задачи спора. Но таких тонкостей слушатель не понимает. Для него только ясно, что противник наш на этой новой плоскости спора прав. Отсюда вывод, что мы не правы, значит разбиты, или что тезис наш недоказан, даже ложен. Между тем подобные выпады нисколько не касаются истинности тезиса. «Внимай не тому, кто сказал, а тому, что сказано» – справедливо говорит апостол. (Полемика в духе таких софизмов против мыслей, высказанных, например, Л. Н. Толстым, часто носила прямо непозволительный характер).

6. Когда мы приводим в доказательство тезиса не один довод, а несколько, то софист прибегает нередко к «неполному опровержению*».* Он старается опровергнуть один, два довода, наиболее слабых или наиболее эффектно опровержимых, оставляя прочее, часто самое существенное и единственно важное, без внимания. При этом он делает вид, что опровергнул все доказательство и что противник «разбит по всему фронту». Если спор из‑за одного‑двух доводов был долгий и ожесточенный, то слушатели, а часто и неумелый доказыватель, могут и не вспомнить о них. Таким образом уловка удается нередко. Особенно применяется (68:) она в письменных спорах, где «сражают» друг друга на страницах различных книг, газет и т.п. Там читатель часто и не может проверить, на все ли доводы отвечено.

7. К числу частых отступлений от задачи спора относится подмена пункта разногласия в сложной спорной мысли, так назыв. опровержение не по существу. Софист не опровергает самой сущности сложной спорной мысли. Он берет некоторые, неважные частности ее и опровергает их, а делает вид, что опровергает тезис. Это уловка тоже чаще встречается в письменных спорах, газетных, журнальных. Споры эти – «для читателя»: читатель не запомнил, вероятно, тезиса, а если же его помнит, то не разберется в уловке.

Например, в газете появилось сообщение, что скажем, губернатор выслал без всякого законного повода г. Лимонникова, проживавшего мирно в городе Б. Губернатор опровергает: «Сообщение не соответствует действительности. Г. Лимонникова не существует не только в городе Б., но и вообще во вверенной мне губернии». Губернатор прав. Лимонникова в губернии нет. Но суть то ведь не в Лимонникове, а в том, выслан ли кто‑нибудь в данное время из губернии без законных поводов или не выслан. Фамилия была указана ошибочно, и губернатор воспользовался этим, чтобы опровергнуть подробность сообщения, оставляя без ответа суть его. Читатель‑де не разберется и, во всяком случае, указание ошибки в подробностях подрывает полноту доверия к целому. Тем более, что со внешней формальной стороны опровержение правильно: сведение о факте не вполне точно.

Другой пример. В статье сказано; «Эта сосна, посаженная Петром В. в 1709 году, существует на Лахте до сих пор». Софист заявляет: «Это неверно» и опровергает данное сложное суждение. Но опровергает он в нем не сущность, не то, что следовало бы опровергнуть, не мысль, что «эта сосна существует на Лахте до сих пор», а подробность: «эта сосна посажена Петром В*.* в 1709 году». Петр не мог быть на Лахте в 1709 году. Предположим, что этот довод верен. Тогда, конечно, можно сказать, что в тезисе есть ошибка (умолчав, что ошибка в неважной подробности). Но суть‑то ведь не в ней.

Ясно, что этот вид софизмов является «подменой пункта разногласия»; точнее, подменой существенного пункта разногласия несущественным, маловажным.

## Софизмы: отступления от тезиса

1. Совершенно оставить во время спора в стороне прежнюю задачу спора, неудачный тезис или довод и перейти к другим, называется «сделать диверсию». Диверсия делается различным образом. Наиболее грубый способ состоит в том, что спорщик прямо, «сразу» оставляет довод или тезис и хватается за другой. Это случается чрезвычайно часто. В одном митинговом споре, например, рабочий доказывал, что не рабочие мешали «займу свободы», а буржуазия. Скоро он увидел, однако, что тезис его слаб и что противник его побивает в споре, и он делает «диверсию»: «вообще войну затеяли капиталисты». Противник не сумел использовать своего положения и поддался на уловку, стал сейчас же доказывать, что войну затеяли не капиталисты. Диверсия удалась. Часто диверсия состоит в «переходе на личную почву». Например, юный идеалист доказывает человеку «опыта», что такой‑то поступок малодушен и бесчестен. Тот сперва стал спорить «чин чином», но, видя, что дело его плохо, сделал диверсию: «Очень вы еще молоды и неопытны. Поживете, узнаете жизнь и сами со мною согласитесь». Юноша стал доказывать, что молодость не при чем, что «он знает жизнь». Диверсия удалась. Или другой случай. Спорят, прав ли министр, опубликовав такие‑то документы. Один из спорщиков видит, что дело его плохо, и предпринимает диверсию: «вы как‑то пристрастно относитесь к этому человеку. Вот недавно вы еще утверждали, что мера, принятая им в таком‑то случае, вполне целесообразна. А оказалось, что как раз она привела к противоположным результатам». Противник начинает доказывать, что мера оказалась благодетельной. Диверсия удалась. Бывает и так, что для диверсии нарочно подыскивают и выдвигают какой‑нибудь парадокс, или же такое мнение, на которое противник заведомо не преминет «накинуться». Это своего рода «приманка для диверсии» – Иногда диверсия производится очень тонко и незаметно, с постепенными переходами и т.д.

2. Если спор идет не из‑за тезиса, а из‑за доказательства, то диверсия состоит в том, что защитник тезиса бросает доказывать свой тезис, а начинает опровергать (70:) наш или требует, чтобы мы доказали наш тезис. Вот пример. Один юный спорщик затеял спор с не менее юной девицей, при чем она старалась всячески защищать какой‑то трудный тезис; спор был из‑за доказательства. После многих трудов юная спорщица, видя, что дело у нее не двигается вперед, обратилась к противнику с претензией. «Да что это я все доказываю свое мнение, а вы только критикуете. Критиковать легко. Докажите‑ка вы свое мнение? Почему вы так в нем убеждены?» Юный спорщик, мало разбирающийся в технике спора, устыдился; как это, в самом деле – она все доказывает и трудится, а я только критикую! Диверсия удалась. Он стал доказывать свой тезис и «потерял нападение».

Небесполезно, в заключение, заметить, что всякая диверсия, если мы «уходим» от прежнего тезиса обращает сосредоточенный спор в бесформенный. При диверсии от довода или от доказательства спор, конечно, может остаться и сосредоточенным.

3. От диверсии надо отличать другой род софизмов, связанных с отступлением от тезиса или довода – изменение тезиса или довода. Мы не отказываемся от них, наоборот, делаем вид, что все время их держимся, но на самом деле мы их изменили. У нас уже другой тезис или довод, хотя бы и похожий на прежний. Это называется часто подменой тезиса или довода.

К числу разных видов такой подмены относится, прежде всего, расширение или сужение тезиса (или довода). Например, вначале спорщик поставил тезис: «все люди эгоисты», но увидев, что нельзя его доказать и возражения противника сильны, начинает утверждать, что тезис был просто «люди эгоисты». «Вольно ж вам было его так понимать широко. Нет правила без исключения. Я имел в виду, конечно, не всех, а большинство». Если же наоборот, противник выставил тезис «люди эгоисты», софист старается истолковать его в более выгодном для себя смысле: в том смысле, что «все люди эгоисты», так как в таком виде тезис легче опровергнуть. Вообще свой тезис софист обыкновенно старается, если дело плохо, сузить: тогда его легче защищать. Тезис же противника он стремится расширить, потому что тогда его легче опровергнуть. Нередко он прибегает к разным уловкам, чтобы заставить самого противника сгоряча расширить свой тезис. Это бывает иногда нетрудно, вызвав в горячей голове «дух противоречия».

Еще примеры другого вида расширения и сужения тезиса. Тезис: «А. хорошо знаком с русской литературой». Нападающий расширяет его: «А. знаток литературы (вообще)», защитник же суживает: «А. знаком хорошо с современной русской литературой».

4. Родственно с расширением и сужением тезиса усиление и смягчение его. Они приводят к «искажению» тезиса и встречаются, пожалуй, еще чаще. Тезис был дан, например, такой: «Министры наши бездарны». Противник «искажает» его, усиливая: «вы утверждаете, что министры наши идиоты». Защитник же тезиса, если дело плохо, старается «смягчить» тезис: «нет, я говорил; что министры наши не на высоте своего призвания». Или другой пример. Тезис: «источник этих денег очень подозрителен». Противник усиливает тезис: «вы утверждаете, что деньги эти краденые». Защитник, если находит нужным, смягчает тезис: «Я говорил только, что источник этих денег неизвестен». Усиление тезиса обыкновенно выгодно для нападающего и производится нередко в высшей степени бесцеремонно и нагло. Смягчение тезиса обыкновенно производится защитником его, так как помогает защите. И тут часто не особенно церемонятся.

