



АРТУР
ШОПЕНГАУЭР



ЭРИСТИКА,
или
ИСКУССТВО
ПОБЕЖДАТЬ В СПОРАХ

Annotation

«Эристика, или Искусство побеждать в спорах» – труд великого немецкого философа Артура Шопенгауэра (нем. Arthur Schopenhauer, 1788-1860). *** Эристика – наука о правильном ведении спора, когда один из собеседников всегда останется при своем мнении, то есть останется правым. Другими выдающимися произведениями А. Шопенгауэра являются «О воле в природе», «О свободе воли», «Об основе морали», «Две основные проблемы этики», «О четвероюм корне закона достаточного основания» и «Мир как воля и представление». Артура Шопенгауэра называли «философом-пессимистом»: он считал существующий мир «наихудшим из возможных», в противоположность немецкому мыслителю Готфриду Лейбницу.

- [Артур Шопенгауэр](#)
 - [I. Эристика](#)
 - [Основание всякой диалектики](#)
 - [II. Уловки](#)
 - [III. Добавление](#)
 - [notes](#)
 - [1](#)
 - [2](#)
 - [3](#)
-

Артур Шопенгауэр
ЭРИСТИКА, ИЛИ ИСКУССТВО
ПОБЕЖДАТЬ В СПОРАХ

I. Эристика

Слова «логика» и «диалектика» уже в древности употреблялись и считались синонимами, хотя глагол обсуждать, думать, соображать и беседовать – два совершенно различных понятия.

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

Такое положение вещей меня несколько стесняет и не дает возможности так, как хотелось бы, оттенить и отделить эти две науки: логику и диалектику. По моему мнению, логике можно дать такое определение: «наука о законах мышления или способы деятельности разума» (от глагола обдумывать, обсуждать, происходящего в свою очередь от слова разум или слово); диалектика же, употребляя это выражение в современном значении, есть «искусство вести прения и споры или разговоры». Всякий разговор основан на приведении фактов или взглядов, то есть один раз бывает историческим, другой раз что-либо разбирает или рассматривает. Отсюда очевидно, что предмет логики дан целиком *a priori*, без всякой примеси чего-либо исторического, или что в область этой науки входят общие законы мышления, которым подчиняется всякий ум в тот момент, когда он предоставлен самому себе, когда ничто ему не мешает, следовательно, в период уединенного мышления разумного существа, которого ничто не вводит в заблуждение. Наоборот, диалектика рассматривает одновременную деятельность двух разумных существ, которые думают в одно и то же время, откуда, конечно, возникает спор, то есть духовная борьба. Оба существа обладают чистым разумом, и потому они должны бы были согласиться друг с другом; на самом деле такого согласия нет, и это несогласие зависит от различных индивидуальностей, присущих субъектам, и потому должно считаться элементом эмпирическим. Таким образом, логику, как науку мышления, то есть деятельности чистого разума, можно было бы построить совершенно *a priori*; диалектику же по большей части только *a posteriori*, после

практического уразумения тех перемен, которым подвергается чистая мысль, как результат индивидуальных различий при одновременном мышлении двух разумных существ, а также после ознакомления со средствами, которые употребляет каждый из них для того, чтобы выставить свои индивидуальные мысли чистыми и объективными. А это происходит по той причине, что всякому человеку свойственно при совместном мышлении, то есть стоит ему только узнать, при взаимном обмене взглядов (кроме исторических разговоров), что чьи-либо мысли относительно данного предмета отличаются от его собственных, то он, вместо того, чтобы прежде всего проверить свою мысль, всегда предпочитает допустить ошибку в чужой мысли. Другими словами, всякий человек уже от природы желает всегда быть правым; тому именно, что возникает из этой особенности людей, учит нас одна отрасль науки, которую я хотел бы назвать «диалектикой» или для устранения возможного недоразумения «эристической диалектикой».

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

«Эристическая диалектика», следовательно, есть искусство вести споры, но таким образом, чтобы всегда оставаться правым, то есть *per fas et nefas*. В конце концов, объективно, можно быть правым и не казаться таковым другим, а даже очень часто и самому себе; это бывает в том случае, когда противник опровергает наши доводы и когда это сходит за опровержение всего спорного тезиса, в доказательство которого может существовать много других, не приведенных нами в данную минуту доводов. В таких случаях противник окружает себя ложным светом, кажется человеком, имеющим резон, а на самом деле кругом неправ. Итак, истина спорного вопроса, взятая объективно, и сила правоты или резона в глазах спорящих и слушателей – вещи совершенно различные; эристическая же диалектика всецело основана на последней.

Если бы в природе людей не существовало зла, если бы мы были совершенно честны при каждом обмене мыслей, тогда, безусловно, мы единственно старались бы добиться правды и не обращали внимания, чей взгляд справедлив: высказанный ли первоначально нами самими, или же нашим противником. К этому последнему взгляду мы отнесли бы совершенно равнодушно, или, по крайней мере, не придавали бы ему такого важного значения. Теперь же, наоборот, это составляет вещь первостепенной важности. Наш мозг весьма раздражителен во всём, что касается интеллектуальных сил, и никак не хочет согласиться, чтобы было

ошибочно то, что мы сказали первоначально, а то, что сказал противник – справедливо. Имея в виду это обстоятельство, следовало бы каждому человеку высказывать только правильные мнения, а потому сперва думать, а потом говорить. Но кроме врожденного мышления большинству людей еще свойственна болтливость и врожденная недобросовестность. Говорим о чём-нибудь, совершенно не подумавши, и потом даже, если мы вскоре заметим, что наше мнение ложно и лишено основания, всё-таки стремимся доказать во что бы то ни стало совершенно противное. Любовь к правде, которая в большинстве случаев была единственным побуждением постановки тезиса, кажушимся правдивым, совершенно уступает место любви к собственному мнению; так что правда таким образом кажется ложью, а ложь правдой.

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

Благодаря этому, если мы и не принуждены непременно быть в споре недобросовестными, то по крайней мере легко очень можем случайно сделаться ими. Так взаимно поддерживают друг друга немощь нашего суждения и превратность нашей воли. Отсюда происходит, что ведущий диспут борется не за правду, но за свой тезис, как *pro ara et focis*, ведет дело *per fas et nefas* и, как я раньше заметил, нелегко может освободиться от этого. Всякий стремится одержать верх даже в том случае, когда отлично сознает, что его мнение ложно и ошибочно или сомнительно.

Макиавелли советует князю пользоваться каждой минутой слабости своего соседа, чтобы напасть на него, потому что в противном случае этот же сосед может воспользоваться его минутной слабостью. Совсем иное дело, если бы господствовала правда и искренность; но нет возможности

ни рассчитывать на них, ни руководствоваться этими принципами, потому что за такие хорошие качества награда бывает весьма плохая. Таким же образом следует поступать в споре. Весьма сомнительно, оплатит ли тебе противник тем же, если ты в споре отдашь ему справедливость, когда эта справедливость только кажущаяся; почти наверно можно сказать, что он не будет великодушничать, а поведет дело *per nefas*; а отсюда вывод, что и ты должен поступать так же. Легко соглашусь с тем, что всегда надо стремиться к правде, и что не надо быть пристрастным к собственным взглядам; но откуда знать, будет ли другой человек придерживаться того же мнения, что и мы.

