

ДЖОРДЖИО НАРДОНЭ

ОСЕДЛАТЬ СВОЕГО ТИГРА.
СТРАТАГЕМЫ В БОЕВЫХ
ИСКУССТВАХ, ИЛИ КАК
СПРАВЛЯТЬСЯ СО
СЛОЖНЫМИ
ПРОБЛЕМАМИ С
ПОМОЩЬЮ ПРОСТЫХ
РЕШЕНИЙ

Джорджио Нардонэ

**Оседлать своего тигра.
Стратегемы в боевых искусствах,
или Как справляться со
сложными проблемами с
помощью простых решений**

«Когито-Центр»

2003

УДК 159.9 (0.062)
ББК 88

Нардонэ Д.

Оседлать своего тигра. Стратегемы в боевых искусствах, или
Как справляться со сложными проблемами с помощью простых
решений / Д. Нардонэ — «Когито-Центр», 2003

ISBN 978-5-89353-500-6

Джоржио Нардонэ является автором метода краткосрочной стратегической психотерапии, который более 30 лет успешно применяется для улаживания сложных человеческих проблем с помощью кажущихся простыми решений. В стратегическом подходе к психотерапии древнее искусство стратагем используется для того, чтобы, обходя сопротивление человека, позволить ему пережить эмоциональный опыт, изменяющий его восприятие проблемной ситуации. В результате он перестает предпринимать прежние, неэффективные попытки решения проблемы и с помощью нового поведения начинает успешно справляться с трудностями, казавшимися ранее непреодолимыми.

УДК 159.9 (0.062)

ББК 88

ISBN 978-5-89353-500-6

© Нардонэ Д., 2003
© Когито-Центр, 2003

Содержание

Предисловие	6
Часть первая	7
Традиция	7
Искусство Метиды: хитрость, отвага и ловкость	8
Военное искусство: победа при минимальном усилии	10
Искусство убеждения: побудить к изменению	13
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Джоржио Нардонэ
Оседлать своего тигра
Стратегемы в боевых искусствах,
или как справляться со сложными
проблемами с помощью простых решений

© Ponte alle grazie S.r.l.– Milano, 2003

© Adriano Salani Editore s.u.r.l.-Milano Gruppo editoriale Mauri Spagnol, 2008

© Когито-Центр, 2017

* * *

Предисловие

«Оседлать своего тигра» – это образное выражение означает умение сделать то, что на первый взгляд кажется невозможным. Действительно, как убедить тигра позволить себя оседлать? Эта ситуация кажется трудной, если не абсурдной.

Тем не менее, если избавиться от оков обыденной логики, от рациональности и от так называемого «здорового смысла», то возможность оседлать своего тигра может оказаться вполне реальной. В этой книге раскрывается искусство выхода из сложных ситуаций с помощью простых – но лишь только на первый взгляд – решений. Это искусство связано с использованием не надежных «истин» или исчерпывающих знаний об окружающей реальности и наших с ней отношениях, а скорее хитростей и стратегем, которые противоречат здравому смыслу и рациональной логике.

Читатель, позвольте мне привести поясняющий пример: в 1930 году в маленьком городке на берегу Дуная произошел факт, которому газеты того времени уделили большое внимание. Молодой человек, желающий покончить с собой, бросился с моста. Крики свидетелей привлекли жандарма, который вместо того, чтобы броситься в воду, схватил ружье, нацелил его на молодого человека и крикнул: «Выходи, иначе буду стрелять». Молодой человек послушался и вышел из воды.

Думаю, что этот жандарм не изучал ни искусства стратегем, ни парадоксов убеждения, тем не менее он спонтанно осуществил парадоксальное вмешательство, которое великолепно сработало как стратегема «потушить огонь, добавляя дрова».

Впрочем, история человечества богата на стратегемы, способные быстро перевернуть ход какой-либо ситуации: достаточно вспомнить Одиссея с его троянским конем – яркий пример применения стратегического ума.