5. Одна из самых частых подмен тезиса (и довода) состоит в том, что мысль, которая приводится с известной оговоркой, с известными условиями, при которых она истинна, подменивается тою же мыслью, но уже высказанною «вообще», без всяких условий и оговорок. Эта уловка чаще всего встречается при опровержениях и имеет больше всего успеха при малоразвитых в умственном отношении слушателях. Малоразвитый ум склонен понимать все «просто»; он не умеет отмечать «тонкие различия» в мыслях, он прямо их не любит, иногда не терпит и не понимает. Они для него слишком трудны. Поэтому тонкие различения кажутся такому человеку или «хитростями», «хитросплетениями», «софизмами» или же (если он несколько образован) «ненужной схоластикой». Отсюда отчасти вытекает трудность спора о сложных вопросах, требующих точного и тонкого анализа и различений, с неразвитым противником или, особенно, при неразвитых слушателях. Но к таким вопросам относится, например, большая часть политических, государственных и общественных и т.д. вопросов. На этой почве софист, при прочих условиях равных, имеет огромное преимущество. Честный спорщик приведет довод правильный, с нужными оговорками, выраженный вполне точно. Но неразвитый слушатель обыкновенно не улавливает, не запоминает этих оговорок и условий, и совершенно не оценивает их важности. Пользуясь этим, софист умышленно опускает оговорки и условия в доводе или тезисе противника и опровергает тезис или довод так, как будто мысль была выражена без них, а «вообще». Сюда часто на помощь присоединяется усиление тезиса, ораторские приемы: «негодование» и т.д., почти неразлучные с типом «митингового софиста». Все это действует на неразвитого слушателя очень сильно, и надо много хладнокровия, находчивости и остроумия, чтобы отбить такое нападение, если публика вообще сочувствует взглядам софиста. Вот пример: Х. утверждает, что «в настоящее время, при данном уровне развития большинства народа, знаменитая „четырехвостка“ (прямое, тайное, всеобщее, равное голосование) при выборе в Государственную Думу вредна для государства». Противник опускает все эти оговорки и начинает доказывать антитезис, что прямое, тайное и т.д. голосование (вообще) полезно, потому‑то и потому‑то. Или я доказываю, что «смертная казнь при некоторых обстоятельствах и условиях необходима». Противник опровергает меня перед слушателями так, как будто я утверждал, что смертная казнь вообще необходима и называет меня «ярым защитником смертной казни», бросая при этом на меня громы негодования и возмущения. Неразвитые и сочувствующие софисту слушатели тоже начинают возмущаться – «что и требовалось доказать». Часто надо немало хладнокровия, знания «слушателей» и находчивости, чтобы отразить подобное нападение.

Обратная уловка – когда то, что утверждалось без оговорки, без условий, потом утверждается с оговоркой и условием. Чаще встречается она у защищающей стороны. Например, сперва человек утверждал, что «не должно идти на войну» вообще, ни при каких условиях. Прижатый к стене, он подменивает это утверждение; «конечно, я не имел в виду случаев, когда враг нападает без всякого повода и разоряет страну». Потом он может ввести и еще какую‑нибудь оговорку.

6. Этим уловкам – особенно последней – чрезвычайно способствует неполнота и неточность обычной речи. Мы очень часто высказываем мысль с только подразумевающимися оговорками. Оговорки эти «сами собою разумеются» потому, что, если высказывать их, речь становится каким‑то нагромождением оговорок – необычайно тяжелой и «неудобоваримой». Примером может служить деловой язык контрактов и т.п. документов, выработанный юридической и т.д. практикой в защиту от «деловых софистов на карманной почве».

Юристы в прошлом столетии спорили, насколько решение Порции правильно с юридической точки зрения.

Мнения были разные. Но с точки зрения логики решение это – несомненный софизм. Когда кто говорит о том, что надо вырезать кусок мяса из живого тела, тот неминуемо подразумевает, что при этом прольется кровь; и кто соглашается на вырезку такого мяса, тот соглашается на само собою подразумевающееся неизбежное условие этой вырезки – пролитие крови. Так что Порция сознательно подменила условие договора, воспользовавшись тем, что оно было выражено обычно, без исчерпывающей точности и полноты.

7. Положительно бесчисленны разные другие формы подмены тезиса и доводов.

Перечислим кратко наиболее общие и важные их роды.

Одно и то же слово может обозначать разные мысли. Поэтому часто легко, сохраняя одни и те же слова тезиса (или довода), сперва придавать им один смысл, потом другой. Одна из обычнейших ошибок, один из обычнейших софизмов. Мы часто даже не замечаем, сколько разных значений имеет одно и то же слово. Поэтому легко «окрутить» нас софисту, который отлично различает все их. Возьмем слово «народ». Редко кто старался разобраться в его значениях, а их много: а) народ означает то же, что малоупотребительное слово «народность». («Народы Европы»; «изучение народов»; «народоведение»); б) народ – все граждане одного и того же государства, объединенные подданством ему. Так, говорят о «русском народе» в противоположность «австрийскому», об «английском народе» и т.д. «Весь русский народ признал революцию» и т.д.; в) народ – низшие классы населения, противополагаемые интеллигенции, «правящим классам» и т.д. Отсюда термины: «идти в народ», «народники». «Он вышел из народа» и т.д.; г) народ – вообще значит собрание людей, без различия классов, национальности и т.п., вернее, группа людей, находящихся в одном месте. «На улице много народу».

У приказных ворот

Собирался народ

Густо… и т.д.

Само собою ясно, как легко «играть» таким словом в софизмах. – Когда кучка «народа» – рабочих, крестьян и т.д., – соберется на улицах и заявляет «волю народа», тут бессознательная подмена мысли; когда же оратор, опытный софист и демагог, говорит этой толпе: «вы – народ, народная воля – обязательно должна быть исполнена», то он, подменивая смысл слова, часто подменивает сознательно довод или тезис. А таких «многозначных слов» как «народ», очень много.

8. Очень часто пользуются свойствами так называемых синонимов, слов и выражений, различных по звукам, но обозначающих разные оттенки одного и того же понятия. Если эти различия в оттенках не существенны для данного вопроса, то синонимы можно употреблять один вместо другого безразлично. Если же они существенны, то получается более или менее важное изменение тезиса. Особенно в этом отношении важна разница, если она сопровождается различием и в оценке, оттенком похвалы или порицания. Например, далеко не все равно сказать. «А. благочестив» и «А. ханжа». «Ревность к вере» и «фанатизм». «Протест» и «возмущение». «Левый» по убеждениям и «революционер» и т.д. Если я высказал тезис: «ревность в вере – обязанность каждого религиозного человека», а противник мой изменил его: «вот вы утверждаете, что каждый религиозный человек должен быть фанатиком», то он исказил мой тезис. Он внес в него оттенок, благоприятный для опровержения. Вложил признаки, которые делают тезис незащитимым. Конечно, сказать, что фанатизм – обязанность каждого христианина – нелепо. Или, скажем, я утверждаю, «священники должны получить такие‑то и такие‑то преимущества». Мой противник излагает этот тезис так: «Х. думает, что попы должны обладать какими‑то имуществами». Название «поп» в устах образованного человека имеет некоторый пренебрежительный оттенок и, внося его в тезис, противник тем самым вносит понижение устойчивости тезиса. Вообще эта уловка – вероятно самая употребительная. Люди прибегают к ней как бы инстинктивно, стараясь обозначить понятие названием, наиболее благоприятным для себя, наиболее неблагоприятным для противника. И чем грубее ум, тем грубее и примитивнее выходят и подобные софизмы.

9. Огромное значение имеет «перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда». Надо доказать, что мысль истинна или ложна; доказывают, что она полезна для нас или вредна. Надо доказать, что поступок нравственен или безнравственен; доказывают, что он выгоден или невыгоден для нас и т.д. Например, надо доказать, что «Бог существует»; доказывают, что вера в Его бытие приносит утешение и счастие. Надо доказать, что «социализация средств производства осуществима в настоящее время»; доказывают, что она была бы выгодна для слушателей. Часто нет убедительнее доводов для среднего человека, чем те выводы, которые затрагивают насущные интересы его. Даже самые простые доводы чисто «карманного свойства» (*argumenta ad bursam*), имеют волшебное действие. Один довод, действующий на волю, живо и ярко рисующий выгоду или невыгоду чего‑нибудь, иногда сильнее сотни доводов, действующих на разум. Если же мы имеем дело со слушателями невежественными, темными, не умеющими тщательно вникать в вопрос и обсуждать его, то на них ловкий довод «от выгоды», живо и понятно рисующий, какую ближайшую пользу или вред человек может получить от мероприятия и т.д. и т.д., действует часто совершенно гипнотизирующее. Они «зачарованы» предвкушением будущей выгоды. Они не желают слушать доводы против. От рассуждений о неосуществимости того или иного, о вредных последствиях, которые могут наступить потом, они отмахиваются, как дети. Само собою ясно, какая в этом благодарная почва для софистов; как пышно растет на ней всякая демагогия. Это отлично знает и каждый «мошенник слова». Поэтому данная уловка – любимое орудие подобных мошенников.