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

цель, но в тоже время, как на стремление к отысканию правды. Далее, он говорит: «Надо рассматривать утверждения с философской точки зрения, согласно с их правдой, и с точки зрения диалектической, согласно с их очевидностью и мышлением других людей». Правда, Аристотель признает независимость и разницу между объективной правдой тезиса и чьим-либо подтверждением этого тезиса, но делает это признание только вскользь, дабы приписать это значение исключительно диалектике. Вот почему его правила, касающиеся диалектики, часто смешиваются с такими правилами, цель которых – отыскивание правды. Поэтому мне кажется, что Аристотель не вполне выполнил свою задачу, стараясь в своей книжке «*de elenchis sophisticis*» выделить диалектику от софистики и эристики, причем разница должна была состоять в том, что диалектические выводы истинны по отношению к форме и сути, а эристические или софистические нет (последние разнятся между собою только целью: в эристических выводах эта цель определяется желанием быть правым, в софистических же – стремлением добиться таким путем почета или денег). Истинны ли суждения, что касается сути – вещь весьма сомнительная, потому что всегда отсюда же можно вывести основания, при помощи которых можно сделать их различными; менее всего могут быть уверены в этом сами спорящие, даже результат спора может дать только сомнительное заключение.

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

Само собою разумеется, вся помощь заключается в том, чтобы действительно иметь резон. Но это условие, исключая все остальные, конечно, недостаточно для людей; с другой стороны, имея в виду слабость их рассудка, это не необходимая вещь. Следовательно, здесь необходимы другие искусственные приемы, которые, независимо от объективной правды, можно употреблять и при отсутствии объективного резона, о действительном существовании которого почти никогда нельзя судить с полной уверенностью.

Таким образом, по моему мнению, логика и диалектика должны быть отделены друг от друга с большею отчетливостью и очевидностью, чем это сделал Аристотель; логика должна заняться объективной правдой, насколько эта правда может быть формальной, а диалектика должна ограничиться одержанием побед в спорах. Кроме того, не следует отделять диалектику от софистики и эристики, как это делает Аристотель, ибо это различие основано на объективной, материальной правде, относительно

которой мы не можем судить с полной уверенностью прежде времени, но только можем повторить за Пилатом «что такое истина?», ибо: «*veritas est in puteo*». Очень часто после оживленного спора в конце концов каждый из спорящих возвращается к мнению своего оппонента. Таким образом, попросту меняются собственными взглядами.

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

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

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

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

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

По моему мнению, сколько я ни наблюдал и ни следил, по этому вопросу почти ещё ничего не сделано. Поэтому поле представляется вполне необработанным. Чтобы достигнуть желанной цели, приходилось пользоваться опытом, наблюдением, как применяется в спорах тот или другой способ, наконец, обобщать повторяющиеся под различными формами приемы, и таким образом создать некоторые общие уловки,

которые могли бы сослужить службу как для доказательства своих мнений, так и для того, чтобы опровергнуть чужие.

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

Основание всякой диалектики

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

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

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

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

Рассмотрим вышесказанное подробнее:

а) Опровергая прямым путем, то есть нападавая на основания тезиса, мы или показываем, что сами они неверны, говоря *negō maiorem* или *negō minorem*, и в обоих случаях нападавая на материю, служащую основанием заключения; или же мы допускаем эти основания, но показываем, что тезис не вытекает из них и говорим следовательно: *negō consequentiam*, нападавая

таким образом на форму заключения.

3) Опровергая косвенным путем, то есть нападая на тезис при помощи его следствий, на основании неточности этих последних, выводим заключение о неточности и неверности самого тезиса по закону *a falsitate rationati ad falsitaiem rationis valet consequuntia*, при этом мы можем воспользоваться или прямой инстанцией, или апагогией.

Instatitia есть только *exemplum in contrarium*, она опровергает тезис, показывая предметы или отношения, содержащиеся в положении и вытекающие из него, к которым однако не может быть применима, а следовательно не может быть правдивой.

Апагогией пользуемся в том случае, когда временно признаем правильность тезиса, но потом связываем с ним какое-то другое, признанное истинным или безусловно истинное положение, так чтобы взятые вместе они сделались бы посылками того заключения, которое с полною очевидностью для всех было выведено ошибочно; ибо оно или противоречит самому существованию вещей или свойству предмета, о котором идет речь, признанному достоверно, или же наконец другому положению лица, которое выставило тезис. Отсюда апагогия может быть *ad hominem* и *ad rem*. Если вывод противоречит несомненным истинам, достоверность которых очевидна всем даже *a priori*, то это доказывает, что мы довели противника *ad absurdum*.

В каждом из этих случаев ложность заключения противника должна зависеть от его тезиса; раз достоверность оставшихся посылок не подлежит сомнению, то тезис не может быть верен.

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

II. Уловки

Уловка 1. Распространение. Необходимо вывести положение противника из естественных, натуральных предлогов, обсуждать его в самом общем и обширном смысле и расширить его как можно больше. Чем более общим является утверждение, тем больше открывается поле действия и тем более открыто для нападения и придирок. Вспомогательным средством служит точная и подробная постановка *puncti* или *status controversiae*.

Пример 1. Я доказывал, что «лучшей считается английская драма». Противник хотел воспользоваться инстанцией и заметил, что, «насколько всем известно, англичане не создали ничего выдающегося ни в музыке, ни в опере». Я возражаю, что музыка не входит в состав понятий о драме; последняя обозначает только трагедию и комедию, о чем противник отлично знал, только хотел обобщить мое положение, распространив его на театральные представления, а следовательно на оперу и музыку, с тою целью, чтобы наверняка разбить меня впоследствии. Наоборот, спасти свое положение можем, если станем как можно больше сужать высказывание и, конечно, если сумеем соответственным образом выразить свои мысли.

Пример 2. Ламарк (*Philosophie zoologique*, vol. I, p. 206) утверждает, что полипы лишены всякого ощущения на том основании, что у них совершенно нет нервов. Между тем не подлежит ни малейшему сомнению, что полипы ощущают, так как идут на свет, осторожно перемещаются с веточки на ветку, чтобы схватить добычу. Отсюда следует предположение, что нервная система полипов равномерно распределена в общей массе всего организма, как будто слилась с ним в одно целое, ибо совершенно очевидно, что эти животные получают отдельные впечатления, не обладая отдельными органами чувств.

Так как только что сказанное достаточно ясно опровергает гипотезу Ламарка, то этот ученый прибегает к следующего рода диалектической уловке: в таком случае все составные части организма полипа должны быть приспособлены ко всяким ощущениям, а также к движению, к воле и мышлению; тогда полип имел бы в каждом пункте своего тела все органы наиболее совершенных животных, а, следовательно, каждый пункт мог бы видеть, обонять, слышать и т. д., даже думать, соображать и делать заключения; каждая часть его тела была бы совершенным животным, и сам полип стал бы существом даже более высшим, чем человек, ибо каждая

частичка его тела обладала бы всеми теми качествами, которыми человек обладает только в целом. Затем не было бы никакого препятствия распространить все то, что было сказано о полипах, и на монады, эти самые несовершенные существа, а затем и на растения, которые также живут, и т. д. Употреблением такого рода диалектических уловок автор сам выдает себя и показывает, что он сам признает себя в душе неправым. Из утверждения, что целое тело полипа способно к восприятию светового ощущения, Ламарк делает заключение, что целое тело полипа думает...

