

# КАК ПОБЕДИТЬ В СПОРЕ

А.В. Стешов

О культуре  
ПОЛЕМИКИ

ЛЕНИЗДАТ

А.В.Стешов

---

КАК  
ПОБЕДИТЬ  
В СПОРЕ

О культуре  
полемики

●

(Нумерация страниц сохранена)

Лениздат • 1991

В споре рождается истина. Нет, пожалуй, другой такой общеизвестной аксиомы, как эта. Но нет и другой человеческой деятельности, к которой бы относились столь диаметрально противоположные оценки. Одни называли его своей судьбой, своей стихией, другие избегали его. Кант, Галилей, Ленин испытывали удовольствие от борьбы мнений. Ньютон, Дарвин уклонялись от споров и полемики, считая, что, кроме траты времени и плохого настроения, они ни к чему не приводят. Но и те и другие стремились к истине.

Выходит, истина может родиться и вне спора, но он представляет собой благоприятную питательную среду для борьбы мнений. Значит, надо знать, что собой представляет его механизм и уметь отстаивать свои взгляды.

В словесном противоборстве стороны, как правило, стремятся к победе, к несовпадающим целям, поэтому спор всегда находится на грани полемики. Poleмика же означает воинственные, враждебные, взаимоисключающие позиции: вы стремитесь к тому, чтобы противник признал истинным ваше мнение, стало быть, ложным — свое; но и он добивается признания его мысли

истинной и уклоняется от поддержки вашей. И если по отношению к одному предмету один что-то утверждает, а другой это отрицает, но оба считают себя правыми, то с позиции закона исключенного третьего спорщики выглядят просто ненормальными. Ведь истинным может быть либо утверждение, либо отрицание, т. е. одно из двух, но не оба вместе. Значит, кто-то ошибается. Но кто?

Для выяснения истины необходимо исследование обеих позиций, нужна дискуссия, в которой общаются не противники, а собеседники, и все стремятся не к победе, а к согласию, к взаимопониманию, через анализ и синтез мнений к единству взглядов на проблему.

Выходит, дискуссия, диалог, диалектическая беседа скорее приведут к истине (или к единой цели), чем спор, насыщенный эмоциональными помехами, темпераментными выпадами, желанием уязвить противника, нанести ему удар побольше и любым путем отстоять свое мнение. И чем яростнее накал страстей, чем упрямее противники навязывают свой взгляд, отрицают другой, тем дальше они отходят от истины.

Цель этой книги — показать дискуссию как диалектический метод движения к истине, ознакомить с культурой спора и полемики, предложить некоторые практические рекомендации.

С развитием демократизации и перестройки в нашем обществе дискуссия становится главным методом формирования политических позиций, выработки программы действий. Это означает, что деловые, научные, политические дискуссии входят во все сферы человеческой деятельности. Люди не желают механически выполнять решения, принятые без больших умственных затрат, без исследования альтернативных предложений, без глубокого проникновения в глубь проблемы.

Значит, дискуссии и споры нужны нам как воздух. Они нужны нам как инструмент выхода из застоя, в ко-

тором оказалась наша политика, наша экономика, наша паука. «Когда в какой-либо науке нет противоположных взглядов, нет борьбы, то эта наука идет по пути к кладбищу, она идет хоронить себя», — считал академик П. Л. Капица (*Капица П. Л. Приглашение к спору*// Юность. 1967. № 1. С. 79).

Со всей очевидностью мы осознаем, что наши общественные науки несвободны от догм, часто декларативны, предлагали до сих пор несостоятельные разработки концепций социализма. Сегодня произошел взрыв политического самосознания. Дискуссии, споры, полемика охватили все слои общества.

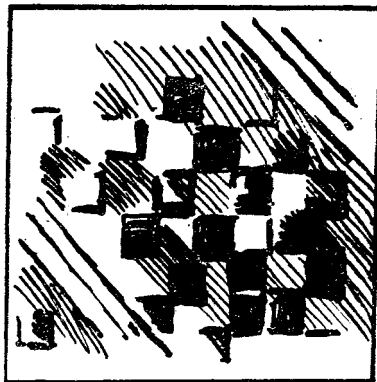
Спор и дискуссия — это сражение умов, и средство борьбы здесь — речь. Когда не помогают обычные доводы, в ход пускают особое риторическое оружие. В этом случае начинается полемика с целью «взаимоистребления». Истина уже не имеет значения для противников. Они вступили в настоящую войну.

Существенным признаком демократии является парламентская дискуссия, в которой не может быть монополии на истину. Кто претендует на истину или достижение своей цели, должен владеть не только искусством убеждать, но и умением защищаться, придерживаясь этических правил.

Как победить в споре? Вопрос конкретный, но ответов на него неисчерпаемое число. Мы надеемся, что советы, рекомендации, изложенные в этой книге, не только будут полезны организаторам и участникам дискуссий, но и пригодятся в различных деловых и житейских ситуациях.

У кого не уяснены принципы во всей логической полноте и последовательности, у того не только в голове сумбур, но и в делах чепуха.

*Н. Г. Чернышевский*



1

## ЧТО ТАКОЕ ДИСКУССИЯ

### Чем интересна дискуссия

Почему возрос интерес к дискуссии? Связан ли этот интерес с демократизацией нашего общества?

Во-первых, в жарком словесном противоборстве участники спора могут отстаивать свою позицию, свою идею, высказывать критические замечания. Только столкновение мнений позволяет путем отрицания отрицания выявить новое, сравнить его со старым, найти выход из сложившейся ситуации, разрушить устоявшиеся догмы и расчистить путь для дальнейшего движения и развития мысли.

Во-вторых, в ходе дискуссии вырабатываются нетрадиционные подходы в решении сложных проблем, выносятся конкретные практические предложения, делаются обобщения, оцениваются выдвинутые инициативы.

В-третьих, дискуссия пробуждает у ее участников интерес к теории, экономическим и общественным наукам, помогает выявить политические мотивы и позиции ораторов, демонстрирует их бойцовские качества, умение противодействовать демагогам, бюрократам и скрытым

недоброжелателям, вырабатывает навыки критического анализа рассуждений оппонента или его некорректного поведения.

Наконец, в-четвертых, дискуссии пробуждают в людях активность, заинтересованность в переменах в их работе, в стране, повышают взаимную требовательность, самокритичность, усиливают контроль за выполнением конкретных решений.

Что же еще сравнится с таким продуктивным методом исследования жизненных проблем?

Вот почему многие лидеры и руководители государственных и общественных организаций стремятся овладеть принципами коллективного исследования сложных вопросов, понять сущность механизма словесного противоборства и психологию спора.

Чтобы понять метод дискуссии, обратимся к определениям и попытаемся выделить существенные признаки (фазы) процесса исследования проблемы (истины) и смоделировать его по возможности наглядно.

Д и с к у с с и я — спор, обсуждение какого-либо вопроса на собрании, в печати, в беседе (*Ожегов С. Н.* Словарь русского языка. М., 1972. С. 153).

Д и с к у с с и я (*лаг.* — рассмотрение, исследование) — обсуждение какого-либо спорного вопроса (*Словарь иностранных слов.* М., 1979. С. 172).

Под научной дискуссией принято понимать обсуждение перспективности высказанных гипотез (см.: *Химия и жизнь.* 1988. № 9. С. 71). И еще несколько суждений по поводу сущности дискуссии:

дискуссия — термин, являющийся синонимом логики как искусства обдумывать, рассуждать, излагать мысли соответственно законам разума;

дискуссия — это практика организации творческого научного труда;

дискуссия — это форма научного общения и получения нового знания;

дискуссия — логика научного поиска.

Так что же такое дискуссия? Читатель ждет самого точного определения, но его нет, и составить всеобъемлющее определение нам не удастся. Если бы оно было, то не потребовалась эта глава. А так как «в голове сумбур», то мы продолжаем рассуждать о понятии, обращаясь к мнениям специалистов, хотя и среди них нет ученого, который бы представил нам в наглядном виде механизм процесса дискуссии. А как мог помочь в понимании ее сущности доступный наглядный образ!

Приведем суждение Аристотеля, которого называли мозгом платоновской академии. Вот его слова о дискуссии: «Что касается диалектических бесед, в которых рассуждают не ради спора, а ради приобретения навыка или исследования истины, то еще никто не разобрался, к чему должен стремиться в них отвечающий, с чем соглашаться и с чем не соглашаться для того, чтобы надлежащим или ненадлежащим образом защитить тезис; так как, стало быть, у нас нет для них, а именно для тех, которые беседуют друг с другом ради исследования истины, правил, оставленных нам предшественниками, то мы должны попытаться сказать кое-что сами» (цит. по: Вопросы философии. 1979. № 8. С. 13).

Прошло около двух с половиной тысяч лет, но по-прежнему «необходимо провести исследование по моделированию дискуссий» (см.: Вопросы философии. 1978. № 8. С. 98).

Так что же делать? На что опереться при формулировании определения?

Предпринимая попытку изобразить механизм дискуссии, мы предлагаем образ (схема 1), в основе которого связь двадцати законов мышления, известных на сегодня науке логике (схема 2), и приведем еще одно определение: «Только система дает нам полную власть над нашими знаниями. Голова, наполненная отрывочными, бессвязными знаниями, похожа на кладовую, в которой



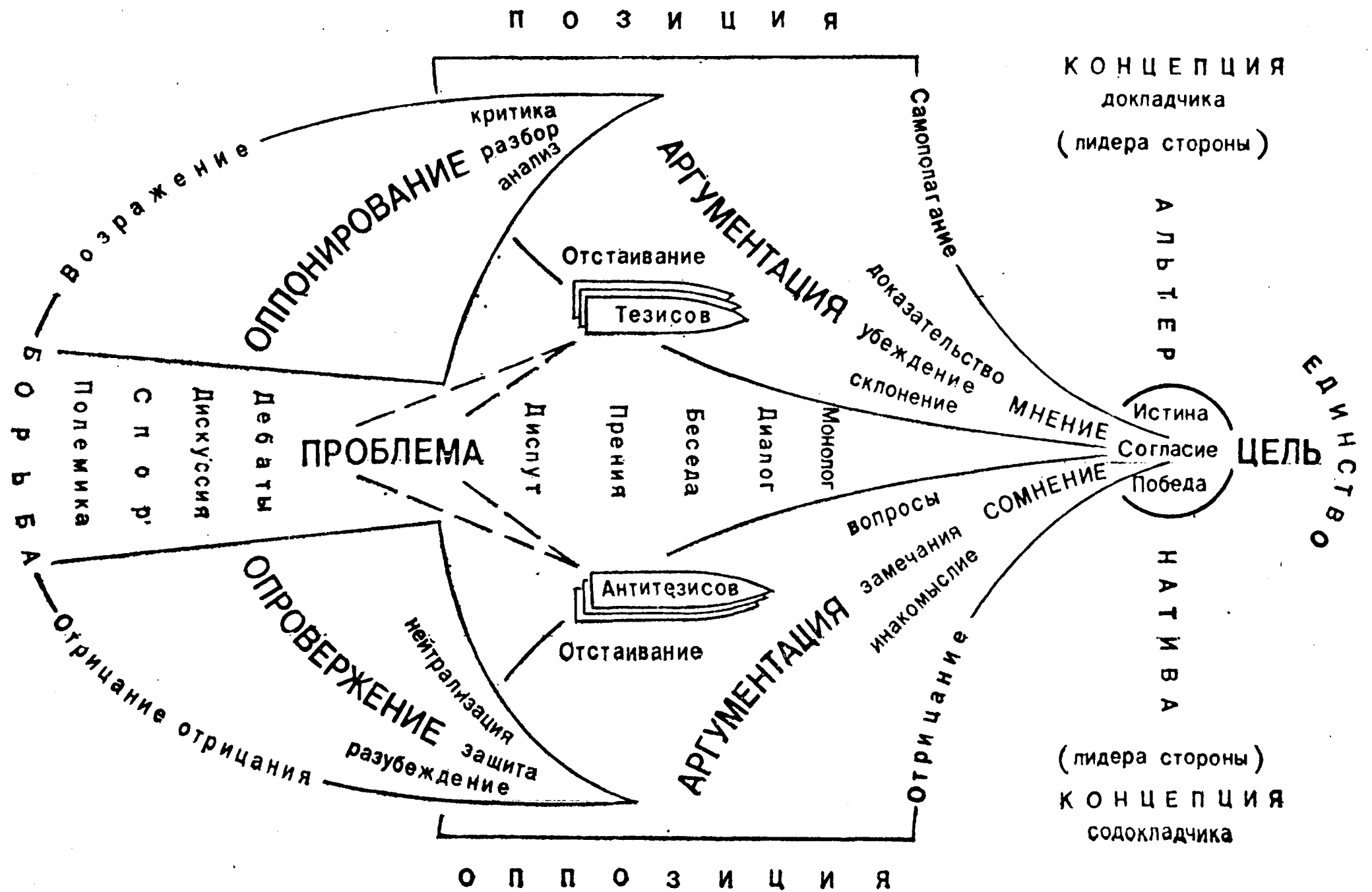


Схема 1. Механизм спора, дискуссии, полемики

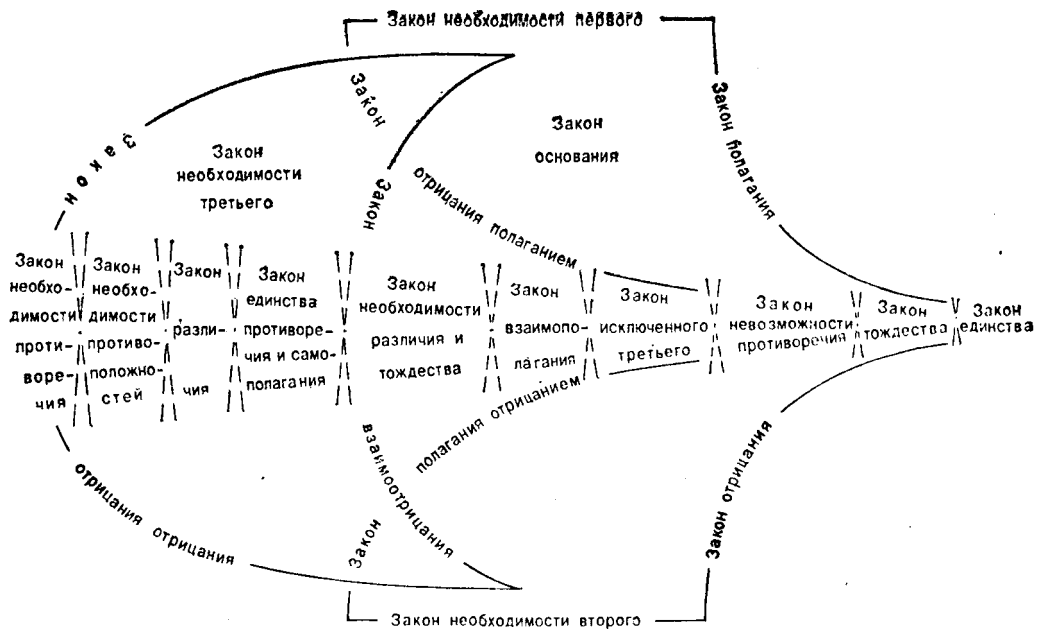


Схема 2. Диалектический метод в системе законов мышления

все в беспорядке и где сам хозяин ничего не отыщет» (Ушинский К. Д. Собр. соч.: В 8 т. М., 1956. Т. 5. С.355).

На основе представления модели процесса дискуссии предлагаем рабочее определение: дискуссия — это коллективное исследование проблемы, в котором каждая сторона, оппонирова (опровергая) мнение собеседника (противника), аргументирует (отстаивает) свою позицию (концепцию) и претендует на достижение цели (истины).

В данном определении просматриваются фазы дискуссии или этапы исследования проблемы в словесном противоборстве. Определение подходит ко всем понятиям синонимического ряда: беседа, диалог, диспут, прения, дебаты, спор, полемика, что означает — механизм у них один. Отличия в целях, средствах и правилах поведения сторон.

Если цель дискуссии (спора) — достижение истины, тогда она будет называться аподиктической, основанной на законах мышления и правилах вывода.

Если цель дискуссии (спора) — склонить к своему мнению, тогда она называется эристической.

Если цель дискуссии (спора) — победить любым путем, то она называется софистической. Подробно разновидности споров, их средства и правила рассмотрены в главе 6. Но цели дискуссии этим не ограничиваются. Их гораздо больше.

Участники дискуссии при разрешении разногласий в мышлении могут переходить из одной формы взаимодействия в другую, в зависимости от обострения противоречий и применяемых собеседниками приемов и средств. Например, заинтересованный обмен мнениями (беседа) может внезапно перейти в спор, а от него недалеко и до полемики. *Полемика (φρ. — воинствен-*

ный, враждебный) характеризуется непримиримостью, остротой схватки, и при этом переплетаются все три вида спора: аподиктический, эристический, софистический. Участники, не владеющие культурой спора, чаще переходят на эмоциональный уровень обсуждения и сбиваются с пути к истине.

Посмотрите на схему 1. Из нее видно, что если участники начали спор на грани полемики, то они максимально затруднили (удлиннили) путь к истине. Надо стремиться переходить к более легким формам — диалогу, диалектической беседе. От них до истины (или цели) дискуссии рукой подать. В диалоге участники чувствуют себя собеседниками, в полемике — противниками.

Примем во внимание следующее суждение классиков: «Пolemика превратилась в более или менее связное изложение диалектического метода и коммунистического мировоззрения» (*Маркс К., Энгельс Ф. Соч., 2-е изд. Т. 20. С. 8*). Понятно, что модель процесса полемики позволила бы зрительно представить то, что мы называем диалектическим методом. Метод в исходном значении, какое дали этому слову древние греки, есть путь к чему-либо. Этим «что-либо» является цель как осознанное намерение.

Что же получилось? Наша схема механизма спора (а она одна для дискуссии и для полемики) пригодна для объяснения сложнейшего понятия «диалектический метод». Пусть это слишком упрощенное представление, но оно позволяет объяснить связь основных законов диалектики: закон единства и борьбы противоположностей, закон отрицания отрицания, закон перехода количественных изменений в качественные. Кроме этого модель позволяет объяснить действие известных науке двадцати законов мышления, выведенных крупнейшим исследователем диалектической логики Савле Бенедиктовичем Церетели (1907—1966), создавшим теорию бесконечного умозаключения или механизма диалектического метода

(см.: Диалектика, логика, теория познания. Тбилиси, 1979. С. 21, 38).

Таким образом удалось реализовать посылку Ф. Энгельса: «Пока наши принципы не будут развиты в нескольких работах и не будут выведены логически и исторически из предшествующего мировоззрения и предшествующей истории как их необходимое продолжение, настоящей ясности в головах не будет и большинство будет блуждать в потемках» (Маркс К., Энгельс Ф., Соч., 2-е изд. Т. 27. С. 5).

## **Принципы организации дискуссии**

Ясному пониманию сущности дискуссии способствует не только образ «пути к чему-либо», но и правила движения на этом пути. В качестве таких правил деятельности ведущего и участников выступают организационные принципы. Эти принципы предопределяют и устанавливают поведение сторон в словесном противоборстве. Они помогают наладить взаимодействие участников и регламентируют весь процесс дискуссии. Вот почему принципы дискуссии являются необходимым знанием для продуктивного проведения коллективного исследования проблемы. И они тоже отвечают на вопрос: что такое дискуссия?

С помощью модели дискуссии можно объяснить основные организационные принципы дискуссии.

Принцип — значит основа, правило поведения, организационное начало, руководящая идея, установка. Принципы как бы дробят весь механизм (метод) на четыре установки, четыре частных метода деятельности ведущего и всех участников дискуссии.

**Первый принцип: СОДЕЙСТВУЙТЕ ВОЗНИКНОВЕНИЮ АЛЬТЕРНАТИВЫ.**

Альтернатива — это одно из двух или нескольких возможных решений, необходимость выбора между взаимоисключающими возможностями, каждая из противостоящих идей, концепций, гипотез. Отсюда альтернативный доклад — содержащий альтернативу, другой подход, иное решение проблемы.

Логическим основанием этого принципа является метод анализа, то есть разложение, расчленение единого на составные части, рассмотрение чего-либо с разных сторон. Нет альтернативы — нет анализа, нет метода научного исследования. А дискуссия без исследования альтернатив теряет существенный признак диалектического метода.

Необходимым условием диалектического метода является противоречие как источник различных мнений, предпосылка движения и развития мышления. Это противоречие возникает в результате столкновения альтернатив (необходимости выбора), когда одна концепция входит в отношение отрицания с другой позицией. Мышление без альтернативы превращается в обсуждение единственного, тем самым диалектический метод выхолащивается. Плюрализм мнений, как исходный пункт, исключается, значит, остается заведомо единственный предел — формально достигнутое «единство». Так утрачивается сам механизм разрешения противоречия. В этом случае метод работает в усеченном виде.

Поэтому первый принцип обязывает ведущего способствовать плюрализму (множественности) мнений, путей решения проблемы. Не считайте одно первоначальное мнение самым продуктивным, не узнав взглядов других ораторов. Организаторы дискуссий должны создавать механизм выдвижения разумных альтернатив и для этого в регламенте обсуждения предусматривать выступления сомневающихся, оппонентов, лидеров других групп, работающих над той же проблемой. Без аль-

тернативы нет противоположности — нет источника столкновения мнений и, значит, дискуссия скоро заглохнет.

В методологическом аспекте примечательны слова Аль-Фараби, философа Древнего Востока: «Группу людей, следующих одному и тому же мнению и ссылающихся на тот же авторитет, ведущий их за собой, с мнением которого они все согласны, можно рассматривать как один разум, а один разум может заблуждаться... Когда же различные умы сойдутся после размышления, самопроверки, споров, прений, дебатов, рассмотрения с противоположных сторон, то тогда не будет ничего вернее того убеждения, к которому они придут» (*Аль-Фараби. Философские трактаты. Алма-Ата, 1970. С. 45*).

Первый принцип предопределяет готовность людей к противоборству, к восприятию других подходов, новых идей, к терпимому отношению к инакомыслящим. Каждая сторона имеет равное право претендовать на истину и на выдвижение инициатив. Игнорировать этот принцип — значит, губить новое мышление на корню, пренебрегать диалектикой в самом начале решения проблемы.

Каковы следствия пренебрежения этим принципом?

Не воспитываются сомневающиеся лидеры, способные выступить против догматических взглядов. Сегодня очень мало лидеров, которые бы смело сказали «нет» старому, отжившему. Их десятилетиями устраняли, обеспечивая «единство» и единодушное одобрение.

В результате у многих вырабатывается неприятие чужих мнений и стремление к однообразию жизни. Им кажется, что централизация (а это есть в некотором роде воплощение «единства») оказывается самой разумной системой власти, хотя один источник идей ведет к максимальному однообразию, а идеалы персонифицируются, превращаются в культ. Вот почему по этой усеченной

модели диалектического метода достаточно одного авторитета в данной области. В итоге монизм неизбежно приводит к консерватизму большинства людей.

Самое опасное следствие безальтернативных дискуссий— единство цели подменяется целью единства. В угоду сплоченности членов организации люди, слепо верящие в своего лидера, забывают о цели движения, о необходимости его развития.

Расхождение во взглядах, предчувствие раскола, признаки борьбы вызывают у монопольных лидеров панический страх потерять власть над умами и привилегии. Они осознают, что нужна альтернатива, но безраздельная власть парализует разум.

Если цель одна, а подходы разные, значит, существует выбор, менее вероятна ошибка в направлении движения, исключается застой в мышлении.

В конечном итоге пренебрежение первым принципом приводит к безраздельному господству единственного мнения, игнорированию творческих личностей, пресечению инициативы, преследованию инакомыслящих, отсутствию исследования как существенного признака дискуссии.

Вспомните, как на недавних съездах Советов народных депутатов СССР и РСФСР зачастую альтернативные суждения отбрасывало консервативно настроенное большинство. Иногда сама попытка выдвижения альтернативы расценивалась как подрыв, вредное намерение противоборствующих сил.

Всякая монополия сознательно нагнетает у людей страх перед альтернативами, хотя глупость и заблуждения обнаруживаются только в столкновении взглядов, когда начинается анализ проблемы.

Мысль движется к истине, преодолевая противоречия, и альтернатива создает условие для отрицания, которое подготавливает новый качественный скачок в познании, становится союзником подлинного прогресса.



Диалектика развития такова, что инакомыслие иной раз оборачивается действенным средством в поступательном движении цивилизации. И от признания этой необходимости не уйти, если действительно учиться новому мышлению.

Итак, простое обсуждение единственного предложения нельзя считать дискуссией в широком смысле, для которой требуется альтернатива. Формально мы говорим, что ведем дискуссию, а по существу исследования противоречия не происходит и ничего не остается, как «единодушно» одобрять «единственное».

**Второй принцип: ОПАСАЙТЕСЬ БЕЗДУМНОГО ЕДИНОДУШИЯ.**

Такое единодушие можно понимать как полное согласие, безоговорочное одобрение, следование навязываемому образу мышления и действия; результат манипулирования сознанием, слепой веры и поклонения чему-либо. Единодушие родственно единству мнений, однако достигаются они разными путями. В дискуссии нас должно интересовать единство мнений как исход борьбы взглядов. Единодушие же борьбы избегает.

Если в результате анализа мы пришли к единому во многом, постоянному в изменяющемся, тождественному в различном, общему в соединенных частях, обобщенному из взаимоисключающих противоположностей,— значит, найдено существенное, открыто закономерное, осуществлен шаг (скачок) к истине. Этим характеризуется диалектическое мышление с глубокими обобщениями мнений. Без тщательного продумывания и рассмотрения с различных сторон любой проблемы, без взвешивания «за» и «против» к обобщению не придешь. Этот метод научного исследования — синтез — является логическим основанием второго принципа. К единому мнению надо прийти, вывести его многими умами.

Огульно поддержанные голословные утверждения, несостоятельные лозунги, призывы, не получавшие все-

стороннего анализа в столкновениях с другими подходами, чреватые серьезными последствиями.

Второй принцип обязывает всех участников дискуссии проявлять бдительность по отношению к монизму (единственному, одному началу), если он абсолютизируется. В таком подходе скрыты условия застоя мышления. Бездумное согласие, подготовленное заинтересованными силами, влечет за собой политический провал, большие бедствия. «Горе стране, где все согласны»,— говорил декабрист Никита Муравьев (цит. по: Наука и жизнь. 1987. № 10. С. 10).

В соответствии со вторым принципом не должно быть монополии на истину. И большинство согласномыслящих может заблуждаться. Потому меньшинству инакомыслящих необходимы равные права на истину.

Второй принцип предопределяет возможность исключения серьезных заблуждений, противодействует манипулированию сознанием, обеспечивает атмосферу для критики. Наоборот, любое господствующее мнение как бы предполагает, что противоречия отсутствуют в самой жизни, создавая иллюзию благополучия. Но в конце концов наступает крах идеи. Виновных уже не найти, авторов «мнений сверху» не установить. А поскольку остальные всё бездумно одобряли, вина ложится и на них. Вот почему мнения и предложения не должны быть анонимными и за них обязаны нести ответственность. Всякое мнение необходимо столкнуть с сомнением, а не принимать бездумно. Не случайно Маркс призывал: «Подвергай все сомнению».

Следствия от пренебрежения вторым принципом — рабская психология, чиновничество, соглашательство. Люди становятся безынициативными, равнодушными, с шаблонным мышлением, большинство из них покорно «несет свой крест». Создается благоприятная атмосфера для формирования стереотипов, догм, культов. Ведь

в чем проявляется на самом деле культ, как не в сверхцентрализации политической и экономической власти, в централизации нравственных оценок, в монополизации права на истину!

Бездумное единодушие — это реакция людей на безвыходное положение. Это следствие слепой веры. Полный виток спирали (диалектический путь) мысль не проходит, то есть диалектическая триада — плюрализм (множественность), дуализм (двойственность), монизм (единственность)—не срабатывает. Нет цепочки: охват возможного, выделение альтернатив и принятие доказанного, претендующего на истину.

Третий принцип; КРИТИКУЙТЕ КОНСТРУКТИВНО.

Критика и самокритика — метод раскрытия противоречий, коренной принцип революционной преобразовательной деятельности марксистско-ленинских партий, а в социалистическом обществе — и всего народа. Слово «критика» в контексте дискуссии имеет смысл защиты своего тезиса и нейтрализации, опровержения ложных выводов собеседника. Противоречия в суждениях разрешаются путем разбора выступления, анализа его в процессе оппонирования. В критике проявляется закон диалектики «отрицание отрицания». Этот закон является двигателем развития и прогресса. Как видим, критика не такое уж простое дело.

К чему обязывает участников дискуссии третий организационный принцип? Установок у него много: проверять на прочность любую альтернативу, разрушать спекулятивную аргументацию, активно защищать истину, разрушать стереотипы в мышлении, не допускать распространения ложных мнений. Софистике, демагогии может противостоять только критика.

Формула конструктивной критики выглядит так: не только «нет» (голословное отрицание как противоположность полаганию), но «почему нет» (показ

необоснованности тезиса, несостоятельности аргументации) и предложение (альтернатива). Эта формула является основой конструктивного подхода в дискуссии.

Часто собеседники обвиняют друг друга в критиканстве, если ни один, ни другой ничего не предлагают, а только сомневаются. Когда оппонент отрицает ваше утверждение, но не предлагает ничего взамен, считая вашу мысль ложной, ошибочной, попросите его проанализировать возражения, но не бейте по его самолюбию, не навешивайте ярлыки. Если сомнения оппонента спекулятивные, развейте их более сильными контраргументами, нейтрализуйте его суждения. Этому служат приемы опровержения (см. главу 5).

Третий принцип предопределяет возможность исключения ошибок в суждениях, выводит мысль на правильную дорогу к истине, предотвращает провалы доказательств, ограждает от заблуждений и необоснованных выводов. Но главное, он способствует развитию критического мышления.

Каковы последствия пренебрежения этим принципом?

Человек не может убедиться в истинности той или иной альтернативы и способен принять абсурдную концепцию за руководство к деятельности. Некоторые руководители избегают дискуссий, потому что трудно протащить незрелую идею в зрелом коллективе.

Несостоятельные концепции всплывают вновь и вновь и приводят к новым провалам. Руководители партии и государственных органов, учреждений, оказываясь вне зоны критики, не боятся ответственности за необоснованные решения. Отсутствие взаимоконтроля открывает дорогу всевозможным злоупотреблениям. Оценка деятельности руководителей выносится келейно, а общественность намеренно вводится в обман. Царит атмосфера клеветы, кляуз, доносов, коварных слухов, ано-

нимок, наветов, сговоров и других извращенных форм разрешения противоречий.

Без конструктивной критики наука, экономика, вся жизнь в конечном итоге приходит к застою, на пути гласности ставится непреодолимый барьер.

Третий принцип исключает слепую веру людей во что бы то ни было.

Четвертый принцип: **ОБЕСПЕЧИВАЙТЕ СОЦИАЛЬНУЮ ЗАЩИЩЕННОСТЬ ЛИЧНОСТИ.**

Гласность, свобода слова без гарантий обеспечения защиты личности легко подавляются в государстве, где господствуют вожди, а не законы. Многие во времена сталинских репрессий поплатились жизнью за свое мнение. Но и сегодня люди еще страдают за проявленные инициативы и критические суждения.

Принцип предопределяет принятие законов, норм, установление ответственности всех лиц за их соблюдение, гарантии обеспечения права граждан на защиту в случае преследования их за критику.

В правовом государстве «мыслям должны противопоставляться мысли, а не тюрьмы и лагеря», — писала Анна Ахматова.



---

## РЕЗЮМЕ

1. Использование такого сложного метода исследования, как дискуссия, оправданно, когда возникают затруднения в понимании теоретических положений, обнаруживаются противоречия в каких-либо областях знаний или действиях людей.

Дискуссии проводятся при необходимости отбора рациональных идей, при назревшем расхождении мнений в коллективе по наиболее животрепещущим вопросам,

при обосновании решений законов, выработке стратегии социальной политики.

Поскольку дискуссия в науке ассоциируется с логикой творческой деятельности, то она, как нам кажется, полезна в работе любого научного коллектива. Ученые в дискуссиях оттачивают свое диалектическое мышление, без чего двигаться по пути к истине невозможно.

2. Учиться дискуссии означает учиться диалектическому мышлению. Овладеть новым мышлением помогают организационные принципы дискуссии.

3. Первый принцип дискуссии — содействуйте возникновению альтернатив. Принцип способствует плюрализму мнений, предопределяет готовность людей к противоборству, к восприятию альтернатив, терпимому отношению к инакомыслящим.

4. Второй принцип дискуссии — опасайтесь бездумного единодушия. Соглашательство, некритический подход, рабская психология ведут к политической апатии, шаблонному мышлению, к формированию стереотипов, догм, культов.

5. Третий принцип — критикуйте конструктивно. Критика и самокритика — метод раскрытия противоречий, коренной принцип революционной, преобразовательной деятельности. В них находит свое проявление закон диалектики «отрицание отрицания». Принцип обязывает проверять на прочность любую альтернативу, ничего не принимать на веру, противодействовать манипулированию общественным сознанием, активно защищать истину.

6. Четвертый принцип — обеспечьте социальную защищенность личности. В обстановке гласности вступление в борьбу за свои взгляды, выдвижение альтернатив, программ вызывают столкновение старого с новым, догматического с творческим. Но при отсутствии совершенной системы законов любой гражданин общества не сможет чувствовать себя социально защищенным.

Когда суть дела обдумана заранее, слова последуют без затруднения.

*Гораций*

## 2

### КАК ГОТОВИТСЯ ДИСКУССИЯ

О дискуссиях не говорят — плохая или хорошая. Они бывают результативными или безрезультатными. Результат этой коллективной, эмоционально насыщенной работы зависит от того, как подготовят ее организаторы. Им предстоит подобрать ведущего, который разрабатывает замысел дискуссии, эксперта, основных докладчиков, сориентировать коллектив на обсуждение проблемы, оборудовать помещение. К сожалению, руководители побаиваются дискуссий. Мало ли кто с чем «вылезет» на трибуну? Но время страха проходит. Демократия и гласность становятся нормой жизни. Дискуссия утверждается как привычный метод решения жизненных проблем.

#### **Фазы дискуссии**

Весь процесс поисковой мыслительной деятельности в дискуссии проходит несколько фаз, или этапов исследования проблемы.

1. **ИНФОРМИРОВАНИЕ.** По существу, это вступительное слово ведущего, в котором излагается замысел дискуссии.

2. **АРГУМЕНТАЦИЯ.** Выступление докладчиков с обоснованием альтернатив по обсуждаемой проблеме.

3. **ЗАМЕЧАНИЯ.** Это фаза возражений, сомнений и вопросов со стороны оппонентов.

4. **ОПРОВЕРЖЕНИЕ.** На этом этапе докладчики нейтрализуют возражения и сомнения и осуществляют защиту своей альтернативы.

5. **КРИТИКА.** Проверка предложенной идеи, реконструкция аргументации с целью проверить ее на прочность.

6. **КОНТРАРГУМЕНТАЦИЯ.** Защита альтернативы после критического анализа. «Контр» — означает усиление, противодействие другой или исключаящей первую альтернативе.

7. **ВЫРАБОТКА РЕШЕНИЯ.** На этой стадии к исследованию подключаются все желающие выступить на той или другой стороне. Идет взаимная проверка предполагаемых решений, активное противоборство сторон, занимающих разные позиции.

8. **ЗАВЕРШЕНИЕ.** Конец дискуссии предполагает принятие решения и ориентацию участников на практическую деятельность.

Раскроем содержание этих фаз и определим роль ведущего на каждом этапе движения участников дискуссий к намеченной цели.

**Информирование.** Задача ведущего — в кратком выступлении ясно очертить проблему, чтобы завязать дискуссию. Что это значит? Первое, назвать *симптомы* проблемы, то есть очевидные ее проявления, привлекающие всеобщее внимание, побуждающие к поиску ответа на вопрос: в чем дело? Второе, перечислить *следствия*, то есть явные противоречия и контрасты, возникшие в результате отступлений от решений, положе-



ний, закрепленных нормативными актами и документами. Третье — указать *причины*, то есть исходные инициативы, которые вызывают следствия и могут быть проверены, установлены, изменены, устранены.