## Лживые доводы

1. Софизмы доводов еще более многочисленны, чем намеренные отступления от тезиса. О подмене доводов во время спора мы уже говорили. Все, что сказано «о подмене тезиса, относится и к подмене доводов. К ней нередко прибегают, когда видят, что довод слаб или неудобен почему‑нибудь. Сравнительно редко встречается софизм „умножение довода“, когда один и тот же довод повторяется в разных формах и словах и сходит за два или несколько различных доводов. Эта уловка особенно применяется в спорах при слушателях, в длинных речах и т.д. Иногда очень трудно разобраться, одна ли мысль перед нами, высказанная в разных формах или несколько разных мыслей; надо напряжение внимания, а нередко и хорошее знание вопроса, о котором идет речь. Все это качества, редко присущие обычному слушателю, который и доводов‑то не умеет выделять сознательно. Вот простейший пример умножения довода. Тезис: „Бог существует“. Доказательство: „В нашем духе существует непосредственная уверенность в Боге. Мы совершенно не можем избавиться от мысли о Боге. Мы не можем думать о мире, не можем мыслить о самих себе, без того, чтобы невольно с этим не соединилась и мысль о Боге. Через все видимое и конечное наши мысли устремляются к высшему, невидимому, бесконечному и их движение не успокаивается раньше, чем они не достигают своей цели. Мы по необходимости должны думать о Боге. Сознание Бога есть столь же существенный элемент нашего духа, как миросознание и самосознание“ и т.д. и т.д. (Лютардт, Апология христианина, III чтение). Пусть читатель решит сам, сколько во всем этом отрывке высказано доводов. Бэн цитирует в одной книге (Rhetoric etc.) замечание одного опытного автора: „На массу один аргумент, изложенный в пяти разных видах, действует точно так же, как пять новых“.

2. Самые обычные ошибки доводов – это ложный довод и произвольный довод. Когда дело идет о намеренной ошибке, о софизме,– ложный довод принимает характер лживого довода. Положим, софист не имеет под руками истинных доводов, на которые можно бы опереться. Тогда он берет какую‑нибудь заведомо для него ложную мысль, новую для противника или для слушателей или не признанную ими до этого времени – например, ложный факт, ложное обобщение, (76:) ложную цитату и т.п., и выдает ее за истинную. При этом он часто (а в спорах для убеждения особенно) пользуется доверчивостью противника или слушателей, авторитетом своим, внушением, или всеми возможными другими уловками, чтобы заставить принять такой довод.

3. Интересно, что, наряду с такими частично истинными доводами, в устных спорах из‑за победы нередко пускаются в ход с успехом нелепые доводы. Во‑первых, иную нелепость очень трудно опровергнуть в устном споре, да еще при невежественных слушателях. Даже более: как есть «очевидные», недоказуемые истины, так есть «очевидные», неопровержимые нелепости. Во‑вторых, нелепый довод часто прямо озадачивает противника своею неожиданностью; не сразу найдешься, что на него ответить. Иной и совершенно теряется: очевидно нелепость – но как доказать это противнику, да еще при данных слушателях! Для этого необходимы долгие рассуждения и такие предпосылки, которых у него (и у них) не имеется и которых он принять не пожелает. Например, противник скажет: «вместо истины я признаю ложь, вместо добра – зло». Есть ведь такие карикатуры сверхчеловека и в России. Что ему возразить? – Остается только, на манер майора Ковалева, тряхнуть головою и сказать, немного расставив свои руки: «признаюсь, после этаких с вашей стороны доводов я ничего не могу прибавить»… И оставить спор и «победителя». Кто обладает остроумием, может попытаться, прежде чем оставить спор, вышутить софиста. Но спорить далее – вряд ли полезно.

Такую же роль играют и нелепые вопросы при осведомлении. Покойный санскритолог Минаев описывает характерный диспут на Цейлоне между буддийским проповедником и христианскими миссионерами, в котором последние потерпели поражение. «Нападая на своих противников, Гудананда перестроил по‑своему все их учение и выдвинул целый ряд диких вопросов, которые, вследствие своей нелепости, поставляли миссионеров в затруднение» (Минаев. *Очерки Цейлона и Индии).* Этим приемом пользуются иногда и у нас.

4. Лживый довод надо отличать от субъективного довода. Лживый довод, как сказано, стремится ввести заведомо ложную для софиста мысль в мышление собеседника или слушателей, заставить принять ее. Субъективный довод тоже может быть заведомо для нас ложным или, во всяком случае, недоказательным. Но мы знаем, что собеседник считает его истинным. Он не вводится нами в мышление противника или слушателя, а заимствуется из этого мышления. Таким образом, если мы стремимся доказать какой‑нибудь действительно истинный тезис и пользуемся лживым доводом, то вводим в мышление противника не только истину (тезис), но и новое заблуждение, новую ошибку (довод). Если же мы будем доказывать тот же тезис с помощью субъективного довода, то совершенно не вводим новых заблуждений в ум противника или слушателя, а только новую истину.

Это различие признается на практике настолько существенным, что лживый довод считается непозволительной нечестной уловкой, а субъективный довод применятся постоянно, нередко на каждом шагу, как уловка позволительная. Например, в споре для убеждения, если нет «общей почвы», нельзя сделать без объективного довода ни шагу. Спор ради победы часто прибегает к этой уловке, особенно для слушателей. Только высшая форма спора – спор для исследования истины – никогда не опускается до нее.

5. Прежде всего, большая разница, открыто ли мы опираемся на мнение противника или скрытым образом. В первом случае мы говорим примерно так: «ведь вы думаете так‑то и так‑то. Не будем спорить, правильна ваша мысль или нет. Но из нее необходимо вытекает истинность моего тезиса». Или: «станем на вашу точку зрения»… и т.д. Здесь мы не скрываем от противника; что для нас лично его довод не имеет значения; нам он кажется спорным или даже ошибочным. Но противник заведомо считает его истиною; поэтому – говорим мы, – он обязан принять и наш тезис, необходимо вытекающий из данного довода. Одним словом, мы хотим заставить противника принять наш тезис, заставив его быть логически последовательным.

Пуская в ход скрытый субъективный довод, мы поступаем иначе: мы совершенно умалчиваем о нашем к нему отношении, рассчитывая, что молчание это примется как «знак согласия»; или даже прямо вводим в заблуждение противника, заявляя, что и мы считаем этот довод действительным. Например, сопровождаем его вводными словами: «несомненно, что…» или «известно, что…» и т.п.

6. Открыто‑субъективный довод вполне безукоризнен с моральной точки зрения. Он иногда «может и должен» быть приведен – говорит Уэтли, чтобы заставить замолчать тех, которые не поддаются хорошим доводам, или для того, чтобы убедить тех, которые по слабости или предрассудкам не могут признать их силы». Уэтли указывает, что подобные доводы употреблял в спорах с иудеями, чтобы заставить замолчать их, и Христос. Но для убеждения противника или слушателей такой довод далеко не всегда может быть рекомендован. Приводя мысль, высказывать, в то же время, сомнение в ее истинности – особенно, когда сомнение в ней выгодно и для противника, не желающего убеждаться – плохой психологический расчет. Поэтому на практике чрезвычайно часто употребляются скрыто‑субъективные доводы. Обычно единственные ограничения, вносимые совестью и тактом, диктуются принципом: «цель оправдывает соответственные ей средства». Стараются, чтоб тезис был суждением, несомненно для нас истинным, и польза от его принятия значительно превосходила вред от подтверждения (т.е. иными словами от укрепления нашим согласием) ложного с нашей точки зрения довода. Примеров скрыто‑субъективного довода можно набрать сколько угодно из ораторских речей и ораторских поединков. Когда заведомый атеист социал‑революционер обращался когда‑то к слушателям‑крестьянам с доводом, что «земля – Божья», отдана всем одинаково и т.д., он пускал в ход «скрыто субъективный довод». Когда «правый» в 1917 году на митинге обращался к противнику социалисту с доводом: «так решил съезд р. и депутатов, как же идти против этого решения?» – он пользовался скрыто‑субъективным доводом и т.д., и т.д.

Скрыто‑субъективные доводы в руках бесцеремонного и бессовестного человека обращаются в ужасное орудие демагогии и возбуждения толпы. Они получают часто типичный и зловещий характер «доводов к черни», (ad plebem), зиждущихся на невежестве ее и на темных предрассудках. Но без них вряд ли обходится и человек вполне порядочный, для убеждения в очень хороших мыслях, если ему часто приходится убеждать людей.

7. Часто к худшим формам субъективного довода, иногда же к лживому доводу, относятся некоторые виды так называемой «адвокатской уловки», «адвокатского довода» (Adwokatenbeweis). Сущность этой уловки состоит в том, что софист «пользуется к своей выгоде какой‑либо неосторожностью противника» (Кант),– ошибкой его или даже прямо опиской, оговоркой и т.д.

Положим, например, противник явно ошибочно понимает какой‑либо закон (в юридической практике). Софист отлично видит это, но ему выгодно такое понимание. Поэтому он остережется напасть на аргументацию противника с этой стороны; наоборот, он старается оставить противника при его заблуждении и обосновать на ошибке его свое доказательство, которое иначе, может быть, и не ладилось бы. Это, конечно, применение субъективного довода.

8. Вполне «свинский», иногда низменно «сутяжнический» характер принимает эта уловка тогда, когда пользуются очевидною оговоркою, опискою, опечаткою, несмотря даже на прямое заявление противника, что это опечатка и т.п., так что здесь эта уловка принимает характер лживого довода для слушателей или читателей и т.п. Применяется эта уловка для разных целей; иногда вообще хотят ввести в заблуждение своих читателей или слушателей, которые не в состоянии проверить довода; иногда хотят хоть на первое время ослабить впечатление от каких‑нибудь утверждений и т.п. (79:) противника, воспользовавшись оговоркой или опечаткой и т.д., и т.д. Вот пример из газетной практики. Одна газета сделала сенсационное разоблачение относительно нашумевшего в свое время политического убийства и назвала фамилию убийцы. Но, благодаря опечатке, была переврана одна буква в этой фамилии. Об этом дано было немедленно знать по телефону в редакции других важнейших газет. К сожалению, одна из последних, («Новое Время») защищая партию, к которой принадлежал убийца, на следующий день аргументировала так, как будто ничего не знала об опечатке: поместила «негодующее» письмо лица, обладавшего напечатанной по ошибке фамилией; пустила в ход негодующие статьи против «клеветы» на него и т.д., и т.д. Прием, на который решится не всякий.