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

Пример. Я поносил издавна сложившееся мнение, что по нанесении кому-либо оскорбления честь этого пострадавшего субъекта запятнана до тех пор, пока оскорбление не будет смыто кровью противника или своею собственной. Как на главное основание моего мнения, я указывал на то, что честь не может быть запятнана тем, что человек выносит и терпит от других людей, но только своими собственными поступками, потому что никто не может ручаться ни за что и ни от чего не может быть вполне гарантирован. Противник заметил, что если какого-нибудь купца неправильно обвиняют в надувательстве, нечестности и безалаберном ведении дела, то такое обвинение оскорбляет его честь, приносит материальные убытки, и что в таком случае, чтобы восстановить свое честное имя, он должен призвать клеветника к ответственности и заставить его взять свои слова назад.

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

Уловка 3. Утверждение, выставленное только относительно, *relative*, принимается вообще, *simpliciter*, *absolute* или, по крайней мере, понимается в совершенно ином смысле, и затем в этом именно смысле опровергается.

Вот пример Аристотеля: «Мавр чёрен, но что касается зубов – бел; итак, он в то же время чёрен и не чёрен». Это вымышленный пример, который на деле никого не обманет; возьмем другой из действительной жизни.

Пример. В одном философском разговоре я признал, что моя система защищает и хвалит квиетистов; вскоре после того речь зашла о Гегеле, и я утверждал, что он большею частью писал ерунду или, что автор ставит слова, а читатель должен добавить им смысл. Противник не стал опровергать этого *ad rem*, но ограничился тем, что выставил аргумент *ad hominem*: «вы только что хвалили квиетистов, а они тоже писали много ерунды».

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

Таким образом нападение было отражено.

Первые три уловки имеют много общего, а именно: противник говорит не о том, о чем начали спорить. Кто позволит, чтобы его опровергнули одной из этих уловок, тот доказывает *ignoratio elenchi*. Все, что говорит противник в этих уловках, справедливо; но между его положением и поставленным тезисом нет действительного противоречия, а только кажущееся, а потому тот, на кого направлена атака, должен отрицать заключение, а именно вывод неверности тезиса из верности положения противника, а это составляет прямое сбивание доводов его собственного сбивания доводов *per negationem consequentiae*.

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

а) Когда желаешь вывести заключение, не надо обнаруживать его слишком рано, но во время разговора приводить аргументы поодиночке, ибо в противном случае противник может пробовать воспользоваться всякого рода придирками. Когда сомнительно, согласится ли противник с твоими аргументами, следует поставить аргументы аргументов, построить просиллогизмы, затем ловко выманить, без всякого определенного порядка, аргументы некоторых просиллогизмов, прикрывая таким образом свою игру до тех пор, пока не согласятся с тем, что тебе нужно. Такое правило предлагает Аристотель (Тор. lib. YIII, с. 1). Примеры излишни.

б) Для доказательства своего тезиса можно пользоваться и ложными аргументами, если противник не соглашается с верными, или если он не убежден в их верности, или если замечает, что из них прямо вытекает нужный для твоего доказательства вывод. Тогда надо воспользоваться

положениями, по существу своему ложными, но верными *ad hominem*, и аргументировать, исходя из способа мышления противника, *ex concessis*. Правду можно доказать при помощи ложных аргументы, хотя никогда наоборот. Можно также опровергать ложные положения при помощи ложных же положений, если противник считает их верными, и потому надо так поступать, чтобы всегда применяться к его взглядам. Если, например, противник – последователь какой-нибудь секты, которую мы отрицаем, то мы имеем право употребить, как *principia* против него, изречения этой секты (Arist. Top. VIII, с. 9).

Уловка 5. Сделать исподтишка *petitio principii* по отношению того, что следует доказать, или:

1) под другим названием (например, вместо честь говорить доброе имя, вместо девственность говорить добродетель);

2) когда в споре дело касается подробностей, требовать общего допущения; например, доказывая несостоятельность и неуверенность медицины, требовать допустить несостоятельность всей науки людей;

3) когда, наоборот, два положения вытекают одно из другого и надо доказать первое, домогаться допустить второе;

4) когда, требуется доказать какой-нибудь предмет в общем, требовать, чтобы согласились по очереди со всеми подробностями (Arist. Top. VIII, с. 3).

Что касается упражнений в диалектике, то очень хорошие указания можно найти в последнем отделе «*Topica*» Аристотеля.

Уловка 6. Когда спор ведется серьезно и со всеми формальностями, и один непременно хочет совершенно понять другого, тогда тот, кто поставил тезис и желает его доказать, должен постоянно обращаться к противнику с вопросами, чтобы из его допущений заключить об истине утверждения. Эта эротематическая метода была во всеобщем употреблении у древних (иначе она называется сократовскою). К этой методе можно отнести настоящий способ и некоторые другие из последующих, обработанных по теории Аристотеля («*de elenchis sophisticis*» с. 15).

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

Уловка 7. Стараться раздражать противника, ибо под влиянием гнева он не в состоянии ни следить за собою и высказывать правильные мнения, ни даже заметить свою правоту. Гнев же можно вызвать постоянными

придирками и явным недобросовестным отношением.

Уловка 8. Задавать вопросы не в том порядке, как того требует заключение, но с перерывами. В таком случае противник не знает, к чему относятся эти вопросы и потому не может предупредить их результатов, а вследствие этого можно воспользоваться его ответом для различных выводов, даже для прямо противоположных, смотря по тому, каковыми они окажутся. Такой способ похож на 4-ую уловку, где точно также надо маскировать свои действия.

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

Уловка 10. Когда мы строим индукцию и противник соглашается с отдельными случаями, при которых она может быть поставлена, не следует задавать ему вопроса, соглашается ли он так же с общей истиной, вытекающей из этих случаев, но ввести ее как окончательно признанную, так как иногда и самому противнику может показаться, что он признал ее, и посторонним слушателям, помнящих вопросы об отдельных фактах, которые должны бы были привести к этой цели.

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

В сущности это не что иное, как деликатное *petitio principii*: то, что желают доказать, то наперед как будто помещают в слово, в название, из которого оно затем вытекает посредством простого аналогического суждения. То, что один называет «подвергнуть личному задержанию»,

«взять под стражу», противник его называет «запереть». Говорящий нередко заранее выдает свое намерение теми именами, которыми называет вещи. Один говорит «духовенство», другой – «попы».

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

Уловка 12. Дабы заставить противника согласиться с тем или другим утверждением, надо поставить прямо противоположное положение и предоставить ему выбор, причем надо выразить это последнее положение так ясно, чтобы противник, избегая обвинения в парадоксальности, принял наш тезис.

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

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

Такого рода способ принадлежит к «*fallacia non causae ut causae*».

Уловка 14. Если мы поставили парадоксальный тезис и затрудняемся доказать его, тогда предлагаем противнику какой-нибудь другой верный, хотя и не совсем очевидный тезис для того, чтобы почерпнуть из него материал для доказательства. Если же в ум противника вкрадется подозрение и он отбросит этот последний тезис, то надо довести его *ad absurdum* и тогда торжествовать; если же он согласится с нами, то, следовательно, как бы то ни было, мы сказали нечто разумное и потому можем поискать чего-нибудь другого, или же, наконец, присоединяем еще предыдущую уловку и утверждаем, что таким путем мы доказали свой парадокс. Конечно, это доказывает полное отсутствие стыда, но тем не

менее в обыденной жизни встречается очень часто; есть даже люди, которые поступают таким образом совершенно инстинктивно.