Такая исходная информация, то есть основания для коллективного обсуждения проблемы, позволит участникам включиться в дискуссию, осознать многие факторы и, главное, выйти на основное направление движения мысли, ответить на вопрос — зачем нужна дискуссия?

Далее ведущий напоминает тему и цель дискуссии. Ему следует представить основных докладчиков (выступающих) и назвать темы их выступлений. В другом случае можно объявить основные вопросы для обсуждения, по которым будут сделаны конкретные сообщения, а темы объявят сами ораторы. Здесь ведущему необходимо очертить границы проблемы, за которые выступающим желательно не заходить. Ведущему необходимо также обязательно заручиться поддержкой всех участников его права напоминать ораторам об отходе от темы и направления дискуссии, прерывать речи в случае некорректных действий выступающих, нарушения ими регламента или несоблюдения этических правил спора. Этим снимается предубеждение к ведущему и предопределяется учтливое отношение к нему при всех ситуациях.

Вспомним, как один из ораторов на I Съезде народных депутатов СССР в качестве обращения к М. С. Горбачеву употребил слово «гражданин». Но оно ассоциируется скорее с судебной дискуссией и неуместно в общении народных депутатов. Ведущий, конечно, обратил внимание оратора на некорректность его обращения.

Ведущему следует непременно дать надежду на выступление всем желающим, независимо от их точек зрения, подчеркнув лишь, что возражения, конструктивная критика должны высказываться в доброжелательном тоне, с уважением к собеседнику.

Очень хорошо аудитория воспринимает интересные сведения о жизни и деятельности приглашенного эксперта или основных выступающих. Это вызывает чувство взаимной симпатии, располагает участников дискуссии к ним, создает в самом начале ее благоприятную атмосферу общения.

Аргументация, т. е. обоснование альтернатив, концепций собеседника. На этом этапе дискуссии вниманием аудитории управляют основные докладчики. Они аргументированно обосновывают альтернативы и стремятся к достижению своих целей, которые, надо отметить, могут и не совпадать с целью дискуссии.

Каковы же действия ведущего во время выступлений как первого, так и второго докладчика, сталкивающих две концепции (подхода к решению проблемы) и занимающих противоположные позиции на генеральном направлении к истине?

Ему необходимо следить за доказательством (аргументацией) представителей сторон, замечать противоречия, ошибки в их рассуждениях. Ораторы сознательно или неосознанно могут применять уловки, фальсификации, несостоятельные доводы, использовать недопустимые приемы, чтобы вывести соперника из равновесия, намеренно прибегать к средствам эмоционально-экспрессивного давления и психологической агрессии (угрозам, нагнетанию страха, повышению голоса и т. д.). Забота ведущего — следить за научной достоверностью выводов, испытывающим доказательством истины.

Недопустимо перебивать, одергивать оратора. В паузу можно обратить внимание аудитории на некорректные действия какого-то из участников дискуссии для того, чтобы потом к ним вернуться, или подсказать оппоненту уязвимое место в докладе провинившегося. Таковую помощь ведущий обязан оказывать обоим (или всем) лидерам. Слушатели и непосредственные собеседники не должны сомневаться в том, что ведущий стре-

мится к одному — обеспечить плодотворное обсуждение проблемы.

**Замечания.** Эта фаза включает возражения, сомнения и вопросы докладчикам, оппонентам, другим выступающим. Здесь тоже надо придерживаться правил. Задавать вопросы выступающему и возражать ему можно только с его согласия. В противном случае обмен мнениями легко перерастает в «допрос» оратора.

Не все умеют ясно и лаконично выразить мысль. К. Д. Ушинский отмечал, что споры о самых легких вопросах бесконечно затягиваются «только потому, что мы не желаем или не можем вызвать наружу ту основную идею, на которую каждый из нас бессознательно опирается в своем споре».

Ведущему необходимо подхватить разумную мысль, бьющую в цель дискуссии, придать ей четкую и законченную формулировку, мимоходом обратиться за поддержкой к аудитории. Это очень важный момент выработки согласия. Следует спросить: «Я правильно схватываю вашу мысль?», «Может быть, я не точно ее выразил или кто-нибудь ее понял иначе?» И предложить: «Давайте мы ее поточнее сформулируем. Это то, к чему мы движемся в дискуссии».

Замеченные ошибки, неточности, приемы спекулятивной аргументации — все это материал для уточняющих, наводящих, каверзных, острых, встречных, стимулирующих вопросов, которые тут же возникают у ведущего, и он приберегает их на случай, если дискуссия начнет буксовать или оппонент не прореагирует на них. Такие вопросы называются «посредствующими элементами». Их роль точно такая же, как у известной фразы: «а если бы он вез патроны». Они содержат разумный скепсис, без которого нет оснований для сомнения.

Ведущий, управляя дискуссией, следит за соблюдением регламента. Он может тактично напомнить выступающим о том, сколько осталось времени. Если же вы-

ступление всех заинтересовало, то, посоветовавшись с аудиторией, разрешить продолжить речь. Регламент, контролируемый ведущим, дисциплинирует участников, приучает к собранности, четкому изложению мыслей.

**Опровержение.** Слово «опровержение» означает нейтрализацию, ослабление воздействия ошибочного мнения, недопущение его распространения, предотвращение заблуждения, освобождение обыденного сознания от ложных мыслей, оппонирование, критику. На этом этапе выступающие защищают свою альтернативу, отвечая на сомнения и возражения оппонентов.

**Критика.** Предложенная идея проверяется путем реконструкции аргументации.

Фазы опровержения и критики часто совпадают.

**Критический анализ,** в котором реализуется конструктивная критика, пожалуй, самое трудное для выступающих. Наговорить о том, что наболело, проще, чем возразить собеседнику, подвергнуть критике его заблуждения. Здесь легко перейти к взаимным упрекам, к перепалке, «кровным» обидам. Невежество, невоспитанность ведут к грубости.

Что значит быть готовым к борьбе мнений? Прежде всего знать приемы конструктивной критики, уметь парировать аргументацию другой стороны. Но одного этого мало. Оказывается, конструктивная критика практически невозможна, если не реконструированы доказательства противника, т. е. не воссозданы в сознании ход мыслей оппонента, схема его аргументации. Необходимо учесть и то, что оппонент не все может высказать в речи, но, критикуя его, важно упомянуть и об умолчаниях, неточностях, натяжках, допущенных противником уловках или подтасовках.

Чтобы мысль была схвачена верно, достаточно нескольких посылок, и не обязательно логически последовательных. Наш мозг сам сделает вывод, который вытека-

ет из имеющейся информации. А если оратор еще и очаровывает нас искренностью, то не согласиться с ним невозможно.

Один древний китайский философ пришел к выводу, что искренний человек, исповедующий ложное учение, делает его истинным. Неискренний же человек, исповедующий истинное учение, делает его ложным.

Контраргументация. Защита альтернативы после критического анализа. «Контр», как уже отмечалось, означает противодействие, исключаящее предложенную альтернативу.

Самый сложный этап для ведущего — обмен мнениями и оппонирование. Он должен быть готов создать атмосферу примирения и не допустить взрыва эмоций. Ему не подобает относиться к кому-либо из участников обсуждения с предубеждением, брать на себя роль арбитра, навязывать свое мнение и подавлять авторитетом. Георгий Чичерин, в трудные годы проработавший с основателем Советского государства, в статье «Молодежь должна учиться у Ленина» писал, что Владимир Ильич «никогда не действовал голым авторитетом, а только аргументами и убеждениями, и он никогда не пускал в ход факта своего беспримерного влияния, чтобы преодолеть сопротивление инакомыслящих, а всегда аргументировал, убеждал и не успокаивался, пока не убедит других. Я получал от него несколько последовательных записок с новыми аргументами, когда он старался меня в чем-нибудь убедить» (Воспоминания о Владимире Ильиче Ленине: В 6 т. М., 1970. Т. 4. С. 408).

Критика контраргументации — иногда единственное средство для продвижения к истине. В самом деле, один человек, излагая мнение, только дает импульс к движению мысли. Другой вправе высказать сомнение и несогласие с его позицией. Вот и противоречие. Далее вступает в силу закон диалектики «отрицание отрицания», проявляющийся в контраргументации точек зрения. Пос-

ле этого, если один собеседник оказывается прав и другой с ним соглашается, происходит качественный скачок в познании истины (срабатывает третий закон диалектики — перехода количественных изменений в качественные), и процесс исследования завершается. Так что, как бы неприятна ни была критика, она необходима. «Критика — дело общественное, а не сфера обслуживания авторских самолюбий и амбиций», — отмечал М. С. Горбачев на XXVII съезде партии.

Ведущий заботится, чтобы выступающие не злоупотребляли критикой, не спекулировали бы понятиями. Другими словами, поиск истины несомненно отходит на второй план, если дискуссия переходит в жесткую полемику и начинается схватка с целью обострения отношений, а не взаимодополнения взглядов на проблему.

Вот почему, управляя дискуссией, ведущему следует добиваться, чтобы критика носила *конструктивный* характер. Ибо точность критического суждения, умение доказать несостоятельность позиции оппонента — непременное условие качественного сдвига в познании.

**Выработка решения.** Дискуссия начинает угасать, когда в выступлениях начинаются повторения. На этой стадии к исследованию подключаются все желающие выступить на той или другой стороне.

Как правило, в ходе обмена мнениями у всех участников дискуссии складывается представление, кто ближе к истине, однако ведущему необходимо сделать обобщения, оценить степень достижения цели. Полезно отметить положительные и отрицательные моменты в аргументации обеих сторон, высказать суждение, к которому склоняется большинство, но ни в коем случае не обвинять, не упрекать в безграмотности или ненаучности кого бы то ни было. Роль арбитра здесь не годится.

**Завершение.** Конец дискуссии предполагает принятие решения. Но не всегда у участников вырабатывается единое мнение. И тогда в решающий момент долж-

на проявиться интеллектуальная воля ведущего, взявшего на себя ответственность поставить точку в споре.

...В конструкторском бюро С. П. Королева шла жаркая дискуссия по проблеме, как делать шасси для лунохода. Половина сотрудников поддерживала точку зрения, что поверхность Луны каменная и шасси надо делать, как у самолета, что садится на бетон. Другие возражали: исследования отраженного света Луны показывают, что она покрыта пылью, и если на такую поверхность опустится луноход, он моментально утонет в ней. Надо делать большой надувной мешок. Словом, существовали две резко отличающиеся друг от друга позиции.

Спорили час, другой, но никакого согласия не достигли. Королев слушал-слушал и сказал: «Значит, так, грунт у Луны твердый». Тогда один из «пыльных» сторонников вскакивает и кричит: «Ни один серьезный ученый не подпишет такого утверждения!» Королев удивился: «Не подпишет? Сейчас». И подписал: «Луна твердая. Королев».

А что же оказалось на самом деле? Обе позиции дополняли друг друга, и Королев понял, что правы и те и другие. Луна твердая, но покрыта тончайшим слоем пыли. Надо было найти понятие, выражающее единство мнений. И Королев, ведущий в споре, выразил истину одним словом — «твердая», тогда как одни утверждали: «каменная», другие — «пыльная». Противоборствующие стороны не уступали друг другу, потому что чем дальше углублялись в полемику, тем упрямее и крепче отстаивали свои позиции. Тут могло спасти только волевое решение ведущего, диктуемое всеми его знаниями, опытом и, если хотите, интуицией. С. П. Королев обладал талантом видеть поле сражения во всю ширь и глубину, имел твердую стратегию и хорошо продуманную тактику. Потому за ним шла вся советская космическая наука. Та дискуссия без его заключения так и не продвину-

лась бы к истине, хотя в ней участвовали видные ученые. Сам факт обсуждения разных мнений сыграл важнейшую роль в принятии решения лидером коллектива. Оно позволило обнаружить взаимодополнение во взглядах сторон и предотвратило провал любой из двух альтернатив.

Остается заметить, что заключение должен делать ведущий *лично*, а не поручать его случайным людям.

Основная задача ведущего на этом этапе — четко определить, чья позиция отличается более сильной аргументацией, притягательной новизной, имеет научную и практическую ценность, заинтересовывает большинство участников дискуссии. Он может отметить также зрелость выступлений докладчиков. В заключение желательно выработанные положения тут же оформить письменно или, в крайнем случае, поручить эту работу редакционной комиссии, с последующим ознакомлением с текстом участников дискуссии.

Таково в общих чертах содержание этапов дискуссии.

## **Подготовка ведущего**

От личности ведущего во многом зависит успех обсуждения, плодотворность дискуссии. Здесь требуется достаточно компетентный, вызывающий доверие аудитории, отличающийся общительностью и доброжелательностью человек. Не мешают ему уравновешенность и чувство такта. Его репутация не должна вызывать у лидеров сторон, непосредственных собеседников и всех присутствующих сомнений в том, что его единственная цель — обеспечение обмена мнениями и достижение конструктивного результата. Он не вправе открыто принимать чью-либо позицию и злоупотреблять своим положением.

В чем заключается подготовка ведущего?



Во-первых, ему требуется ознакомиться со своими функциями координатора процесса коллективного поиска истины.

Во-вторых, ему необходимо определить границы исследования проблемы, сформулировать замысел дискуссии.

В-третьих, он должен продумать свои действия в ходе дискуссии, составить регламент (план) ее и проработать необходимые материалы по теме.

У ведущего три основные функции в дискуссии:

умело сопоставлять различные мнения, суждения, альтернативы сторон, выявлять противоречия (спорный пункт) и содействовать их разрешению;

поддерживать обстановку критического анализа, проникновения в глубь поставленной проблемы, добиваться полноты аргументации предложений и выводов и не допускать некорректных действий собеседников;

следить за регламентом, направлять дискуссию в русло намеченной цели, к конструктивному результату.

Правильно сформулировать цель дискуссии — значит предопределить успех ее. Метод, как мы установили, есть путь, ограниченный некоторым пределом, то есть целью.

Дискуссии ведутся с различными целями.

Стратегические цели:

обменяться мнениями;

выработать приемлемое для всех сторон решение;

прийти к согласию;

найти выход из сложного положения;

разобраться в ситуации;

приблизиться к истине;

получить дополнительное знание;

отобрать конструктивные предложения;

пополнить банк идей.

Тактические цели подразделяют на конструктивные и спекулятивные.

*Конструктивные цели:*

систематизировать знание о предмете;

мобилизовать массы, сплотить ряды сторонников;

расширить круг единомышленников, привлечь заинтересованных;

размежеваться и оценить возможности консолидации;

обсудить пути дальнейшего движения, развития;

выработать позицию коллектива;

выявить общественное мнение, создать соответственный настрой;

дать бой ненаучным взглядам;

разоблачить коварные замыслы;

защитить конструктивную идею;

сформировать устойчивый интерес к проблеме;

привлечь сторонников к активному сотрудничеству.

*Спекулятивные цели непримиримых противников;*

создать препятствия, завести проблему в тупик;

отвратить от идеи, истощить интеллектуальные силы соперников;

опорочить инициаторов, дискредитировать инакомыслящих;

разгромить оппозицию, нейтрализовать сопротивляющихся;

подвергнуть публичному осмеянию оступившихся;

учинить остракизм (гонение) инакомыслящих;

вести в заблуждение аудиторию, распространить заведомую ложь;

выхлостить ценность предложений;

расколоть единство, усугубить разногласия;

завязать схоластические прения;

загубить идею в зародыше и т. д.

Важная забота ведущего — сформулировать тему и проблему для обсуждения. Это легче сделать, когда ясно осознана цель. Тема должна быть злободневна, свя-

зана с практическими интересами и потребностями людей и коллективов в перестройке и, главное, заинтриговывать участников конечным результатом, познанием неизвестного.

Нельзя забывать и о привлекательности, оригинальности рекламы. Люди обязательно задержатся у красочного объявления с необычным названием дискуссии.

Формулировки темы могут быть различные. Остановимся на теме-суждении, теме-вопросе и теме-понятии.

Тема-суждение — это, по существу, главный тезис дискуссии. Название является и темой, и тезисом. Конечно, вариант такой удобен, но надо помнить о следующих требованиях к тезису:

он должен утверждать главную мысль или отрицать общепринятое мнение и соответствовать цели дискуссии;

быть кратким, ясным, легко удерживаться в памяти; непременно содержать опорное понятие, входящее в обсуждаемые вопросы;

давать возможность быстро схватить проблему.

Точность формулировки темы-суждения зависит от знания предмета дискуссии, ее цели, а также от собственного отношения ведущего к проблеме (личностный аспект). Продумывая тему-суждение, мы как бы закладываем главный стержень дискуссии, выявляем стратегическую мысль и направление ее развития.

Как видим, этот вариант темы достаточно сложен, но зато ясно отражает предмет дискуссии.

Тема-вопрос открывает, по сравнению с первым вариантом, больше возможностей для выбора направления рассуждений, так как не содержит конкретного утверждения или отрицания, как в теме-суждении, а только очерчивает область рассмотрения. Тема-вопрос больше вовлекает в процесс мышления, чем суждение, но обязывает ведущего обговорить направление дискуссии перед началом выступлений ораторов.

Тема-понятие дает полный простор для дискуссии. В этом случае предмет спора конкретизируется в альтернативах. Участники дискуссии должны договориться о направлении разговора, цели обсуждения.

Таким образом, в каждом конкретном случае формулировка той или иной темы определяется исходя из цели, интересов и актуальности проблемы для участников дискуссии, с учетом подготовленности основных выступающих.

Рассмотрим на примере одного практического занятия с пропагандистами в Ленинградском Доме политического просвещения, как складывался замысел дискуссии по теме «Актуальные вопросы развития внутрипартийной демократии».

Проблему сформулировали так — «Как понимать развитие внутрипартийной демократии в условиях однопартийной системы?».

Цель дискуссии — разобраться в сущности внутрипартийной демократии и выработать направления ее развития в первичных партийных организациях.

Для обсуждения предложили несколько проблемных вопросов, предположив противоречия в суждениях, разные взгляды, подходы, позиции:

Что осталось от ленинских демократических традиций в партийной жизни?

Возможно ли сочетание демократизма и централизма в партии?

Спасет ли нас многопартийная система?

Как относиться к фракциям и оппозиции в условиях политического плюрализма?

Возможна ли внутрипартийная демократия в недрах командно-бюрократической системы власти?

Но все ли эти вопросы можно исследовать в одной дискуссии? Наверное, не все. Поэтому отобрали те, которые конкретная аудитория способна достаточно глу-

боко проанализировать (в данном случае первый, третий и пятый).

Для достижения цели дискуссии определили границы предстоящего обмена мнениями, заложив сразу же конструктивный результат по главному направлению обсуждения. Без этого его участники потеряют установку на конечный практический результат и поиск истины выльется в словесную перепалку.

Тема основного доклада была обозначена так — «Ленинские положения о внутрипартийной демократии: исторический опыт и современность». Опорными пунктами его стали первый и третий проблемные вопросы дискуссии. Они могли быть сформулированы и по-другому, но направление обсуждения сохранено. Без этого не получится завязка дискуссии. Цель основного доклада — раскрыть содержание понятия «внутрипартийная демократия» и попытаться проследить, как формировались нормы жизни партии.

Главный тезис (красная нить) основного доклада — ленинские нормы внутрипартийной демократии в настоящее время в КПСС не утвердились.

По замыслу дискуссии, должны быть предусмотрены выступления оппонента и его сторонников. Поэтому участники практического занятия продумали:

Тему содоклада — «Сталинизм и культ личности: случайность или неизбежность в настоящей модели внутрипартийной демократии?». В этой теме должен был доминантой прозвучать пятый проблемный вопрос.

Цель — показать объективные и субъективные условия живучести командно-приказных методов работы партийных органов.

Тезис — при однопартийной системе и при прежней организации партии подлинная демократизация невозможна.

Все элементы замысла дискуссии должны содержать *опорное понятие*. В нашем варианте таким понятием

является «внутрипартийная демократия». Надо найти определение этого понятия и существенные признаки предмета дискуссии. Что дает выделение опорного понятия в формулировках тем, целей, тезисов? Оно позволяет согласовать замысел дискуссии по содержанию и стратегическому направлению исследования.

Но ведущему полезно продумать и элементы тактики дискуссии, детализировать свои действия в каждой ее фазе. Этому помогут вопросы:

Как осуществить завязку дискуссии во вступительном слове?

Кому предоставить первое выступление?

Каков порядок обмена мнениями собеседников: последовательно по каждой альтернативе или после выступления докладчиков сразу по обеим позициям? Либо сначала выступают сторонники пропонента, а потом оппонента, либо попеременно каждая?

Какие стимулирующие, провоцирующие, контролирующие вопросы и реплики можно использовать, если дискуссия начнет угасать?

Кого выпустить в противовес демагогу?

Какие подготовить иллюстрации и как использовать технические средства?

Когда подключать к обмену мнениями эксперта?

В какой форме лучше представить результаты дискуссии, возможен ли практический результат полученного решения?

Как видим, ведущему дискуссии есть над чем подумать. Помимо организационных вопросов ему необходимо подготовиться в теоретическом плане, поработать с первоисточниками, выписать определения понятий, привести концепции ученых, их мнения, факты, примеры, обратиться к истории, получить при необходимости консультацию у специалистов.

Заключение, как уже говорилось, также делает ведущий.

Итак, тщательно продумать замысел дискуссии — значит подготовиться к роли дирижера процесса коллективного мышления.

## **Подготовка участников дискуссии**

Практика показывает, что к дискуссии ее участников необходимо обязательно подготовить. Опыт подсказывает: оптимальное количество собеседников — 3—5 человек от каждой стороны (позиции), включая лидера (докладчика). Чем больше собеседников, тем меньше из них смогут выступить при оппонировании, и будет трудно судить о защищенности альтернативы.

Очень многое зависит от альтернативных лидеров (докладчиков). Они должны отличаться независимостью суждений, критическим мышлением, уметь защитить свою точку зрения, иметь продуманную концепцию (свою или официально признанную), быть способны сплотить сторонников и повести людей за собой. Важное качество лидера — свободная речь, непринужденность в общении. Конечно, в споре требуются выдержка, чувство меры, уважение собеседника, соблюдение этических правил полемики. Альтернативных лидеров (выступающих) обязательно нужно предупредить о рамках дискуссии, чтобы они не слишком увлекались историей вопроса, и проконтролировать их подготовку.

Несколько слов о том, как расположить участников дискуссии в аудитории. Когда знакомые друг с другом люди располагаются в уютном, пусть даже чуть тесном помещении, создается атмосфера сопереживания, психологической раскованности. Все оказываются в своеобразном «психологическом поле» общения. Поэтому президиум как атрибут «верхов», обладающих правом принимать решения, должен быть в такой аудитории исключен. Лучше расположить сторонников оппонента и

пропонента друг против друга, по кругу, и даже ведущему нежелательно выделяться из среды участников обсуждения. Заметьте: когда ведущий располагается на сцене, а выступающие выходят из зала (или из президиума), то необходимой атмосферы для дискуссии не создается. К сожалению, освободиться от стереотипа собраний застойных времен могут далеко не все, и ораторы чувствуют себя скованно, поднимаясь на трибуну, как на эшафот. Когда же лидеры сторон знают, что за ними — ряды соратников, растет и уверенность в своих силах. Это невольно отражается на их выступлениях. Да и наблюдать реакцию противоположно настроенных собеседников очень важно, ведь ораторы обращаются именно к ним.

В тесном кругу чувство стеснения минимальное, внимание более напряженное, а агрессивность не проявляется так открыто, как если бы собеседники были отдалены друг от друга. Стремитесь как раз к таким условиям общения, чтобы контакт аудитории был максимальным.

## **Разработка и утверждение регламента**

*Регламент* представляет собой правила, регулирующие порядок проведения дискуссии, любого обсуждения, собрания. Все участники дискуссии должны знать и соблюдать регламент. В противном случае управление коллективным исследованием со стороны ведущего окажется невозможным. Не пытайтесь формализовать правила, хотелось бы рассмотреть минимум того, что ведущий должен знать и чем руководствоваться.

Побеспокойтесь о помощниках. Их может быть несколько, если дискуссия в парламенте. В других случаях можно ограничиться одним. Что мы наблюдали на I Съезде народных депутатов РСФСР? Из выступления *Б. Г. Большакова*: «Меня, как, наверное, и всех



присутствующих в зале, очень беспокоит потеря времени на процедурных вопросах. Беспокоит, что теряются рациональные предложения, поступающие от депутатов, искажаются формулировки отдельных предложений, искажается порядок поступления данных предложений. Они произвольно комментируются ведущим нашего Съезда» (Стенографический отчет I Съезда народных депутатов РСФСР//Советская Россия. 1990. 20 мая. С. 4).

А ведь еще ранее депутат *А. В. Сысоев* вносил предложение: «Я понимаю, что нашему уважаемому председателю очень сложно вести сегодняшнее заседание и следить за всеми микрофонами. Поэтому я предлагаю дать ему два помощника. В том числе — председателя Секретариата, который бы следил за записками и за микрофоном, и председателя Редакционной комиссии, который бы помогал формулировать те предложения, которые сегодня есть» (там же. С. 1). Председательствующий остался глух к предложению. Что же происходило дальше?

*С. Ш. Джамалдинов.* ...Мы со вчерашнего дня неоднократно обвиняем председательствующего в том, что он ведет заседание неправильно...

*П. А. Лысое.* ...Кроме того, уважаемый товарищ председательствующий, и вчера, и сегодня в ваш адрес была масса замечаний по ведению нашего Съезда. Я думаю, что эти замечания вполне обоснованны, потому что одному человеку вести такой форум в течение целого дня очень сложно.

*Председательствующий.* Прошу за меня не решать этот вопрос, тяжело мне или не тяжело.

*П. А. Лысое.* Я хочу напомнить о нормальном предложении, которое, по-моему, устроит всех,— избрать вам помощника и таким образом облегчить вашу работу.

*Председательствующий.* Товарищи, я вас прошу, вы мне не помогайте в этом. Когда мне понадобится, я попрошу вас» (там же. С. 5).

В конце концов упрямство ведущего было сломлено (кстати, в своем природном упрямстве Василий Иванович Казаков признался, когда передавал управление Съездом Председателю Верховного Совета РСФСР).

*«Председательствующий.* Товарищи, чтобы вы не подумали, что я излишне упрям, я хотел бы вас просить, чтобы т. Рассохин сел со мной, и попробуем, как у нас будет получаться вдвоем... И попробуем более четко формулировать вопросы, чтобы не создавать ненужного напряжения, которое иногда вызывается не делами, а только неорганизованностью» (там же. С. 6).

Итак, ведущий три заседания из-за упрямства создавал напряжение в работе более тысячи депутатов.

Четко сформулируйте цель перед началом дискуссии. Именно этого и не сделал В. И. Казаков при открытии Съезда и забывал напоминать о целях депутатам. На третьем заседании депутат В. Н. Любимов вынужден был выполнить функцию ведущего. «Мне кажется, что многие коллеги забывают о цели нашего Съезда. Цель первая, организационная — это определиться и избрать руководство республики. Цель вторая — анализ положения, в котором мы сегодня находимся по сравнению с другими республиками и, если хотите, с общим мировым уровнем. Цель третья — выработать подходы, концепции, по которым должны работать Верховный Совет и Съезд» (там же. С. 5). Таково понимание целей у одного депутата. А т. Фролов, депутат от Тульской области, выделил другую цель: «В повестке дня есть вопросы избрания и утверждения должностных лиц, суверенитета России, Верховного Совета, его состава и структуры, изменения Конституции. Но я хочу сказать, что все это — средства для достижения цели. Где же сама цель? В повестке дня она не просматривается. Я считаю, что принципиально работу нашего Съезда должен отличать тот момент, что в центре внутренней и внешней политики России мы обязаны по-

ставить человека. То есть нам предстоит выработать конкретную государственную социальную и культурную программу на пять лет и исходя из этого обсуждать все поставленные ранее вопросы» (там же. С. 5).

Подобного разброса в понимании цели дискуссии нельзя допускать. Четкое осознание цели позволяет направить интеллектуальную работу собеседников в одно русло, а повестка убережет их от отвлечения на второстепенные вопросы.

Открывая дискуссию, определите время на обсуждение каждого вопроса. При необходимости продлите его по решению участников.

Управляйте процессом обсуждения жестко, четко, но с соблюдением такта и внимания к выступающим. Как замечал депутат В. Д. Кадочников, «я не за то, чтобы гнать лошадей, я за конструктивный, деловой разговор. Если мы обсуждаем какой-то вопрос и по нему нет возражений, надо голосовать. Если есть, давайте обсуждать, и ни влево, ни вправо ни шагу.

Обсудив эти вопросы, будем дополнительно включать те, которые депутаты считают нужными. Только в таком случае мы приступим к нормальному, деловому разговору. Иначе еще один день будем обсуждать повестку дня.

И еще. По регламенту... я бы предложил председательствующему, начиная утреннее заседание, четко определиться, а каков у нас сегодня порядок работы: когда мы начинаем, когда кончаем, потому что мы из всех наметок уже давно выбились» (там же. С. 6).

Не допускайте провокационных заявлений, уводящих дискуссию в русло конфронтации. I Съезд народных депутатов РСФСР имел факт такой провокации, о чем говорил депутат Е. А. Амбарцумов: «По порядку ведения нашего заседания. К сожалению, председательствующий в самом начале заседания дал внеочередное слово одному товарищу, который обвинил целую группу

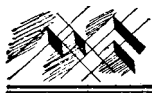
депутатов в попытках захвата власти. Я не знаю, как называть другие планы, но я бы просил председательствующего ограждать депутатов от оскорбительных заявлений и прерывать их в таком случае» (там же. С. 1). В данном случае ведущего обвинили в преднамеренном создании ситуации раскола.

Избегайте нарушений установленного порядка работы. Из выступления депутата *А. Г. Селиванова*:

«Первое замечание следующее: у меня складывается впечатление, что председательствующего не устраивает, когда ход Съезда идет в спокойном рабочем ритме. Что я имею в виду? Вчера мы обговаривали ход общей дискуссии по данному документу, поэтому товарищи записались и готовы были высказать свои мысли, замечания, предложения. Сегодня мы договорились общей дискуссии не проводить, а вести постатейное обсуждение документа. Идет спокойное его обсуждение, снова возвращается председательствующий ко вчерашнему списку! У товарищей по данной статье нет замечаний — все равно давайте по списку! Идите и выступайте!..

Я думаю, что Съезд начал нормальную работу и не нужно в нее вносить дезорганизацию» (там же. С. 3).

Хороший регламент дискуссии — как партитура для оркестра. Ведущий, готовясь дирижировать коллективным мышлением, должен умело управлять дискуссией и не допускать сбоев в работе. Полезно обсудить регламент в начале дискуссии, а изменения вносить, посоветовавшись с участниками.



## РЕЗЮМЕ

1. Дискуссия — это сражение умов, а любое сражение необходимо готовить. Подготовка предполагает разра-

ботку замысла, ориентацию докладчиков, подбор помещения.

2. Ведущий заранее продумывает, как организовать дискуссию:

- как сделать вступление;
- кому выступать первому;
- в каком порядке обмениваться мнениями;
- как поддерживать интерес к спору;
- чем нейтрализовывать демагогов;
- как оформить результат.

3. Ведущий в ходе дискуссии умело сопоставляет альтернативы, выявляет противоречия и содействует их разрешению; добивается полноты аргументации предложений и взаимопонимания; следит за регламентом и не допускает некорректных действий собеседников.

4. Плодотворность обмена мнениями во многом зависит от компетентности собеседников, их заинтересованности в результате дискуссии.

5. Уютное помещение, в котором можно удобно разместить участников обсуждения, способствует установлению доверительной, дружеской атмосферы.

6. Заранее разработанный регламент в начале дискуссии необходимо обсудить и уточнить со всеми ее участниками.



Самые лучшие доказательства иногда столько силы не имеют, чтобы упрямого приклонить на свою сторону, когда другое мнение в уме его вкоренилось. Мало есть таких людей, которые могут поступать по рассуждению, преодолев свои склонности.

*М. В. Ломоносов*

**3**

## **КАК ОБОСНОВАТЬ АЛЬТЕРНАТИВУ**

### **Подготовка к выступлению**

Риторика прошлого и современная наука о красноречии, анализ речей выдающихся ораторов различных времен и народов дают возможность составить схему подготовки устного выступления. Ориентируясь на семь вопросов, входящих в нее, оратор может разработать публичную речь, отвечающую законам мышления и канонам ораторского искусства.

Какие же это вопросы?

1. О чем говорить? Тема нашего выступления — это не только рекламный заголовок, в ней может быть много мыслей и направлений их развития. Чтобы не потонуть в словесном потоке, надо выбрать одну «красную нить», сформулировать основной тезис. Это и значит раскрыть тему, определить, о чем говорить. Просто ли это сделать? Ведь выигрышная мысль не лежит на виду. Ее надо выстрадать, обнаружить в реальной жизни, определить ее значимость и ясно сформулировать. Конечно, тот, кто выдвигает инициативу или альтернативное решение, кто является специалистом в предмете

обсуждения и знает дело лучше других, не нуждается в советах, как сформулировать тезис. Он бьется над своим тезисом давно и отточил фразу по всем законам формальной логики и правилам стилистики. Но большинство ораторов не утруждает себя продумыванием предмета речи. Вот и получается — говорит много, но не ясно о чем.

Определение главной мысли начинается с анализа темы, выделения спорного понятия, нахождения ему научного определения. Так уясняется содержание основной мысли. Оратор должен хорошо представлять себе концепцию, то есть систему взглядов по проблеме, охватываемой темой выступления. Для этого он обращается к источникам, выбирает научную трактовку опорного понятия. Тем самым представление его о предмете речи расширяется.

Разрабатывая тему, он может натолкнуться на другие важные мысли, которые лягут в основу вопросов его доклада или выступления. Например, в теме «Культура делового общения» опорным понятием может быть «общение», и тогда предметом речи должен стать психологический механизм взаимоотношений собеседников. Если принять за опорное понятие «деловое общение», речь пойдет об информационных связях деловых людей в процессе производства. Если выделяется «культура общения», то оратор поведет разговор об этических правилах и нормах поведения.

Как видим, тема одна, а мыслей, которые представляют интерес, несколько. Поэтому предварительно оценивается потребность аудитории, определяются цель дискуссии, ее социальная задача, сопоставляются собственные мотивы с желанием слушателей, и только после всего этого выделяется главенствующая мысль.

Решив вопрос, о чем говорить, оратор как бы вводит тему в русло, выбирая из всех возможных направлений ее развития то, которое в большей степени

удовлетворяет и аудиторию, и его и максимально отвечает цели дискуссии.

Ну а как быть, если существует несколько трактовок понятий или концепций проблемы, предлагаемых разными специалистами? Без такого осмысления темы невозможно достичь ясности понимания предмета речи.

Мало определить главную мысль. Ее надо сформулировать. Вот тут-то и нужно знание формальной логики, умение лаконично составлять тезисы. Фраза, несущая мысль, должна быть краткой, но объемной по содержанию.

Сформулировать тезис — значит выразить мысль словами. Каких правил тут следует придерживаться?

Фраза должна утверждать главную мысль и предопределять цель речи.

Если это суждение, — быть кратким, ясным, способным легко удерживаться в памяти.

Мысль должна пониматься однозначно.

Тезис непременно содержит опорное понятие.

Сразу облечь мысль в удачную словесную форму могут немногие. Как правило, начинают с рабочего, расширенного варианта, довольно многословного и даже состоящего из нескольких предложений. Мы склонны включать в тезис все привлекательное. Но здесь нас подстерегает опасность расползания, смазывания его. Поэтому контролируйте себя вопросами: что же конкретное и важное я сообщу? О чем совершенно необходимо сказать? Что надо сообщить для достижения своей цели? Что слушатели ждут от меня? Отвечая на эти вопросы, сжимайте тезис, пока он не достигнет необходимого лаконизма и четкости.

Так рождаются тезисы не только главные, но и второстепенные. Вот примеры возможных тезисов к теме «Культура делового общения»: «управлять людьми — это значит уметь общаться»; «самая большая роскошь — это роскошь человеческого общения»; «деловое обще-



ние — это успех предпринимательства и благополучия в жизни»; «культура речи — первый признак общительности и интеллигентности человека»; «в общении с собеседником не делайте того, чему сами не порадуетесь»; «основное качество менеджера — способность к деловому общению».

