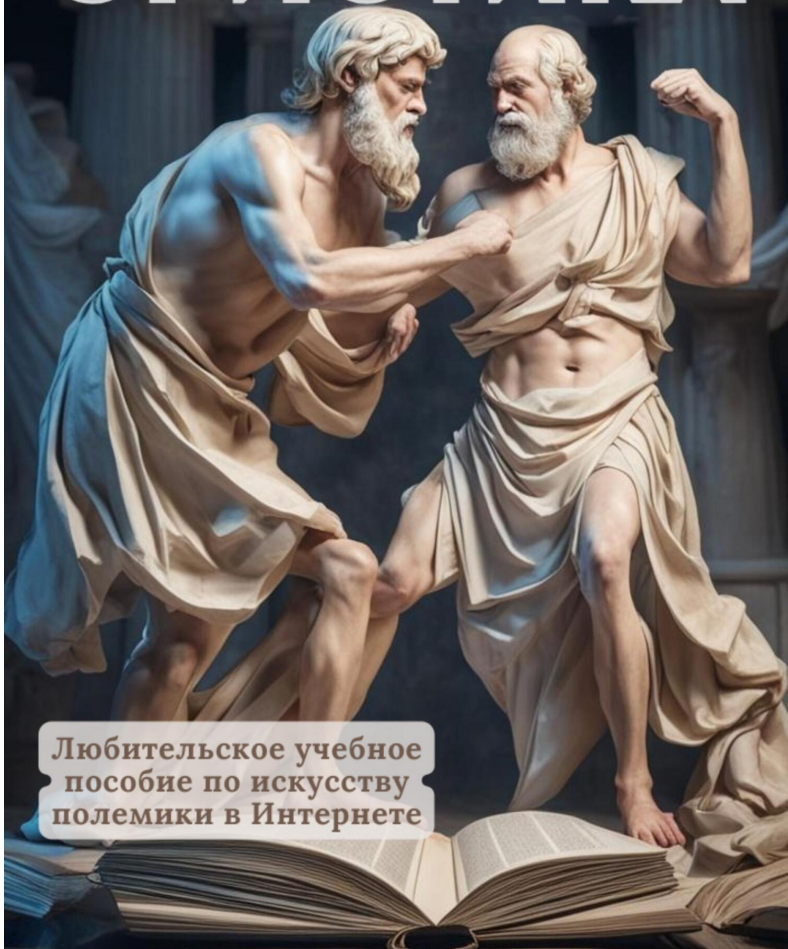


ЭРИСТИКА



Любительское учебное
пособие по искусству
полемики в Интернете

Всеволод Демиурин

Эристика, или Любительское

учебное пособие по искусству

полемики в Интернете

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=71245036
SelfPub; 2024

Аннотация

Не знаю, целенаправленно вы искали нечто подобное, или наткнулись на книгу случайно, в любом случае, предлагаю вам проявить интерес к теме. Ведь может стать так, что именно этого вам и не хватает! У вас "всё пучком" и "выше крыши"? Я искренне рад за вас, но, как бы то ни было, говорю вам: "Добро пожаловать!"

Могу с уверенностью заявить, что Человечество спорит столько же, сколько и живёт, только аргументы меняются... На заре веков это был рык, а затем дубина. Любой австралопитек знал, что выиграть спор с помощью рыка и дубины гораздо легче, чем одним лишь рыком. Человечество росло, менялось, цивилизовывалось, окультуривалось – менялись и способы ведения спора, включая аргументацию. В итоге родилось знаменитое: "Словом можно убить – Словом можно вылечить!" И теперь, особенно, если говорить о массах, слово может быть

посильнее "ядерной дубины". Хороший, вовремя приведённый аргумент – как производная от него.

Этому и учит искусство спора – эристика!

Всеволод Демиурин

Эристика, или

Любительское учебное пособие по искусству полемики в Интернете

Глава-Урок первый

Как в своё время говаривал Аристотель (в вольном переводе): "Вначале надо договориться о терминах". Вот с этого мы и начнём, с терминологии и обозначения базисных основ явления. Термин "спор" имеет многогранную семантику (или, по-другому, несколько схожих обозначений – иногда их путают, иногда строго различают), а также ряд сопутствующих терминов. Предлагаю начать с описания данного явления во всём его комплексе, дабы самим было понятно – что же мы имеем в виду. И не важно, если вам это всё давно знакомо и известно, как растрескавшийся кусок плитки в ванной (если это так) – необходимо повторить всё равно! Во избежание недопонимания. Да и, вдруг, что-то новое узнаете? :) Для вашего удобства выложу основную массу (пользуясь принципом разумной достаточности) сюда. Я не буду их особо систематизировать, просто разобью на блоки по степени важности, а внутри блока расположу по алфавиту. Итак,

берём в помощь словарь (словари) и отмечаем нужную для нас терминологию. При этом главный термин ставим вначале вне любых категорий.

Спор (Общеславянское слово, образованное от *съперети* – *преф. образования от перети*. (*переть, соперник*)):

1. Словесное состязание, обсуждение чего-н., в котором каждый отстаивает своё мнение, доказывает свою правоту. (*Вести спор. Учёные споры. Вступить в спор со стихией* (*перен.: в борьбу*).)

2. Разногласие, разрешаемое судом. (*Судебный спор*.)

А вот теперь идём дальше.

Дебаты (франц. *débat* "прения", производного от *débattre* – "спорить" < "биться"):

Обмен мнениями, обсуждение вопроса на каком-н. собрании, заседании. (*В парламенте начались дебаты по внешней политике*.)

Дискуссия (нем. *Diskussion*, фр. *discussion* < лат. *discussio* – "рассмотрение, исследование"):

Спор, обсуждение какого-н. вопроса на собрании, в печати, в беседе. Как правило, имеет мирный, конструктивный характер. (*Дискуссия о современных нравах*.)

Диспут (от лат. *disputare* – "спорить, рассуждать"):

1. Публичный спор на научную или общественно важную тему. (*Диспут на тему защиты окружающей среды*.)

2. Защита, оправдание сочинения, написанного для получения ученой степени. (*Диспут на магистра, на доктора.*)

Консильиум (лат. *consilium* – «совещание, обсуждение»):

Совещание нескольких учёных одной или различных специальностей. Консилиум может быть необходим для установления состояния здоровья обследуемого, диагноза, определения прогноза, тактики дальнейшего обследования и лечения, целесообразности направления в специализированные отделения или другое, профильное, лечебное учреждение. Другими словами – спор, имеющий строго научный, практический и совещательный характер.

Полемика (нем. *Polemik* < фр. *polémique* < греч. *polemikos* – "воинственный, враждебный"):

Спор при обсуждении научных, литературных, политических вопросов. Спор в процессе обсуждения чего-нибудь. Имеет острый, зачастую, враждебный и не всегда конструктивный характер. (*Научная полемика. Литературная полемика. Плеханов был замечательным мастером полемики.*)

Прения (Искон. Мн. ч. пьрѣние "спор", заимств. из ст.-сл. яз., где оно является суф. производным (суф. ниј-, ср. влияние) от пьрѣти "спорить"):

Обсуждение, публичный спор по каким-н. вопросам. (*Открыть прения по докладу. Жаркие прения. Участвовать в прениях. Прекратить прения.*)

Однако сами споры имеют свою внутреннюю характеристику.

Демагогия (фр. *démagogie* < греч. *dēmagōgia*):

1. Преднамеренное искажение фактов, лесть, лживые обещания и т. п., используемые для достижения своих целей. (*Его выступление – сплошная демагогия.*)

2. Потворство инстинктам и страстям малосознательных масс для достижения своих целей. (*Политическая демагогия.*)

Диалектика (нем. *Dialektik* < лат. *dialectica* – "искусство спорить" < греч. *dialektikē*):

1. Философское учение о всеобщих законах движения и развития природы, человеческого общества и мышления, научный метод познания вечно движущихся и изменяющихся явлений природы и общества путем вскрытия внутренних противоречий и борьбы противоположностей, приводящих к скачкообразному переходу из одного качества в другое. (*Диалектика души.*)

2. Сам процесс такого движения и развития. (*Диалектика в истории.*)

Казуистика (фр. *casuistique* < лат. *cāsus* – "случай"):

1. Подведение частных случаев под общую догму как прием средневековой схоластики и богословия. Частенько применяется, как синоним *крючкотворства* – намеренное нагромождение формальностей, мелочей, подробностей и использование (преим. служебное) их в корыстных целях. (*На-*

доел он своей казуистикой...)

2. Изворотливость в защите ложных, сомнительных положений. (*Адвокатская казуистика.*)

Рабулистика – искусство изощренной аргументации, составная часть эристики. Позволяет выставить предмет обсуждения или последовательность чьих-либо мыслей в нужном свете, не всегда соответствующем действительности.

