

**С.И. Поварнин**

**Искусство спора**  
**О теории и практике спора**

**Москва**  
**«Книга по Требованию»**

УДК 304  
ББК 60.5  
С11

С11 **С.И. Поварнин**  
Искусство спора: О теории и практике спора / С.И. Поварнин – М.: Книга по Требованию, 2023. – 52 с.

**ISBN 978-5-458-46866-4**

Классическая серьезная книга по искусству спора, написанная известным специалистом по логике и риторике. Содержит классификацию споров и уловок в споре. Книга научит вас читать "между строк" газеты и телеинформацию, заметить уловки ваших противников, правильно изложить свои доводы в споре любого типа. Воспроизведено по второму изданию Культурно-просветительного кооперативного товарищества НАЧАТКИ ЗНАНИЙ

**ISBN 978-5-458-46866-4**

© Издание на русском языке, оформление  
«YOYO Media», 2023  
© Издание на русском языке, оцифровка,  
«Книга по Требованию», 2023

Эта книга является репринтом оригинала, который мы создали специально для Вас, используя запатентованные технологии производства репринтных книг и печати по требованию.

Сначала мы отсканировали каждую страницу оригинала этой редкой книги на профессиональном оборудовании. Затем с помощью специально разработанных программ мы произвели очистку изображения от пятен, клякс, перегибов и попытались отбелить и выровнять каждую страницу книги. К сожалению, некоторые страницы нельзя вернуть в изначальное состояние, и если их было трудно читать в оригинале, то даже при цифровой реставрации их невозможно улучшить.

Разумеется, автоматизированная программная обработка репринтных книг – не самое лучшее решение для восстановления текста в его первоизданном виде, однако, наша цель – вернуть читателю точную копию книги, которой может быть несколько веков.

Поэтому мы предупреждаем о возможных погрешностях восстановленного репринтного издания. В издании могут отсутствовать одна или несколько страниц текста, могут встретиться невыводимые пятна и кляксы, надписи на полях или подчеркивания в тексте, нечитаемые фрагменты текста или загибы страниц. Покупать или не покупать подобные издания – решать Вам, мы же делаем все возможное, чтобы редкие и ценные книги, еще недавно утраченные и несправедливо забытые, вновь стали доступными для всех читателей.



если доказательство сложное. Иногда и чувствуешь что-то да не так, а где ошибка, определить не можешь. Вот тут-то и помогает знание логики на практике.

## ГЛАВА 3

### Спор из-за истинности мысли

Спорная мысль. — Пункты разногласия. — Число их. — Установка их и выбор между ними. — Тезис и антитезис спора. — Составные антитезисы.

1. Не следует думать, что достаточно встретить "спорную мысль", чтобы сейчас же сделать ее, при желании, "тезисом спора". Она всегда требует некоторого предварительного исследования и обработки, прежде чем взять из нее этот тезис. Именно, необходимо выяснить точно, в чем мы с нею не согласны; установить "пункты разногласия".

Даже в самой простейшей спорной мысли возможны, по крайней мере, два пункта, в которых она может нам показаться ошибочной. Напр., дана самая простая спорная мысль: "Петр умер". Выяснив ее количество и модальность (гл. 1. п. 5), мы найдем, что не согласиться с ней можно лишь или потому, что "Петр не умер, а жив", или потому, что суждение это считается достоверным, в то время как, по нашему мнению, оно только вероятно. Правильно будет думать: не несомненно, что "Петр умер", а "вероятно, что Петр умер".

Найти и точно указать, в каком именно пункте мы не согласны с данной мыслью, — значит "**установить пункт разногласия**". Это должно быть исходной точкой каждого правильного спора.

2. Возьмем другой пример, более сложный. Положим, кто-нибудь говорит: "эти обвиняемые совершили преступление, предусмотренное такою-то статьей уложения о наказаниях". Эта мысль показалась спорною. Выяснив ее (что всегда приходится делать в таких случаях), мы нашли, что: а) дело идет обо всех обвиняемых; б) что мысль выдается за достоверную; в) что все в словесном выражении ее для нас отчетливо понятно.

Выражая несогласие с нею, мы можем, конечно, ограничиться тем, что скажем: "я совершенно не согласен с вашим мнением". Но, услышав это, противник непременно спросит с чем? (или иногда ошибочно: почему?). Этим вопросом он потребует **установки пункта разногласия**. Вам придется отдать себе отчет, в чем именно вы не согласны, и установить пункты разногласия. "Мест", в которых можно искать этих пунктов, имеется несколько. В данной мысли мы можем не соглашаться: а) с тем, что **все** обвиняемые совершили данное преступление; б) с тем, что вообще **кто-нибудь из них** совершил его; в) с тем, что данный проступок **преступление**; г) с тем, что оно — преступление, **предусмотренное такой-то статьей**; д) с тем, что эта мысль **достоверна** и т.д. Нужно приобрести навык быстро, иногда "моментально" находить и пересматривать все места, в которых возможно разногласие в данной мысли. Особенно необходим этот навык в некоторых специальностях, — напр., в юридической практике спора.

Просмотрев, все места возможного несогласия с мыслью, мы отмечаем, что не согласны с тем-то в ней и с тем-то, т.е. что имеется такой-то пункт разногласия или такие-то два, три и т.д. пункта. Напр., мы нашли два пункта разногласия: а) в том, что **все** обвиняемые совершили данный поступок; б) в том, что данный поступок, преступление, указывается **такой-то статьей закона**. В подобном случае или каждый из этих пунктов становится источником особого спора (или особой части составного спора); **или же мы выбираем для спора один из них, наиболее для нас выгодный**, оставив в стороне остальные пункты. Обыкновенно лучше все-таки и в этом случае оговорить, т.е. по крайней мере, предварительно установить все найденные пункты разногласия, хотя мы и спорим только об одном. Иначе молчание противник примет за знак согласия.

3. Установка пунктов разногласия делается обыкновенно тем путем, что мы, в противоположность неправильному взгляду противника в данном пункте, выдвигаем свой несовместимый с ним взгляд, как истинный. Напр., вышеуказанные два пункта разногласия во взятой нами мысли можно установить так: "я совершенно не согласен с вами. Во-первых, **не все обвиняемые совершили этот поступок**; во-вторых, **этот поступок не подходит под такую-то статью**". Таким образом, каждый пункт разногласия отлился в форму двух противоположных, несовместимых одна с другой мыслей: а) **все** обвиняемые совершили данный поступок, — некоторые обвиняемые не совершали его; б) данный поступок **подходит** под такую-то статью, — он **не подходит** под эту статью. Эти две несовместимых и борющихся одна с другой мысли называются **тезисом** и **антитезисом** спора. Тезис — та мысль, которая выделена из спорной мысли; антитезис — мысль выдвинутая в противовес тезису и, обыкновенно, установившая пункт разногласия. Борьба между двумя этими мыслями и составляет сущность наиболее важных правильных споров. Во взятом нами примере **тезис** будет: **все** обвиняемые совершили данный проступок; **антитезис**: некоторые обвиняемые не совершили его. **Тезис**: данный проступок подходит под статью такую-то; **антитезис**: он не подходит под нее.