Как видим, сформулировать тезис — это значит ответить на вопрос «о чем говорить?». Думая о предмете речи, оратор представляет себе тему. Старайтесь прочно закрепить в уме то, что хотите сделать, и тогда вы пойдете прямо к цели, не отклоняясь в сторону. Мысль выше всего. Правильно определить главную мысль выступления — значит повести за собой массу.

Итак, тему вы раскрыли и знаете, о чем будете говорить.

2. Зачем говорить? Выступая перед аудиторией, необходимо осознавать цель своей речи. Правда, некоторые ораторы выходят на трибуну, не задумываясь над этим вопросом. Причем не от смелости, а, скорее, от самоуверенности. Такого оратора словно несет потоком — неизвестно только куда.

Цель — это ориентир выступления, осознанное желание, «голова» речи, как ее понимал Платон, а «телом» он называл тезис.

Цель речи должна соответствовать цели дискуссии, но не обязательно повторять ее, так как оратор рассматривает часть проблемы и его намерение несколько иное, нежели всей дискуссии.

Какие же общие цели доклада и выступлений можно встретить в практике дискуссий, научных и профессиональных споров?

- Формирование устойчивого интереса к проблеме;
- привлечение аудитории к активному сотрудничеству;
- склонение людей к изменению устоявшегося мнения;
- объяснение ситуации затруднения;
- предоставление информации для завязки дискуссии;

доведение предполагаемой идеи до понимания аудитории;

расширение круга единомышленников;

предложение выхода из создавшегося положения;

обоснование варианта решения;

направление усилий коллектива на конкретную задачу;

переведение обсуждения в схоластический спор о цели запутать дело (могут быть и такие цели).

Перечень общих установок, выражающих конкретное желание участников дискуссии, можно продолжить.

Речь, которая никого не вдохновляет, не убеждает, не будет иметь успеха, а потому общая установка на воздействие предполагает и сопутствующие частные цели. Увлекайте слушателей, развлекайте их, учите, воспитывайте, расстраивайте, вселяйте надежду и т. д., но «маяк» у вас один. Красная нить ведет к общей цели дискуссии.

Формулируя ее, придерживайтесь требований конкретности цели, достижимости нужной реакции аудитории и соответствия запросам слушателей. В этом случае все три элемента как бы выстроятся в один ряд. Конструкция речи приобретает прочный фундамент:

ПРОБЛЕМА → ТЕМА → ТЕЗИС → ЦЕЛЬ РЕЧИ

Конкретность цели предполагает ответную реакцию слушателей: согласие с выступающим или неприятие его доводов, одобрение или осуждение, возмущение поведением и т. д. В конкретности проявляется устремление оратора, его воля. Формулируя цель, подбирайте глагол, точно выражающий ожидаемое воздействие на аудиторию.

Достижимость нужной реакции аудитории. В малочисленной аудитории или в большом зале, когда слушатели удалены друг от друга, не рассчитывайте на скорые аплодисменты. Не ждите бурных эмо-

ции и на заседании ученого совета. В этих и других случаях подобные реакции практически недостижимы. Не надейтесь на поддержку оппозиции. Маловероятно, чтобы вы достигли цели в споре, особенно в полемике, с первого раза. Но и такой итог должен вас устраивать. Сформулируйте, чего бы вы хотели достичь вашим выступлением хотя бы по минимуму. Запрограммируйте реакцию аудитории и по ней оцените степень достигнутого. Скромный успех все же лучше провала.

Соответствие запросам слушателей обеспечит внимание к выступлению. Если человек удостоверится, что ваша речь затрагивает его личные интересы, он будет внимательно слушать.

Затроньте личные интересы и переходите к запросам групп, коллективов, предприятий. Покажите, что ваши цели полностью совпадают с потребностями слушателей. Удастся вам преодолеть предубеждение аудитории — добьетесь успеха. Горящие глаза, тянущиеся к вам руки, улыбки на лицах — это все показатели того, что цель выступления соответствует чаяниям людей.

Вспомните, как вы бежали с кухни к телевизору, когда, например, слышали голос Анатолия Александровича Собчака. Как разом устанавливалась полная тишина на митинге, едва к микрофону подходил этот народный депутат.

Речи лидеров на трибуне перестройки заинтересовывают людей, когда отвечают их запросам, чаяниям. Искренность и правдивость — основные секреты популярности многих ораторов.

3. Сколько говорить? Время публичной речи всегда строго ограничено, и всего, что хотелось, не высказать. Поэтому продумывайте, сколько необходимо аргументов для доказательства основного тезиса и достижения поставленной цели. И ничего лишнего. Ограничьте предмет речи, т. е. отберите самое существенное. Принцип простой — лучше меньше, да лучше. Не утом-

ляйте аудиторию известным материалом и мелочами. Отбирайте новый материал, незнакомый. Постарайтесь удовлетворить желание слушателей узнать что-то ошеломляющее, удивительное. Когда слушатели поразятся: «Надо же, мы не знали этого» — считайте, воздействие удалось.

Когда оратор не располагает новой информацией, необходимо создать эффект новизны. Возможны такие приемы:

- оживление в памяти факта ярким его описанием;
- новая интерпретация общепринятых взглядов;
- контрастное сопоставление статистических данных;
- оригинальная трактовка знакомых мыслей;
- смелые суждения и свежие факты;
- личная позиция оратора и др.

Отбирая материал, прикиньте, от чего можно безболезненно отказаться. Отсекайте без сожаления все лишнее, но держите в поле зрения прагматические интересы аудитории, профессиональные запросы и актуальные потребности людей. Контролируйте себя вопросом: а что от меня ждут?

Люди живут надеждой, и оратору нельзя лишить их веры. Говорите столько, чтобы вам поверили, — и за вами пойдут.

4. Кому говорить? Нельзя выбирать тактику убеждения или политического спора, тот или иной стиль речи, если не оценили своих соперников, будь то оппозиция или фракция, неформалы или демократы. Для заинтересованных слушателей нужна одна речь, для равнодушных или настроенных враждебно — другая.

Одно дело выступать на митинге, другое — в парламентской аудитории, третье — на партийном собрании, четвертое — перед трудовым коллективом в цехе или тружениками села. Поэтому условия выступления тоже следует принять во внимание, а это значит — ответить для себя на следующий вопрос:

5. Где говорить? Условия произнесения речи даже на одну и ту же тему могут значительно изменять цель, план выступления и тактику поведения оратора. Кто забывает предусмотреть возможные изменения в обстановке, тот оказывается захваченным врасплох, не может перестроиться и терпит поражение.

Когда продуманы первые пять вопросов, у оратора появляется замысел речи, ориентировочный план, наступает момент разработки тактики воздействия.

6. Как говорить? Этот вопрос заставляет позаботиться о подходящем способе убеждения и варианте аргументации. Оратор выбирает *ведущий способ* воздействия на ум и чувства людей. Мысль можно довести до сознания не только одним способом, но и сочетанием различных. Если аудитория однородна, то цель достичь гораздо легче, чем в разнородной массе людей. Процесс убеждения не обходится без аргументов,— значит, оратор ищет ответ на седьмой вопрос.

7. Что говорить? Для реализации замысла **речи** и достижения цели нужны средства. Этими средствами являются надежные аргументы. Тезис без аргументов, как снаряд без порохового заряда. Он «останется в стволе», если в речи будет голословное утверждение, не дойдет до цели, если аргументы несостоятельны.

Вся сила и мощь оратора — в аргументах и способе их воздействия на аудиторию. Это чрезвычайно важная стадия подготовки речи, поэтому на последних двух вопросах мы далее остановимся подробнее (см. главу 3).

При восприятии речи, как показывают исследования, у слушателя образуются *различные уровни* понимания предмета. На самом низком — понимание того, о чем говорил оратор (человек запоминает основную мысль), более высоком — понимание того, о чем шла речь и что говорилось по этому поводу (помнит главные аргументы), и на высшем — когда слушатель еще и сохраняет впе-

чатление, т. е. помнить о том, как оратор говорил. Выступающий готовит свою речь в зависимости от желания добиться того или иного уровня восприятия предмета изложения. Можно добиться успеха на любом уровне.

Для воздействия на первом уровне основное понятие, несущее главную мысль, необходимо повторить *не менее семи раз* на протяжении речи, а тезис — *не менее четырех раз*.

Для воздействия на втором уровне, кроме того, следует привести впечатляющие аргументы, примеры, факты, которые закрепились бы в памяти слушателей.

Для воздействия на третьем уровне необходимо еще и произвести глубокое впечатление ораторским искусством на чувства людей.

Когда найдены ответы на вопросы, о чем говорить, зачем говорить, сколько говорить, можно надеяться, что тема выступления будет раскрыта. Теперь предстоит определить замысел воздействия и разработать план речи.

Замысел воздействия предполагает логику развития основной мысли на протяжении речи, последовательность движения к цели. Он является базой для композиции, т. е. расположения материала во вступлении, главной части и заключении.

План — это перечень основных элементов речи, расположенных по замыслу выступления и оформленных текстуально. Замысел может быть индуктивным, дедуктивным, построенным по аналогии, от причины к следствию, хронологическим и др.

Далее мы рассмотрим макеты планов устного выступления по трем замыслам.

Традиционная композиция включает три блока материала: вступление, главную часть и заключение. Но всегда ли она сохраняется?

Композиция речи — это составление, упорядочение, построение ее, расположение составных частей, порядок

изложения (табл. 1). Для лучшего расположения материала необходимо выстроить логику развития мысли и выбрать способ убеждения к воспринимающей способности слушателя, т. е. продумать замысел изложения.

М. В. Ломоносов так писал о композиции речи: «Расположение есть изобретенных идей соединение в пристойный порядок... Храброго вождя искусство состоит не а одном выборе добрых и мужественных воинов, но не меньше зависит и от приличного установления полков».

При расположении материала в речи следует руководствоваться принципами последовательности, усиления, органического единства и экономии.

**П р и н ц и п** последовательности обязывает следить за тем, чтобы каждая мысль (фраза) вытекала из предшествующей или была связана, соотнесена с ней. В этом залог связности изложения, упорядоченности выступления. «Для успеха речи важно течение мысли лектора. Если мысль скачет с предмета на предмет, перебрасывается, если главное постоянно прерывается, то такую речь почти невозможно слушать», — писал один из теоретиков красноречия А. Ф. Кони.

Изложение будет последовательным, если выдержана логика развития мысли, подобран соответствующий вариант аргументации, проявлено знание предмета речи и хорошо продуман замысел. Еще более ценно умение представить движение мысли в образах, картинах.

**П р и н ц и п** усиления предписывает наращивать воздействие от начала речи к концу. Он вытекает из закона информационного и эстетического воздействия на человека. Усиление воздействия достигается расположением материала по возрастанию значимости, действия на чувства, убедительности аргументов. Необходимо отдельные части речи подавать с подъемом, как накат волны. Последний же вал должен быть наиболее впечатляющим. Самые интересные факты, самые сильные

## Композиция ораторской речи

Элементы	Назначение	Целевые действия	Приемы и средства
<b>ВСТУПЛЕНИЕ</b>			
Зачин	Подготовить аудиторию к восприятию	Завладеть вниманием, возбудить интерес, заставить слушать, вызвать доверие, дисциплинированность	Что-нибудь удивительное, случай, факт, история, приятная неожиданность, юмористическое замечание, обращение и другие «крючки»
Завязка мысли	Поставить проблему	Показать актуальность темы, выявить противоречие, объяснить тезис, заинтриговать новым материалом	Прием сопереживания, парадоксальная ситуация, драма идей и людей, контрастное положение
Изложение	Довести план до аудитории	Обеспечить понимание цели общения, наметить перспективу, сориентировать слушателей	Обращение к интересам, потребностям людей, краткое описание, ссылки на социальные задачи, документы
<b>ГЛАВНАЯ ЧАСТЬ</b>			
1-й вопрос	Представить предмет	Раскрыть основное понятие, показать структуру (элементы и связи)	Определение (дефиниция), деление понятия, трактовка, опорная схема, сигнал, образ, картина



2-й вопрос

Довести сущность до понимания

Выдвинуть тезис и обосновать новое знание, дать оценку элементов речи, опровергнуть антитезис

Доказательство (методы мышления и способы убеждения), взгляды, мнения, свойства, аргументы, факты, приемы критического анализа

3-й вопрос

Дать установку на деятельность

Связать теорию с жизнью (практикой), предложить решения

Данные экспериментов, показательные примеры, официальные установки

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Напоминание

Закрепить мысль

Напомнить основной тезис, дать понять, что мысль доказана, усилить впечатление

Возвращение к проблеме, самый сильный аргумент, факт, афоризм, крылатая фраза, мудрое изречение

Обобщение

Убедиться, что цель достигнута

Подвести к заключению, добиться одобрения и принятия мысли

Подытоживающие утверждения, эмоциональные средства, яркий пример, цитата

Пожелание

Направить деятельность аудитории

Поставить задачи, мобилизовать людей, сориентировать их, призвать к решению

Перспективы, обращение, лозунг

аргументы, самые важные положения даются в конце рассуждения.

Ярким примером реализации принципа усиления может служить речь Ф. Энгельса, которую он произнес 17 марта 1833 г., прощаясь со своим великим другом К. Марксом. Давая оценку личности К. Маркса, Ф. Энгельс строит характеристику таким образом, что каждое следующее высказывание оказывается весомее, значительнее предыдущего. Сравните: «Маркс открыл закон развития человеческой истории... Но это не все. Маркс открыл также особый закон движения современного капиталистического способа производства и порожденного им буржуазного общества... Счастлив был бы тот, кому удалось бы сделать даже одно такое открытие. Но Маркс сделал самостоятельные открытия в каждой области, которую он исследовал... Таков был этот муж науки. Но это в нем было далеко не главным... Маркс был прежде всего революционер... Его стихией была борьба... Вот почему Маркс был тем человеком, которого больше всего ненавидели и на которого больше всего клеветали... И он умер, почитаемый, любимый, оплакиваемый миллионами революционных соратников во всей Европе и Америке... И имя его и дело переживут века!» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 19. С. 350—352).

Принцип органического единства. Реализация этого принципа обеспечивается соответствием цели, основной мысли (тезиса), материала (аргументов) теме выступления и ситуации общения. Другими словами, всё, что относится к семи вопросам схемы воздействия на слушателей, должно сочетаться, соответствовать друг другу.

Принцип является основой достижения гармонии мысли и слова. Именно этот принцип чаще всего не соблюдают начинающие ораторы. Почти все они допускают такие типичные ошибки: завышают (или занижа-

ют — реже) цель выступления, а в результате она не соответствует ситуации общения; неправильно подбирают тезис выступления, в результате он не соответствует цели речи и ее теме и т. д.

Наконец, принцип экономии гласит: эффективность публичной речи достигается оптимальной затратой интеллектуальной энергии слушателя и оратора. Это значит: цели следует добиваться наиболее простым и рациональным способом, с минимальным усилием, но достаточным для усвоения основного содержания. Не перегружать внимание слушателей, не загромождать схемами того, что можно выразить фразой. Краткость, точность, ясность, отсутствие излишеств, минимальное количество вопросов (аргументов, примеров и т. д.) — таковы установки данного принципа.

Каковы наиболее часто встречающиеся композиционные недостатки в выступлениях?

Отсутствие зачина, резкое вхождение в тему и то-скливое однообразие выступлений.

Неясность и нечеткость переходов от мысли к мысли, от вопроса к вопросу, что лишает изложение плавности и текучести.

Нарушение пропорций между частями (затянутое вступление, множество основных вопросов, слишком короткое заключение или вообще пренебрежение им).

Однообразие вариантов изложения для вопросов.

Преобладание теоретических рассуждений и отсутствие эмоциональных разрядок.

Отсутствие связки конца с началом в заключении.

Непродуманность выводов по вопросам.

Хаос в рассуждениях, когда не выдержана логика развития мысли.

Нарушения в логической организации речи — одна из главных причин неудачи оратора. Структурные элементы композиции обеспечивают раскрытие главной мысли в ораторской речи.

Чтобы произвести желаемое воздействие на аудиторию, необходимо продемонстрировать логическое движение мысли по ступенькам композиции (см. табл. 1), т. е. по направлению, закономерно ведущему к правильному выводу, к истине, ибо «наше субъективное мышление и объективный мир подчинены одним и тем же законам» {Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 20. С. 581}.

Данное представление композиции речи можно сравнить с элементами «школы» в фигурном катании. Набор элементов в обоих случаях — еще не произведение искусства. «Школа» значительно в меньшей степени привлекает зрителей, чем произвольное катание, но именно владение «классикой» определяет мастерство фигуристов.

Так и в публичной речи. Если не используешь элементы классической композиции, то ничего не выразишь в произвольной речи. Поэтому, разрабатывая план по тому или иному замыслу, оратор ориентируется на подходящие элементы композиции. Рассмотрим на примерах, как соотносятся замысел, композиция и план речи.

Как видим из примера, цель речи — подвести аудиторию к заключению, которое сформулировано в четвертом пункте плана.

Обычно такое рассуждение производит большое впечатление, так как, будучи основано на примерах — аргументах, оно неизбежно изобилует яркими описаниями, вызывающими эмоции, которые побуждают слушателей к действиям. Аргументы формируют мнения людей.

Располагайте суждения из наблюдений, примеров и фактов по возрастающей степени воздействия — и вы добьетесь полной поддержки вашего тезиса аудиторией.

#### **Макет плана речи по индуктивному замыслу**

Индуктивный замысел строится как рассуждение, исходящее из частного факта, случая, примера и

ведущее к обобщающему выводу (заключению). Основой такого развития мысли является *логический метод индукции*.

Берется факт, из него выводится мысль и ненавязчиво подается слушателям в форме риторических вопросов. После завязки представляются аргументы — суждения из наблюдений, случаев, примеров, ближайших факторов, подводящие к определенному мнению.

Допустим, ваш замысел — ненавязчиво обосновать, что в законе о печати не заинтересованы те, в чьих руках сохраняются административно-командные посты. Имеются факты зажима критики. Надо предупредить людей о противодействии принятию закона. Тема может звучать так: «Кто не заинтересован в законе о печати?» Цель оратора — показать возможное сопротивление определенных лиц принятию закона (табл. 2).

#### **Макет плана речи по дедуктивному замыслу**

Дедуктивный замысел часто называют рассуждением от закона, принципа. Исходным пунктом, большой посылкой речи может быть традиция, обычай или договор, постановление, какой-либо иной официальный документ. Следующая фраза относится к частному, на которое распространяется смысл закона или общепринятого положения. Слушатель в уме соотносит большую и малую посылку, а оратор в эту секунду дает заключение либо в утвердительной форме, либо в форме риторического вопроса. Такая схема рассуждения называется в формальной логике *силлогизмом*.

Допустим, ваша цель — обосновать, что в районе, где вы проживаете, государственные и благотворительные организации выполняют свой долг по отношению к малоимущим и престарелым. Отбросьте глагол «обосновать», и вся оставшаяся часть — это ваш тезис, который надо вывести методом дедукции, построив силлогизм.

## Макет плана речи по индуктивному замыслу

Элементы композиции	Последовательность операций	Конкретный пример
Тема «Кто не заинтересован в законе о печати?»		
<b>Зачин</b>	Приведите факт, связанный с темой выступления	3 декабря 1989 г. в информационной программе «Время» сообщалось о суде над корреспондентом, опубликовавшим критическую статью о незаконном увольнении работницы магазина начальником Военторга. Этот начальник подал в суд. При отсутствии закона о печати виноватой оказалась редакция. Чинодрал торжествовал победу
<b>Завязка мысли</b>	Поставьте риторические вопросы	Разве это не факт зажима критики? Разве это не удушье гласности?
<b>Главная часть</b>	Прокомментируйте второй и последующие факты по нарастающей степени. Впечатляюще опишите события	Ленинградскому корреспонденту не удалось проникнуть на собрание по выборам директора объединения Пострадали люди, которые помогли А. Невзорову, ведущему программы «600 секунд», попасть на мясокомбинат
<b>Заключение</b>	Сделайте обобщающий вывод	В законе о печати не заинтересованы те, кто боится гласности и критики

Сформулируйте общее положение (большую посылку) и частное рассуждение (малую посылку) так, чтобы в них был средний термин (одинаковые части фраз). При прослушивании ваш мозг как бы решает уравнение: он при равных членах фраз (при наличии среднего термина) приравнивает крайние части посылок (соединяет их в

## Макет плана по дедуктивному замыслу

Элементы композиции	Последовательность операций	Конкретный пример
<b>Зачин</b>	<p>Тема <i>«Старость с протянутой рукой»</i></p> <p>Расскажите о наблюдении жизненной ситуации</p>	<p>Почти 40 лет я не посещал Александро-Невскую лавру. И раньше стояли, и сейчас стоят здесь нищие с протянутой рукой. Инвалиды, старики просят подавания. И это советские граждане</p>
<b>Завязка мысли</b>	<p>Поставьте риторические вопросы</p>	<p>Милосердны ли проходящие люди? Выполняет ли государство долг перед ветеранами войны и труда? Сыты ли тысячи таких граждан в нашей стране?</p>
<b>Главная часть</b>	<p>Сделайте большую посылку для вывода силлогизма</p> <p>Приведите малую посылку, связанную с большой средним термином</p>	<p>Бесплатное питание для малоимущих, находящихся в тяжелых условиях жизни, — это обязанность местных органов власти, благотворительных организаций, фондов милосердия</p> <p>В Выборгском районе организовано бесплатное питание людей — одиноких и престарелых.</p>
<b>Заключение</b>	<p>Сделайте вывод — суждение, построенное по дедукции</p>	<p>В Выборгском районе благотворительные организации и органы власти проявляют заботу о малоимущих и престарелых</p>

новое суждение). Это суждение-вывод и должно быть вашим тезисом. Рассмотрим дедуктивное построение рассуждения на конкретном примере (табл. 3).

Дедуктивный план часто применяется в речах, когда предстоит распространить какую-либо норму поведения, свойство, закон на субъект малой посылки. Поэтому призывы к чувству долга, патриотизма, гражданской гордости и т. д. лучше излагать по этому варианту.

## Макет плана речи на основе аналогии

Если два явления сходны в одном или более отношениях, они могут быть сходны и в других моментах.

Преимущества убеждения по аналогии в том, что слушатели имеют возможность как бы предугадать, к чему склоняет их оратор. Главное воздействие оказывает наглядность известного явления, процесса, предмета, которая служит основным доводом для согласия. Как протекает процесс мышления в этом случае, проследим на примере из двух высказываний:

1. Полный хозрасчет первого строительного кооператива по сооружению дорог в Вологодской области полностью себя оправдывает. Объем выполненных работ возрос более чем вдвое, повысилась зарплата и фондотдача.

2. Условия и возможности для организации строительного кооператива такого профиля у нас те же, что и в Вологодской области.

По этой аналогии можно продолжать рассуждение и разворачивать сравнительные доводы в пользу предложения о создании подобного кооператива там, где имеются аналогичные условия.

Суть изложения по аналогии — в сравнении нового с известным, проверенным на практике. Люди больше доверяют факту, чем теории. Показывайте, что предлагаемое вами не противоречит уже хорошо себя зарекомендовавшему, и согласие аудитории будет достигнуто (табл. 4).

Используйте возможные сравнения — и вы оживите теоретические идеи, сделаете их как бы реальными, быстрее убедите других в разумности своих побуждений.

Завершая часть, посвященную разработке плана убеждающей речи и ориентировочной композиции, приведем слова автора правил высшего красноречия М. М. Сперанского:



## Макет плана речи по аналогии

Элементы композиции	Последовательность операций	Конкретный пример
<i>Тема «О кооперации в дорожном строительстве»</i>		
<b>Зачин</b>	Сообщите что-нибудь интересное, приятную неожиданность	Если вы думаете, что только в республиках Прибалтики хорошие дороги, то ошибаетесь. Вологодская область сегодня располагает такими же прекрасными дорогами. Обеспечивает такое качество строительный кооператив на полном хозрасчете
<b>Завязка мысли</b>	Вызовите соперничество	Автомобилистам Ленинграда остается только почувствовать и ожидать пожертвований на строительство дорог
<b>Главная часть</b>	Раскройте достоинства и выгоды новшества, состоявшегося события	Первый кооператив по строительству дорог в Вологодской области полностью оправдывает надежды водителей автотранспорта. Полный хозрасчет позволил... (Далее даются выводы)
<b>Заключение</b>	Сравните свои возможности с возможностями новой организации	Условия для создания подобного кооператива у нас аналогичные (раскрываются доводы «за»)
	Призывайте к поддержке, одобрению	Если поддержим инициативу, то наши дороги будут не хуже, чем в Прибалтике и Вологодской области

«Во всяком сочинении есть известная царствующая мысль, к сей-то мысли должно все относиться. Каждое слово, каждая буква должны идти к сему концу, иначе они будут введены без причины, а все излишнее неслучно».

...Обозревать свой предмет, раздробить его на части и, слив одну часть с другой, применить, какое положение для каждой выгоднее, какая связь между ними естественнее, в каком расстоянии они более друг на друга отливают света, применить все сие и установить их в сим положении, дать сию связь, поставить в сем расстоянии — есть единое правило на расположение» (цит. по сб.: Об ораторском искусстве. М, 1973. С. 89—90).

Сейчас очень популярны советы Дейла Карнеги об искусстве выступления. Но жаль, мы плохо знаем наших отечественных мастеров риторики. А как хороши, например, мысли М. Кошанского, высказанные им еще 150 лет назад: «Изобретение давало бы способы думать и, думая, соединять одну мысль с другой. Расположение учит соображать и, соображая, давать направление рассудку и нравственному чувству. Расположение есть действие рассудка и нравственного чувства, которые от частых примеров сами, наконец, образуются, укрепляются и приемлют надлежащее направление» (*Кошанский М.* Общая риторика. 4-е изд. Л., 1936. С. 41).

Продолжая подготовку к выступлению, не забудьте продумать такие вопросы:

1. Какой самый интересный и короткий путь к намеченной цели?
2. Будет ли изложение простым и доступным?
3. Увлекут ли ваши рассуждения аудиторию?

Держа их в памяти, стремитесь определить замысел и составить план выступления, отвечающие данным рекомендациям. Но и когда вы ясно представите себе содержание речи, не считайте, что уже готовы к выступлению. Помните аксиому: дело не столько в том, что вы говорите, сколько в том, как вы это говорите. Убедиться в справедливости этой мысли вам поможет следующая глава.

## Способы убеждения и варианты аргументации

Ответ на вопрос: как говорить? — подразумевает разработку тактики убеждения. Убедить — значит довести до понимания идею (тезис) так, чтобы человек не сомневался в достоверности вывода, истинности или хотя бы разумности мысли, не испытывал колебаний и неуверенности в том, к чему призывает оратор.

Выступление строится с исключительно конкретной целью и ясным представлением конечного результата речевого воздействия. Эффективность его зависит от мотивов, установок, интересов и потребностей слушателей. Эти факторы предопределяют достижение цели речи.

Специфика убеждающей речи в том, чтобы превратить сообщаемую информацию во внутреннюю установку личности, сориентировать людей в практической деятельности и общественной жизни. Конечным результатом убеждения является формирование у слушателя мировоззренческого потенциала, жизненной позиции.

Попытки выделить из общего процесса убеждения способы (или методы) и дать рекомендации их применения встречаются практически у всех философов, занимавшихся проблемами риторики, но строгих правил здесь нет и, вероятно, не может быть. В целом можно назвать четыре способа воздействия в устной речи: на разум (логический), на рассудок (риторический), на веру (подражательный) и на чувства (психоэмоциональный).

В литературе можно встретить термины «рациональное» и «иррациональное» в пропагандистском воздействии. Под рациональным понимается обращение к разуму и рассудку. Эти два понятия в психологии различаются по содержанию, но относятся к одной области абстрактного и логического мышления. Под иррациональным понимается область обыденного сознания че-

ловека, и на этом уровне достаточно воздействовать на веру и чувства.

Какой выбрать способ убеждения, на что ориентироваться в каждом конкретном случае? Начнем с такого тезиса: чтобы применить тот или иной способ убеждения, необходимо знать, *что собой представляет аудитория* (объект воздействия) и *какой материал* (информация) *имеется у нас*. Ориентирами являются вопросы: как говорить и что говорить?

Не следует понимать способ убеждения как простое приведение аргумента, факта, примера. Это сложнейшая операция рассуждения, в которой все операции связаны логикой развития мысли. Тогда способ убеждения можно представить как внутреннюю структуру (схему) построения аргументов умозаключения. Она включает связь аргументов, всех языковых и неязыковых средств между собой в определенной логической последовательности, подводящей в заключении к выработке убеждения в истинности мысли, положения, суждения. Итак, способ — это схема аргументации или доказательства.

Способ убеждения выбирают исходя из состава и уровня образованности слушателей.

Первый. Для хорошо подготовленной аудитории (профессорско-преподавательский состав, руководящие и командные кадры, идеологические работники и др.). Ее следует убеждать в основном *логическим* способом, обращаясь к разуму. Здесь выступающий должен продемонстрировать высокую философско-методологическую культуру мышления, умение оперировать категориями и т. д. Нормой являются абстрактные и строгие рассуждения. Внимание аудитории выступающий удерживает ораторскими приемами и средствами (риторический вопрос, обращение, повторы, анафоры, метафоры, градации). Изредка для разрядки можно применить эмоциональные средства. Принцип здесь — больше рационального и меньше иррационального (табл. 5).

Второй. Для подготовленной, вполне зрелой аудитории и. Ее не стоит утомлять сухими логическими построениями. Студенты старших курсов, специалисты по предмету выступления проявят выдержку и сохранят внимание, если оратор будет красноречив, а его речь — идейно насыщена. Здесь главное — *риторический способ* воздействия на разум и рассудок. Рассуждения можно чередовать с примерами, подтверждающими выводы. На чувства можно воздействовать сдержанно, но сильнее, чем в первом случае. Нормой являются конкретные рассуждения и практические выводы. Однако сухая логика и абстрактные рассуждения быстро утомляют такую аудиторию.

Третий. Для слабоподготовленной мировоззренчески аудитории (школьники, учащиеся ПТУ и техникумов, неорганизованная молодежная аудитория, рабочие, собранные на лекцию случайно, стихийная смешанная публика и т. п.). Ее невозможно увлечь строгими научными построениями. Они отпугнут людей непонятными терминами и наукообразностью. Лучше всего применить *иррациональные средства выразительности, риторические приемы доведения мысли до сознания* людей. Как можно больше приводить примеров из жизни, поучительных историй, случаев, не скупиться на эмоциональные средства. Норма — сильное эмоциональное воздействие (табл. 6). Конечно, речь должна нести идейный заряд, без чего выступление окажется пустой болтовней.

Способ воздействия на веру. Он одинаково применим для любой аудитории. Этот способ наиболее прост и доступен любому оратору, если только ему удалось завоевать доверие аудитории.

Верить — значит подражать в чем-либо, принимать высказываемые суждения за истинные без всяких условий и доказательств, хотя истинность мыслей оратора и неочевидна. Вера в правдивость высказываний связана

## Памятка оратору, выступающему в хорошо подготовленной аудитории

Особенности мышления аудитории	Чем добиваться ее расположения и внимания?	От чего воздерживаться?
<p>Предпочитает слушать более известных специалистов</p> <p>Исключительная независимость научного (творческого) мышления, неподчинение авторитету и общему мнению</p> <p>Глубокая системность, организованность, философско-методологический уровень мышления</p> <p>Устойчивость и сосредоточенность внимания с преобладанием позитивной направленности восприятия мыслей</p>	<p>Позаботиться о том, чтобы выступающего представил авторитетный ученый, человек, которому аудитория доверяет</p> <p>Максимум диалогичности, доказательности: каждое последующее высказывание зависит от реакции на предыдущее. Апеллировать к именам ученых, их мнениям, отмечать научные заслуги</p> <p>Располагать высокой научной эрудицией, компетентностью в проблеме. Выдерживать строгую логику рассуждений с приматом абстрактного над конкретным. Безупречность или хотя бы убедительность аргументации (доказательства)</p> <p>В начале речи дать перспективу развития идеи и ее практическое значение, полезность, актуальность. Подавать материал, совпадающий с направленностью интересов и потребностей данной аудитории</p>	<p>Не спешить выходить на большую трибуну, если нечем удивить и поразить слушателей</p> <p>Избегать скороспелых, поспешных выводов и решений. Не допускать менторского, наставнического, поучающего тона. Не демонстрировать излишне высокий уровень самооценки</p> <p>Не злоупотреблять негативными фактами, данными, оценками. Не допускать непоследовательности в рассуждениях, нарушений законов логики и теории познания. Избегать стереотипов мнений групповых лидеров. Все это оказывает «возмущающее» воздействие</p> <p>Не уклоняться от принципиальных, животрепещущих вопросов, не уходить от спорных проблем</p>

Постоянный повышенный «информационный голод». Главный мотив — что нового

Не смущаться состоянием неопределенности проблемы, противоречивости; наоборот, показывать диалектику рождения новой мысли (идеи). Данная аудитория всегда поможет и будет стремиться к преодолению затруднений. Демонстрировать различные подходы к решению проблемы с последующим подведением к перспективному методу (пути). Чем больше порядковый номер выступающего, тем ярче, эмоциональнее и короче должна быть его речь

Отказываться от тривиальностей, не повторять того, что люди уже слышали. Не злоупотреблять цитатами

*Таблица 6*

Памятка оратору, выступающему в молодежной аудитории

Особенности мышления аудитории	Чем добиваться ясности изложения и доступности идей	От чего воздерживаться
<p>Необремененность проблемами, беззаботность, неясность перспективы личной жизни, неразвитая способность к логическому мышлению</p>	<p>Мысли выражать популярно. Главным способом доведения идей до сознания считать воздействие на чувства и веру, после закреплять воздействием на рассудок и разум</p>	<p>Не навязывать свои мысли и не быть назойливым и надоедливым. Не возвышаться над аудиторией, не подчеркивать превосходства, не быть категоричным без надобности. Не ограничиваться логикой абстрактных рассуждений</p>

Особенности мышления аудитории	Чем добиваться ясности изложения и доступности идей	От чего воздерживаться
<p>Преобладание эмоционального восприятия информации над рациональным</p> <p>Неприязнь к наставлениям, критиканство (огульное охаивание без конкретных предложений), максимализм в суждениях, болезненная чувствительность к противоречиям, неправде, излишняя прямота</p> <p>Податливость внушению и манипулированию сознанием</p> <p>Активная познавательная потребность, тяга к новому, страсть к победам, любознательность</p>	<p>Широко использовать технические средства обучения (слайды, яркие схемы). Применять ораторские приемы выразительности речи. Обязательны юмор, шутка, смешные истории</p> <p>Не замалчивать правду, а показывать причины и пути исправления ошибок. Демонстрировать смелость мышления, принципиальность в оценках. Уметь критиковать и переубеждать заблуждающегося. Быть солидарным с молодежью в ее разумных идеях и предложениях</p> <p>Стремиться к завоеванию авторитета, доверия и уважения, быть откровенным. Развивать приемы внушающего воздействия на сознание. Соблюдать закон согласования мышления и эмоций при изложении мыслей</p> <p>Стремиться к оказанию помощи, поддержке инициатив, разумных начинаний. Публично подчеркивать заметные успехи в познании наук</p>	<p>Не говорить плохо о тех, кем молодежь восхищается в данный момент</p> <p>Не изворачиваться и не выгораживать того, кто себя дискредитировал в глазах общественного мнения.</p> <p>Не упрекать и не корить за незнание, ошибочное понимание. Не уклоняться от острых вопросов</p> <p>Не льстить аудитории, не угождать ей, не идти у нее на поводу. Не злоупотреблять незащищенностью психики молодых людей и не играть на их чувствах</p> <p>Не принижать чувства собственного достоинства. Не прибегать к публичной отрицательной оценке, если дело легко поправить и человек осознал свои ошибки</p>



с доверием к источнику информации. Но всегда ли допустим и правомерен такой способ убеждения? Можно ли доверять высказываниям и речам оратора только на основании того, что они будто бы исходят из авторитетного источника? Нет, не всегда.