## Произвольные доводы

1. Бесспорно, самая распространенная ошибка и самый распространенный софизм – это – «произвольные доводы». Стоит внимательно просмотреть статьи любой газеты, речь любого оратора, прослушать спор любого лица – и мы почти неизменно натолкнемся в них на произвольные, вовсе не очевидные и не доказанные утверждения и отрицания, на которые люди опираются для поддержки своих мнений. Только в строго научных книгах из области точных наук редко проскальзывают подобного рода ошибки.

Признание или непризнание довода «произвольным» зависит, однако, на практике, в значительной мере от степени нашей требовательности к нему. В одном случае мы требовательнее, в другом менее требовательны, и это вполне правильно. Требовательность к доводам должна на практике иметь степени. Иначе мы впадаем в ошибку «чрезмерного сомнения» или «чрезмерной точности», которой соответствует и свой особый софизм. Если начать исследовать достоверность всякого довода и при всех обстоятельствах с абсолютной точностью, то не был бы возможен обычный спор, не возможна была бы практическая деятельность. Оставалось бы повторять мудрость древних философов‑скептиков, которые считали необходимым прилагать мерку абсолютной достоверности и поэтому во всем сомневаться. Есть известная степень требовательности к доводу, устанавливаемая логическим тактом человека. В науке – она одна; в юридической практике – другая; в обычной жизни – третья. И в этих пределах она зависит главным образом от большей или меньшей важности для нас спора.

Софист очень нередко пользуется этой лазейкой для того, чтобы ускользнуть от поражения в споре. «Не доказано!» «Произвольный довод!» «Докажи!» «Не верю!» Эти дешевые заявления в искусных руках обращаются в очень важное средство для отступления.

Но как излишняя требовательность к доводам есть ошибка или уловка, так и излишняя нетребовательность – тоже ошибка. Нужен именно логический такт и опыт, чтобы в каждом данном случае найти надлежащую мерку требовательности.

2. Из всех видов софизмов произвольного довода надо прежде всего выделить «скрытые произвольные доводы». Суть этой уловки вот в чем. Обыкновенно при рассуждении, особенно же в спорах, приводятся не все мысли, нужные для того, чтобы сделать тот или иной вывод. Некоторые из них «опускаются» и должны подразумеваться сами собою. Например, в рассуждении: «все люди умирают, умрем и мы» пропущена и сама собою подразумевается мысль («посылка» рассуждения) «мы люди». Можно пропустить вместо этой посылки другую. «Все мы люди, значит, умрем и мы». Здесь будет пропущена и необходимо подразумевается мысль: «все люди умирают» и т.д.

3. Огромную роль в софистической практике играют названия с пропущенной посылкой, которая оправдывает их. Ведь каждое название тоже должно быть обосновано. Когда я говорю: «этот офицер известный путешественник», то само собою подразумевается мысль: «этот человек офицер». Когда я говорю, «такие проявления анархии, как этот поступок, недопустимы в государстве», то само собою подразумевается мысль: «этот поступок – проявление анархии». Одним словом, каждое название подразумевает оправдательную посылку, дающую право на это название. Эта посылка тоже довод, скрытый довод и очень часто произвольный. Между тем человечество, по лени мысли и по другим многим причинам, особенно склонно этого рода скрытых доводов не проверять*,* а принимать их на веру.

Между тем, принятие названия часто решает все дело. Ведь приняв его, мы, тем самым, приняли, что предмет, обозначенный им, обладает и соответственными свойствами.

Рассуждая правильно, мы часто должны бы сперва убедиться, что в предмете есть эти свойства, а потом уже принять название его. На деле же, мы сперва принимаем название его, и, основываясь уже на названии, выводим, что предмет должен иметь те или иные свойства. Получается как бы «перевернутое доказательство». Этим недостатком обыденного мышления пользуется софист, стараясь заставить нас сперва принять на веру название предмета; и вместе с этим «пройдут» незаметно и те свойства предмета, в которых он желает нас убедить.

4. Чтобы мы приняли на веру название, он пользуется, кроме обычной нашей склонности к этому, еще разными обычными уловками, например, внушением. Говорит безапелляционным тоном, употребляет название, как нечто само собою разумеющееся, несомненно правильное. Отвлекает внимание от проверки скрытой оправдательной посылки и т.д., и т.д. Есть названия, которые особенно пригодны для такой уловки: это те названия, которые имеют оттенок порицания или похвалы; ими пользуются, как «злостными кличками» или «красивыми словами», «красивыми названиями». Из них самые подходящие – модные в данное время «боевые» клички и названия. Эти слова становятся для очень многих чем‑то вроде фетиша или «жупела» для московской купчихи у Островского. Часто это в полном смысле «гипнотизирующие с*л*ова». Они действуют на человека мало развитого, как меловая черта на курицу. Говорят, если пригнуть голову курицы к полу и провести от клюва мелом прямую черту, курица несколько время останется неподвижно в таком положении, созерцая только эту черту. Так и человек, загипнотизированный соответственным словом, теряет способность рассуждать, правильно это слово приложено или нет. Особенно, если усиленно ударяют на такое слово и растекаются по поводу его «в красноречии».

5. Игра «красивыми названиями» и «злостными кличками» встречается на каждом шагу, например, в газетной полемике известного типа. Г. Икс сделал в собрании какое‑то заявление: газета пишет: (смотря по «режиму») это явно революционное заявление (или контрреволюционное заявление) показывает, до чего подняла у нас голову гидра революции (или контрреволюции) и т.д. Затем идут красноречивые рассуждения об этой «гидре» – и чем красноречивее, *тем* лучше; красноречие отвлечет внимание от проверки, действительно ли заявление революционно или контрреволюционно. Читая само заявление, мы, обыкновенно, не вникаем в него с должным вниманием; поэтому «злостная кличка» проходит «сама собою», без критики, особенно, если она дана в «нашей газете», которой мы доверяем. Иногда этими «злостными кличками» пугают или, как говорят в народе, «пужают» робких людей. Но иногда злостная кличка обращается в страшное орудие демагогии. Из истории известно, что стоит крикнуть в иной момент толпе: «это провокатор», «отравитель», «революционер» и т.д., и участь человека будет решена. Конечно, порой «пужанье» злостными кличками в неумных руках имеет оттенок комического. Так было время, когда некоторые «общественные организации», имевшие в распоряжении громадные капиталы, но весьма недолюбливающие правительственных «ревизий», «пужали», что ревизия их деятельности – «контрреволюционный акт».

6. Не менее успешно применяются и «красивые названия» для того, например, чтобы смягчить впечатление от какого‑нибудь факта, или «выдать ворону за ястреба» и т.д., и т.д. Слова «жулик» и «уголовный преступник» имеют очень неприятный оттенок; но если назвать того же человека «экспроприатором» – это звучит благородно. Иногда название служит лучше, чем любая ограда. Когда шайка уголовников занимает дом и грабит, с нею церемониться не будут. Но стоит им выкинуть «черный флаг» и назвать себя «анархистами» – и получится совсем иное впечатление. Нежелание жертвовать собою для родины, когда это наша обязанность – не особенно уважаемое качество; но стоит назвать отказ идти в битву «войной против войны» или т.п., и самый тупо‑низменный, животный трус получает вид «борца за идею». – Эта черная магия слов отлично известна софистам. Там, где совершить низменный поступок мешает остаток стыда, голос совести, и т.д., и т.д., туда приходит, как дьявол‑искуситель, демагог и бросает для прикрытия низменных побуждений «красивое название». Большинство горячо хватается за него, как за предлог освободить себя от того, чего не хочется. – Так искушает нас внутри нас «внутренний софист»; так действует в помощь ему, часто гораздо более хитрый, искусный и бессовестный внешний софист.

7. Нередко игра красивыми названиями и злостными кличками усложняется, обращаясь в «игру двумя синонимами». Для нее нужна пара синонимов, обычно отличающихся друг от друга резче всего похвальным и неодобрительным оттенком мысли, например:

Щедрость и мотовство, скупость и скряжничество, свобода и произвол, твердая власть и деспотизм и т.п. и т.п. Возьмем два таких синонима: «свобода искусства» и «разнузданность искусства». Цензор запретил печатать порнографическое произведение Икса. Защитник Икса в газете начинает, примерно, так: «Опять цензура! Опять карандаш палача мысли губит цветы свободного искусства

8. К тому же роду софизмов произвольного названия относится одна из самых обычных уловок спора – бездоказательная оценка доводов противника. Многие, услышав довод противника, заявляют категорически: «ерунда!», «чепуха!», «софизм!», «игра слов», «это глупо!» и т.д., и т.д., и т.д. Если они потом и докажут правильность своей оценки, то все‑таки подобные резкие квалификации доводов противника по меньшей мере излишни. Особенно до всякого доказательства их правильности. Надо сказать, однако, что в огромном большинстве случаев такие оценки и недоказуемы и неправильны. Но их иногда даже и не пытаются обосновать, а «пущают так», в виде аргумента, в виде возражения. Это уже чистейший софизм произвольного названия: название заменяет довод, а само не доказано, Даже более – это один из самых грубых софизмов этого рода.