4. Надо стараться всячески, чтобы антитезис (а, следовательно, и тезис) были возможно **проще** и выражены **короче**. Во всяком случае, промахом является **составной антитезис**, состоящий сразу из двух и более мыслей. Напр., **тезис**: данный проступок подходит под статью одиннадцатую, **антитезис**: нет, он не подходит под нее, **а подходит под статью двенадцатую**. Тут в антитезисе **две мысли**; намечаются два пункта разногласия,

## Ф доказательствах

причем, если мы начнем с доказательства первой мысли, нужно еще **добавочное** доказательство для второй и т.д.

В общем, составные антитезисы (как и тезисы) влекут множество неудобств, вносят обычно в спор крайнюю запутанность, сбивчивость, неопределенность. Поэтому, встретившись с ними, необходимо сейчас же расчленив их на составные элементарные суждения и рассматривать каждый пункт разногласия отдельно.

Установка и выбор пунктов разногласия — чрезвычайно важная часть в споре. В важных спорах их нужно производить особенно тщательно и с полным сознанием того, что делаем. Важность их возрастает вместе с важностью спора.

Если пункт разногласия **не установлен** или даже если установлен, но составной, сложный пункт разногласия, спор ведется часто положительно "в слепую". Неправильный выбор пункта разногласия тоже может решить судьбу всего спора, как это бывает иногда, напр., в судебных процессах.

Точно также важно в случае спора из-за мысли помнить вполне точно и отчетливо не только тезис спора, но **и антитезис его, и никогда не упускать из виду, что таковой существует**. Это не только помогает отчетливости спора, но и дает возможность легко отразить некоторые ошибочные нападения на тезис, и, когда противник тезиса "упускает из рук нападение", переходить самому в "контратаку".

## ГЛАВА 4

### Спор из-за доказательства

Отличие спора за мысль и за доказательство. Начало спора из-за доказательства. Анти-тезис в этом виде спора. Сочетание одних видов спора. Кто выбирает форму споров?

1. Однако, далеко не всякий спор есть спор из-за мысли, точнее из-за истинности мысли. Очень часто мы вовсе не касаемся прямо вопроса об истинности мысли или ее ложности, но нас интересует, **как обосновывает или как опровергает ее противник. Насколько правильны его доказательства?** — Иначе сказать, часто задача спора не опровергнуть или оправдать какую-нибудь мысль, а только показать, что она **не доказана противником, не оправдана или не опровергнута им**. Следовательно, в то время, как

1) в результате удачного спора **из-за истинности мысли** мы приходим к выводу: эта мысль — истина или эта мысль ошибочна.

2) в результате удачного спора **из-за доказательства** мысли получаем вывод: эта мысль не оправдана нашими противниками или эта мысль не опровергнута нашими противниками. Различие в задачах спора здесь огромное.

Ведь если противник опровергнул наше **доказательство** тезиса, одно это еще вовсе не значит, что наш тезис ложен. Просто, мы, может быть, не сумели его доказать. Это бывает в спорах и вообще при доказательствах нередко. Учитель может легко сокрушить доказательство Пифагоровой теоремы, изобретенное гимназистом "по вдохновению" в грозный час у классной доски. Но теорема Пифагора от этого ничуть не поколеблется. Учитель поставит "кол" за неумение доказать ее, а ученик, может быть, ознакомится с "настоящим" доказательством и только. Точно так же если противник опровергает нашу мысль, но неудачно, и мы разбили его опровержение в пух и прах, одно это еще не значит, что тезис наш истинен. Может быть, наш тезис совершенно ошибочен, да противник то не умеет опровергнуть. Такие случаи бывают нередко. Поэтому, **неудачное доказательство, взятое само по себе, означает только, что человек не сумел оправдать или опровергнуть тезис, а истинности или ложности тезиса не касается вовсе**.

Для того, чтобы оправдать или опровергнуть тезис, всегда нужно еще особое, специальное доказательство его истины или ошибочности\*.

2. Нарушение этого правила происходит, однако, в спорах на каждом шагу. Опровергли доказательство и думают, что этим одним уже разбили и тезис. Разбили опровержение противника против своего тезиса и думают, что доказали истинность тезиса и т.п. Напр., защитник на суде разбирает доводы обвинения... Прямой и правильный вывод из этого один "**обвинение не доказано**", но он делает иной раз вывод: **тезис** обвинения ("подсудимый виновен") **ошибочен**. Иначе сказать, **подсудимый не виновен**. Практически это, конечно, особого значения не имеет, потому что подсудимый должен быть оправдан и в том и в другом случае — и за недоказанностью обвинения, и по признанной невинности. Но логически — это грубый промах.

Спор из-за доказательства и начинается иначе, чем спор из-за мысли. Если доказательство приведено уже противником, мы прямо нападаем на него, не касаясь тезиса. Если же противник только высказал мысль, не доказав ее, а мы почему-либо не желаем нападать на саму эту мысль, а предпочитаем проверить ее основания, то мы "**требуем доказательства**" ее. Напр., кто-нибудь сказал: "этот больной не выживет". Если мы не желаем пускаться в трудное иногда опровержение этой мысли, то спрашиваем собеседника: "почему вы так думаете?"

\* Изредка можно для него воспользоваться **и фактом** опровержения доказательства данного тезиса, — но при особых условиях, о которых говорить здесь не место.

Он обыкновенно проводит свои доказательства. Мы опровергаем их и, если это удалось, приходим к выводу, что мысль эта **не доказана**, и тем удовлетворяемся.

3. В споре из-за доказательства **антитезис** в большинстве случаев (когда дело идет о достоверности тезиса) не играет совершенно никакой роли. Поэтому, его обыкновенно и не выделяют и не имеют в виду. Например, дан тезис: "Бога не существует". Мы выбираем спор из-за доказательства и спрашиваем: "почему вы так думаете?" Противник приводит доказательства, и дальше мы имеем дело уже с этими доказательствами и вопросом, следует из них тезис или нет. Редко может встретиться необходимость принять во внимание антитезис.

За антитезис мы беремся в таких случаях обычно лишь тогда, когда, **окончив спор о доказательстве тезиса**, напр., выяснив, что доказательство ошибочно, мы переходим к **спору об истинности тезиса**. Сочетание обоих этих видов спора практикуется часто и очень желательно, если оно возможно: только обе части такого составного спора надо вести, резко разграничивая одну от другой, резко отделяя их задачи. Напр., разбив доказательство в пользу тезиса "Бог не существует", приведенное противником, мы можем сказать так: "вы видите, что доказательство это не пригодно. Мало того: можно доказать, что сам ваш тезис не выдерживает критики" или т.п. Это будет переход от спора о доказательстве к спору о тезисе, и тут придется сейчас же натолкнуться на необходимость антитезиса: "Бог существует".

4. Из всего сказанного в этих двух главах следует, что **выбор** между спором из-за мысли и спором из-за доказательства обычно принадлежит **нападающей стороне, оппоненту**. Устанавливая антитезис или приводя возражения против тезиса, он делает спор спором из-за тезиса; нападая на доказательство тезиса, если оно дано, и, требуя его, если оно не дано, он предлагает этим спор из-за доказательства. **Защитнику** же тезиса (или "держателю тезиса") обычно остается одно: принять предложенный спор или отказаться от него, **"отклонить спор"**.

