

АРТУР
ШОПЕНГАУЭР



ИСКУССТВО
ПОБЕЖДАТЬ · В · СПОРАХ

ВСЯКИЙ · ЧЕЛОВЕК
УЖЕ · ОТ · ПРИРОДЫ
ЖЕЛАЕТ · ВСЕГДА
БЫТЬ · ПРАВЫМ

В Е Л И К И Е И Д Е И



Артур Шопенгауэр
Э. Л. Сирота
Искусство побеждать в спорах (сборник)
Серия «Великие идеи»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=8952636
Искусство побеждать в спорах: [перевод с немецкого] : Эксмо; Москва; 2015
ISBN 978-5-699-78218-5

Аннотация

Артур Шопенгауэр – немецкий философ-иррационалист. Учение Шопенгауэра, основные положения которого изложены в труде «Мир как воля и представление» и других работах, часто называют «пессимистической философией».

«Искусство побеждать в спорах» – это руководство по ведению диспутов, написанное в XIX веке и не утратившее своей актуальности в веке XXI. В этом произведении Шопенгауэр ставит целью победу в споре и дает конкретные рекомендации для ее последовательного достижения. По мнению автора, для того чтобы одержать победу в споре, необязательно быть фактически правым – нужно лишь использовать правильные приемы. Он приводит более 30 так называемых уловок.

Также в это издание включена глава «О самостоятельном мышлении» из книги «Parerga und Paralipomena», а также еще одна глава той же книги, афоризмы и отрывки из других произведений философа, которые позволят читателю приобщиться к искусству облекать собственную мысль в краткую, точную и остроумную форму, в чем Артуру Шопенгауэру не было равных.

Книга сопровождается подборкой избранных цитат из произведения, которые помогут быстро освежить в памяти содержание философского текста. Как и другие книги серии «Великие идеи», книга будет просто незаменима в библиотеке студентов гуманитарных специальностей, а также для желающих познакомиться с ключевыми произведениями и идеями мировой философии и культуры.

Содержание

Философ пессимизма	7
Предисловие	8
Искусство побеждать в спорах[1]	9
Эристика	9
Основание всякой диалектики	14
Уловки	16
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Артур Шопенгауэр

Искусство побеждать в спорах

Сборник

«Одним из существенных препятствий для преуспевания человеческого рода следует считать то, что люди слушаются не того, кто говорит умнее всех, а того, кто говорит громче всех»



Артур Шопенгауэр

1788–1860

Философ пессимизма

Артур Шопенгауэр – немецкий философ-иррационалист. Учение Шопенгауэра, основные положения которого изложены в труде «Мир как воля и представление» и других работах, часто называют «пессимистической философией». Считал человеческую жизнь бессмысленной, а существующий мир – «наихудшим из возможных миров».

1788 – Артур Шопенгауэр родился в прусском городе Данциге (ныне Гданьск, Польша). Его родители были образованными людьми, отец занимался торговлей, мать держала литературный салон.

1799 – Поступил в элитарную частную гимназию Рунге.

1805 – По настоянию отца начал работать в крупной гамбургской торговой компании.

1809 – После смерти отца и двухгодичной подготовки поступил на медицинский факультет Геттингенского университета. Позже перешел на философский факультет.

1812 – Йенский университет заочно присвоил Шопенгауэру звание доктора философии.

1819 – Шопенгауэр завершил и опубликовал свой главный труд «Мир как воля и представление». Об остальных сочинениях говорил, что написал их лишь для его популяризации.

1820 – Начал преподавать в Берлинском университете в звании доцента. В это же время там работал Гегель, между двумя философами возникли разногласия.

1831 – Шопенгауэр, спасаясь от холеры, покинул Берлин и поселился во Франкфурте-на-Майне.

1840-е – Стал членом одной из первых организаций, защищавшей права животных.

1860 – Философ скоропостижно скончался от пневмонии.

Предисловие

«Искусство побеждать в спорах» («Eristische Dialektik, oder Die Kunst, Recht zu behalten») – это руководство по ведению диспутов, написанное в XIX веке и не утратившее своей актуальности в веке XXI. В этом произведении Шопенгауэр ставит целью победу в споре и дает конкретные рекомендации для ее последовательного достижения. По мнению автора, для того чтобы одержать победу в споре, необязательно быть фактически правым – нужно лишь использовать правильные приемы. Он приводит более 30 так называемых уловок, среди которых подмена тезиса, уход от предмета обсуждения в другие сферы, выведение противника из себя, недопущение верных аргументов, если они могут привести к неблагоприятным выводам, и так далее.

Один из самых первых и, пожалуй, самый известный перевод труда Шопенгауэра был выполнен Н. Л. д'Андре в 1900 году. Под этим псевдонимом работала баронесса Елизавета Артуровна Била, известный переводчик, писатель и драматург, член Союза драматических и музыкальных писателей.

Поскольку умение принимать самостоятельные решения необходимо для искусного полемиста, в это издание включена глава «О самостоятельном мышлении» из книги «Parerga und Paralipomena», а также еще одна глава той же книги, афоризмы и отрывки из других произведений философа, которые позволят читателю приобщиться к искусству облекать собственную мысль в краткую, точную и остроумную форму, в чем Артуру Шопенгауэру не было равных.

Искусство побеждать в спорах¹

Эристика

Слова «логика» и «диалектика» уже в древности употреблялись и считались синонимами, хотя глаголы λογίζεσθαι (обсуждать, думать, соображать) и διαλέγεσθαι (беседовать) отражают два совершенно различных понятия.

Подобное употребление этих выражений существовало в средние века и даже встречается иногда и по сию пору. В новейшие времена слово «диалектика» употреблялось некоторыми учеными, в особенности Кантом, в отрицательном смысле; они называли им «софистический способ вести прения» и по этой причине выше ставили слово «логика», как более невинное выражение данного понятия. Собственно же говоря, эти оба слова имеют совершенно одинаковое значение, поэтому за последние годы² на них опять стали смотреть зачастую как на синонимические выражения.