Следует воздерживаться от чрезмерного увлечения этим способом, апеллируя к авторитетному мнению, потому что оно прежде всего не стимулирует самостоятельного анализа слушателями предлагаемых аргументов. А главное, воздействие на веру совершенно не способствует выработке иммунитета к манипулированию сознанием, поскольку характеризуется нетворческим усвоением идей. Без картины обоснования частичные, неполные положения речи имеют однобокий характер. Если мысль оратора еще и может быть воспринята, то ее генезис, происхождение из анализа тенденций общественного развития, не прослеживается. Убежденность, основанную на вере, легко расшатать.

Лишь творчески усвоив материал на основе логического способа доказательства, человек самостоятельно ориентируется в сути происходящих событий, в оценке тех или иных общественных явлений, умело, со знанием дела отстаивает идеалы, отличает истинные ценности от подделок.

Способ воздействия на чувства. Между тем, кто говорит, и тем, кто слушает, происходит непрерывное эмоциональное взаимодействие. Само ораторское искусство призвано влиять на чувства людей. Убедительность часто связана с эмоциональностью оратора. Специалисты утверждают: «Для формирования социально-политической установки нужна повышенная психическая активность аудитории» (*Масарский М.* Убеждающее слово. М., 1979. С. 63).

Данный способ убеждения построен на эмоциональном внушающем воздействии, рассчитанном на некритическое, т. е. без анализа и разбора аргументации, восприя-

тие человеком мыслей, идей. При этом сознание слушателя подчиняется воле оратора. Внушение осуществляется путем непосредственного введения аудитории в определенное психическое состояние.

Как это делается в ораторской речи? Вначале объект воздействия возбуждают впечатляющими описаниями фактов и настраивают на восприятие аргументов. Потом приводят авторитетный источник информации, в которую включены личные интересы слушающего. Информация подается как новая или с эффектом новизны. Она обязательно должна вызывать доверие к источнику. Далее достигают накала чувств (пафоса) и, наконец, эмоциональной разрядки, расслабления аудитории в виде соответствующей реакции. Так она доводится до психологического заражения (сопереживания) и ее разновидности — подражания.

Коварность воздействия на чувства людей была замечена еще древними ораторами. Толпа может сделать все, если заставить работать ее эмоции, считали они. При помощи внушения, утверждал уже в наше время буржуазный теоретик пропаганды П. Лайнбарджер, «страсти можно превратить в негодование, личную находчивость в массовую трусость, трения — в недоверие, предрассудки — в ярость» (Психологическая война. М., 1962. С. 48).

Способ воздействия на чувства является основным в выступлениях на митингах, перед неорганизованной аудиторией в обстановке стихийных бедствий, когда требуется за короткое время направить массу людей на какое-то действие.

Вот мнение Аристотеля по этому поводу: «Если мы имеем даже самые точные знания, все-таки нелегко убеждать некоторых людей, говоря на основании этих знаний, потому что оценить речь, основанную на знании, есть дело образования, а здесь перед толпою это невозможно. Здесь мы непременно должны вести дока-

зательства и рассуждения общедоступным путем относительно обращения к толпе» (цит. по кн.: Античные риторика. М., 1978. С. 17—18).

Суть внушающего воздействия такова: оратор вызывает безоговорочное доверие у слушателя, и тому кажется, что вызванные говорящим представления, образы и ощущения — его собственные, что они получены прямым наблюдением или познанием, а не через другое лицо.

Выдающийся советский психолог Л. С. Выгодский отмечал, что взаимодействие воображения человека с действительностью идей происходит, если можно так сказать, по трем линиям.

Во-первых, «творческая деятельность воображения находится в прямой зависимости от богатства и разнообразия прежнего опыта человека, потому что этот опыт представляет материал, из которого создаются построения фантазии. Чем богаче опыт человека, тем больше материал, которым располагает его воображение». Вот почему опытные ораторы предпочитают пользоваться фактами и примерами, всем понятными и будоражащими воображение.

Во-вторых, «воображение связано с уровнем культуры общества, с теми идеалами, символами, которые вызывают эмоции и настроения. Человек может представить себе события и явления, которых никогда сам не видел, но узнал о них из книг, из произведений искусства, литературы». Поэтому люди с низкой культурой скорее подчинятся оратору, который говорит на языке их общения, пользуется их штампами, жаргонами, стереотипами, фразеологизмами, чем если бы он говорил языком высокообразованных людей. Значит, оратору следует подбирать речевые средства, соответствующие уровню культуры аудитории.

И наконец, воображение и реальность связаны через эмоции: «Чувства человека не бывают беспредельными,

всякое чувство, всякая эмоция стремится воплотиться в образы, соответствующие этому чувству... Образы фантазии служат внутренним выражением для наших чувств». Вот почему речи великих ораторов отличаются образностью, соответствием речевых средств языку публики.

Воздействию на чувства особенно поддаются такие категории, как молодежь, школьники, работники культуры и искусства. Это также могут быть малообразованные или впечатлительные, психологически надломленные люди, в чем-то ущемленные, предрасположенные к внушению.

Воздействию на чувства аудитории способствуют, с одной стороны, раздраженность, возмущенность, гнев, боязнь, страх; а с другой — восторженность, пресыщенность, эмоциональная раскованность, удовлетворенность. Учитывая подобные состояния слушателей, опытный оратор рассчитывает убедить аудиторию самым доступным путем.

Применяющим способ воздействия на чувства советуем:

обязательно обеспечить авторитетность источника информации;

добиться доверия или отсутствия сопротивления публики;

стремиться возбудить эмоциональный отклик, но не заходить в этом дальше, чем склонны поддержать вас слушатели;

обращаться к фактам и примерам, вызывающим эмоции, а не демонстрируя сами эмоции.

Таковы самые общие рекомендации выбора способа убеждения в зависимости от состава и уровня образованности аудитории.

Но, как уже говорилось, выбор способа убеждения зависит и от имеющегося в распоряжении оратора материала. Приходится одновременно продумывать, каким

способом подать нужный материал, как обеспечить доступность предлагаемых идей и положений. Возникает потребность в знании процесса или, по выражению М. В. Ломоносова, «изобретения» аргументов, которые и представляют собой материал для доказательства выдвигаемых тезисов.

В заключение подчеркнем, что для выбора способа убеждения необходимо определить собственное отношение к материалу и оценить его с учетом позиций слушателей. Переосмыслить материал со своих позиций — значит утвердиться в какой-то идее, с позиций слушателей подготовить выступление для них, а не для себя. Не надо пытаться перенести на слушателей свой уровень понимания проблемы — получится навязывание собственного мнения. Надо мысленно представить себя среди слушателей и постараться воспринять материал с их точки зрения, с учетом их уровня знаний, способностей.

Когда мы определим, что говорить, то мысленно сориентируемся на цель речи. Зачем говорить — нам уже ясно. Но какие факты отобрать из имеющегося материала для достижения цели, как соотнести эти факты, будет ли соотношение оправданным, убедительным, доступным слушателям, какой вариант аргументации выбрать?

К сожалению, большинство выступающих не владеет вариантами аргументации в публичной речи, не представляет себе, что значит расположить доводы для убеждения или опровержения. И поэтому зачастую оратор просто тонет в обилии материала, оказывается без ориентира, не имея ясной перспективы при отборе аргументов. Речь получается длинной и бесполезной.

Прежде чем рассмотреть связь аргументов с главной мыслью, их соподчинение, надо иметь представление о средствах, которые отвечают на седьмой конструктивный вопрос — что говорить?

К средствам или материалам речи относят аргументы

Г(синоним в русском языке — доводы), факты, примеры, вещественные доказательства и другие основания. По поводу понятия «аргумент» имеются самые различные определения. Приведем трактовку из Философского словаря: аргумент (*лат.* — аргументум) — суждение (или система суждений), приводимое в подтверждение истинности какого-либо другого суждения (или системы суждений); посылка доказательства, основание или довод. Коротко определение можно сформулировать так: аргумент— это исходное высказывание (суждение), необходимое для построения умозаключения (доказательства чего-либо). Он не зависит от доказываемого, наоборот — из соотношения и сплетения аргументов в логическую цепочку рождается новая мысль.

Часто факты, примеры, документы, вещественные предметы тоже называют аргументами. Подведение всех их под понятие «аргумент» не совсем оправданно. Без объяснения ясно, что перечисленные основания не являются высказываниями. В античные времена аргументами называли только «внутренние места», т. е. словесные суждения, умственные построения. Все фактическое относилось к «внешним делам». Из «внешних дел» — фактов, случаев, деяний, поступков, предметов — извлекали суждения, т. е. аргументы.

Сегодня правильно будет называть аргументами научные и практические суждения, выводы, мнения, обобщения, законы, принципы, аксиомы, постулаты, заключения. Все они выражаются в форме высказываний, полученных в результате анализа, синтеза, сравнения и т. д.

Каковы требования подбора аргументов?

1. В качестве аргументов обязательно должны приниматься только истинные высказывания (положения, посылки), а не сомнительные, предположительные, тем более надуманные или ложные. Истинную новую мысль можно получить только

из истинных аргументов. Ложные положения, суждения несовместимы с истиной, поэтому их нельзя применять в качестве аргументов. Вероятные, кажущиеся истинными, предположения тоже не служат основанием для вывода. Мы, например, не уверены в том, что в атмосфере планеты Венера имеется кислород, и, значит, не имеем права пользоваться данным предположением для обоснования того, что там имеются формы жизни, сходные с формами жизни на Земле.

Это правило является основным. Если установлено, что аргументы не истинные, то теряет смысл проверка соблюдения последующих правил. Тезис все равно не будет обоснован, так как по логике вывода и с учетом требований к посылкам тезис останется ложным даже при наличии одной не истинной посылки в силлогизме (в схеме умозаключения).

2. Аргументы, приводимые в поддержку одного тезиса, не должны противоречить друг другу. Как это понимать? В рассуждениях человек может утверждать что-то общее, но, выхватывая частное, его же отрицающее, тем самым создавать противоречие. Точно так же и наоборот. Скажем, высказывания: «Товарищ Петров научных трудов не имеет, над диссертацией не работает» и «В общем, Петров занимается развитием теории предмета» — явно противоречивы.

Надо внимательно следить за рассуждениями собеседников, особенно в дискуссии и полемике. Противоречивые аргументы могут далеко отстоять друг от друга, или оппонент их искусно камуфлирует, стремится выдать ложь за истину.

Противоречия в аргументах создают путаницу. Этим пользуются для манипулирования сознанием людей.

3. Истинность аргумента не должна зависеть от истинности тезиса. Как понимать это требование? Аргумент не должен вытекать из тези-

са. Ведь последний обосновывается аргументами, а не наоборот. Допустим, оратор выдвинул тезис: «Принято считать, что мнение коллектива наиболее объективное». На основании его он делает вывод: «В данном случае Васильев прав, так как его мнение не расходится с мнением коллектива». Здесь объективность человека выдается за аргумент. Но довод не может быть правильным только на основании утверждения, что «коллектив всегда прав». Вполне возможно, что Васильев и ошибается в данном конкретном случае. Налицо нарушение третьего правила. Такого «порочного круга» надо избегать в рассуждениях.

4. Аргументы должны быть достаточны по силе убеждающего воздействия (обоснования). Это значит, что тезис должен следовать из аргументов с необходимостью, без натяжек. Требование вытекает из четвертого закона формальной логики — закона достаточного основания.

В практической деятельности ораторы разделяют аргументы по степени воздействия на ум и чувства людей на сильные, слабые и несостоятельные. Встречные аргументы, так называемые контраргументы, имеют ту же градацию.

*Сильные* — аргументы, не поддающиеся критике, т. е. опровержению, истреблению, разрушению. Это прежде всего:

- суждения из точно установленных фактов;
- положения законов, уставов, руководящих документов;
- выводы, подтвержденные экспериментальной проверкой;
- заключения экспертов;
- примеры признанных авторитетов, их мнения (цитаты);
- показания свидетелей и очевидцев событий;
- статистические обобщения и некоторые другие.



*Слабые* — аргументы, поддающиеся критике, сомнению со стороны людей, владеющих искусством полемики. К ним относятся:

выводы из недостаточных статистических данных;  
энтимемы (умозаключения по неполной схеме силлогизма);

софистические уловки и суждения, построенные на алогизмах;

ссылки на авторитеты, малоизвестные слушателям;  
анalogии, непоказательные примеры;

доводы от личности, от обстоятельств, от побуждений и др.;

тенденциозно подобранные отступления, афоризмы, изречения;

вероятные выводы, версии, обобщения.

К *несостоятельным* аргументам, т. е. поддающимся критике с полным разоблачением, дискредитацией соперника, относятся:

суждения на основе подтасованных фактов;

ссылки на сомнительные, непроверенные источники;

потерявшие силу решения;

домыслы, догадки, предположения;

демагогические увертки, измышления;

расчет на предрассудки, невежество;

выводы на основании фиктивных документов;

выдаваемые авансом посулы и обещания;

ложные заявления и показания;

подлоги, фальсификация.

Нахождение нужных аргументов — процесс не скоротечный, не сиюминутный. Это не сбор монет, разбросанных кем-то вокруг. Скорее, это изнурительная промывка гор «словесной руды» в поисках крупинки мысли.

Чем же руководствоваться при отборе аргументов? Прежде всего достоверностью и типичностью фактов, правильным соотношением позитивного

и негативного. Нельзя упускать из виду и запросы аудитории.

Рекомендации по использованию фактического материала, цитат, статистических данных, цифр, ссылок достаточно полно изложены в издании: *Ножин Е. Л. Основы советского ораторского искусства. С. 181—203.* Мы ограничимся далее только некоторыми советами по отбору фактического материала.

**Факт** (лаг.— фактум — сделанное, совершившееся) — то, что наличествует как объект. Различают понятия «объективный» и «научный» факт. Под объективным фактом принято понимать событие, явление, реальный предмет или процесс, фрагмент человеческой деятельности или познания. Научный факт — это отражение объективного факта в человеческом сознании, т. е. его словесное описание, следовательно, он неотделим от понятий. Опираясь на понятия (следами отраженных в нашем сознании предметов, суждениями о сделанном, действительном), мы уже на уровне описания чего-либо совершаем заметное обобщение и получаем какое-то знание.

Оратор, оперируя фактами как конкретными проявлениями объективной реальности, социальными фактами как общественными действиями личностей, научными фактами как элементами знания, конструирует описание, т. е. систему теоретических взглядов, отражающих реальность, и передает ее понимание слушателям. Выстроенные в цепочки и замкнутые системы, факты неизбежно подводят человека к *целостному* пониманию мира. В связи с этим факты выполняют определенные функции в рассуждениях. Они обуславливают суждения (аргументы) и привлекают внимание слушателей к предмету речи, служат подтверждениями доказываемых мыслей, разрушают неверные теоретические построения и тем самым делают надежным опровержение, подводят к обобщениям и заключениям, позволяют разъяснить и

доходчиво подать идеи, наполняют образами абстрактные выкладки, исключают монотонность в изложении.

Каковы принципы подбора фактического материала?

*Первый.* Из всех подводящих к выводу фактов и примеров отбирать только самые существенные, наилучшим образом отражающие идею, направленность выступления. Дмитрий Иванович Менделеев замечал: «Поменьше фактов! Факты подобны дровам: когда их много, очаг начинает дымить, а не гореть».

*Второй.* Опирайтесь не на единичный факт, а на совокупность фактов, собранных в некоторой системности, т. е. вести отбор фактического материала с учетом всех имеющих отношение к делу явлений. «Факты — упрямая вещь» — этот афоризм любил повторять В. И. Ленин. При этом он учил подходить к фактическому материалу диалектически, предостерегал от игры в «фактики» и «цифирки».

«В области явлений общественных нет приема более распространенного и более несостоятельного, как выхватывание *отдельных* фактиков, игра в примеры. Подобрать примеры вообще — не стоит никакого труда, но и значения это не имеет никакого, или чисто отрицательное, ибо все дело в исторической конкретной обстановке отдельных случаев. Факты, если взять их *в целом*, в их *связи*, не только «упрямая», но и безусловно доказательная вещь. Фактики, если они берутся вне целого, вне связи, если они отрывочны и произвольны, являются именно только игрушкой или кое-чем еще хуже (Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 30. С. 350).

Факты должны быть правдивыми и достоверными, типичными и выразительными, уместными и по возможности новыми для аудитории. Особое качество, предъявляемое к фактам, — легкость их восприятия и запечатления в памяти. Если факт в речи очень существен, подобран с учетом указанных требований, то он способен

сокрушить всю систему доказательств оппонента. Такой факт вызывает бурную реакцию аудитории, часто именно он останется в памяти. Внушаемостью, эмоциональностью и выразительностью «фактиков», выхваченных, подтасованных, сфабрикованных на почве наших недостатков, злоупотребляют иные ораторы, стремящиеся не к истине, а к достижению собственных корыстных целей.

Итак, успех убеждения — в умении соотнести друг с другом отобранные аргументы и факты. Каковы же варианты аргументации? Но прежде определим, что такое аргументация.

Аргументация представляет собой процесс приведения источников, аргументов в систему для обоснования какой-либо мысли. Многие считают, что понятия «аргументация» и «доказательство» тождественны и если человек приводит аргументы, то, значит, он доказывает свою мысль. Это не совсем так.

Доказательство — это обоснование истинности какого-либо тезиса аргументами, достоверность которых не вызывает сомнения. Доказательство осуществляется по правилам вывода.

В аргументации достаточно привести основания для склонения к своему мнению. Здесь не обязательно соблюдать правило вывода — требования истинности высказываемых доводов. Они должны быть лишь правдоподобными.

Отсюда мы заключаем: всякое доказательство автоматически является аргументацией, но не всякая аргументация может приниматься за доказательство. Только между безупречной аргументацией и доказательством можно поставить знак равенства.

Процесс доказательства подчиняется строгой логике, и цель его — обязательно обосновать истинность выдвинутого тезиса. Для этого нужны только истинные источники, мысли, аргументы. А поскольку, по словам Энгельса, «верность предпосылок и правильность примене-

ния к ним законов мышления почти никогда фактически не имеют места, либо же бывают лишь в простейших случаях», то право на жизненность у понятия «доказательство» меньше, чем у понятия «аргументация». Всякая истина приобретает абсолютное доказательство, пройдя фразу аргументации.

Таким образом, аргументация — это несовершенное доказательство, неполное, кажущееся надежным. Цель аргументации скромная: не допустить голословности в высказываниях, убедить человека принять свою точку зрения, добиться согласия.

По структуре доказательство и аргументация не различаются. Схема построения рассуждения одна и та же, элементы одинаковые: тезис (то, что обосновывается) и демонстрация (связи аргументов между собой и с тезисом). Разница лишь в степени категоричности цели. У доказательства цель — неоспоримая истина, а у аргументации — кажущаяся, предполагаемая, воспринимаемая на веру и рассудком.

Итак, существенный отличительный признак различия между доказательством и аргументацией: в первом соблюдение истинности — неперемное условие, во втором — желаемое. Всегда стоит стремиться к большей степени достоверности и пределом считать истинность в аргументации. Доказательство ведет к истине, аргументация — к убежденности, которая может быть и ошибочной.

Бывает, ораторы кое-как аргументируют свои утверждения, рассчитывая, видимо, на простаков, однако их доказательства могут быть легко разрушены.

«Вчера в штате Калифорния был запущен очередной метеорологический спутник Земли. Это одиннадцатый спутник, запущенный в США. Советский Союз за этот же период запустил сорок пять космических аппаратов». Как видим, посылки (аргументы) даже оставлены без заключения. Пусть, мол, простаци-радиослушатели сами

додумывают умозаключение. Расчет на то, что они не заметят умолчания — слова «метеорологические» во второй и последней посылке, а кратковременная память отметит только цифры 11 и 45. Подведенные таким путем к ложному заключению, слушатели станут невольными источниками лжи.

Всегда ли нужно разворачивать громоздкое доказательство? Нет, не всегда. Часто достаточно привести лишь некоторые аргументы для подкрепления очевидного вывода. Однако оратор должен быть готовым провести доказательство на высоком научном уровне. Помните, сложные, новые, спорные идеи необходимо доказывать, для простых утверждений или отрицания в ряде случаев достаточно аргументация.

Аргументы, подаваемые как конкретные мысли, понятия, суждения, высказывания и т. д., называют *содержанием аргументации*, которое в каждом случае различно. Один и тот же тезис можно подкрепить различными аргументами, главное, чтобы просматривалась связь между ними, чтобы одна мысль служила основанием для Другой.

Какие варианты аргументации встречаются в литературе? Полная и сокращенная, простая и сложная, дедуктивная и индуктивная, популярная и научная, пропагандистская и контрпропагандистская. Рекомендуем читателям очень полезное издание: *Алексеев М. Н.* Во всеоружии аргументов. М., 1986, где достаточно ясно раскрыто, что такое аргументация, показаны ее виды, правила, способы и требования к аргументам при выработке убеждений и в споре (дискуссии).

В этой книге мы остановимся на тех моментах, которые менее разработаны.

Раскроем, опираясь на схему механизма дискуссии, такие варианты аргументации, как убывающая односторонняя, возрастающая односторонняя, двусторонняя аргументация и контраргументация.

**УБЫВАЮЩАЯ ОДНОСТОРОННЯЯ АРГУМЕНТАЦИЯ.** Вначале приводятся наиболее сильные аргументы, после чего источники следуют по степени уменьшения воздействия на сознание человека.

Рассмотрим пример, в котором рассуждения ведутся по убывающей односторонней аргументации.

«Особенно меня волнует здоровье жены...

Я единственный академик в истории АН СССР и России, чья жена осуждена как уголовная преступница, подвергается массированной и подлой провокационной публичной клевете, фактически лишена медицинской помощи, лишена связи с матерью, детьми и внуками. Я единственный академик, ответственность за действия которого перелagается на жену... Я надеюсь на Вашу помощь» (из письма А. Д. Сахарова президенту АН СССР академику А. П. Александрову, членам президиума АН СССР//Ленинградский рабочий. 1990. 13 апр.).

Каковы достоинства убывающей односторонней аргументации? Первое — легче привлечь внимание и удержать его. Второе — обеспечивается активная работа мысли в начале убеждения и чувства — в конце. Третье — первые аргументы запоминаются лучше, а значит, и мысль надежнее сохранится в памяти.

Чаще всего ораторы строят аргументацию по этому варианту в том случае, если аудитория не слишком заинтересована в предмете обсуждения, надо ошеломить ее чем-то неожиданным, приковав к себе внимание слушателей. Бывает, аудитория слабо осведомлена о теме выступления, и ее необходимо предварительно заинтриговать, убедить в важности того, что она услышит. Малоизвестному оратору ничего не остается, как сразу же привести новый, оригинальный, неожиданный факт и тем самым вызвать нужный мотив у слушателей.

**ВОЗРАСТАЮЩАЯ ОДНОСТОРОННЯЯ АРГУМЕНТАЦИЯ.** Противоположная по смыслу убывающей, она обеспечивает постепенный накал чувств и возрастание

убеждающего воздействия. Проследим этот факт на нескольких примерах.

«Мы еще посмотрим, кто кого. Мы уже испытывались. И испытывались не словами, не торговлей, не рублем, а дубьем. И мы уже заслужили тяжелыми, кровавыми и мучительными ранами то, что про нас не мы сами, а противники должны сказать: „За битого двух небитых дают"» (Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 45. С. 6).

Достоинства возрастающей односторонней аргументации в обстоятельности обоснования, возможности довести эмоциональный накал до предела. Когда есть время и атмосфера общения спокойная, эта аргументация позволяет лучшим образом убеждать слушателей. При обосновании сложных идей разумно строить связь аргументов по возрастающей цепочке. Выгодна такая аргументация, если аудитория заинтересована в глубине обоснования, если проблема очень сложная и не полностью решена, а также если оратор заранее уверен в своем успехе, что дает ему возможность не спешить и обстоятельно подвести слушателей к умозаключению.

**ДВУСТОРОННЯЯ АРГУМЕНТАЦИЯ.** Это столкновение суждений, фактов, контрастное сопоставление точек зрения, на фоне которых истина проявляется зримо, ясно. Такая аргументация — суть наглядное противоречие двух исключаящих друг друга точек зрения. Слушатель ставится в условие выбора одной из альтернатив. Это качество подобного сиюминутного убеждения ярко проявляется в следующих примерах.

«О нем спорят и его ругают, его боятся и обожают, о нем говорят. Говорят, что он женат на кинозвезде, говорят, что на него покушались рэкетеры, говорят, что он — миллионер, говорят, что у него «сомнительное» прошлое и высокие покровители. Говорят, говорят, говорят...» (Невзоров сказал...//Смена. 1989. 31 декабря).



**КОНТРАРГУМЕНТАЦИЯ.** Это приведение в критике, споре, дискуссии, полемике разоблачающих, опровергающих, уничтожающих аргументов после доводов противника. Контраргументация предполагает усиление своей, уже состоявшейся, аргументации. Ее применяют после выдвижения оппонентом антитезиса. Контраргументация — признак жестокой борьбы мнений и непримиримости точек зрения жаркой дискуссии, полемики. Смысл ее раскрывается в следующем высказывании Ленина из работы «Шаг вперед, два шага назад» (1904):

«Не могу не вспомнить по этому поводу одного разговора моего на съезде с кем-то из делегатов «центра». «Какая тяжелая атмосфера царит у нас на съезде! — жаловался он мне. — Эта ожесточенная борьба, эта агитация друг против друга, эта резкая полемика, это нетоварищеское отношение!..» — «Какая прекрасная вещь — наш съезд! — отвечал я ему. — Открытая, свободная борьба. Мнения высказаны. Оттенки обрисовались. Группы наметились. Руки подняты. Решение принято. Этап пройден. Вперед! — вот это я понимаю. Это — жизнь. Это — не то, что бесконечные, нудные интеллигентские словопрения, которые кончаются не потому, что люди решили вопрос, а просто, что устали говорить...»

Товарищ из «центра» смотрел на меня недоумевающими глазами и пожимал плечами. Мы говорили на разных языках».

В речи на VII Всероссийском съезде Советов едва В. И. Ленин произнес один из тезисов новой власти, как из зала оппонент выкрикнул «ого!» — реплику-сомнение, что явилось сигналом к контраргументации. Владимир Ильич тут же использовал блестящий полемический прием.

Он поставил оппонента в тупик, напомнив требования статьи 23 Конституции. Причем подал этот параграф как убийственный аргумент против выскочки из рядов оппозиции.

«Я утверждаю, что мы Конституцию соблюдаем строжайшим образом. (Голос из ложи: «Ого!»)

И хотя из ложи, которая в прежние времена была ложей царской, а теперь является ложей оппозиции (смех), я слышу иронический возглас «ого!»,— тем не менее я сейчас это докажу...

Я читаю параграф 23-й:

«Руководствуясь интересами рабочего класса в целом, РСФСР лишает отдельных лиц и отдельные группы прав, которые используются ими в ущерб социалистической революции» (самый сильный контраргумент. — Л. С).

...Если вы хотите, чтобы мы соблюдали Конституцию, то хотите ли вы, чтобы соблюдался и параграф 23-й?.. (прием обращения к оппоненту.— Л. С).

Если вы этого не хотите, тогда давайте спорить, нужно ли отменять или нет параграф, который говорит, что мы с фразами об общей свободе и общем равенстве трудящихся не шли к народу» (это антитезис оппозиции.—Л. С.) (*Ленин В. И.* Полн. собр. соч. Т. 39. С. 423).

Сегодня, в обстановке развития демократии и гласности, усиливающейся борьбы идей и мнений, необходимо знать методы и приемы честной, принципиальной, конструктивной критики, чтобы уметь не только аргументированно изложить свою точку зрения, но и противопоставить мнению оппонентов мощные, действенные контрдоводы. Для этого и существует искусство полемики, без овладения которым политическая деятельность лишается значительных шансов на успех.

Контраргументы пускают в ход с целью защитить свой тезис от нападков противника, имеющего намерение опорочить выдвинутую идею, развеять ее привлекательность, дискредитировать доказательство.

Естественно, право на контраргументацию имеет любая сторона. По существу, контраргументация есть от-

рицание отрицания с позиции диалектической логики. В конечном итоге истина утверждается только после мощной контраргументации одной из сторон. Каждая из них стремится убедить в правоте собственной позиции, но это еще не предопределяет истинности тезиса, т. е. доказательства полного и неколебимого. В полемике сила той или иной позиции обнаруживается после контраргументации.

Только диалектическая триада — аргументация тезиса пропонента (инициатора), встречная аргументация антитезиса оппонента и контраргументация обоих друг против друга составляют «круг», или, по терминологии С. Б. Церетели, один виток «бесконечного умозаключения», виток спирали в развитии, в движении к истине.

Таким образом, выбирать вариант аргументации — это значит наметить подходящий в данном случае порядок обоснования своей мысли и, если необходимо, ее дополнительной защиты, когда возникают предпосылки для дискуссии и полемики. Знание всех вариантов аргументации означает практическое овладение диалектическим методом, дающим возможность самостоятельно выйти из сложного положения и одержать победу в борьбе с идейным противником.

Социологи и психологи, оценивая эффективность различных вариантов аргументации, сделали выводы о влиянии их на отдельные группы слушателей.

*Односторонняя аргументация*

Эффективна для укрепления сознания людей, уже имеющих взгляды и установки на предлагаемый им материал;

*Двусторонняя аргументация и контраргументация*

Действует на сознание людей с негативным отношением к сообщаемому;

достаточно воздействует на сознание людей с низким уровнем образования;

слабо действует на сознание людей с негативной установкой на содержание речи;

позволяет выработать менее стойкие убеждения

способствует выработке иммунитета к манипулированию сознанием;

учит анализировать факты, явления, позволяет людям самостоятельно делать выводы

## Как говорить, чтобы вас слышали

Как советовал Плутарх, «или как можно короче, или как можно приятнее».

Думается, одна из причин, почему люди на II Съезде народных депутатов слушали, но не слышали крупнейшего ученого, великого гуманиста, патриота, депутата Верховного Совета СССР А. Д. Сахарова,— отсутствие у него ораторских данных. Глубочайшие мысли его не воспринимались залом. В стенограммах его выступлений на съездах мы обнаруживаем реплики «не слышно».

Процесс слушания не всегда предполагает восприятие мысли. Слушать и *слышать* оратора — прежде всего следить за развитием его мысли, понимать логику рассуждения, сопереживать ему и стремиться вникнуть в суть речи. Когда слушатели заинтересованы в выступлении и не предубеждены, оратор достигает цели меньшими усилиями воли. Во всех других случаях ему необходимо активно управлять процессом мышления и слушания аудитории. Это достигается ораторским искусством.

Как же заставить человека слушать и слышать вас? Итак, вам предоставили слово. Вас будут слушать и

соратники, и скептики, и заинтересованные, и недоброжелательно настроенные люди. Выходите на трибуну уверенно, не ройтесь в записях. Не спешите, пусть вас рассмотрят, выдержите паузу (3—5 с) и начинайте речь с чего-нибудь удивляющего, имеющего отношение к теме выступления, но такого, о чем вы можете говорить свободно, не читая с листа. Помните, что надо прежде всего завладеть вниманием аудитории, спровоцировать интерес к вашему выступлению, заставить людей слушать и думать, вызвать доверие к себе. Поэтому старайтесь понравиться публике, но будьте сдержанны, не переигрывайте. Излишества здесь вредны больше, чем недостаток опыта. Первые фразы продумывайте очень тщательно, начинайте говорить четко, громко, не мямлите.

Не надейтесь, что аудитория, затаив дыхание, только и ждет ваших слов. Наоборот, считайте, что все убеждены против вас, сомневаются в том, сможете ли вы внести ясность по предмету обсуждения. Представьте себе слушателей, нетерпеливо поглядывающих на часы, сдерживающих зевок и мысленно говорящих вам: «Поскорее».

Первая фраза вашего выступления должна разрушить первоначальную апатию аудитории. Как курильщики не любят спичек, которые не зажигаются с первого же раза, так и слушателям не нравятся речи, которые не разжигают интереса первой же фразой. Не начинайте со скучных штампов: «Мне поручено осветить вопрос...», «Мне хотелось еще раз коснуться проблемы...», «Руководствуясь решением пленума...» и т. п. Начните, к примеру, так: «До каких пор мы будем терпеть издевательства над нами чинуш и бюрократов? Сколько может продолжаться господство в экономике нелепых инструкций, указаний и распоряжений? Когда начнет реально работать Закон о собственности?» Расшевелите аудиторию риторическими вопросами. Люди сразу начнут слушать вас.

Применяйте обращения типа: «Как бы вы оценили?..», «Кто возразит против тезиса?..», «Давайте поразмышляем...», «Предполагаю вашу реакцию на такую мысль...»

Можно начинать и с цели выступления, с напоминания известного факта, с незнакомых статистических данных. Но всякий раз ищите приемы возбуждения интереса, которые, конечно, в каждом случае будут разными.

Для начала восприятия речи необходимо поляризовать внимание аудитории. Внимание — это как бы кнопка запуска мышления. «Топливом», поддерживающим его, является интерес. Воспламеняйте эмоциональный фон, но только динамично. Удивили, теперь можно развивать красную нить, как образно называют главную мысль речи.

Дайте слушающим вас возможность схватить основную мысль уже во вступлении. Это достигается четкой формулировкой тезиса, мудрым афоризмом, цитатой авторитетного лица или из документа. Цель речи тоже должна быть всем понятна, тогда люди начинают следить за развитием мысли и тем, как вы ее доказываете. Если же вы еще и перечислите основные вопросы выступления, то полностью сориентируете слушателей. Они охотно будут воспринимать ваши аргументы.

Но не только для начала выступления пригодится что-нибудь удивительное — случай, какая-то приятная неожиданность, юмористическое замечание, комплимент и другие «крючки», как называл их А. Ф. Кони, знаменитый юрист и оратор, — они необходимы на протяжении всего выступления. Добивайтесь доверия, доверия и еще раз доверия аудитории.

В композиции ораторской речи первый этап установления контакта с аудиторией называется зачином. Поскольку о вступлении существует обширная литература по мастерству устного выступления, то мы не бу-

дем здесь приводить каких-то рекомендаций, а ограничимся только резюме. Лучшее начало — это как бы приглашение к размышлению, приглашение заманчивое, неотразимое, от которого невозможно отказаться, невозможно не послушать.

Первыми фразами вам удалось привлечь внимание и даже заинтриговать перспективой речи. Но слушатель пойдет за вами, если он уяснит, зачем все это. Человек должен ощутить потребность в информации *лично для себя*. Второй этап в подчинении аудитории воле оратора — «перекидывание моста» от общих интересов и потребностей (государственных, производственных, групповых, партийных и т. п.) к личным, индивидуальным. От материка, где живут все, к острову, где обитает конкретный слушатель. Возможно, он и думает о голоде в Эфиопии, о трудностях с продуктами в Новгородской области и даже в Веселом поселке Ленинграда. Но он невольно ставит вопрос: какое отношение данная проблема имеет к нему лично? Здесь надо помочь слушателю осознать его сопричастность к теме выступления.

Рассмотрим пример выступления.

«Я говорю о проблеме с продуктами в стране, потому что каждый из нас в той или иной степени причастен к ней. Рабочий-кировец создал гигантский трактор. После его прохождения земля уплотняется настолько, что вода остается на поверхности, и вместо зеленеющих ковров мы созерцаем безбрежные моря. Химик выпустил такое средство борьбы с сорняками, что рыба в реках передохла и каждый из нас уже вкус свежей речной снеди давно забыл. А чем мы помогли колхознику, чем облегчили его жизнь? Ведь именно каждый труженик села, колхозник кормит каждого из нас. А задумывались ли мы об условиях его жизни, быта, образования? Нет! Все с него тянули всё. Вот и настал момент подумывать всем вместе и каждому о решении проблемы с

наполнением личного холодильника продуктами питания.

Отзвуки несправедливого отношения к крестьянам ощущают сегодня и рабочие, и служащие, и интеллигенция, и ученые, и философы. Все страна выстроилась в очередь хоть за чем-нибудь из продуктов питания».

Таким образом, докладчик несколькими фразами перебрасывает смысловой «мостик» от проблем в сельском хозяйстве к интересам слушателей.