Софистика (фр. *sophistique*, нем. *Sophistik* < греч. — *sophisma* < *sophia* – "рассудительность; философское знание, мудрость"):

1. Применение в споре или в доказательствах софизмов – ложных по существу умозаключений, формально кажущихся правильными, основанным на преднамеренном нарушении правил логики. (*От его рассуждений веет софистикой.*)

2. Словесные ухищрения, вводящие в заблуждение. (*Поднатопить в софистике.*)

Схоластика (< греч. *scholastikos* – "ученый, школьный" < *scholē* – "школа"):

1. Средневековая философия, создавшая систему искусственных, чисто формальных логических аргументов для теоретического оправдания догматов церкви. (*Схоластический приём.*)

2. Знания, оторванные от жизни, основывающиеся на отвлеченных рассуждениях, не проверяемых опытом. (*Нам нужны факты, а не схоластика!*)

Эристика (от греч. *eristike* (подразумевается *eristike*

***techné* – "искусство спорить"):**

Искусство спора, диспута и полемики. Эристику следует отличать от софистики (а также от эвристики) – в отличие от которой она строится не на ошибках и подменах, а на убеждении других в своей правоте. (*Эристика, как искусство побеждать.*)

Также следует дать определения следующим понятиям:

Участник спора (наиболее общие), он же **дискуссант**, он же **полемист**, он же **пропонент** – (англ. *proponent* от лат. *propono* – «предлагать»).

По отношению к противоположной стороне: **оппонент** – (от латинского *opponens*, родительный падеж *opponentis* – "возражающий"), он же **соперник**, он же **противник**, он же **противоположная/противная сторона**.

Предмет спора: некий тезис, точка зрения. Это может быть (наиболее частое):

– точка зрения на наличие/отсутствие определённого факта (факторов, сочетания факта/факторов), события, явления в какой-либо рассматриваемой области реальности либо вымышленного труда (эпос, роман, научное произведение, кинофильм и т.п.).

– точка зрения на интерпретацию некоего факта (факторов, сочетания факта/факторов), события, явления какой-либо рассматриваемой области реальности либо вымышленного труда (эпос, роман, научное произведение, кинофильм и т.п.).

– точка зрения на причины, следствия чего-либо.

И много других частных, нет смысла все перечислять.

В каждом классическом споре с необходимостью присутствуют:

Тема (спора): в отличие от предмета спора является общей областью, в которой находится сам предмет спора. (*Спорим на тему добра и зла. Спорим о том, кому на Руси жить хорошо.*)

И вот в рамках этой темы обязательно должны быть:

Аргумент (нем. *Argument* < фр. *argument* < лат. *argūmentum* – "фактическое доказательство"):

1. Логический довод, служащий основанием доказательства, резон. (*Привести аргумент.*)

2. мат. Независимая переменная величина, от изменения которой зависит изменение другой величины – функции (во 2-м знач.).

Довод (общеславянское, производное от глагола *доводит*; современное значение – из «донесения» (ср. *донести до сознания*):

1. Мысль, соображение, приводимые в доказательство чего-нибудь, аргумент. (*Неоспоримый довод. Ваши доводы неубедительны.*)

2. Различные формы доказательности истинности тезиса. (*Ваш формальный довод меня не убедил.*)

Доказательство :

1. Довод или факт, являющийся основанием для утверждения чего-нибудь. (*Этот поступок является лишним доказательством его упрямства. Для доказательства приведу ряд документов.*)

2. Система умозаключений, служащая для установления нового положения на основании других, ранее известных (научн.). (*Пифагорова теорема имеет несколько доказательств.*)

3. Со словом "вещественное" (доказательство) (юр.) – означает предмет, представленный на суд и являющийся свидетельством совершенного преступления.

Доказательства делятся на прямые и не прямые (косвенные).

Прямое доказательство – это дедуктивный вывод, в котором тезис непосредственно выводится из аргументов в качестве заключения вывода. Другими словами, истинность тезиса выводится из истинности аргументов без введения дополнительных предположений. (*Все млекопитающие дышат легкими. Осёл – млекопитающее. Из этого следует, что и осёл дышит легкими.*)

Непрямое (косвенное) доказательство – это доказательство, в котором истинность выдвинутого тезиса обосновывается путём доказательства ложности утверждаемого антитезиса. Оно применяется тогда, когда нет аргументов для прямого доказательства. Либо для усиления прямого дока-

зательства.

Косвенные доказательства делятся на два вида: **апагогическое** (доказательство от противного) и **разделительное** доказательство (методом исключения). Первое осуществляется путём установления ложности противоречащего тезису суждения. Во втором антитезис является одним из членов разделительного суждения, в котором должны быть обязательно перечислены все возможные альтернативы (например: *преступление совершил либо А, либо Б, либо С. Доказано, что не совершали преступление ни А, ни Б. Следовательно, преступление совершил С*).

Вывод:

1. Заключение, умозаключение, нравоучение, мораль, итог, получающийся как следствие рассуждений, вычислений. (*И к какому выводу мы пришли?*)

2. Физическое действие. (*Вывод войск.*)

Мнение (происходит от глагола **мнить**, далее от **пра-слав**. "мънѣти"): Суждение, выражающее оценку, отношение, взгляд на что-либо. Мнения могут быть предвзятыми, необъективными, ошибочными, на них влияют социальные установки, личностные ориентиры, особенности характера, психическое состояние, уровень подготовки, степень осведомленности и многое другое. Мнение может быть, как частным (одного человека), так и общественным (группы лиц). (*Его мнение не убедительно. С общественным мнением вслух лучше не спорить!*)

Обоснование: Основа чего-нибудь, положение. Синонимы: подкрепление, оправдание, аргумент, подтверждение, доказательство, довод, аргументация, мотивировка. (*Глубокое научное обоснование.*)

Опровержение:

1. Процесс действия по глаголу "опровергнуть, опровергать". Результат такого действия. (*Я вот всё думаю над опровержением его аргументов.*)

2. Речь или статья, в которой что-либо опровергается. (*Послал в газету опровержение.*)

Синонимы: ответ, отрицание, противоречие, парирование, ниспровержение, перистрофа, оспаривание, дезавуирование, дезавуаризация, отповедь.

Тезис:

1. Мысль или положение, истинность которого требуется доказать. (*Ваш тезис мне понятен.*)

2. Одно из центральных положений некоторой концепции или теории. (*Для экономии времени обрисую ситуацию тезисно.*)

3. В диалектике Г.В.Ф. Гегеля – исходный пункт в процессе и, наконец, к синтезу, составляющим вместе триаду универсальную, единственно возможную схему всякого развития.

Убедительность: психологическое понятие, в основе которого присутствует вера в правдивость излагаемого, связанная с определенными эмоциями слушателя. (*Его речи всегда*

так убедительны!)

Синонимы: доказательность, неопровержимость, продуцируемость, наглядность, вескость, обоснованность, надежность, сила, вразумительность, яркость, весомость, достаточность, прочность, неоспоримость.

Убеждать: создавать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана, делать слушателей единомышленниками, соучастниками своих замыслов и действий. *(Ну не убедил он меня, не убедил!)*

Факт:

1. Действительное, невымышленное явление, событие, то, что произошло на самом деле. Синоним понятий истина, событие, результат; нечто реальное в противоположность вымышленному; конкретное, единичное в отличие от абстрактного и общего. Факты существуют сами по себе, независимо от того, как их оценивают и используют в своих целях. *(Существование этих фактов сложно оспорить.)*

2. В философии науки – особого рода предложения, фиксирующие эмпирическое знание. Как форма эмпирического знания факт противопоставляется теории или гипотезе.

Не забываем про:

Цель спора. (В дальнейшем этот момент будет предельно тщательно рассмотрен, пока лишь рамочно). Это может быть:

1. Желание убедить кого-то в собственной правоте (самое

общее).

2. Желание уговорить/отговорить кого-то от полезно/опроектного (с вашей точки зрения) шага. (Сойтись/развестись, вступить/уйти куда-то/откуда-то (в/из партии/и, коммерческую/ой структуру/ы), устроиться/уволиться (на/с определённую работу/ы), что-то купить/продать и т.п.). (*Отговорить подругу от вступления в лохотрон.*)

3. Получить симпатию от определённого круга лиц (зачастую за счёт кого-то). (*Получить голоса избирателей.*)

4. Помочь сделать выбор. (*После моих весомых аргументов он купил именно ту машину, что я советовал, хоть вначале яростно возражал.*)

5. Развенчать/утвердить в сознании у человека или общества тот или иной миф (устой, предрассудок, обман, традицию, идеологический штамп и т.п.). (*Я выбил у них из головы эту глупую иллюзию. Благодаря мне они обрели эту полезную привычку, вскоре ставшую традицией.*)

6. Выработать общую тактику или стратегию. (*В результате бурных дебатов мы пришли к общему соглашению, как будем захватывать рынок в недавно освободившейся нише.*)

7. Что-то другое.

