

СОДЕРЖАНИЕ

На какие вопросы отвечает эта книга	4
Предисловие.....	6
Глава I. Берем пример с Аристотеля?	8
Глава II. Золотое правило аргументации.....	13
Глава III. Теория для практики	16
Глава IV. Кодекс законов аргументации	23
Глава V. Откуда брать сильные аргументы?.....	30
Глава VI. Риторические методы убеждения	36
Глава VII. Спекулятивные техники.....	49
Глава VIII. Почему римляне разрушили Карфаген?	60
Глава IX. Не нарушайте правила!	67
Глава X. Как излагать аргументы.....	75
Глава XI. Конструкций две, приемов — множество	85
Глава XII. Маленькие хитрости, или От стратегии к тактике.....	95
Глава XIII. Шпаргалка для цейтнота.....	111
Глава XIV. Немного о компромиссах	117
Литература и другие источники.....	126

НА КАКИЕ ВОПРОСЫ ОТВЕЧАЕТ ЭТА КНИГА

КТО ВПЕРВЫЕ НАЧАЛ РАЗВИВАТЬ ИСКУССТВО АРГУМЕНТАЦИИ?

Древние греки. Они возвели беседы и споры в ранг искусства. А значит, пришлось задумываться и об аргументации. *См. главу I*

КАКОВЫ ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, СВЯЗАННЫЕ С АРГУМЕНТАЦИЕЙ?

Тезис — утверждение, которое вы хотите защитить. Обычно тезис короткий, его надо уместить в одной фразе. Аргументы — доводы или обоснования. Возражения собеседника — контраргументы. В науке используется еще понятие демонстрации — последовательности выстраивания аргументов. *См. главу III*

КАКОВЫ ОСНОВНЫЕ ЗАКОНЫ АРГУМЕНТАЦИИ?

Правильность речи, достоверность фактов, учет психологического состояния оппонента, вежливость, сглаживание негативных моментов. *См. главу IV*

ЧТО ТАКОЕ СИЛЬНЫЙ АРГУМЕНТ?

Аргумент, основанный на знании предмета, актуальный здесь и сейчас. *См. главу V*

ЧТО ТАКОЕ СПЕКУЛЯТИВНЫЕ ТЕХНИКИ АРГУМЕНТАЦИИ?

Проще говоря, это уловки — преувеличения, упор на авторитет, дискредитация... Иногда уместно ими пользоваться, но злоупотреблять не стоит. *См. главу VII*

КАК НЕ СТОИТ АРГУМЕНТИРОВАТЬ СВОЮ ТОЧКУ ЗРЕНИЯ?

Нельзя оскорблять собеседника, переходить на личности, запрещать оппоненту высказывать свое мнение, взывать к жалости или допускать эмоциональный шантаж. *См. главу IX*

КАК СЛЕДУЕТ ИЗЛАГАТЬ АРГУМЕНТЫ?

Понятно, логично, корректно, со взаимным уважением, демонстрируя готовность к диалогу. *См. главу X*

КАК ИЗБЕЖАТЬ КОНФЛИКТА?

Если вы чувствуете, что обстановка накаляется (оппонент не держит удар и готов к открытой ссоре), возьмите на себя роль миротворца. Дайте собеседнику понять, что уважаете его мнение, даже если оно ошибочно. *См. главу XII*

ЧЕМ ХОРОША ТАКТИКА КОМПРОМИССА?

Тактика компромисса эффективна при разногласиях, возникающих как между частными лицами, так и между организациями. Бывает так, что не слишком значимые уступки помогают сохранить партнерство, продвинуть идею, внедрить совместный проект. *См. главу XIV*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Как ни странно, но умение убедить собеседника нужно нам в любом возрасте. Даже маленький ребенок использует доступные ему средства, чтобы добиться своего. Он с легкостью докажет вам, почему ему абсолютно необходима игрушка, которую он увидел в магазине или у приятеля. Это, конечно, шутка, но лишь отчасти...

В самом деле, так ли уж каждому из нас необходим дар убеждения? И дар ли это, то есть некая врожденная способность? Или ремесло, которому можно выучиться?

Ответим сначала на первый вопрос. Да, есть профессии, где способность убеждать в своем мнении окружающих без преувеличения жизненно важна. Скажем, адвокат или прокурор — от их красноречия и убедительности зависит судьба человека. Совершенно необходимо это искусство и дипломатам, защищающим интересы своей страны.

Умение аргументировать важно и для того, кто, как принято говорить, защищает проект или идею.

Если вы не отшельник, живущий в лесном скиту, значит, постоянно общаетесь с окружающими и регулярно сталкиваетесь с необходимостью в чем-то убедить супруга, ребенка, родителей или друзей. Например, в том, что для вас очень важен сегодняшний футбольный матч, а жена в этот вечер могла бы пожертвовать ради вас любимым сериалом.