Такое положение вещей меня несколько стесняет и не дает возможности так, как хотелось бы, оттенить и отделить эти две науки: логику и диалектику. По моему мнению, логике можно дать такое определение: «наука о законах мышления или способах деятельности разума» (от глагола обдумывать, обсуждать, происходящего в свою очередь от слова *разум* или *слово*); диалектика же, употребляя это выражение в современном значении, есть «искусство вести прения и споры или разговоры». Всякий разговор основан на приведении фактов или взглядов, то есть один раз он бывает историческим, другой раз он что-либо разбирает или рассматривает. Отсюда очевидно, что предмет логики дан целиком *a priori*, без всякой примеси чего-либо исторического или что в область этой науки входят общие законы мышления, которым подчиняется всякий ум в тот момент, когда он предоставлен самому себе, когда ничто ему не мешает, следовательно, в период уединенного мышления разумного существа, которого ничто не вводит в заблуждение. Диалектика, наоборот, рассматривает одновременную деятельность двух разумных существ, которые думают в одно и то же время, откуда, конечно, возникает спор, то есть духовная борьба. Оба существа обладают чистым разумом, и потому они должны бы были согласиться друг с другом; на самом деле такого согласия нет, и это несогласие зависит от различных индивидуальностей, присущих субъектам, и потому должно считаться элементом эмпирическим. Таким образом, логику, как науку мышления, то есть деятельности чистого разума, можно было бы построить совершенно *a priori*; диалектику же по большей части – только *a posteriori*, после практического уразумения тех перемен, которым подвергается чистая мысль, как результат индивидуальных различий при одновременном мышлении двух разумных существ, а также после ознакомления со средствами, которые употребляет каждый из них для того, чтобы выставить свои индивидуальные мысли чистыми и объективными. А это происходит по той причине, что всякому человеку при совместном мышлении свойственно следующее: стоит ему только узнать при взаимном обмене взглядами (кроме исторических разговоров), что чьи-либо мысли относительно данного предмета отличаются от его собственных, то он, вместо того, чтобы прежде всего проверить свою мысль, всегда предпочитает допустить ошибку в чужой мысли. Другими словами, всякий человек уже от природы желает всегда быть правым; тому именно, что возникает из этой особенности людей, учит нас одна отрасль науки, которую я хотел

¹ «Eristische Dialektik, oder Die Kunst, Recht zu behalten», пер. Н. Л. д'Андре (1900) под ред. С. В. Черно.

² Речь идет о первой трети XIX века. – *Здесь и далее прим. ред.*

бы назвать «диалектикой» или для устранения возможного недоразумения «эристической диалектикой».

Таким образом, это наука о стремлении человека показать, что он всегда бывает прав. «Эристика» – только более резкое название данного предмета.

«Эристическая диалектика», следовательно, есть искусство вести споры, но таким образом, чтобы всегда оставаться правым, то есть *всеми правдами и неправдами*. В конце концов, можно быть объективно правым, но не казаться таковым другому, а даже очень часто и самому себе; это бывает в том случае, когда противник опровергает наши доводы и когда это сходит за опровержение всего спорного тезиса, в доказательство которого может существовать много других, не приведенных нами в данную минуту доводов. В таких случаях противник окружает себя ложным светом, кажется человеком, имеющим резон, а на самом деле кругом неправ. Итак, истина спорного вопроса, взятая объективно, и сила правоты или резона в глазах спорящих и слушателей – вещи совершенно различные; эристическая же диалектика всецело основана на последней. Если бы в природе людей не существовало зла, если бы мы были совершенно честны при каждом обмене мыслями, тогда, безусловно, мы единственно старались бы добиться правды и не обращали внимания на то, чей взгляд справедлив: высказанный ли первоначально нами самими, или же нашим противником. К этому последнему взгляду мы отнеслись бы совершенно равнодушно, или, по крайней мере, не придавали бы ему такого важного значения. На самом же деле это составляет, наоборот, вещь первостепенной важности. Наш мозг весьма раздражителен во всем, что касается интеллектуальных сил, и никак не хочет согласиться, чтобы было ошибочно то, что мы сказали первоначально, а то, что сказал противник – справедливо. Имея в виду это обстоятельство, следовало бы каждому человеку высказывать только правильные мнения, а потому сперва думать, а потом говорить. Но кроме врожденного мышления большинству людей еще свойственна болтливость и врожденная недобросовестность. Говорим о чем-нибудь, совершенно не подумавши, и потом, даже если мы вскоре заметим, что наше мнение ложно и лишено основания, все-таки стремимся доказать во что бы то ни стало совершенно противное. Любовь к правде, которая в большинстве случаев была единственным побуждением постановки тезиса, кажущегося правдивым, совершенно уступает место любви к собственному мнению; так что правда таким образом начинает казаться ложью, а ложь – правдой.

«Жизнь каждого человека в целом – трагедия, в частности – комедия»

Однако и эта недобросовестность, эта настойчивая защита тезиса, фальшь, которую мы сами сознаем отлично, имеет достаточное основание. Очень часто при начале разговора мы бываем глубоко убеждены в справедливости нашего суждения, но потом аргументы противника становятся настолько сильными, что опровергают и разбивают нас; если мы сразу откажемся от своего убеждения, то весьма возможно, что впоследствии убедимся, что мы были правы, но что наше доказательство было ошибочным. Для защиты нашего тезиса, может быть, и были веские доводы и доказательства, но как раз на наше несчастье такой избавитель-аргумент не пришел нам в голову. Таким образом, мы создаем себе правило ведения споров с аргументами основательными и доказывающими предмет и в то же время допускаем, что резонность противника только кажущаяся и что во время спора мы можем случайно попасть на такой довод, который или разобьет окончательно аргумент противника, или каким-либо иным образом обнаружит несправедливость его мнения.