Уловка 15. *Argumenta ad hominem* или *ex concessis*. При утверждении противника необходимо посмотреть, не противоречит ли оно тем или иным образом хотя бы чему-нибудь, что он доказывал, или с чем он согласился раньше. Далее, не противоречит ли оно тезису школы или секты, которую он хвалил и одобрял, деятельности последователей этой секты, хотя бы ныне и не существующих, но только кажущихся, наконец, тому, что он сам делает или не делает.

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

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

Уловка 17. Если замечаем, что противник попал на аргументацию, при помощи которой может опровергнуть наше положение, мы, не допуская до этого, должны прервать спор и перескочить или перенести его на другое положение, одним словом устроить «*mutatio controversiae*» или сразу начать с чего-либо совсем другого, как будто оно относится к делу и составляет аргумент против собеседника.

Когда диверсия относится так или иначе к *thema quaestionis*, то эта уловка совершается с некоторою скромностью; с нахальством же и наглостью, когда диверсия касается единственно самого противника и не имеет никакого отношения к предметам спора.

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

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

В этом случае он поступает подобно Сципиону, который напал на карфагенян не в Италии, а в Африке. На войне подобного рода диверсия может принести пользу, но в спорах и перебранках она совсем не годится, потому что полученные упреки остаются совершенно не опровергнутыми и посторонний слушатель узнает самые дурные и компрометирующие вещи о той и другой стороне; в спорах употребляется её *faute de mieux*.

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

Например, приходится высказать свое мнение, почему та или другая физическая гипотеза не заслуживает доверия – тогда начинаем говорить о несостоятельности и вообще о несовершенстве науки у людей и как можно длиннее и запутаннее начинаем доказывать это несовершенство. Когда же нам удалось выманить и вытянуть от противника аргументы, с которыми он согласился, не следует спрашивать про заключение, а вывести его самостоятельно и даже, если не хватит того или другого аргумента, должны и его принять за допущенный противником и делать вывод.

Уловка 19. Если замечаем, что противник приводит какой-нибудь фантастический или призрачный аргумент, можем, правда, легко опровергнуть его, разбирая заключающуюся в нем фальшь и фантазию, но чтобы короче и скорее достигнуть желаемого результата, гораздо удобнее ответить таким же ложным и софистическим, прямо противоположным аргументом, так как вся суть не в правде, а единственно в одной только победе.

Например, если противник приводит аргумент *adhominem*, достаточно парализовать его обратным аргументом *adhominem (ex concessis)*.

Уловка 20. Противоречие и запальчивость в споре побуждает только к излишнему преувеличению тезиса. Таким путем мы можем принудить противника к расширению тезиса, который, переходя за границу истины, сам по себе правилен; когда нам удастся разбить сделанное таким образом обобщение, будет казаться, что мы опровергнули основной тезис. И наоборот, мы должны беречься, чтобы сами, увлекшись спором, не впали в обобщение или чересчур широкое распространение нашего положения. Часто противник старается сам расширить наш тезис дальше, чем мы это сделали; тогда следует остановить его и ввести спор в известные границы, говоря: «вот что я сказал, но отнюдь не больше».

Уловка 21. Вылавливание заключения. Выводим из тезиса противника при помощи ложных выводов и искажения понятий такие утверждения, которых в тезисе совершенно нет, и которые совершенно противоречат взглядам противника. Но так как кажется, что из его положения вытекают другие, которые находятся в противоречии или между собою или с общепринятыми истинами, то это сходит за косвенное опровержение, за апагогию и составляет опять применение *fallacianon causac ut causac*.

Уловка 22. Апагогия при помощи инстанции, *exemplum in contrarium*. В то время, как *inductio* требует много случаев, чтобы поставить общий тезис, апагогия должна поставить только один случай, к которому тезис не подходит и, бывает, опровергнуть. Такого рода случай называется инстанцией, *exemplum in contrarium, instantia*.

Например, тезис «все жвачные животные имеют рога» опровергается одной инстанцией – верблюдом. Инстанция, таким образом, есть случай, когда общая истина применяется к чему либо такому, что должно заключаться в её основном понятии и по отношению к которому она недействительна и потому сама отпадает.

В этом случае легко впасть в ошибку, а потому надо обращать внимание:

1) Действительно ли верен пример; бывают вопросы, в которых единственное возможное решение состоит в том, чтобы случай признать неестественным, например, масса чудес, истории привидений и т. д.

2) Действительно ли пример применим к понятию выставленной истины; очень часто случается, что это только кажется и потому вопрос самым простым путем решается при помощи простого точного различения.

3) Действительно ли пример находится в противоречии с выставленной истиной, так как очень часто и это противоречие бывает только призрачным.

Уловка 23. Хороший удар противнику зависит от *retorsio argumenti*, то

есть, когда аргумент, которым хочет воспользоваться противник, еще лучше может быть употреблен против него самого. Например, когда говорят: «ведь это ребенок, к нему нельзя относиться строго – употребляем *retorsio* – «вот потому-то его и надо учить, чтобы он не вырос и не свыкся со своими дурными привычками».

Уловка 24. Если при какомнибудь приведенном удачно аргументе противник начинает видимо злиться, надо усиленно пользоваться этим аргументом и даже злоупотреблять им, не только по той причине, что он раздражает и дразнит противника, но и потому, что благодаря такому факту мы можем смело вывести заключение, что нечаянно попали на слабую сторону и следовательно легко можем поймать его на чем-нибудь.

Уловка 25. Эту уловку можно употребить особенно в том случае, когда ведется спор между учеными людьми в присутствии неученых слушателей и когда вдруг явится недостаток в *argumentum ad rem*, а даже и *ad hominem*. Тогда употребляют *argumentum ad auditores*, то есть дается ответ негодный, но негодность которого может определить только человек, хорошо знакомый с существом дела; таков противник, но не слушатель. Поэтому в глазах этих последних противник останется побежденным, в особенности же, если ответ выставить его тезис в смешном виде. Все люди всегда готовы смеяться и те, которые смеются, всегда будут на нашей стороне. Чтобы обнаружить фальшь ответа, пришлось бы прибегнуть к длинному анализу и к главным основам науки или, наконец, к другим каким-нибудь источникам, а для этого немного найдется охотников слушать.

Пример. Противник утверждает что при первоначальной формации гор масса, из которой кристаллизовался гранит и все остальные горы, была в жидком состоянии от жара, следовательно расплавлена. Жар должен был быть приблизительно в 200°. Масса кристаллизовалась под прикрывающей ее морской поверхностью. Мы делаем *argumentum ad auditores*, что при такой температуре и даже раньше при 80°^[1] море выкипело бы и носилось бы в воздухе в парообразном состоянии. Слушатели смеются.

Чтобы опровергнуть нас, противнику пришлось бы показать, что точка кипения зависит не только от степени тепла, но в равной мере и от давления атмосферы, а оно в свою очередь до такой степени повышается, как только половина морской воды носится в парах, что и при 200 RR не наступает кипения. Но до того он не дойдет, так как для не физиков на это потребовалось бы особое рассуждение.

