

Классификация демагогических приёмов с примерами и советами по противодействию

С демагогией сталкивался, вероятно, каждый, кто неоднократно участвовал в дискуссиях или наблюдал за таковыми. Неудивительно, что и перечни демагогических приёмов (написанные, естественно, не в помощь демагогам, а для облегчения борьбы с ними) составлялись неоднократно.

Однако, как правило, такие перечни представляют собой простое перечисление, без попыток классификации и систематизации; в данной статье я предпринимаю такую попытку. Там, где множество приёмов рассматривается, как сумма подмножеств, для нумерации последних используются цифры, там, где из общего множества выделяется заслуживающее отдельного рассмотрения частное, оно обозначается буквой.

Вместе с тем, данная статья не претендует на исчерпывающий охват всех демагогических приёмов и будет дополняться в случае обнаружения новых.

Итак, в первую очередь определимся с рассматриваемым понятием.

**Демагогия** — это тактика ведения дискуссии, направленная на достижение победы (либо создания иллюзии таковой) путём использования некорректных дискуссионных приёмов.

Подчеркнём, что речь лишь о приёмах, кото-

рые, по крайней мере, формально, являются дискуссионными, то есть, скажем, насилие над оппонентом или угрозы применить таковое к демагогии уже не относятся. Заметим также, что отстаиваемая демагогом позиция не обязательно ложна, но сущность демагогии от этого не меняется.

Отметим и тот факт, что в определении отсутствует слово «злонамеренного» — то есть демагогия остаётся демагогией даже в том случае, если использующий её сам не отдаёт себе отчёта в некорректности применяемых приёмов.

Строго говоря, демагогия применяется для решения двух задач — опровергнуть тезисы оппонента и доказать свои собственные, но, поскольку приёмы для второго случая являются подмножеством первого, ограничимся рассмотрением первой задачи.

Итак, демагогические приёмы можно разделить на 3 класса:

- опровержение аргументации,
- игнорирование аргументации и
- дискредитация аргументации.

Опытный демагог обычно владеет всеми тремя и может даже сочетать приёмы разных классов в рамках одного тезиса. Ниже рассмотрим эти классы подробнее.

## 1. Опровержение аргументации

Очевидно, что лишь этот класс роднит демагогию с корректной полемикой — но, естественно, лишь по цели, а не по средствам. Тем не менее, с формальной точки зрения такая демагогия представляет собой спор по существу, из-за чего уличить использующего приёмы этого класса нередко бывает труднее, особенно неискрущённому оппоненту.

### 1.1. Бездоказательные утверждения

#### 1.1.1. Прямые бездоказательные утверждения

Это самый примитивный вид демагогии. Зачем что-то доказывать, если можно это просто постулировать? Разумеется, если «аргументировать» таким образом финальный тезис, то шансов на успех у демагога немного. Поэтому чаще всего прямое бездоказательное утверждение применяется лишь, как отправная точка для цепи дальнейших рассуждений, которые могут быть формально корректными, и тем усыпить бдительность оппонента и аудитории.

К этому же виду демагогии можно отнести прямую ложь и обещания политиков в духе «выберите нас, и всем будет счастье».

Прямые бездоказательные утверждения также

часто используются в сочетании с приёмами третьего класса, т.е. для дискредитации тезиса и оппонента; в последнем случае они делаются не относительно оспариваемого тезиса, а относительно личности его автора.

#### 1.1.2. Ссылки на стереотипы

Часто бездоказательность утверждения всё же стремятся замаскировать, ссылаясь в качестве доказательств на распространённые стереотипы. При этом сам стереотип может быть как неверен в принципе (например, идеологические догмы, насаждаемые авторитарными режимами, или некогда популярные, но уже опровергнутые научные гипотезы),

так и верен для большинства, но не для рассматриваемого объекта (в последнем случае данный приём сочетается с некорректной дедукцией). Возможен и вариант, когда верность стереотипа на данный момент не доказана и не опровергнута.

В любом случае, для того, чтобы аргумент из демагогического стал корректным, нужно сперва доказать верность и применимость стереотипа для рассматриваемой ситуации. Но демагог, вместо такого доказательства может употреблять обороты «очевидно, что...», «как всем известно...» и т.п. (что, впрочем, не означает, будто любое употребление таких фигур речи есть демагогия).

### 1.1.2.а. Использование неявных умолчаний

Наиболее опасной формой ссылки на стереотипы является неявная ссылка, при которой сам стереотип не озвучивается, а лишь неявно подразумевается; от оппонента демагога требуется в этом случае повышенная бдительность, ибо он должен распознать и подвергнуть сомнению не прозвучавший тезис.

Например, утверждение «все женщины хотят любви и детей» (простая ссылка на стереотип) встретит возражения скорее, чем «женщинам не следует (или нужно) заниматься тем-то и тем-то, потому что им еще детей рожать».

Умелый демагог может использовать этот приём в обе стороны — как для «доказательства» того, что стереотипу соответствует и тот, кто ему на самом деле не соответствует, так и для переноса свойств не соответствующего стереотипу меньшинства на соответствующее большинство («даже моя бабушка с легкостью решила эту задачу» — подразумевается, что задача очень проста и с ней может справиться любая престарелая домохозяйка, а на самом деле упомянутая бабушка — доктор наук).

Неявные умолчания используются также в вопросах типа «Ты уже перестал бить свою жену?»

## 1.2. Выдача желаемого за действительное

Демагогия этого вида чаще всего строится по принципу «Если из А следует Б, и Б приятно, то А истинно» (как вариант — «если неприятно, то ложно»). Заметим, что этот приём вдвойне некорректен, ибо, даже если бы Б было истинно, из этого не следует истинность А (см. 1.5.1.). Шансы на успех у де-

магога есть лишь в том случае, если представления о том, что приятно, а что нет, совпадают у него и у аудитории. При всей, казалось бы, неприязнительности этого приёма он на протяжении веков демонстрирует немалую успешность. Особенно охотно им пользуются церковники и политики.

Считается, что человек, который никогда не бил жену, не может ответить на этот вопрос корректно: ответ «да» означает, что бил раньше, а ответ «нет», согласно неявному умолчанию, означает, что продолжает бить. На самом деле ответ «нет» абсолютно корректен, ибо «перестал» означает «делал И больше не делает», таким образом, инверсия «не перестал» значит «по-прежнему делает ИЛИ никогда не делал».

Оппоненту демагога, столкнувшемуся с подобным вопросом, следует дать по возможности развёрнутый ответ, разоблачив некорректное неявное умолчание. Иногда демагоги используют такие вопросы в качестве примеров, якобы показывающих ущербность логики, как таковой (см. 2.7.)

### 1.1.3. Ссылки на недостоверные источники

Самый «солидный» способ «доказательства» реально бездоказательных утверждений — это приведение ссылок на источники. Источники могут быть неконкретными («иностранные специалисты доказали»), ненадёжными («мой сосед говорил», публикации в бульварной прессе, мнения специалистов в других областях), устаревшими (что роднит данный метод с 3.1.6.б) или, в наиболее наглом и злонамеренном случае, просто выдуманными (сюда же относится и ситуация, когда сам источник реален, но цитируемой информации не содержит).