Благодаря этому, если мы и не принуждены непременно быть в споре недобросовестными, то по крайней мере легко очень можем случайно сделаться ими. Так взаимно поддерживают друг друга немощь нашего суждения и превратность нашей воли. Отсюда следует, что ведущий диспут борется не за правду, но за свой тезис, как *за самое дорогое*, ведет дело *всеми правдами и неправдами* и, как я раньше заметил, нелегко может освободиться от этого.

Всякий стремится одержать верх даже в том случае, когда отлично сознает, что его мнение ложно и ошибочно или сомнительно.

Макиавелли советует государю пользоваться каждой минутой слабости своего соседа, чтобы напасть на него, потому что в противном случае этот же сосед может воспользоваться его минутной слабостью. Совсем иное дело, если бы господствовали правда и искренность; но нет возможности ни рассчитывать на них, ни руководствоваться этими принципами, потому что за такие хорошие качества награда бывает весьма плохая. Таким же образом следует поступать в споре. Весьма сомнительно, что противник оплатит тебе тем же, если ты в споре поступишь с ним справедливо, особенно если эта справедливость только кажущаяся; почти наверно можно сказать, что он не будет великодушничать, а поведет дело, *не считаясь с правилами*; а отсюда вывод, что и ты должен поступать так же. Легко соглашусь с тем, что всегда надо стремиться к правде и что не надо быть пристрастным к собственным взглядам; но откуда знать, будет ли другой человек придерживаться того же мнения, что и мы.

Помощниками в отстаивании тезиса могут служить в известной степени собственная ловкость и проницательность. Этому искусству поучает человека ежедневный опыт, так что каждый имеет собственную, природную диалектику, как и собственную логику, с той только разницею, что первая не такая верная, как последняя. Люди редко думают и выводят заключения противно законам логики; ложные суждения весьма часты, но ложные заключения очень редки. Вот почему редко можно найти человека с недостатком собственной природной логики и так часто – с недостатком природной диалектики. Диалектика – дар природы, распределенный неравномерно, и потому она похожа на способность судить о вещах, способность, распределенную весьма неровно, между тем как здравый разум, собственно говоря, распределяется довольно равномерно. Очень часто бывает, что кажущаяся аргументация сбивает и опровергает то, что по существу своему совершенно справедливо и резонно, и наоборот, вышедший из спора победителем очень часто не столько обязан справедливости суждения при защите своего мнения, сколько искусству и ловкости. Врожденный талант здесь, как и во всем, играет первую роль. Однако упражнение и рассматривание различных способов, при помощи которых можно опровергнуть противника или которые сам противник употребляет для доказательства своих мыслей, служат хорошим руководством в данном искусстве. Вот почему логика не имеет никакого практического значения, а диалектика, наоборот, обладает им в значительной степени. По моему мнению, Аристотель построил свою логику, то есть аналитику, исключительно таким образом, чтобы она служила основой и вступлением к диалектике. Логика занимается только формой утверждений, диалектика же исследует их суть и материю; поэтому исследование формы, как общей вещи, должно предшествовать исследованию сути или подробностей. Аристотель не оттеняет так сильно, как я, цели диалектики; правда, он указывает на диспут как на главную цель, но в то же время – как на стремление к отысканию правды. Далее, он говорит: «Надо рассматривать утверждения с философской точки зрения, соглашаясь с их правдой, и с точки зрения диалектической – соглашаясь с их очевидностью и мышлением других людей».

«Всякий человек уже от природы желает всегда быть правым»

Правда, Аристотель признает независимость и разницу между объективной правдой тезиса и чьим-либо подтверждением этого тезиса, но делает это признание только вскользь, дабы приписать это значение исключительно диалектике. Вот почему его правила, касающиеся диалектики, часто смешиваются с теми правилами, цель которых – отыскивание правды. Поэтому мне кажется, что Аристотель не вполне выполнил свою задачу, стараясь в своей книжке «О софистических опровержениях»³ отделить диалектику от софистики и эристики,

³ «О софистических опровержениях» – последняя из шести классических работ Аристотеля по логике.

причем разница должна была состоять в том, что диалектические выводы истинны по отношению к форме и сути, а эристические или софистические – нет (последние разнятся между собою только целью: в эристических выводах эта цель определяется желанием быть правым, в софистических же – стремлением добиться таким путем почета или денег). Истинность противопоставляемых суждений всегда настолько неопределенна, что их не обязательно расценивать как действительные противоположности. И по меньшей мере сам спорящий может быть вполне уверен, что даже сам результат спора будет неопределенным.

По этой-то причине мы должны под диалектикой Аристотеля понимать также софистику и эристику и определять ее, как искусство всегда быть правым во всех спорах.

Само собою разумеется, наилучший способ заключается в том, чтобы действительно быть правым *по сути*. Но это условие, исключая все остальные, конечно, недостаточно для людей; с другой стороны, имея в виду слабость их рассудка, это не необходимая вещь. Следовательно, здесь необходимы другие искусственные приемы, которые, независимо от объективной истины, можно употреблять и при отсутствии объективной правоты, о действительном наличии которой почти никогда нельзя судить с полной уверенностью.

Таким образом, по моему мнению, логика и диалектика должны быть отделены друг от друга с большею отчетливостью и очевидностью, чем это сделал Аристотель; логика должна заняться объективной правдой, насколько эта правда может быть формальной, а диалектика должна ограничиться одержанием побед в спорах. Кроме того, не следует отделять диалектику от софистики и эристики, как это делает Аристотель, ибо это различие основано на объективной, материальной правде, относительно которой мы не можем судить с полной уверенностью прежде времени, но только можем повторить за Пилатом: что есть истина? Ибо *истина спрятана на дне колодца*. Часто двое очень живо спорят, после чего расходятся по домам, унося мнение своего оппонента: они меняются взглядами.