Кроме того, необходимо рассмотреть понятия:

Конструктивный спор – спор, в результате которого стороны приходят к какому-либо полезному решению, либо обрисовывают друг другу (при дальнейшем взаимопонима-

нии) весь спектр обсуждаемых проблем. Как правило, такой спор осуществляется строго по наболевшей теме (требующей разрешения), имеет определённые правила, проходит в максимально корректной форме (минимум ругани – максимум содержания), не происходит отвлечения на кучу второстепенных проблем и имеет положительный рациональный итог. (*Пример: спор знатоков по поводу правильного ответа в игре "Что? Где? Когда?"*)

Неконструктивный (деструктивный) спор – спор, где ни одна сторона не слышит друг друга, не в состоянии адекватно воспринимать аргументы с противоположной стороны и не в состоянии прийти к какому-либо полезному решению. Часто никакого полезного решения (ни для одной из сторон) не предполагается вовсе, а спор идёт между делом, просто потому, что "так хочется", от скуки, спор ради спора. Правил нет, либо они не соблюдаются, идёт отвлечение на кучу второстепенных, третьестепенных и вообще далёких от первоначальной темы (предмета спора) проблем, и частенько заканчивается внезапно просто потому, что надоело спорить. В лучшем случае... В худшем случае, подобный спор может превратиться в долговременную вражду со всеми вытекающими. (*Примеров масса!*)

При этом **конструктивный спор** может иметь враждебный контекст (например, когда вражеские стороны договариваются о сдаче одной из сторон или перемирии), а **деструктивный спор** вполне дружеский, когда весело и без обяза-

тельств спорят ни о чём.

Бесформенный спор – вид неконструктивного спора, где нет ни правил, ни сосредоточения на чём-то одном. (*Спор на тему: как же вы меня все задрали и куда от вас бежать.*)

Простой спор – спор двух человек – двух точек зрения. (*Иван Иванович поспорил с Иваном Никифоровичем.*)

Сложный спор – спор множества людей или их сообществ, как правило распространяющийся во времени и пространстве, часто сопровождающийся множеством побочных проблем и аспектов. (*Общественное обсуждение на тему возобновления высшей меры наказания – смертной казни в РФ.*)

Сосредоточенный спор – форма конструктивного спора, где идёт тщательное изучение обсуждаемого вопроса с вниканием в детали. (*Спор о возможности снижения тарифов на услуги ЖКХ.*)

Также спор может быть **устным** или **письменным**, **очным** или **заочным**. Если бы люди общались с помощью запахов, декодируя различные одоранты в смысловые понятия, то спор мог быть и обонятельным тоже. Хотя... Я вот себе представил двух дам, соревнующихся за внимание одного кавалера и применяющих для этого разные гаммы привлекательных запахов-духов. Чем не обонятельный спор (в виде состязания)? С воздействием на эмоциональную систему "жертвы", которая и достанется в качестве приза. Или, если эффект недостаточен, не достанется никому. :)

Кроме того, можно различать спор:

Организованный и стихийный. (*Организованные дебаты и митинг со случайными людьми.*)

Основательный или поверхностный, когда проблема доведена до решения или участники прошли по ней лишь вскользь. (*Итак, мы с помощью консенсуса со смежниками определились о сроках строительства водопровода. Мы с партнёрами предварительно очертили круг вопросов на ближайшую повестку дня.*)

Содержательный или формальный, почти тоже самое, что и в предыдущем пункте, когда вопрос решается (в процессе дискуссии) по существу или речь идёт лишь о подходах к решению данного вопроса. (*Дискуссия была весьма содержательна, мы полностью договорились о принципах решения накопившихся проблем. Пока мы подошли к вопросу весьма формально, для более детального решения нам не хватает ряда важных показателей.*)

Иногда бывает даже **гибридный спор**, когда часть общей массы людей спорят вполне конструктивно (даже по общему вопросу), а часть подвержена деструктивному хаосу.

Более того, имеются случаи, когда неконструктив, вдруг, весь исчезает и начинается глубокая предметная дискуссия строго по существу. А затем она снова переходит в бесформенную ругань. Такое, как правило, бывает с приходом (внезапным давлением) и (иногда) уходом внешних обстоя-

тельств (человека, директивы, и т.п.). (*И тут внезапно появился Сталин. Ругань прекратилась, дискуссия пошла по существу.*)

Сленг (устоявшийся и общеприменимый) также не будем оставлять за бортом. Куда же без него? Все термины имеют хождение преимущественно (а некоторые исключительно!) в интернете, относятся к дискуссионным площадкам и занимаемым должностям.

Администратор, админ – человек, администрирующий (занимающийся полным циклом руководства и работ) ресурс. (На самом деле, у этого термина есть множество значений, но мы остановимся на самом актуальном для нас.) Как правило, обладает исключительными и эксклюзивными правами, частенько является хозяином самого ресурса. Может также выполнять функции модератора. (*У этого ресурса суровый админ!*)

Администрировать, администрить, админить – осуществлять функции администратора. (*А кто админит этот сайт?*)

Ак, аккаунт – учётная запись, хранимая в компьютерной системе. Совокупность данных о пользователе, необходимая для его опознавания (аутентификации) и предоставления доступа к его личным данным и настройкам (часто тоже самое, что и **профиль**).

Бан, баня (англ. *to ban* – "изгонять, ссылать"), ба-

нан – ограничения пользователя ресурса в правах от "только чтение" до невозможности вообще попасть на ресурс (блокировка). Бывает временный и навечно. (*Ты на бан нарываешься? В баню захотел?*)

Банить, забанить, банануть, выписать банан, отправить в баню – осуществить (констатировать факт осуществления) бан пользователя. (*А меня там навечно за флуд забанили.*)

Банхаммер (англ. *banhammer* – "бить молотом") – сама функциональная возможность кого-то отправить в бан. (*У меня большой банхаммер – ты со мною не шути!*)

Баттхерт, баттхёрт (буквально «жопная боль» или «попаболь», применяется, как издевательская метафора по отношению к кому-то; очень редко по отношению к себе в плане самоиронии) – крайняя обида, раздражение, беспокойство человека на какое-либо сообщение, факт (его подачу), эпитет. (*Ха, у него начался баттхерт!*)

Бугурт (изначально один из видов турнирных рыцарских состязаний, групповой бой – "стенка на стенку") – то же, что и баттхёрт. (*Во, во – бугурт пошёл!*)

Капслок, капс – по имени одноимённой клавиши на клавиатуре цифрового устройства ("Caps Lock"), позволяющей писать текст исключительно заглавными буквами. В некоторых случаях оправдано, в большинстве считается моветоном (дурным тоном).

Копипаста (англ. *copy* – "копировать"; *paste* – "вкле-

ивать, вставлять"), паста – информация (текст, сообщение), которая была скопирована откуда-то и перепощена в другом месте. (*Ты от себя чего-нибудь скажи, а не лепи сплошную копипасту!*)

Копипастить, копипиздить (руг.) – копировать и переносить информацию, делать копипасту. (*Так, всё, что нужно, я тебе скопипастил, а дальше уже сам!*)

Линк, гиперссылка, ссылочка – ссылка на любой другой сетевой ресурс. (*А ссылочку на эту прелесть можно?*)

Лулз(ы) (англ. *lulz*, искаженное – "lol") – прикол, получаемая радость от совершённой гадости. Иногда от чего-то хорошего, но крайне редко (безобидно, весело, с пользой для участника его разыграть). (*Я с него неслабо лулзов поймел.*)

Модератор, супермодератор, мударатор (руг.), модер – человек, следящий за установленным порядком на каком-либо ресурсе или его части и обладающий большими возможностями, чем рядовой участник ресурса. (*Да я бы ему всё сказал, чего он достоин, но, боюсь, модератор сразу в бан отошлёт!*)

Модерировать, модерить – осуществлять функции модератора. (*Я сейчас этот форум модерю.*)

Мут – временный бан, ограничение писать и (или) говорить на ресурсе.

Ник, никнейм (англ. *nickname* – первоначально "кличка, прозвище") – псевдоним, используемый пользователем в Интернете, обычно в местах общения (в блогах,

форумах, чатах).

Оффтопик, оффтоп (англ. *off topic* – «вне темы») – отход от заявленной (или обсуждаемой) темы. Флуд, флейм и т. п. также являются оффтопами. (*Оффтоп у нас тут не приветствуется!*)

Онлайн-режим связи – находиться на прямой линии контакта, контактировать в реальном времени.

Оффлайн режим связи – быть вне сети (прямой связи), с последующим доступом к информации.

Пост, псто (англ. *to post* – "отсылать, отправлять [сообщение]") – отдельное сообщение, запись на каком-либо ресурсе. (*Вот мой пост – читай, что конкретно я написал!*)

Постить, запостить – делать (сделать) пост. (*Я вчера такую вещь запостил (сделал интересное сообщение)!*)

Прон – порнография. (*От твоих сообщений несёт сплошным проном* (Твои сообщения примитивны, вульгарны и неприличны!))

Профиль (профайл) – Учётная запись, хранимая в компьютерной системе. Совокупность данных о пользователе, необходимая для его опознавания (аутентификации) и предоставления доступа к его личным данным и настройкам (часто тоже самое, что и **аккаунт**).