В последнем случае ссылку оформляют как можно более солидно, в надежде, что оппонент, убеждённый её научным видом, не полезет её проверять; для пушей гарантии ссылка может даваться на чрезвычайно труднодоступный источник, какой-нибудь букинистический раритет, да ещё и на неизвестном оппоненту языке. Как вариант — приводится ссылка на якобы секретный документ.

Этим демагог убивает двух зайцев: делает ссылку непроверяемой для оппонента и аудитории и намекает на свою причастность к государственным или коммерческим тайнам, что должно ставить его априори выше «не имеющего допуска» оппонента.

## 1.3. Выдача аналогий за доказательство

**Аналогия** — это подобие между независимыми и разнородными объектами (где под «объектами» могут пониматься предметы, действия, состояния и т.д.) по некоторому признаку (или признакам).

Ключевое отличие аналогии от модели или родственного подобия состоит в том, что объекты — независимы и разнородны, то есть ни один из них не дублирует свойства другого, и сходство между ними является внешним, а не системным.

Поэтому аналогия может служить лишь иллю-

страцией, но не доказательством — что и следует подчёркивать оппоненту, столкнувшемуся с приёмами этой группы.

Поскольку объекты аналогии независимы, очевидно, что подобие может наблюдаться лишь между некоторыми их признаками, а не между всеми (в противном случае мы получили бы просто копии одного объекта).

### 1.3.1. Некорректные аналогии

Поскольку объекты аналогии независимы, очевидно, что подобие может наблюдаться лишь между некоторыми их признаками, а не между всеми (в противном случае мы получили бы просто копии одного объекта).

Широко распространённый приём некоррект-

ной аналогии чаще всего основан на том, что подобие наблюдается по одному признаку, а ключевым в рамках рассматриваемого тезиса является другой. Пример: «бороться против секса — это всё равно, что бороться против еды и воздуха!»

Здесь используется даже двойная некорректная аналогия. Во-первых, следовало сказать не «еды и воздуха», а «питания и дыхания». А во-вторых, и это главное, подобие наблюдается по признаку «все рассматриваемые объекты — физиологические потребности», в то время как по подразумеваемому тезисом ключевому признаку — необходимости для жизни, невозможности прожить без этого — секс принципиально отличен от питания и дыхания.

Некорректные аналогии с чем-нибудь, воспринимаемым аудиторией как негативное, часто ис-

пользуются также для дискредитации тезиса (см. 3.1.5.)

### 1.3.2. Корректные аналогии

Даже когда аналогия корректна, использование её в качестве доказательства, в силу отмеченного выше, является демагогическим приёмом. Например, аналогия «такие налоги — это просто грабёж!» может быть вполне корректной: в обоих случаях речь идёт о насильственном отъёме денег у честного человека, и ключевым тезисом является то, что это плохо, и что с этим нужно бороться.

Однако если из этого сделать вывод, что налогового инспектора можно и нужно встречать с пистолетом, последствия будут очень неприятными.

## 1.4. Количественно-качественные подмены

Один из приёмов этого вида основан на том, что, декларируя качественное сходство неких объектов (сценариев, моделей поведения и т.д.), пренебрегают их количественной разницей. Иногда якобы «недопустимость» количественного сравнения даже подчёркивается специально:

«Какая разница, погибнет один человек или десять, ведь в любом случае погибнут люди!!!»

Меж тем разница, очевидно, весьма существенная. Классический пример демагогии такого типа — «пусть лучше избегнут наказания десять виновных, чем пострадает один невинный!»

Тот факт, что оставшиеся безнаказанными десять преступников причинят вред гораздо большему числу невинных, в расчёт, естественно, не принимается.

Другой классический пример — «какой смысл бросать курить, если всё равно живёшь в грязном городе и вдыхаешь выхлопные газы машин!» Дема-

гог игнорирует тот факт, что, хотя вдыхать выхлопные газы вредно, это менее вредно, чем если впридачу ещё и курить. Аналогично могут отождествляться исходы с существенно разными вероятностями и т.п.

Другая подмена основана на прямо противоположном методе: объекты сравниваются количественно, а их качественная разница при этом игнорируется. «Террористы убили только одного, а спецназовцы — десять!»

Подразумевается, что спецназовцы хуже террористов. Меж тем террористы убили невинного человека, а спецназовцы — террористов. Из этой же серии рассуждения, что всякая жизнь священна, что все люди равны и т.п.

Как видно из приведённых примеров, демагогию этого вида особенно охотно используют всевозможные правозащитники, противники смертной казни, пацифисты и иже с ними.

## 1.5. Логические ошибки

Логические ошибки встречаются в дискуссиях очень часто, особенно когда оппоненты стараются спорить по существу. Не всегда они злонамеренны, что, впрочем, как уже было сказано, не снимает ответственности с тех, кто их допускает.

### 1.5.1. Некорректное следствие

Самый простой вариант некорректного следствия — это конструкция «если А, то Б», в которой на самом деле Б вовсе не следует из А.

Например, «если не будет религии, ничто не удержит людей от аморальных поступков» (в то время как мораль — социальный институт, совершенно не обязательно завязанный на религию).

Более сложный вариант — логически ошибочная конструкция «если из А следует Б, то из Б следует А».

Пример сочетания этого приёма с использованием неявных умолчаний, а заодно и с дискредитацией оппонента — тезис «Сумасшедшие никогда не признают, что они сумасшедшие».

Заметим, что этот тезис ложен сам по себе — психически больные вполне могут осознавать свою болезнь и добровольно обращаться к врачу — так

что здесь, во-первых, имеется прямая ссылка на ложный стереотип.

Далее предполагается, что оппонент, обвинённый в сумасшествии, не имеет корректного ответа. Если он согласится с обвинением, то сработает неявное умолчание «сам признался, значит, такой и есть».

Заметим, что это прямо противоречит исходному тезису — о том, что сумасшедшие **никогда** не признаются в своём сумасшествии!

Однако ставка делается на то, что стереотип окажется сильнее логики.

Если же оппонент станет отрицать обвинение, то в ход идёт некорректное следствие «если сумасшедшие не признаются, то все непризнающиеся — сумасшедшие».

### 1.5.2. Некорректная причинно-следственная связь

Поскольку установление подлинных причин — важный, иногда — главный момент многих дискуссий, демагоги весьма часто стараются подменить истинную причину ложной.

#### 1.5.2.1. Выдача следствия за причину

Самый наглый, но, тем не менее, нередко срабатывающий способ состоит в выворачивании причинно-следственной связи наоборот, что позволяет исказить картину до полной противоположности.

Например, демагог сравнивает страну с низким уровнем преступности и мягкими законами со страной с высоким уровнем преступности и жесткими законами — и делает вывод, что суровость законов приводит лишь к росту преступности. В то время как на самом деле, наоборот, суровые законы были введены в ответ на криминальный беспредел.

Важно, впрочем, отметить, что в реальности причинно-следственная связь не всегда носит односторонний характер. Так, бывают ситуации положительной обратной связи, когда следствие, в свою очередь, начинает влиять на причину, усиливая её, что на следующем витке приводит к усилению и следствия и т.д.

Кроме того, бывают процессы, протекающие как в прямом, так и в обратном направлении; например, и спрос может порождать предложение, и предложение (через рекламу и т.п.) порождать спрос.

Для демагога такие ситуации особенно удобны, ибо он может выбрать из двух противоположных тенденций только одну, отвечающую его интересам — и будет формально прав, говоря о ней, ведь она действительно наличествует! — но при этом будет напрочь игнорировать другую.

#### 1.5.2.2. Выдача корреляции за причину

Этот вид демагогии основан на нарушении правила «после этого не значит вследствие этого».

Корреляция между двумя явлениями отнюдь не всегда свидетельствует о наличии между ними причинно-следственной связи — она может быть как простым совпадением (вероятность коего тем выше, чем более распространены сами явления или хотя бы одно из них; классический пример — «90% умерших от рака ели огурцы»), так и результатом того, что оба явления являются следствиями некоего третьего.

Особо наглые демагоги способны выдавать за причину даже явления с отрицательной корреляцией — то есть указывать на единичные примеры, якобы подтверждающие их точку зрения, игнорируя при этом огромное большинство опровергающих примеров («Черчилль пил, курил, был толстым и дожил до глубокой старости»).

Чаще всего такие примеры на самом деле попадают под категорию «не благодаря, а вопреки».

### 1.5.3. Порочный круг

Это известная с древнейших времён логиче-

ская ошибка, состоит в том, что тезис, подлежащий доказательству, выводится из утверждений, которые сами в свою очередь доказываются на основе этого тезиса.

Простейший (и, тем не менее, до сих пор активно применяемый церковниками) пример — «Библия истинна, потому что так сказано в Библии». На практике обычно цепочку рассуждений делают более длинной, дабы усыпить бдительность оппонента.

### 1.5.4. Некорректная дискретизация

Приёмы некорректной дискретизации основаны на том, что всё множество подлежащих рассмотрению вариантов (которое может быть как дискретным, так и непрерывным) разбивается на несколько элементов, каждый из которых рассматривается, как нечто единое.

Некорректность состоит в том, что, либо часть вариантов просто выпадает из рассмотрения, не будучи отнесенной ни к одному элементу (или, что то же самое, рассматриваются не все элементы), либо в рамках одного элемента объединяются существенно различные, несвязанные варианты, которые на самом деле следовало бы рассматривать по отдельности («неотделение мух от котлет»), либо, наоборот, по разным, противопоставляемым друг другу элементам разносятся варианты, которые могут быть частью одного целого.

#### 1.5.4.a. Некорректная дихотомия

Чаще всего некорректная дискретизация всех трёх видов встречается в наиболее простой (и, соответственно, «доходчивой») форме дихотомии — разбиения лишь на две альтернативы.

В первом случае используется «логика» «если не явление, то его противоположность», игнорируя тот факт, что речь идёт не о булевских переменных, имеющих лишь 2 состояния; из всего множества возможных альтернатив отбираются две, как правило — крайние («или полная вседозволенность — или тоталитарная тирания»).

Ещё один пример некорректной дихотомии первого типа — рассуждения вида «если не больше, то меньше» (при этом упускается случай, когда «равно»).

Во втором случае (который, впрочем, нередко сочетается с первым) валяются в одну кучу — точнее, в две кучи — совершенно не следующие друг из друга вещи: «или демократия, свобода порнографии и проституции и отмена смертной казни — или цензура, диктатура и лагерь смерти».

В третьем случае делается противопоставление «или — или» в ситуации, когда возможно «и, и» («или свобода — или порядок»).

Некорректная дихотомия особенно любима политиками (и в первую очередь радикалами), причём — противоположных направлений.

### 1.5.5. Некорректная дедукция

Некорректная дедукция, т.е. рассуждение «от общего к частному», основана, соответственно, на некорректности либо в обозначении границ общего,

либо в причислении к нему частного.

### 1.5.5.1. Некорректное использование квантора всеобщности

Очень часто встречающийся приём, состоящий в том, что некоторое свойство (как правило, характерное для большинства объектов некоторого класса) безосновательно приписывается всем объектам этого класса (а иногда ещё и других классов).

Во многих случаях этот приём сочетается со ссылкой на стереотипы: «Все люди занимаются сексом» (недалёкие фантасты распространяют этот тезис, неверный сам по себе, ещё и на другие виды разумных существ), «Все русские любят выпить» и т.п.

Подобные утверждения могут встречаться и в инвертированной форме — «никто/ничто...»

Диспутантам следует проявлять повышенную бдительность всякий раз, когда они слышат слова «все», «любой» и т.п., а также учитывать тот факт, что такое слово демагогом может опускаться, но при этом подразумеваться («для женщины на первом месте любовь и семья»).

Вообще следует помнить, что в реальном мире классы и свойства, к которым применим квантор всеобщности (т.е. не имеющие исключений), встречаются не слишком часто.

### 1.5.5.2. Некорректное причисление

Даже если квантор всеобщности употреблён корректно, дедукция может быть неверной, поскольку рассматриваемый объект попросту не принадлежит к классу, для которого применён квантор.

Иногда этот приём встречается в своей обратной форме — некорректного исключения, когда объект, опровергающий квантор всеобщности, произвольно исключают из класса, при этом квантор становится формально корректным (эта форма известна также как «метод настоящего шотландца»: демагог заявляет, что все настоящие шотландцы де-

## 1.6. Теоретический формализм

Возможно, это самый хитрый из приёмов этого класса, ибо формально применяющий его демагог оказывается прав! Подвох состоит в том, что он прав лишь с абстрактной, формально-теоретической точки зрения, однако на практике его утверждения несостоятельны.

Например, оппонент утверждает, что А глуп, и доказывает это следующим образом: за всю свою жизнь А не совершил ни одного умного поступка, зато сделал такие-то и такие-то глупости.

Демагог, не оспаривая приводимых фактов (ибо они соответствуют действительности), в ответ обвиняет оппонента в некорректном следствии: дескать, из того, что всякий дурак ведёт себя глупо, ещё не следует, что всякий, ведущий себя глупо — дурак.

Действительно, строго формально не обладать

лают то-то и то-то, а когда ему приводят примеры шотландцев, которые так не делают, отвечает, что это — не настоящие шотландцы).

В обоих случаях для облегчения своей задачи демагог может формулировать границы класса нечётким образом, допускающим произвольное расширение и сужение; соответственно, оппоненту следует сразу же настаивать на чётком определении границ класса и критериев принадлежности к нему.

### 1.5.6. Некорректная индукция

Некорректное рассуждение «от частного к общему» строится на основе неполной индукции, то есть приписывания всем объектам класса некоторого свойства на том основании, что им обладает часть из них (как правило, образующая более или менее логичную последовательность). Классический пример — «числа 3, 5, 7, 11, 13 простые, следовательно, все нечётные числа простые».

#### 1.5.6.a. Темпоральная индукция

Особым подвидом некорректной индукции является применение неполной индукции ко времени: «если чего-то не было в прошлом и нет сейчас, то его не будет и в будущем». Демагог, таким образом, исключает из рассмотрения развитие и саму возможность такового. Понятно, что этот вид демагогии особенно любим разного рода ретроградами и врагами прогресса, а также просто недалёкими людьми, не способными мыслить перспективно.

### 1.5.7. Отождествление части и целого

Этот приём основан на игнорировании того факта, что свойства системы в целом несводимы к свойствам её элементов. Может применяться как в одну сторону (приписывание элементу свойства системы, скажем, отдельному человеку — свойств социальных институтов), так и в другую (приписывание системе свойств элементов, в частности, личностных свойств социуму).

некоторым свойством (в данном случае, умом) и не проявлять его — не одно и то же. Более того, можно даже привести примеры, когда умник притворяется дураком (в определённой ситуации и на определённое время).

Однако с практической точки зрения очевидно, что если некто не проявляет определённое свойство никогда, даже в ситуациях, когда это было бы для него явно выгодно (и невыгодно обратное), то он им просто-напросто не обладает (с вероятностью, стремящейся к единице).

Этот приём часто сочетается с инверсией презумпции (см. 2.4.) и используется, в частности, ревнителями «политкорректности» («доказывающими», что никакая категория людей, включая клинических идиотов, не хуже других) и церковниками («отсутствие доказательств существования бога — не доказательство его отсутствия»).

## 2. Игнорирование аргументации

Когда демагог чувствует, что не может ничего возразить по существу, он может попытаться просто проигнорировать неудобные для него аргументы. Оппонентам в этом случае следует проявлять бдительность и настойчивость, не позволяя ему уйти от ответа.

### 2.1. Прямое игнорирование

Самым простым вариантом является прямое игнорирование, при котором демагог ведёт себя так, словно доводов оппонента вообще не было (в устной дискуссии он может также не давать оппоненту открыть рот или же перекрикивать его).

То есть он либо продолжает, как ни в чём не бывало, развивать свои тезисы дальше, либо, выслушав-таки возражения, якобы в ответ на них повторяет свои предыдущие утверждения, невзирая на то, что они только что были опровергнуты оппонентом. Повторяемые тезисы могут быть изменены по форме, но не по сути.

Этот нехитрый приём лучше всего срабатывает перед интеллектуально неприязнительной аудиторией, в особенности сочувствующей отстаиваемой

демагогом позиции.

Перед более серьёзной аудиторией демагоги могут применять модифицированный вариант приёма: сначала дать оппоненту выговориться по максимуму (изложить сразу много тезисов), а затем начать максимально подробно и многословно отвечать на некоторые из них (лучше всего — последние или первые), в надежде, что за этим развёрнутым ответом аудитория забудет о тезисах, оставшихся без ответа вовсе.

Идеально для демагога, если его ответ прервёт ведущий дискуссии, сославшись на лимит времени; «вот, мол, я готов был столь же подробно ответить и на остальные аргументы, но сами видите — мне не дали...»

### 2.2. Увод дискуссии

Более серьёзный метод — не просто проигнорировать тезисы оппонента, а, начав отвечать вроде бы на них, по возможности незаметно для аудитории и самого оппонента увести дискуссию в сторону.

#### 2.2.1. Простой увод («перевод стрелок»)

При «переводe стрелок» демагог обычно начинает развивать вроде бы схожую, но на самом деле другую тему. Часто для этого используются аналогии (с последующим обсуждением не самого предмета дискуссии, а приведённых в качестве аналогии объектов) и передёргивания.

Стрелки могут также переводиться не на другую тему, а на другого человека, чаще всего — на самого оппонента, против которого пытаются развернуть его же собственные доводы (самый примитивный приём здесь — это «сам такой»: «в демагогии обвиняют демагоги», «активнее всего человек критикует в других те недостатки, которыми обладает сам» и т.п.) или же придумать новые, как-то связанные с обсуждаемым вопросом.

##### 2.2.1.a. Ответ вопросом на вопрос

Хрестоматийным примером «перевода стрелок на оппонента» является ответ вопросом на вопрос. Демагог тем самым превращается из обороняющейся стороны в атаковую и старается сохранить полученное преимущество, задавая всё новые уточняющие и дополняющие вопросы и тем самым всё дальше уходя от необходимости отвечать на исходный вопрос самому.

Оппоненту следует пресечь эти попытки в самом начале, напомнив об очередности вопросов и ответов.

Бывает, однако, ситуация, когда ответ вопросом на вопрос вполне корректен — а именно, когда исходный вопрос сформулирован недостаточно чётко, и прежде, чем ответить, необходимо уточнить, что, собственно, имел в виду оппонент.

В этом случае роли могут поменяться: дема-

гог может специально задать нечёткий вопрос, а получив уточняющий вопрос в ответ, обвинить оппонента в использовании демагогического приёма.

##### 2.2.1.б. Увод на верхний уровень

Демагог заявляет: «На самом деле ваш вопрос — частный случай более общего» и далее переводит рассуждения на этот «более общий вопрос». Само по себе такое утверждение может быть как ложным, так и истинным. Если оно истинно, в ход идут дальнейшие демагогические приёмы — некорректная индукция (1.5.6.), отождествление части и целого (1.5.7.), некорректная дедукция (1.5.5.) и т.д.

Заметим, однако, что переход к рассмотрению более общего вопроса может быть и вполне корректен.

##### 2.2.2. Концентрация на частностях

Для увода дискуссии демагог может выбрать в аргументах противника какую-нибудь малозначимую частность и постараться сосредоточить всю дискуссию на ней.

Идеально для демагога, если именно в этой частности оппонент допустил ошибку или неточность (пусть и не влияющую на истинность главного тезиса) — в этом случае демагог развернёт многословную беспощадную критику, которая должна создать у аудитории впечатление, что оппонент разгромлен по всем статьям.

Но даже в том случае, если придаться к оппоненту не в чём, одно лишь подробное рассуждение с последующим развитием темы в направлении, заданном этой частностью, позволяет демагогу уйти

от ответа на главные аргументы.

Соответственно, оппоненту (или ведущему дискуссии) следует своевременно вернуть спор к главной теме.

### 2.2.3. Некорректная терминология

Манипуляции с терминологией входят в число любимых приёмов многих демагогов. Один из вариантов этого приёма — использование термина в ином значении, нежели оппонент, причём смена значения может происходить прямо по ходу дискуссии: демагог сначала пытается доказать тезис, используя общепринятое значение, а затем, чувствуя, что терпит фиаско, заявляет, что «на самом деле имел в виду совсем другое».

В более тонком и опасном для оппонента варианте перевод дискуссии на это «другое» осуществляется незаметно, без явной констатации иного значения.

Демагог может использовать максимально многозначные, расплывчатые и невнятные термины, дабы выстроить тезис, допускающий различные, в том числе взаимоисключающие, интерпретации — в надежде либо сбить оппонента с толку, либо объявить себя правым задним числом, выбрав из множества интерпретаций подходящую.

Этот приём, часто сочетаемый также с методом неявных умолчаний, используется не только в спорах — он особенно любим различными гадате-

лями и предсказателями, а также нерадивыми учениками на экзамене.

Некорректная терминология может использоваться и для отождествления нетождественных понятий (например, противники абортот и смертной казни обожают называть то и другое убийством).

Другой приём — вместо ответа оппоненту по существу начать придирается к используемой им терминологии; например, в споре о преступлениях фашизма или коммунизма начать яростно доказывать, что в Германии был никакой не фашизм, а нацизм, а в СССР, Китае, Северной Корее и т.д. — не коммунизм, а социализм (который, кстати говоря, согласно классикам марксизма — «первая стадия коммунизма», но если оппонент этого не знает, демагог уже торжествует первую победу).

Помимо увода дискуссии от существа дела к спору вокруг терминов, демагог достигает дополнительного психологического эффекта, ставя оппонента в положение оправдывающейся стороны.

Во всех этих случаях может использоваться подмена семантики термина его этимологией (так, само слово «демагог» изначально означало «вождь народа» и не носило отрицательного смысла).

Некорректная терминология может также применяться для дискредитации тезиса (см. 3.1.3.) и оппонента либо для возвеличивания своих; в этом случае нейтральные термины заменяются уничижительными либо восхваляющими («какой-то писательшка смеет посягать на нашу Великую Победу!»).

## 2.3. Подмена тезиса

Подмена тезиса бывает двух видов: либо демагог подменяет тезис противника и с блеском развенчивает то, что его оппонент на самом деле вовсе не утверждал (нередко для этой цели используется выдёргивание слов оппонента из контекста), либо — свой собственный, и доказывает вовсе не то, что от него требуется доказать.

### 2.3.а. Передёргивание и доведение до абсурда

Весьма распространённой формой подмены тезиса является передёргивание, которое также может сочетаться с некорректной дискретизацией (когда демагог, доводя тезис оппонента до абсурдной крайности, игнорирует, что помимо этой крайности есть и более разумные и взвешенные варианты).

Этим приёмом часто пользуются политики

либерального направления — в ответ на любые предложения каких-то мер по контролю и регулированию они заявляют: «Ну конечно! Давайте всех загоним в тюрьмы, давайте вернёмся в 1937 год» и т.п.

Из этой же категории и любимая демагогия школьных учителей: когда ученик говорит, что что-то забыл, ему заявляют: «А голову ты не забыл?»

## 2.4. Инверсия презумпции

Презумпция определяет, какой из противоположных тезисов считается верным по умолчанию, а какой надлежит доказывать (так, презумпция невиновности гласит, что человек считается невиновным по умолчанию, а его вина должна быть доказана).

Соответственно, инверсия презумпции состоит в том, что демагог вместо того, чтобы доказывать свой тезис, требует (вопреки принятой презумпции), чтобы его оппонент доказывал обратный.

Этот вид демагогии особенно любим верующими: «Почему это мы должны доказывать, что бог есть? Это вы докажете, что его нет!»

Опасность этого приёма в том, что, даже если

демагог не может обосновать, почему его презумпция правильней общепринятой, он может, по крайней мере, настаивать, что она ничуть не хуже, и что выбор одной из этих презумпций есть чистая условность.

Соответственно, оппоненту нужно уметь обосновать, почему это не так.

Так, принятие «презумпции существования» означало бы, что всё, абсолютно всё и любые объекты, включая кем угодно вымышленные и взаимоисключающие, существуют, пока не доказано обратное; более того, любое утверждение является верным, ибо (пока не доказано обратное) существует его доказательство — что есть очевидный абсурд.

Демагог, прижатый к стенке таким образом, может предпринять ещё одну попытку инверсии через жонглирование терминами — например, согла-

сившись, что доказывать надо наличие, а не отсутствие, потребует доказать «наличие отсутствия».

## 2.5. Выдвижение требований

С целью облегчить своё положение или вовсе сорвать дискуссию демагог может выдвигать требования оппонентам, как в вежливой, так и в ультимативной форме. По сути это тоже игнорирование аргументации, ибо в этом случае оппоненту тоже не отвечают по существу.

Заметим, однако, что не любое требование является демагогией (например, требование извиниться в ответ на явное хамство вполне корректно).

### 2.5.1. Выдвижение несимметричных условий

Этот приём, как правило, носит ультимативный характер; демагог ставит своё дальнейшее участие в дискуссии в зависимости от выполнения оппонентами или ведущим дискуссию условий, которые, в случае выполнения, ставили бы демагога в более удобное положение, чем его оппонентов.

Как правило, такое требование как-то мотивируется — большой занятостью демагога, якобы нанесённой ему обидой (отметим, что за обиду реально достаточно однократного извинения, а не

предоставления предпочтений) и т.д.

Если условия принимаются (чего делать ни в коем случае не следует), демагог получает преимущество, если отвергаются — заявляет, что дискуссия сорвана его оппонентами, которые-де «побоялись» предоставить ему «нормальные» условия.

Последний вариант даже более любим демагогами, чем первый (ибо, даже имея преимущества, скажем, по времени ответа, защитить логически ущербную позицию сложнее, чем просто хлопнуть дверью), поэтому условия нередко формулируются заведомо неприемлемыми.

Для развенчания этого приёма нужно показать, почему требования демагога неправомерны.

### 2.5.2. Размен тезисами

Размен тезисами, как правило, апеллирует к вежливости: «Я согласился с вашим тезисом, согласитесь теперь и вы с моим». Менее вежливый, зато исчерпывающий ответ на это — «Мы не в меняльной конторе».

## 2.6. Релятивизм

Демагог, понимающий, что ему нечего возразить по существу аргументов противника, может пуститься в разглагольствования в духе «Всё относительно», «Абсолютной истины не существует», «Каждый по-своему прав» и т.п.

Неплохим ответом на это является спросить демагога, является ли его тезис «абсолютной истины не существует» абсолютной истиной или нет.

Вообще говоря, вопросы, в которых абсолютная, точнее говоря, объективная истина отсутствует как таковая, действительно есть (пресловутые «споры о вкусах», в частности — впрочем, и с ними не всё так однозначно, обосновать превосходство высокого искусства над низкопробным кичем вполне реально).

## 2.7. Отрицание логики

Наконец, демагог, прижатый к стенке доводами оппонента, может применить самый абсурдный с точки зрения нормального диспутанта приём — потерпев поражение на ниве логики, он может начать отрицать логику как таковую!

В качестве обоснования такой позиции демагог может приводить различные логические ошибки и парадоксы, как доказательства «ущербности» логики — хотя на самом деле они лишь доказывают ущербность тех, кто не умеет логикой правильно пользоваться.

Демагог может и вовсе не утруждать себя какими-либо «доказательствами» (в самом деле, зачем они противнику логики), а просто заявлять о «недопустимости», «кошунственности» применение логи-

ки к таким областям, как вера или любовь.

Естественно, демагогию такого рода используют исключительно иррационалисты. Классические образчики такой демагогии: «Верую, ибо абсурдно!» (Тертуллиан), «Умом Россию не понять» (Тютчев), «Самого главного глазами не увидишь, зорко одно лишь сердце» (де Сент-Экзюпери).

В иронической форме этот приём обыгран в афоризме «Я думаю, что секс лучше логики, но доказать это не могу».

На самом деле диспутант, докатившийся до отрицания логики, попросту расписывается в своём поражении, что и следует констатировать его оппоненту.

### 3. Дискредитация аргументации

Помимо попыток ответить оппоненту по существу или же вовсе уклониться от рассмотрения его аргументов, демагоги могут использовать и промежуточный путь — дискредитации аргументов противника.

При этом аргументы могут дискредитироваться как непосредственно, так и через дискредитацию их автора. Чаще всего демагогические приёмы этой группы адресованы не оппоненту (ибо шансов убедить его посредством нападок крайне мало), а исключительно аудитории.

#### 3.1. Дискредитация тезиса

Приёмы этой группы имеют цель «доказать», что тезис плох, вместо того, чтобы разбирать, истинен он или ложен. Далее демагог может либо совершать подмену «если тезис плох, значит, он ложен», либо отстаивать позицию «даже если тезис истинен, он плох, а значит, неприемлем» (на последнем целиком построено такое явление, как «политкорректность»).

##### 3.1.1. Прямая дискредитация тезиса

Прямая дискредитация тезиса даже не содержит попыток доказательства, а прямо декларирует негодность тезиса. Для этого используются голословные утверждения типа «это чушь!», «полная нелепость», «утверждения оппонента поверхностны и непродуманны» и т.д. и т.п.

В том числе, разумеется, демагог может обвинить оппонента в демагогии. Естественно, это очень примитивный приём, который легко парируется требованием обосновать свои обвинения.

##### 3.1.2. Прямая апелляция к эмоциям

В принципе, все дискредитационные приёмы так или иначе основаны на апелляции к эмоциям вместо разума, но приёмы этого вида реализуют это в наиболее явной форме: напрямую утверждается, что согласиться с аргументами оппонента нельзя по чисто эмоциональным причинам.

Примеры:

«Разве какие-то сухие рациональные выкладки могут заставить нас отказаться от величайшего счастья любви, от наслаждения секса?»

«В стране, отдавшей столько миллионов жизней на войне, кощунственна сама мысль подвергать сомнению величие нашей Победы!»

«Можем ли мы согласиться с бесчеловечным атеизмом, отнимающим у людей веру и надежду?» и т.п.

Разумеется, подобное кликушество следует пресекать спокойными словами о том, что эмоции — не аргумент, а скорее свидетельство отсутствия аргументов (последнее верно не всегда, поэтому слово «скорее» обязательно, иначе фраза сама станет демагогической), и что истинность или ложность утверждения никак не связана с его приятностью для отдельных лиц, групп и человечества в целом.

##### 3.1.2.a. Объективно-субъективная подмена

Распространённым частным случаем прямой апелляции к эмоциям является подмена объективной картины, специально подобранной по признаку наибольшей неблагоприятности, субъективной, в

надежде, что последняя окажется эмоционально неприемлемой для оппонента, и он либо отступит со своей позиции, либо будет заклеен как лицемер, который хочет навязать другим то, что считает неприемлемым для себя.

«Оппонент утверждает, что казни вследствие судебных ошибок крайне редки — однако хотел бы он сам стать жертвой такой ошибки?»

Правильный ответ: «Нет, не хотел бы. Но мы говорим не о моих субъективных интересах, а об объективной пользе для общества в целом. Пока жертвы побочных эффектов технологии (в данном случае, смертной казни) редки, объективная польза перевешивает субъективный вред...»

Можно также сыграть с демагогом на его поле и поинтересоваться, хотел бы он сам стать жертвой отстаиваемой им позиции (в обсуждаемом примере — стать жертвой неказнённого вовремя бандита), а затем сравнить вероятности обоих неблагоприятных исходов.

Нередко данный демагогический приём сочетается с передёргиванием и подменой понятий:

«Оппонент предлагает подвергать эвтаназии клинических идиотов, а хотел бы он, чтобы его самого лишили жизни?»

Здесь даже не требуется отвечать «нет», достаточно констатировать «вопрос не имеет отношения к делу, поскольку я — не клинический идиот».

Дабы нивелировать эмоциональное воздействие демагога на аудиторию, стоит ещё добавить: «Но, если вследствие какого-то несчастья я им стану, тогда, безусловно, эвтаназию надо будет применить и ко мне».

##### 3.1.3. Использование эмоционально окрашенных терминов

Этот широко распространённый приём состоит в том, чтобы создать у аудитории предвзятое мнение о доводах противника (реже — о своих собственных) путём использования уничижительных (восхваляющих) терминов вместо нейтральных.

Вместо «небольшая группа оппозиционеров» говорят «жалкая кучка отщепенцев»; не менее классические примеры — «у нас разведчики, у них шпионы», «у нас мятежники, у них повстанцы».

Помимо замены терминов на тенденциозные синонимы, эффект может достигаться прибавлением к нейтральным терминам слов «так называемый», «пресловутый» и т.п.

Этот приём используются отнюдь не только в политических спорах — он «пригоден» для любых областей, включая научные, но срабатывает тем лучше, чем больше накалены страсти в аудитории.

Он может применяться и не по отношению к тезисам оппонента, а по отношению к нему самому, но в этом случае уже может быть классифицирован как оскорбления или клевета.

Следует отметить, однако, что не всегда использование эмоционально окрашенных терминов некорректно.

Оно, безусловно, неуместно в научных дискуссиях, однако может быть допустимо в острой публицистической полемике — главное при этом, чтобы такие термины употреблялись по отношению к объектам, действительно и бесспорно того заслуживающим.

Например, преступления какого-нибудь мажора или тирана вполне уместно назвать «чудовищными злодеяниями».

### **3.1.3.а. Дискредитация сторонников/восхваление противников тезиса**

В частном случае тенденциозная окраска может придаваться не самому тезису (и его элементам), а его сторонникам/противникам.

При этом, в отличие от приёмов 3.2., формально в адрес самого оппонента никаких некорректных высказываний не делается, более того, демагог даже может выразить сожаление, что столь достойный человек повторяет, возможно, неосознанно, аргументы «экстремистов», «врагов нашей Родины» и т.п.

(В случае восхваления демагога, естественно, тоже не хвалит сам себя, а скромно заявляет что-то, вроде «позволю себе повторить, вслед за славными сынами нашего Отечества...»).

При этом, в отличие от приёмов 3.1.5.-6., «плохие» (или «хорошие») являются таковыми не объективно (или, во всяком случае, это не очевидно), а именно в силу тенденциозно используемой терминологии.

### **3.1.4. Апелляция к морали**

Апелляция к морали уместна лишь в единственном виде споров — в спорах, целью которых собственно и является дать моральную оценку (да и тут остаётся простор для демагогии, ибо мораль, во-первых, у разных групп людей может быть сильно разной, причём «самой правильной» морали не существует по определению, а, во-вторых, нередко внутренне противоречива).

Во всех же прочих спорах (и в первую очередь научных), целью которых является установить не моральность тезиса, а его истинность, ссылки на мораль (аморальность тезисов оппонента или высокую моральность противоположной позиции) являются грубым демагогическим приёмом.

Столкнувшись с таким приёмом следует ответить, что апелляция к морали свидетельствует об отсутствии аргументов по существу, и, если таковые не будут представлены, останется лишь констатировать поражение оппонента.

### **3.1.5. Ссылки на осуждаемых авторов/концепции**

Этот приём основан на том, что оспариваемый тезис объявляется частью некоей негативно воспринимаемой концепции, или в число его сторонников записываются столь же осуждаемые личности (последнее может сопровождаться умело подобранными цитатами из таковых).

Отличие от 3.1.3.а. состоит в том, что дискредитирующие единомышленники являются «плохими» не в силу манипуляции терминами, а объективно (ну или, по крайней мере, их и без стараний демагога безусловно осуждает абсолютное большинство аудитории).

Практически это приём, обратный 3.1.3.а.: там реальные сторонники тезиса объявляются «плохими», здесь реальные «плохие» объявляются сторонниками тезиса. Особенно популярны у использующих этот приём фашизм, расизм, коммунизм (большевизм), а также главные идеологи этих концепций.

Демагогия здесь заключается в том, что или рассматриваемый тезис на самом деле не имеет отношения к соответствующей концепции («называть негра негром — это расизм!»); приём сочетается с бездоказательным утверждением), или он действительно в неё входит, но не является специфическим для неё и входит и в другие, отнюдь не одиозные («фашисты любили музыку Вагнера, значит, любить Вагнера — это фашизм!»); приём сочетается с некорректным следствием), или, наконец, не всё в осуждаемой (пусть и в целом справедливо) концепции так уж безусловно плохо, и обсуждаемая идея — как раз из числа позитивных (или, как минимум, заслуживающих беспристрастного анализа, а не клеймения) исключений («стерилизация умственно неполноценных — это фашизм!»), «бесплатного образования и медицины могут требовать только ностальгирующие по коммунизму “совки”!»); приём сочетается с некорректным приписыванием негативных свойств целого всем его частям).

Концепция может и не быть в целом плохой (во всяком случае, однозначно осуждаемой) — в этом случае из всех её идеологов демагог выбирает самых одиозных и ссылается исключительно на них (например, у противников либерализма и демократии особой «популярностью» пользуется Новодворская).

Данный приём «зеркален» по отношению к предыдущему и может использовать все те же самые подтасовки (необоснованное приписывание к «хорошей» концепции, принадлежность к её специфическим или непозитивным элементам), однако выделен в отдельный пункт, поскольку содержит дополнительные приёмы в части ссылки на одобряемых авторов.

### **3.1.6. Ссылки на одобряемых авторов/концепции**

Данный приём «зеркален» по отношению к предыдущему и может использовать все те же самые подтасовки (необоснованное приписывание к «хорошей» концепции, принадлежность к её специфическим или непозитивным элементам), однако выделен в отдельный пункт, поскольку содержит дополнительные приёмы в части ссылки на одобряемых авторов.

### **3.1.6.а. Ссылки на авторитетов в другой области**

Демагог может ссылаться на действительно уважаемых людей, поддерживающих его взгляды — однако уважения эти люди заслужили своими достижениями совсем в других областях. Эти области могут быть как совсем далёкими (скажем, в вопро-

сах политики или науки ссылаются на мнение известного спортсмена или артиста), так и более близкими (другая отрасль науки).

В последнем случае, особенно перед непрофессиональной аудиторией, у демагога больше шансов, поэтому оппоненту следует проявлять бдительность и в ответ на заявления типа «моё мнение разделяет доктор наук такой-то» сразу интересоваться: «Каких наук?»

Демагогию этого вида любят, в частности, политики, привлекающие под свои знамёна известных, но явно некомпетентных в управлении государством людей, и различные «ниспровергатели» официальной науки.

### 3.1.6.б. Ссылки на авторитетов прошлого

В этом случае демагог ссылается на деятелей, авторитетных именно в рассматриваемой области — но при этом на те их идеи, которые уже устарели и опровергнуты (например, даже профессиональные российские психологи, не говоря уже о дилетантах, любят ссылаться на пансексуальную теорию Фрейда).

Этот приём может использоваться и с обрат-

## 3.2. Дискредитация оппонента

Эта группа приёмов ещё более некорректна, чем дискредитация аргументации, ибо, каким бы плохим ни был оппонент (даже если это правда), истинность или ложность тезиса не зависит от того, кто является его автором.

Тем не менее, дискредитация оппонента используется демагогами весьма широко; ей целиком посвящена такая область политтехнологий, как «чёрный пиар», хотя демагогия такого рода применяется не только в политике.

### 3.2.1. Клевета

Самым простым способом дискредитации оппонента является клевета, то есть заведомо лживые (в крайнем случае — бездоказательные), порочащие высказывания в его адрес; при этом по форме клеветнические утверждения могут быть вполне вежливыми.

Наиболее эффективен этот приём, когда осуществляется «за глаза», то есть оппонент не имеет возможности ответить; неудивительно, что особенно охотно к клевете прибегают журналисты.

Однако и клевета «в глаза» может сыграть на руку демагогу, если поставит оппонента в положение оправдывающегося.

Во избежание этого оппоненту следует не опровергать клевету, а напомнить о презумпции невиновности и потребовать, чтобы клеветник доказал свои обвинения — и понёс ответственность (вплоть до уголовной, ст. 129 УК РФ), если (когда) не сможет это сделать.

### 3.2.2. Оскорбления

Оскорбления, в отличие от клеветы, не обязательно ложны по содержанию, но всегда грубы и

ной целью, то есть для дискредитации концепции в целом; в частности, так называемые креационисты обожают указывать на отдельные ошибки и слабые места Дарвина, игнорируя тот факт, что эволюционная теория с тех пор ушла вперёд.

### 3.1.7. Запугивание последствиями

В этом случае демагог обычно даже не пытается отрицать истинности аргументов оппонента — он лишь упирает на то, что признание этой истинности будет якобы иметь неприемлемо тяжёлые последствия.

«Свобода слова и творчества — штука хорошая, но если мы будем ею пользоваться, мусульмане обидятся и устроят нам джихад», «Если мы признаем ошибки нашего лидера, люди отвернутся от нашего учения» и т.п.

Оппоненту следует указывать на трусливость и недостойность такой позиции, на то, что неготовый защищать свои взгляды перед лицом противника, не может считаться настоящим сторонником этих взглядов, на то, что раз поступившийся истинной из страха будет поступаться ею вновь и вновь, наконец, на преувеличенность паникёрских настроений.

неприемлемы по форме.

Целью оскорблений, как, впрочем, и в случае клеветы, может быть не только создание негативного образа оппонента у аудитории, но и выведение оппонента из себя, в надежде, что это ещё больше дискредитирует его в глазах наблюдателей (особенно на фоне хранящего олимпийское спокойствие оскорбителя и клеветника; см. тж. 3.2.3), а также помешает ему мыслить логично и приводить аргументы по существу.

За оскорбления также следует привлекать к ответственности вплоть до уголовной (ст. 130 УК РФ).

Следует, однако, помнить, что неприемлемая правда, выраженная в корректной (не в смысле «тактичной и щадящей», а просто не в хамской) форме, оскорблением не является, сколь бы обидной она ни казалась адресату.

### 3.2.3. Провоцирование оппонента

Этот вид демагогии направлен на то, чтобы подтолкнуть оппонента к неким неконструктивным, неодобряемым действиям и тем вызвать отрицательное отношение к нему со стороны аудитории.

Чаще всего провоцируют на грубость, резкость и т.п.; приём может сочетаться с клеветой и оскорблениями (в надежде вызвать ещё большие оскорбления в ответ и сослаться на стереотип «правда глаза колет!»), но отнюдь не всегда.

Умелый провокатор старается выглядеть как можно более вежливым и корректным, дабы создать выгодный контраст со всплывшим противником.

Один из самых простых приёмов этого вида — «прикидывание дураком», сочетающее прямое игнорирование аргументов противника с демонстра-

тивным «непониманием» его тезисов и бесконечными глупыми вопросами; причём, когда оппонент понимает, что над ним просто издеваются, это часто лишь усиливает его раздражение, что только способствует успеху демагога.

Провокаторы также любят «бить в больные точки», говорить о неприятных для оппонента вещах (включая обстоятельства его личной жизни, жизни его родных и т.п.), которые не имеют отношения к теме (важно, однако, подчеркнуть, что если эти вещи относятся к теме дискуссии, тогда обращение к ним полностью корректно и, если оппонент не умеет «держаться удар», то он виноват в этом сам; так же следует различать хамские выпады в адрес убеждений и «святынь» оппонента и нелицеприятную, но корректную критику таковых).

Целью провокатора может быть и полный срыв дискуссии, так, чтобы ответственность за это пала на отказавшегося продолжать её оппонента.

Для противодействия этим приёмам следует всегда сохранять спокойствие во время спора и пресекаать провокации, сразу же указывая на них, и аргументировано объясняя, почему они являются не «невинными вопросами», а именно провокациями.

### **3.2.4. Указание на осуждаемых единомышленников**

Этот приём похож на 3.1.5., но отличие состоит в том, что целью является дискредитация не идеи, а автора — по каковой причине идея вовсе исключается из рассмотрения, и единомышленники могут подыскиваться в совершенно не связанных с темой дискуссии областях, а далее идёт рассуждение по принципу «скажи мне, кто твой друг...»

Единомышленники могут быть, как мнимыми (здесь, опять-таки, наиболее популярно приписывать оппоненту сходство с идеологами фашизма и большевизма; для дискредитации политических деятелей также нередко пускают слух, что их поддерживают уголовники или гомосексуалисты), так и подлинными (но и это никак не влияет на истинность или ложность тезиса оппонента).

### **3.2.5. Подчеркивание реальных черт оппонента**

Помимо различных инсинуаций и обвинений в «порочащих связях», демагог может использовать для дискредитации и реальные качества оппонента.

#### **3.2.5.1. Выдача нейтральных и позитивных качеств за недостатки**

Этот приём часто сочетается с использованием тенденциозной терминологии: так, твёрдость и принципиальность объявляют «твёрдолобостью» и «фанатизмом», честность — «наивностью и незнанием жизни», смелость — «безрассудством», осторожность — «трусостью», ну а нелюбовь к демагогии, естественно — «нетерпимостью к критике».

Но некоторые демагоги настолько нахальны, что даже не прибегают к подобному искажению смысла, а открыто ругают людей за их достоинства!

Так, писателя-фантаста могут критиковать за буйство фантазии, а убеждённого рационалиста —

за сухой, рассудочный подход; при этом демагог, разумеется, и не пытается объяснить, чем критикуемое им качество плохо — видимо, рассчитывая, что аудитория примет это, как должное, на основании уже одной осуждающей интонации.

Достаточно эффективный ответ в этом случае — «да, и горжусь этим; а если вы считаете, что это плохо — докажите».

Впрочем, здесь надо проявлять осторожность и не позволить демагогу перевести дискуссию с обсуждения рассматриваемого тезиса на обсуждение личности и качеств его автора.

#### **3.2.5.2. Подчёркивание недостатков, не имеющих отношения к теме**

«Логика» этого приёма выражена афоризмом «Что умного может сказать горбатый?» Впрочем, большинство людей считают ссылки на физические недостатки делом крайне непорядочным, поэтому они используются не слишком часто (хотя всё равно используются).

Куда более распространены столь же, по сути, некорректные ссылки на «недостаточный» (или «излишний») возраст оппонента.

Вообще же демагог, использующий этот приём, может придаться к чему угодно.

Противодействие очевидно — подчеркнуть, что указанный недостаток не имеет отношения к делу, а стремление опорочить оппонента любой ценой свидетельствует об отсутствии аргументов по существу.

#### **3.2.5.3. Подчёркивание недостатков, имеющих отношение к теме**

Наиболее коварным в этой группе приёмов является подчёркивание недостатков оппонента, действительно имеющих отношение к обсуждаемой теме.

Тем не менее, и этот приём является демагогическим, поскольку, каким бы плохим ни был оппонент, анализировать надо не его, а его аргументы!

Например, даже если человек алкоголик, это ещё не значит, что он не может сказать ничего умного о пьянстве; и наоборот — отсутствие личного опыта ещё не доказательство некомпетентности.

Вместе с тем, существуют недостатки, делающие дискуссию с их обладателем действительно бессмысленной. Бесполезно спорить с сумасшедшим, глупцом, невеждой (в особенности воинствующим в своём невежестве), фанатиком, агрессивным хамом — ну и, разумеется, с упорствующим демагогом.

Однако, прерывая дискуссию, следует аргументировано объяснить аудитории причины этого.

#### **3.2.5.3.a. Ссылка на прошлое поражение оппонента**

Частный случай некорректного подчёркивания недостатка, относящегося к теме — ссылка на то, что в прошлом оппонент уже терпел поражение в споре; при этом не учитывается, что либо тема была всё же не совсем той же, либо, что ещё чаще, у

оппонента появились новые аргументы.

### 3.2.6. Приписывание скрытых мотивов

Демагоги, не видящие возможности реально придаться ни к доводам оппонента, ни даже к нему самому, нередко пытаются утверждать (разумеется, голословно), что оппонент отстаивает свою позицию не ради истины, а якобы из-за неких тайных, корыстных мотивов: «если выступает против секса — значит, импотент, завидующий другим», «если осуждает гомосексуалистов — значит, сам тайный гомосексуалист, боящийся, что кто-то об этом догадается», ну и, разумеется, коронное «Сколько тебе

за это заплатили?!»

На самом деле этот приём вдвойне некорректен: во-первых, в большинстве случаев приписываемый мотив есть чистая ложь, а во-вторых, даже если человек и впрямь отстаивает свою позицию за деньги (что, кстати говоря, делают адвокаты в судах всего мира) или из-за психологических комплексов, это равным счётом ничего не меняет!

Поскольку, опять-таки, истинность тезиса зависит от его содержания, а не от того, кто (и почему) его высказывает. Что и следует подчеркнуть в ответ на измышления демагога.

2006, 2007

[http://fan.lib.ru/n/nesterenko\\_j\\_1/text\\_0610.shtml](http://fan.lib.ru/n/nesterenko_j_1/text_0610.shtml)

«[Советник](#)» — путеводитель по хорошим книгам.