Не штука доказывать, что в спорах надо иметь в виду только выяснение истины; именно вся суть заключается в том, что неизвестно, где эта правда, когда аргументы противника и наши собственные вводят нас в заблуждение. Наконец, *появ суть, определим термины*: раз на диалектику смотрят как на науку, равнозначную логике, то, как было сказано раньше, назовем свою науку «*эристической диалектикой*». Главное правило в том, что предмет каждой науки надо строго выделить от остальных наук. Применяя это правило к диалектике, следует ее рассматривать исключительно как искусство быть всегда правым, независимо от объективной истины, чего, само собою разумеется, в сто раз легче достигнуть, когда мы действительно бываем правы. Диалектика, как наука, должна нас учить, как должно защищаться от всякого рода нападков, а в особенности – несправедливых; затем, – как нужно самому нападать на других, не противореча себе и вообще не рискуя быть разбитым другим.

Необходимо совершенно отделить стремление к отысканию объективной правды от искусства строить спор таким образом, чтобы наши суждения казались всем справедливыми. Первое стремление – совсем другая работа: это дело рассудка, способности рассуждать, опытности, чему неспособно научить никакое искусство; последнее же, наоборот, составляет цель диалектики. Ей дают определение «логики очевидности». Это ошибочно, потому что в таком случае ею можно было бы пользоваться только при защите ложных суждений. Диалектика же необходима тогда, когда мы правы, для того, чтобы мы могли защищать эту правоту; с этой целью необходимо знать все некрасивые, искусственные приемы, чтобы уметь отражать их и даже очень часто и пользоваться ими, чтобы сокрушить противника его же собственным оружием. Вот почему объективная правда совершенно не должна рассматриваться в диалектике или рассматриваться как нечто исключительное; задача этой науки состоит в том, чтобы учить, как следует защищать собственные суждения и как опровергать суждения противника. Часто сам спорящий положительно не знает, прав он или нет; а очень

часто вполне убежден, что прав, а на самом деле – заблуждается; еще чаще бывает, что оба спорящие думают, что каждый из них прав, а на самом деле *истина в колоде*.

В начале спора каждый из противников убежден, что правда на его стороне; во время спора оба начинают колебаться; конец же спора должен выяснить правду и подтвердить ее. Поэтому самой диалектике нечего заботиться об этой правде, подобно тому как учителю фехтования нечего заботиться, кто был прав в ссоре, которая привела к дуэли. Наносить и отражать удары – вот что больше всего интересует учителя. То же самое мы замечаем и в диалектике, этом фехтовании умов. Только таким образом понимаемая диалектика может составить одну из ветвей науки. Как скоро мы оставим себе целью единственно объективную правду, так сейчас же вернемся к чистой логике; если же, наоборот, докажем эту правду при помощи фальшивых и ложных суждений, вступим в сферу настоящей софистики. И в том, и в другом случае обыкновенно допускается, что мы заранее знали, где правда и ложь, а это бывает очень редко. Поэтому самое настоящее определение диалектики – то, которое я привел раньше: диалектика есть не что иное, как умственное фехтование для доказательства правоты в спорах.

Название «эристика» ближе определяет данное понятие, чем «диалектика»; больше же всего, по моему мнению, подходит название «эристическая диалектика».

Так понимаемая диалектика является только систематическим, правильным сочетанием и выяснением различных искусственных приемов, к которым прибегает в спорах большинство людей, когда замечает, что правота не на их стороне, но в то же время желает во что бы то ни стало ее добиться. Поэтому было бы отсутствием всякой последовательности иметь в виду в научной диалектике объективную правду и ее выяснение, между тем как в основной, натуральной диалектике этого нет: вся цель основывается единственно на том, чтобы одержать победу в споре. Научная диалектика в том смысле, как мы ее понимаем, рассматривает изложение и анализ искусственных приемов, употребляемых в недобросовестном споре, для того, чтобы в серьезных спорах можно было сразу их распознать и опровергнуть. Поэтому-то главной и единственной целью диалектики должно быть стремление одержать верх и остаться в глазах противника и посторонних слушателей правым, а не стремление к объективной правде.

«В самом серьезном и самом правильном мышлении может наблюдаться полнейшее отсутствие содержания»

По моему мнению, сколько я ни наблюдал и ни следил, по этому вопросу почти еще ничего не сделано. Поэтому поле представляется вполне необработанным. Чтобы достигнуть желанной цели, приходилось пользоваться опытом, наблюдать, как применяется в спорах тот или другой способ, наконец, обобщать повторяющиеся в различных формах приемы и таким образом выделить некоторые общие уловки, которые могли бы сослужить службу как для доказательства своего мнения, так и для того, чтобы опровергнуть чужое.

На следующий раздел надо смотреть как на первый опыт в этом отношении.

Основание всякой диалектики

Вот на чем основывается сущность диспута публичного, академического, в судах, или, наконец, в обыкновенных разговорах.

Ставится тезис, который должен быть опровергнут; для этого существует два способа и два пути.

1. Способы бывают а) *по существу* (к делу) и б) *к оппоненту* или *к сказанному* им. При помощи первого мы опровергаем абсолютную или объективную истину тезиса, доказывая несогласие с настоящими чертами, отличающими предмет, о котором идет речь. При помощи же второго мы опровергаем относительную истину тезиса, доказывая, что эта последняя противоречит другим суждениям или взглядам противника или же доказывает несостоятельность его аргументов, причем объективная истина предмета остается в конце концов невыясненной. Например, если в споре о философских или естественно-научных предметах противник (который в таком случае наверняка англичанин) позволяет себе цитировать библейские аргументы, то мы имеем полное право опровергнуть его при помощи тех же аргументов, хотя такие аргументы – только *к оппоненту*, не проясняющие существа дела. Это похоже на то, как если бы кто-либо стал платить долги фальшивыми деньгами, которые были получены им от того же кредитора. Такого рода *способ действий* можно во многих случаях сравнить с представлением суду подложного обязательства, на которое ответчик со своей стороны отвечает подложной же квитанцией, хотя заем мог существовать и на самом деле. Так же как и в последнем случае, аргументация *к оппоненту* имеет преимущество краткости, ибо очень часто правдивое и толковое выяснение правды потребовало бы слишком много труда и времени.

2. Что касается того, каким путем следует двигаться, то стремиться к достижению цели можно двояким образом: прямым или косвенным. При помощи первого пути мы нападаем на первооснову тезиса, а посредством второго – на его результаты. Первым путем мы доказываем несправедливость самого тезиса, а вторым, – то, что такой тезис не может быть правдивым.

Рассмотрим вышесказанное подробнее:

1) Опровергая прямым путем, то есть нападая на основания тезиса, мы или показываем, что сами они неверны, *отрицая главную или второстепенную посылки* и в обоих случаях нападая на материю, служащую основанием заключения; или же мы допускаем эти основания, но показываем, что тезис не вытекает из них, и говорим «*не следует*», нападая таким образом на форму заключения.

2) Опровергая косвенным путем, то есть нападая на тезис при помощи его следствий, на основании неточности этих последних выводим заключение о неточности и неверности самого тезиса по закону *ложная причина ведет к ложному следствию*, при этом мы можем воспользоваться или *инстанцией*, или *апагогией*.

а) *Инстанция* есть только приведение *противоположного примера*, она опровергает тезис, показывая предметы или явления, относящиеся к тезису и вытекающие из него, но к которым он однако не может быть применен, а следовательно, он не может быть и истинным.

б) Об *апагогии* говорим в том случае, когда временно признаем правильность тезиса, но потом связываем с ним какое-то другое, признанное истинным или безусловно истинное положение так, чтобы взятые вместе они сделались бы посылками того заключения, которое с полной очевидностью для всех было бы ошибочным; ибо оно или противоречит самому существу вещей или свойству предмета, о котором идет речь, признанному достоверно, или же, наконец, другому положению, высказанному лицом, которое выставило тезис. Отсюда апагогия может быть *к оппоненту* и *по существу*. Если вывод противоречит несомненным

истинам, достоверность которых очевидна всем даже *a priori*, то это доказывает, что мы довели противника *до абсурда*.

*«Можно быть объективно правым, но не казаться таковым другому,
а даже очень часто и самому себе»*

В каждом из этих случаев ложность заключения противника должна зависеть только от его тезиса; если достоверность остальных посылок не подлежит сомнению, то неверен тезис.

Всякая придирка в споре может быть всегда подведена под один из приведенных выше формальных способов, и потому в диалектике эти способы играют ту же роль, что при фехтовании удары, наносимые противнику по правилам. Приводимые же далее уловки можно сравнить со стратегическими хитростями и увертками, а особенные придирки в спорах – с тем, что учителя фехтования называют «свинскими ударами».

Уловки

Уловка 1. Распространение. Необходимо вывести утверждение противника за пределы его естественных границ, обсуждать его в самом общем и обширном смысле и расширить его как можно больше. Чем более общим является утверждение, тем большее открывается поле действия и тем более оно открыто для нападения и придирок. Противоядием служит точная и подробная постановка *предмета спора* или *обстоятельств спора*.

Пример 1. Я доказывал, что «лучшей считается английская драма». Противник хотел воспользоваться инстанцией и заметил, что «насколько всем известно, англичане не создали ничего выдающегося ни в музыке, ни в опере». Я возражаю, что музыка не входит в состав понятия «драма»; последнее включает только трагедию и комедию, о чем противник отлично знал, только хотел обобщить мое положение, распространив его на всё театральные представления, а следовательно, на оперу и музыку, с тою целью, чтобы наверняка разбить меня впоследствии.

Наоборот, спасти свое положение сможем, если станем как можно больше сужать высказывание и, конечно, если сумеем соответственным образом выразить свои мысли.

Пример 2. Ламарк утверждает, что полипы лишены всякого ощущения, на том основании, что у них совершенно нет нервов. Между тем, не подлежит ни малейшему сомнению, что полипы ощущают, так как идут на свет, осторожно перемещаются с веточки на ветку, чтобы схватить добычу. Отсюда следует предположение, что нервная система полипов равномерно распределена в общей массе всего организма, как будто слилась с ним в одно целое, ибо совершенно очевидно, что эти животные получают отдельные впечатления, не обладая отдельными органами чувств.

Так как только что сказанное достаточно ясно опровергает гипотезу Ламарка, то этот ученый прибегает к следующего рода диалектической уловке: в таком случае все составные части организма полипа должны быть приспособлены ко всяким ощущениям, а также к движению, к воле и мышлению; тогда полип имел бы в каждом пункте своего тела все органы наиболее совершенных животных, а следовательно, каждый пункт мог бы видеть, обонять, слышать и так далее, а также думать, соображать и делать заключения; каждая часть его тела была бы совершенным животным, и сам полип стал бы существом даже более развитым, чем человек, ибо каждая частичка его тела обладала бы всеми теми качествами, которыми человек обладает только в целом. Затем не было бы никакого препятствия распространить все то, что было сказано о полипах, и на монады, эти самые несовершенные существа, а затем и на растения, которые также живут, и так далее. Употреблением такого рода диалектических уловок автор сам выдает себя и показывает, что он сам признает себя в душе неправым. Из утверждения, что целое тело полипа способно к восприятию светового ощущения, Ламарк делает заключение, что целое тело полипа думает...

Уловка 2. Воспользоваться созвучностью с целью распространения положения на то, что или ничего, или во всяком случае очень мало имеет общего с предметом, о котором идет речь, кроме идентичности самого слова, потом искусно подменить его и сделать вид, что опровергнуто само положение.