К произвольным доводам относятся или с ними связаны и более тонкие, переплетенные с другими софизмами оценки доводов, с целью отделаться от труда на них ответить. Например, «этот довод слишком груб и примитивен и с ним не стоит считаться». Или «нечего останавливаться на этом наивном доводе» и т.д. и т.д. Надо помнить, что раз мы спорим с кем‑нибудь, раз сочли возможным с ним спорить, то наша обязанность опровергнуть все это доводы, как бы они ни казались «грубы» или наивны.

Сюда же примыкают и такие уловки произвольного довода, как та, в которой один английский логик упрекает В. Гамильтона. «Последний иногда отделывается такими словами от труда опровергнуть мысли противника: „в конечном результате анализа эта мысль приводит к противоречию“. Но он не пытается показать, что она действительно приводит к этому. Таким образом, получается „опровержение в кредит“, которое необходимо отнести или к ошибкам, или уловкам». (Monck. Ad Introduction to Logic. 1880 г.). Или же отделываются замечанием: «Мы не будем останавливаться на этом аргументе, так как ошибочность его очевидна, а перейдем к более существенному». Или: «здесь мы не будем доказывать истинности (или ложности) этой мысли. Мы докажем ее в другой книге» и т.п. Это последнее тоже «до*к* азательство в кредит». Формы таких ошибок и уловок – бесчисленны.

9. Далее одним из самых употребительных видов произвольного довода являются неправильные ссылки на авторитеты. Доводы «от авторитета» очень важны и без них, в общем, часто не обойтись. Но надо помнить два условия правильного их применения: а) доводы эти правильно применимы или за неимением доводов по существу, (что бывает очень часто, ведь мы не можем всего знать, все испытать сами и все лично проверить); или же в подкрепление доводов по существу. Сама по себе ссылка на авторитет в огромном большинстве случаев является лишь более или менее вероятным (а не достоверным) доводом; б) во‑вторых, каждый авторитет – авторитет только в области своей специальности. Если таких областей несколько – тем для него лучше, конечно. Но вне пределов специальности он «обычный смертный», и ссылка на него в этих случаях – ошибка или софизм. Вот два условия, при соблюдении которых может быть правильна ссылка на авторитет. В остальных случаях – такая ссылка есть ошибка или софизм (лживого или произвольного довода).

Но и при соблюдении указанных условий ссылка на авторитет имеет разные степени вероятности, которые необходимо учитывать каждый раз отдельно. Например, в области специальности данного лица есть вопросы, по которым его правдивое мнение можно счесть достоверным, и есть такие вопросы, где оно не идет далее средних степеней вероятности. Например, возьмем науку. А. приводит довод: «теория мирового эфира в настоящее время оставлена многими физиками». В подтверждение он ссылается на слова профессора Икса, известного своим точным умом и широкими познаниями в современном положении физики. Ясно, что такой человек не мог сделать ошибки в этом вопросе. Так же, как не можем сделать мы ее в вопросе: получили мы жалованье или нет. Вся суть будет в том, верно ли передал А. слова Икса. Наоборот, если А. сошлется на слова Икса в доказательство того, что такая‑то спорная теория в физике ошибочна, то тут мнение Икса (если оно верно передано) может иметь лишь ценность большей или меньшей вероятности, в зависимости от многих обстоятельств. Икс авторитет, но Икс – человек. Может быть, ошибочна не новая теория, а оценка ее этим авторитетом.

10. Злоупотребление ссылками на авторитеты свойственно нередко увлекающейся молодежи и тем людям, которые не привыкли, не любят и не умеют самостоятельно мыслить. Тем, например, про которых можно повторить слова Гоголя: «У него есть ум, но сейчас по выходе журнала, а запоздала выходом книжка – и в голове ничего»

11. Уловка противоположного характера – совершенное отрицание авторитетов.

В действительности есть сравнительно мало вопросов, в которых мы серьезно, с полным знанием, с затратой всего нужного труда и сил можем разбираться сами. Эти вопросы обычно не выходят за пределы ближайшего житейского опыта и интересов и за пределы нашей ближайшей специальности. В остальном мы поневоле основываемся на опыте и знаниях всего прочего человечества. Без них не сделать ни шагу. Но если так, то естественно основываться на опыте и знаниях не первого попавшегося на пути человека, может быть совершенно не пригодного для этой цели, а на сведениях заведомо наилучших знатоков в той области, к которой относится вопрос, т.е. опираться на авторитеты.

Поэтому полное отрицание авторитетов чаще всего является «мальчишеством» или результатом недомыслия, или софизмом – в параллель софизму злоупотребления авторитетами.

Иногда это отвага «свободного мыслителя», у которого мысль «свободна» потому, что не связана принципами разума, или же выходка юного дилетанта мысли, «оригинальничающего» своим отрицанием, по заветам доброй старины. «Дух отрицания, дух сомнения» и т.д.

Чаше, однако, встречается в настоящее время не полное отрицание авторитетов, а другой софизм: отрицание того авторитета, который правильно приводится в подкрепление своей мысли противником. Например, положим, я утверждал, что «положительный электрон до сих пор не выделен из атома», и подтвердил свое утверждение ссылкой на недавнее подчеркивание этого обстоятельства тем же известным, общепризнанным знатоком физики и точным мыслителем, проф. Х. Противник мой и я в этих вопросах профаны; авторитет мною приведен вполне правильно и к месту. Но противнику не хотелось допустить доказываемый мною довод, и он начинает софистировать. «Позвольте, но проф. Х. бог, что ли? Разве он не может ошибаться? Еще недавно он был уличен в такой‑то и в такой‑то ошибке». «Да, проф. Х. не бог, ошибаться может. Возможно, что он уличен был и правильно. Но весь вопрос, в *чем* ошибаться? Есть вопросы, в которых его ошибка так же невероятна, как для нас с вами ошибка в вопросе: распущена Государственная Дума или нет». Однако, в таких случаях на помощь доводу, как недоказанному, приходится подбирать другие доводы. Противник достиг своей цели.

##  «Мнимые доказательства»

1. К софизмам произвольного довода относятся часто те мнимые доказательства, в которых или а) в виде довода приводится для доказательства тезиса тот же тезис, только в других словах,– это будет софизм тождесловия (idem per idem); или б) доказательство как бы «перевертывается вверх ногами». Мысль достоверную или более вероятную делают тезисом, а мысль менее вероятную – доводом для доказательства этого тезиса, хотя правильнее было бы сделать как раз наоборот. Этот софизм можно назвать «обращенным доказательством». Наконец в) в одном и том же споре, в одной и той же системе доказательств сперва делают тезисом мысль А и стараются доказать ее с помощью мысли Б; потом, когда понадобится доказать мысль Б, доказывают ее с помощью мысли А. Получается круговая порука: А верно потому, что истинно Б; а Б – истинно потому, что верно А. Такой софизм называется «ложным кругом» или «кругом в доказательстве», или «заколдованным кругом». Иногда он бывает и в скрытой форме. А доказывается с помощью Б, но Б нельзя доказать иначе, как с помощью А.

Те же самые названия, как софизмы, носят и соответственные ошибки.

2. Тождесловие встречается часто, гораздо чаще, чем мы это замечаем. Уже было отмечено выше, как иногда трудно под разными словами отличить одну и ту же мысль. Особенно, если она выражена хотя бы в одном из случаев запутанно, трудно, туманно. Иногда тождесловие имеет грубую форму, например, «поверьте, нельзя не быть убежденному: это истина». (Гоголь. Театральный разъезд). Или другой пример, из ученических сочинений: «Это не может не быть правдой, потому что это истина». Но часто тождесловие скрывается под очень тонкими формами. И не всегда можно точно установить, две ли почти одинаковые мысли пред нами или одна и та же. Для доказательства, впрочем, и тот и другой случай обычно одинаково непригодны. Когда А. Пушкин жалуется на критиков: «наши критики говорят обыкновенно: это хорошо, потому что прекрасно; а это дурно, потому что скверно. Отселе их никак не выманишь» – он обвиняет их в тождесловии.

Или вот еще пример тождесловия: «начало вселенной без Творца немыслимо; потому что немыслимо, чтобы она возникла самопроизвольно, сама собою». Или – из области более отвлеченной, философской. Каждое свойство, качество и т.д. есть качество и свойство чего‑нибудь, т.е. одно само по себе существовать не может. На этом основании многие философы – а в старину все – принимали существование кроме свойств еще отдельных от них «носителей свойств» (так наз. субстанции).

И вот один знаменитый философ (XVIII века) пишет: «признано…, что протяжение, движение, одним словом, все ощущаемые качества нуждаются в носителе, так как существовать сами по себе не могут». (Беркли. Трактат, § 91). Подчеркнутые мною довод и тезис есть чистейшее тождесловие. Надо заметить, между прочим, что чем отвлеченнее вопрос, тем больше опасности (при прочих условиях равных) впасть в тождесловие.