Пруф (англ. *proof*) – доказательство. (*Дать пруф.*)

Пруфлинк – подтверждающая ссылка (чаще говорят просто: "дай пруф").

Пруфпик – картинка, подтверждающая сказанное (кар-

тинка-доказательство). (*Держи пруфник!*)

Реал – всё, что относится к реальной жизни вне интернета (*Встретиться в реале (в кафе, на улице и т.п.)*).

Репост (перепост) – то же, что **копипаста**. Часто применяется для усиленного распространения информации, в т.ч. в рекламных целях.

Сабж – тема, предмет какого-либо обсуждения.

Скрин, скриншот – изображение, снимок с экрана, полученное устройством и показывающее в точности то, что видит пользователь на экране монитора или другого визуального устройства вывода.

Слив, слиться – сбежать, не закончив спор в виду явного доминирования соперника.

Слить – вынудить соперника сбежать, бросить спор, либо констатировать замешательство, неспособность к здоровой аргументации у противной стороны.

Спам (англ. SPiced hAM – "острая ветчина, тушёнка") – опубликование коммерческой и прочей рекламы, как правило, надоедливое и в больших количествах. (*Как он надоел своим спамом...*)

Срач – примитивная ругань, как правило, сопровождаемая оскорблением других участников с употреблением нецензурных (непристойных) слов и применением унижительных эпитетов. (*Развести срач.*)

Топикстартер – участник, открывший тему, сделавший первый (начальный, первоначальный) пост. (*Говорю спецом*

для топикстартера (человеку, открывшему тему, минуя других участников дискуссии)!

Тред (англ. *thread* – «нить»), тема, сабж, ветка (дискуссии), топик – предлагаемая для дискуссии на ресурсе тема, предмет обсуждения.

Троить (затроить) – говорить чушь, путаться, тупить.

Троль (траль) (от англ. *trolling* – ловля рыбы на блесну, "заманивать, выуживать рыбку") – провокатор; участник дискуссии, занимающийся троллингом, в задачу которого входит (одно, несколько или все сразу):

- получить лулзы;
- устроить срач, холивар;
- добиться разрушения всякого конструктива в дискуссии;
- оболгать, унизить, опустить, вывести из себя участника(ов) дискуссии;
- оболгать, принизить, опустить и т. п. обсуждаемую тему.

Троллинг, затроллить, затралить – действие тролля; подвергнуть участника(ов) или целиком тему различным провокационным воздействиям. (*Затралить дурачка.*)

Фазоинвертор (не техн.!) – способность участника спора к переключению логических схем в голове на обратные (полярные) значения/понятия: чёрное – белое, прямая – кривая, верх – низ, мир – война, свобода – рабство и т.п. (*Ты снова фазоинвертор врубил?*)

Фейк-аккаунт (фейковый профиль) – поддельный ак-

каунт, профиль, анкета, представляющая либо несуществующего человека, либо существующего, но эту анкету создал или содержит вовсе не тот, кого она представляет.

Флейм (англ. *flame* – "пламя") – интернет-срач, когда участники дискуссии уходят от основной темы обсуждения и переходят на взаимные оскорбления и нападки. (*Разжечь флейм.*)

Флуд (англ. *flood* – "наводнение, потоп") – отход от темы, наводнение её всякими не нужными (не относящимися к теме) сообщениями. Разница от оффтопа состоит в том, что оффтоп – это разовое сообщение, а флуд – многоразовое, потоковое. (*Ну у вас тут сплошной флуд.*)

Хайп (есть несколько вариантов происхождения этого слова: (1) аббревиатура (англ.) *High Yield Investment Program* – "высокодоходный и высокорискованный якобы инвестиционный проект" ("лохотрон", по-нашему); (2) англ. *hyperbole* – "гипербола") – ажиотаж, шумиха, взбудораживание общественности. (*Разнести хайп на всю округу.*)

Хайпить – раздуть хайп, заниматься им. (*Ты зачем его хайпишь?*)

Хейт (вышло из рэп-тусовки) – ненависть к кому-либо, чему-либо (творчеству, деятельности, произведению субъекта, в т.ч. к самому субъекту). (*Хейт перешёл все разумные рамки.*)

Хейтить – гнобить, заниматься хейтом (**хейтер** – зло-

пыхатель, ненавистник, клеветник, завистник). (*Что-что, а хейтить ты научился!*)

Холивар (англ. *holy war* – "священная война") – общее название споров, зачастую, бессмысленное и беспощадное. Хотя... могут быть варианты. Синоним срача. (*У нас на форуме сплошные холивары.*)

ЧСВ (Чувство Собственного Величия – ироническое) – естественное человеческое желание возвыситься хоть как-то, хоть над чем-то, приподнять своё эго. Близкий родственник самолюбия. (*Ну потешь своё ЧСВ, потешь...*)

Юзер – пользователь; человек, использующий компьютерную систему либо локальную сеть для решения стоящих перед ним задач.

Наконец, сама **площадка для спора**. В нашем случае, это Интернет, со всеми его полезными местами, к коим относится: электронная почта (e-mail), социальные сети, средства обмена сообщениями (Телеграм, Дискорд, Скайп, ICQ и прочие), чаты, форумы, а также различные площадки для комментирования той или иной статьи (информационного сообщения), товара и т.п., предоставляемые информационными, торговыми и прочими ресурсами.

И, напоследок, совсем чуть-чуть **о пунктуации:**
(**круглая скобка**) – слово или фраза выделяется, как дополнительное, второстепенное понятие или как дополнительный (поясняющий) контекст внутри, или в конце более

объёмного высказывания. Круглыми скобками может быть выделено даже целое предложение (а иногда и несколько) между или в конце отдельного абзаца – с той же дополнительно-поясняющей целью. (Для усиления эмоционального аспекта, допустимо (даже после отдельного слова в предложении!) заканчивать восклицательным или вопросительным знаком!)

{фигурная скобка} – чаще всего употребляется в математических формулах (обычно обозначают множества).

[квадратная скобка] – имеется в виду. Слово или фраза, заключённое внутри, не является обязательным, а скорее, поясняющим. Например, при цитатах это значит, что само слово (понятие) человек не произносил, но в контексте имел в виду – его слова в таком виде поданы редакцией (корреспондентом) для облегчения понимания читающей публике.

(!!!), (sic!) – обратить внимание! Проставление нужного акцента во фразе, для усиления внимания именно к этому нюансу.

(с) – знак копирайта, авторского права. Если вы запустили что-нибудь художественное, стишок, песенку или отрывок из произведения, считается хорошим тоном (даже без указания автора) поставить знак копирайта, мол, в плане авторства это кому-то принадлежит!

О смайликах писать не буду – их и так все знают! А кто не знает – легко без меня информацию найдёт. :)

А закончить я хочу на немного философской ноте. Ну и

заодно прояснить (или договориться!) чрезвычайно важный семантический момент. Есть два похожих термина: **правда** и **истина**. Насколько они идентичны друг другу? Возьму самое важное.

Правда – 1. То, что существует в действительности, соответствует реальному положению вещей. (*Сказать правду. Услышать правду о случившемся. Правда глаза колет (посл.).*)

2. Справедливость, честность, правое дело. (*Искать правды. Стоять за правду. Правда на твоей стороне. Счастье хорошо, а правда лучше (посл.).*)

3. То же, что правота (разг.). (*Твоя правда (ты прав). Бог правду видит, да не скоро скажет (посл.).*)

(Словарь Ожегова.)

Истина – Идеал познания, заключающийся в совпадении мыслимого с действительностью, в правильном понимании и знании объективной действительности.

(Словари Ефремовой и Ушакова.)

Чувствуете разницу? Термин **правда** более размыт, более субъективен, он зачастую и не пытается стремиться к объективному ("*моя правда, его правда*"), идущий как бы изнутри человека. И совсем другое термин – **истина**. Это не то, что мы рождаем из себя, а то, что мы ловим снаружи... а потом, после определённой (смысловой, эмоциональной) обработки называем "прочувствованное" **правдой**. Но это уже не **истина-идеал**! Вот об этом на будущее и предлагаю дого-

вориться.

Ну вроде всё? Обозначение терминов дано в кратком обзоре, но в расширенной семантике, выходящей за рамки нашей темы. Это сделано для более детального с ними ознакомления. Однако для себя в дальнейшем мы возьмём лишь то, что нам нужно. Кроме этого нам необходимо будет вооружиться грамотной письменной речью (об этом подробнее впереди), некоторым уровнем эрудиции (чем выше, тем лучше!), обязательно способностью к простейшей логике (вообще-то, чем сложнее, тем лучше – и об этом мы вскорости поговорим), хотя бы небольшим знанием психологии (снова, чем больше, тем лучше – так же тема будущего разговора) и некоторым чувством юмора – без него всё кажется хуже, чем есть на самом деле. Ну и, наконец, уверенностью в себе и желание отстоять свою точку зрения! Готовы? Вперёд!