Эта особенность "нападения" в некоторых случаях и в искусных руках дает ему некоторое преимущество. Нападающий может выбрать ту форму спора, какая легче и выгоднее в данном случае для него и затруднительнее для противника. Очень часто, когда спорщик не вполне уверен, что может доказать **ложность** тезиса, хотя и убежден в ней, — он предпочитает поставить задачей спора **недоказанность** тезиса. Он выбирает спор из-за доказательства и требует, чтобы мы доказали свой тезис. Общеизвестное дело, что часто мы вполне и с полным правом уверены в истинности тезиса, но доказать ее не можем, по крайней мере доказать сейчас, сразу. Напр., доказательство забыто нами, что бывает очень нередко. Тогда нам остается или **рисковать** все же на попытку доказательства или отклонить спор. И то и другое часто невыгодно. Между тем, если бы противник начал спорить **из-за тезиса** и сам стал приводить свои доказательства — именно доказывать ложность тезиса, — то дело его могло бы быть и проиграно.

## ГЛАВА 5

### Виды спора

Сосредоточенный и бесформенный спор. Простой и сложный спор. Спор без слушателей и при слушателях. "Психология слушателя". Спор письменный и устный.

1. Кроме спора из-за тезиса и из-за доказательства, есть разные другие виды спора, различимые с разных других точек зрения. Их тоже очень важно запомнить.

Бывает спор **сосредоточенный** и **бесформенный**. Сосредоточенный спор, — когда спорящие все время имеют в виду спорный тезис, и все, что они говорят или что приводят в доказательство, служит для того, чтобы опровергнуть или защитить этот тезис. Одним словом, спор вертится около одного центра, одного средоточия, не отходя от него в стороны. Бесформенный же спор не имеет такого средоточия. Начался он из-за какого-нибудь одного тезиса. При обмене возражениями схватились за какой-нибудь довод или частную мысль и стали спорить уже о ней, забыв о первом тезисе. Потом перешли к третьей мысли, к четвертой, нигде не завершили спора, а обращая его в ряд отдельных схваток. К концу спора спрашивают: "с чего же мы, собственно, начали спор", — и не всегда могут вспомнить это. Такой спор можно назвать бесформенным. Это самый низший из подобных видов спора.

Наибольшее значение при решении какого-нибудь вопроса имеют, конечно, сосредоточенные споры. Они, в свою очередь могут вестись **беспорядочно** или в **известном порядке**, по известному плану. Бесформенный же спор всегда беспорядочен.

2. Можно вести спор вдвоем, один на один. Это будет **простой, одиночный** спор. Но часто спор ведется между несколькими лицами, из которых каждое вступает в спор или со стороны защиты тезиса, или со стороны нападения. Это будет **сложный спор**.

Сложный спор вести в порядке и правильно труднее, чем спор простой. Это само собой ясно. Нередко такие споры обращаются в нечто совершенно несуразное. Между тем сложный спор, в общем, может иметь огромное, исключительное значение, особенно в тех случаях, где посредством спора думают приблизиться к истине. В нем лучше всего представляется возможность выслушать и взвесить все или многие доводы в пользу тезиса или против него и лучше оценить их сравнительную силу. Конечно, чтобы правильно сделать такую оценку, чтобы вынести из спора всю возможную пользу, необходим сам по себе хороший, здоровый и ясный ум, вместе со знанием обсуждаемого вопроса. Но без сложного спора и такому уму чрезвычайно редко удалось бы вполне пра-

## В доказательствах

вильно и уверенно оценить тезис. И так везде: и в науке, и в общественной жизни, и в частной жизни. Чем более выдающихся по уму и знанию людей участвует в сложном споре, чем упорнее спор, чем важнее тезис спора, тем большие могут получиться результаты, при прочих условиях равных.

Однако, как мы уже отметили выше, вести в порядке сложный спор трудно и чем больше участников в нем, тем, чаще всего, труднее. Спор со многими участниками может сам собою "наладиться" — особенно устный спор — лишь в тех случаях, когда все участники его обладают хорошей дисциплиной ума, способностью схватывать сущность того, что говорится, и пониманием сущности задачи спора. В остальных случаях необходим **руководитель споров** — "председатель собрания" и т.п. Причем, надо сказать, **умелые руководители** споров встречаются довольно редко. Зато часто сложный спор ведется так безграмотно, что внушает отвращение к "совместному обсуждению" вопросов. К сожалению, это бывает и во время научных споров в ученых обществах. И там на редкость "безграмотные" в логическом смысле споры.

Одной из самых трудно преодолимых преград к хорошему ведению спора является у людей **неуменьше слушать** другого человека. Об этом нам придется сейчас говорить подробнее.

3. И простой, и сложный спор могут происходить **при слушателях** и **без слушателей**. Иногда это различие имеет огромное, решающее влияние не только на характер спора, но и на исход его.

Присутствие слушателей, если они даже совершенно молчать не выражают никаким другим образом одобрения или неодобрения, обыкновенно действует на спорящих. Особенно на людей самолюбивых, впечатлительных, нервных. Победа при слушателях больше льстит тщеславию, поражение становится более досадным и неприятным. Отсюда большее упорство во мнениях, большая у иных горячность, большая склонность прибегать к разным уверткам и уловкам и т.п. Еще хуже, если слушатели, как часто бывает, высказывают, так или иначе, свои симпатии или антипатии, одобрение или неодобрение. Одни выражают их улыбкой, кивком головы, и т.д. и т.д.: другие — громким смехом или "гоготаньем". Некоторые вставляют свои одобрительные или неодобрительные замечания: "Слабо!", "Верно!" и т.д. или встречают удачное, по их мнению, место аплодисментами или шиканьем (в собраниях). Иные гудят, мычат, режут, гогочут, свистят и т.д. в меру своей некультурности. Еще ступень ниже — и выступает на сцену кулак, самый сильный аргумент невежества и тупости. Нужен исключительный характер или долгий навык, чтобы совершенно не обращать внимания на слушателей, и спорить как бы один на один. Нужно сильно "закалить себя в битвах", чтобы достигнуть этой цели. На человека нервного и не закаленного сочувствие или несочувствие слушателей всегда действует или возбуждающим или угнетающим образом.

4. В споре при слушателях, если мы, конечно, заботимся об их мнении, приходится применяться не только к противнику, но и к слушателям. Иной довод, напр., годился бы без слушателей; при слушателях мы его не пустим в ход — по той или иной причине. Должны искать другого довода. От таких случаев один только шаг до особого типа спора — **спора для слушателей**.

Этот тип споров встречается очень часто, особенно в общественной жизни. Тут люди спорят не для приближения к истине, не для того, чтобы убедить **друг друга**, а исключительно, чтобы убедить **слушателей** или произвести на них то или иное впечатление. Вот, напр., предвыборное собрание. Члены двух партий "сражаются" друг друга. Только очень наивный человек может подумать, что они желают убедить друг друга. Они желают убедить "почтеннейшую публику" и потому подбирают, по мере разумения, такие доводы, которые понятны слушателям и сильнее всего могут на них подействовать. В серьезном споре без слушателей эти доводы, может быть, отошли бы совершенно на второй план. Или возьмем собеседования с сектантами. Ни опытный миссионер, ни опытный начетник обыкновенно нисколько и не помышляют убеждать друг друга. Это было бы несбыточным желанием. Оба пастыря заботятся только о "стаде", хотя и убедить слушателей или, по крайней мере, произвести на них то или иное впечатление.