3. При произвольных доводах очень нередко случается, что приводимый довод еще менее приемлем для лица, которому предназначен, еще сомнительнее, чем самый тезис. Например, тезис: «Бога нет», а довод: «Бога выдумали угнетатели, чтобы поработить слабых». Или тезис: «в данном случае позволителен обман», а довод: «нравственности никакой не существует. Все это одни условности» и т.д. Обращенное доказательство соединяет эту ошибку с любопытной особенностью некоторых пар суждений.

Есть такие пары суждений, в которых любое суждение может служить доводом для другого, если это другое поставить тезисом, но и наоборот, второе может служить доводом для первого. Все зависит от того, какое из них мы признаем более вероятным и приемлемым. Например, такова следующая пара суждений: «недавно шел сильный дождь» и «на улицах теперь грязно». Если мы знаем, что недавно шел дождь, то можем сделать вывод, что на улицах грязно. Если же наоборот, знаем только, что на улицах грязно, то можем сделать вывод, что недавно шел дождь… Так что возможны из тех же двух мыслей два доказательства. Можно мысль А доказывать из мысли Б; можно как бы перевернуть, «обратить» это доказательство и мысль Б доказывать из мысли А. Смотря по тому, что мы считаем вероятнее – А. или Б.

И вот когда ошибка, о которой мы говорили выше, («довод слабее тезиса») происходит в связи с такой парой мыслей, тогда чаще всего и получается то, что можно называть обращенным доказательством (hysteron proteron). Мысль А. доказывается мыслью Б. Но мысль Б слабее мысли А и правильно было бы доказывать именно только наоборот: мысль Б основывать на мысли А. Например, скажем, кто‑нибудь утверждает, что данный поступок – наш долг (довод); следовательно, – это поступок хороший (тезис). Но для нас довод его слабее тезиса. Мы совершенно не уверены, что данный поступок наш долг, а скорее согласились бы с тем, что это хороший поступок. Поэтому правильнее было бы с нашей точки зрения, если б тезис стал на место довода, а довод на место тезиса. Т.е. мы видим в данном случае ошибку или софизм обращенного доказательства.

Так как здесь все зависит от того, какое из двух так связанных логически суждений мы признаем сильнее, вероятнее другого, а подобные оценки у каждого из нас могут быть различны, то данного рода ошибка становится очень неопределенной и субъективной. Для одного данное доказательство совершенно правильно; для другого оно – обращенное доказательство. Например, дано такое доказательство: Бог существует (довод); значит, существует и нравственный закон (тезис). Его многие считают совершенно правильным. Но для кантианца это доказательство будет ошибочным, обращенным доказательством. Для кантианца правильно наоборот, доказывать, что раз нравственный закон существует (довод), то значит, Бог есть (тезис) и т.д. Благодаря этой субъективности оценок софизм данного рода часто неуловим.

4. На такой же связи между суждениями основана чаще всего и общеизвестная ошибка – «ложный круг» в доказательстве. Разница обычно лишь в том, что при ней оба доказательства, и правильное и обращенное, приводятся в одном и том же споре (или книге и т.д.), одним и тем же лицом. Выходит, что сперва спорщик доказывал мысль А с помощью мысли Б; а когда потребовалось доказать Б, он стал его доказывать с помощью А. Получился заколдованный круг. Например, сначала Х. доказывал, что «река, должно быть, стала (тезис), потому что ночью был сильный мороз» (довод), а потом начинает доказывать, что «ночью, должно быть, был сильный мороз (тезис), потому что река стала» (довод). Чаще всего впадают в ложный круг люди, которые сами лично одинаково уверены в истинности и тезиса и довода. Поэтому, когда приходится доказывать мысль А, они берут в качестве довода мысль Б, связанную с нею вышеуказанной связью; но потом, когда потребуется доказывать мысль Б, они забывают, что пустили уже раз в ход связь между этими двумя мыслями, и приводят в виде довода мысль А. Ведь для них‑то они одинаково достоверны. Например, для правоверного магометанина одинаково несомненны две мысли: «все, что написано в Коране, до последней черты, истина» и «Коран боговдохновенен». Мысли эти стоят в тесной логической взаимной связи. И вот, когда надо доказывать какую‑нибудь из них, он не задумывается пустить в ход другую. Если же потребуется доказать и эту, то, забыв о только что пущенном в ход доказательстве, может легко пустить в ход и обращенное. Это бывает особенно часто в длинных спорах, длинных статьях, книгах и т.п., где такое забвение вполне возможно. Таким образом, получится ложный круг. «В Коране все истина, потому что Коран боговдохновенен», и «Коран боговдохновенен потому, что в нем все истина, до последней черты» и т.д.

То, что впавший в такую ошибку делает по забвению, софист проделывает из доброй воли и сознательно. Сейчас он вам доказывал, что воля Божья совершенна, потому что абсолютно основана на нравственных принципах, которые совершенны; если же вы его, немного погодя, спросите, почему же он считает нравственные принципы «совершенными» и не существует ли нечто высшее, чем нравственные принципы? Он может ответить: нравственные принципы – принципы воли Божьей, которая совершенна или т.п.

Ложный круг, как софизм и ошибка встречаются часто, гораздо чаще, чем мы замечаем его.

## Софизмы непоследовательности

1. Софизмы непоследовательности или неправильного рассуждения, т.е. такие, в которых тезис «не вытекает» из доводов, встречаются тоже очень часто. В таких случаях иногда говорят: «отсюда (т.е. из довода) ничего еще не следует»; или «ваш довод ничего не доказывает» и т.п. К сожалению, подробно анализировать такого рода софизмы на страницах этой книги неудобно. Для этого нужны некоторые предварительные знания из логики. Здесь возможно лишь привести из них некоторые, наиболее важные и легко понятные каждому.

Прежде всего, надо упомянуть «ложное обобщение». Человек приводит несколько примеров того, что такие‑то лица или такие предметы обладают известным признаком и т.д., и без дальнейших рассуждений делает вывод, что все подобные лица и предметы обладают этим признаком. Вроде того, как Гоголевский герой видел, что все православные, каких он встречал, едят галушки, и отсюда делал вывод, что все православные вообще едят галушки, а кто не ест их, тот не православный. Или Фекла из «Женитьбы» заметила, что все чиновники, выше титулярного советника, пьют, и приняла это за своего рода «закон природы»: «А. пьет; непрекословно, пьет. Что ж делать, уж он титулярный советник!» Так рассуждаем и мы очень часто, конечно, в менее наивных формах. Все склонны смазывать под одну окраску. Например, англичанин – ну, значит, человек с сильной волей. Видели нескольких дурных людей в числе членов какой‑нибудь партии – ну, значит «все они таковы». Если же к партии влечет сердце – то мы склонны видеть во всех ее членах «умных и честных людей».

2. Этой склонности способствует сознательное или бессознательное просеивание фактов. Просеивает их и наша память, приводя лишь те наблюдавшиеся нами факты, которые соответствуют нашему настроению или предвзятому мнению. Просеивают почти механически газеты. Газета печатает только то, что находит интересным, а интересуют ее только факты известного рода. Поэтому они попадают в печать, а противоположные не попадают, хотя бы их было несравнимо больше, Отсюда может получиться – и на практике получается постоянно – ложное, одностороннее представление о положении дел и ложные обобщения: для «поправок» (91:) надо хотя бы читать противоположные газеты и т.д., и т.д. Когда такое просеивание фактов совершается сознательно, т.е. обращается в уловку, оно называется подтасовкой фактов.

Подтасовка фактов и ложные обобщения – одни из самых обычных орудий софиста.

3. Затем очень обычен софизм «подмена понятий».

Дело в том, что в каждом доказательстве или в разных доводах, или в доводе и тезисе, всегда повторяется какое‑нибудь одно и то же понятие самое меньшее – два раза. Без этого не было бы логической связи. Например, дано доказательство: «все люди смертны, святые – люди, значит, святые смертны». Здесь в обоих доводах встречается одно и то же понятие: люди. В первом доводе и в тезисе одно и то же понятие: смертны. Во втором доводе и тезисе – одно и то же понятие: святые. На этом тождестве понятий основывается вся логическая связь в данном доказательстве. Попробуйте заменить в одном из доводов понятие «люди» другим понятием, например, «духи» или в тезисе поставить вместо понятия «святые» другое понятие, например, «епископы». Логической связи не будет.

4. Вот за этим‑то тождеством понятий, встречающихся в различных местах доказательства, и надо следить особенно зорко. Иначе получится ошибка – подмена понятия или, как часто говорится, «подмена термина» в доказательстве. Впасть в нее очень нетрудно, особенно благодаря неточности нашей обычной речи. Одно и то же понятие сплошь и рядом выражают разными словами. Поэтому, иногда нелегко сразу сообразить, точно ли пред нами одно понятие в разных словах, а не два разных понятия. Еще более предательская особенность речи та, что одно и то же слово обозначает часто несколько разных понятий. Об этом мы уже говорили выше. Тут иногда и сам не остережешься и в одном месте доказательства употребишь слово в одном смысле, а в другом месте – придашь иной смысл. Особенно если доказательство длинное, а слово по смыслу не совсем ясно. Еще легче сделать такую ошибку в споре, когда наш противник употребляет слово в одном смысле, мы же – в другом. Это бывает очень часто. Например, если кто‑нибудь в споре упоминает слова Ап. Павла: «Любовь есть совокупность всех совершенств», а другой с ним соглашается, это еще не значит, что они думают одно и то же. На русском языке слово «любовь» имеет особенно много значений. Любить можно Бога и картофель, невесту и старый халат, ближнего и «холодную ванну». Софист пользуется такой подменой понятий очень часто. Это одно из самых удобных средств морочить людей. Так как большинство из них не привыкло разбираться в «тонкостях» слов и выражений, то лучше принимать заранее меры против этого опасного софизма: а) стараться одно и то же понятие выражать и теми же словами и где противник этого не делает, самому делать за него, как бы повторяя на свой лад его фразу; б) каждое слово, имеющее несколько значений, стараться заменить или другим словом, более определенным по смыслу, или целым точным выражением. Иногда можно ограничиться дополнением слова какими‑нибудь оговорками, например, слово «любовь» заменить более точным выражением: «любовь к Богу», «к ближним», «к женщине» и т.п.

5. Из других софизмов непоследовательности надо упомянуть здесь, прежде всего очень распространенный и часто довольно курьезный софизм, который можно, пожалуй, назвать «бабьим» или вежливее – «дамским аргументом». Он в ходу и у мужчин, да еще как; но в женских устах он, в общем, получает почему‑то особый блеск и рельефность.

Суть его вот в чем. По многим вопросам возможно, мыслимо не одно, не два, а несколько, много решений, несколько предположений и т.д. Некоторые из них противоположны друг другу. По здравому смыслу и по требованиям логики надо учитывать все их. Но софист поступает наоборот. Желая, например, защитить свое мнение, он выбирает самое крайнее и самое нелепое противоположное из других мыслимых решений вопроса и противопоставляет своему мнению. Вместе с тем он предлагает нам сделать выбор: или признать эту нелепость, или принять его мысль. Чем ярче контраст между нелепостью и защищаемым им мнением, тем лучше. Все остальные возможные решения намеренно замалчиваются.

6. Не менее часто встречается другой родственный софизм: навязанное следствие. Чаще всего он имеет внешнюю форму так называемого приведения к нелепости.

Известно, что один из приемов опровержения неправильной мысли состоит в том, что мы рассматриваем ее следствия. Если следствия, которые из нее необходимо вытекают, ложны или прямо нелепы, значит, ошибочна и сама мысль, из которой они следуют. Софист же, искажая этот прием, нередко старается навязать мысли нелепое следствие, которое вовсе из нее не вытекает.

#### 7. Наконец, из числа других софизмов рассуждения можно упомянуть здесь еще «многовопросие», очень распространенный софизм в древности, благодаря особой тогдашней форме спора. Но он нередко встречается и теперь. В настоящее время он чаще всего имеет вид неправильного осведомления. По какому‑нибудь вопросу возможно только условное решение: в одних случаях надо решать так, в других иначе. Софист же требует, чтобы противник «просто» ответил – «да или нет». Если противник хочет сделать должное «различие», его обвиняют в том, что он «не хочет отвечать прямо и прибегает к уверткам».

## Меры против уловок

1. Кто хорошо изучил уловки софистов и умеет сейчас же распознавать их, тот в значительной мере обезопасит себя от них. Как отвечать на каждую из них в том или другом случае – зависит от такта, находчивости и т.д., спорщика. «Прописать особое лекарство» против каждой из них и для всех обстоятельств вряд ли возможно. Можно сказать только одно: кто принимает в споре все те предупредительные, «профилактические», так сказать, меры, какие мы указали в этой книге, тот в значительной мере охранит себя от всяких поползновений софиста. Главнейшие из них такие: а) спорить только о том, что хорошо знаешь. Помнить, словом, наставление щедринского ерша «карасю‑идеалисту»: «чтоб споры вести и мнения отстаивать, надо, по меньшей мере, с обстоятельствами дела наперед познакомиться»; б) не спорить без нужды с мошенником слова или с «хамоватым» в споре, а если надо спорить, то быть все время «начеку»; в) научиться «охватывать» спор, а не брести от довода к доводу; г) всячески сохранять спокойствие и полное самообладание в споре – правило, особенно рекомендуемое; д) тщательно и отчетливо выяснять тезис и все главные доводы – свои и противника; е) отводить все доводы, не относящиеся к делу. Если при этом спорщик знает хорошо и умеет распознавать быстро хотя бы все те уловки, которые указаны в этой книге, то софист редко может надеяться на успех своих уловок.

Иные считают нужным «разоблачать» уловки, а вместе с ними и софиста. На это можно сказать так: когда дело идет о софизме – лучше никогда не прибегать к этому средству или в самых редких очевидных случаях. Когда дело идет о других уловках – не о софизмах – то иногда наоборот: самое лучшее средство «разоблачить» уловку. Но и здесь есть много таких простых уловок (не софизмов), на которые лучший и единственный разумный ответ – не поддаваться им.

2. «Обличать» в софизме – ведь это в огромном большинстве случаев сводится к тому же «чтению в сердцах», сознательному или бессознательному: тут ведь дело идет о намерении человека, о намеренной ошибке. Обвинив в софизме – надо доказать обвинение, иначе это будет совершенно недопустимое, «голословное обвинение». А чтобы доказать его, надо: а) доказать, что есть ошибка в (95:) доказательстве и б) доказать, что она сделана намеренно. Первое – часто доказать нетрудно. Но доказать с достоверностью наличность намерения «смошенничать в споре» в большинстве случаев очень трудно или невозможно. При этом спор может принять крайне тяжелый, неприятный личный характер, и мы останемся при недоказанном нами обвинении.

Надо помнить и то, что очень часто подобное обвинение не совершенно достоверно и для нас самих; а нередко, если оно и кажется нам достоверным, может казаться таковым ошибочно. Мы ведь здесь не застрахованы от промахов. По всему этому гораздо лучше и разумнее ограничиться только указанием ошибки в рассуждениях противника, не входя в обсуждение – намеренная она или нет. Этого ведь и вполне достаточно, чтобы разбить его доказательство. Остальное, как говорится, «от лукавого». Предоставим софистам обвинять собеседников в софизмах,– благо это одна из их любимых уловок. Как им ее не любить, ведь это обвинение нельзя часто опровергнуть, как нельзя, конечно, и доказать. Но впечатление на слушателей спора и т.д., она может оставить, отчасти по принципу: «клевещите, клевещите, что‑нибудь да прилипнет».

3. Зато такие уловки, как палочные доводы, аргументы к «городовому», срывание спора, инсинуация и т.д., и т.д. должны быть везде разоблачаемы, где только можно их доказать. Сущность же их такого характера, что доказать их наличность не составляет часто особого труда. Правда, на противника‑софиста такие разоблачения влияют сравнительно редко: по большей части человек, сознательно прибегающий к ним, обладает довольно толстой кожей и его «разоблачениями» не проймешь, он будет продолжать свое дело. Но есть люди, которые пускают в ход такие уловки по недостаточной сознательности, «не ведают, что творят». Такие люди могут и «устыдиться», увидев воочию яркое изображение сущности своей уловки. Полезны подобные разоблачения и для слушателей и читателей. Наконец, вообще говоря, молчать и без протеста переносить подобные приемы там, где можно доказать их наличность – поступок даже противообщественный. Это значит – поощрять на них в дальнейшем. Протест в этих случаях – наш долг, хотя бы и нельзя было ожидать от него осязательного результата. Но, конечно, где наличность подобных уловок недоказуема, – приходится промолчать по тем же причинам, как и при софизмах.

Психологические уловки – внушение, отвлечение внимания, приемы, направленные на «выведение из себя» противника и т.д. тоже обычно не требуют «разоблачения». Доказывать их наличность часто трудно, почти всегда – не к месту. Это сводит спор на личности, в грязь. Лучшее средство против них, – поскольку дело касается нас – не поддаваться им; на «внушение» отвечать соответственными приемами со своей стороны и т.д. и т.д. и т.д.

4. Последний совет касается важного вопроса: позволительно ли на уловки отвечать в споре соответственными уловками. Можно ответить на него так: – есть уловки, непростительные для честного человека ни при каких обстоятельствах. Например, такова гнусная уловка «расстроить» противника перед ответственным, важным спором, чтобы ослабить его силы; или «срывание спора» и т.д. и т.д. Есть всегда позволительные уловки, о которых мы говорили в начале этого отдела – например, оттянуть возражение и т.д. Остальные уловки – область, о которой мнения расходятся. Одни считают себя не в праве пускать их, хотя противник прибегает к (96:) самым гнусным приемам; другие – по большей части практики – думают, что они в таком случае позволительны. К числу подобных сомнительных уловок относятся софизмы. Одни никогда не опускаются до софизмов, другие считают софизмы иногда позволительными. Это уже дело совести.