Я надеюсь успешно сопровождать читателя в этой, на первый взгляд, магической реальности, где «секрет как раз в том, что не существует секретов», а существуют только утонченные способности. Как утверждает Олдос Хаксли, «реальность – это не то, что с нами происходит, а то, что мы делаем с тем, что с нами происходит».

Часть первая

Традиция

Искусство стратегем присуще всем живым существам: достаточно присмотреться к животным и растениям для того, чтобы заметить множество стратегий выживания и стратегем самозащиты и нападения. Человек благодаря своему разуму лишь усовершенствовал то, что природа постоянно представляет его взору. Рассуждения о стратегемах, которые позволяют достигнуть максимального эффекта при минимальном усилии, вовсе не являются просто интеллектуальным упражнением; использование ума и креативности для стратегического управления жизнью является частью той мудрости, которая всегда сопровождала людей на пути к достижению своих целей, к преодолению ограничений и к улучшению собственных способностей. Для того чтобы рассказать об этой мудрости, я решил кратко изложить три основные традиции, которые подчеркивают ценность стратегем и их использование в качестве основного средства для достижения цели: *искусство Метиды* – греческая традиция культа хитрости, отваги и ловкости; *военное искусство* – китайская традиция способов достижения победы при минимальном усилии; *искусство убеждения* – риторические техники, помогающие заставить людей измениться.

Эти три традиции объединяет отсутствие строгой теоретической основы, их сущность заключается исключительно в эффективности применения.

Предлагаю читателю последовать за мной на этом пути в древнее искусство стратегем, поскольку таким образом «глядя в прошлое, можно увидеть будущее».

Искусство Метиды: хитрость, отвага и ловкость

Метида – это древнегреческая богиня хитрости, мудрости и способности изобретать стратегемы с целью получения максимального результата при минимальном усилии.

Метида была вдохновительницей искусства мореплавания, охоты и рыболовства, изготовления оружия и разработки военных стратегий, а также искусства политических переговоров и обольщения. Мифология повествует о том, что даже Зевс настолько завидовал невероятным способностям Метиды, что съел ее, желая овладеть всеми ее умениями.

На самом деле искусство Метиды в Древней Греции основано на совокупности стратегем, которые явились результатом наблюдений за стратегиями некоторых животных при нападении на добычу или при обороне от хищников; впоследствии это искусство перешло в собственно человеческую способность достижения желаемых целей.

Трюки и уловки позволяли преодолевать препятствия каждый раз, когда ситуация на первый взгляд казалась непреодолимой, как, например, мореплавание в опасных водах и течениях или сражения с многочисленной армией противника. Александр Македонский, к примеру, привел к победе свою армию, численность которой была в пять раз меньше персидской, благодаря своей хитрости стратега и храбрости полководца.

Для того чтобы «вынудить» солдат совершать героические поступки, он приказал сжечь все свои корабли. Таким образом, чтобы вернуться домой, войскам пришлось захватить корабли врага. Поставив своих солдат в безвыходное положение, полководец сумел достичь небывалых побед.

Александр был не только гениальным полководцем, он и в частной жизни умел использовать эффективные и креативные стратегемы для преодоления трудных ситуаций. Не стоит забывать и о его любви к знаниям, о том, что он основал самую большую библиотеку античных времен в городе, по сей день носящем его имя, – Александрия.

Менее героической, но столь же эффективной является стратегема «ловля осьминога». Рыбаки, вдохновленные искусством Метиды, опускали на веревке в воды Средиземного моря небольшие глиняные горшки с узким горлышком. Осьминог принимал их за убежище и забирался внутрь.

Несколько часов спустя рыбакам оставалось лишь вынуть на поверхность сосуды для того, чтобы получить желаемую добычу. И по сей день рыболовство такого типа пользуется большой популярностью.

Ошеломляющей, но в то же время эффективной может показаться мудрость Метиды в истории, описанной Плутархом.