5. Кому приходится часто спорить при слушателях, тот должен ознакомиться на практике с "психологией слушателя" — предметом вообще не безынтересным. Прежде всего, надо помнить, что большинство людей очень плохо умеют "слушать" чужие слова, особенно если речь не задевает их насущных, наиболее живых и **реальных** интересов. Часто можно заметить, что даже противника споре вас попросту "не слушает", взор его рассеянно блуждает или устремлен рассеянно вперед. Или же по лицу видно, что он думает "о своем".

Но это не значит, что он вам не будет возражать. Он выхватит из ваших слов какую-нибудь случайно задевшую его мысль, которую одну только может быть, и слышал, и идет в нападение. От "слушателя" же спора можно ожидать и еще менее. Но если человек даже старается внимательно слушать, это еще не значит, что он "слышит", т. е. понимает **сущность** того, что вы говорите. Если дело не касается предмета, который он знает, как "дважды два четыре", и если он при этом не заинтересован живейшим образом в теме ваших слов, он может совершенно не уловить **сущности** даже очень короткой реплики, в несколько фраз. Не говорю уже о речах. Мне случалось проверять на опыте, сколько и что вынес слушатель небольшой речи среднего оратора. Оказывается, очень немногие могут восстановить логический ход ее и довольно редкие могут уловить ее главную мысль, схватив ее сущность.

Из-за этого несчастного "неуменьше слушать" друг друга многие споры обращаются в нечто невообразимо-нелепое, в какой-то ужасающий сумбур. Что касается простого **слушателя**, не участвующего в споре, его положение обыкновенно еще хуже. Исключая знатоков данного вопроса, живо заинтересованных спором, большинство часто поистине "хлопает ушами". Среди этого большинства можно выделить два главных типа слушателей.

Одни явились с предвзятым мнением, симпатиями, антипатиями. Другие — не имеют никакого мнения по данному вопросу или не имеют **"твердого"** мнения. Первые будут поддерживать "своего", ему сочувствовать, ловить его мысли — какие в силах уловить — и не слушать или явно пристрастно слушать его противника. Вторые — будут судить о ходе спора главным образом **по внешним признакам**: по авторитету, по уверенному тону одного, по робости возражений другого, по отношению к спору "знатоков предмета" и т.д., и т.д. И у первых и у вторых мысль работает очень мало. Эта **пассивность мышления** у большинства слушателей устного спора наблюдается всюду, от митинговых споров до споров в ученых обществах. Она делает часто аудиторию действительно похожей на "панургово стадо". С этой особенностью приходится считаться каждому, кто спорит при слушателях и придает им значение. Она же является необычайно благоприятной почвой для воздействия всевозможных софистов.

То же, хотя и в меньшей степени, можно сказать и о большинстве **читателей**. Умение читать—далеко не частая вещь. Иной читает очень много и усердно, а выносит очень мало, да еще превратно понятое.

**6. Спор устный и спор письменный** также сильно отличаются во многих отношениях.

В устном споре, особенно если он ведется при слушателях, часто очень важную роль играют "внешние" и психологические условия. Тут огромное значение имеет, напр., внушение: внушительная манера держаться и говорить, самоуверенность, апломб и т.д. Робкий, застенчивый человек, особенно не привыкший спорить при многочисленных посторонних слушателях, всегда проиграет по сравнению с самоуверенным или даже иногда наглым (при прочих условиях, конечно, приблизительно сходных). Затем огромное преимущество в устном споре получает быстрота мышления. Кто скорее мыслит, "за словом в карман не лезет", находчив, тот при одинаковом уме и запасе знаний всегда одолеет противника в устном споре. Большое преимущество в устном споре при слушателях имеет также умение говорить метко и остроумно и т.д. Все эти внешние преимущества или совсем уничтожаются в письменном споре, или слаживаются, и более может выступить на первый план внутренняя логическая сторона спора.

7. Письменный спор, если взять его вообще, гораздо более пригоден для выяснения истины, чем устный. Поэтому, научные устные споры, напр., в научных обществах довольно редко имеют большую научную ценность. Тут тоже обычное неумение слушать, поглощение верблюда и оценивание комара и т.п., как во всех сложных спорах. Но зато письменный спор имеет другие недостатки. Он тянется слишком долго—иногда несколько лет. Читатели (занимающие здесь место слушателей) успевают забыть его отдельные звенья и не всегда имеют время и возможность восстановить их в памяти. Этим иногда широко пользуются спорящие для безнаказанного искажения мыслей противника, для ответов не по существу и т.д. и т.д. Еще хуже, когда спор ведется не на страницах одного издания, а в двух или нескольких различных изданиях. Во многих случаях нам доступно только одно издание и поэтому поневоле приходится судить о ходе спора по ответам одной только стороны. Тут злоупотреблений не оберешься. Особенно любопытны в этом отношении некоторые газетные споры. Иногда прочтешь одну газету: из нее видно вполне ясно, что в споре А. поразил Б. насмерть. Кто читает другую газету, в которой пишет Б., тот вынесет впечатление, что, несомненно, Б. "раздавил" А. как пигмея. Читатели каждой из газет верят "своему" автору своей газеты. Но кто потрудится как следует прочесть спор в обеих газетах и сравнить доводы, тот иногда поразится "мастерством" обоих спорщиков. Оба пропускают мимо самые существенные доводы противника и цепляются за мелочи; искажают мысли противника; опровергают возражения, которых он не делал и т.д. и все это тоном победителя. Так что "дорогой читатель" поневоле вводится в заблуждение.

## ГЛАВА 6

### Виды спора (продолжение)

Различия спора по мотивам и их важность. Спор для проверки истины.  
Споры для убеждения. Спор из-за победы. Спор-спорт. Спор-игра.

#### с. 20:

1. Чрезвычайно важны различия споров, зависящие от **различия целей**, которые ставят себе спорщики, от **различия мотивов**, по которым вступают в спор. Рассматривая споры по их целям, можно выделить пять наиболее важных **типов спора**. Каждый из этих типов имеет свои особенности по отношению а) к выбору тезиса и доводов, б) к желательности того или иного противника, в) к допущению или недопущению сомнительных приемов спора.

2. Спор может служить средством для разъяснения истины, для **проверки** какой либо мысли, для **испытания** обоснованности ее. Напр., мы защищаем какую-нибудь мысль от нападения противника, главным образом, желая посмотреть, какие возражения могут быть сделаны против нее и насколько сильны эти возражения. По словам Г. Спенсера: "чем более мы любим правду и чем менее мы дорожим победой, тем пламенней мы желаем узнать, почему наши противники думают не так, как мы". Или наоборот, мы нападаем на мысль с целью узнать, что можно сказать в ее пользу. В истине же ее или ложности, на самом деле, обыкновенно, вовсе не уверены.