«Вы раскрываетесь в своей жизни и поведении, в своих публичных выступлениях»

(Демосфен)

Оторвемся от проблем семейных и обратимся к профессиональным. Если вы работаете продавцом, консультантом или маркетологом, вам не нужно доказывать, сколь ценным оказывается умение убедить покупателя или клиента.

Теперь вопрос номер два. Дар убеждения — врожденный или приобретенный? Как ни странно, не то и не другое. К примеру, интеллект — это естественная, врожденная особенность человека, оттого и называемся мы *homo sapiens*, то есть «человек разумный». Но если ум не развивать буквально с первых дней жизни, есть риск утратить интеллектуальный потенциал — к сожалению, подобные примеры известны. Даже название есть — синдром Маугли. Это ведь только в сказке Киплинга «человеческий детеныш» вырос человеком. В реальной жизни подобные ситуации трагичны.

Примерно то же самое и со способностью убеждать — казалось бы, дар этот предопределен, но если вы его не развиваете, легко опуститься до банального «сам дурак», а уж эту формулу аргументацией не назовешь.

Так что есть смысл понять, что такое аргументация, насколько она может быть удачной или не очень, и поучиться у тех, кто посвятил этому как исследования, так и практические курсы или семинары.

Как раз этим мы и займемся на страницах книги.

СО ШКОЛЬНОЙ СКАМЬИ

Самый простой и известный каждому пример аргументации — доказательство теоремы в школе. Конечно, первоначально аргументы вам приводит педагог (либо они написаны в учебнике), но, если вы не поймете их логику, теорема так и останется для вас тайной за семью печатями. Так что включайте свое логическое мышление — без него грамотная аргументация просто невозможна

БЕРЕМ ПРИМЕР С АРИСТОТЕЛЯ?

Слово — самое сильное оружие человека.

Аристотель

В первобытные времена самым весомым (в прямом и переносном смысле) аргументом часто оказывалась примитивная дубинка: стукнул оппонента — победил в споре. Но с развитием человеческой цивилизации люди научились убеждать словами, как Аристотель, создавший из этого целую науку. Или личным примером, как императрица Екатерина Великая, положившая начало массовой вакцинации против оспы.

ТОП-10 ИЗ ДРЕВНЕЙ ГРЕЦИИ

Величайшими аттическими ораторами, блистательно овладевшими искусством аргументации, были:

- Эсхин
- Андоцид
- Антифон
- Демосфен
- Динарх
- Гиперид
- Исей
- Исократ
- Ликург
- Лисий

КАК РОЖДАЕТСЯ ИСТИНА?

Интересно, что первыми искусство аргументации, то есть убеждения, стали развивать еще древние греки. Они вообще любили поговорить и поспорить публично. Не забывайте, что как раз в Элладе зародилась и развивалась демократия. Конечно, с современной точки зрения существовавшую тогда политическую систему народовластием (а именно так переводится термин «демократия») назвать трудно. Какая же власть народа, если целая категория людей — рабы — просто выводится за скобки? Но мы сейчас не о политике, а о том, что с ней связано. В данном случае — о спорах и дискуссиях.

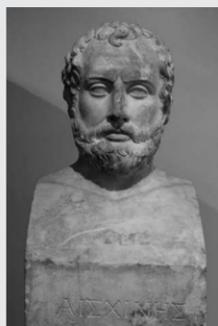
О том, что «в спорах рождается истина», слышали все. Но мало кто знает, что автор этой фразы, знаменитый греческий философ Сократ, не любил выступать на публике и вообще спорить — в отличие, кстати, от Аристотеля. Того, по слухам, хлебом не корми,

а дай высказаться и подискутировать. Впрочем, он охотно делился своим умением: сперва со своими учениками, а потом, вплоть до наших дней, через свои книги — и со всем человечеством. Как раз искусству убеждения посвящены его знаменитые работы, например «Риторика».

Тут у вас наверняка возник резонный вопрос: почему именно в те древние времена так важно было умение доказывать свою точку зрения? Да потому, что тогда закладывались основы того, что мы называем европейской цивилизацией. Это не только наука и техника, но и правила человеческого общения. У первобытных людей с этим дело обстояло просто: не согласен с действиями соперника, стукнул его дубинкой по голове, конфликт сам собой и разрешился. Однако довольно скоро (в исторических масштабах, конечно) пришлось искать иные способы доказательства своей правоты. И чем лучше человек владел разговорной речью, чем более убедительные доводы приводил в защиту своей позиции, тем большего уважения в своем племени добивался.

ЗАСЛУГА ЦИВИЛИЗАЦИИ

По мере развития человеческой цивилизации искусство убеждения приобретало все большее значение. Ведь надо было выработать некие правила совместной жизни и общения, из которых со временем выросли законы. С появлением науки грамотная



Эсхин — древнегреческий государственный деятель, один из десяти аттических ораторов. Три самые выдающиеся его речи известны под названием «Три грации»

СТОИТ ЛИ СПОРИТЬ?