Он повествует о древнем городе Милете, которому пришлось столкнуться со странным и ужасным явлением: молодые и красивые девушки кончали жизнь самоубийством, словно сподвигнутые на это некой темной силой. Кто-то бросался с обрыва, кто-то вешался или пронзал сердце кинжалом: казалось, что ядовитый воздух подталкивал молодых женщин города на действия, направленные против самих себя. Ни к чему не привели уговоры семей и речи совета мудрецов: «эпидемии» самоубийств не было конца. Тогда правительство города попросило совета у старого мудреца, который жил в уединении на холмах. Он указал им удивительный путь: «Издайте указ, в котором сообщите, что тело каждой женщины-самоубийцы будет выставлено в обнаженном виде на рыночной площади, пока не сгниет». Самоубийства сразу же прекратились – стратегема принесла успех.

Перенос внимания девушек, стремящихся покончить с собой, с желания умереть на образ собственного тела, выставленного публично до момента гниения, привел к «магическому» эффекту, предотвращая нездоровый импульс.

Искусство Метиды являлось формой прикладного знания, свободного от какой-либо фидеистической или идеологической предвзятости: практичная мудрость, синтез творческой искры и конкретных способностей. Неслучайно два героя, наилучшим образом представляющие данную традицию – Одиссей и Александр Македонский, – были доблестными воинами и в то же время пытливыми исследователями. Первый – в прямом смысле потерялся из-за своей жажды знаний после того, как перешел Геркулесовы столбы, то есть покинул надежные границы Средиземного моря для того, чтобы познать безграничность океана.

Второй – непобедимый полководец, способный изобретать непредсказуемые стратегии, а также завоеватель, который углубленно изучал традиции присоединенных к своему царству народов, усваивая из них все лучшее. В его библиотеке были собраны десятки тысяч пергаментов, которые собирали, сохраняли и делали доступными для использования специально уполномоченные Александром ученые. В этих пергаментах хранились литературные памятники самых разных культур и традиций. Библиотека Александра Македонского была настоящей сокровищницей синкретических знаний: его стремление к познанию не ограничивалось строгими догмами, а вызывалось желанием объединить все лучшее из различных сфер человеческого опыта.

К сожалению, искусство Метиды, которое продолжало процветать в качестве прагматической философии до возникновения Римской Империи, было вытеснено «абсолютной истиной» платоновской философии, в которой религия и наука накладываются друг на друга, а мудрость приносится в жертву догме. Богатая библиотека в египетской Александрии, символизирующая предыдущую традицию знаний, была сожжена христианами, которые считали ее святотатством. Впрочем, стратегический ум и мудрость не могут быть рабами абсолютной власти, поскольку такие узы лишили бы их жизненной силы, заключающейся в полной свободе мысли, воображения и выбора.

Неслучайно понятие «ересь», которым монотеистические религии и исходящая от них власть клеймили и проклинали всех тех, кто не придерживался «абсолютной истины», этимологически означает «разномыслие». Мудрый эллинский герой является в высшей степени еретиком, вольным, жаждущим знаний и способным на невероятные поступки. Его гениальная способность находить выход из самых сложных ситуаций заключается именно в умении мыслить и действовать, переступая за рамки обыденного. Спустя несколько тысячелетий Уильям Джеймс, один из основателей современной психологии, утверждал: «Гениальность – это не что иное, как способность наблюдать за реальностью с неординарных точек зрения».

На вопрос журналиста о разнице между гениальностью и обычным разумом, Альберт Эйнштейн ответил: «В то время как умный человек останавливается, удовлетворенный находкой иглы в стоге сена, гений продолжает поиски второй, третьей, может быть, и четвертой иглы».

Военное искусство: победа при минимальном усилии

Рассказывают, что в Средневековье один военный китайский стратег гостил у европейского принца. Ему довелось поучаствовать в рыцарских турнирах в качестве почетного гостя. Эти состязания не являлись простым времяпрепровождением, поскольку благодаря им часто удавалось избежать серьезных конфликтов, устраивались браки молодых принцесс и судьбы дворянских вдов. Они значили больше, чем просто рыцарские турниры.