Уловка 26. *Argumentum ad verecundiam*. Вместо того, чтобы приводить всякие доказательства, пользоваться авторитетами, конечно, сообразуясь с знанием противника. «*Unusquisque mavult credere, quam judicare*» – говорит

Сенека. По этой причине легко вести спор, когда на своей стороне имеешь авторитет, которого уважает противник. Чем ограниченнее знание и способности противника, тем большее количество авторитетов имеют для него значение. Если же он обладает очень хорошими способностями, то или мало, или совсем не признает авторитетов. Само собою разумеется, что он согласится с авторитетными специалистами в мало ему известной или совершенно неизвестной науке, искусстве, ремесле, но и то с известным недоверием. Наоборот, люди обыкновенные относятся к ним с глубоким уважением и почтением; они совершенно не знают того, что тот, кто делает из предмета ремесло, любит не сам предмет, но выгоду и пользу, вытекающую из него; им также неизвестно, что тот, кто учит чему либо других, сам основательно не знает этого предмета, потому что тому, кто сам изучает предмет, обыкновенно не остается свободного времени на обучение других. Но у толпы всегда есть много уважаемых авторитетов: поэтому, когда нам недостает действительного авторитета, можно взять только кажущийся, и привести то, что сказано в совершенно другом смысле и при других обстоятельствах. Больше же всего имеют влияние и большое значение те авторитеты, которых противник совершенно не понимает. Например, люди неученые больше всего уважают латинских и греческих философов. С авторитетами можно делать все, что угодно, не только допускать натяжки, но даже совершенно искажать смысл. В чрезвычайных случаях можно даже цитировать авторитеты собственного воображения.

По большей части у противника нет под рукой книжки, а если и есть, то он не умеет с нею справляться.

Вот самый лучший пример, какой только можно найти. Один французский священник, чтобы не мостить улицу перед своим домом, как того требовали от всех домовладельцев, привел следующую фразу из Библии: «*paveant illi, ego non pavebo*», чем совершенно убедил представителей городского управления. Наконец можно выдавать за авторитеты общие предрассудки, потому что большинство людей соглашается с мнением Аристотеля.

Нет такого самого бессмысленного взгляда, который бы люди легко не усвоили, раз им удастся вразумить, что он общепринят и везде распространен. Пример так же благотворно действует на умы людей, как и на их поступки. Как бы то ни было, странно, что общепризнанное мнение имеет на них такое влияние, раз им известно, как эти мнения принимаются людьми на веру, без всякого со своей стороны обсуждения, только на основании чьего-либо примера. Происходит это, по всей вероятности, оттого, что большинство людей лишено самопознания. Только весьма

немногие повторяют за Платоном: толпа имеет много причуд, и если бы кто захотел сообразоваться с ними, взял бы на себя непосильную работу.

Всеобщность мнения, серьезно говоря, не доказательство, ни даже вероятное основание его правильности. Утверждающие противное, должны допустить:

1) что удаление во времени лишает силы эту всеобщность, иначе им пришлось бы вернуться ко всем старым заблуждениям, некогда признававшимся всеми за истину, например, к системе Птолемея, или к восстановлению католицизма в христианских странах.

2) То же самое можно сказать и относительно отдаленности в пространстве. Иначе всеобщность мнений поставила бы в затруднительное положение последователей буддизма, христианства и ислама^[2].

То, что называют общим мнением, оказывается, составляет меньше двух-трех особ; мы убедились бы в этом, если бы могли присутствовать при истории возникновения какого-нибудь такого мнения. Тогда бы мы нашли, что первоначально приняли его, выставили и утверждали два-три человека, некоторые же были настолько добры, что поверили, будто первые его вполне основательно исследовали. На основании предрассудка этих последних о достаточных способностях первых, приняли то же мнение другие. Этим в свою очередь поверили еще многие, которым лень подсказывала совет поверить на слово и не тратить время на испытание. Так со дня на день возрастало количество этих ленивых и легковерных последователей, потому что как только мнение получало за себя достаточное число голосов, следующие уже полагали, что оно могло достигнуть этого лишь благодаря прочности своих оснований. Остальные должны были допустить то, что допускалось всеми, чтоб их не считали беспокойными людьми, восстающими против общественного мнения, и дерзкими мальчишками, которые хотят быть умнее всех на свете. Тогда уже немногие, способные к суждению, должны молчать, а те, которые могут говорить, совершенно неспособны иметь собственное суждение, а представляют только отголосок чужих мнений, которые они защищают с большею ревностью и нетерпимостью.

Они ненавидят в думающем иначе не столько другое мнение, которого он придерживается, сколько нахальство, благодаря которому он судит самостоятельно, на что они никогда не отважатся и что в душе отлично сознают. Короче сказать, мыслить станут очень немногие, а свое мнение хотят иметь все поголовно. Что же им при таком положении вещей остается, как не зазубрить и голословно повторять готовые чужие мнения, вместо того, чтобы составлять их самим! Если дело происходит таким

образом, то что же значит голос ста миллионов людей? То же, что какой-нибудь исторический факт, который встречаешь повторяющимся у сотни исторических писателей, когда потом оказывается, что все они описали его друг с друга, так что в конце концов все сводится к сообщению одного и того же^[3].

Dico ego, tu dicis, sed denique dixit et ille: Dictaque post toties, nil nisi dicta vides.

Тем не менее в споре с обыкновенными людьми можно пользоваться общим мнением, как авторитетом.

Вообще, когда спорят между собою две заурядные головы, оказывается, что избираемое ими обоими оружие большею частью сводится к авторитетам; авторитетами они тузят друг друга. Если более способной голове приходится иметь дело с плохой, то и для этой последней самое благоразумное взяться за то же оружие, выбирая его сообразно слабым сторонам противника. Против оружия логических оснований противника *ex hypothesi*, окунувшись в пучину неспособности к мышлению и суждению, достаточно крепко закален, как Зигфрид.

При законодательстве, в судах диспуты производятся только при помощи авторитетов, авторитета твердо установленного закона. Для осуждения достаточно отыскать и привести соответствующую статью закона, то есть такую, которая применительна к данному случаю. Но и здесь остается большое поле действия для диалектики, потому что, в случае надобности, данный случай и закон, хотя они собственно и не подходят друг к другу, переворачиваются на все стороны до тех пор, пока не окажутся подходящими или наоборот.

Уловка 27. Когда не знаешь, что отвечать на утверждения противника, то можно с деликатной иронией признаться в своей некомпетентности: «То, что вы говорите недоступно моему слабому уму; может быть вы и правы, но я не понимаю этого, потому отказываюсь высказать какое-либо мнение». Таким образом слушатели, у которых пользуешься уважением, вполне убеждены, что твой противник говорит ужасный абсурд.

Так, например, по выходе в свет «Критики чистого разума» или, вернее сказать, в самом начале того периода, когда оно стало интересоваться и волновать людские умы, многие профессора диалектической школы объявили: «мы этого не понимаем», думая, что таким путем им удалось очень тонко и хитро отделаться от этого.

Но когда некоторые последовали новой школы доказали им, что они вправе были это сказать, так как действительно ничего не поняли, то эти ученые старой школы страшно рассердились.

Этой уловкой можно пользоваться только в том случае, когда вполне сознаешь, что пользуешься в глазах слушателей большим авторитетом, чем твой противник; например, когда спорят профессор и студент.