А теперь проследите, как врач подключает каждого из родителей к проблеме наркомании в своей лекции.

«Уважаемые родители! Меня поражает ваша беспечность. Ваш ребенок сегодня имеет по крайней мере один шанс из десяти стать наркоманом, и как следствие — разорить вас, вашу квартиру, стать преступником и грабить соседей, грабить прохожих, терроризировать улицу, район, город. И даже если этого не случится с вашим сыном, то вы все равно будете вовлечены в решение этой проблемы. Болеть будет сын соседа, а платить за лечение будете вы. И немалые деньги. Ведь общая копилка социального обеспечения не пополняется так значительно, как растет количество наших детей, заболевающих «белой смертью».

Чем больше наркоманов, тем дороже таблетка от кашля. Значит, удивляясь повышению цен на лекарства, мы не хотим понять, что равнодушие к проблеме наркомании — это причина опустошения наших кошельков. Поэтому, вне зависимости от того, родитель вы этого больного ребенка или ваши дети здоровы, вы должны быть жизненно заинтересованы в организации профилактики и предотвращении распространения этой «белой смерти» в вашей квартире, в подъезде, в доме, в квартале и во всем городе. И помните: чем слаще жизнь ребенка, тем вероятнее его „белая смерть“».

До тех пор, пока оратор не настроил человека на слушание речи, пока не перекинул мостика от общих



проблем к деятельности отдельного индивида, не выявил мотивации, потребности в восприятии сообщаемого не будет. Это необходимо запомнить.

Основную часть речи посвятите обоснованию главной мысли и начните общим целевым утверждением тезиса.

Допустим, такой тезис: «Самостоятельность и хозрасчет — это возможность освободиться от диктата министерств и ведомств, освободиться от инструкций, возможность вздохнуть от поборов и дать свободу инициативе и предпринимательству». Но сделав это утверждение, по существу огласив некую абстрактную мысль, сразу же переходите к примерам. Именно пример позволяет быстро закрепить теоретическое понятие, прозвучавшую мысль в образе. Продолжите в таком роде: рассмотрим, справедливо ли данное утверждение на примерах. И даем такой пример.

Наш миксер продают по цене, прибыль от которой во много раз превышает долю, которая достается нашему предприятию. Получается, чем лучше мы работаем, тем спокойнее живет огромное количество людей, не имеющих никакого отношения к нашему изделию. А мы не можем обеспечить себя жильем, новым оборудованием. Из года в год еле сводим концы с концами.

Далее можно привести еще более впечатляющие факты. Следите, чтобы в вашей речи не было пустых слов типа «между прочим», «следовало бы упомянуть». Никаких теоретизирований и головоломок. Слушателям нравятся примеры, приводимые в необходимом порядке для усиления убеждающего воздействия и точно к месту. Повторим, что порой люди помнят, о чем шла речь, только по примерам. Они видят предмет, воображают и фиксируют его в памяти.

Чем ниже образовательный уровень аудитории, тем больше надо заботиться о примерах.

Стоит оратору сказать: «например», и аудитория встрепенется. Примеры — это средства конкретиза-

ции. Они позволяют приблизить мысль, предмет речи к данному слушателю. Это самые доходчивые средства убеждения, ясные, уместные, возбуждающие интерес. Разумеется, необходимо осторожно использовать их в больших аудиториях, где они могут гиперболизированно восприниматься слушателями. И вместе с тем конкретный пример скорее вызовет желаемую реакцию слушателей, чем пространное рассуждение. Римский философ Сенека говорил: «Длинен путь через наставления, короток и легок — через примеры».

Пример помогает быстрее подвести слушателей к заключению. Но прежде оратору необходимо самому убедиться в действенности примера, в достаточности его силы для вывода.

Как проконтролировать себя при отборе примеров? Для этого надо поставить перед собой такие вопросы:

Типичен ли пример для иллюстрации вашей мысли (если нет, лучше отказаться от него)?

Сколько примеров необходимо привести (если примеры тождественны, то лучше использовать один, наиболее впечатляющий)?

Имеются ли отрицательные или противоположные примеры, которые следует принять во внимание (отрицательный — это пример, не подтверждающий истинного заключения. Он возможен как исключение из правил. Противоположные примеры косвенно тоже укрепляют вашу позицию, сильно ослабляя утверждение оппонента и нейтрализуя его аргументацию)?

Выводит ли пример прямо на обобщение, соответствует ли он действительному положению дел, времени, месту, правдивый ли или сомнительный?

Примеры подразделяются на краткие и подробные иллюстрации (ссылка на случай, известный аудитории, или рассказ, событие), фактические истории или анекдотические курьезы; шуточные повествования или строгую констатацию фактов и др.

Приводя пример, не нужно тратить время на его оценку и разъяснение типа: «Этот пример свидетельствует о том, что...» Подобное комментирование снижает эмоциональное значение самого факта. Не рекомендуются банальные прелюдии типа: «Мне вспоминается случай, когда...», «Всем нам хорошо известна история...» — и подобные. Пример не должен нуждаться в «разжевывании». Он ценен тем, что бьет не в бровь, а в глаз. Наглядность — вот его убеждающая сила. Если вы будете повторять примеры через каждые десять фраз вашего выступления, то без труда удержите внимание аудитории. Однако необходима соответствующая подготовка, чтобы ввести пример в общую канву размышления.

Пример должен точно иллюстрировать передаваемую мысль. Нельзя забывать и о том, что не для любой аудитории подходит пусть даже очень выигрышный материал.

Какие формы подачи примеров хорошо принимают слушатели?

1. Примеры в виде историй. Вы будете скучным оратором до тех пор, пока не научитесь оживлять отдельные моменты своего выступления шутивными историями.

Вспомните, в детстве вы постоянно просили родных: «Расскажите что-нибудь». Но истории с интересом слушают и взрослые.

Допустим, вы ставите перед аудиторией вопрос: можно ли победить, будучи приговоренным к смерти? И далее уместна история. Приведем такую. В Древней Греции красавицу Фрину, по преданию, судьи приговорили к смертной казни за то, что она слишком любовалась своим обнаженным телом. Чтобы спасти красавицу, на суде защитник сорвал с нее одежду. Судьи увидели ее наготу и, ошеломленные красотой ее тела, отменили приговор.

2. Примеры из жизни известных людей. Примеры, взятые из жизни известных людей, очень иллюстративны. Здесь надо обратить внимание на два аспекта. Эти люди должны быть известны слушателям, а примеры с ними, естественно,— подходить к вашему выступлению. Для этого постоянно собирайте их и систематизируйте.

3. Примеры, в которых используются новые статистические данные. Нам не избежать статистики в выступлении. Да и зачем избегать? Скучно, трудно воспринимается на слух? Действительно, абстрактные цифры раздражают слушателей, но это только из-за нашего неумения их преподать. Слушатели хорошо принимают цифровые примеры: 1) когда они действительно важны; 2) понятны; 3) приведены к месту.

Проверьте на себе эффект цифр в данном примере. Последние годы жители Швеции не слишком налегали на еду. Товарооборот торговли продуктами питания почти не вырос, ассортимент даже сократился: в 1987 году он составлял всего 3455 наименований (см.: Торговля за рубежом. 1988. № 7). Зато возрос ассортимент продуктов для домашних животных — в нем теперь около 200 позиций. В их число входят консервы собачьи и кошачьи, галеты, потроха, косточки... Что еще? Не хватает фантазии (см.: Наука и жизнь. 1988. № 12. С. 46).

Можете вы сказать, что не восприняли эти цифры? Если статистику вводить в выступление правильно, то она способна не только поразить слушателя, но и ошеломить его, сокрушить сложившийся стереотип.

4. Примеры, построенные на контрастных или красочных сравнениях. Наиболее эффективное сравнение построено на аналогиях. Сопоставьте новую мысль, которую ваши слушатели должны усвоить, с известным им фактом, понятием, образом, и

благодаря сравнению человек ее запомнит. Сработает его прежний жизненный опыт и воображение.

Посмотрите, как на основе сравнения Мэлор Стураа дает портрет бывшего руководителя страны: «Вполне допускаю, что Брежнев, подобно Есенину, ни при какой погоде не читал «пузатый „Капитал"». Но последнему это не помешало стать великим поэтом, а первому — первым лицом в государстве. И тот, и другой обладали талантом: один — поэта, другой — лидера» (*Стураа Мэлор. Две фотографии к одному портрету // Неделя. 1988. № 43. С. 16*).

#### 5. Визуально оформленный пример.

Рассчитывайте на зрение, как можно чаще используйте простые наглядные средства. Подключайте и внутреннее зрение. Что это такое? «Слушать на нашем языке означает видеть то, о чем говорят, а говорить — значит рисовать зрительные образы. Природа устроена так, — писал К. С. Станиславский, — что мы при словесном общении с другими сначала видим внутренним взором то, о чем идет речь, а потом уже говорим о виденном. Если же мы слушаем других, то сначала воспринимаем ухом то, что нам говорят, а потом видим глазом услышанное» (*Станиславский К. С. Собр. соч.: В 8-ми т. М., 1955. Т. 3. С. 88*).

Процесс рождения образных представлений всегда основывается на прошлом опыте человека, на том, что в реальности происходило с ним или в его присутствии и зафиксировано в его памяти. Для включения этого опыта оратор приводит фразы типа: «Вспомним, как мы переживали...»

Если оратор не пытается достичь образности, используя слова, которые будоражат воображение, не реконструирует сцены из личного опыта слушателей, то речь его останется абстрактной, не произведет на аудиторию впечатления.

Яркая, т. е. стимулирующая воображение, эмоцио-

нальная, т. е. апеллирующая к чувствам, искренняя, т. е. демонстрирующая убежденность говорящего, речь — произведение ораторского искусства. В этой связи ораторское искусство — особая форма воздействия не только и не столько на разум слушателя, сколько на его чувства и воображение. Не случайно один древний китайский философ заключил: «Искренний человек, исповедующий ложное учение, делает его истинным, неискренний человек, исповедующий истинное учение, делает его ложным».

После речи оратора впечатление от нее сохраняется в представлении слушателей в ряде образов. Люди не столько слушают речь, сколько видят и чувствуют ее благодаря примерам-картинкам. Фразы, рассуждения, не вызывающие зрительных образов, утомляют. Как ребенок посчитает очень хорошую книгу непривлекательной и неинтересной, если в ней при первом знакомстве не обнаружит картинок, так и взрослый разочаруется в выступлении, если не найдет в нем живых, наглядных примеров.

Во II части трилогии «Христос и Антихрист» — «Воскресшие боги» Д. С. Мережковский вкладывает в уста своему герою — гениальнейшему человеку Возрождения Леонардо да Винчи такие слова о достоинствах наглядного примера: «Глаз дает человеку более совершенное знание природы, чем ухо. Виденное достовернее слышанного... В словесном описании — только ряд отдельных образов, следующих один за другим; в картине же все образы, все краски являются вместе, сливаясь в одно, подобно звукам в созвучии...» (*Мережковский Д. С. Собр. соч.г В 4-х т. (Б-ка «Огонек»). М., 1990. Т. 2. С. 41*).

**ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТИ РЕЧИ.** Выразительная — значит разящая, поражающая, сильно воздействующая, впечатляющая. Выразительность трактуют еще как художественную убедительность. Эффект достигается за счет

применения ораторских средств выразительности — так называемых стилистических фигур.

«Дорогое отечество, тебя скоро перестанут узнавать твои дети; затем они растерзают тебя и наложат на тебя цепи. Что я говорю!.. Сами они, погружая свои человекоубийственные руки в вашу кровь, будут терзать ваши трепещущие внутренности и внутренности в бледных грудях ваших жен и детей. Вот плоды ваших лишений, вашего недоедания, ваших трудов, ваших опасностей, ваших ран, ваших битв, ваших побед, или, вернее, вот плоды вашего слепого доверия, вашего глубокого успокоения» {*Марат Ж.-П.* Памфлеты. М., 1937. С. 51).

В этом маленьком отрывке мы найдем такие средства образной речи, как метафоры, эпитеты, градации, повторы, восклицание, обращение. К сожалению, нашим теперешним ораторам они мало известны. Поэтому сплошь и рядом слышим такое: «Я бы думаю, что мы...»; «необоснованно, без всяких к тому оснований» (тавтология); «обусловить всех тех условий», «основополагающие положения» и т. д.

Наука о красноречии — риторика — выработала специальные стилистические фигуры, но мы упрямо не желаем воспользоваться опытом, оправдавшим себя на протяжении тысячелетий. В результате в речах постоянно встречаются грамматические конструкции, рассчитанные для глаз, для книжной речи, а не для уха. Ни ритма, ни интонации, ни такта, ни паузы, ни остроты, ни краткости. Монотонные, длинные предложения. Обидно, что многие наши ораторы выглядят сегодня так убого.

Запомните и воспользуйтесь хотя бы некоторыми стилистическими фигурами из того большого набора, которым располагает риторика.

**РИТОРИЧЕСКИЙ ВОПРОС.** Самая выразительная риторическая фигура утверждения мысли, заложенной в вопросительной фразе. На такой вопрос слушатели, как правило, отвечают молчаливым согласием или добро-

вольным одобрением. Причем без всякой аргументации. Приведем пример такого вопроса.

«В чем же дело? Не нужна, что ли, ароматная клубника зимой, извлеченная из полимерного пакетика и восстановленная за 5 минут до первоначальной свежести? Или мы заинтересованы в дальнейшем наращивании емкостей овощебаз и домашних холодильников вместо того, чтобы иметь в кухонном шкафу набор пакетов с фруктами, дольками свежего лука? Неужели мы против сухого и «теплого» мороженого, доступного всем детям даже в разгар осенних простуд?»

При необходимости усилить воздействие оратор после вопроса вслух как бы утверждает выработанное сознанием слушателей согласие. Проследите, как делал это Н. И. Бухарин.

«Год живет партия без Ленина. И суждено ей жить без него, живого. Сумеет ли мы хоть немного приблизиться к ильичевской мудрости? Сумеет, если будем непрестанно учиться у него. Сумеет ли мы приблизиться к ильичевской беспристрастности, к отсечению всего личного в политике? Сумеет, если будем учиться у него. Сумеет ли мы вести в его духе партию, с ней вместе и через нее рабочий класс и крестьянство? Сумеет, если будем учиться у Ленина, Ильича, у нашего учителя и товарища, который не знал мелочности, который был смел, решителен и осторожен. Мы должны суметь, ибо этого хочет рабочий класс, которому отдал жизнь свою товарищ Ленин» (Правда. 1925. 21 января).

Сама мысль (тезис) может быть изложена перед риторическими вопросами или после них. Напомним фрагмент из речи М. С. Горбачева на XVIII съезде советских профсоюзов.

«Всем нам нужно по-новому подойти к осмыслению роли трудового коллектива и в обществе, в том числе в экономической сфере, и в жизни каждого советского гражданина.



Кто, кроме трудового коллектива, может по-настоящему видеть общественное лицо каждого человека, определить меры социальной справедливости не в общем и целом, а конкретно, так сказать, поименно?

Кто лучше всех знает, где исчерпаны возможности, а где еще скрыты немалые резервы?

Где и кем честно сделано все возможное, а где нормой стала работа «спустя рукава»?

Наконец, где еще человеку проявить свои права и обязанности подлинного хозяина, как не в своем коллективе, на своем рабочем месте?» (Правда. 1987. 26 февраля).

Риторический вопрос заставляет аудиторию мыслить активно, подводит к добровольному согласию, ненавязчиво склоняет слушателей к мнению оратора.

ПОВТОР. Эффект этой фигуры не меньше, чем риторического вопроса. Как слушатели мы невнимательны к фразам, и большинство из них пролетает мимо нашего сознания. Мозг не все фиксирует в долговременной памяти. Надо не менее четырех раз повторить мысль, чтобы она отразилась в сознании. В повторении должны быть те слова, которые несут эту мысль.

«В капиталистическом мире все продажно, все покупается; все является товаром, все превращается в золото и золото превращается во все» (Г. В. Чичерин).

«В науке нет ничего незначительного. Каждое новое, более точное измерение, каждый новый верный расчет, каждое новое наблюдение не только повышает уверенность в знании и надежности уже добытого и известного, но и раздвигает границы неведомого, прокладывает к нему новые пути.

Нет предела человеческому разуму, нет предела его возможностям» (академик И. Петросянов-Соколов).

Повтор слова (или группы слов — анафора) позволяет заострить внимание на мысли, создает ритм в речи, облегчает запоминание существенного.

В качестве примера анафоры приведем отрывок из самозащитительной речи Георгия Димитрова на Лейпцигском процессе 1936 года:

«Я защищаю себя самого как обвиняемый коммунист. Я защищаю свою собственную коммунистическую революционную честь.

Я защищаю свои идеалы, свои коммунистические убеждения.

Я защищаю смысл и содержание своей жизни».

**ГРАДАЦИЯ.** Еще одна наиболее часто применяемая риторическая фигура. Представляет собой расположение слов, чаще всего синонимов, в котором каждое последующее выразительнее, эмоциональнее, чем предыдущее. Познакомимся с градацией на примере.

«Талант лидера предполагает прежде всего волю, целеустремленность, жесткость, переходящую «при необходимости» в жестокость, отсутствие предрассудков. Брежнев владел этими качествами больше и лучше, чем его соперники, а посему и возобладал. Слабое наполнение его интеллектуального пульса и гедонизм, граничащий с развратом, разложением и казнокрадством, не должны заслонять это обстоятельство» (*Стуруа Мэлор. Две фотографии к одному портрету. С. 16*).

В этом примере — две градации с возрастанием эмоциональных оценочных характеристик.

Градации позволяют наращивать и снижать эмоциональное воздействие, варьировать напряжением чувства за счет нагнетания признаков. Это хорошее средство предупреждения монотонности, так как слова в градации произносятся с подъемом или спадом высоты звучания.

**АНТИТЕЗА.** Эта сильнейшая фигура также должна быть известна оратору. В антитезе противопоставляются отдельные слова с различным значением, словосочетания и даже целые фразы. Этот оборот усиливает нужную мысль за счет сопоставления феноменов, оценок, сужде-

ний. Антитеза удивляет необычностью сочетания слов, производит на людей ошеломляющее воздействие. Она проводит резкую грань в оценках и склоняет слушателя к определенному мнению.

«Слушайте, молодые люди, старика, которого во младости старики слушали» (обращение императора Августа к знатым дворянам).

«У человека с коротким умом язык обыкновенно бывает слишком длинным» (афоризм).

«Государство пухло — народ хирел» (Н. И. Ключевский).

«Честный голос в хоре клеветников» (В. И. Ленин),

«Где хвост начало, там голова мочало» (русская половица).

Даже эти немногие из всех существующих риторических средств выразительности в речах современных ораторов редкость. Также и в выступлениях писателей, артистов. А как они выстраивают речь, усиливают эмоциональность ее и логику! Вот, например, отрывок из выступления народного депутата СССР С. Б. Станкевича на траурном митинге, посвященном А. Д. Сахарову. «Мы никогда не должны допустить, чтобы в нашей стране властвовала чиновничья рать. Никогда не допустим поругания нравственных и демократических принципов. Мы обязаны вернуть нашей стране, нашему народу то величие, которое они заслужили».

Речь состоит из фраз. Язык предназначен раскрывать мысли, делать их ясными, а не скрывать за словесной мишурой. Надо, чтобы изложение было простым и, главное, понятным. Поскольку оратор обращается к аудитории, то фразеология его выступления должна соответствовать уровню образования слушателей, их вкусам и быть максимально приближенной к разговорной.

В выступлениях-экспромтах, особенно на митингах, желательны краткие, лаконичные фразы.

«Честь, совесть, порядочность... Пока живы эти понятия, жив народ, жив человек. Время научило нас не уважать себя. Андрей Дмитриевич в одиночку выступал за нашу честь. Борьба за честь, за правду стала героизмом в наши дни. Он не мог лгать» (из выступления О. Басилашвили, народного артиста СССР на траурном митинге, посвященном А. Д. Сахарову).

«Книжный» язык неуместен на трибуне. Однако это не означает, что фразеология выступления может быть посредственной или небрежной. Хорошая мысль станет привлекательней, если форма ее выражения будет ясной, четкой, простой. Четкость и ясность языка — главные требования к публичной речи. Простые короткие фразы, колоритные метафоры, аналогии, юмористические замечания, остроумные вставки, шутки, анекдотичные и курьезные ситуации, поговорки украсят вашу речь.

Бывший президент США Р. Рейган использовал в своих выступлениях больше русских поговорок и присказок, чем все наши отечественные парламентарии, вместе взятые. Постарайтесь поставить себе на службу неисчерпаемые арсеналы юмора, метких афоризмов, острых фраз, поговорок, басен. Юмор, сатира помогают изживать недостатки лучше приказов и инструкций.

Итак, если вы заметили, что вас слушают без интереса и стараются отключиться, вспомните советы, предложенные ораторами прошлого и современности, и они помогут вам убедить аудиторию. А для этого:

1. Излагайте позицию открыто. Умолчание о чем-либо вызывает оживление оппозиции. Побольше искренности, и не скупитесь на чувства. Демонстрируйте свою личную убежденность. Посеете скрытность — пожнете недоверие.

2. Показывайте пользу ваших предло-

жений не вообще, а конкретно, вплоть до деталей: можно ли реализовать предложение в разумные сроки; имеется ли для этого техническая возможность; не превысят ли расходы возможные выгоды. Сравните, сопоставляйте, приводите свои доводы.

3. Чем дольше вы говорите, тем меньше остается терпения у слушателей, и в итоге рассеивается их внимание. Поэтому будьте предельно краткими, лаконичными. У бразильских индейцев существует обычай, согласно которому вождь племени имеет право обязать слишком болтливую оратора стоять во время речи на одной ноге.

4. Рассуждайте в разговорном стиле. Декларация — худший вариант речи. Утверждая что-либо в дискуссии декларативно, без подведения слушателей к заключению, можно добиться только их психологического сопротивления. Подавайте аргументы, из которых напрашивался бы вывод. Слушатели сами смогут воспринять то, что нужно.

5. Никогда не начинайте с заявлений типа: «Готов вам доказать...» или «Готов опровергнуть...» Это равносильно, как если бы вы сказали: «Я умнее вас». В этих словах вызов. Он настраивает собеседников «против» вас еще до начала аргументации.

6. Старайтесь использовать наглядные средства — кодоскоп, доски, видеомагнитофон, диакоп. Зримый образ, схема, диаграмма лучше усваиваются, чем информация на слух. Сплошная трескотня утомляет, а картина приковывает внимание.

7. Говорите ясно. Все великие ораторы придерживались правила: ясность мысли — ясность речи — ясность общественного интереса, сформулированного еще Аристотелем. «Полемизируйте,— говорил В. И. Ленин, — как угодно резко, только говорите ясно, что вы хотите» {Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 15. С. 189}.

8. Обязательно включайте в свои рассуждения доводы сомневаемых (оппонентов) в выгодном для своего утверждения ракурсе. Для этого определите заранее сильные и слабые стороны аргументации соперников. Возможно, вам удастся посеять предубеждение к выступлению противника, если вы уверены, что полемики не избежать.

9. Если вы предполагаете явное противодействие со стороны незаинтересованных лиц, дайте фундаментальное обоснование своих взглядов, ошеломите слушателей оригинальным теоретическим доказательством, удивите логичностью обоснования.

10. Избегайте давать собственные оценки, использовать превосходные степени сравнения, частые ссылки на авторитеты. Это обижает собеседников.

11. Ведите мысль по трем ступенькам: вначале дайте определение понятию (дефиниция), далее сравните предмет с чем-либо известным (идентификация), а после приводите аргументы. Этим вы обеспечите доступность вашей аргументации и логичность изложения.

12. Выступая первыми, сначала докажите свой тезис, а в конце постарайтесь посеять сомнение в отношении антитезиса {слегка прокритикуйте оппонентов). Тем самым вы затрудните их задачу. Ведь в этом случае им надо будет начинать не с убеждения, а с нейтрализации брошенных вами посылок. Время на обоснование альтернативы будет потеряно.

Подобный прием часто использовал В. И. Ленин. Его современник вспоминал: «В Совнаркоме разрешалось говорить докладчику пять минут, а ораторам высказывать

мнения — три минуты. С одним товарищем вышел такой случай. Он хотел опровергнуть противника и начал свою речь с критики оппонента. На это ушли все его три минуты. «Ваше время окончено», — прервал его Ленин. «Как, я сказал только то, что думает противник, я еще не успел изложить свою мысль».

«Ничего не поделаешь», — заметил ведущий. Страшный хохот, в котором принял участие и Владимир Ильич. Товарищу пришлось записываться во вторую очередь, чтобы сказать уже то, что он думает по этому поводу» (Из воспоминаний о Ленине// Неделя. 1986. 20—26 июня. С. 7).

13. Если выступаете вторыми, то тут два варианта начала речи.

Можно сразу доказывать свою точку зрения, не принимая в расчет то, что говорил оппонент. Этот порядок выигрышный, когда вы уверены в неуязвимости своей аргументации. У вас есть чем удивить аудиторию, и атмосфера благоприятствует вашей позиции.

Если же силы примерно равны, то следует начать с анализа, разбора аргументации соперника, расшатать демонстрацию (связь аргументов между собой и с тезисом) и тем самым ослабить состоявшееся воздействие на слушателей. После этого можно приступить к доказательству своего положения. Второй случай требует больше времени и сильной контраргументации.

14. «Из доводов сильные и важные должно положить наперед, те, которые других слабее, в середине, а самые сильные — на конце утверждения, ибо слушатели и читатели больше началу и концу внимают и оных больше помнят». Этот мудрый совет М. В. Ломоносова относится к системе аргументации.

Как только вы почувствуете, что цель достигнута, просите определенных действий от аудитории. Здесь уместны лозунги, призывы, обращения: поддерживайте, добивайтесь, кооперируйтесь, пишите, голосуйте, при-

обретайте, консолидируйтесь, объединяйтесь и т. д. Финал речи должен прозвучать мощно, как последний аккорд музыкального произведения. Если люди пойдут за вами — значит, они услышали вас.



## РЕЗЮМЕ

1. Чтобы обосновать альтернативу (мысль, идею, предложение), необходимо подготовить публичную речь, тщательно продумать вопросы: о чем говорить? зачем говорить? сколько говорить? кому говорить? где говорить? как говорить? что говорить?

Первые три вопроса дают замысел речи, который оформляется в виде плана выступления.

Четвертый и пятый — определяют выбор тактики речевого воздействия, т. е. как склонить собеседника к своему мнению.

Шестой и седьмой вопросы дают способ убеждения и вариант аргументации своей альтернативы.

2. Слушать речь не значит слышать оратора. Для повышения эффективности восприятия мыслей придерживайтесь рекомендаций:

говорите размеренно и четко, не мямлите;

используйте ораторские фигуры выразительности, персонифицированные слова и фразы типа: взглянем, подумаем, рассмотрим и т. д.;

насыщайте речь примерами;

предпочитайте диалог другим стилям речи;

избегайте книжного языка;

излагайте позицию открыто;

показывайте пользу предложений конкретно;

рассуждайте в разговорном стиле;

старайтесь формировать зрительные образы;

говорите кратко, ясно, впечатляюще.





Многие только потому и спорят против истины, что пропадут, признай ее за таковую.

*И.-В. Гёте*

4

## КАК НАСТРОИТЬСЯ НА ПРОТИВОБОРСТВО

### Оцените собеседника в споре

Можно ли начинать борьбу, ничего не зная о сопернике? Трудным собеседником следует считать человека, о котором мы ничего не знаем. Самым же сильным может оказаться тот, о котором мы ничего не желаем знать. С другой стороны, не подготовленный к разговору человек может быстро вызвать у доброжелательного и позитивно настроенного собеседника активную неприязнь, немедленную конфронтацию. Некоторым людям свойственна «врожденная испорченность»: они считают себя правыми, а собеседника — заблуждающимся. Отсюда неуважительное отношение к чужим принципам, мнениям, суждениям; предвзятость и недоброжелательность в общении. Такой человек даже не скрывает нежелания слушать вас. Сверните разговор, так как он приведет лишь к ссоре, обидным упрекам, психологическому барьеру.

Что создает психологический барьер в общении? Эгоизм («своя рубашка ближе к телу»), эгоцентризм (все внимание концентрируется на себе, возвышение себя),

недисциплинированность, лень, нежелание думать, нечестность, грубость, болезненное самолюбие, тщеславие, консерватизм в мышлении, неуравновешенность, беспринципность, властолюбие, вспыльчивость и др. Как видим, есть что принять во внимание. Значит, умейте «смоделировать» своего собеседника и до разговора с ним спрогнозировать ситуации общения.

Готовиться к противоборству, защите вынуждают многие обстоятельства, но главное из них — стремление к истине. «Люди умные и энергичные борются до конца, а люди пустые и никуда не годные подчиняются без малейшей борьбы всем мелким случайностям своего бессмысленного существования», — замечал Писарев.

Почему необходимо готовиться к противодействию?

Во-первых, из-за того, что к спору подключаются и некомпетентные, недалёковидные, ограниченные в своём представлении об обсуждаемом предмете люди. Приходится сталкиваться и с упрямством оппонентов.

Во-вторых, из-за непримиримости позиций спорящих, их «престижных» побуждений, конъюнктурных соображений, расхождения целей.

В-третьих, из-за неприятия участниками спора взглядов и гипотез до тех пор, пока их очевидность не станет неотвратимой необходимостью. Как говорят в народе, «пока гром не грянет, мужик не перекрестится».

В-четвертых, из-за привлечения к дискуссии общест-венности, мнение которой может быть случайным, умышленно неправильно сформированным.

В-пятых, из-за неумения слушать и понимать собе-седника.

Почему же мы не желаем и не можем слушать других? Потому, что чаще не идеи дороги нам, а наше самолюбие, которое задевают; потому что сомнения и замечания разрушают нашу концепцию и мы сопротивляемся, чтобы остаться при своём мнении; потому что мы заняты по горло собственными проблемами; и нако-

нец, потому, что говорящий, на наш взгляд, не заслуживает внимания. Так что нелегкое это дело — заставить слушать и думать, «как я», другого.

Если перед вами вздорный человек, сохраняйте спокойствие. Не давайте вывести себя из равновесия. Предоставьте критику его позиции другим. Тем сохраните силы и со стороны обнаружите уязвимые места соперника.

Позитивно настроенного собеседника не следует подталкивать к одобрению («ну что же вы молчите?»), форсировать его активность. Он ваш потенциальный соратник. Лучше дайте ему возможность подвести итог, высказать резюме.

Болтунов и демагогов следует очень тактично останавливать контрвопросами, уточнениями. В этом случае уместна ирония (и по отношению к самому себе тоже),

В робких надо укрепить уверенность. Быть замеченным публикой всегда приятно. Смотришь, у кого-то из них появится желание выступить в поддержку вашей идеи.

Что касается признанного авторитета, то лучше всего ограничиться комплиментом в его адрес. Если же вы проявите внимание к его мнению, выдержите его апломб, попросите советов в отношении вашей аргументации, то ваш собеседник ощутит значимость своей персоны и охотно поддержит вас.

Незаинтересованные скептики отличаются обостренным чувством собственного достоинства. Их не стоит лишний раз задевать. Возражения лучше оставлять без внимания либо в мягкой форме нейтрализовывать их негативную реакцию.

Руководящего работника, гостя с веским словом следует тактично поставить в равное с остальными положение. Сделать это можно, подчеркнув, например: «Вот еще одно мнение по данному тезису, но оно, как

нам ясно, не претендует на истину». Здесь лучше рассуждать по формуле «да, но...».

Защита собственной позиции заключается не столько в ограждении идеи от критики собеседников или в неуязвимости аргументации, сколько в успешности контрударов по слабым местам альтернативы. Мозг человека делает окончательный выбор после срабатывания всей цепочки: аргументация, оппонирование, контраргументация. И решающим, как правило, может оказаться прием конструктивной критики. Поэтому, слушая собеседника, замечайте уязвимые места его выступления для контрудара. Что здесь имеется в виду? Противоречия в суждениях, несостоятельные аргументы, подтасовки, неудачные аналогии, предвзятые оценочные суждения, спекуляции, демагогические увертки, софистические уловки и ошибки из-за нарушения законов логики. Без обнаруженных изъянов в аргументации оппонента защита превратится в глухую оборону. Идея обычно овладевает людьми только при сочетании наступления с утверждением и контр наступления с упреждающими ударами. Не случайно в символе древней риторики — муза, держащая меч и щит, олицетворяющие доспехи настоящего оратора. Цицерон утверждал, что ораторское искусство сродни искусству военному.

Чего нам прежде всего не хватает в дискуссии, так это умения внимательно слушать и улавливать мысли собеседника. Понаблюдайте за двумя спорящими и вы убедитесь, скорее всего, что оба стремятся «вбить» мысль в голову другого и совсем забывают о необходимости выслушать собеседника. Что же предпринять для успеха защиты своей позиции?

Дайте возможность человеку высказаться и не перебивайте его.

Старайтесь понять его точку зрения и найти соприкосновение позиций, запомните взаимодополняющие доводы.

Стремитесь уловить мысль оппонента, сосредоточьтесь на ее развитии и обосновании, не придирайтесь к неточным словам.

Не пытайтесь одновременно хвалить собеседника и после этого сразу же критиковать.

Не показывайте своего торжества, побеждая его в споре. Не задевайте его самолюбия.

Если вы оказались не правы, признайтесь в этом быстро и без колебаний.

Никогда не говорите собеседнику прямо: «Вы не правы». Помните, он переживает за свою репутацию.

Прежде чем критиковать, вспомните аналогичный случай из вашей практики, приведите его собеседнику.

Показывайте знаками (киванием, словами, жестами), что вы следите за развитием его мысли, одобряете его искренне.

Проявляйте терпение, не подгоняйте собеседника, если вам понятна его мысль, а он еще говорит. Наши мысли во много раз опережают слова и фразы. Чем образованней человек, тем быстрее он делает вывод. Чтобы не обидеть оппонента, попросите его аргументировать заинтересовавшие вас мысли.

И главное, приготовьтесь к тому, что противоборство в споре связано с критикой, которая может тяжело ранить. «Будь все тихо и чинно, будь везде комплименты и вежливости, тогда какой простор для бессовестности, шарлатанства, невежества: некому обличить, некому изречь грозное слово правды!» {В. Г. Белинский).

## **Некорректные действия собеседников**

Всегда ли собеседников интересует в споре истина? Приведенные ниже ситуации поведения людей показывают, что мотивы у них могут быть разные.

В психологии делового спора и общения выработаны рекомендации того, как реагировать на различное поведение оппонента.

*Некорректное  
действие собеседника*

Раздувание проблемы, вывод ее за принятые в дискуссии границы и тем самым размазывание и умертвление в зародыше нового

Выхватывание мелочи (факта), не затрагивая основного тезиса

Попытка со стороны оппонента перехватить инициативу в выборе направления разговора:

а) подмена принципиального положения ссылками на мелочи

б) выдвижение вопроса не по существу проблемы

в) выдвижение контрвопроса, игнорирование высказанного мнения, аргументации

Высказывание намеков, компрометирующих со-

*Нейтрализующая  
защита собеседника*

Напомнить о рамках дискуссии, о ее цели.