Мудрый китайский стратег спросил у своего друга-принца, в чем заключаются «правила сражения». Тогда тот разъяснил ему простое правило: каждый принц выставлял на состязания трех своих лучших бойцов; команда, которая одерживала большее количество побед в турнире, становилась победительницей.

Китайский знаток задумался на несколько мгновений и потом сказал принцу: «Дорогой друг, позволь дать тебе совет: пусть твой третий по силе чемпион сразится с их первым, твой первый с их вторым и твой второй с их третьим. Ты проиграешь первый поединок, но выиграешь последующие два». Так и случилось.

Этот пример наглядно демонстрирует китайскую философию стратегем, которая явно менее героична, чем греческая. Но именно из-за своей меньшей эффектности она в некоторых случаях становится еще более эффективной. Как иллюстрирует в своих работах Франсуа Жюльен, один из блистательных китаистов, наиболее существенное различие между греческой и китайской традициями искусства боевой хитрости заключается именно в том, что в китайской культуре тактика должна быть как можно менее явной, а производимые с ее помощью эффекты должны казаться естественными. Образ китайского мудреца далек от греческого героя, он скрыт за самим действием, его стратегии всегда завуалированы, как «движения дракона, сливающиеся с облаками». Таков его метафорический образ.

Древнекитайская традиция представляет собой квинтэссенцию искусства стратегем не только в военных ситуациях, но и в решении самых разных проблем. Известный трактат Сунь-Цзы «Искусство войны» на протяжении веков является руководством по искусству владеть и управлять отношениями, а также методологическим пособием по *problem solving*¹. В последние десятилетия он стал популярным на Западе среди менеджеров, лидеров индустрии и политиков. Однако, с моей точки зрения, китайская стратегическая теория наиболее ярко выражена в менее известном тексте «Тридцать шесть стратегем». В этом завораживающем пособии, составленном, как предполагается, несколькими монахами-воинами, в тридцати шести формулах кратко излагаются основные типы стратегем, выраженные с помощью афоризмов и метафор. Вместе с тем это пособие по применению на практике основных категорий китайской философии: «твердые» и «мягкие» элементы, «прямое» и «косвенное» действие, «нападение» и «защита», «полнота» и «пустота» и их взаимные преобразования. Язык образов – аллюзивный и иносказательный – подталкивает к размышлениям, не вынуждая, а стимулируя их. Высказывания, как ключевая вода, проникают в мысли читателя, питая их и обогащая. Каждая из тридцати шести стратегем находит множество применений, поскольку является формулой, которая может быть адаптирована к различным условиям и ситуациям. Иными словами, книга предлагает основные принципы создания решений, а не жестко заданные рецепты. Конечно, этот текст сложнее трактата Сунь-Цзы или «Военных стратегий» Су Пиня, еще одного известного стратега китайской традиции, так как его язык часто метафоричен и зашифрован. Но именно поэтому он является своего рода призмой, которая создает разные цвета в зависимости от того, как на нее посмотреть. Этот тип прикладных знаний, основанных на эффективности, а не на априорных умозаключениях, опережает на тысячелетия

¹ Решение задач (англ.).

развитие современной логики и методологии научных исследований. Для древней китайской мудрости не существует понятия «истина», более того, она призывает избегать любой накладывающей ограничение «предвзятой мысли». По словам Лао-Цзы, «нет ничего более постоянного, чем изменения. Единственное постоянство – это непрерывные перемены. Только непрерывное изменение постоянно». Наблюдения меняются в зависимости от занимаемых нами точек зрения, и наши стратегии должны постоянно приспосабливаться к условиям и обстоятельствам, «как вода, которая преодолевает все, потому что приспосабливается ко всему». Понятие «истина» совпадает с понятием «эффективность», но и понятие «эффективность» не может быть задано в качестве абстрактной концепции, поскольку оно, в свою очередь, тоже является результатом постоянного применения. И действительно, Конфуций советует «учиться и постоянно применять изученное на практике».

«Сила сама по себе не приравнивается к знаниям, а знания, в свою очередь, не приравниваются к упражнениям. Только объединяя знания и практику, можно добиться подлинной силы».