Пример. Я поносил издавна сложившееся мнение, что по нанесении кому-либо оскорбления честь этого пострадавшего субъекта остается запятнанной до тех пор, пока оскорбление не будет смыто кровью противника или своею собственной. Как на главное основание моего мнения, я указывал на то, что честь не может быть запятнана тем, что человек выносит и терпит от других людей, но только своими собственными поступками, потому что никто не может ручаться ни за что и ни от чего не может быть вполне гарантирован. Противник заме-

тил, что если какого-нибудь купца несправедливо обвиняют в надувательстве, нечестности и безалаберном ведении дела, то такое обвинение оскорбляет его честь, приносит материальные убытки, и что в таком случае, чтобы восстановить свое честное имя, он должен призвать клеветника к ответственности и заставить его взять свои слова назад.

Таким путем при помощи омонима он подставил мещанскую честь или доброе имя, обесславленное клеветой, на место рыцарской чести, иначе называемой *предмет гордости*, которая может быть опорочена простой обидой. Далее, так как оскорбление первого рода чести в целях чисто утилитарных не может быть оставлено без последствия, но должно быть опровергнуто гласно, публично, то, на основании того же самого, оскорбление рыцарской чести не может быть оставлено без мести, но должно быть смыто и опровергнуто еще более сильной обидой и поединком. Благодаря созвучности в слове «честь» происходит смешение двух совершенно различных понятий.

Уловка 3. Утверждение, выставленное только в *относительном* смысле, принимается в смысле *абсолютном* или, по крайней мере, в совершенно ином смысле и затем в этом именно смысле опровергается. Вот пример Аристотеля: «Мавр черен, но что касается зубов – бел; итак, он в то же время черен и не черен». Это вымышленный пример, который на деле никого не обманет; возьмем другой из действительной жизни.

Пример. В одном философском разговоре я признал, что моя система защищает и хвалит квиетистов⁴; вскоре после того речь зашла о Гегеле, и я утверждал, что он большею частью писал ерунду или что автор писал слова, а читатель теперь должен придумывать им смысл. Противник не стал опровергать этого *по существу*, а ограничился тем, что выставил аргумент *к оппоненту*: «Вы только что хвалили квиетистов, а они тоже писали много ерунды».

«Когда желаешь вывести заключение, не надо обнаруживать его слишком рано»

Я согласился с этим, но сделал поправку в том отношении, что хвалю квиетистов не как философов и писателей, и потому не за их теоретические произведения, а как людей, – за их поступки в практическом отношении. Что же касается Гегеля, то речь идет именно о теоретических произведениях.

Таким образом нападение было отражено.

Первые три уловки имеют много общего, а именно: противник говорит не о том, о чем начали спорить. Кто позволит, чтобы его опровергнули одной из этих уловок, тот проявляет *неведение довода*⁵. Все, что говорит противник в этих уловках, справедливо; но между его положением и поставленным тезисом нет действительного противоречия, а только кажущееся, а потому тот, на кого направлена атака, должен отрицать заключение, а именно следование неверности своего тезиса из верности тезиса противника, а это составляет прямое сбивание доводов его собственного сбивания доводов *путем отрицания следования*.

Уловка 4. Не допускать верных аргументов, предвидя заключение. Есть два средства.

а) Когда желаешь вывести заключение, не надо обнаруживать его слишком рано, но во время разговора приводить аргументы поодиночке, ибо в противном случае противник может попробовать воспользоваться всякого рода придирками. Когда сомнительно, согласится ли противник с твоими аргументами, следует привести аргументы аргументов, построить просиллогизмы, причем приводить как можно большее число таких аргументов без

⁴ Квиетизм – направление католицизма XVII века, проповедовавшее безропотную покорность божественной воле.

⁵ Неведение довода (*ignoratio elenchi*) – логическая ошибка, при которой доказывается не то, что следует, или опровергается не то, что должно быть опровергнуто.

всякого определенного порядка, прикрывая таким образом свою игру до тех пор, пока противник не согласится с тем, что тебе нужно. Такое правило предлагает Аристотель в своей «Топике»⁶. Примеры излишни.

*«Следовало бы каждому человеку высказывать только правильные
мнения, а потому сперва думать, а потом говорить»*

б) Для доказательства своего тезиса можно пользоваться и ложными аргументами, если противник не соглашается с верными, или если он не убежден в их верности, или если замечает, что из них прямо вытекает нужный для твоего доказательства вывод. Тогда надо воспользоваться положениями *по существу* своему ложными, но верными при применении к *оппоненту* или к *высказанному* им, и аргументировать, исходя из способа мышления противника. Правду можно доказать при помощи ложных аргументов, хотя никогда – наоборот. Можно также опровергать ложные положения при помощи ложных же положений, если противник считает их верными, и тем самым пользоваться его образом мышления. Если, например, противник – последователь какой-нибудь секты, которую мы отрицаем, то мы имеем право употребить против него изречения этой секты в качестве *аксиом*⁷.

Уловка 5. Сделать исподтишка *предвосхищение основания*⁸ по отношению того, что следует доказать, одним из способов: 1) применить другое название (например, вместо «честь» сказать «доброе имя», вместо «девственность» – «добродетель»);

2) когда в споре дело касается подробностей, потребовать общего допущения (например, доказывая несостоятельность и неуверенность медицины, постулировать несостоятельность всей науки);

3) когда, наоборот, два положения взаимно вытекают одно из другого, и надо доказать первое, то принудительно допустить второе; 4) когда требуется доказать какой-нибудь предмет в общем, требовать, чтобы согласились по очереди со всеми частностями.

Что касается упражнений в диалектике, то очень хорошие указания можно найти в последнем разделе «Топики» Аристотеля.

Уловка 6. Когда спор ведется серьезно и со всеми формальностями, и один непременно хочет совершенно понять другого, тогда тот, кто поставил тезис и желает его доказать, должен постоянно обращаться к противнику с вопросами, чтобы от его допущений прийти к заключению об истине утверждения. Эта эротематическая⁹ метода была во всеобщем употреблении у древних (иначе она называется сократовскою). К этой методе можно отнести и настоящий способ, и некоторые другие из последующих, обработанных по теории Аристотеля, как в книге «О софистических опровержениях».

Задавать вопросы надо много и долго для того, чтобы скрыть то, чего ожидаешь и чему желаешь подтверждения. Кроме того, наоборот, надо быстро излагать свою аргументацию из допущенного, ибо кто быстро схватывает мысли, тот не может и не имеет времени заметить возможные ошибки и погрешности в доказательствах.

Уловка 7. Стараться раздражать противника, ибо под влиянием гнева он не в состоянии ни следить за собою и высказывать правильные мнения, ни даже заметить свои пре-

⁶ «Топика» – пятая из шести классических работ Аристотеля по логике.

⁷ Аксиома – положение, принимаемое на веру и потому не требующее доказательства.

⁸ Предвосхищение основания (*petitio principii*) – логическая ошибка в доказательстве, при которой в качестве аргумента приводится суждение, которое само нуждается в обосновании.

⁹ Эротематика – искусство задавать вопросы; эротематический – выраженный в форме вопроса.

имущества. Гнев же можно вызвать постоянными придирками и явным недобросовестным отношением.

Уловка 8. Задавать вопросы не в том порядке, какого требует заключение, и с перерывами. В таком случае противник не знает, к чему относятся эти вопросы, и потому не может предвидеть их результатов, а вследствие этого можно воспользоваться его ответом для различных выводов, даже для прямо противоположных, смотря по тому, каковым этот ответ окажется. Такой способ похож на четвертую уловку, где точно также надо маскировать свои действия.

Уловка 9. Когда замечаешь, что противник намеренно отвечает отрицанием на вопросы там, где мы могли бы воспользоваться утверждением для нашего положения, надо спрашивать обратное тому, чего требует положение, как бы желая его утверждения или, по крайней мере, предоставляя ему то и другое на выбор, так чтобы он не замечал, какого утверждения мы добиваемся.

Уловка 10. Когда мы строим индукцию и противник соглашается с отдельными случаями, из которых она может быть составлена, не следует задавать ему вопроса, соглашается ли он также и с их обобщением, вытекающим из этих случаев, но ввести его как окончательно признанную истину, так как иногда и самому противнику может показаться, что он признал ее, и посторонним слушателям, помнящим вопросы об отдельных фактах, которые должны бы были привести к этой цели.

Уловка 11. Если речь идет о таком общем понятии, которое не имеет особого названия, а должно быть обозначено фигурально при помощи сравнений, то мы должны избрать такое сравнение, которое больше всего соответствовало бы нашему утверждению. Так, например, имена, которыми обозначаются в Испании политические партии *низкопоклонников* и *либералов*, придуманы и выбраны, без всякого сомнения, этими последними. Имя протестантов избрано, конечно, ими самими, равно как и название евангелической церкви, а вот имя еретиков дано им католиками. То же можно сказать относительно более точных названий вещей. Так, например, если противник предложит какое-нибудь измененное наименование, то мы назовем его «неологизмом», так как это слово вызывает антипатию; и поступим наоборот, если сами делаем такое предложение. То, что человек совершенно незаинтересованный назовет «культом» или «общественным вероисповеданием», другой называет «богобоязнью», «набожностью».

В сущности это не что иное, как деликатное *предвосхищение основания*: то, что желают доказать, то наперед как будто помещают в слово, в название, из которого оно же затем вытекает посредством простого аналогического суждения. То, что один называет «подвергнуть личному задержанию», «взять под стражу», противник его называет «запереть». Говорящий нередко заранее выдает свое намерение теми именами, которыми называет вещи. Один говорит «духовенство», другой – «попы».

Из всех уловок эта – самая употребительная, инстинктивная. Ревность религиозная – фанатизм. Галантность – прелюбодеяние. Двусмысленность – сальность. Плохое ведение дел – банкротство. Посредством влияния и связей – при помощи подкупа, *кумовства*. Справедливая признательность – хорошая плата.

Уловка 12. Дабы заставить противника согласиться с тем или другим утверждением, надо поставить также и прямо противоположное положение и предоставить ему выбор, при-

чем надо выразить это последнее положение так ясно, чтобы противник, избегая обвинения в парадоксальности, принял наш тезис.

Например, мы желаем, чтобы противник согласился с тем, что такой-то из наших знакомых должен во всем повиноваться своему отцу, что бы он ему ни приказывал. Мы задаем вопрос: следует слушать родителей или нет? Или, когда говорим о чем-нибудь «часто», то спрашиваем, много или мало случаев надо подразумевать под словом «часто». Совершенно аналогично тому, как если бы кто-либо положил серый предмет рядом с черным. В таком случае этот предмет можно назвать белым; если же положить его рядом с белым, то можно назвать его и черным.

Уловка 13. Нечестную штуку устраиваем после нескольких заданных вопросов, на которые противник ответил так тонко, что мы не можем ими воспользоваться для выведения желаемого заключения. Она состоит в том, что мы делаем заключение, которое как будто доказано этими ответами противника, и провозглашаем его триумф. Если противник застенчив, несмел или прямо глуповат, а сами мы обладаем порядочной долей бесстыдства и нехорошей глоткой, это может очень легко удался.

Такого рода способ принадлежит к *ошибкам в результате принятия неверных оснований*.

Уловка 14. Если мы поставили парадоксальный тезис и затрудняемся доказать его, тогда предлагаем противнику какой-нибудь другой, верный, хотя и не совсем очевидный тезис для того, чтобы почерпнуть из него материал для доказательства. Если же в ум противника вкрадется подозрение, и он отбросит этот последний тезис, то надо довести его *до абсурда* и тогда торжествовать. Если же он согласится с нами, то, следовательно, мы скажем нечто разумное и потому можем продолжать в том же духе или же, наконец, присоединить еще предыдущую уловку и утверждать, что таким путем мы доказали свой парадокс. Конечно, это демонстрирует полное отсутствие стыда, но тем не менее в обыденной жизни встречается очень часто; есть даже люди, которые поступают таким образом совершенно инстинктивно.