Глава-Урок второй

С древних времён Человек жил в стае. Можно сказать, в ней он и стал человеком. И обретение им коммуникационных навыков лишь способствовало данному становлению. Вероятно, упоминаемый мною во "Вступлении" аргумент спора – "дубина", по мере взросления социума перешёл в другой аргумент – "слово", не просто так. Весомость слова увеличивалась, а вес дубины (как аргумент в споре) уменьшался в виду её сомнительной рациональности. В античные

века сила слова приобрела свой окончательный вид и с тех пор уже особо никем не оспаривается. В рамках цивилизованного общества, имеется в виду.

И вот тут мы наблюдаем интересную вещь: если слова принадлежат двум и более носителям, особенно, произнесённые исходя из различных базисных установок (религиозных, идеологических и проч.) на какую-то одну тему, то эти слова (смысловое содержание) чаще всего вступают между собой в конфликт. Слова и их носители. Если при этом преследуется какая-то цель (хотя бы у одного из участников), то слова моментально превращаются в "оружие" – "щит и меч", а если определённой цели нет (причём, у обоих одновременно), то и в этом случае "оружие" не исчезает – остаётся "щит". "Щит" для защиты своего "Я" (под этим можно понимать в том числе и такие понятия, как "родина", "семья" и "компания"), своего самолюбия. Следовательно, если называть вещи своими именами, а не прикрываться идиомами в "розовых тонах", любой спор, любая полемика – есть ни что иное, как сражение! Пусть даже и бескровное (хотя последствия могут быть разные). По итогам всегда будет победитель и проигравший, либо сложится боевая ничья. Патовая ситуация, как вариант. Потери тоже будут, как моральные/психологические, так и, возможно, физические – хотя бы, в плане потерянных нервных клеток (расшатанного психического здоровья). Какой из этого можно сделать вывод? Как минимум два:

1. Необходимо научиться "воевать" (эффективно нападать и защищаться).

2. Сам процесс вполне можно сравнить с силовым единоборством. Неважно, с каким именно: от рукопашной до гипотетической ядерной войны. Слово – оно универсально, и соответствующие аналогии найдутся много где. Лишь бы они были доходчивы и наглядны.

На этом, я думаю, с общей философией можно закончить и перейти к более практическим вещам. Только совсем от неё родимой избавиться нам не удастся – таков формат темы! Где слово – там и философия, где философия – там и слово. Без этого никак. Но ничто нам не мешает отойти от общих абстрактных понятий и заняться конкретикой. Что, с большим удовольствием, я и начинаю делать.

Итак, полемика (возьмём этот термин за основной, синонимами будем пользоваться лишь для красоты стилистики, либо применительно к специальным вещам/нюансам). Polemika... А зачем? Зачем она вам нужна?

Прежде, чем вступать в какой-то спор, неплохо было бы для начала самому себе уяснить: ЗАЧЕМ МНЕ ВСЁ ЭТО НАДО?

И надо ли вообще? Может, лучше время потратить на что-нибудь другое, с гораздо большей пользой? Давайте разберёмся... Для спора существуют (как минимум!) следующие мотивации:

1. Просто развлечься (без комментариев).

2. Узнать истину, приблизиться к ней (или просто что-то новое).

3. Исследования (самого широкого профиля: социологические, психологические и т.п.).

4. Рассказать истину (в своём понимании), указать оппоненту на его неосведомлённость в некоем вопросе, поднять ЧСВ.

5. Доказать свою правоту ради личной (либо общей) выгоды (например: бизнес-переписка).

6. Загнобить оппонента (тут уже личное).

7. Потроллить (злое развлечение... хотя, относительно некоторых персонажей (мошенники, сектанты и т.п.) может сойти за общественное благо).

Также мотивация может содержать в себе несколько (или даже все!) пунктов одновременно, в разных сочетаниях силы воздействия ("я больше всего хочу узнать истину, но и потроллить оппонента тоже не прочь"). Уделим краткое внимание каждому пункту.

1. Просто развлечься.

Вы сидите на некоем форуме (в чате), вам скучно, увидели сомнительное высказывание отдельного пользователя и решили возразить. Я предельно упрощаю ситуацию, ибо подробности в данном случае не нужны. Хорошо, можно и таким образом отгонять скуку, но, думаю, если других мотиваций нет, то такой спор ненадолго. Вам всё быстро надоест, и вы полемику прекратите. И если вы её "проиграли", да ещё

в процессе подверглись различным насмешкам, у вас, наверняка, останется (пусть даже мелкое) чувство досады. Неприятно, да?

2. Узнать истину.

Вам нужно что-то выяснить, причём, в подробностях! А читать разные вики-энциклопедии и искать, анализировать нужное у вас нет времени, либо просто лень. Вы находите тематический сайт, соответствующую ветку обсуждения (либо, после регистрации, создаёте свою) и начинаете там "умничать" – цинично ловить знатоков "на живца". Вам, соответственно, начинают возражать, указывать на ошибки/недочёты, вы продолжаете спорить всё больше и больше углубляясь в тему... и таким образом выясняете (заметьте – абсолютно бесплатно!) всё, что вам было нужно. Прекрасная тактика, учитывая тот факт, что недавно было выяснено (кем – не помню, просто проскочило сообщение), что, если хочешь в интернете срочно получить ответ на вопрос, гораздо проще и быстрее написать ошибочное утверждение – вас обязательно оперативно поправят! Всё так... Только не лучше ли не только получить все ответы на интересующие вас вопросы, но при этом ещё и оставить о себе впечатление умного собеседника? Пусть даже и слегка неосведомлённого в некоторых вопросах. Именно неосведомлённого, а не тупого и невежественного! Ибо, в последнем случае, диалог может прекратиться ещё ДО того, как вы выясните всё, что вам нужно. В благоприятном же варианте вам с удовольствием

ответят ещё и ещё. И очки репутации добавят (там, где это возможно) – мелочь, а приятно! Верно?

3. Исследования.

Интернет – это огромное количество пользователей, которых по своему желанию (если действовать умело!) можно превратить (разбить на) в социальные, целевые группы, респондентов и т.п. Любая фокус-группа у вас на ладони, а социологическое исследование в кармане! Захотели написать художественный рассказ (а то и на большее замахнулись) – спровоцируйте пользователей на обсуждение своей темы, не объясняя, для чего вам это нужно. Ловите мысли и идеи, которые, вероятно, сами никогда не придут к вам в голову. У вас уже есть готовый проект или оригинальный замысел? Попробуйте их предложить аудитории и поспорить об имеющихся полезных качествах (если опасаетесь плагиата, что, мол, "идею уведут" – замените отдельные части на близкие аналоги). Таким образом, сможете апробировать свои задумки и подготовиться к чему-то более серьёзному. Полезное дело?

4. Рассказать истину.

Быть правдорубом, в каком-то смысле, весьма почётное, хоть и неблагодарное занятие. Но тут необходимо самому понять, ЧТО КОНКРЕТНО, кроме ощущения собственной важности (самоутверждения), вы желаете ещё получить? Если дело ограничивается только лишь удовлетворением "комплекса учителя", то... Жизнь и время принадлежит вам, и

вам самим решать, с какой пользой для себя (и других) его использовать. Однако не лучше ли здесь попридержать чувство собственной важности совместно с альтруизмом и получить от спора/диалога что-то весомое/стоящее для своих практических нужд? Только для этого надо не "рубить правду с плеча" (вероятно, при этом, задевая самолюбие у оппонента), а дружески толковать своё видение истины, попутно беря у собеседника нечто, что вам может пригодиться. Что именно? Знания, ссылки, контакты... Да мало ли? Если собеседник вполне умён, то он всегда может для чего-нибудь понадобиться, особенно, при дружеском отношении к вам! А если дурак... А какой смысл вам "рубить правду" перед дураком? Всё равно же не оценит! Ещё и нахамит... Так ведь?

5. Доказать свою правоту ради личной выгоды.

Весьма значимый момент! Особенно, если вы как раз-таки не правы. Или, хотя бы 50 на 50. Представляете – взять и убедить собеседника (партнёра, конкурента, потенциального/действующего клиента и т.п.), а то и жену/любовницу (мужа/любовника) в своей правоте! Тут даже и расписывать ничего не надо... Здорово, да?

6. Загнобить оппонента.

Странное, конечно, желание, но... Мало ли какие в жизни бывают обстоятельства... Ну вот хочется эту гадину загнать, и всё!!! Ну так действуйте – вперёд! Вот только... А ну как он/она (эта гадина) загнобит вас? Вы точно уверены в своей победе? А?

7. Потроллить.

А вот этот момент не каждому доступен! Утверждаю с полным знанием дела. Настоящим троллем надо родиться! Иметь соответствующий склад ума и подходящий характер. Хотя быть подражателем (раздражителем, с той или иной долей умелости) каждый может. И даже может сие проделывать с определённым успехом... Пока на настоящего тролля не нарвётся! С вероятностью получить определённый удар по психике. Есть смысл от этого заранее защититься, как считаете?

Из каждого пункта можно сделать лишь один вывод: хочешь достичь своей цели – повышай конкурентоспособность! В том числе и уверенность в себе, но не на пустом месте. В противном случае, лучше ни с кем не спорь вообще.