Поучительным примером использования этого принципа является миф о Великом Юе, которому в ранней молодости пришлось бороться с нерешенной до той поры проблемой разлива реки и наводнениями, которые периодически угрожали его королевству. Юй сумел найти блестящее решение. В отличие от отца и своих предшественников он, чтобы удержать воды Желтой реки, отказался от построения все более внушительных плотин, которые неизменно сносил мощный поток воды.

Наоборот, он приказал вырыть глубокие ямы, канавы и каналы вокруг города. Подданные повиновались его приказу и, когда наступило половодье, увидели, что вода заполняла ямы и канавы, а потом утекала по вырытым каналам, ничего не разрушая. Еще больше они были поражены, когда молодой Юй приказал построить вдоль каналов странные «механизмы» с большими лопастями внутри колеса, крутящегося благодаря течению воды, то есть водяные мельницы. Благодаря этой «плененной» энергии стало возможным без усилий молоть рис и другие злаки.

Именно за это творение Юя провозгласили Великим; он воплотил в себе искусство победы над врагом, не сопротивляясь ему, а овладевая его же силой для того, чтобы использовать ее против него самого. Он не только спас свое государство от наводнений, но и овладел силой вод Желтой реки и направил ее на благие цели.

Эти две использованные Юем стратегемы – «превратить нежеланного гостя в хозяина» и «создать пустоту, чтобы заполнить ее» – могут быть применены в любой ситуации борьбы: не противопоставлять силу против силы, а отвлечь силы противника для того, чтобы нанести удар, когда его арсенал не сбалансирован и не защищен. Один и тот же принцип может быть использован для решения проблем различного характера, как это совершил Юй Великий, превратив природную разрушительную силу в конструктивную.

Ощущение волшебства возникает в древних китайских стратегемах благодаря возможности их применения к самым разным ситуациям, а также ввиду рекомендации сосредоточиваться только на необходимом для достижения желаемых изменений. Ничего больше этого. Ничего лишнего. Никакой потери энергии. Исключительная эффективность и экономность.

К сожалению, эта утонченная техника боевого искусства часто не принимается во внимание из-за интеллектуальных предрассудков, будто эти знания могут интересовать только приверженцев жестокости. Такой снобизм совсем не учитывает мнение маэстро Сунь-Цзы, который, говоря о военном искусстве, утверждал, что «лучший боец тот, который способен побеждать без сражения».

Иными словами, умение сражаться делает человека настолько уверенным в себе и способным управлять взаимоотношениями с противником, что в большинстве случаев он добивается цели, не прибегая к физической или вооруженной борьбе. Для мудреца сражение никогда

не является хорошим решением, к нему прибегают, лишь когда не остается других возможностей. Сунь Бинь – другая важная фигура в китайской философии – утверждает: «Тот, кому нравится война, будет неизбежно уничтожен, а тот, кто увлечен победой, будет унижен. Война не должна доставлять удовольствие, а победа в войне не приносит пользы».

Западным мыслителям сложно постичь плодотворность древней восточной мудрости, поскольку в ней отсутствуют теоретические основы, это логика действия в чистом виде.

Искусство стратегем на протяжении веков являлось основой китайской культуры, однако с установлением маоистской идеологии его стали преследовать. Лично Мао назвал «пагубным для общества» распространение такого рода знаний и ввел цензуру на все книги, которые их касались. Даже судьбой Императорской библиотеки стал костер. Все заменила знаменитая «красная книжечка».

Стратегические знания и мастерство пугают авторитарных и репрессивных властителей, которые стремятся к абсолютной монополии. К счастью, стратегическое знание включает в себе умение избегать какого-либо контроля, так как оно в силу своей природы не позволяет ни идеологиям, ни религиям, ни политическим силам заточить себя в клетку. Сама его сущность делает его неподвластным этим влияниям. Преданность стратегическому знанию приводит к отказу от ортодоксальности любого рода.