Уловка 15. Аргументация к *оппоненту* или к *высказанному* им. При изложении противником какого-либо утверждения необходимо посмотреть, не противоречит ли оно тем или иным образом хотя бы чему-нибудь из того, что он утверждал или с чем он согласился раньше. Далее, не противоречит ли оно тезису школы или секты, которую он хвалил и одобрял, деятельности последователей этой секты, хотя бы ныне и не существующих, или, наконец, тому, что он сам делает или не делает.

Например, если противник защищает самоубийство, обязательно надо спросить его, почему он сам до сих пор не повесился, или если утверждает, что Берлин – нехороший город, и что в нем невозможно жить, спросить его, почему он не уезжает оттуда с первым поездом. Придирку можно найти всегда и во всяком случае.

Уловка 16. Если противник теснит нас контраргументами, мы можем спастись каким-нибудь тонким различием, о котором прежде мы не думали, правда, если только предмет допускает двойное значение или двойной случай.

Уловка 17. Если замечаем, что противник нашел аргументацию, при помощи которой может опровергнуть наше положение, мы, не допуская до этого, должны прервать спор или перенести его на другое положение, одним словом, устроить *подмену тезиса* или сразу

начать с чего-либо совсем другого, как будто оно относится к делу и составляет аргумент против собеседника.

«Всякий стремится одержать верх даже в том случае, когда отлично сознает, что его мнение ложно»

Если подобная *диверсия*¹⁰ относится так или иначе к *обсуждаемой теме*, то эта уловка совершается с некоторою скромностью; с нахальством же и наглостью, – если диверсия касается единственно самого противника и не имеет никакого отношения к предмету спора.

Например, я хвалил китайцев за то, что у них нет родового дворянства, и что должны даются единственно по выдержании экзаменов. Мой противник доказывал, что образование столь же мало способствует получению должностей, как и происхождение (которому он придавал известное значение). Естественно, дело приняло для него дурной оборот; он немедленно сделал диверсию, что в Китае все касты без исключения подвергаются наказанию палочными ударами, поставил это в связь с усиленным чаепитием и, в конце концов, за то и другое стал ругать китайцев. Если бы кто-нибудь вдался в подробное рассмотрение всего этого, то слишком далеко удалился бы от своего предмета и безусловно остался бы побежденным.

С полным бесстыдством ведется спор тогда, когда диверсия совершенно покидает сущность вопроса и начинается, например, следующим образом: «ведь еще раньше вы также доказывали...» и так далее. В этом случае надо приспособляться к лицу, с которым ведется спор, о чем будет сказано в последней уловке. Собственно говоря, это средняя ступень между объясняемыми там аргументацией *к личности* и аргументацией *к оппоненту*. Каждый спор, происходящий между людьми, показывает в достаточной степени, насколько эта уловка общая и врожденная. Раз один делает замечания, касающиеся личности, а другой их не опровергает, а в свою очередь обращается к своему противнику с такими же замечаниями, оставляя без ответа те, которые сделаны ему самому, то этим самым он признает их справедливость.

В этом случае он поступает подобно Сципиону, который напал на карфагенян не в Италии, а в Африке. На войне подобного рода диверсия может принести пользу, но в спорах и перебранках она совсем не годится, потому что полученные упреки остаются совершенно неопровергнутыми и посторонний слушатель узнаёт самые дурные и компрометирующие вещи о той и другой стороне. Если же ее и употребляют в спорах, то только *за неимением лучшего*.

Уловка 18. Если противник желает, чтобы мы прямо возразили против того или другого пункта его тезиса, а мы в данный момент не можем ничего ответить подходящего, то мы должны совершенно обобщить предмет и тогда только начать разбивать его.

Например, приходится высказать свое мнение, почему та или другая физическая гипотеза не заслуживает доверия, – тогда начинаем говорить о несостоятельности и несовершенстве человеческих знаний и как можно длиннее и запутаннее начинаем доказывать это несовершенство. Когда же нам удастся выманить и вытянуть из противника аргументы, с которыми он согласен, не следует спрашивать его про заключение, а вывести его самостоятельно. И даже, если не хватит того или другого аргумента, мы должны и его принять за допущенный противником и сделать нужный нам вывод.

Уловка 19. Если замечаем, что противник приводит какой-нибудь фантастический или призрачный аргумент, то мы можем, конечно, легко опровергнуть его, разбирая заключаю-

¹⁰ Логическая диверсия – сознательное переключение внимания оппонента на что-либо, не относящееся к предмету спора.

щуюся в нем фальшь и фантазию, но чтобы короче и скорее достигнуть желаемого результата, гораздо удобнее ответить таким же ложным и софистическим, но прямо противоположным аргументом, так как вся суть не в правде, а единственно в одной только победе.

Например, если противник приводит аргумент *к оппоненту*, достаточно парализовать его обратным аргументом *к оппоненту* или *к сказанному* им.

Уловка 20. Разлад и ссора в споре способствуют излишнему *преувеличению* тезиса. Таким путем мы можем принудить противника к обобщению тезиса, который правилен только в определенных пределах; когда нам удастся разбить сделанное таким образом обобщение, будет казаться, что мы опровергнули основной, частный тезис. И наоборот, мы должны беречься, чтобы сами, увлекшись спором, не впали в обобщение или чересчур широкое распространение нашего утверждения. Часто противник старается сам расширить наш тезис дальше, чем мы это сделали; тогда следует остановить его и ввести спор в нужные границы, говоря: «вот что я сказал, но отнюдь не больше».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

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

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