Известная фраза Сократа о том, что в споре рождается истина, вовсе не призывает затевать дебаты по каждому поводу. Древнегреческий философ имел в виду совсем другое. Он считал, что главное в дискуссии — внимательно слушать собеседника. Если вы считаете, что оппонент не прав, возражайте ему, отталкиваясь от его слов, а не уходя в сторону. Именно этому учил Сократ: искать противоречия в тезисах оппонента

аргументация понадобилась первым ученым... Помните, как доказывали в школе теорему Пифагора? Между тем доказательствам этим две с половиной тысячи лет, и ничего, как видите, работают.

Порой отстаивать свою правоту было смертельно опасным занятием. Джордано Бруно за его идеи просто сожгли на костре, дабы другим неповадно было. А Галилео Галилею пришлось публично покаяться перед судом инквизиции и отказаться от своих «еретических заблуждений». Тем не менее сразу после того, как был объявлен приговор, Галилей произнес свою знаменитую фразу: «А все-таки она вертится!» Имея в виду, как вы понимаете, планету Земля. До конца жизни он оставался узником инквизиции и умер в заточении.

Если же вернуться в наши дни, то, наверное, наиболее ярким примером общественной дискуссии, где аргументации придается без преувеличения жизненное значение, служат баталии вокруг вакцинации против коронавируса. К ней в обществе относятся по-разному. Соответственно, как защитники, так и противники прививок приводят самые разные аргументы в пользу своей позиции. Врачи апеллируют к своему опыту лечения тяжелых больных в «красной зоне» и просят помочь им. Или банально пугают — есть и такой подход. Власти, принимая ограничительные меры, обращаются к опыту локдауна 2020 года или, скажем,

к жестким запретам, как в Сингапуре, Израиле и Китае. Аргументы понятны — раз помогло тогда, значит, сгладит остроту ситуации и сейчас.

Однако у противников вакцинации свои доводы. Одни аргументируют отказ от прививки медицинскими противопоказаниями, другие — недоверием к эффективности вакцин и их безопасности, третьи находят экспертов (увы, в том числе и шарлатанов), утверждающих, будто прививки ломают иммунитет.

Вот тот самый случай, когда надо уметь выслушивать и анализировать все аргументы, не руководствуясь исключительно своими эмоциями. Уже хотя бы для того, чтобы понять, высказывает оппонент обоснованную точку зрения или просто пытается манипулировать вами. Так что понимание целей и методов убеждения — вопрос совсем не теоретический.

Кстати, один из испытанных способов убедить в чем-то окружающих — подать личный пример. Как поступила, скажем, Екатерина II, первой в России (так, во всяком случае, считается) сделав себе прививку от оспы. Сейчас такой поступок любого лидера не считается чем-то необыкновенным, но не забывайте, что речь идет о 1768 годе, когда от оспы вымирали целыми деревнями и городами. Именно с екатерининских времен и пошла в России обязательная массовая противооспенная вакцинация, продолжавшаяся больше двухсот лет, до 1982 года. А нынче об оспе просто забыли...

ОПАСНЫЕ СОМНЕНИЯ

В Средние века настаивать на своей точке зрения было порой смертельно опасно — всем известно, что Джордано Бруно сожгли на костре, но не все знают, что обвиняли его не в научных «заблуждениях», а в том, что он подвергал сомнению главные догматы христианства. Трибунал инквизиции семь лет пытался его переубедить, а не сумев, передал в руки светских властей, которые и приговорили его к сожжению

ПОЛЕ БИТВЫ — СОЦСЕТИ

Настоящим полем для словесных баталий стали социальные сети. Но виртуальный характер общения часто служит плохую службу — люди без стеснения высказывают непроверенные факты, выплескивают негативные эмоции и ведут себя так, что, похоже, никакие контраргументы их просто не интересуют. Не стоит, однако, на этом основании выносить соцсетям приговор — в реальной жизни ведь тоже есть и грубияны, и лгуны, и скандалисты, но мы же на них не ориентируемся

БЕЗ АРГУМЕНТАЦИИ НИКАК!

Очень показательная область применения аргументации — конечно же, политика. Во время любой предвыборной кампании кандидаты стремятся убедить избирателей в том, что голосовать нужно именно за них или их партию. Разумеется, лучший аргумент в данном случае — практические дела, которые уже успел сделать претендент. Впрочем, часто в ход идут разнообразные обещания, и тут уж снова — личное дело гражданина: верить им безусловно или все-таки, как говорится, «включить голову», отделяя ложные и популистские посулы от реальных возможностей.

В ход идут самые разные виды аргументов. Кто-то взывает к разуму и здравому смыслу. Кому-то кажется, будто эффективнее всего — запугать оппонента. Другие предпочитают повесить в качестве аргумента некую «морковку» — обещание лучшего, причем в скором времени. И не стесняются оперировать даже самыми несбыточными посулами. А есть еще завязтые спорщики, для которых полемика сродни искусству. Это особый случай, ибо такой подход требует хорошей подготовки, богатых знаний и острого ума. Обо всем этом мы и поговорим дальше.