Этот тип спора в **смешанных** формах встречается довольно часто, иногда даже и не у интеллигентных людей. **Начинают** спорить, чтобы послушать, что можно сказать против такой-то мысли в ее пользу. Но в чистом виде он редко выдерживается до конца. Обыкновенно в пылу спора, напр., после меткого удара противника, мы

## Доказательствах

начинаем сражаться уже не для расследования истины, а для самозащиты и т.д. При этом иногда люди горячатся до того, что получается впечатление, что они самые пламенные и фанатичные приверженцы мысли. Бывает, что после такого спора и сами они начинают верить в эту мысль, хотя бы в споре были даже и разбиты.

3. В чистом, выдержанном до конца виде, этот тип спора встречается редко, только между очень интеллигентными и спокойными людьми. Если сойдутся два таких человека, и для них обоих данная мысль не кажется уже совершенно готовой (с. 21:) и припечатанной истиной, и оба они смотрят на спор, как на средство проверки, то спор иногда получает особый характер какой-то красоты. Он доставляет, кроме несомненной пользы, истинное наслаждение и удовлетворение, является поистине "умственным пиром". Тут и сознание расширения кругозора на данный предмет, и сознание, что выяснение истины подвинулось вперед, и тонкое, спокойное возбужденное умственной борьбы, и какое-то особое, эстетическое, интеллектуальное наслаждение. После такого спора чувствуешь себя настроенным выше и лучше, чем до него. Даже если нам приходится "сдать позицию", отказать от защищаемой мысли и т.д., некоторое неприятное сознание этого совершенно может отойти на задний план по сравнению с другими впечатлениями. Такой спор есть по существу совместное расследование истины. Это высшая форма спора, самая благородная и самая прекрасная.

4. Естественно, что и все особенности ее соответствуют этому. Тезис берется из области, интересующей обоих спорщиков. Приемы такого "проверочного спора" чисты и безукоризненны, потому что раз идет дело об исследовании истины, сама потребность в нечистых приемах естественно отпадает. Доводы берутся самые, по нашему мнению, сильные с точки зрения их истины и каждое новое возражение вызывает только новый интерес. Наконец, желателен противник, более сильный, чем мы в данном вопросе, или приблизительно равный по силам или, во всяком случае, не слишком слабый. Слабость противника лишает спор всей прелести и значительной доли пользы.

"Проверочные споры", особенно смешанные, применялись нередко авторами, учеными и т.д., которые, прежде чем пустить пришедшую им в голову мысль в печать, считают нужным проверить ее сперва в устном обмене мыслями. Это вполне целесообразный прием. Деятель, желающий провести какое-нибудь мероприятие, подвергает его предварительному обсуждению и спорам, чтобы вслед за этим, взвесив все pro et contra, или отказаться от него, или видоизменить, или осуществить без изменений и т.д. Такие споры обычно имеют характер сложных.

5. Спор может иметь задачей не проверку истины (истина уж нам известная), а **убеждение в ней противника**. Такого рода спор является уже сравнительно низшей формой спора. В нем в свою очередь можно различать два наиболее важных оттенка, разные по ценности: а) спорящий может убеждать противника в чем-либо, в чем сам глубоко убежден (тут задача иногда самая бескорыстная: только сделать другого "соучастником истины"); б) но спорящий может убеждать и вовсе не потому, что уверен в истине того, что защищает, или в ложности того, на что нападаем. Он убеждает потому, что "так нужно", "так полезно" для какой-нибудь цели. Иногда это цель хорошая, иногда глубоко эгоистическая, но, во всяком случае "посторонняя".

Каков бы ни был оттенок спора для убеждения, спор этот всегда отличается от чистого спора первого типа. Прежде всего, разумный человек принимается спорить здесь лишь о таком тезисе, в истинности которого **можно убедить** противника. Иначе — не стоит и время тратить. Тут интересен для убеждающего не тезис, а противник, примет ли он этот тезис или нет. Противник сильный обыкновенно вовсе не желателен, это нас раздражает, как лишняя помеха. Новое возражение в чистом споре этого типа тоже не вызывает ни удовольствия, ни интереса. Тоже лишняя помеха.

Приемы в этом типе спора тоже часто нельзя назвать чистыми. Даже в (с. 22:) более высоких оттенках такого спора, когда дело идет о том, чтобы убедить человека в истинности того, что мы считаем истиной, далеко не всегда соблюдается чистота приемов. Когда противник не желает "убеждаться", не всякий подумает: "не убеждаешься в истине — ну, значит Бог с тобой. Сам себе вредишь" или "значит, нечего с тобою и разговаривать". Иные не так легко примиряются с неудачей; другие — слишком любят ближнего своего, чтобы лишить его истины и поэтому не прочь пустить в ход, во славу истины, некоторые уловки. Напр., почему не подмалевать какого-нибудь факта, не придать ему несколько подробностей, которые судьба забыла ему придать? Почему не смягчить или не усилить краски? И так ли уже вредны маленькие софизмы, если цель хорошая и большая? Подобные любители ближнего и истины рассуждают так: "Вот человек хороший, который не хочет принять истины, и барахтается, когда я хочу навязать ему ее. Как оставить бедного в заблуждении? Возьму-ка я себе грех на душу и т.д.". Но это благодетели мягкого характера. Есть и люди более суровые и решительные, вроде знаменитых воевод Добрыни и Путяты: "Добрыня крести огнем, а Путята мечом".

6. Если некоторые спорщики первого оттенка не стесняются в приемах, то совсем уже отбрасывают обыкновенно стеснения спорщики второго оттенка, которые хотят убедить в истинности или ложности мысли не потому, что сами в них верят, а потому, что **нужно** убедить. Таковы, напр., многие официальные проповедники разных истин, учений, религий, сект, агитаторы и т.д. Нужно войти в их положение: их обязанность убеждать, между прочим, и путем споров. Хочешь — не хочешь — убеждай. Или возьмем, напр., купца. Ему очень важно убедить в хорошем качестве товара, или в том, чтоб была принята выгодная ему мера. Как тут обойтись без помощи кривды. Сильный противник при этом оттенке спора часто предмет страха и ненависти, каждое новое сильное возражение — рана в сердце. Чем тезис легче для убеждения, тем лучше. Чем прием сильнее действует, тем он желательнее. Такие тонкости, как честность приема или не честность, не к месту: "миндальничанье".