Попросить еще раз уточнить антитезис и вернуть разговор в прежнее русло, в установленные границы обсуждения

Спросить оратора о цели дискуссии, цели его выступления

Спросить, какую мысль развивал и доказывал собеседник

Предусмотреть заранее возражения соперников, изучать их мотивы, их позиции и т. д.:

а) указать собеседнику на его уход от спорного вопроса

б) спросить его, какую мысль он доказывал

в) попросить высказать отношение к аргументации, изложенному мнению

Не исключать комплиментов в адрес соперника,

беседника, ставящих тем самым под сомнение его мысль, предложения:

- а) перенесение критики на выступающего, на личность
- б) приписывание выступающему явно нелепых высказываний

Намеренный увод к ложным выводам, подтасовка фактов для того, чтобы впоследствии уличить оппонента в безграмотности и дилетантстве

Скрывание резко отрицательного отношения к позиции или автору идеи под маской доброжелательности

Демонстрация некомпетентности соперника в проблеме, ведение демагогических рассуждений

Игра на ошибках оппонентов, недоработках, несовершенствах их, игнорирование фактов «за» и «против», тенденциозное преподнесение материала

выигрывать доброжелательностью, демонстрировать свою объективность:

- а) заметить, что умная мысль может засветиться и в темной комнате;
- б) не пытаться оправдываться, не проявлять резких эмоций, не поддаваться на провокацию

Прекратить обмен мнениями, похвалить собеседника за глубину анализа и попросить его сделать обобщающий вывод

Остроумно сорвать маску оратора, напомнить факт подобной «доброжелательности» и раскрыть его замысел всем присутствующим

Не проявлять излишнюю деликатность, спросить, о чем конкретно шла речь, ради чего

Попросить высказать соображения, как выйти из затруднения

Постоянное изменение позиции, кружение вокруг да около, попытки найти что-то третье, свое

Не настаивать на признании, согласии и поддержке вашей идеи. Ваш соперник — марионетка. Сверните разговор, который все равно ни к чему не приведет

Грубое одергивание собеседника

Не давать волю своим чувствам. Это попытка соперника вывести вас из равновесия и на этом сыграть.

По возможности использовать сатиру, иронию, сарказм, пародию

Полезные советы содержатся в размышлениях французского поэта и писателя Люка де Клапье де Вовенарга (см.: *Вовенарг Л.* Размышления и максимы. Л., 1988). Предлагаем некоторые из них.

А. Не рассчитывайте на поддержку со стороны друзей. Делайте ставку на массы.

Обычно люди только в крайнем случае отдают должное достоинствам других. И часто даже те, кого мы считаем друзьями, медлят с признанием чужих достоинств. Испокон веку говорится: «Свой своему не верит». А почему? Да потому, что самые великие люди начинали так же, как мы. Тот, кто видел их первые робкие шаги, запомнил этих людей слабыми и неумелыми, и ему не по душе нарушение былого равенства (как ошибочно ему казалось). К счастью, посторонние люди оказываются справедливей друзей.

Как поступить в дискуссии? Возлагайте надежды на собственное мужество и силу своего разума. Создайте себе такое дело, если можете, которое не зависело



бы от доброты людей, слишком непостоянной и слишком мало им свойственной. Если вы взялись за правое дело и за вами спешит слава, у вас не будет недостатка ни в верных друзьях, ни в покровителях, ни в почитателях.

Б. Не падайте духом от обнаруженных ошибок. Возможно, это спасение от провала. Заблуждение — свойство разума.

Никто не грешил так ошибками, как великие люди. Об ошибках их молодости, стертых посмертной славой, даже историки не упоминают. Мудрецы тысячи раз ошибались в своих суждениях и догадках, испытывали унижение из-за незнания. Путь к истине прегражден предрассудками, кознями, домыслами и ловушками завистников на каждом шагу. Коварна молва. Но не впадайте в уныние. Видите цель и знаете дорогу — идите. Оступились — и снова идите вперед.

Что делать в споре? Искренне благодарите за замечания. Решительно извиняйтесь и, сохраняя самообладание, обещайте серьезно доработать свое предложение. Продумывайте свой замысел и тактику так, чтобы даже неудача приносила известные выгоды. Помните, ваши ошибки оцениваются не общественным мнением, а только достоверными выводами и истиной.

В. Будьте общительны. Не избегайте разговоров с умными людьми. Общение придает уму гибкость и непринужденность, делает выдержанней, уступчивей, подавляет излишнее тщеславие, приучает к естественности и раскованности и в то же время вооружает благоразумием, основаниями для выводов не на умозрительных иллюзиях, а на неоспоримых уроках личного опыта и опыта других собеседников. Замкнутая душа обречена на тягостное одиночество.

Г. Уклоняйтесь от полемики с самолюбленным и надменным человеком.

Если перед вами повеса, который готов по любому поводу высказывать свое мнение, то будьте уверены — собеседник способен без усталости высмеивать все, что претендует на признание. Это человек, которого мало кто любит. Он чаще предпочитает тиранить других, умеет болтать, обо всем разглагольствует, на все притязает. Как правило, он не признает духовных ценностей, но инициативу готов перехватить, потому что ей придают значение другие. Кредо у него одно — покрасоваться при любом случае.

Что делать в дискуссии? Наступайте незамедлительно с внезапной шуткой, иронией, сарказмом. Всеобщий хохот надолго посадит его на место. Заучивайте и держите наготове острые изречения, басни, анекдоты, поговорки, истории.

Д. Опасайтесь робких. Даже если наскоком или силой доводов вы сумеете вырвать у них одобрение, они, расставшись с вами, вернуться к своей ограниченности и лишь станут еще более враждебны к вам.

Готовиться к противоборству — значит служить правде. «Правда всегда опасна для власти негодяев, эксплуататоров, грабителей. Вот почему правду подавляют» (Ю. Дебс).

## **Почему люди задают вопросы и высказывают замечания**

Вопросы и замечания — неперенные атрибуты механизма споров, дискуссий, брифингов. Именно в вопросах и замечаниях выражаются сомнения, т. е. несовпадения мнений, выясняются позиции, аргументы, основания.

Возникновение вопроса — это первый признак мышления человека. Дискуссии полезны пытливые и мыслящие люди. Следовательно, вопросы — стимуляторы дискуссии. Они позволяют:

выявить аргументы и добиться ясности ситуаций;  
активизировать обмен мнениями, уйти от монолога }  
направить диалог в русло своей цели;  
перехватить и удержать инициативу }  
увести в сторону разговор;  
дать возможность собеседнику полностью рас-  
крыться;  
проверить на прочность альтернативу;  
показать себя в данной проблеме.

Почему надо терпеливо относиться к замечаниям? Ведь они иногда, словно подводные рифы, создают предпосылки для крушения нашей надежды на победу в споре. Как мы ершимся, когда слышим замечания! И не случайно.

Собеседник без замечаний — это человек без собственного мнения, т. е. без сомнения. Наше выступление — пустой звон для него, так как он чужое мнение либо не принимает, либо без оговорок согласен с ним. Ему все равно. Для него не имеет значения сила аргументации и достоверность выводов. Он поклоняется авторитету, молчит, так как ничего не понимает в сути спора, боится выглядеть тупым, оказывая нам «медвежью» услугу.

Замечания означают прежде всего то, что собеседник нас активно слушал, следил за аргументацией и все обдумывал, сопоставлял наше мнение со своим и искал точки совпадения. Так реагировал на нашу речь заинтересованный человек. Из этого следует, что доброжелательные, объективные замечания не нужно воспринимать как препятствия, козни и ловушки. Они служат диалектическому методу мышления, поиску истины.

Но не все замечания и вопросы имеют конструктивную, плодотворную направленность. Они могут носить и деструктивный (разрушительный) характер, вплоть до обструкции (срыва) творческого процесса.

Вот некоторые цели спекулятивных замечаний и вопросов:

- навязать конфронтацию;
- выхлостить ценность идеи;
- усугубить разногласия;
- скомпрометировать инициатора предложения;
- блокировать обсуждение;
- завести проблему в тупик;
- помешать собеседнику решить свои задачи.

Надо иметь в виду, что в основе вопросов и замечаний — основания, мотивы, побуждающие силы собеседника. Укажем некоторые из них по двум направлениям.

Первое — так называемые природные мотивы: осторожность от жизненного опыта; защитная реакция от неожиданности; неосознанное сопротивление; реванш за неудачи в делах (соперничество); зависть, личная неприязнь; консервативность мышления.

Второе — мотивы, диктуемые интересом: угроза личной позиции; ослабление позиции соперника; желание получить дополнительную информацию; исключение ошибки в принятии решения; установление возможностей собеседника; выяснение компетентности оппонента; обнаружение возможных трудностей; установление степени совпадения мнений; отстаивание классических подходов; выявление аргументов; выигрывание времени для обдумывания своей тактики.

Как видим, сомнения, выраженные в форме вопросов и замечаний, отражают большой спектр личностных мотивов.

Какие же вопросы встречаются в спорах, дискуссиях, беседах? Неполный перечень говорит об их многообразии:

вопрос-капкан предполагает уловку;  
контрвопрос нейтрализует мысль;  
блокирующий вопрос отсекает альтернативу;  
каверзный вопрос противодействует фальши;  
принудительный вопрос вымогает согласие;  
риторический вопрос стимулирует одобрение;  
ускоряющий вопрос подталкивает к решению;  
уточняющий вопрос требует информации.

Задавая вопрос, собеседник демонстрирует, вольно или невольно, свою компетентность, проявленный интерес, включенность в обмен мнениями. Его замечания свидетельствуют о конструктивном подходе к решению проблемы.

Поскольку большинство наших людей воспитаны на безмолвном согласии с официальным мнением и у них сохраняется синдром страха перед вопросами, то следует дать пояснения к этому виду получения информации и проверки на прочность любой программы, альтернативы, предложения.

**ВОПРОС-КАПКАН.** Цель его — посадить в калашу оппонента. Следует иметь в виду, как показывает практика, что ряд умело подобранных вопросов может довести любого собеседника до кипения. Сорвавшись, человек потеряет самообладание и нить своих рассуждений. Деморализованный соперник уже не соперник. Лучший прием парирования таких вопросов — ирония.

Однажды на пресс-конференции в Италии Сергея Михалкова спросили: «Почему вы, известный при Сталине человек, уцелели? Давид Кугультинов был репрессирован, а вы — нет?» Михалков не поддался на уловку и парировал: «Даже самые злостные браконьеры не могут отстрелять всех птиц» (см.: Огонек. 1988. № 12. С. 6).

Не теряйте бдительности, не давайте втянуть себя в разговор, от которого выигрывает противник. Юмор, ирония, анекдот, пародия, возвратный удар — вот средства парирования вопросов-капканов.

**КОНТРВОПРОС.** Часто применяется для нейтрализации суждения. «Когда я стал защищать Прибалтийские республики в отношении их конституционных комитетов и вообще самостоятельности в применении собственных законов, меня тут же одернули: вы, Ельцин, за федерацию или конфедерацию? А я отвечаю: вы меня к стенке, пожалуйста, не прижимайте. Мы сегодня ведем речь не о федерации, не о конфедерации, мы сегодня говорим о самостоятельности республик. Ведь в конце концов должен же существовать реальный, а не макулатурный суверенитет» (42 вопроса Борису Ельцину // Советская молодежь. 1990. 3 января). В этом примере вопрос отнюдь не уточняющий.

Другой случай. Собеседник, вместо того чтобы заняться проверкой аргументации и возможным опровержением нашего мнения, задает контрвопросы. Что делать? Лучше всего сказать следующее: «На ваш вопрос я с удовольствием отвечу, но после вашего ответа на мой вопрос, который все же, согласитесь, был задан раньше. Мне бы не хотелось играть в пинг-понг».

«В июне 1979 года на венской встрече в верхах Л. И. Брежнев, по сути дела, не мог ходить. Его ловко, почти незаметно для постороннего глаза носили, именно носили, а не поддерживали, бравые молодцы из личной охраны. Атмосфера была наполнена вопросами о здоровье генсека. Американские корреспонденты буквально наседали. Мы были немые как рыбы. Когда прозвучал последний вопрос-залп, я не выдержал. Конечно, речь шла о личности Брежнева, но рикошетом била по нашей державе, и это было по-человечески неприятно. Обращаясь к сидевшему между Пауэллом и Замятиним представителю австрийского МИД, я потребовал права на

дополнительный вопрос, чтобы «восстановить нарушенный паритет», ибо львиная доля вопросов пришлась на наших американских коллег. Австрийский дипломат дал свое благосклонное добро, и я, сдерживая волнение, как перед атакующим броском, выпалил:

— Мой вопрос господину Пауэллу. Как обстоит дело с политическим здоровьем президента Картера?

В зале раздался дружный смех. Смысл моего вопроса был ясен для посвященных, а в зале сидели только они. Политическое будущее президента Картера выглядело весьма мрачно...

Джон Пауэлл, надо отдать ему должное, не растерялся.

— Политическое здоровье Картера такое же, как и здоровье Брежнева,— ответил он, слегка улыбнувшись: мол, понимай как знаешь.

На этом пресс-конференция закончилась. Журналисты повскакивали со своих мест. Американцы хлопали меня по плечу, хвалили мою находчивость» (*Стуруа Мэлор*. Две фотографии к одному портрету // Неделя. 1988. № 43. С. 17).

В этом примере контрвопрос Мэлора Стуруа был парирован возвратным ударом (бумерангом) его собеседником.

**БЛОКИРУЮЩИЙ ВОПРОС.** Его функция — «закрыть горизонт» оппоненту и добиваться таких ответов, которые соответствуют концепции собеседника; и если вопросы сформулированы достаточно искусно, то они подталкивают мысль только в одном направлении, блокируя возможные альтернативы. Пример. «Будем ли мы пренебрегать собственными возможностями, когда все стремятся к самостоятельности? Будем ли мы независимы, если не используем предоставляющуюся финансовую помощь нашей инициативе?»

**КАВЕРЗНЫЙ ВОПРОС.** Сократ, как известно, приводил оппонента к полному краху своими каверзными

вопросами. Когда его судили, он подробно объяснил, почему постоянно задавал людям каверзные вопросы: им двигало стремление пробудить у них чувство справедливости и отвлечь от дурных поступков. Себя он сравнивал с оводом, не дающим скотине зажиреть от дремоты.

Если слушатель чувствует фальшь или ложь в рассуждении оратора, то его протест чаще выражается в каверзных вопросах. Дилетантский подход, вздор и попытки ввести в заблуждение, украшательства — все это вызывает каверзные вопросы оппонентов. Как себя уберечь от таких «кукусов»? Очень просто. Не лгите, не уходите от правды, будьте искренними. Если вы лично не виноваты — зачем выкручиваться? Честность, открытость, доверительность нейтрализуют желание некоторых людей задавать каверзные вопросы.

**ПРИНУДИТЕЛЬНЫЙ ВОПРОС.** Этим вопросом собеседник стремится уговорить нас согласиться с ним. Обычно это вопросы типа: «Вы ведь не будете этого отрицать? Кто же может отрицать такие факты? Как я понял, вы признаете сам факт?..» Вымогая наше согласие, оппонент практически оставляет нам одну лишь возможность — признать себя побежденными. Какой здесь выход? Пожалуй, один — сказать: «Не занимайтесь вымогательством».

**РИТОРИЧЕСКИЙ ВОПРОС.** Если необходимо или слушатели «созрели» для одобрения, то прибегайте к таким вопросам. Они обеспечивают молчаливое согласие участников беседы с нашим мнением, т. е. поддержку.

Приведем примеры из выступлений делегатов съездов народных депутатов СССР:

«Можем ли мы надеяться, что кто-то добровольно откажется от льгот?»

«Разве я этого не сказал с трибуны съезда? Сказав, не предложил формулировку закона? Записав, не вынес



на обсуждение Верховного Совета? А выйдя к массам, не получил поддержки?»

Формулируйте вопросы так, чтобы на них можно было дать однозначные ответы — «да» или «нет», чтобы они звучали кратко, создавали ритм и как бы «вбивали» мысль. В большой аудитории риторические вопросы очень спланивают людей (в такой обстановке молчание и будет означать одобрение вашей точки зрения).

**УСКОРЯЮЩИЙ ВОПРОС.** В тех случаях, когда мы хотим повлиять на точку зрения собеседника, подтолкнуть его к согласию или подтверждению ранее достигнутой договоренности, применяйте ускоряющие вопросы.

Например: «Вы согласны с тем, что промедление с принятием кардинальных мер по оздоровлению экономики уже просто недопустимо?»

Вопросы, требующие ответа «да» или «нет», создают напряженную атмосферу в беседе, направляют мыслительный процесс в общее русло и ускоряют принятие решения. В этом плане особой силой обладают двойные вопросы, например: «Следует ли принимать закон в предложенной комиссией редакции, или перенесем рассмотрение его на следующую сессию?»

Ускоряющие вопросы вынуждают собеседника форсировать аргументацию своего мнения. Однако здесь кроется опасность: у собеседника может сложиться впечатление, будто его допрашивают. Центр усилий смещается в вашу сторону, а собеседник лишен активности и может поэтому «взорваться»: «Вы меня не подгоняйте».

Применяйте данные вопросы с осторожностью и в тех случаях, когда участники дискуссии достаточно осведомлены по проблеме.

**УТОЧНЯЮЩИЙ ВОПРОС.** Пользуйтесь этими вопросами, когда вам нужны дополнительные сведения или вы хотите выявить истинные мотивы стороны, когда со-

беседник занимает нейтральную или позитивную позицию по отношению к вам и готов передать информацию. Они начинаются со слов «что», «кто», «как», «почему», «сколько».

Примеры таких вопросов: «Чего, по вашему мнению, недостает в аргументации этого предложения?», «Кто бы мог оказать в этом существенную поддержку?», «А каким вам представляется выход из сложившейся ситуации?», «Почему вы считаете принятые меры недостаточными?», «Сколько еще необходимо, на ваш взгляд, провести экспериментальных проверок новой технологии?»

В чем польза таких вопросов?

Собеседник находится в активном состоянии, становится источником информации, идей, предложений; он имеет возможность по своему усмотрению выдавать нам информацию;

ему льстит внимание к его мнению, и этим устраняется психологический барьер в споре.

В чем опасность увлечения уточняющими вопросами? Вы конечно же теряете инициативу, и беседа может перейти в русло интересов и проблем собеседника. Поэтому не теряйте контроль над стратегическим направлением исследования проблемы. Очень легко можно отойти в сторону. Будьте осторожны! Не давайте увести себя такими вопросами в пустой разговор. Противник может оградить себя от критического анализа, а из вас выжать все, что его интересует. И сделает это с большим вниманием и тактом.

Дискуссия включает и другие виды вопросов. Мы коснулись лишь основных, способствующих позитивной направленности исследования.

Чего мы добьемся этими вопросами с точки зрения тактики? В любом случае избежим или существенно снизим опасность ссоры и накала страстей. Утверждение, констатация, особенно не подкрепленные надежными ар-

гументами, фактами, вызывают у собеседника протест, дух противоречия. Если же к ним подвести с помощью вопроса, то собеседник воспримет их легче, иногда даже как собственное мнение (особенно риторическими вопросами).

Кроме того, с помощью вопросов мы, с одной стороны, максимально активизируем оппонента и даем ему возможность самоутвердиться, с другой — улучшаем свое положение, уводим его от критического анализа нашей позиции. Он испытывает удовлетворение от возможности выговориться, а мы облегчаем себе решение задачи.

Вопросы выполняют важную роль на всех фазах дискуссии, закрепляя промежуточные результаты обмена мнениями.

А как мы с вами реагируем на замечания? Как себя чувствуем, когда замечание попадает не в бровь, а в глаз? Становится ли это помехой в беседе, мешает ли достижению взаимопонимания? Конечно, мешает, но уйти, избежать их в споре невозможно. Остается согласиться с мнением Леонардо да Винчи: «Противник, вскрывающий ваши ошибки, гораздо полезнее, чем друг, скрывающий их».

Какие нам могут встретиться замечания?

Ироническое. Вот, например, у К. Маркса: «Учась ходить, человек учится и падать, и только падая, он учится ходить».

Скептическое. «Я знаю лишь одно — что я ничего не знаю. Другие не знают даже этого» (Сократ).

Злобствующее. Известен исторический анекдот. В британском парламенте шли дебаты. Речь держал Черчилль, лидер консерваторов, он, по обыкновению, едко «щипал» своих вечных оппонентов — лейбористов. Наконец, не выдержав, вскочила с места пожилая и к тому же некрасивая лейбористка и крикнула на весь

зал: «Мистер Черчилль, вы несносны! Если бы я была вашей женой, то подлила бы вам в кофе яд!» Раздался смешок. Но невозмутимый потомок герцогов Мальборо, выдержав паузу и окинув соболезнующим взором разгневанную леди, промолвил: «Если бы вы были моей женой, то я бы этот яд с наслаждением выпил...»

Взрыв хохота обозначил победу, одержанную оружием шутки (см.: Литературная газета. 1989. 13 декабря).

Провоцирующее. Исторический анекдот. Плешивый обрушился на Диогена с руганью за его пренебрежение к богам.

— А я ругать тебя не буду, вовсе нет. Я даже похваляю твои волосы за то, что они с дурной твоей головы повылазили.

Компрометирующее. Паганини в юности пообещал своему товарищу Кьярелли: «Я «натаскаю» тебя, и ты станешь первой скрипкой в военном оркестре». Впоследствии завистливый Кьярелли стал инквизитором, и по его воле тело Паганини даже после смерти долго «таскали» по всей Италии, а потом сорок лет не предавали земле. Вот чего стоило ему замечание!

Объективное. Один из сотрудников заметил своему начальнику: «Древний философ Плиний говорил, что «человек познается по его отношению к рабам и скотам». Тот ответил: «Но у нас же нет рабов».

Угроза. «Будешь так рассуждать, кафедру, а тем более совета, не пробьешь» (А. Райкин).

Недоброжелательное. «Кредо недоброжелателя: мало, чтоб гора свалилась с плеч; важно, чтобы она придавила соседа» (В. Колечицкий).

Обструкционистское. (Громкий выкрик, истерический возглас, упрямое повторение). «Соловей замолкает, когда начинают орать ослы» (Саади).

Лесть. «На языке лесть, а в голове мечь». Помните слова Паганини: «Способным завидуют, талантливым вредят, гениальным — мстят».

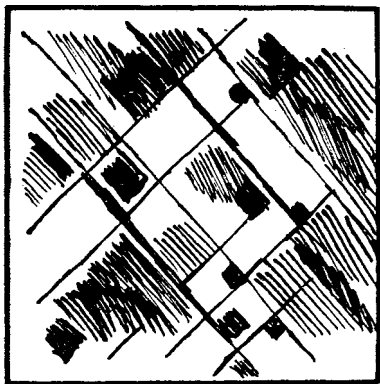
Нападки. «Спор нельзя устранить другим спором, так же как бешенство одного нельзя устранить бешенством другого. Необходимо убеждать» (Антисфен).

Ехидство. «Ум теряет все свое очарование, если он проникнут злостью» (Р. Шеридан).

Упреждение. «Ум острый, но не широкий высказывает вперед на каждом шагу, но двигаться вперед не может» (Р. Тагор).

Мы ограничились лишь перечислением деструктивных замечаний и отправляем читателя к очень полезной книге: *Миццич Предраг*. Как проводить деловые беседы. М., 1987, где целая глава посвящена нейтрализации различных форм сомнений, вопросов и замечаний.

Здесь же речь шла в основном о трех формах противодействия, к которым необходимо готовиться заранее. Что же касается вопросов и замечаний конструктивного характера, то о том, как на них будет реагировать собеседник, думает человек, их знающий. Но нельзя считать их ударами шпаги, обескровливающими нашу идею.



Самый тяжелый стыд и великое мучение — это когда не умеешь достойно защитить то, что любишь, чем жив.

*М. Горький*

5

## КАК ЗАЩИТИТЬ СВОЮ ПОЗИЦИЮ

### Нейтрализация оппонента

Нейтрализовать фальсификацию, ложь, измышление — значит косвенно защитить свою позицию, предотвратить влияние ошибочного мнения, не допустить заблуждения масс, отразить нападки, каверзные реплики и вопросы соперников.

Процедура нейтрализации включает четыре мыслительные операции:

1. Локализацию, т. е. ограничение области, на которую будет распространяться ответ. Оратор устанавливает отношение замечания, вопроса к предмету своей речи, классифицирует вид сомнения, принимает решение о способности дать ясный ответ. Первая фаза необходима для следующей операции.

2. Анализ, т. е. уточнение цели возражения или другой реакции собеседника, мысли, скрываемой в вопросе или реплике, выявление причины (основания) и ценности сомнения. От этой операции зависит выбор тактики защиты и подходящего приема.

3. Выбор тактики. Ее подразделяют на четыре вида.

А. *Не противоречить*. Если собеседник пытается навязать конфронтацию не по существу, вывести вас из равновесия, направить разговор по ложному пути, то следует промолчать, оставить без внимания его замечания и отделаться легкими фразами типа: «Может, в этом есть резон, но меня-то волнует другое».

Б. *Отговориться*. Если действительность не совпадает с нашим мнением, а противник напирает, заставляет признаться в неспособности обосновать свою позицию сейчас же, можно избежать прямого ответа. Да и на провокации не всегда надо реагировать. Лучше уйдите в сторону, не играйте на эмоциях. Можно ведь сказать так: «Хотя вы и обладаете правом спрашивать все, что вас интересует, я не обладаю правом отвечать на все вопросы».

В. *Оправдаться*. Не всегда наша аргументация при обосновании является безупречной. Прикрыть слабые места ее уважительными причинами, извинениями тоже можно, хотя и неэффективно.

Г. *Защититься*. В случае мощного противодействия со стороны оппонента, решительного наступления с целью дискредитировать автора или загубить идею на стадии ее рождения необходимо действовать. Всякое новое встречает на своем пути сопротивление со стороны старого, устоявшегося, привычного. Надо защищаться и решительно, без промедления, давать бой противникам.

#### 4. Ответ.

А. *До высказывания оппонента*. Если известно, что оппонент настроен поставить нас в трудное положение, следует уже на стадии аргументации привести предполагаемое замечание как альтернативу и дать ответ на него до того, как оппоненту представится

возможность высказаться. Что достигается таким способом? Мы избежим резкого противоборства, снизим риск острой схватки, сами выберем формулировку замечания и уменьшим его тяжесть. Противнику останется только возможность повторить замечание, но, скорее, он не пойдет на это, так как острота сомнения будет уже снята. Кроме того, в ответе до высказывания вопроса есть предпосылка укрепить доверие к нам оппонента и показать, что мы не пытаемся обмануть собеседника, а, наоборот, учитываем и его мнение, не пренебрегаем другими подходами.

*Б. Ответ сразу после замечания оппонента необходимо во всех случаях давать в спокойной атмосфере общения* взаимно заинтересованных собеседников. Оправдан немедленный ответ лишь для предотвращения дальнейшего разговора по неприемлемой для нас линии, для пресечения некорректных действий соперника.

*В. С некоторой задержкой (отсрочкой) ответы можно давать, если нет подходящего материала и если немедленный ответ поставит под угрозу нормальный ход дискуссии с психологической точки зрения*, т. е. может последовать эмоциональный взрыв с нежелательными последствиями. Или если есть возможность нанести нейтрализующий удар в другой момент, когда замечание потеряет важность, а сила опровержения увеличится. А также если нет необходимости реагировать по мелочам и замечание выходит за рамки дискуссии.

*Г. Допустимо игнорировать замечания и вопросы в случаях, когда мы видим психологическую уловку, если замечание оппонента диктуется его враждебностью, составляет умышленную помеху и не затрагивает суть дела, даже если собеседник прав.* В последнем случае ничего другого и не остается.

Далеко не всегда надо стремиться к исчерпывающим ответам и немедленно реагировать на замечания, реплики, возражения собеседников.



Как правило, нейтрализация осуществляется в защиту своего тезиса и не затрагивает антитезиса оппонента. Но в ряде случаев эффект защиты проявляется в прямой критике позиции противника. Если удастся разрушить аргументацию альтернативы, а у собеседника нет сил ее защитить, то наша идея от этого контрвоздействия только выигрывает.

Критика означает разбор, анализ рассуждений противника и состоит из двух этапов разрушения спекулятивной или неверной аргументации его идеи. Оратор, проводя критический анализ, реализует вторую фазу — «почему нет» — формулы конструктивной критики.

**ЭТАП ПЕРВЫЙ:** *критика несостоятельных аргументов.* Это разрушение оснований, из которых выводят заключение, претендующее на истину. Какие применяются приемы?

- выявление источника информации;
- изобличение сомнительных авторитетов;
- апелляции к фактам;
- контрастное сопоставление;
- указание на умолчание;
- приведение контраргументов.

**ЭТАП ВТОРОЙ:** *критика демонстрации,* т. е. разрушение неправильной связи аргументов между собой и с тезисом в процессе рассуждения. Это своего рода отсечение источников от тезиса, лишение его поддерживающей силы оснований.

На этом направлении применяются более сложные логические приемы анализа:

- конкретно-исторический анализ;
- авторский комментарий высказываний;
- анализ очевидной (а по существу несостоятельной) аналогии;
- разбор индукции (мысленная операция наведения);
- разбор дедукции (мысленная операция выведения);

«раскручивание» фальсификаций и подтасовок;  
выявление подмены понятия;  
показ мнимого следствия, построенного на домыслах  
и предположениях.

Когда нанесен удар по основаниям, разрушены аргументы, из которых выводится идея, тогда вся аргументация представляется неубедительной, тезис необоснованным и, естественно, не считается доказанным. Тот, кто его отстаивал, вынужден готовить новую аргументацию, более прочную и убедительную.

В дискуссии совсем не обязательно «резать» острой критикой. Если аргументация построена надежно, то вряд ли умный противник станет нарываться на активную защиту. Как замечал французский писатель А. Моруа, «самое трудное — не защищать свое мнение, а знать его».

Какой бы объективной, спокойной, товарищеской критике мы ни подвергались, удовольствия она нам не доставляет.

Помните, что любой человек может быть не прав (хотя и не думает так). Разбор аргументов, их анализ, хотим мы этого или нет, все-таки уличают собеседника, представляют его в невыгодном для него свете. Мы ведь все, в той или иной степени, стремимся к престижу, признанию, уважению.

Некорректная, злая, торжествующая защита всегда воспринимается соперником как унижение.

Так что, может быть, прав Ларошфуко, советовавший: «Если вы хотите иметь врагов, старайтесь превзойти своих друзей. Но если вы хотите иметь друзей, дайте вашим друзьям превзойти вас».

## **Приемы защиты в споре**

Спор — самая неподходящая форма общения собеседников. Как правило, это экспрессивное столкновение двух

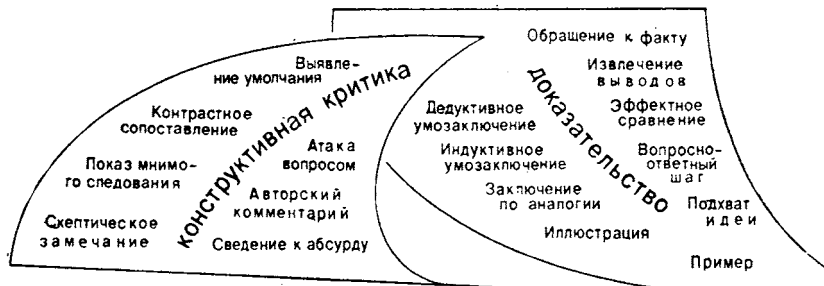
сторон, когда обе стремятся во что бы то ни стало добиться торжества своего мнения. В девяти случаях из десяти спор кончается тем, что каждый из собеседников еще более убеждается в своей правоте. Если даже удалось взять верх поначалу, то в конечном счете оказывается, что победа не приблизилась. Почему? Здесь сказалось задетое самолюбие, и уже не идеи вышли на первый план, а амбиции. Мы задели за живое человека, он, естественно, негодует. Желание у собеседников поиска взаимодополняющих позиций исчезает. Вся энергия направляется на отпор противнику, и упрямство его воздвигает окончательный барьер. Поиск истины превращается в противоборство. Еще две-три капли желчи — и начнет бушевать полемика, а это уже жестокая словесная схватка. Нужна ли ругань ради дела? В. И. Ленин, например, считал, что нужна. «Люблю я, когда люди ругаются — значит, знают, что делают, и лению имеют» (*Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 47. С. 19*).

Что же делать, если все-таки спор разгорелся? Отстаивать свою позицию (если вы претендуете на истину) и защищаться с помощью приемов полемики. Совокупность (далеко не полная) таких средств показана на схеме 3. Условно они подразделяются на логические, парирующие, спекулятивные и некорректные. Все они сводятся к опровержению, нейтрализации и защите. Дискредитирующие высказывания опровергают, заблуждения и некорректные выводы нейтрализуют, от нападков защищаются.

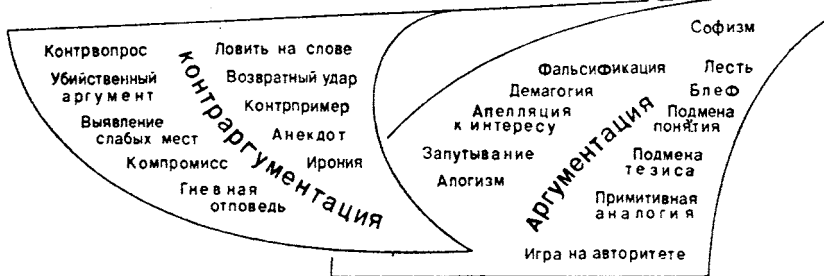
Функции приемов взаимодополняют друг друга. Один и тот же прием, но в различных ситуациях выполняет неодинаковую роль. Рассмотрим некоторые приемы, без знаний которых не стоит включаться в спор. Тот, кто владеет средствами полемики, чувствует себя, как подготовленный боксер.

**ЭФФЕКТНОЕ СРАВНЕНИЕ.** Это очень легкая логическая операция. Сам прием срабатывает на силе дове-

**В АПОДИКТИЧЕСКОМ СПОРЕ**



**В ЭРИСТИЧЕСКОМ СПОРЕ**



**В СОФИСТИЧЕСКОМ СПОРЕ**

Истина  
Согласие  
Победа **ЦЕЛЬ**

Схема 3. Средства словесного противоборства в различных спорах

рия. Если на основании какого-либо факта человек поверил в истинность или ложность чего-либо и после этого столкнулся с фактом, противоречащим первому, то его доверие уменьшается на величину убеждающей силы этого нового знания. Рассмотрим, как это происходит, на следующем примере.

«Французский бактериолог Луи Пастер исследовал в своей лаборатории культуру бактерии оспы. Неожиданно к нему явился незнакомец и представился секундантом одного вельможи, которому показалось, будто ученый оскорбил его. Вельможа требовал удовлетворения. Пастер выслушал посланца и сказал: «Раз меня вызывают, я имею право выбрать оружие. Вот две колбы; в одной бактерии оспы, в другой — чистая вода. Если человек, приславший вас, согласится выпить одну из них на выбор, я выпью другую». Дуэль не состоялась».

Разберем ход мысли противника Пастера. Ему предложили выбор: дуэль на пистолетах, где вероятность остаться в живых такая же, как и погибнуть; и дуэль необычная, устрашающая неизлечимой болезнью. Сила доверия к своему умению метко стрелять оказалась меньше уверенности выбрать стакан с водой. Возникло противоречие, в котором желание «пострелять» исчезло, оказалось подавленным убеждающей силой предложенного ученым нового оружия для поединка. Оппонент отказался от своей мысли, кстати, построенной на предположении, а не на явных посылках.

В этом приеме сработала косвенная критика. Пастер вообще не анализировал обвинения, сделанного ему вельможей, а с ходу нейтрализовал его.

Надо иметь в виду, что убеждающая сила нового сообщения, вступающего в сравнение с имеющейся информацией (убежденностью), не у всех одинакова. То, что разубеждает одного, на другого может совершенно не подействовать.

Вариантом эффективного сравнения является прием

контрастного сопоставления оценок. Сила приема впечатляет контрастом в оценках одного и того же явления (факта). Ассоциации от противоположных мнений представляют событие объемно. В результате ярко высвечивается та сторона, которая ранее не замечалась.

«Сравнивая Хрущева с Брежневым, Никсон делает акцент на детали. Плохо сшитый костюм первого, элегантно скроенный — второго. Хрущев любил утиную охоту и принимал в ней активное участие. Брежнев предпочитал охоту на крупную дичь, но делали за него всю «черную работу» егеря. Он лишь стрелял из ружья с оптическим прицелом» (*Стура Мэлор. Две фотографии к одному портрету // Неделя. 1988. № 43. С. 16*).

**УБИЙСТВЕННЫЙ АРГУМЕНТ.** Пугающее на первый взгляд название этого приема соответствует сокрушающей силе его воздействия. Убийственным аргументом считается суждение (контрдовод или факт), которое наносит непоправимый удар по тезису противника. После этого приема дальнейшее отстаивание мнения становится напрасным и бессмысленным. Применяется он, когда другие, более «мягкие», приемы не дают эффекта.

Убийственный аргумент особенно сокрушителен, когда соотносится с мнением авторитетного лица. Чаще в этом варианте он применяется, чтобы поставить «точку» в дискуссии. Рассмотрим пример.

На июньском Пленуме ЦК КПСС 1957 года сталинисты попытались склонить ЦК к решению освободить Хрущева с поста Первого секретаря ЦК КПСС. И тогда маршал Г. К. Жуков бросил убийственный аргумент: «Армия против этого решения, и ни один танк не сдвинется с места без моего приказа». Эта фраза впоследствии стоила ему политической карьеры и должности министра обороны. Еще одно свидетельство того, что прием этот требует особой осмотрительности.

**АВТОРСКИЙ КОММЕНТАРИЙ.** Суть приема — в «раскручивании» подтасовок, фальсификаций, ложных

аналогий, софизмов и других уловок и злоупотреблений оппонента. Разрушив закамуфлированную аргументацию, он позволяет лишить тезис поддерживающих оснований. Мысль становится недостоверной, не вытекает с необходимостью из тех посылок, которые привел собеседник, и, следовательно, не может претендовать на истинность.

Механизм приема несложен. Сначала приводим цитату из публикации, высказывание из речи оратора, в которых обнаружили «фиговые листки», по выражению В. И. Ленина, т. е. несостоятельные аргументы. Подвергаем анализу ход аргументации оппонента. На этой ступени устанавливаем фальшивость интерпретаций, нелогичность вывода, раскрываем причины спекулятивных подтасовок.

Разрушив рассуждение, которое должно пошатнуть доверие к выводу, подвергаем атаке сам источник, автора. С помощью дискредитирующих фактов показываем непорядочность личности, от которой исходит тезис. Так, поставив под сомнение искренность намерений другой стороны, подрываем авторитет оппонента. Этот шаг служит для косвенной критики.

Завершаем опровержение юмором, иронией, сарказмом с целью вызвать эмоциональное подкрепление проведенного анализа. Здесь уместны анекдоты, острые слова, пародии.

**КОНТРВОПРОС.** Эффективный прием нейтрализации, эффектного ухода от высказывания по существу. В результате мы не даем ни «да» ни «нет», думайте, мол, как знаете. В другом случае контрвопросы позволяют выявить уязвимые места в позиции собеседника или обнаружить бессмыслицу. Прием не затрагивает тезиса и антитезиса, но не допускает дальнейшей дискуссии, развития разговора в неприятном направлении, исключает возможность критики. Рассмотрим, как он сработал в одной дискуссии.

В романе Ю. Сколы «Техника безопасности» (М., 1980. С. 157) приведена ситуация, когда один из руководителей горно-обогатительного комбината в дискуссии с членами шведской делегации воспользовался контрвопросами и вышел из трудного положения под аплодисменты оппонента и слушателей.

«Слово взял тот, долговязый, со странно бескровным лицом, швед. Обращаясь к Кряквину, заговорил — будто обстрелял его короткими очередями. Переводчик переводил:

— Скажите, господин Кряквин, почему у вас, на вашем вполне превосходном предприятии, так чрезвычайно много лозунгов, призывающих хорошо трудиться?

— Раз,— загнул палец Кряквин.

— ...Разве можно трудиться плохо, если за твой труд платят хорошие деньги?

— Два,— продолжал считать Кряквин.

— ...И наконец, не раздражает ли ваших рабочих такое однообразие отношений к ним?

— Три! — скомкал пальцы в кулак Кряквин. — Я отвечу. Отвечу... Только вот как — четырьмя вопросами? Согласны?

Шведы переглянулись: вопросами на вопросы?.. Нонсенс...

Кряквин заметил, как сосредоточенно смотрит на него сбоку Верещагин.

— Ну так как же? — разрушил паузу Кряквин.

Долговязый кивнул: мол, согласен.

— Поехали, — сказал Кряквин. — Вопрос, значит, первый... Как много среди вас, господа, сидящих вот здесь, истинно верующих?

Переводчик перевел, и почти все иностранцы склонили головы.

— Благодарю вас. Вопрос второй... Как часто вы в своих молитвах обращаетесь к всевышнему с одним и тем же?.. Третий... Не надоедает ли ему подобное одно-



образии обращений? И наконец, вопрос последний, четвертый, как договорились. Не раздражает ли оно, это однообразие, всевышнего? — Кряквин лукаво-лукаво улыбнулся...

Переводчик еще не закончил перевод, а за столом уже вспыхнул смех. Кто-то захлопал в ладоши. Кто-то крикнул: «Браво! Ка-ра-шо!» Долговязый подошел к Кряквину и молча пожал ему руку».

В данном примере на недоброжелательный намек ответа не дается, да и мысль оппонента закамуфлирована. Кряквин нейтрализует ее контрвопросами вполне тактично и достаточно остроумно. Собеседники отошли на свои позиции, сохранив друг о друге приятные впечатления.

**ЛОВИТЬ НА СЛОВЕ.** Суть приема — в указании собеседнику на то, что он не принимает мысли, которую сам же предлагает. Другими словами, «назвался груздем — полезай в кузов».

На одном из митингов «Памяти» оратор утверждал, что их общество не имеет «каких-либо плохих намерений против евреев», тем более не ставит целью их преследование. В паузу кто-то попросил разрешения задать вопрос.

— Пожалуйста, говорите,— согласился оратор.

— Вот я еврей. Хочу вступить в вашу организацию и участвовать в реализации ваших планов. Скажите, как мне это осуществить? К кому обратиться?..

Оратор пришел в замешательство. Пауза затягивалась. Дело кончилось тем, что ему пришлось сойти с трибуны. Сменившего его выступающего уже не воспринимали, и толпа стала расходиться.

Так с помощью этого приема у слушающих была подорвана вера в концепцию, которую предлагали глашатаи «Памяти».

**АНАЛИЗ ВЫВОДА.** Прием представляет собой разбор рассуждения собеседника, которое ведет к за-

блуждению. Мы разрушаем логическое следование, выведенное по индукции, дедукции и аналогии. Что собой представляют рассуждения по этим логическим методам?

Логическое умозаключение от частных, единичных случаев, экспериментальных данных, от наблюдения некоторых фактов, подводящее к обобщенному выводу («блестящему обобщению»), называют индуктивными. Если факты единичные, подтасованные, наблюдения даются с предубеждением или случай исключительно редко повторяется (не типичный), то и вывод заключения не прочный.

Эту непрочность аргументации надо обнаружить и разрушить обоснование самого тезиса. Например, из того, что среди покидающих СССР имеются представители интеллигенции, ошибочно делается вывод: «Интеллигенция в СССР изначально диссидентская и находится в противоречии с существующим строем». Такое заключение выведено индуктивно. Но частный факт еще не есть истина, хотя кто-то может ему поверить.

Чаще ложные выводы выводятся по аналогии, когда заключение делается на основании сходства двух предметов, явлений, фактов в каком-либо отношении. Это сходство распространяется и на другие отношения данных предметов, процессов, жизненных ситуаций. Заключение от частного к частному — аналогия — третий метод логического мышления. Отмечая сходство и делая вывод, что данные предметы тождественны и в других признаках, отношениях, мы рассуждаем по аналогии. Аналогия — простой, рассчитанный на веру, метод воздействия в дискуссии, споре, полемике.

Различают *буквальную* аналогию, когда предметы относятся к одному классу и подобны. В таком отношении находятся, например, англичанин и австралийский абориген, несмотря на то что один может предпочитать овсяную кашу, а другой — земляных червячков. Оба они

люди... И *фигуральную* (или риторическую) аналогию, устанавливающую сходство предметов различных классов. Например, полет мысли и полет птицы.

Буквальная аналогия очень ценна для логического доказательства. Риторическая аналогия будит воображение, оживляет предмет речи, но ошибочно было бы пользоваться ею как доказательством. Именно в речах ораторы чаще всего злоупотребляют фигуральными аналогиями. Сообщение выглядит убедительным само по себе, за счет доверия к тому образу, который сложился в нашем мозге под воздействием слов, впечатлений.

Запомните: аналогия улучшает доступность рассуждения, но не усиливает убедительность его. Ею можно пользоваться как источником обоснования, только когда сходство тщательно проверено.

Как нейтрализовать аналогию и тем самым тезис? Первое, установить, нет ли существенного различия между сопоставляемыми предметами. Надо помнить, что полного сходства между предметами и явлениями не существует. Чем больше различие, тем несостоятельнее аналогия.

Логические приемы опровержения основываются на обнаружении преднамеренных нарушений логики в рассуждении собеседника. Направлены они против подтасовок, фальсификаций, подмены понятий, тезисов и других софистических уловок.

Группа парирующих приемов применяется для отражения нападок, некорректных замечаний, компрометирующих намерения оппонента. Они служат для защиты личности оратора и косвенно собственной позиции. К конструктивному результату эти средства спора не приводят, но без них драться трудно, трудно продемонстрировать уверенность, напористость, готовность к борьбе. Главная же функция парирующих приемов — остужать буйных спорщиков, а в некоторых случаях и деморализовать противника. Рассмотрим некоторые из них.

**ВОЗВРАТНЫЙ УДАР (БУМЕРАНГ).** Суть, этого приема заключена в словах Аристотеля: «Сказанное против нас самих мы обратим против сказавшего». Этот удар под силу людям с мощным умом, быстрой реакцией и острым языком.

Перехватив слово (понятие), брошенное соперником, обыгрываем его и пародируем. Проследим, как взаимно использовали этот прием два сильнейших полемиста в диспуте 1925 года.

«Митрополит Введенский. Я совсем не настаиваю на той точке зрения, что мы все не произошли от обезьян. Вы, материалисты, лучше знаете ваших родственников.

А. Луначарский. Но я не знаю, кто лучше — тот ли, кто, произойдя с низов, произойдя от животных, поднялся усилиями своего гения до нынешнего человечества, или тот, которого высочайший господь создал по образу и подобию своему и который опустился до того, что, как говорит гр. Введенский, обидно за животных, когда людей сравнивают с ними» (цит. по: *Луначарский А. В. Христианство или коммунизм. Л., 1926*).

Возвратный удар наиболее эффективен, когда соперник пользуется сомнительной репутацией, вызывает недоверие, в полемике проявляет неуважение к оппонентам.

**ГНЕВНАЯ ОТПОВЕДЬ.** Прием, направленный на нейтрализацию тезиса собеседника, но достается при этом и личности. По существу, это возражение в резкой, даже порой агрессивной, форме против утверждений, закамуфлированных под доброжелательное суждение. Низкую, подленькую, подхалимную фразу стоит хлестнуть и гнев свой направить на службу правому делу. Пример подобного парирования мы находим в политической практике Екатерины Дашковой.

«Премьер-министр, князь Кауниц Венцель Антон (1711 — 1794) — австрийский государственный канцлер,

главный руководитель австрийской политики при Марии-Терезии, тщеславный и избалованный императрицей, считавший, что нет ему равного по уму и по глубоким познаниям в политике, в беседе с Екатериной Дашковой о роли Петра I в истории России высказал мысль:

— Разве вы не считаете ни во что, княгиня, что он сблизил Россию с Европой и что ее узнали только со времени Петра I?

— Великая империя, князь, имеющая столь неиссякаемые источники богатства и могущества, как Россия, не нуждается в сближении с кем бы то ни было. Столь грозная масса, как Россия, правильно управляемая, притягивает к себе кого хочет. Если Россия оставалась неизвестной до того времени, о котором вы говорите, ваша светлость, это доказывает — простите меня, князь, — только невежество или легкомыслие европейских стран, игнорирующих столь могущественное государство» (цит. по: *Дашкова Екатерина*. Записки. 1743 — 1810. Л., 1985. С. 126—127).

**КОНТРПРИМЕР.** Не всегда на заданный собеседником вопрос стоит отвечать. Конечно, он вправе спрашивать обо всем, но и оппонент имеет право не отвечать, тем более если заметил попытку соперника выудить из него информацию, которую тот потом может против него использовать. Остается одно — тактично отбить вопрос.

Но уйти от ответа, не обижая собеседника, тоже надо уметь. В этом случае вполне подойдет контрпример. Можно условно одобрить вопрос, даже согласиться с мыслью оппонента, не повторяя ее, и привести аналогичный пример, случай, хорошо знакомый всем участникам спора. Ассоциации сделают свое дело. Противник получит щелчок.

«В беседе с космонавтом А. А. Леоновым на встрече в США один из репортеров заметил, как бы вскользь: «Не слишком ли дорого обходится исследование космо-

са?» — «Конечно, дорого,— соглашается Леонов и парирует:— Наверно, и испанской королеве было жалко денег на экспедицию Колумба. Но она дала их. И кто знает, когда бы открыли Америку, если бы королева пожадничала». Все смеются, аплодируют. И громче всех репортер» (цит. по книге: *Ножик Е. А. Основы советского ораторского искусства*. М., 1981. С. 313).

**ИРОНИЯ.** Это топкая, скрытая насмешка, но она, бывает, уязвляет противника больше, чем самые сильные слова возмущения. Конечно, надо быть уверенным в своей правоте, чтобы применять это средство выразительности. Место иронии — в конце логических выводов. Здесь она обеспечивает эмоциональное подкрепление тезиса. Как мастер наносит самый уверенный последний удар по гвоздю, так и полемист, обращаясь к иронии, ставит последнюю точку.

Прием иронии предполагает употребление слов в противоположном значении, притворное, с серьезным видом утверждение, противоречащее обыденному. Этот прием может быть усилен презрительной издевкой, гротеском, сарказмом и другими эффектами полемической ситуации.

Иронию подразделяют на добродушную, грустную, злую, едкую, гневную и т. д.

Много примеров иронии мы находим у Ленина. Ироническое напутствие: «Скатертью дорога, любезные!» Ироническое преувеличение: «Хвала вам, товарищ Базаров! Мы вам при жизни поставим памятник: на одной стороне напишем ваше изречение, а на другой: русскому махисту, похоронившему махизм среди русских марксистов!» (*Ленин В. И. Полн. собр. соч. Т. 18. С. 115*).

Наиболее простой вариант — ироническое цитирование с перефразированием, сопровождаемое разоблачительно-насмешливыми замечаниями, оговорками, колкими ремарками: «заметим в скобках», «что тут скажешь»,

«слов нет» и т. д. Приведем пример того, как В. И. Ленин использует такие приемы. Критикуя Михайловского, запутывавшего очевидный смысл терминологией вроде «детопроизводство, имеющее свои собственные, физиологические и психологические корни», он делает ремарки: «Для других детей, что ли, рассказываете это Вы, г. Михайловский, что детопроизводство имеет физиологические корни?! Ну, что Вы зубы-то заговариваете?» (Там же. Т. 1. С. 150).

Далее, когда Михайловский все несет и несет свою ученую околесицу, нагромождая одну вздорную фразу на другую: «Без продуктов «детопроизводства», — без них и без этой сложной и напряженной психики, которая к ним непосредственно примыкает», Ленин снова награждает эту тарабарщину насмешливой иронией: «Нет, вы обратите внимание на язык: сложная психика «примыкает» к продуктам детопроизводства! Ведь это же прелесть!» (Там же. С. 151).

Иронии обязательно должна сопутствовать нужная интонация, жест, отточенная техника речи (пауза, подъем голоса, выделение главного слова ударением, силой звучания, повтором и др.)-

Знание приемов критики безусловно придает уверенности полемисту, но еще не гарантирует успеха. Все дело в навыках, в ощущении ситуации общения, в тактике балансирования на грани дозволенного и недозволенного. В споре позитивные и критически-негативные элементы высказываний диалектически слиты, и рождение, поиск истины происходит в эмоционально-напряженной форме. Тут надо по ходу сориентироваться, в какой момент ослабить сопротивление, пойти на уступку или на компромисс; где повысить требование к аргументации оппонента, к достоверности приводимых им фактов; что делать в случае психологического барьера, неприятия друг друга; и самое главное, когда остановиться, прервать монолог и дать возможность высказаться

другому, понять его точку зрения. Все это заставляет учиться саморегуляции. Нужна хорошая практика, постоянный тренинг.



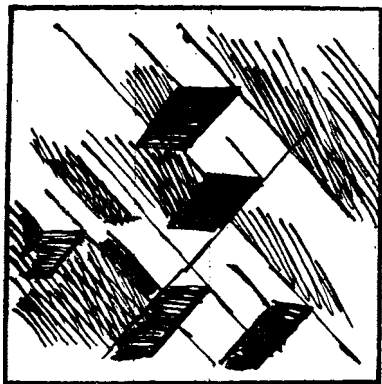
---

## РЕЗЮМЕ

Что значит подготовиться к спору и полемике?

1. Оцените собеседника по характеру, мотивам, интересам.
2. Имейте наготове средства нейтрализации некорректных действий собеседника.
3. Не рассчитывайте на спешную поддержку со стороны друзей, делайте ставку на массы.
4. Не падайте духом от обнаружившихся ошибок. Возможно, это спасение от провала. Заблуждение — свойство разума.
5. Будьте общительны. Не избегайте разговора с умными людьми.
6. Уклоняйтесь от полемики с самовлюбленным и надменным человеком.
7. Опасайтесь робких, согласие их ненадежно.
8. Умейте защитить свою позицию: выберите тактику и подходящий прием нейтрализации или опровержения.
9. Реагируйте на вопросы и замечания со знанием дела. Собеседник без замечаний — это оппонент без собственного мнения. Пользы от него мало.





Ум теряет все свое очарование, если он проникнут злостью.

*Р. Шеридан*

Живи с людьми так, чтобы твои друзья не стали недругами, а недруги стали друзьями

*Пифагор*

## 6

## ПСИХОЛОГИЯ СПОРА

### Психологические принципы спора

Начиная рассматривать психологию спора, заметим, что все изложенное далее будет относиться и к полемике, дискуссии, диспуту, прениям. Другими словами, речь пойдет о психологии взаимодействия собеседников при разрешении противоречия в процессе мышления.

О том, что механизм этого взаимодействия один и тот же, только накал страстей и столкновения душ разные, говорит, например, газетная выдержка, в которой использованы слова синонимического ряда.

### ОСТРАЯ ПОЛЕМИКА

«Нью-Йорк 25 (соб. корр. «Правды»). В Первом комитете Генеральной Ассамблеи ООН сегодня продолжалась *дискуссия* вокруг проекта декларации о всеобъемлющей системе международного мира и безопасности. *Споры* вокруг этого предложенного социалистическими странами проекта приняли настолько острый характер, что завтра, как здесь считают, может быть принято решение о продолжении *обмена мнениями*.

На утреннем заседании выступил заместитель главы советской делегации В. Ф. Петровский. Он отметил, что в ходе *обсуждений*

выявляются «важные области близости и даже совпадений подходов к обеспечению безопасности для всех». Сегодня, продолжал он, *новое мышление* из области политического сознания переносится в практику международных отношений. Для концептуального обобщения новых идей и предложений... необходим широкий международный *диалог*, подчеркнул советский представитель.

Понятно, что наша *инициатива*, как всякое новшество, встречает *сопротивление* тех, кто не готов расставаться со стереотипами прошлого. В ходе дискуссий контрастно выявились два диаметрально противоположных подхода, две позиции».

Выделенные понятия показывают, что участники обсуждения (или исследования) проблемы могут переходить от одного состояния взаимодействия к другому в зависимости от накала страстей и изменения подходов. Конструктивный подход проявляется в стремлении к обмену мнениями, к беседе, к нахождению приемлемого решения. Деструктивный подход чаще выливается в острые формы общения: спор, полемику.

Психологическое поведение партнеров зависит от многих факторов: знания принципов спора, мотивов собеседников, личностных свойств, характеров и соблюдения этических правил.

Так как у собеседников в явной или неявной форме могут проявляться признаки различных подходов, то участникам необходимо руководствоваться психологическими принципами спора. Последние определяют нормы взаимодействия сторон, этические правила и регламентируют деятельность участников спора, независимо от их целей.

Какие же существуют психологические принципы спора?

Это принцип равной безопасности; принцип децентрализованной направленности и принцип адекватности (соответствия) того, что воспринято, тому, что сказано.

Чем они характеризуются?

Принцип равной безопасности гласит: не причиняйте психологического или иного ущерба ни одному из участников спора; в споре не делайте того, чему сами не порадуетесь. Принцип относится ко многим психологическим факторам личности, но в первую очередь — к чувству собственного достоинства. Он запрещает оскорбительные, унижающие выпады против личности собеседника, какие бы то мысли и идеи ни отстаивал. Если кто-то нарушает этот принцип, то происходит подмена цели (достижение истины), спор сходит с рельсов логики развития мысли и начинается противоборство амбиций. Оказавшись объектом насмешек, человек нередко слепо и беспощадно мстит за унижение.

Принцип равной безопасности, если им руководствуются обе стороны, предполагает конструктивный подход к решению вопроса спора.

Другой принцип — принцип децентрической направленности — предписывает: умеете анализировать ситуацию или проблему с точки зрения другого человека, смотрите на себя, других исходя из интересов дела, а не из личных целей. Если кратко, то кредо таково: не причиняйте ущерба делу.

Принцип предполагает помощь друг другу и решение проблемы объединенными усилиями, поиск устраивающего всех варианта. Если в споре будет достигнута подобная направленность, то собеседники могут не только подняться над личными интересами, но и сделать прорыв через внешние и внутренние ограничения, в частности через психологические барьеры, мешающие увидеть истину или решение, которое является оптимальным.

Децентрическая направленность развивается в условиях альтернатив, т. е. при рассмотрении нескольких точек зрения. Совершенствуется такое мышление в частом общении с людьми, умеющими отстаивать свой взгляд при конструктивном подходе к решению проблемы.

Однако направленность как совокупность относительно независимых от ситуации устойчивых мотивов деятельности может быть и эгоцентрической. При этом личность руководствуется мотивами собственного благополучия, стремлением к престижу, победе в споре, эгоистическими целями. Собеседники с эгоцентрической направленностью обычно заняты больше всего своими проблемами и не интересуются проблемами других; спешат с выводами и предположениями; пытаются навязывать свое мнение окружающим; лишают других участников спора чувства свободы; не ориентируются в обстановке, когда нужно говорить, а когда — молчать и слушать; их поведение не отличается дружелюбием.

Кредо эгоцентриста: «В центре внимания моя точка зрения, моя теория, но не точка зрения противника». В споре он делит людей на полезных, помогающих ему отстаивать его мнение, и вредных, препятствующих его успеху. Такой человек способен «поставить на место», распечь, одернуть, обругать, унижить, оскорбить соперника. Когда ничего другого не удастся, эгоцентрист изображает непонятость, горькую обиду. Искренность его возмущения может привести собеседника в смятение.

Человек с эгоцентрической направленностью чаще других склонен к деструктивному подходу в споре.

Немаловажен и третий принцип — принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано. Он гласит: не причиняйте ущерба мысли намеренным или ненамеренным искажением сказанного (услышанного).

Чтобы этот принцип сослужил службу спорящим, необходимо максимально точное восприятие смысла услышанного. Надо стремиться к простоте и точности высказываний. Если фразы непонятны, то угасает внимание, теряется интерес к речи собеседника. А когда интерес сохраняется, чувство такта сдерживает желание слуша-

ющего уточнить смысл сказанного и приходится достраивать понимание по своим представлениям. В этом всегда скрыта возможность отразить в сознании не совсем то, что имел в виду оппонент. В результате возникает смысловой барьер — несовпадение воспринятого с тем, что было услышано.

На пути к точному восприятию речи оратора могут быть и психологические барьеры. Они связаны с особенностями личности, ее психическими состояниями или реакциями, препятствующими пониманию или принятию адекватного смысла высказывания, точки зрения противника. Это могут быть проявления излишней уверенности оратора, апломб, амбиции, пренебрежение другими мнениями, самолюбование, зависть, вражда и т. д.

Принцип обязывает участников спора учитывать способность противника точно улавливать смысл цепочек рассуждения и делать материал доступным, не перегружая и не упрощая изложение в ущерб глубине мыслей.

Кроме того, необходимо принимать во внимание собственные многим из нас косность мышления, устаревшие представления и взгляды прошлых времен, переходящие в догмы, штампы. Новые научные истины всегда парадоксальны, если судить на основании обыденного сознания, но человек неохотно сбрасывает шоры привычного, оправдавшего себя опыта.

Не все мы обладаем системным мышлением, т. е. не способны рассматривать предмет как систему, включенную во множество связей с другими подсистемами. Для одного предмет речи словно высвечен многими прожекторами, а для другого из-за узости собственных знаний видится только пятно на объекте познания. Частичные, бессистемные знания обуславливают сомнения там, где другому все ясно до мелочей. Так возникают смысловые барьеры. Люди топчутся у такого забора или без конца проваливаются то в одну, то в другую яму, видимую

для одного и невидимую для другого. В итоге приятное заблуждение: «То, что я увидел и услышал, есть все, что можно увидеть и услышать в этом высказывании».

Убежденность в непогрешимости собственного мнения в споре приводит к бесполезной перепалке, в результате которой предмет разногласий остается в стороне, а спорящие еще прочнее защищают свои позиции, считая неправым противника.

Для реализации третьего принципа следует учиться слушать друг друга. В чем проявляется неумение слушать собеседника и, как следствие, неадекватное понимание его?

Мы не умеем сдерживать свое желание высказать скороспелое мнение;

спешим опровергать противника, не вникнув как следует в его рассуждения;

перебиваем его, хотя он не закончил аргументацию, а потом оказываемся в глупом положении;

цепляемся за несущественное и в итоге утомляемся, прежде чем добираемся до главного;

отвлекаемся на что-либо во внешности оратора, на недостатки его речи и упускаем из виду суть его мыслей;

не дослушав до конца, готовимся парировать намеки на нашу неосведомленность;

не принимаем во внимание мотивы противника, побуждающие его сопротивляться нашему взгляду на проблему;

пребываем в уверенности, что наших знаний вполне достаточно, чтобы защитить свою позицию;

уверовав, что истина на нашей стороне, заранее настаиваем на несогласии с утверждениями противника.

Все это мешает взаимопониманию и адекватному восприятию сказанного.

## Виды спора

Споры бывают разные. Специалисты выделяют три вида: аподиктический, эристический и софистический.

Вид спора зависит от цели, которая как закон определяет способ и средства ее достижения и которой он должен добиваться.

Если цель собеседника — поиск истины, то он ведет аподиктический (достоверный, основанный на формальных законах мышления и правилах вывода) спор. Если цель оппонента убедить, склонить к своему мнению, то он ведет эристический (или, как его еще называют, диалектический, основанный на всех законах диалектики) спор. Если цель соперника победить любым путем, то этот спор называют софистическим (основанным на словесных ухищрениях, вводящих в заблуждение).

В споре участвуют минимум двое (или две стороны), и сочетание их поведений может быть различным. Вот лишь несколько вариантов.

Первый стремится к истине (аподиктический спор).

Второй — тоже (аподиктический спор).

Первый стремится к истине (аподиктический спор).

Второй — убедить (эристический спор).

Первый стремится к истине (аподиктический спор).

Второй — к победе (софистический спор).

Первый стремится убедить (эристический спор).

Второй — победить (софистический спор).

Оба стремятся убедить друг друга (эристический спор).

Оба стремятся победить друг друга (софистический спор).

Чтобы не потонуть в описании вариантов взаимодействия спорящих, мы дадим одностороннюю характеристику видов спора. Почему одностороннюю?

Палитра любого варианта включает различные средства, свойственные соответствующим видам спора, и сочетания приемов конструктивного и деструктивного подходов. Трудно дать название спору, в котором один стремится к истине, другой пытается склонить соперников к своему мнению, а третий — победить их любым путем. У всех разные цели и средства их достижения.

То, что мы предполагаем, — это как бы характеристика движений фигур на шахматной доске. Конь ходит по-своему, ферзь — по-своему, слон — тоже. В шахматной игре уже имеются точно просчитанные партии с названиями и возможными исходами. Их тысячи. Но если представить, что шахматные фигуры — живые, обладающие психикой (душой), всеми человеческими страстями, тогда любая партия оказалась бы непредсказуемой. Если у шахматных фигур жесткие ограничения, у людей их нет.

Таким образом, надо сразу настраивать себя в споре на самые непредвиденные проявления ума и чувств собеседников. Человек, подготовленный к спору, должен быть способен играть свою партию, импровизируя в условиях импровизации других, не сбивая мысль, а подхватывая ее, вливаясь в мелодию другого оппонента, чувствуя биение ритма и придерживаясь общей темы. Другими словами, в споре, как в диксиленде, исполнители — виртуозы мышления: диалектик ведет партию к истине, оратор всех склоняет к единомыслию, софист видит свою цель только в победе, но тема звучит.

Однако хороший музыкант может оказаться неспособен играть в диксиленде, а умный, образованный человек может чувствовать себя совершенно непригодным для спора. Познакомившись далее с описанием трех видов спора, вы поймете, почему это происходит.

Аподиктический спор. Он предполагает точное формулирование тезиса, наличие основного аргумен-



та (достоверного утверждения — большой посылки, с которой начинается цепь умозаключений), отсутствие противоречий в рассуждениях, достоверность и достаточность аргументов. При этом умозаключения будут строиться по фигурам силлогизма — форме мышления, в которой составными частями являются большая посылка, меньшая посылка, логическая связка (следование) и заключение.

Проанализируйте рассуждение: аподиктический спор возникает при обнаружении проблемы. Думающие люди всегда сталкиваются с различными подходами к решению проблем. Из этого следует, что аподиктический спор возникает среди думающих людей.

В данном рассуждении первая фраза является большей посылкой, не вызывающим сомнения утверждением. Вторая фраза — меньшая посылка. Как срабатывает наш мозг? В большей и меньшей посылках он ищет общий для общих фраз термин (в примере это слово «проблема»). При равенстве крайних членов предложений мозг приравнивает (связывает) оставшиеся смысловые части («аподиктический спор» и «думающие люди») и формирует из них новую фразу (высказывание). Она является выводом и носит название заключения. Если посылки признаны истинными и соблюдены правила вывода, относящиеся к ним, то заключение с необходимостью должно быть истинным (достоверным). В этой схеме построения речи, которая называется фигурой силлогизма, и заключен процесс постижения истины в словесном рассуждении.

Если вы вслед прежнему рассуждению добавите новое: «Андреева считают думающим и критически мыслящим руководителем нашего института» — то мозг выведет следующее суждение: «Андреев предпочитает вести аподиктический спор». И так цепочку рассуждений можно тянуть до той фразы, которую мы обосновываем как истинное утверждение.

При формальном соблюдении законов мышления и правил вывода разум приведет нас к истине путем умозаключений, которые называются аподиктическими.

Кредо участника такого спора: «Платон мне друг, но истина дороже».

Этот вид спора требует точных (научных) определений понятиям, доказанных научных положений в качестве больших посылок, установленных фактов, ясно сформулированных проблем, надежных аргументов и понимания сути разногласий (спорного вопроса). В силлогизмах, как замечал К. Л. Зелинский, «в движении мысли по рельсам логики есть та принудительность вывода, которая пленяет всякого ученого и парализует воображение...

Все это рельсовый транспорт мысли, который доставит вас к истине как конечной станции назначения» (цит. по книге: *Павлов К. Г.* Психология спора. Владивосток, 1988. С. 139, 140).

В чем заключается психологический аспект аподиктического спора, когда его ведут оба участника и цель у них одна — найти истину или хотя бы приблизиться к ней? Противники проявляют себя психологически симметрично, т. е. осуществляют взаимную проверку достоверности тезиса (пропонента) и антитезиса (оппонента). При этом, глубоко уважая друг друга, они дают восхищенные оценки суждениям собеседника, побуждают взаимно к уточнению и исправлению формулировок, толкований, определений, проявляют терпение, стремятся прояснить взгляды соперника, ищут и замечают то, в чем противник прав. Вся их деятельность направлена на взаимную коррекцию точек зрения. Ведут они спор, как два пожарника у ручного насоса,— противодействуя друг другу, получают струю воды. Еще нагляднее аналогия с людьми, распиливающими ствол дерева двуручной пилой.

Возможно ли обострение аподиктического спора? Да, когда спорщики вкладывают разный смысл в один и тот же тезис; по-разному воспринимают понятия, которыми оперируют в рассуждениях, или спорят не по существу предмета разногласий.

Для ведения аподиктического спора необходимо развивать в себе такие качества:

компетентность (знание общих положений, деталей обсуждения);

заинтересованность;

оптимизм (в том числе чувство юмора);

чувство ответственности;

конструктивность подхода (готовность к защите позиции, мнения в интересах созидания и продолжения диалога);

идейность (глубина суждений, высокий философский уровень мышления);

аргументированность выводов (прочность фактов, умение пользоваться вариантами аргументации);

сосредоточенность на проблеме (выделение самого существенного, четкое изложение спорного пункта, короткая и ясная формулировка тезисов);

компромиссность (готовность уступить, рискнуть, изменить свою позицию);

общительность (умение восстановить психологический контакт);

интеллигентность (интеллектуальная терпимость, искренность в проявлении радости, сдержанность в гневе).

При учете сказанного по поводу аподиктического спора утверждение, что «в споре рождается истина», может оказаться действительно близким к такому результату.

**ЭРИСТИЧЕСКИЙ СПОР.** Как уже было сказано, эристический спор ведется тогда, когда необходимо убедить партнера в чем-либо, перетянуть на свою сторону, сделать единомышленником. Претворение нового в

жизнь и отказ от старого начинается с этого спора. Каждый, кто не может спокойно смотреть на недостатки, на то, как интересные начинания тормозятся отжившими догматами, невольно вовлекается в эристический спор.

Этот вид спора ведут его инициатор и сопротивляющийся ему партнер. В группах — это сторонники позиции и оппозиции. Поэтому такой спор еще называют парламентским.

Теоретической базой его являются понятия: рассуждение, аргументированность, убедительность. Рассуждение — цепочка умозаключений (не обязательно аподиктических), изложенных в логической последовательности. Аргументированность — логическая принудительность вывода тезиса (рассуждение может казаться доказательным). Убедительность — психологическое понятие, в основе которого — вера в правдивость излагаемого, связанного с определенными эмоциями слушателя. Аргументированность обеспечивает совпадение мнений. Убедительность — совпадения чувств. В споре неспециалистов чаще верх берут именно страсти и эмоции.

Не волнуя, не затрагивая нервную систему людей, нельзя даже просто агитировать. Даже собрать толпу и направить ее тушить пожар. Тем более нельзя без этого «склонять»!

Аргументированность понимается как обоснованность утверждений, подкрепленность тезиса источниками, фактами, наблюдениями и т. д. Стоит придать аргументам психологическую окраску, как сразу усиливается их убедительность и они начинают бить в цель.

Рассуждения спорщиков могут быть оценены таким образом: а) аргументированные, но не убеждающие, б) убеждающие, но не совсем аргументированные, в) аргументированные и убеждающие.

Безупречно аргументированное рассуждение называют доказательным. Его признаки: определенность

понятии; непротиворечивость суждений; разносторонность взглядов на предмет; достаточность оснований для утверждения тезиса. Тогда и спор становится аподиктическим.

Однако, обладая логической безупречностью, такое рассуждение может оказаться неубедительным, т. е. не затрагивающим эмоциональное состояние человека. Голые абстракции не тронут душу партнера, и он просто не согласится с нами. Рациональное воздействие (на разум и рассудок) необходимо подкрепить иррациональным (на чувства), тогда рассуждение будет выглядеть аргументированным и убеждающим. Проанализируйте два примера и сравните силу воздействия двух рассуждений по поводу одной и той же мысли, сделанных известными русскими учеными-историками профессорами С. Ф. Платоновым и В. О. Ключевским.

*С. Ф. Платонов:* «...Анна окружила себя своими курляндскими друзьями-немцами. Первое место среди них занимал курляндский ее камергер фон Бирон, а затем братья Левенвельд. Они поставили во главе управления тех немцев, каких застали уже в России...

Время власти Бирона русским людям казалось ужасным».

*В. О. Ключевский:* «Не доверяя русским, Анна поставила на страже своей безопасности кучу иноземцев, навезенных из Митавы и из разных немецких углов. Немцы посыпались в Россию, точно сор из дырявого мешка, облепили двор, обсели престол, забирались на все доходные места в управлении».

Удивительно, но факт: очень часто большей убеждающей силой обладают недедуктивные умозаключения, особенно для тех, кто привык полагаться на мнение большинства, авторитеты, лидеров, уважаемых лиц или на собственный опыт.

К недедуктивным, т. е. без силлогизмов, но правдоподобным заключениям относятся аналогия, гипотеза, индукция. Аналогия, как уже отмечалось, позволяет оратору склонить аудиторию к своему мнению, пользуясь сходством свойств, признаков, поступков у нового предмета речи и у известного собеседника. Гипотеза — предположение, поданное в стремительном темпе, «сдобренное» эмоциями, обращениями к моде, вере, невежеству, престижу, традициям. Для индукции достаточно подать несколько фактов с нарастающим эмоциональным воздействием — и партнер сам сделает вывод, к которому его склонял инициатор. Индукция наводит на мысль.

Чтобы представить психологическую характеристику эристического спора, сопоставим мотивы человека, который склоняет аудиторию к своему мнению, и мотивы собеседника, который сопротивляется этому воздействию.

*Зачем спорит инициатор?*

Чтобы добиться своей цели;

предостеречь от непродуманного решения;

вызвать готовность к участию в работе;

склонить на свою сторону; добиться согласия;

сделать партнера единомышленником;

найти истину или оптимальное решение

*Чем продиктовано сопротивление ему?*

Стремлением не попасть под влияние другого человека;

осознанием принципиальной несовместимости своей и чужой точек зрения;

неверно понятым высказыванием инициатора; предубеждением к его личности;

отношением к спору как к спорту («кто кого?»)

Как видим, диапазон мотивов эристического спора очень широк. Все это заставляет спорщиков испытывать

большую нагрузку в общении. Плюс ко всему сказываются личностные особенности, которые определяют подход собеседника в споре: конструктивный (созидательный) и деструктивный (разрушительный). Оба могут проявлять защитную реакцию. Допустим, инициатор выдвигает предложение и аргументирует его, но партнер под влиянием собственных мотивов, личных невзгод, неудач на работе или из-за страха оказаться втянутым в ситуацию, которая не сулит ему выгоды и спокойной жизни (или результаты согласия непредсказуемы), защищается выдвиганием альтернативы.

Возникшее столкновение альтернатив также порождает защитную реакцию, которая может быть контраргументацией (контр — против) или обструкцией (преградой, препятствием) для собеседника. В этом случае у каждого спорщика наблюдается повышенная чувствительность к малейшим попыткам соперников повлиять друг на друга.

Сомневаясь в искренности и доброжелательности первой позиции инициатора, партнер возражает, либо поставив альтернативу, либо воздвигая психологическую защиту; проявляет настороженность, сомнения; засыпает собеседника вопросами, замечаниями; жестко контролирует его высказывания; цепляется за неточности.

Если проponent в такой ситуации еще пытается продолжать разговор и «берет противника за грудки», то оппонент может вообще выйти из спора: мол, оставьте меня в покое. В худшем случае он начинает контратаку с обструкцией, убийственной критикой, дискредитацией и разоблачением нападающего, пуская в ход любые аргументы.

Два-три слова — и начинается перепалка. Спор завершается прямым или косвенно выраженным несогласием сторон. Прямое несогласие выражается фразами типа: «Я с вами не согласен», «С вами согласиться невозможно», «Я остаюсь при своем мнении» — и т. и.

Косвенные признаки несогласия заключаются в том, что собеседник теряет интерес к нашим рассуждениям; небрежно и не по существу отвечает на вопросы; пытается отдалиться, начинает куда-то спешить; смотрит на часы, демонстрируя, что попусту теряет время; зевает и всем своим видом показывает, что рассчитывать на его одобрение и поддержку нет смысла.

Что можно посоветовать инициатору для успеха? Постарайтесь угадать мотив (движущую силу) партнера, начните с его надежды, а не со своей.

Разузнайте все о собеседнике, его интересах, личностных особенностях, увлечениях.

Точно и последовательно формулируйте свою точку зрения, чтобы партнер понял ее однозначно, независимо от сути разногласий.

Уточните точку зрения собеседника. Без этого невозможно выяснить, в чем расходятся мнения, есть ли возможность для их сближения.

Не раньте самолюбие оппонента, уважайте личность, признавайте успехи соперника, не разрушайте его надежд, не торжествуйте победу.

Какие ошибки часто допускаются в эристическом споре?

Первая ошибка: завышение информированности собеседника. При нарушении принципа децентрической направленности происходит следующее: то, что известно и понятно инициатору, считается известным и понятным партнеру. Следствие — не обеспечивается аргументированность доводов.

Вторая ошибка: наше мнение должно вызывать у другого те же эмоции, которые возникли у нас. Это частое заблуждение. Эмоции и чувства связаны и зависят прежде всего от мотивов, которые непросто выявить и понять.

Третья ошибка — от пренебрежения принципом адекватности, когда завышается оценка собственных



возможностей и способностей и недооценивается оппонент.

Четвертая ошибка: собеседнику приписывается несуществующий мотив его поведения, и инициатор тратит время и силы на ложном направлении.

Пятая ошибка: чрезмерная апелляция к уму партнера в ущерб убедительности эмоционального воздействия. Цицерон сделал такой вывод: «Оратор должен владеть двумя основными достоинствами: во-первых, умением убеждать точными доводами, а во-вторых, волновать души слушателей внушительной и действенной речью» (*Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972. С. 172*).

Но следование добрым советам и знание ошибок еще не гарантирует положительного исхода спора. В общении, не лишенном эмоционального накала, как уже говорилось, возникают психологические барьеры, связанные с особенностями личности, психологическими состояниями, ситуационными отношениями, препятствующими взаимопониманию или восприятию адекватного смысла высказывания.

Психологические барьеры подразделяются на смысловые и барьеры общения (коммуникативные). Смысловые возникают из-за нарушения законов логики. Коммуникативные — из-за непонимания природы и психологии общения людей, сущности процессов их восприятия и взаимодействия и, наконец, из-за неприятия действительности.

Чтобы исключить барьеры первого типа, необходимо изучить логику. По поводу барьеров второго типа существует масса правил, советов, рекомендаций. Нет необходимости заканчивать факультет психологии. Усвоив правила, выработанные человечеством, мы сможем уберечь себя от препятствий и ситуаций деструктивного развития спора. Ниже приведем некоторые из таких рекомендаций.

## Правила поведения в споре

Представьте себе, что вы не выполнили договоренности по какому-либо вопросу и вступили в спор, имея за собой долг. У собеседника есть сомнения относительно вашей обязательности. Казалось бы, пустячок. Вы не придаете этому значения, да и партнер сам ясно не признает, что ему мешает пойти вам навстречу. Срабатывает мысль: «Обманувшему раз кто может поверить еще?»

**ПЕРВОЕ ПРАВИЛО:** *договоры должны выполняться.* Это правило сформулировано еще древними римлянами на заре формирования государственных отношений между людьми. С этого начинается право.

Всякие договоренности, волеизъявления, обещания, заверения необходимо доводить до поступков, конкретных действий. Необязательного человека может отвергнуть не только любимая жена, но и такой же, как он сам, необязательный собеседник.

Нарушение правил деловых взаимоотношений причиняет огромный ущерб в хозяйственной, политической и всякой другой деятельности. Легко представить, что бы случилось, если бы эта норма повсеместно утратила смысл: поведение людей стало бы абсолютно непредсказуемым. Мы не смогли бы ориентироваться в самых простых человеческих отношениях.

Итак, за словом должно последовать дело, которое не разойдется со словом.

**ВТОРОЕ ПРАВИЛО:** *человек — мера всех вещей.* Общечеловеческой нормой общения является признание человека высшей ценностью. Из всех наших целей первой является благо человека. Мы льем чугун из расчета на душу населения, добываем нефть на душу населения, но когда конкретный человек задыхается в угольной пыли, в газовом смраде промышленных гигантов, в то время как мы спорим и добиваемся одобрения проекта, который окончательно погубит среду его обита-

ния, то не выбрасываем ли мы эту норму вместе с отходами производства?

Если в споре два соперника бьются за идею, то не следует истреблять друг друга за инакомыслие. Не губить самих себя как носителей идей.

Золотое правило вежливости: (не) поступайте по отношению к другим так, как вы (не) хотели бы, чтобы поступали по отношению к вам.

Вежливость — это великое искусство вписываться в общество, необходимая душевная смазка, без которой механизм человеческих взаимоотношений не заработает.

Установка простая: уважайте достоинство партнера, поймите его стремления, не задевайте самолюбия.

Чтобы в споре собеседник не перешел в эгоцентрическую позицию, В. Л. Леви предлагает четыре правила, как один эгоист может психологически нейтрализовать другого эгоиста с самыми приятными эмоциями для обоих (см.: *«Леви В. Л. Искусство быть другим. М., 1980. С. 130»*).

Первое: вникните в суть высказываний собеседников. Это значит — спрячьте в карман свои эмоции и посмотрите на того, с кем имеете дело. Поймите его точку зрения, его обстоятельства, поставьте себя, ради себя же, на его место. Узнавайте о нем заранее, изучайте незаметно. Запоминайте имена и даты, вкусы и интересы.

Второе: создайте благоприятную атмосферу. Это значит — улыбайтесь пошире, начинайте с «да», с согласия. Если соперник обвиняет вас, обезоруживайте его фразой: «Да, я не прав». Выражайте сочувствие, и как можно более искренне. Говорите с ним о том, о чем он хочет, или о нем самом, начинайте только с этого, никогда не начинайте с «я». Обращайтесь к мотивам личной заинтересованности — «пряник прежде всего».

И дарите, дарите, дарите...

Третье: не унижайте другого. Не царапайте по самолюбию, не задевайте его неосторожно.

Не обвиняйте, не угрожайте и не приказывайте; не выказывайте недоверия; не прерывайте собеседника; не хвалитесь; не показывайте, что он вам неинтересен или противен; отказывая, извиняйтесь и благодарите...

Четвертое: возвышайте соперника. Проявляйте к нему повышенный интерес; оказывайте доверие; слушайте и слушайте, хвалите, хвалите и хвалите; дайте ему возможность почувствовать себя значительным... Дайте похвастаться, ощутить свое превосходство, советуйтесь с ним как со старшим.

Имея идею, наводите на нее исподволь, чтобы ему показалось, что это его идея...

Наверное, это не бесспорные правила, но кто сомневается, всегда может проверить их эффективность.

Давайте рассмотрим ситуацию, когда в споре столкнулись человек преклонного возраста и юноша. У каждого из них свои черты характера, свойственные возрасту. Можно ли вступать в спор, не приняв во внимание особенности друг друга? Аристотель, например, рекомендовал ориентироваться на черты характера, свойственные юности и старости.

### *Юные:*

склонны к желаниям, страстны, вспыльчивы, не переносят пренебрежения, любят победу, совсем не корыстолюбивы, не злы, добродушны, легковерны, живут надеждой, чрезвычайно смелы, великодушны, любят друзей, во всем грешат крайностью, все

### *Старые:*

ничего положительного не утверждают, «полагают», но ничего не «знают», злонравны, подозрительны, недоверчивы, любят и ненавидят не сильно, малодушны, не жаждут, не щедры, трусливы, всего опасаются, эгоисты, живут воспоминаниями, гнев

делают через меру, считают себя всеведущими, доступны состраданию, любят посмеяться, сказать острое слово.

их пылок, но бессилён, руководствуются расчётом, поступают несправедливо по злобе, ворчливы, не бойки и не смешливы.

Прочитав об этих характерных чертах молодого человека и пожилого, можно с уверенностью сказать, что спор между ними ни к чему не приведёт. Но люди все-таки спорят и доводят друг друга до гнева.

Антисфен, древнегреческий мыслитель, замечал: «Спор нельзя устранить другим спором, так же как бешенство одного нельзя устранить бешенством другого».

К слову, изречения и персидского поэта Саади:

«Аромат амбры пропадает от вони чеснока».

«Соловей умолкает, когда начинают орать ослы».

Что же вызывает гнев у других? Стагирит Аристотель, ученик Платона, определяет эти причины так:

если оратор проявляет пренебрежение к нам, то есть презрение (оскорбление чувства собственного достоинства), самодурство (препятствие нашим желаниям), на-смешку (сказанная не к месту неприятная шутка);

если оратор гордится собственной наружностью, своей философией, подчеркивает превосходство над нами;

если оратор говорит хорошо о тех, с кем мы соперничаем;

если он говорит плохо о тех, кем мы восхищаемся;

если отзывается плохо о нас в присутствии того, перед кем преклоняемся, кого совестимся и перед тем, кто нас совестится;

если оратор не благодарит нас, забывая имена.

Психологическими барьерами могут оказаться и психические состояния — стресс, фрустрация, проявляющаяся в виде беспокойства, напряженности, ярости, агрессии или утраты интереса к жизни, апатии.

Такие особенности личности, как неуверенность в себе, рассеянность, боязнь ответных мер, также могут привести к барьерам в общении.

От психологических барьеров в споре не избавиться, но уменьшить их влияние можно. Для этого нужно внимательно относиться к словам и поведению партнера, ставить себя на его место. Что ни говорите, а предстать глупым и заблуждающимся в глазах другого, признать безоговорочно правоту оппонента или свою ошибку, изменить свое мнение в пользу другого тяжело, а иногда и опасно. Поэтому личность пытается защититься. Но каким бы трудным ни представлялся путь к цели, склонять противника к желаемому образу мыслей надо постепенно, учитывая его мотивы, особенности личности и черты характера. И барьеры на этом пути неизбежны. Только оставаться надо на высоте требований к личности, обладающей безупречным нравственным поведением, умом, свойственным диалектику, и способной повести людей за собой.

**СОФИСТИЧЕСКИЙ СПОР.** Название спора происходит от слова «софизм». Софос — мудрец в Древней Греции — придумывал упражнения (рассуждения) для тренировки ума своих учеников. Эти упражнения назывались софизмами и намеренно строились с нарушениями законов и правил логики. Ученики, разгадывая софистические уловки, оттачивали свои способности противостоять нечестным приемам противника. Устраивались софистические споры для демонстрации виртуозности в словесном искусстве. Цель таких споров — одержать победу над противником, поиск истины спорящих не интересовал. Цель оправдывала средства ее достижения. Так сложилась софистика — словесная виртуозность, видимая доказательность умозаключений, подмена одного понятия другим, искусство вводить в заблуждение, злоупотребляя «гибкостью» понятий и непозволительными психологическими приемами.

В чистом виде в наше время такие споры не ведутся, но отдельные приемы пускаются в ход, когда собеседники принимают решение посостязаться, поиграть на нервах, отвлечь оппонента, подорвать доверие к нему, завести проблему в тупик, вывести из равновесия противника. В книге К. Г. Павловой «Психология спора» приводится классификация непозволительных (т. е. не помогающих отыскать истину) приемов. Мы отсылаем читателя к этой прекрасной работе и ограничиваемся лишь замечанием: основная характеристика этих приемов заключается в уклонении от принципов спора, а именно: оперирование достоверными фактами заменяется опорой на мнения, децентрическая направленность — эгоцентрической, конструктивный подход — деструктивным, уважительное отношение к личности противника — пренебрежением.

## **Позиции в споре**

Из всех позиций (отношений) в споре наиболее контрастно выделяются конструктивный и деструктивный подходы. Чем они характеризуются? По каким признакам можно судить о том, какую позицию занял противник?

Что касается аподиктического спора, то здесь собеседники стремятся выглядеть максимально конструктивными. В эристическом споре обе стороны могут переходить рубикон, занимать удобную для себя позицию сознательно или вынужденно. В софистическом споре о конструктивном подходе говорить не приходится.

**Конструктивный подход.** Суть его в том, что противнику дают возможность убедиться в истине — согласие или несогласие с чьей-либо точкой зрения диктуется не волей ее автора, а соответствием или несоответствием ее реальности.

Конструктивная направленность представляет собой созидательное, творческое начало, стремление оратора найти новое решение, поиск того, что объединяет, дополняет, взаимопроникает. Собеседник с такой направленностью занимает конструктивную позицию, т. е. отношение его к другому определяется исключительно желанием решить проблему, найти истину, исключив безнравственные приемы в споре.

Человек с конструктивной направленностью отличается интеллектуальной неудовлетворенностью (все читает, конспектирует, систематизирует, обо всем стремится узнать); природным любопытством; у него обычно есть хобби; он беспокоится о престиже, бережет свой авторитет; не теряет самообладания, если все протекает не так, как бы хотелось; осторожно выражает свои эмоции (подавляет желание «пообломать партнеру рога» при одной только мысли о необходимости компромисса); готов уступить, но не довольствуется успехом в мелочах; не читает нравочений свысока; не подрывает авторитета партнера невольными унижительными колкостями и репликами; подобно полузащитнику в футболе, не теряет обзора поля деятельности; снова и снова переходит в наступление, ищет шансы достичь успеха, выбирает для этого подходящие средства: забивает гол, но не из положения «вне игры». И это далеко не все признаки человека, способного к конструктивному спору.

Чтобы найти истину, убедить других и повести за собой, нужны ум, талант и упорство; чтобы сберечь и учесть достояние прошлого и пойти дальше, нужна конструктивная направленность, о которой хорошо сказано в строках из песни В. Высоцкого:

...Чтоб не нарушить, не расстроить,  
Чтоб не разрушить, а построить.

При защите своего мнения, при оппонировании и опровержении такой человек проявляет максимум такта в



критических суждениях. Он предпочитает уточнениями исходных понятий, разумным скепсисом, милым поддразниванием, «лечебными уколами» выводить противника из заблуждений.

В конструктивном споре действует правило: в каждом высказывании участников в ответ на те или иные предложения по решению проблемы, в каждом критическом замечании (ограничение, отклонение, сомнение, уточнение, согласие, поддержка и др.) следует искать отправную точку для развертывания творческой дискуссии. Используя это правило, спорщики сглаживают остроту противоречия, переходят к более мягким формам общения — диалогу, совету, беседе, обмену мнениями, приближаясь к истине посредством взаимодополнения и слияния позиций по рассматриваемым вопросам.

Контролируйте себя вопросами, которые помогут вам набирать нужную информацию (материал) для продолжения спора и ведения не только критического анализа, но и защиты своей позиции. Выясните:

ясны ли партнеру понятия, которыми он оперирует;

в чем слабость аргументации;

не выходит ли противник за пределы обсуждаемой проблемы;

удачны ли примеры и факты, на которых строится аргументация;

не спешит ли он с выводами без достаточных оснований;

не подменяет ли понятий и тезисов;

не скрывает ли умысел;

в достаточной ли мере учитывает мнения других;

не применяет ли подтасовок, выводов из недостаточных статистических данных;

не злоупотребляет ли противник ложными аналогиями, догадками, уловками;

не замалчивает ли негативные моменты варианта решения проблемы;

не искажает ли смысл высказываний других партнеров?

Подобные вопросы развивают способность концентрировать внимание на процессе рассуждения, когда надо быть начеку, ведь оппонент тоже имеет свою цель и может руководствоваться далеко не конструктивным подходом.

Выявив ошибки, неточности, поспешные заключения, помните, что критические замечания необходимо высказывать только по предмету спора. В противном случае очень легко можно скатиться к полемике не по существу и загубить дело.

Критикуя, принимайте во внимание мотивы и интересы собеседника. Непременно обеспечьте точность (достоверность) и доходчивость ваших критических суждений. Если после них вы добавите: «Я могу и ошибаться», противник наверняка откажется от упрямства.

При неподобающих критических высказываниях (унижающих достоинство, оглупляющих, дискредитирующих и т. п.) человек с большим ожесточением будет отстаивать собственное «я», упорствовать в своем мнении. Антипатия будет нарастать, и далее противник займет деструктивную позицию.

С целью уменьшить вероятность возникновения деструкции надо сдерживать желание высказаться немедленно. Иногда напирющий соперник буквально продохнуть не дает от своих вопросов, и стоит ответить не впопад, а в пылу спора это так часто случается, как он наносит сокрушающий удар. Если вы попросите минутку на обдумывание, то от этой паузы не проиграете.

Прибегайте к уступке в мелочах сопернику, когда это необходимо. Иногда это единственная возможность не потерять ценную мысль.

Уступка будет оправданна и как спасение противни-

ка от провала. Помогите ему почувствовать ваше расположение, поощрите стремление отстаивать свою мысль, но не делайте уступок в целях личной безопасности. Опытный и опасный полемист может даже обидеться на это и применить против вас убийственный аргумент.

При возникновении сложных ситуаций в споре из затруднений можно выйти с помощью встречных вопросов. Такие вопросы имеют уточняющую направленность, демонстрируют неугасающий интерес к высказываниям собеседника, активизируют оппонента. Они лишены критической направленности, а ответы собеседника могут подсказать новые аспекты и оценки. Предлагаем набор подобных ситуаций для выработки конструктивного подхода.

### *Действия партнера*

Голословно утверждает что-либо («Целесообразно принять высказанную идею»).

Отклоняет предложение соперника («Все равно не получается»).

Обвиняет его в теоретизировании («Ваши теории нам давно известны. Нужны факты»).

Уводит дискуссию в сторону вопросом («А как вы бы решили такую ситуацию?»).

### *Встречные вопросы к нему*

Вы, вероятно, готовы привести аргументы? Можете ли привести веские основания?

Что бы вы предложили? Какое другое решение возможно?

А какие практические решения, по вашему мнению, возможны?

Какова связь вопроса с обсуждаемой проблемой?

Упрощает решение проблемы («Это само собой разумеется»).

Нагнетает требования. («Вы не учитываете такие элементы, как...»).

Придерживается рутины («Всегда так поступали, и ничего»).

Обвиняет оппонента в многословии («Много воды — мало аргументов»).

Запутывает смысл (говорит сложными конструкциями предложений, увлекается высокопарными словами, казуистикой).

Уводит в теорию вопроса («Без глубокого анализа теории к практическим вопросам не подойти»).

Поспешно обобщает («Думается, что вопрос сегодня не представляется возможным решить»).

Судит самонадеянно («Я больше чем уверен в правильности предостережений»).

А как, по-вашему, можно более разумно решить задачу?

Как удовлетворить эти требования? Вероятно, вы представляете себе выход из затруднения?

Известна ли эффективность нового подхода?

Каков смысл вашего замечания?

Не могли бы вы лаконично выразить мысль? Поясните смысл вашего красноречивого высказывания.

В чем заключается практическая ценность, о которой вы ведете речь?

Не касается ли этот вывод частного случая? А что еще необходимо учесть для принятия решения?

На основе каких критериев сделана такая оценка?

Сравнивает произвольно («Мы уже знакомы с попыткой идти этим путем»).

Ведет себя не по-деловому (излишне эмоционален, своенравно отстаивает свою точку зрения, не приемлет аргументов другого, повторяет одно и то же).

Выпячивает собственные интересы («Меня это никак не устраивает»).

Настаивает на своем мнении («Своего мнения я не меняю»).

Сопrotивляется признанию («С этим я никогда не соглашусь»).

Прикрывается непониманием («Все невозможно понять»).

Обостряет противоречие («Не надо мне лапшу на уши вешать»).

Не нужен ли здесь дифференцированный подход?

А не перейти ли нам к следствиям вашего подхода? Каков конечный результат вашего решения? Какие новые возможности в нем?

Что бы вас больше устроило: найти общие интересы или остаться ни с чем?

А не подойти ли к проблеме с другой стороны, кстати прозвучавшей у вас?

Не чувствуете ли вы себя обделенным?

Если я понимаю правильно, у вас есть сомнения относительно моих доводов?

Не преувеличиваете ли вы мои возможности?

Изложенные советы и рекомендации окажутся полезными в любом споре, полемике, дискуссии. Но эффективность их будет зависеть от того, как настроен противник, какие он преследует цели.

Деструктивный подход нацелен на разрушение по-

зиции соперника, нарушение логики движения к цели инициатора, создание психологических барьеров, заведение проблемы в тупик. Жесткая форма препятствий называется обструкцией (буквально обозначает закупорка, преграда, помеха).

Деструктивная направленность характеризуется устремлением на срыв дискуссии, исследование переводится на рельсы бессмысленного спора. Обструкция создается шумом, криками, длинными запутанными речами, не относящимися к делу, игнорированием замечаний, вопросов, умалчиванием и т. п.

В споре обе стороны могут использовать приемы деструктивного подхода. Когда инициатор протаскивает явную ложь или заведомо необдуманное решение, то деструкция может сыграть положительную роль на какое-то время. Но в большинстве случаев перевес деструкции свидетельствует о неграмотности партнера, о несформированности установок на поиск приемлемых, компромиссных решений или достижения консенсуса (общего согласия).

В полемике перевес деструкции над конструктивным подходом может привести к психологическим травмам, к физической агрессии против инакомыслящих, к ослеплению и оглушению творчески мыслящих людей.

Чтобы чувствовать себя бойцом, надо готовиться к проявлениям деструктивной направленности со стороны возможных противников. Инициатору надо учитывать, что есть лица, которые не выдерживают малейшего проявления деструкции и могут в любую минуту отказаться от продолжения спора. От этого дело дискуссии может оказаться под угрозой срыва.

Некорректная критика тоже носит деструктивный характер.

Вообще обойтись без деструктивного подхода невозможно. Иногда приходится разрушать неверную аргументацию, чтобы предотвратить заблуждение собесед-

ника или аудитории, противодействовать принятию решений волевым путем. В некоторых случаях деструкция останавливает вредное развитие процесса. Здесь деструктивный подход оправдывается сохранением творческого поиска.

Наиболее частой причиной проявления деструкции является эгоцентрическая направленность личности (неспособность стать на точку зрения противника, увидеть ее сильные и слабые стороны, понять психическое состояние оппонента, мотивы его поведения).

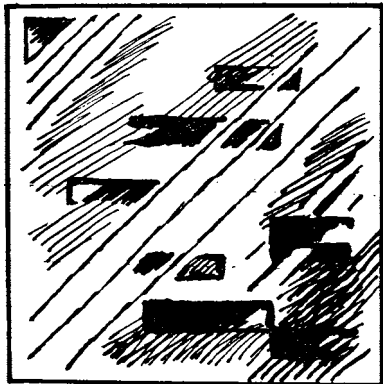
Иногда, руководствуясь целью ниспровергнуть противника, партнер ослепляется злобой, завистью и громит его вне зависимости от того, прав или не прав соперник.

Другая причина обструкции — сокрушительная неудача при демонстрации своего превосходства со стороны противника. Здесь уже оппонент стремится как можно скорее узавить победителя. Начинается схватка.

Какие личностные особенности являются признаками возможной деструктивной направленности партнера? Амбиция (обостренное самолюбие, спесь, самомнение); стремление командовать, поучать, навязывать свои взгляды, подавлять; догматизм, упрямство, неуравновешенность; авантюризм; властолюбие, консерватизм мышления; максимализм, нетерпимость к инакомыслию; природная агрессивность, карьеризм, эгоизм.

Трудно дать советы на случай встречи с таким собеседником. Нужен опыт, психологическая стойкость, умение подключать юмор, сатиру, сарказм для нейтрализации грубых выпадов, агрессивного поведения противника. Выручит школа полемики, где бы люди могли отработать приемы парирования, критики, подавления и нейтрализации аргументов соперника.

Остается напомнить слова Дионисия Галикарнасского из письма к Помпею: «Добиться много невозможно без смелости и риска, и неудачи при этом неизбежны».



7

**ВЕЛИКИЕ  
МЫСЛИТЕЛИ  
О СПОРЕ  
И КРИТИКЕ**

Партия революционного пролетариата достаточно сильна, чтобы открыто критиковать самое себя, чтобы называть без обиняков ошибку и слабость ошибкой и слабостью.

*В. И. Ленин*

...Критика составляет долг революционера.

*В. И. Ленин*

...Каждый принцип и каждое направление становятся тем сильнее и неотразимее, чем беспощаднее освобождают их путем критики от ненужных наростов и экстравагантностей, подобно тому как дерево становится крепче и приносит лучшие плоды, когда вовремя срезают его отсохшие ветви...

*К. Маркс*

Без критики нет взаимного понимания, а следовательно, и нет объединения.

*Ф. Энгельс*



Истина любит критику, от нее она только выигрывает, ложь боится критики, ибо проигрывает от нее.

*Д. Дидро*

Критика есть опасный враг заблуждений, пустой, хотя бы и революционной, фразы, но она есть надежнейшая опора истины. Она ее мать и повивальная бабка; она ее и друг-кормилец. Истина питается критикой.

*Г. В. Плеханов*

Гласность есть меч, который сам исцеляет нанесенные им раны.

*В. И. Ленин*

Прикосновения критики боится только то, что гнило, что, как египетская мумия, распадается в прах от движения воздуха.

*Д. И. Писарев*

На протяжении моей жизни я извлекал больше пользы от моих друзей-критиков, чем от поклонников, особенно если критика выражалась вежливым и дружеским языком.

*М. Ганди*

Критика тогда только плодотворна, когда она, осуждая, указывает на то, чем должно быть то, что дурно.

*Л. Н. Толстой*

Как лекарство не достигает своей цели, если доза слишком велика, так и порицание и критика — когда они переходят меру справедливости.

*А. Шопенгауэр*

Люди, ненавидящие правду, ненавидят также и людей, имеющих смелость высказывать ее.

*Ф. Фенелон*

Критика была бы, конечно, ужасным орудием для всякого, если бы, к счастью, она сама не подлежала критике же.

*В. Г. Белинский*

Бездарные люди — обыкновенно самые требовательные критики: не будучи в состоянии сделать простейшее из возможного и не зная, что и как делать, они требуют от других совсем невозможного.

*В. О. Ключевский*

Когда налицо явная ложь, очевидное искажение истины, надо опровергать.

*А. Барбюс*

Противник, вскрывающий ваши ошибки, гораздо полезнее, чем друг, скрывающий их.

*Леонардо да Винчи*

Упрямство рождено ограниченностью нашего ума: мы неохотно верим тому, что выходит за пределы нашего кругозора.

*Ф. Ларошфуко*

Различие между упорством и упрямством состоит в том, что первое имеет своим источником сильное желание, а второе, наоборот, — сильное нежелание.

*Г. Бичер-Стоу*

Упрямство — это исчадие скудоумия, невежества и самонадеянности.

*Ф. Ларошфуко*

Размышляйте неторопливо, но действуйте решительно, уступайте великодушно, а сопротивляйтесь твердо.

*К. Лолток*

Первое условие для сближения — искренность.

*М. М. Пришвин*

Истинные единомышленники не могут надолго рассориться: когда-либо они снова сойдутся.

Кто настолько глух, что даже от друга не хочет услышать правды, тот безнадежен.

*Цицерон*

Хула есть очень удобная вещь: напасть можно с помощью одного слова, а для защиты нужны целые страницы.

*Ж.-Ж. Руссо*

Клевета — орудие зависти.

*С. Сегюр*

Должно стремиться к знанию не ради споров, не для презрения других, не ради выгоды, славы, власти или других целей, а ради того, чтобы быть полезным в жизни.

*Ф. Бекон*

Не сердце, а разум — судья истины.

*А. И. Герцен*

Пусть нам звездой путеводной  
Святая истина горит.

*А. Н. Плещеев*

Чем больше мы углубляемся мыслью в истину, тем более удлиняем мы свою жизнь.

*Плиний Старший*

Ложный путь не сманит мудреца, знающего слово истины.

*Б. Прус*

Истинны лишь те идеи, которые внутренне пережиты.

*Р. Роллан*

Назначение разума — открывание истины, и потому великое и убедительное заблуждение — употребление разума на скрывание или извращение истины.

*Л. Н. Толстой*

Кто развивается, тот интересен каждую минуту, даже во всех своих уклонениях от истины.

*В. Г. Белинский*

Мы должны благодарить тех, которые указывают нам наши недостатки.

*Б. Паскаль*

Главная обязанность ученого не в том, чтобы пытаться доказать непогрешимость своих мнений, а в том, чтобы быть всегда готовым отказаться от всякого воззрения, представляющегося недоказанным, от всякого опыта, оказывающегося ошибочным.

*П. Бертло*

Будьте настойчивы, упорны, но не упрямы. Не цепляйтесь за свои выводы. Помните, что на свете есть много умных людей, которые могут заметить у вас ошибки, и если они правы, не стесняйтесь согласиться с ними.

*В. А. Обручев*

Спокойной скромности утверждений обыкновенно сопутствует истинно научное, а там, где хлестко и с судейскими приемами стараются зажать рот всякому противоречию,— истинной науки нет.

*Д. И. Менделеев*

Книги по ведению спора, дискуссии, деловых бесед все больше и больше завоевывают внимание читателей, народных депутатов, лидеров общественных организаций, политических деятелей.

В вузах и институтах, где, казалось бы, должны быть курсы по ораторскому искусству, только формируются мнения о необходимости этого знания не только предприимчивым людям и хозяйственным руководителям, но и любому образованному человеку. В США, например, риторическая педагогика преподается в 53 процентах педагогических колледжей, в 45 — колледжей искусств и в половине школ и отделений бизнеса, где менеджеры обучаются искусству ведения деловых бесед, дискуссий, произнесений публичных речей и отстаиванию своего мнения в споре.

В наших духовных академиях риторика преподается в объеме до 600 часов учебного времени. Это ли не пример достойного отношения к самой гуманной науке?!

В процессе переосмысления человеческих ценностей, в процессе нарастания борьбы старого, догматического с новым не может не быть позорным бессилие помочь себе словом.

## РЕКОМЕНДУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА

---

- Козаржевский А. И.* Искусство полемики. М.: Знание, 1972.
- Федосеев П. Н., Попов С. Н. и др.* Об искусстве полемики. М.: Политиздат, 1982.
- Как слово наше отзовется. Сб. ст. М.: Московский рабочий, 1985.
- Лулева О. В., Хорошилова Е. А.* Психология делового общения//Комсомольская правда. 1987.
- Предраг Милич.* Как проводить деловую беседу. М.: Экономика, 1987.
- Иствуд Атватер.* Я вас слушаю. М.: Экономика, 1984.
- Линчевский Э. Э.* Психологические аспекты взаимопонимания. Л.: Знание, 1982.
- Власов Л. В., Сементовская В. К.* Деловое общение. Л.: Лениздат, 1980.
- Отто Эрнст.* Слово предоставлено вам (Практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров). М.: Экономика, 1988.
- Лей В. Д.* Искусство быть другим. М.: Знание, 1980.
- Павлова К. Г.* Искусство спора: логико-психологические аспекты. М.: Знание, 1988.
- Павлова К. Г.* Психология спора. Владивосток.: Изд-во Дальневосточного ун-та, 1988.

**Стешов А. В.**

**С79** Как победить в споре: О культуре полемики. —  
Л.: Лениздат, 1991.— 191 с.  
ISBN 5-289-00854-3

Умению вести дискуссию парламентскими методами, убеждать, не задевая самолюбия собеседников, обращаться к аудитории, демонстрируя владение приемами спора и полемики, учит эта книга преподавателя ораторского искусства, содержащая много практических рекомендаций и советов.

Рассчитана на широкий круг читателей, в том числе представляющих депутатский корпус нашей страны.

**С** 0902050100—057  
М171(03)—91 **71—91**

**ББК 88.5**

**СТЕШОВ Анатолий Валентинович**

## **КАК ПОБЕДИТЬ В СПОРЕ**

**О культуре  
полемики**

Заведующая редакцией Н. В. Белякова  
Младший редактор И. П. Кузнецова  
Художественный редактор И. В. Зарубина  
Технический редактор Л. П. Никитина  
Корректор Е. В. Сокольская

ИБ № 5306

Сдано в набор 19.12.90. Подписано к печати 18.03.91. Формат 70X108<sup>1/32</sup>- Бумага книжн.-журн. Гарн. литерат. Печать высокая. Усл. печ. л. 8,40. Усл. кр.-отт. 8,75. Уч.-изд. л. 8,49. Тираж 50 000 экз. Заказ № 564. Цена 85 коп.

Лениздат, 191023, Ленинград, Фонтанка, 59. Типография им. Володарского  
Лениздата, 191023, Ленинград, Фонтанка, 57.

ББК 88.5  
С79

Редактор В. В. Александрова

Оформление художника Б. Н. Осенчакова

С 0902050100—057  
М171(03)—91 71-91  
ISBN 5-289-00854-3

© А. В. Стешов, 1991  
© Б. Н. Осенчаков, оформление.  
1991