В сущности, этот прием принадлежит к предыдущей уловке и составляет особенно коварный способ замены достаточных оснований собственным авторитетом. Опровергать эту уловку можно следующим образом: «Простите, но при вашей проницательности, вам не составит ни малейшего труда понять это; виноват, конечно, я, так как слишком неясно изложил предмет», а потом следует разжевать и положить противнику в рот, вопреки его собственному желанию, для того, чтобы он сам пришел к убеждению, что, действительно, сначала ничего не понял.

Таким образом, уловка возвращена обратно.

Противник этим хотел внушить слушателям мысль, что мы принимаем за тезис «абсурд», между тем мы доказали только всю его «непонятливость».

И то и другое не переступает границ вежливости и приличия.

Уловка 28. Очень легко можно устранить или по крайней мере сделать подозрительными некоторые выставленные против нас утверждения противника. Надо только свести их к какой-нибудь презируемой всеми или неуважаемой категории, конечно, если эти утверждения имеют какую-нибудь, хотя бы самую слабую, связь с ними. В таком случае обыкновенно восклицают: «э, голубчик, да ведь это манихейство!» («это арианство!», «это пелапанство!», «это идеализм!», «это спинозизм!», «это натурализм!», «это пантеизм!», «это рационализм!», «это спиритизм!», «это мистицизм!...») и т. д.

При этом можно допустить следующее:

1) Что утверждение действительно идентично с приведенной категорией или по крайней мере в ней заключается, тогда мы кричим: «о, это уже давно всем известно!»

2) Что категория эта совершенно опровергнута и что в ней нет ни на йоту правды.

Уловка 29. «Может быть, это справедливо в теории, но на практике совершенно ложно».

При помощи этого софизма люди в принципе соглашались, но в то же время опровергают выводы, вопреки правилу: *a ratione ad rationitum valet consequentia*. Подобное утверждение домогается и требует невозможного, ибо, как известно, то, что верно в теории, должно быть верно и на практике, в противном случае надо предположить, что в самую теорию вкралась какая-то ошибка, которую в данную минуту не заметили.

Уловка 30. Когда противник не дает никакого прямого ответа на вопрос или приведенный аргумент, а уклоняется посредством косвенного ответа, или задает в свою очередь вопрос, или каким-нибудь совершенно другим путем, не относящимся к делу, стремясь в то же время перескочить на какую-нибудь другую тему разговора, – то это именно служит лучшим доказательством, что мы коснулись случайно его слабой стороны, иначе, что он умышленно умалчивает об этом. Поэтому надо все время напирать на этот пункт и не выпускать противника даже тогда, когда мы сами еще не знаем, в чем именно заключается эта слабая сторона, которой мы коснулись.

Уловка 31. Данная уловка, если только ею можно воспользоваться, заменяет собою все остальные. Вместо того, чтобы производить влияние на ум противника основаниями, надо при помощи мотивов действовать на волю противника и слушателей. Ничего, если слушатели склоняются на сторону противника, они сейчас вернуться к нашему мнению, хотя бы оно происходило из дома умалишенных. Обыкновенно один лот воли гораздо больше имеет значения, чем целый центнер понимания и убеждения. Конечно, так поступать можно не всегда, но только в известных случаях, например, если можно дать понять противнику, что, если он своему взгляду будет придавать большое значение, то сильно повредит своим интересам. И он моментально откажется от своего взгляда, с такой быстротой, как обыкновенно бросают неосторожно взятый руками раскаленный кусок железа.

Если, например, духовное лицо защищает какой-нибудь философский догмат, то стоит только ему напомнить, что он таким образом грешит против основного догмата своей церкви, как он моментально от него отступится. Если землевладелец распространяется и доказывает громадную пользу машин в Англии, где паровая машина исключает почти совершенно людской ручной труд, дайте ему понять, что скоро паровые машины заменят упряжных лошадей, причем он понесет большой убыток, так как упадет цена на лошадей всех заводов, а следовательно и его многочисленного и благоустроенного завода, и увидите, что из этого выйдет. *Quamtemere in nosmet legem sancimus iniquam.*

То же происходит, если слушатели принадлежать к одной с нами секте (роду занятия, оружия, клубу и т. д.), а противник к другой. Пусть его тезис будет верен, но раз мы намекнем, что он противоречит «общим интересам» упомянутого цеха, все слушатели станут считать его аргументы слабыми и жалкими, хотя бы даже они были превосходны, наши же – на самом деле самые фантастические кажутся им верными и хорошими. Присутствующие

хором подадут за нас голос, а побежденный противник сойдет, понуря голову, со старта.

Уловка 32. Озадачить и сбить противника с толку бессмысленным набором слов и фраз. Эта уловка основывается на том, что «люди, если чтонибудь слышат, привыкли думать, будто под фразами скрывается какая-нибудь мысль».

Если противник такой человек, который в душе сознает свою слабость и привык слышать много непонятных вещей и делать вид, что все отлично понимает, то можно импонировать ему, засыпая его с совершенно серьезным выражением лица ученым или глубокомысленно звучащим абсурдом, от которого у него онемеют слух, зрение и мысль; все это можно выдавать за бесспорное доказательство своего тезиса. Всем известно, что подобную уловку употребляли в последнее время немецкие философы с поразительным успехом, когда имели дело даже с большим скоплением публики. Но так как *exempla* были бы *odiosa*, то сошлемся на старый пример, приведенный Гольдсмитом (*Vicar of Wakefield*, p. 30).

Уловка 33. (Эту уловку надо употреблять одной из первых). Когда противник на самом деле прав, но на счастье приводит плохие доказательства, легко бывает опровергнуть это доказательство и приписать это опровержение опровержению всего тезиса.

Вся суть заключается в том, что мы выдаем аргумент *ad hominem* за аргумент *ad rem*. И если противнику или слушателям случайно не придет на ум настоящее доказательство, тогда мы победили. Например, если кто-нибудь, доказывая, что Бог существует, приведет онтологическое доказательство, которое легко опровергнуть. Вот путь, благодаря которому плохие адвокаты проигрывают хорошие дела и стремятся оправдать их законом, который неприменим в данном случае, и не находят соответствующей статьи.

Отсюда заключительный вывод: между спором *in colloquio privato s. familiaris* и *disputatio solemnis publica* нет существенной разницы, разве только та, что в последнем случае требуется, чтобы тот, кто отвечает (*Respondens*), непременно оказался прав против возражающего (*Opponens*) и потому, в случай надобности, председательствующий (*Praeses*) спешит к нему на помощь. Кроме, того аргументация производится более формально, при чем эти аргументы очень охотно облачают в форму сурового, строгого вывода.

Последняя уловка. Когда замечаешь, что перед тобою более сильный противник, придирайся к нему при первом удобном случае, будь с ним груб и двуличен.

Придирка состоит в том, чтобы удалиться от предмета спора (так как здесь дело проиграно) и перейти на личную почву, т. е. таким или другим путем напасть на личность спорящего. Этот прием можно было бы назвать *argumentum ad personam*, чтобы отличить от *argumentum ad hominem*. Этот последний аргумент возвращается к объективному предмету и заставляет придерживаться того, что противник сказал или какого мнения придерживался о данном предмете раньше; когда же дело доходит до личности, то предмет уходит совершенно на задний план и нападение направляется на личность противника язвительно, злобно и грубо. Такой переход можно назвать скачком от сил духовных к силам физическим или животным. Это излюбленный прием всех людей, так как большинство из них обладает способностью к выполнению его.