7. Еще ниже часто стоит спор, когда цель его не исследование, не убеждение, а просто **победа**. И тут бывают различные виды искателей победы. Одни ищут побед потому, что им дороги лавры в словесных битвах, прельщает слава "непобедимого диалектика". Другие ищут побед потому, что им **надо** победить в споре. На то они и призваны, чтобы побеждать. Напр., миссионер в беседах с сектантом **должен** победить. Или представитель партии в митинговом состязании. Он **должен**, если не убедить, то победить. Дешевые лавры или не дешевые, кухонные или какие угодно,—но должны увенчать их головы: провал недопустим. Само собою разумеется, что в подобных спорах часто приемами не стесняются. А la guerre comme a la guetree. "Победителей не судят". Лишь бы победа была позффективнее. Кстати, только в подобных спорах часто необходим и такой жалкий прием, как "оставить за собой последнее слово". Кто искренний любитель словесных битв и лавров, тот иногда ищет "достойных противников", как некогда рыцари искали достойных противников на турнирах. Лавры над "мелочью" не прельщают. Спорщик помельче предпочитает дешевую, но верную победу над слабыми противниками трудным и сомнительным победам над противниками сильными. Если же кто должен побеждать "**по должности**", "по обязанности", тот чаще всего отдыхает душою и исполняется веселой бодрости при встрече с противником слабым, всячески ускользя (с. 23:) от чести встретиться с сильным противником. "Удались от зла и сотворишь благо". С доводами в этом споре обычно еще менее церемонятся. Часто и разбирать "тонкости" не считают нужным: не все ли равно, чем хватить противника—шпагой по всем правилам или оглоблей против всяких правил. Суть-то ведь одна. Что касается тезисов, то тут больше, чем где-либо различаются "благодарные" тезисы, при споре о которых можно, напр., "блеснуть диалектикой" и т.д., и "неблагодарные тезисы", требующие очень серьезного отношения и кропотливых доказательств. Верят ли спорщики в истинность тезиса или не верят, дело совершенно второстепенное.

Само собою разумеется, что споры этого типа ведутся чаще всего перед слушателями. Если случится вести подобный спор без слушателей, и он пройдет для спорщика "блестяще", то иной спорщик, долго переживая воспоминание о "блестящих ходах", им сделанных в споре, будет с тоскою сожалеть, что при них не было достойного слушателя: испорчена половина удовольствия победы. Сколько искусства "пропало даром!"

Само собою разумеется также, что в обоих последних типах спора и в споре для победы, - спорщики часто пользуются не столько логикой, не доводами рассудка, сколько средствами **ораторской** убедительности: внушительностью тона, острыми словами, красотой выражения, возбуждением нужных чувствований и т.п. бесчисленными средствами могучего ораторского искусства. Конечно, об истине и логике при этом меньше заботятся, чем было бы нужно.

8. Четвертый, не столь яркий и определенный тип спора, но встречающийся довольно часто—**спор ради спора**. Своего рода искусство для искусства. Спорт. Есть любители играть в карты—есть любители спора, самого процесса спора. Они не стремятся определенно или сознательно к тому, чтобы непременно победить, хотя, конечно, надеются на это. Скорее их заставляет вступать в спор некоторое "влечение, род недуга". "Зуд к спору". Они похожи на некоего Алексея Михайловича Пушкина, о котором можно прочесть в "Трибоевской Москве" Гершензона: "с утра самого искал он кого-нибудь, чтоб поспорить, доказывал с удивительным красноречием, что белое—черное, черное—белое". Иные прямо похожи на ерша из "Конька-Горбунка".

Будьте милостивы, братцы,  
Дайте чуточку подраться.

Такой "спортсмен" не разбирает часто из-за чего можно спорить, из-за чего не стоит. Готов спорить за все и со всяким, и чем парадоксальнее, чем труднее для отстаиванья мысль, тем она для него иногда привлекательнее. Для иных вообще не существует парадокса, который они не взяли бы защищать, если выскажите: "нет". При этом они становятся часто в самые рискованные положения в споре, так сказать, висят в воздухе, "опираясь только большим пальцем левой ноги на шпиг колокольни" и, чтобы как-нибудь сохранить равновесие и извернуться, громоздят парадокс на парадокс, (с. 32:) прибегают к самым различным софизмам и уловкам. Сегодня такой спортсмен доказывает, что А. есть Б. и так горячится, как будто это само святое святых его души. Завтра он будет доказывать, что А не Б, а В, и также горячиться. Конечно, чаще всего встречаются менее крайние представители этого типа, но наблюдать его можно нередко, особенно среди молодежи.

(с. 24:)

9. Совершенно не встречается теперь в **чистом** виде пятый тип спора: **спор-игра, спор-упражнение**. Сущность этого типа выражена в его названии. Он процветал, в древнем мире, особенно в Греции. Вот как описывает эту игру Минто в своей логике (изд. IV, с. 6-7). "Спорят двое; но они не излагают по очереди своих воззрений в целых речах, как это делается в теперешних дебатах. У древних греков один из собеседников только предлагал вопросы, другой только давал ответы. Отвечающий мог говорить исключительно "да" или "нет", разве иногда с небольшим разъяснением; спрашивающий, со своей стороны, должен был предлагать только такие вопросы, которые допускают лишь простой ответ: "да", "нет". Цель спрашивающего—вынудить у собеседника согласие с утверждением, противоречащим тезису, который тот взялся защищать, т.е. привести его к противоречию с самим собою. Но так как только очень глупый собеседник мог бы сразу попасть на эту удочку, то спрашивающий предлагал ему общие положения, аналогии, примеры из обыденной жизни, вел его от одного допущения к другому и, наконец, составляя их все вместе, принуждал его самого признать свою непоследовательность".

## ГЛАВА 7

### Условия для начала спора

Осведомление в споре. Спор об определениях, Различные исходы, если выяснится разница в определении важных понятий. Пригодность тезиса. "Общая почва". Выбор противника. Соответствие тезиса противнику и слушателям спора.

#### С. 24:

1. Все, что мы говорим (или пишем) в споре, должно служить главным образом для трех целей:

- 1) для **оправдания** своих мыслей или
- 2) для **опровержения** мыслей противника, или
- 3) для осведомления.

Осведомление - очень важная часть в споре и в искусных руках — незаменимое оружие. Очень жаль, что им слишком мало пользуются и не умеют пользоваться. Осведомление в споре то же, что разведка при военных действиях. Без нее нельзя уверенно ни нападать, ни защищаться.

Применяется осведомление в самых различных случаях. Напр., обыкновенно, без него невозможно выяснить тезиса, точнее — того, как понимает тезис наш противник; нельзя выяснить доводов противника и т.д. Часто оно служит подготовкой к нападению и в другом смысле: мы стараемся узнать взгляды противника на (с. 25:) тот или иной предмет, чтобы потом опровергать его тезис или оправдывать свой, опираясь на его собственные взгляды и т.д. и т.д. Одним словом, применение самое разнообразное.

Осведомляемся мы тоже самыми различными способами. Чаще всего в устном споре для этого употребляют вопросы и ответы. Но можно прибегать (а в письменном споре очень часто приходится прибегать) к другим способам осведомления: просматривать, напр., другие сочинения или слова автора, сопоставлять его мысли, высказанные в различное время, и т.д.

2. Первая задача осведомления в споре и самого спора — выяснить, как понимает ваш противник спорный тезис, если мы этого вполне точно не знаем. Надо никогда не забывать этой задачи и на осведомление не скупились. Только следует избегать слишком сухой формы осведомления, не "отбивать" в -обычном споре выясняющие вопросы по "пунктам" и т.п. Так иногда можно и запугать противника: сбежит.

Такая форма осведомления пригодна лишь при упражнениях в споре, да в научных спорах, где сухая точность не мешает. Вообще же следует применять "осведомление путем вопросов" в легкой, естественной, разговорной, по возможности незаметной форме. Этому значительно помогает практика.