Искусство убеждения: побудить к изменению

Одним из самых известных парадоксов западной философии является тот, который привел к радикальному сдвигу в способе мышления. Сократ, создатель метода диалога, должен был использовать риторическую уловку, чтобы его идеи были приняты его афинскими согражданами. Он заявил, используя народную веру в оракула, что его идеи были подсказаны демоном, который по ночам являлся ему во сне и таким образом воплощал свои замыслы, которые были бы априори отвергнуты, если бы исходили от простого человека.

Спустя несколько десятилетий Аристотель, изложив на множестве страниц критику софистской риторики, утверждал абсолютно софистским образом, что для переубеждения своего собеседника необходимо использовать его же доводы.

Это не должно нас удивлять, поскольку искусство убеждения всегда подвергалось критике, но в то же время применялось самими же обвинителями. Впрочем, умение убеждать означает не что иное, как способность изменять мнения и поведение: это сила, к которой всегда стремились не только политики и полководцы, но и любой желающий добиваться успехов на торговых переговорах, в деловых и любовных отношениях.

Как утверждает софист Горгий: «Слово – это великий властелин, способный совершать божественные вещи, несмотря на незначительные размеры и невидимость; и действительно, ему по силе успокаивать страх и устранять боль, вызывать радость и усиливать сострадание». И далее: «Вдохновенные словесные заклинания являются носителями радости, освободителями от страданий. Действительно, присоединяясь к расположению духа, сила волшебства успокаивает и убеждает, увлекает своим обаянием».

Искусство убеждения затрагивает также отношения каждого из нас с самим собой, то есть те методы, которыми мы убеждаем себя поверить во что-либо или увидеть определенные вещи с иных точек зрения, отличных от предыдущих. Следовательно, существует убеждение, обращенное к другому человеку, то есть «манипуляция», и обращенное к самому себе, то есть «самообман».

Подобная динамика представляет собой неизбежный результат коммуникации. Также верно и то, что «невозможно не общаться» (Вацлавик, 1971) и невозможно избежать влияния коммуникации. Это значит, что, сознательно или неосознанно, но в момент взаимодействия с кем-либо мы безостановочно влияем на него, как и он, в свою очередь, влияет на нас. То же самое происходит и в отношениях с самим собой, в моменты размышления или интенсивных эмоций. Вопрос в том, насколько сильное оказывается влияние, подвергаетесь ли вы влиянию или оказываете его, осознанно ли это действие или нет.

Иными словами, в силу того, что процессы влияния составляют непрменный атрибут человеческих взаимоотношений, особую важность приобретает вопрос умения эффективно управлять ими. Нет деятельности, в которой отсутствовали бы коммуникативные процессы, и язык в различных своих проявлениях проникает во все сферы нашего бытия. Это позволяет понять, почему в древности мастера убеждения были настолько ценны и востребованы. Как утверждал Горгий в одном из своих знаменитых изречений: «Речь, которая убеждает чей-то разум, заставляет этот разум поверить сказанному и согласиться с ним в действиях». Он прожил больше ста лет, продолжая изучать, преподавать и демонстрировать свое ораторское искусство. Ему даже была посвящена золотая статуя, возведенная около дельфийского оракула в знак признания его славы и значимости его учений.

Тем не менее, и искусству Метиды, и военному искусству, а также и искусству убеждения судьба уготовила обвинительный приговор и цензуру. На протяжении многих веков искусство стратег было заклеено как инструмент мошенников и обманщиков. Западная философия, а также нравственные идеи крайне идеалистического толка продвигали этику Истины, то есть

предписывали верность принципам «истинного» и лояльность в отношении веры. Такая теоретическая позиция морально осуждает использование риторики убеждения, как если бы она непременно являлась разрушительной: рука Дьявола против руки Божьей. Любопытно, что и Аристотель, и многие великие инквизиторы использовали искусство убеждения как утонченное оружие для убеждения людей в том, чтобы они осудили его.