Возникает вопрос: как надо поступать противной стороне, чтобы отразить это нападение? Если эта сторона захочет воспользоваться этим же орудием или тем же приемом, неизбежно произойдет драка, возникнет дуэль или судебный процесс об оскорблении. Ложно мнение, будто совершенно достаточно не обращать на это внимания и самому не переходить на личность противника. Гораздо больше можно разозлить противника, доказывая ему совершенно хладнокровно, что он неправ, а потому неправильно рассуждает и высказывает мнение (подобное встречается при всякой диалектической победе), чем грубым и оскорбительным возражением.

Почему? А потому, что так говорит Гоббес: (De cive, cap, 1) «*Omnis animi voluptas omnisque alacritas in eo sita est, quo dquis habeat, quibuscumque conferens se, possit magnifice sentire de se ipso*». Для человека нет ничего выше удовлетворения его тщеславия, и ни одна рана не болит сильнее той, которая нанесена ему самому. (Отсюда происходят подобного рода мнения, что «честь дороже жизни» и т. д.) Удовлетворение тщеславия возникает главным образом из сравнения самого себя во всех отношениях с другими, в особенности же по отношению духовных сил. Это действительно в сильной мере замечается во время спора. Отсюда понятно озлобление побежденного, хотя бы к нему и не отнеслись несправедливо; вот отчего он хватается за последние средства, за эту последнюю уловку, которой нельзя избежать при помощи простой вежливости.

Однако хладнокровие может помочь и здесь. Стоит только, когда противник переходит на личную почву, заметить ему, что это к делу не относится, и, возвратившись опять к предмету, продолжать доказывать, не обращая внимания на нанесенное оскорбление, то есть, сделать нечто вроде того, что Фемистокл сказал Эврибиаду: «Бей, но выслушай». Правда, не

всякий способен так поступить. Поэтому единственно верное правило – то, которое указывает уже Аристотель в последней главе своей «*Topica*»: Не спорить с первым встречным, а только с тем, о ком знаешь, что у него достаточно ума для того, чтобы не сказать какого-нибудь такого нелепого абсурда, что потом самому же станет стыдно: с тем, кто может спорить основаниями, а не сентенциями, выслушивать доводы, вникать в них и, наконец, с тем, кто ценит истину, охотно выслушивает доводы даже из уст противника и достаточно справедлив, чтобы быть в состоянии, оказавшись неправым, если истина на стороне противника, мужественно вынести это. Отсюда следует, что из ста людей едва ли один достоин того, чтобы с ним начать спор. Что же касается остальных, то пусть они говорят, что им угодно, так как *desipere est jus gentium*, и следует подумать над тем, что говорит Вольтер: «*la paix vaut encore mieux que la verite*» и чему учит одна арабская пословица: «На дереве молчания висит плод его, мир».

III. Добавление

О значении логики и редкости ума

По моему мнению, значение логики – исключительно теоретическое, как науки, необходимой для познания существа и правильного течения умственной деятельности, и вследствие этого логика должна быть только аналитикой, а отнюдь не диалектикой. Никакой практической пользы относительно правильного мышления и поиска истины логика не содержит.

Большой вопрос, поможет ли кому-нибудь в спорах это знакомство с диалектикой? Нет сомнения, что одержит победу в спорах всегда тот, кто от природы одарен остроумием и быстрой смекалкой, а не тот, кто отлично выучил правила диалектики. Если кто захочет приобрести навык в ведении споров, то по моему мнению, он достигнет гораздо скорее успехов, читая диалоги Платона, из которых многие представляют прекрасные образцы диалектической ловкости, в особенности же в тех местах, где Сократ строит ловушки софистам и потом ловит их, чем тщательным изучением диалектических трудов Аристотеля, так как его правила слишком далеки от каждого данного случая для того, чтобы можно было применить их; для того, чтобы подбирать их и приравнивать к случаю, нет времени.

Логика должна и может привести единственно к формальной истине, но не к материальной. Она рассматривает понятия, как данную вещь, и единственно поучает, как с ними надо обращаться, причем всегда остается в сфере понятия; но существуют ли действительно *in rerum natura* вещи, соответствующие этим случаям, согласуются ли понятия с настоящими вещами или с вещами самовольно вымышленными, это её совершенно не касается. Вот почему при самом серьезном и при самом правильном мышлении может быть полнейшее отсутствие содержания, или содержание может блуждать и кружиться около абсолютных призраков. Так было в схоластике, так бывает во многих важных рассуждениях при произвольных тезисах, особенно же в философии.

Выводить мнения из мнений – вот все, чему поучает логика и что может сделать ум, предоставленный самому себе. Но, чтобы как следует и безошибочно исполнить это, ум вовсе не требует никакой науки о законах своей деятельности, но действует правильно совершенно самостоятельно, лишь только ему предоставлен полный произвол и коль скоро он предоставлен самому себе. Совершенно безосновательна мысль, что от

логики можно иметь какую-нибудь практическую выгоду и что она может научить правильному мышлению: в таком случае следовало бы вывести заключение, что тот, кто не учился логике, всегда противоречиво мыслит, не признает закона исключенного третьего, то есть, что между двумя противоположными положениями не может быть третьего или же соглашается с выводами, подобными следующему: Все гуси имеют две ноги – Хай имеет две ноги – Следовательно Хай – гусь. Тогда пришлось бы думать, что только благодаря логике человек узнает, что думать и выводить такие заключения, как мы сейчас привели, нельзя.

Конечно, в таком случае логика была бы необходима, но человечеству пришлось бы очень плохо. На деле, разумеется, это не так; совершенно неправильно говорить о логике там, где разумеешь здравый ум. Приходится иногда читать такого рода похвалы «писателю»: «в сочинении много логики» – вместо того чтобы сказать: «Оно содержит правильное суждение и выводы»; или часто слышишь: «ему бы следовало прежде поучиться логике», вместо: «ему бы следовало поработать умом и подумать, прежде чем писать».

Много встречается ошибочных суждений; ошибочные же заключения, когда дело касается чего-нибудь серьезного, встречаются замечательно редко; можно сделать ошибочный вывод только второпях, но стоит немного подумать, и ложность этого вывода сразу обнаруживается и исправляется. Здравый разум настолько же всеобщ, насколько редко правильное и серьезное суждение. Но логика дает указание только насчет того, как следует заключать, то есть, как обращаться с суждениями уже готовыми, а не насчет того, как получить первоначально эти суждения. Возникновение их лежит в наглядном познании, которое находится вне сферы логики. Суждение переносит наглядное познание в абстрактное, а для этого в логике мы не встречаем правил. В заключении никто не ошибется, потому что оно состоит только в том, что там, где ему даны все три термина, оно правильно определяет их соотношения, а в этом никто не ошибется.

Самая большая трудность и опасность ошибки лежит в установлении и распределении аргументов, а не в извлечении из них заключений: последнее делается неизбежно и само собою. Другое дело отыскание аргументов, а здесь как раз логика покидает нас: отыскать сначала *propositio major* есть дело рефлектирующего рассудка, например, сказать: «Все животные, имеющие легкие, имеют голос». Если суждения эти правильны и сие налицо, то вывод заключения есть детская игра, а к нему только и относятся логические правила. Правильность суждений логика предоставляет рассудку, и в этом вся трудность. Итак, нечего бояться

ложных заключений, а только ложных суждений, как это и подтверждается на каждом шагу опытом.