3. Особенно трудный пункт для осведомления — смысл того или иного слова, как понимает его противник. Очень часто у него чрезвычайно смутное представление (с. 34:) о смысле данного слова, хотя иногда он сам уверен, что отлично понимает это слово. Тогда приходится как-нибудь заставить его "определить" слово, хотя бы приблизительно. Иногда же противник понимает слово так, а мы иначе. - В этих и в подобных случаях нередко возникает **спор об определениях** слова, обыкновенно более или менее трудный часто — нерешительный. В конце концов, спорщики могут и не дойти до спора о тезисе или о доказательстве тезиса, и истратить все время и силы на **спор об определениях** какого-нибудь слова из тезиса.

Такие **"споры об определениях"**, если ведутся не глупыми людьми, бывают нередко очень полезны для обоих спорщиков. Они неожиданно раскрывают иногда наше невежество в вопросах, в которых мы о нем и не подозревали. Они рассеивают туманность мышления и обыкновенно вносят некоторый порядок и точность в мышление. - Но если спор о тезисе или о его доказательствах для нас важен и интересен, конечно, надо по возможности сокращать споры об определениях, требуя от определения только такой степени точности, без какой нельзя вести **данного** спора. Надо помнить, что дать **вполне точное и бесспорное** определение слова возможно далеко не для всех слов. В самой науке существует множество слов, смысл которых определяется различно, и нет для них такого определения, на котором сошлись бы все. Так что, если требовать в обычном споре "безукоризненного" определения, то можно спорить до бесконечности. - Нужно только **достаточное** для данного спора определение. Когда оно достаточно? На это может ответить лишь здравый смысл и логический такт.

4. Если мы и противник наш ясно понимаем смысл слова, но различно, то часто лучше всего кому-нибудь "поступиться" своим определением или же совсем отбросить спорное слово, заменив его другим, более подходящим словом или выражением. Положим, напр., я хочу опровергать тезис: "логика практически бесполезна". При выяснении его оказывается, что противник понимает слово "логика" совсем иначе, чем я. Он называет логикой теорию познания, а, по-моему, (с. 26:) логика—наука о доказательствах, о видах их, правилах, ошибках и т.д., и т.д. Когда выяснилось это различие понимания, перед нами четыре исхода: а) можно затеять **спор об определениях**. Но это дело в данном случае безнадежное. Существует много научных определений логики, но нет ни одного, которое можно было бы считать общепризнанным. Значит, спорить о них можно без конца; б) можно просто **отказаться** от спора. "Вы понимаете задачи логики так, я—иначе. Значит, нам не стоит и спорить. Все равно ни до чего не dospоримся"; в) я могу поступиться своим определением. "Хорошо, примем **ваше** определение". Но даже и тогда ведь необходимо логику практически полезной"; г) Я могу отбросить совсем слово "логика" и заменить его другим выражением, соответствующим моей мысли. "Дело тут не в названиях. Для меня здесь неважно, как мы назовем учение о доказательствах—логику или какнибудь иначе. Я ставлю вопрос

иначе: признаете ли вы, что **учение о доказательствах** практически полезно", и если противник примет такую постановку вопроса, может возникнуть спор по существу.

5. Когда тезис выяснен, спорщикам лишний раз представляется случай решить, вступать ли в спор из-за этого тезиса с данным противником или лучше отказаться от спора. Этим случаем не следует пренебрегать, если спор не необходим и не имеет для нас характера спорта. Спорим ли мы для исследования истины или для убеждения или для победы, каждый из этих видов спора предъявляет свои особые требования к тезису и к противнику, и, если тезис и противник не соответствуют им, от спора лучше отказаться. - Если нам важно осветить какой-нибудь вопрос в споре, мы не будем тратить время на споры с невежественным в этом вопросе противником или спорить из-за "неинтересного" или явно достоверного или явно нелепого тезиса. Когда мы предполагаем убеждать кого-нибудь, надо сперва спросить себя, имеется ли "общая почва" для спора с противником, т.е. такие общие для нас обоих мысли, на которые можно опереться в доказательстве данного тезиса.

Иногда приходится на этот счет "позондировать" противника путем осведомления. Без общей почвы с помощью честного спора не убедить. - Когда спорят "для победы", опытный "любитель лавров" тщательно избегает, по возможности, "неблагодарных" для спора тезисов и противника, "сомнительного" по силе. - Только **(с. 36:)** спортсмен спора готов схватиться с любым противником, и из-за любого тезиса. Ему "лишь бы поспорить".

Существуют такие тезисы, о которых серьезный спорщик при обычных условиях никогда не спорит. Таковы, напр., недоказуемые тезисы. Таких не мало. Противник, напр., утверждает, что совершил поступок по такому-то мотиву. Я же глубоко уверен, что он совершил его по другому мотиву. Однако, спор об этом, обычно, невозможен. Противник не может оправдать свой тезис, я не могу его опровергнуть. Или, напр., тезис: "это здание в высшей степени красиво". Как **доказать** этот тезис? "Красота" не доказывается, а чувствуется, "раскрывается". Одним словом "о вкусах не спорят". - Не станет обычно спорить серьезный человек о пустяках — "**из-за выеденного яйца**", как говорят иногда. Особенно, если есть вопросы первостепенного значения, важные и значительные. Когда имеются очень важные интересы, а спорят, опуская их, из-за мелочей, "из-за чепухи", то спор называется **византийским спором**. Такими спорами богата всякая кружковщина, пережившая медовый месяц объединения. В них впадает обмелевшая наука, вроде старой схоластики, опускавшей под конец важнейшие вопросы богословия и **(с. 27:)** серьезно спорившей иногда о том, был у Адама пуп или нет, и что раньше сотворено, курица или яйцо.

6. Что касается лиц, с которыми предстоит вступить в спор, то тут часто приходится делать еще более строгий выбор, если, конечно, есть возможность уклониться от спора. Мудрость всех веков и народов предостерегает от споров с глупцами. Бесчисленные изречения и поговорки посвящены этому правилу, плоду

Ума холодных наблюдений

И сердца горестных замет.

Такой спор редко приносит пользу. - Не следует, конечно, без нужды спорить с грубым и дерзким человеком. Один остроумный мыслитель (Монтень) пишет: "я вынесу грубые замечания друзей: ты глуп, ты бредишь и т.п.". "Я люблю людей, выражающихся смело, куда мысль, туда и слова". "Надо укрепить и закалить слух против изнеженности церемонных слов". "Я люблю мужественное и сильное общество" и т.д. Конечно, в этом есть доля правды. Но пределы такой "мужественности" зависят от вкуса, и что позволительно между "мужественными" **(с. 37:)** друзьями, то неприято и недопустимо, когда споришь просто со знакомым или незнакомым человеком. - Такой спор иногда тоже, что поединок с оглоблей против шпаги.