Самым показательным является пример Паскаля, который после периода «продажи индульгенций», чтобы привлечь христиан к Истине Божьей, виртуозно использует в своих «Мыслях о религии и других предметах» риторические уловки. Например, в знаменитом «пари» он утверждает, что, выбирая между верой и неверием в существование Бога и в католическую идею жизни после смерти, намного выгоднее верить, так как, если загробной жизни не существует, ты просто проиграешь; если же она существует, а ты в нее не верил, тогда ты проиграешь без всякой пользы.

Таким риторическим трюком Паскаль подталкивает к рациональному выбору «верить» во что-то иррациональное. Впрочем, намного раньше него все пророки основных религий черпали голыми руками из искусства риторики: притчи Иисуса являются шедеврами этого искусства, как и истории Магомеда, уж не говоря о загадках и метафорах Будды. Все они в обращении к людям использовали известные уловки искусства убеждения. Любая «истина» для того, чтобы в нее поверили, должна быть представлена убедительным образом.

Искусство убеждения всегда воспринималось как нечто опасное, поскольку это настолько тонкое, настолько поразительное средство власти, что лучше не пускать его в массы, а оставлять в распоряжении элиты, которая правит обществом. Достаточно вспомнить, что каждый великий диктатор был искусным мастером убеждения масс, нередко обращавшимся за советом к экспертам по психологии масс и по массовым коммуникациям. Муссолини, к примеру, в качестве консультанта для своей фашистской пропаганды использовал ведущего эксперта эпохи Микеле Орано. Этот социальный психолог, ученик Тарда и Ле Бона – великих исследователей психологии масс, давал указания по построению коммуникативной стратегии. И нравится это кому-либо или нет, но на протяжении фашистского двадцатилетия девяносто процентов итальянцев, как сообщает Уильям Доис в одной из своих важнейших работ, соглашались с идеями фашизма.

Тот, кто убеждает, – это изобретатель истины, он действует стратегически, используя язык для создания «выдуманных реальностей, которые производят конкретные эффекты». Как и в двух предыдущих главах, здесь мы вновь имеем дело с искусством и школой мысли, которые не позволяют заменить себя никакой идеологией, поскольку суть убеждения состоит в особой характеристике языка, благодаря которой он, если использовать его особым образом, может изменить представления о реальности. Иным словами, действительность меняется в зависимости от того, как ее преподносят. Поэтому тот, кто является последователем искусства изменения вещей при помощи коммуникативных приемов, не может придерживаться какого-либо догматического кредо. Он исходит из того, что идеи, убеждения, мнения и верования, которые управляют человеческими действиями, – это всего лишь ригидные точки зрения, созданные столь же ригидной формой языка. Горгий демонстрировал эту теорию, сначала убеждая публику с помощью одного тезиса, а затем – прямо противоположного, посредством утонченного использования слов, метафор, противоречий и аргументаций, которыми он владел в высшей степени. Говорят, что он был в состоянии ответить на любой вопрос, не только благодаря своим способностям в риторике, но и обширным познаниям. Протагор же являлся специалистом в технике приведения собеседников к тому, что они начинали противоречить сами себе, задавая им вопросы и комментируя их ответы. При этом собеседники не осознавали, что их переубеждали, поскольку они действительно спонтанно изменяли свою позицию, когда замечали, что попали в противоречие. Горгий был мастером убеждения с помощью «манипуляции», в то время как Протагор искусно убеждал собеседников, приводя их к «самообману». В первом случае

люди подвергались прямому влиянию оратора; во втором у них складывалось впечатление, будто они сами пришли к изменению собственного мнения. Третий, самый знаменитый софист – Антиофонт; он был своего рода предшественником современных стратегических психотерапевтов. Антиофонт достиг большого успеха в лечении физических болезней при помощи слова. Когда он устал от этой вызывающей стресс деятельности, то посвятил себя выступлениям в суде и, таким образом, стал своего рода Перри Мейсоном²

² Перри Мейсон (Perry Mason) – литературный персонаж детективных романов Эрла Гарднера, практикующий лос-анджелесский адвокат. – *Прим. науч. ред.*

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.