ТАК ВСЁ ЖЕ НАДО ИЛИ НЕТ?

Если ответ "да", значит, продолжаем. Если "нет", то и суда на это нет. Всего вам наилучшего! А я продолжу с теми, которые "да".

Ну вот, цель у нас поставлена. Вопрос в её достижении. А вот с этим не всё так просто... Существуют три трудности, можно сказать, экзистенциального характера (на самом деле их намного больше, но, как мне кажется, эти основные), которые мы тут тщательно разберём. Однако, вначале немного поглумимся над теорией, частично её подтвердим, частично поставим под сомнение, а заодно вспомним ряд терминов. Считается, что:

Логический скелет любого спора – доказательство и опровержение. Доказательство – это основа убедительности рассуждений и выступления. Любое доказательство, как логический прием, складывается из трех взаимосвязанных элементов: тезиса, доводов (аргументов) и способа доказывания (демонстрация). Доказывать означает устанавливать истинность тезиса.

Всё верно! Если заранее установлены и согласованы чёткие правила. А если нет?

Тезис – мысль или положение, истинность которого требуется доказать. Тезис всегда должен быть истинным, иначе никаким доказательствам не удастся его обосновать.

И снова вроде всё верно, но "Что есть истина?" – не раз в человеческой истории восклицали мудрецы. И каковы её критерии? Причём, при должном умении, формально доказать можно даже ложный тезис! Особенно, если учесть, что приём доказательства именно, как доказательства, зачастую базируется на вере (речь об этом будет впереди).

При выдвижении тезиса руководствуются тремя правилами: 1) тезис должен быть четко сформулирован; 2) тезис должен оставаться одним и тем же в ходе всего доказательства; 3) тезис не должен содержать в себе логического противоречия.

По второму и третьему пункту вопросов нет, но что есть "чёткая формулировка"? Снова возвращаемся к критериям.

Доводы (аргументы) – это различные формы доказательности истинности тезиса. В качестве доводов различают факт и мнение.

Допустим. Хотя любой факт не существует сам по себе (в людском сознании), а существует лишь мнение о факте, его та или иная интерпретация.

Факт – это действительное, невымышленное явление, событие, то, что произошло на самом деле. Факты существуют сами по себе, независимо от того, как их оценивают и используют в своих целях.

Верно. Сами по себе. Пока их не трогают. А когда начинают на них "опираться" – как их оценивают, интерпретируют и используют – является важнейшим фактором в каждом споре.

Мнение – это суждение, выражающее оценку, отношение, взгляд на что-либо. Мнения могут быть предвзятыми, необъективными, ошибочными, на них влияют социальные установки, личностные ориентиры, особенности характера, психическое состояние, уровень подготовки, степень осведомленности и многое другое.

Вот тут действительно всё верно. Без поправок и комментариев.

Различают доводы слабые и сильные. Довод, против которого легко найти возражения, трудно опровергаемое, называют слабым. А если оппонент вынужден согласиться с доводом без каких-либо уточнений, значит, был использован

сильный довод. Конечно, применение доводов во многом определяется теми целями, которые ставит перед собой спорящий.

Это в идеале! А если оппонент глупый или просто вредный человек? Если он не способен ни с чем соглашаться, что не соответствует его частным убеждениям? К сожалению, не всё так просто...

Чтобы аргументация была надежной и убедительной, необходимо в процессе доказательства следовать ряду правил: 1) аргументы должны быть истинными (ложными доводами нельзя доказать ни одного тезиса, даже если сам тезис и истинен); 2) они должны быть достаточными для данного тезиса; 3) их истинность должна быть доказана независимо от тезиса.

"Аргументы должны быть истинными", но "их истинность должна быть доказана независимо от тезиса", для доказательства которой (истины) нужно привести ряд аргументов, которые "должны быть истинными" и, естественно, "их истинность должна быть доказана независимо от тезиса", для доказательства которой нужно... Получается "дурная бесконечность". Как это ни печально признавать.

Итак, спор выстраивается его участниками с обязательным взаимным учетом тезиса, аргументов и демонстрации. Различают два вида доказательств: прямое и косвенное.

В идеале – да! Возразить нечего. А не в идеале?

При прямом доказательстве тезис обосновывается аргументами без помощи дополнительных логических построений. Для достижения победы в споре наиболее грамотно применять в качестве доказательства критику несостоятельных аргументов, которая заключается в следующем:

А) выявление источника информации;

Б) изобличение сомнительных авторитетов;

В) апелляция к фактам;

Г) контрастное сопоставление, ведущее к противопоставлению мнений;

Д) приведение контраргументов.

Неплохо сказано! Может не очень полно... но мы к этому ещё вернёмся. И дополним в нужных местах.

Косвенное доказательство предполагает обоснование истинности тезиса посредством опровержения противоречащего положения – антитезиса. Из ложности антитезиса выводится заключение об истинности тезиса.

Иногда ложность тезиса доказать не менее трудно, чем истинность. И далеко не всегда ложность (даже доказанная!) антитезиса говорит об истинности самого тезиса. Если самый низкий человек не может пройти в какую-то дверь (проникнуть в некое отверстие), не факт, что в неё не пройдёт самый высокий человек. Возможно он сможет проползти (так сказать, "пройти ползком"), будучи очень худым, в отличие от толстого коротышки, либо дотянуться до какой-либо скобы и расширить проём. Всё зависит от изначальных условий

и ограничений, которые, порой, просто невозможно обговорить в полной мере.

Такой способ косвенного доказательства античные логики называли "апогогическим", что в переводе с древнегреческого означает отход или отклонение от непосредственного разбора аргументов. В математике этот вид доказательства называют доказательством от противного, поскольку при этом приходится доказывать утверждение, противоречащее тезису.

Здесь мы теории возражать не будем.

Разделительно-категорическое доказательство основывается на разделительно-категорической демонстрации аргументов. Такой вид доказательства предполагает одновременное использование прямого и косвенного доказательства. Это имеет особую актуальность, например, в доказательстве виновности подсудимого.

Здесь тоже. На будущее запомним.

Специфической разновидностью доказательства является опровержение. Опровержение – есть доказательство неистинности, ложности тезиса или аргумента. Иными словами, опровержение – это как бы доказательство с обратной целью. В структуре спора опровержение противопоставлено доказательству и связано с ним. Доказательство первого участника спора превращается в опровержение доказательства второго участника спора и наоборот. Поскольку опровержение – это разновидность доказатель-

ства, для него действительны все логические правила доказательства. Нарушение любого из них ставит под угрозу успех опровержения.

Всё верно. Запоминаем!

Различают три основных способа опровержения. Первый способ относится к опровержению аргументов, служащих основой рассуждения. Второй способ опровержения связан с анализом необходимой логической связи между аргументами и тезисом, которые служат соответственно посылками и заключением дедуктивного вывода. Третий способ относится к опровержению самого тезиса. В принципе такое опровержение может быть применено к любому утверждению.

Бьём аргументы-доводы, бьём логическую связь между ними и доказываемым тезисом, бьём сам тезис. Здесь в теории всё верно! Увы, проблемы начинаются на уровне практического применения.

Ну вот, попробовали на зуб теорию, вроде ничего не положили, теперь предлагаю окунуться в, так сказать, жизненные реалии. Вспомним о ранее заявленных трудностях и начнём с первой. Снова призовём на помощь философию, а конкретно, великого Гёделя и его теорему "о неполноте". Но не пугайтесь, досконально разбирать мы её не будем (нам это незачем), достаточно констатировать некие следствия, вытекающие из неё. А именно: **Мир в принципе не познаваем!** По крайней мере, исходя из современных мыслитель-

ных реалий. Мы в состоянии логически мыслить и познавать лишь с помощью формализованного языка (языков), состоящего из слов, чисел, любых других что-то означающих знаков/символов, но все они (абсолютно!) ограничены своей формализацией – по другому просто не бывает. Мир же полон и непрерывен, следовательно, применяя любой формализованный язык, для описания чего бы то ни было, реально существующего (не смешивать с математическими конструкциями – плодом человеческого сознания, применяемыми в т.ч. для описания частей внешнего Мира!), мы сможем описать лишь что-то ограниченное, на что этот язык может сгодиться, но полно, во всём его многообразии, Мир (и даже его существующую частичку, ибо она тоже бесконечна по множеству параметров!) мы не сможем описать никогда! А неформализованных языков не бывает, неформализованы лишь ощущения, которыми мы познаём этот мир через систему биорецепторов. Однако, передавать и получать их напрямую (эти ощущения), мы не в состоянии – Природа нас таким даром (возможностью) не наделила, следовательно, приходится пользоваться лишь формализованными (вынужденно ограниченными своей формализацией) языками. "...Как сердцу высказать себя? <...> Мысль изреченная есть ложь, ..." (с) Ф. И. Тютчев. Если под ложью понимать неполноту высказывания (а поэт, по всей видимости, это и имел в виду), то автор совершенно прав. К. Гёдель же просто данное математически доказал.

Ну ладно, не можем мы во всей полноте (и истинности!) узнать что-то со стороны, но с помощью своих-то ощущений, которые, кстати, не поддаются полной формализации, мы способны познать наш дивный Мир? Хотя бы ту частичку, которая соприкасается с нами напрямую, либо находится внутри нас. А вот фиг там! Извините за сленг. Для того, чтобы полностью познать Систему (Вселенную, Законы Мироздания, Бытие, Человека, наконец) необходимо быть одновременно не только её имманентной частью, но и трансцендентной по отношению к ней (Системе). А куда мы выйдем за пределы Бытия (своего "аквариума")? Куда мы выйдем за пределы самих себя? Теоретически можно в какой-то степени познать её (Вселенной, Бытия) отдельную деталь, но, ввиду того, что любая деталь Мироздания является его составной частью (вероятно, следствием), и не существует в виде "сферического коня в вакууме" – другими словами, опирается законами своего частного существования на "верховные (базисные) законы мироздания", то и познание её (ввиду отсутствия тех знаний) будет лишь ограниченным и относительным, а не полным и абсолютным. И сама неформализованность восприятия, без получения данных со стороны (мы же не всепроникающи!), которые могут быть получены исключительно с помощью формализованного языка, увы, в плане познания Мира или любой его детали, будет тоже являться неполной, а, следовательно, в плане абсолютного познания нам не поможет. Такие дела...

В будущем, возможно, мысль и прогресс уйдут гораздо дальше, совершат качественный скачок, позволяющий преодолеть это ограничение, но мы находимся в настоящем, и обязаны руководствоваться тем, что существует на данный момент. Вывод? **Абсолютно что-то доказать невозможно!** (Ну, разве что, в области математики в рамках строгих аксиом.) Объективно, имеется в виду. И этим пользуются многочисленные демагоги, применяющие казуистику (и прочие софизмы), как инструмент в споре. Можно каждое утверждение (даже глубокого специалиста в своей области!) подвергать сомнению, требовать доказательств неких, составляющих его нюансов, затем ополчиться на нюансы нюансов, нюансы нюансов нюансов и так далее, пока тема не погрузится в "область неизведанного", и что-то утверждавший специалист (будь он хоть трижды академиком!) будет "дискредитирован" в виду "неумения достойно и полно доказать". И это мы ещё солипсизм не затронули... И что теперь делать? Не спорить вообще?

К счастью, мы живём во вполне предметном мире, полном конкретики, и когда у человека пустой желудок, реальная зубная боль (или в переполненном автобусе толстый дядя на ногу наступил), а в кошельке пусто – ему уже не до относительности бытия и невозможности объективного познания. Система приоритетов субъективно меняется в сторону "твёрдых убеждений". Можно утверждать, что угодно, но у подавляющего большинства людей, с кем вы, так или иначе,

сможете в полемике столкнуться в интернете, истины тверды и непоколебимы. (Хотя и их (в том числе таким способом!) можно оспорить.) **Вот на этом (невозможности объективно познать Мир и присутствие множества субъективных твёрдых убеждений) вполне можно сыграть!** Всё зависит от вашего визави (группы оппонентов). Так что проблема доказуемости – да, существует, – но для опытного полемиста она вполне решаема. При этом нелишне добавить: слабость оппонирования существенно облегчит задачу.

Трудность вторая. Есть такое выражение: "делать хорошую мину при плохой игре". Людей, признавших своё поражение в интернете (да, по большому счёту, хоть где, за исключением места, где есть чёткое авторитетное судейство) – мизер. Буквально, единицы. Большинство, даже вчистую проиграв всё, упираются до конца или тихо исчезают не попрощавшись (т.с. "по-английски"), но так и не признав публично своё поражение. Причём, есть даже такая категория людей, которые собственное поражение будут выставять, как победу! Продув полемику в пух и прах, они начинают уверять, что на самом деле они победили, и думать наоборот, это "искажать общее восприятие реальности". (Таких, например, особенно много среди современных политиков. Да и не только...) И что с этим делать? Ведь этот фактор частично обесмысливает весь результат, не правда ли? Конечно! В определённой степени, это так на самом деле и есть. Но, с другой стороны, а что вы хотели? Человек – существо

не только субъективное, но и хитрое, и даже коварное. А также очень самолюбивое – проигрывать не любит. Признать проигрыш – тем более. Каков универсальный рецепт по преодолению этой "второй трудности"? Их несколько... Остановлюсь на главных (пока):

1. Ставьте себе реальные цели! Или реалистичные – кому как нравится. Хотите признания вашей победы в споре, либо просто конкретики (кто кого победил) – устанавливайте (договаривайтесь) жёсткие правила и назначайте независимого судью, который по итогам и вынесет вердикт о чьей-либо победе.

2. Не думайте о том, признает ли соперник своё поражение, думайте о том, как достичь поставленную цель! Всегда старайтесь придать полемике такой статус, чтобы сам факт признания/непризнания итогов спора проигравшей стороной, не играл бы никакой роли. Главное, общий резонанс – мнение других участников и сторонних читателей. Если вам (к примеру) необходимо отпугнуть народ от какого-либо лохотрона (секты, политической партии и т.п.) – мнение его (лохотрона) участников для вас никакой роли играть не должно.

3. Всегда применяйте психологию. Всегда! Даже если вы в ней совершенно не разбираетесь. Перед вами есть соперник (группа оппонентов) – попробуйте, опираясь на собственный жизненный опыт, найти у него слабые места. Делайте анализ его высказываний, понаблюдайте за его реак-

цией, особенно, если присутствуют буйные проявления. Делайте вывод. Пытайтесь... Ваша задача получить от него желаемую реакцию (для демонстрации публике – обнажить его нутро, как вариант, либо, чем чёрт не шутит, даже признания своей неправоты), способствующую достижению вашей цели. В любом случае, получите некоторый опыт. А может и удовольствие.

Кроме этого, существует трудность третья, зачастую делающая спор практически невозможным в конструктивном плане. И, уж во всяком случае, очень часто мешающая достичь между полемистами приемлемого взаимопонимания. Я уже о ней здесь вскользь упомянул, однако полное объяснение предоставлю в четвёртой главе, когда перейдём непосредственно к процессу полемики. Она там будет весьма кстати. Начнёте читать – поймёте, почему!

Один из важнейших практических советов для достижения своей полемической цели: **БУДЬТЕ ИММАНЕНТНЫ И ТРАНСЦЕНДЕНТНЫ ПОЛЕМИКЕ ОДНОВРЕМЕННО!** Другими словами, будьте внутри спора (как субъективный полемист) и над ним (как некий условно объективный наблюдатель). Оценивать спор со стороны, абстрагируясь от самого себя и становясь "сторонним наблюдателем" психологически, может, и не совсем просто, но чрезвычайно полезно для вашего дела. Быть одновременно "рядовым бойцом" и "Главнокомандующим", придиристо осматривающим "поле боя" – вот чему вы должны научиться. К тому

же существуют такие смежные понятия, как "взгляд орла" и "взгляд лягушки". Впоследствии мы посвятим всему этому отдельный урок.

Итак, желание поспорить у нас есть, терминологией владеем, определённую цель себе поставили... а что у нас с языком? Насколько у нас развита грамотная письменная речь?

ПИШУЩИЙ НЕГРАМОТНО ЧЕЛОВЕК УЖЕ ЗАВЕДОМО ПРОИГРАЛ В ЛЮБОМ ИНТЕРНЕТ-СПОРЕ! И дело здесь не только в уязвимости для насмешек. Начнём сначала и разберёмся подробнее.

Вы хорошо знаете русский язык? А пунктуацию? У вас существуют проблемы с лексикой? Не, я понимаю, что вы всего лишь спорить собрались, а не художественный роман писать или диссертацию по филологии. Однако, чем больше у вас развита грамотная письменная речь, тем больше вы можете дать форы своему потенциальному противнику! Вот представьте: оппонент реально знает гораздо больше вас, но грамотно выразить свою мысль не в состоянии. Да ещё и пишет с орфографическими ошибками, при этом ставя запятые, где придётся. Зато вы вообще не в курсе вопроса, но обладаете чётким и ясным изложением при предельно грамотном написании поста. Да вы, если захотите, его вмиг загнобите, а ему останется лишь "бэкать" и "мэкать"... Более того, отличное (ну или хотя бы хорошее) знание грамоты придаёт очень большую уверенность в себе. В том числе, простор для демагогии (если, вдруг, для благих целей вам подобное

понадобится): "Ты сначала писать грамотно научись, а лишь потом в подобные споры лезь!" Знакомо? Вот! К неграмотному человеку и отношение соответствующее... Я бы даже сказал: "Встречают по правописанию, провожают по уму/сохранению". Но до "проводов" надо ещё дожить, а вот "встреча" происходит изначально. "Как жаль, что первое впечатление нельзя произвести дважды!"(с) Имейте это в виду.

Конечно, трепетное отношение к правописанию наблюдается далеко не на всех интернет-площадках, но! Разве вам интересен ресурс, где через одного сидят неграмотные пользователи, а правильно писать для них является, чем-то вроде "вылезти из подворотни, поглядеть на свежесбритого чисто одетого человека и спросить – а чо ты такой чистенький?" Стоит ли тратить на таких своё время? Однако, так же ошибочно будет полагать, что если на ресурсе целенаправленно коверкают русский язык ("удаффком", "упячка" и т.п.), то это обязательно от незнания и, соответственно, вам тоже знать не обязательно. Увы (или к счастью), это далеко не так! Конечно, среди обычных обитателей подобных ресурсов попадаются всякие, но тамошняя элита многим филологам фору даст! Да и вообще, может смешно и позорно получить-ся: захотели исказить слово, но, по незнанию, написали правильно. Смех и грех... И, повторюсь, позор.

В общем, не знаете, как пишется то или иное слово – лучше посмотрите в словаре. К счастью, сейчас почти везде пользователя сопровождают специальные программы, под-

чёркивающие орфографические ошибки, но и они далеко не безупречны. Тем паче, пунктуацию они еле различают, а за лексикой вообще не следят. Однако, что делать, если грамота всерьёз хромает? Учить Великий и Могучий по учебникам, начиная с первого класса? Не обязательно (хотя отговаривать не буду). Уверен: усиленная практика вам постепенно сможет заменить теорию! Пусть не сразу и не вполне, но рано или поздно у вас отложится всё необходимое, если будете свою грамотность сознательно повышать. А Розенталя и Голуба всё-таки на досуге почитайте... Пока дам такие советы:

1. Не торопитесь! Смотрите на ошибки, демонстрируемые программой, не ленитесь – исправляйте их!

2. Всегда делайте премодерацию сообщения, перечитывайте свой ответ дважды, а то и трижды. Исправляйте недочёты.

3. Смотрите, как изъясняются другие. Проговаривайте свой текст и текст человека, в грамотности которого вы не сомневаетесь. Анализируйте: почему он звучит лучше, чем у вас? Делайте выводы и вносите поправки в собственное изложение.

4. Каждодневно совершенствуйтесь! Никогда не думайте, что вы уже "круче Розенталя". Вероятней всего, это не так. Зато знайте: совершенству предела нет!

В то же время я бы хотел предостеречь вас от другой опасности – скоропалительных выводов относительно правописания вашего оппонента. Здесь очень легко сесть в лужу вви-

ду незнания определённого сленга (чуть выше я уже коснулся этого вопроса, но ещё раз вернусь), либо навлечь на себя подозрение в отсутствии чувства юмора и способности уловить иронию или сарказм в словах оппонента (собеседника). Субкультуры существовали всегда, а с развитием интернета их расплодилось ещё больше. Короче, их много и с этим надо что-то делать. Хотя бы различать их друг от друга и (желательно!) понимать, с чем в данный момент имеете дело.

Есть такие выражения, которые уже набили оскомину, типа "патсталом" и "выпей йаду", а есть и редкие, которые и к субкультуре отнести сложно, просто интернет-мемы, типа "кот бы говорил". Удаффизмы, упячкизмы, пранковский сленг... Можно вообще на этом не заморачиваться и позволить собеседнику писать так, как он хочет, лишь слегка иронизируя над его манерой "письменного мыслеизложения". А можно это использовать как оружие против него! При том, что не в каждой среде приветствуются прилюдные замечания данного плана, особенно сделанные в бестактной форме. Ещё надо уметь различать реальные ошибки и простые опечатки. Хотя всегда можно сослаться на лютую приверженность идеологии "граммар-наци" и послать всех... к Ожегову. Тут сложно дать однозначный совет. Всё зависит от самого ресурса, находящихся там собеседников и, в конечном итоге, от темы спора/разговора. Единственный совет: **не делать скоропалительных выводов!** Внимательно осмотреться, проанализировать и лишь потом строить умозаключе-

чения о собеседнике/собеседниках.

И всё же... У вас могут быть и свои принципы! Например, как у меня. Лично я умножаю собеседника на ноль (при отсутствии других достоинств), если он:

1. Словосочетание "в общем" пишет, как "вообщем".
2. Не знает, где писать "тся", а где "ться".
3. Пишет (и говорит!) набившее оскомину "как бы" там, где оно совершенно не нужно.
4. Часто использует американизмы (если он русскоязычный), такие как "упс" (вместо "ой"), "вау" (вместо "ух ты") и т.п.

Но это мои личные пристрастия, и я их никому навязывать не собираюсь.

Ладно, с грамотностью вроде разобрались. Грамотность — это, конечно, хорошо. Это отлично! Но если кроме зачёта общей грамотности при разговоре с вами создаётся впечатление, что вы только что из лесу вышли или спустились с высоких-высоких гор, где пребывали (изучали основы грамматики?) длительное время вдали от цивилизации, то... ничего хорошего в этом тоже нет! По счастью, в наше время любому человеку с доступом в интернет, доступны любые знания. Они не только доступны, они кружат вокруг пользователя и просятся в мозг. Всё зависит от воли человека: принимать их, или нет. А также от сопротивления лени, ибо, чем выше знания, тем больше усилий требуется для того, чтобы корректно их впитать/изучить. Действительно, человеку, мало

знающему об окружающем мире, чрезвычайно сложно полемизировать с человеком-всезнайкой. Есть, конечно, варианты достойно выйти из спора, а то и победить (и об этом мы впоследствии ещё поговорим!), но в этом случае, необходимо напряжённо следить за ситуацией и ждать/искать момент, когда можно грамотно "ударить". Зато, когда человек весьма эрудирован, он может расслабиться и спокойно получать удовольствие. Сравните: боец-новичок и опытный мастер боевых искусств. Так что мой совет в этом плане таков: повышайте свою эрудицию по самому широкому кругу вопросов, а если собрались дебатировать на определённую тему, тщательно к ней подготовьтесь! И спорьте весьма осторожно, если вы в ней не специалист. Свои возможные доводы сверяйте с авторитетными источниками, а на самые скользкие нюансы давайте пространный ответ, который, при желании, можно повернуть и так, и эдак.

Кроме общей эрудиции хочется поговорить ещё и об эрудиции частной, а именно – о профессионализме. И тут сразу совет:

НИКОГДА, БУДУЧИ ПРОСТЫМ ЛЮБИТЕЛЕМ, НЕ СПОРЬТЕ ВСЕРЬЁЗ С ПРОФЕССИОНАЛОМ! НИКОГДА!

В полемическом азарте случайно не попадитесь на эту удочку, дабы со стороны не выглядеть глупо, не растратить впустую свой авторитет. Под профессионалом я имею в виду специалиста, эксперта в какой-либо из узких областей (по

обыкновенно, зарабатывающий на применении своих экспертных знаний). Если, конечно, вы сами непрофессионал в данной области, либо не хотите просто поиздеваться над ним и весело затроллить без учёта последствий. Но, на мой взгляд, гораздо рациональней будет с ним подружиться и узнать (причём, бесплатно!) много нового, возможно, весьма полезного для вас.

Помните шутовскую притчу про старого и мудрого мастера боевых искусств и его ученика? Звучит она примерно так:

– Учитель, а что ты будешь делать, если пойдёшь по узкой лесной тропинке, а навстречу тебе враг?

– Я его таким-то приёмом – тыдьщ, таким-то ударом – бабах, таким-то захватом – хлобысь, – он в нокауте, а я дальше пойду.

– Скажи, учитель, а что ты будешь делать, если пойдёшь по узкой лесной тропинке, а навстречу тебе пятеро врагов.

– Я одному – бабах, второму – тыдьщ, третьему – н-на, четвёртому – х-ха, пятому – хлобысь, и, пока они приходят в себя, быстро скроюсь далее по тропинке из виду.

– Скажи, о мудрый учитель, а что ты будешь делать, если пойдёшь по узкой лесной тропинке, а навстречу тебе пятьдесят врагов?

– Я тогда изначально пойду совсем по другой тропинке.

У хороших специалистов своего дела всегда развит "профессиональный нюх", богатый практический опыт и боль-

шая эрудиция в плане профессиональных деталей. А вы что сможете такому противопоставить? Максимум, что вам удастся (до спора или в процессе), – это предварительно нахвататься верхушек в интернете без системного понимания темы в целом. Но если сильно хочется или очень надо (ну мало ли какие могут быть обстоятельства...), то делайте это предельно осторожно, поверхностно скользя по теме, ничего категорично не утверждая (лишь выражая некоторое сомнение), всегда оставляя за собой пути отступления. Представьте, что с вами на бой вышел очень крупный и ловкий соперник! Бой можно превратить в шутку, соперника не злить, знать, когда можно и нужно отступить, а то и вовсе соскочить, сославшись на уважительную причину. А можно... но об этом мы поговорим в другой теме, где будут практические советы для полемики соперников, относящихся к разным категориям ("весовым", культурным и прочим). Тем не менее, повторяюсь: без особых причин на бой с соперником, имеющим большую весовую категорию (по теме) лучше не выходить. