

В ходе любого спора – диспута, дискуссии, полемики, диалога – удар противника может быть направлен против любого из названных элементов, наиболее уязвимого, с точки зрения оппонента. Для этого существует масса разнообразных приемов, но порядочный человек должен помнить, что нельзя быть неразборчивым в применяемых средствах.

Вступать в спор с единственной целью – победить, продемонстрировать свою эрудицию – дело бесперспективное, потому что, кроме минутного удовлетворения победой и неприязни, а иногда и ненависти побежденного, вы ничего не получите. Каждый в споре должен отстаивать истину и справедливость, хотя, конечно, следовало бы оговориться, что каждый человек может понимать их по-своему.

Все приемы, используемые в споре, можно разделить на корректные и некорректные, лояльные и нелояльные, то есть допустимые или недопустимые. Естественно, необходимо иметь понятие как о тех, так и о других.

Корректные приемы нужны для того, чтобы во время диспута или дискуссии активно отстаивать свою точку зрения, убедить партнера в ошибочности его взглядов. Некорректные приемы необходимо знать, чтобы быть готовым к любым выходкам противника и не поддаваться на провокации, а в случае самой крайней необходимости самому «показать зубы».

НЕКОРРЕКТНЫЕ ПРИЕМЫ ИЛИ УЛОВКИ В СПОРЕ

Некорректные приемы необходимо знать, чтобы быть готовым к любому подвоху со стороны неразборчивого в средствах противника. Этих приемов великое множество, и они направлены на то, чтобы навязать свое или господствующее мнение, выдать закамouflированную ложь за истину. Одним из таких приемов является софизм.

Софизм – это преднамеренное, но тщательно замаскированное нарушение логики. Софизм может основываться на логических ошибках:

умышленной подмене тезиса, несоблюдении правил логического вывода, принятии ложных посылок за истинные. Вот диалог, построенный на использовании софизма:

- Знаете ли вы, о чем я хочу вас спросить?
- Нет!
- Неужели вы не знаете, что лгать нехорошо?
- Конечно, знаю.
- Но именно об этом я и собирался вас спросить, а вы ответили, что не знаете. Выходит, что вы не знаете то, что вы знаете»

Очень часто в споре умышленно или неумышленно прибегают к **подмене тезиса**. Некорректно сознательное использование этого приема.

Вот пример подмены тезиса:

- Моя знакомая была вчера в театре. Пьеса оказалась настолько скучной, что после второго действия она ушла домой, и из-за этого был страшный скандал.
- А почему?
- Потому, что она играла в этой пьесе главную роль.

Или другой забавный вариант подмены тезиса:

Судья спрашивает преступника:

- Сделали ли вы хоть когда-нибудь людям что то хорошее?
- О да, ваша честь! Благодаря мне десять детективов постоянно имели работу, – гордо отвечает тот.

Чтобы обмануть аудиторию, увести ее от насущных или важных проблем, используют прием, который называется **фигурой умолчания**. Он заключается в том, что выступающий не касается главных проблем, зато раздувает мелкие, малозначащие вопросы.

Великим мастером отвлечения внимания публики от истинных своих намерений и целей и подмены их ложными был герой юмористической дилогии И. Ильфа и Е. Петрова. Достаточно вспомнить его блистательную импровизацию, темой которой стали несуществующий Союз меча и орала.

Пожертвования завербованных в этот союз «добровольцев» стали тем капиталом, используя который Остап и Киса Воробьянинов продолжили поиски двенадцати стульев в Москве.

Часто применяют еще один некорректный прием – **использование ложных или недоказанных аргументов** в надежде, что противная сторона их не заметит. Для большей убедительности этот прием сопровождается оборотами: «всем известно», «я думаю, никто не рискнет возражать», «давным-давно установлено», «как утверждали древние» и т. п.

К сожалению, продолжает существовать страшный прием **«наклеивания ярлыков»**. Мы помним такие ярлыки, как «враг народа», «прихвостень империализма», «безродный космополит» и прочие. Особенность этого приема заключается в том, что «наклеивший ярлык» не обязан обосновывать, почему он это сделал, зато тот, кому его «наклеили», может потратить всю жизнь, чтобы доказать, что произошла ошибка.

Не успел цыпленок вылупиться, как о нем сказали:

– Вот растяпа, разбил яйцо. Бог ты мой, откуда у него такие манеры?

Очевидно, это что-то наследственное!

(Ф. Кривин. Трудный цыпленок)

Люди, не имеющие авторитета, стараются жить в лучах чужой славы. Они любят рассказывать о своих

встречах со знаменитостями, хотя лично с ними не знакомы. Такой прием называется **игра в авторитеты**. Прибегающие к нему намеренно искажают цитаты, используют ссылки на несуществующие мысли или произведения авторитетов.

Еще один некорректный прием – **аксиоматическое доказательство**. Он рассчитан на бездумное восприятие аудиторией трескучих фраз, которые, как считается, не нуждаются в доказательствах. К числу последних относятся такие, как: «Только тот, кто постоянно совершенствует свои знания, может...» или «Колесо истории не повернуть вспять, а поэтому...», и прочие в

этом же духе.

В наставлении по эристике рекомендуется **возбуждать гнев оппонента**, приводить противника в раздражение. Этот прием, без сомнения, относится к разряду недопустимых. Дело в том, что, стремясь доказать свою правоту, люди приходят в состояние аффекта и перестают себя контролировать. С взволнованным, раздраженным противником легче спорить. «Что у трезвого на уме, то у пьяного на языке», – говорит пословица, а вышедший из себя человек сродни пьяному.

Даже если противник прибегает к брани и оскорблениям, сохраняйте спокойствие и невозмутимость, стремитесь не опускаться до уровня оппонента. Чем с большим достоинством вы будете держаться, тем больший авторитет завоюете у аудитории, на глазах которой происходит спор.

Прием **абсурдной гиперболизации** может использоваться для того, чтобы испортить настроение оппоненту.

Элегантная дама, желающая приобрести французского пуделя, спрашивает продавца:

– Действительно ли у этого пуделя хорошая родословная?

– Простите, мадам, но если бы он умел говорить, то не стал бы разговаривать ни с вами, ни тем более со мной!

Выпад против только что выступившего оратора с помощью приема абсурдной гиперболизации может иметь такой вид:

Если бы выступавший передо мной оратор смог бы превратиться в королевского пуделя, он все равно не стал бы королем ораторов даже среди собак.

Прием, с помощью которого можно вывести из себя даже очень уравновешенного человека, называется **огульным несогласием**. Не слушая возражений или доказательств, один из партнеров на любое утверждение противника заявляет: «Ничего подобного», «О чем это вы?», «Глупости», «Бред сивой кобылы», «О, господи!», «Чушь собачья!» и т. п. После нескольких попыток объяснить свою позицию оппонент взрывается, диспут

переходит в обмен колкостями и перебранку, и в ход идут прием апелляции к личности или апелляции к силе.

Не каждый имеет право и возможность использовать прием **высокомерного ответа**. Для этого надо иметь авторитет и занимать положение, которое обеспечивает уважительное отношение. Но при определенной степени наглости даже малообразованный человек смело пользуется этим приемом. Высокомерный ответ обычно произносится с иронической улыбкой, с чувством собственного превосходства, вежливо и спокойно: «Я не сомневаюсь, что вы, уж конечно, в этом вопросе разбираетесь лучше, чем я, и поэтому даже не стану вам возражать» или «Вам, без сомнения, виднее, но все, что вы сейчас сказали, можно прочесть в школьном учебнике: мне искренне жаль потраченного времени».

Когда одному из оппонентов не хватает аргументов Для обоснования своей позиции и он видит, как его неуклонно и планомерно загоняют в угол, прибегают к приему **отвлечения оппонента от предмета спора**. Этот прием напоминает апелляцию к личности или подмену Тезиса за счет оппонента. Задача состоит в том, чтобы противник схватил наживку. Например, молодому эрудиту говорят: «Вот вы лезете в такие материи, а у самого молоко на губах не обсохло». Если тот начинает доказывать, что он давно увлекается этим предметом и т. д., маневр удался. Контрприемом в данном случае могут быть слова: «Не отвлекайтесь, обо мне мы поговорим в другой раз».

Все приемы апелляции к личности рассчитаны на психологический эффект, их цель – вызвать ложный стыд оппонента, чувство неловкости. Аристотель наставлял: «До некоторой степени на слушателей действует тот прием, которым так часто пользуются составители речей: «Кто этого не знает? Это всем известно». Слушатели в этом случае соглашаются под влиянием стыда, чтобы быть причастными к тому, к чему причастны все остальные люди». Как вы уже поняли, такой прием называется **игра на самолюбии**.

Разновидность этого приема – подмазывание довода – комплимент в адрес противника. К нему прибегает героиня польского анекдота.

Пани Цыбульская сдает экзамены на шоферские права.

– Увы,– говорит инструктор,– вы восхитительная женщина, но экзамена вы не сдали.

– Вы же лучший инструктор Варшавы, разве вы не видите, что я еще не тронулась с места?

– А как вы могли тронуться с места, если высели на заднее сиденье?

Мощное воздействие на противника или аудиторию может оказать **прием психологического давления**. Обычно прибегающий к нему оратор, независимо от того, прочна ли его позиция, говорит громко и самоуверенно, авторитетно, всем своим видом демонстрируя непререкаемость своих доводов. Внешний эффект, апломб и бравада сейчас главное оружие некоторых газет и партийных лидеров.

Одна из разновидностей рассмотренного приема – **аргумент к физической силе** («к палке»), то есть угроза неприятных последствий, в том числе и угроза применения физической силы.

Чтобы прекратить спор с ребенком, отец говорит ему:

– Сейчас получишь!

– За что?

– За все!!!

Аргумент к силе используют в школе педагоги, требуя от учеников выдачи виноватого товарища: «Если вы не назовете того, кто это сделал, то будете сидеть в классе до ночи или пока не придут ваши родители». Может он использоваться и на производстве: «Те из вас, кто откажется помочь заводу, работая на конвейере, будут уволены при очередном сокращении штатов». К этому приему в большинстве случаев прибегают тогда, когда за спиной говорящего стоит реальная сила, но, конечно, выступающий может и блефовать, то есть использовать прием психологического давления на противника.

Нередко для посрамления противника пользуются приемом **аргумента к невежеству**, то есть ссылка на неграмотность противника или его неосведомленность в дискутируемом вопросе. В этом случае упоминают о фактах, которые не имеют прямого отношения к спору, или даже выдумывают несуществующие. Минутное замешательство или неспособность мгновенно опровергнуть утверждение представляется говорящим как довод несостоятельности противника, а собственный тезис – истинным.

– Можете ли вы доказать отсутствие единого космического разума?

– Нет. У меня нет таких аргументов.

– Значит, всемирный разум существует.

В жизни, в практике человеческих отношений часто аргументируют к состраданию. **Аргумент к жалости** направлен на возбуждение сочувствия. Нередко, когда возникает семейный конфликт, один из конфликтующих притворяется больным, чтобы вызвать к себе жалость. Студент, не сдавший экзамен, выдумывает различные небылицы, пытаясь разжалобить преподавателя, чтобы получить удовлетворительную оценку.

Вот шутивная иллюстрация к приему аргумента к жалости:

Утром первого января:

– Дорогой, не сможешь ли мне вымыть посуду, я ужасно устала.

– Нет, я зверски хочу спать.

– Я хотела только проверить тебя. Посуда давно вымыта, а тебе меня ни капельки не жалко.

– Дорогая, я пошутил. Я охотно помог бы тебе.

– Спасибо, дорогой! Я тоже пошутила. Посуда ждет тебя!

Большая часть приведенных здесь приемов позволит вам отстоять свою позицию в споре. Применение некоторых из них необходимо, других – извинительно, а третьих – недопустимо. Выбор приемов зависит от множества факторов, перечисленных ранее, и в первую очередь от вашего умения ориентироваться в обстоятельствах конкретного спора.