Не только рефлексивный рассудок, которому обязаны все великие открытия и важные истины, оказывается исключительным в единичных личностях и вообще совершенно не составляет принадлежности человека, но даже рассудок, имеющий уже правило, понятие, абстракцию и массу отдельных случаев, данных ему наблюдением, – рассудок, вся задача и цель которого основывается единственно на том, чтобы убедиться, подходят ли известные случаи под данное правило; даже субсуммирующий, как я утверждаю, рассудок едва ли можно приписать обыкновенному человеку; по крайней мере у большинства людей он чрезвычайно слаб. Мы видим, что даже там, где суждение людей не совсем подкуплено личными выводами и интересами (как большей частью бывает), все-таки главным основанием считают авторитет; они идут только по чужим следам, повторяют только то, что слышали от других, и хвалят, и ругают все единственно по примеру других.

Раздались аплодисменты – они начинают аплодировать, раздается свист – и они начинают свистеть. Если видят, что другие бегут за кем-то – и они, не отдавая себе отчета, бегут вслед за ними. Если видят кого-нибудь покинутым, боятся подойти к нему. В жизни большинства людей, наверное, нет ни одного такого случая, о котором можно было бы сказать, что они решили так поступить и обсудили единственно на основании собственного рассудка.

Они похожи в этом случае на овец, идущих за бараном: если он перескочил через забор или через ров, скачут все до одного; и если он обошел, обходят и они.

Не будь этого, как можно объяснить факт, что каждая новая, освещенная собственным светом, вооруженная вечною силою истина, несмотря на все эти достоинства и преимущества, всякий раз при своем появлении должна выдерживать такой отпор со стороны застарелого заблуждения. Поройтесь в истории наук и вы убедитесь, какой богатырский бой выдерживала всякая важная новая истина при своем появлении. Сначала принимают ее гробовым молчанием, не обращают на нее никакого внимания, потом противопоставляют ей с триумфом божка старого заблуждения в надежде, что она окаменеет перед ним, как перед головой Горгоны. Но так как подобный опыт, конечно, терпит фиаско, то поднимается отчаянный крик, шум и гам, затем начинают критиковать и поносить ее. Благодаря чему же она остается целой и невредимой? Естественно, благодаря тому, что с течением времени начинают с ней

соглашаться и принимают ее отдельные лица, добиваются какими-либо путями авторитета и в конце концов переносят свое мнение и прививают толпе. Совершается это весьма медленно, и окончательный результат получается только тогда, когда человек, сделав открытие, окончил свое жалкое существование на земле и отдыхает после многотрудной и многострадальной работы. Кому нужны примеры, пусть вспомнит историю Коперника, Галилея, пусть прочитает историю открытия кровообращения Гарвея и признание её всеми учеными спустя тридцать лет. Насколько всякий человек одарен рассудком, свидетельствует история литературы всех народов.

Хотите ли вы нового примера, прогрессивное движение которого и развитие, наверное, все переживете? Возьмите теорию Гёте; в этой теории величайший человек из тех, кого в течение многих столетий произвела Германия, опровергает самым ясным, убедительным и доступным образом старое заблуждение Ньютоновской теории красок. Книга его написана уже десять лет назад; с тех пор я и еще несколько других признали её справедливость и открыто объявили это миру. Остальная часть ученого мира ругала ее и твердо держится до сих пор старого мнения Credo Ньютона. Своим отношением к этому вопросу Гёте готовит потомству прекрасные анекдоты.

Так мало принадлежит рассудок существенным свойствам человека, как такового! Величайшие крикуны – бараны-вожаки. Благодаря им могут существовать литературные журналы, посредством которых люди позволяют себе составлять суждения для неизвестных лиц, достаточно бесстыдных, чтобы являться непризнанными судьями, и достаточно трусливых, чтобы нападать анонимно на книги, написанные не анонимно; и люди позволяют а priori навязывать себе эти суждения. Таким образом, оказывается, что венки эти, символы славы и триумфа, раздают современникам журналисты, венки, зелень которых не увядает, пока не вышел из обращения годичный журнал. Но никогда не увядающие венки, украшенные не сусальным золотом и мишурой рождественских елок, а настоящим – венки, которые не увядают и перед которыми одно за другим проходят столетия – эти венки раздаются далеко не журналистами.

Недостаток рассудка, заменяемого по большей части чужим авторитетом, имеет еще сильного врага в собственной воле и склонности. Воля всегда тайный враг разума. Потому-то чистый рассудок и чистый разум означают такой рассудок и разум, которые совершенно свободны от влияния воли, то есть склонности, и только подчиняются собственным законам. Вследствие этого я дам вам правила, как следует поступать, когда

стремитесь убедить кого-нибудь в истине, находящейся в прямом противоречии с заблуждением, которого он крепко придерживается, а следовательно, составляющем для него некоторые интересы.

Интересы бывают или материальные (то есть, сущность заблуждений составляет для него выгоду, например, если он имеет много подданных, а ты стараешься доказать ему варварство крепостного права), или же единственно формальный (то есть, придерживается ошибочного взгляда единственно потому, что один раз уж он согласился с этим взглядом и отречение от него и в то же время признание правоты другого стоило бы ему слишком дорого). Правила, как поступать в данных случаях, чрезвычайно легкие и естественные; а между тем, несмотря на все это, очень редко применяются. Обыкновенно поступают наоборот: вследствие горячности, поспешности и желания добиться во что бы то ни стало правоты с громким шумом и криком мы заставляем человека, придерживающегося совершенно противоположного заблуждения, согласиться с нашим выводом. Благодаря этому упомянутый человек закусывает удила, напрягает свою волю против всех оснований и суждений, приводимых нами впоследствии, о которых он уже знает, к какому ненавистному для него заключению они приведут.

Благодаря этому приему все сразу рушилось. Согласно же нашему правилу мы должны, наоборот, хранить свое заключение совершенно *in petto*, изолировать его и выставлять только аргументы, но зато полно, ясно и всесторонне. Отнюдь мы не должны выводить сами заключения, но заставить это сделать того, кого хотим убедить. Признать это он может потом втайне, сам для себя и с тем большею правдою. Тогда он легче согласится с истиной, так как не будет стыдиться, что его убедили, а наоборот – будет гордиться тем, что познал истину и пришел к такому убеждению сам. Так тихо и незаметно должна проникать истина среди людей. В торжественных и опасных случаях, где является некоторый риск в противоречии, освещенном заблуждениями, бывает недостаточно не высказывать и скрывать заключения; можно даже вывести совершенно ложное заключение, согласное с освященным заблуждением, когда аргументы вполне установлены.

Антоний: *Yes, Brutus says he was ambitious – And Brutus is an honorable man.* Как бы обман ни был очевиден, он замечается не сразу, так как люди слишком объята и опутаны заблуждением. Правильное заключение постепенно могут вывести только они сами – люди – ибо основа познания, как и всякая основа, влечет за собою неизбежно свое последствие и истина выходит наружу (так поступал Кант). Вот каким образом должна в этом

Примечания

1

200 градусов Реомюра равны 250 °С, 80°—100 °С.

Bentham, *Tactique des assemblees legislatives*, vol. p. 70

Bayle. Pensees sur les cometes. Vol. I, P. 10