В оправдание тем, кто на софизмы отвечает софизмами и другими уловками, можно сказать следующее. Часто возможны только два способа борьбы с софизмом: а) показать с очевидностью, что доказательство неправильно; «раскрыть ошибку» и б) ответить другим софизмом или уловкой, парализующей софизм противника. Первый способ, конечно, безусловно кристально честен. К сожалению, во многих случаях он на практике или вовсе неприменим, или чрезвычайно затрудняет спор и ослабляет впечатление. Если спор при слушателях, а софист ловко орудует с помощью своих уловок, шансы в борьбе часто слишком становятся различны. Он, например, пускает в ход такой лживый или произвольный довод, разоблачить лживость или сомнительность которого перед данными слушателями очень трудно или даже невозможно. Довод его всецело основан на круге сведений и понятий, доступных данным слушателям или им свойственных, а потому совершенно для них ясен, понятен, прост и производит полную иллюзию неотразимой истинности. Для того, чтобы показать всю ложность его, надо поднять слушателей над их кругозором, дать им запас новых сведений, внушить новые предпосылки; надо показать, что вопрос далеко не так прост, как это кажется, а иногда, наоборот, очень сложен и запутан или даже не допускает достоверных решений. Все это часто совершенно неосуществимо. Если даже противник‑софист даст вам без помех развивать длинные рассуждения и обосновывать предпосылки, то иной слушатель не станет их слушать: сбежит, заснет, запротестует. Все сложное, запутанное, неопределенное в рассуждении он склонен приписать изъяну вашего мышления. Напрягать внимание, чтобы следить за вашими новыми или трудными для него рассуждениями – ему тяжело. Между тем «на ясном и простом» доводе противника он «отдыхает». Вот молодец! – говорит ясно, просто и хватает самую суть. А тот – как пошел крутить! С одной стороны, нельзя не признаться, с другой нельзя не сознаться… Слушать тошно».

Вот пример для иллюстрации. Спорят о «Константинополе и проливах» – нужно требовать их или нет? Слушатели – темные рабочие и крестьяне, для которых весь мир вмещается, как для гоголевского героя, в пространстве «по ту и по эту сторону Диканьки». Противник‑софист говорит: «сами подумайте – люди вы взрослые. Зачем нам, мужикам, той Константинополь? И какие‑то проливы? Зачем мы будем за них нашу кровь проливать? И так достаточно пролито. – А кто хочет Константинополя? Вы посмотрите: кто рабочий, кто крестьянин–те все не хотят. А хлопочут буржуи, капиталисты, богачи. Им это, небось, на руку. Им это первое дело, чтобы нажиться. Так пусть сами идут и свою кровь проливают. А нашей – довольно попили. Больше не дадим». – Попытайтесь разоблачить ошибочность этих выводов перед аудиторией из рабочих и крестьян. Вы увидите, как это трудно, когда даже в голову многих интеллигентов не вмещаются те возражения, которые можно привести против этой примитивной аргументации.

Вот почему люди, вполне честные и корректные, разрешают себе в крайних случаях отвечать на софизмы и уловки противника уловками и софизмами, когда спор идет о важных вопросах общественного, государственного и т.п. значения. Нечего лицемерить: этот способ борьбы с нечестным противником встречается нередко в тактике партий, в дипломатии и т.д., и т.д., и т.д. Различаются лишь пределами, до которых доходит пользование им. Но, повторяем, это дело совести каждого.

Во всяком случае, слова Шопенгауэра по этому вопросу нельзя принимать без ограничения: «Если мы видим, – говорит он, – что противник пустил в ход мнимый или софистический аргумент, то, конечно, можно разбить последний, показав его ложность и обманчивую видимость. 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». (Eristische Dialektik. Kunstgr. 21). – Выходит, что на софизмы всегда лучше отвечать софизмами. Это уж очевидная крайность. На слова Шопенгауэра позволительно ответить так: «где можно, там лучше не пачкаться в грязи».

# Советы Дейла Карнеги

Известный американский психолог Дейл Карнеги в одной из своих книг, которая называется «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей, предлагает очень интересные суждения.

"В девяти случаях из десяти спор кончается тем, что каждый из его участников еще больше, чем прежде, убеждается в своей правоте. В споре нельзя одержать верх. Нельзя потому, что, если Вы проиграли в споре, значит, вы проиграли, если же одержали верх, то тоже проиграли. Почему? Предположим, что вы одержали победу над собеседником, разбили его доводы в пух и прах. Ну и что? Вы будете чувствовать себя прекрасно. А он? Вы задели его самолюбие. Он будет огорчен Вашей победой. А ведь: «Человек, которого убедили против его воли, не отречется от своего мнения и поневоле".

"Вы можете дать понять человеку, что он не прав, взглядом, интонацией или жестом не менее красноречиво, чем словами, но если вы говорите ему, что он не прав, то заставите ли вы его тем самым согласиться с Вами? Никогда! Ибо Вы нанесли прямой удар его интеллекту, его здравому смыслу, его самолюбию и чувству собственного достоинства. Это вызовет у него лишь желание нанести ответный удар, а вовсе не изменить свое мнение. После этого вы можете обрушивать на него всю логику Платона или Иммануила Канта, но переубедить его Вам не удастся, ибо Вы его оскорбили. Никогда не начинайте с заявления типа: "Я Вам докажу то-то и то-то". Это плохо. Это все равно что сказать: "Я умнее Вас. Я собираюсь кое-что Вам сказать и заставить изменить свое мнение". Это вызов. Это порождает у Вашего собеседника внутреннее сопротивление и желание сразиться с Вами прежде, чем вы начали спор".

Карнеги считает, что лишь немногие люди мыслят логично. В большинстве своем мы необъективны, подозрительны, заражены предвзятыми мнениями, ревностью, страхом, завистью и гордыней. Отсюда все наши беды. Порой случается, что мы меняем наше мнение просто так, без причины и сопротивления, но стоит кому-либо сказать, что мы не правы, как мы тут же возмущаемся и злимся. Потому что дорожим мы не столько своими идеями, сколько своим самолюбием.

Если известно, что нам все равно грозит столкновение, то не лучше ли опередить другого, взяв инициативу на себя? Не будет ли гораздо легче подвергнуть себя самокритике, чем слушать чужое обвинения? Вот этот совет был проверен на собственном опыте: "Скажите о себе все оскорбительные слова, которые, как Вы знаете, у Вашего собеседника на уме или на языке, причем произносите их прежде, чем сделает это он, и вы выбьете у него из-под ног почву. Можно поставить сто против одного, что он займет в таком случае великодушную, снисходительную позицию и сведет Ваши ошибки к минимуму. Если Вы не правы, признайте это быстро и решительно".

Очень интересен и "метод утвердительных ответов", который Карнеги назвал, как "Секрет Сократа". Беседуя с каким-либо человеком, не начинайте разговора с обсуждения тех вопросов, по которым расходитесь с ним во мнениях. Сразу же подчеркните те аспекты, в отношении которых вы единодушны. Все время упирайте на то, что вы оба стремитесь к одной и той же цели, что разница между вами только в методах, а не в сути. Добейтесь того, чтобы Ваш собеседник с самого начала говорил "да, да". Старайтесь не давать ему возможности отвечать "нет". Стоит человеку сказать "нет", как его самолюбие начинает требовать, чтобы он оставался последовательным в своих суждениях. И даже если он поймет, что был не прав, он все равно вынужден будет считаться со своим самомнением. Поэтому, чем больше "да" мы сумеем получить от собеседника с самого начала, тем больше у нас шансов на победу. Метод Сократа основывался на стремлении получить от собеседника утвердительный ответ. Он задавал такие вопросы, которые заставляли его оппонента соглашаться с ним, и все снова и снова добивался признания своей правоты, а тем самым и множества утвердительных ответов. Он продолжал задавать вопросы до тех пор, пока, наконец, его оппонент, почти не отдавая себе в этом отчета, приходил к тому самому выводу, который яростно оспаривал несколькими минутами раньше.

"Помните, что Ваш собеседник может быть полностью не прав, - пишет Карнеги, - но сам он так не думает. Не осуждайте его. По-иному может поступить каждый глупец. Постарайтесь понять его. Только умные, терпеливые, незаурядные люди пытаются это сделать... Всегда есть причина почему другой человек думает и поступает именно так, а не иначе. Выявите эту скрытую причину, – и у Вас будет ключ к его действиям, а возможно и к личности".

Напоследок я оставила еще один совет Дейла:

 "... *В мире существует только один способ одержать верх в споре – это уклониться от него".*

 Возможно, это действительно так, но это гораздо сложнее, чем все предыдущее.

# Заключение

Рассмотренные выше средства и цели спора дают, как мне кажется, более-менее ясное представление, собственно, о самом исследуемом предмете. Таким образом, из всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

1. Для победы в споре вовсе не обязательно придерживаться исключительно правильного мнения и иметь в запасе подтверждающие факты.
2. На склонение оппонента в свою сторону могут повлиять такие факторы, как: уверенный голос, четкая логика суждений, применение всевозможных уловок и ловушек (с целью убеждения противника).
3. Не последнее влияние имеет так же и тактика самого спора. Используя советы известных психологов, можно выйти из затруднительной ситуации, не обидев собеседника и не "потеряв своего лица".
4. Но наиболее действенным способом является все же избежание спора как такового, поскольку вполне ясно, что спор может привести к нежелательным последствиям и, как таковой, вовсе не безопасен и для самого спорщика, и для его оппонента.

#

# Список литературы

1. Дейл Карнеги, «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», Москва, "Топикал. Цитадель", 1995.
2. Сергей Поварнин, «Спор: о теории и практике спора», Санкт-Петербург, "Лань", 1996.
3. А.Д. Гетманова, "Логика", Москва, "Новая школа", 1995.
4. Поварин С.И. «Искусство спора. О теории и практике спора», Москва
5. Ю.В. Ивлев Логика:учеб.-3 издание, из-во Проспект, 2004.