7. К числу нежелательных спорщиков относятся явные софисты, с которыми спорить без нужды можно лишь тогда, когда мы знаем, что можем "проучить" их, задав им словесную встрепку. Имеется и еще много лиц, с которыми не следует спорить. Всех не перечислить. Есть люди положительно **неспособные к правильному спору**. Вот два типа таких спорщиков: "Спорить с ним я никогда не мог. Он не отвечает на ваши возражения, он вас не слушает. Только что вы остановитесь, он начинает длинную тираду, по-видимому, имеющую какую-то связь с тем, что вы сказали, но которая на самом деле есть только продолжение его собственной речи". (Лермонтов, Княжна Мэри, гл. 1). Еще ужаснее, хотя и реже, "истеричный спорщик". Он постоянно забывает тему спора, хватается за отдельные слова, кидается от мысли к мысли, перебивает противника, не дает буквально слова сказать, а при попытках вставить слово кричит: вы не даёте мне говорить. Он постоянно бросает в азарте грубые, но бездоказательные обвинения: "ты сам не понимаешь, что говоришь, ты непоследователен", "ты меня не слушаешь, а говоришь Бог знает что" и т.д. При этом настоящий "истерик" может оставаться в полной уверенности, что спорит "хорошо и правильно", и с чистой совестью обвинять противника, что тот "не умеет спорить". - В конце концов оглушенный, недоумевающий, иногда оскорбленный противник, имевший несчастье вступить в такой спор, уходит, оставляя поле битвы "торжествующему победителю".

8. Надо заметить, что иногда спор **навязывается, провоцируется**, чтобы привести его к ссоре или какой-нибудь еще более скверной цели. Подобные спровоцированные ссоры носят на французском языке старинное название "Querelle d'Allemand". Название это толкуется самими французами различно. Наиболее вероятное толкование его — "**немецкая ссора**".

Под конец надо напомнить мудрое правило из Евангелия: "не мечите бисера вашего перед свиньями, да не попрут его ногами и, обратившись да не растерзают вас". Конечно, нередко, честный человек обязан мужественно **(с. 38:)** идти на спор, хотя бы и ждало его растерзание свиньями. Но никто станет делать этого без необходимости. Быть готовым жертвовать собой — и должно и прекрасно, но жертвовать **(с. 28:)** за ломаный грош

## Доказательствах

— не умно. И если пришлось уже вступить в такой спор, то надо помнить, что споришь "со свиньей" и что она особенно не любит жемчуга.

9. Иногда и тезис, сам по себе подходящий, и противник сам по себе такой, что с ним можно спорить. И, тем не менее, глупо вступить с ним в спор без необходимости. Это тогда, когда **тезис не подходит к противнику**. Чаще всего, когда тезис таков, что доказательство его не может быть понято противником или (если спор для слушателей) слушателями. **Чем невежественнее или глупее человек, тем менее он способен понять и принять какую-нибудь сложную мысль или сложное доказательство.** "Попробуйте надеть на руку перчатку с четырьмя пальцами. Ваше затруднение будет совершенно одинаково с затруднением вложить какое-нибудь сложное понятие в голову, лишенную соответственной сложной способности" — говорит Спенсер. При этом такая неспособность обычно глубокой самоуверенностью мысли и самодовольством. Чем невежественнее или тупее или уже человек, тем при прочих условиях равных, он более уверен, что истина "у него в кармане", что "что все это очень просто и ему отлично известно". Ему и в голову не приходит оскорбительная для него мысль, что он "не дорос" до понимания сложной мысли или сложного доказательства; раз они для него не подходят, значит, вина в них. - В виде иллюстрации Спенсер приводит в пример "старого морского офицера, который, проведя жизнь на море, не имел возможности слушать концерты и оперы... Когда за столом заходит речь о концерте, он пользуется случаем выразить свою нелюбовь к классической музыке и едва скрывает свое презрение к тем, кто слушает ее. Наблюдая его умственное состояние, вы видите, что вместе с отсутствием способности усваивать сложные музыкальные комбинации, в нем нет и сознания этого отсутствия, он не подозревает даже того, что подобные сложные комбинации существуют и что другие обладают способностью оценивать их" (Изучение социологии, VI).

10. Вот почему честный спор с подобными людьми о подобных вопросах невозможен, нелеп. Когда мы хотим убедить такого человека, то делаем попытку вложить десять фунтов чаю в фунтовую банку. Зато для софиста в подобных случаях — открытое поле действия. Вместо сложной истинной мысли он подsunет ложную простую и вполне понятную мысль, по плечу собеседнику, и подкрепит ее ложным, но простым и понятным доказательством, и вы будете побеждены — если не прибегнете тоже к уловкам и софизмам.

Вот почему так труден спор о сложных государственных, общественных и т.д. и т.д. вопросах. Чем важнее вопрос, тем он, обычно, сложнее, требует больших знаний и большей способности к сложным размышлениям и выводам; решение его требует более сложных доказательств. Естественно, напр., что юноша, только что севший на университетскую скамейку и обычно довольно невежественный или схвативший "по верхам" несколько сведений из науки, но именно поэтому уверенный, что "вся истина у него в кармане", притом обыкновенно не развивший в себе еще как следует способностей к сложному мышлению, — неподходящий противник в подобном честном споре. Еще менее подходит невежественный и темный человек. Любой софист, достаточно умелый, нахальный и умеющий "говорить горячо" может при случае победить вас при таких слушателях, если вы не пойдете скольконибудь по его стезе.

### с. 29:

11. Наконец, есть еще одно неизбежное условие правильного, полезного спора: **надо знать то, о чем споришь**. Но собственный опыт читателя может указать ему, насколько часто оно, условие, выполняется... Особенно в юности! И это во все века и у всех народов, где только имеются пылкие спорщики. Не говорю уже о "запойных спорщиках", какие встречаются у нас... В Греции, говорят, некоторые софисты преподавали искусство спорить о том, чего не знаешь. У нас склонны к мысли, что "изучение" вообще вещь излишняя и докучная, когда можно прямо хватать быка за рога,

Природа надобна певцу, а не ученье.

Он, не учась, учен, коль придет в восхищенье.

К чему "искусство", когда у нас есть и без этого некоторая, так сказать, врожденная виртуозность в этом деле. Напоминаю слова Достоевского.

"Если бы, например, он (русский спорщик этого типа) встретился со знаменитым химиком Либихом, хоть в вагоне железной дороги, и если бы только завязался разговор о химии и нашему господину удалось бы к разговору примазаться, то, сомнения нет, он мог бы выдержать самый полный ученый спор, зная из химии всего одно только слово: химия. Он удивил бы, конечно, Либиха, но кто знает — в глазах слушателей остался бы, может быть, победителем. **Ибо в русском человеке дерзости его ученого языка нет пределов**". (Дневник писателя. Нечто о вранье). (Курсив мой. С. П.)

Интересно, что подобный спор не только удовлетворяет спорщика, но по замечанию Достоевского, даже повышает как-то его уважение к себе. И это приводит великого изобразителя русской души и жизни в недоумение.

"Вот это-то уважение к себе и сбивает меня с толку. Что есть дураки и болтуны,—конечно, тому нечего удивляться, но господин этот очевидно был не дурак. Наверно тоже не негодай, не мошенник; даже очень, может быть, что честный человек и хороший отец. Он только ровно ничего не понимал в тех вопросах, которые взялся разрешить. Неужто ему не придет в голову через час, через день, через месяц: "Друг мой Иван Васильевич (или кто бы там ни был) — вот ты спорил, а ведь ты ровно ничего не понимаешь в том, о чем трактовал. Ведь ты это лучше всех знаешь. Ты вот ссылался на естественные науки и математику, а ведь тебе лучше всех известно, что ты свою скудную математику из твоей специальной школы, давно забыл, да и там то не твердо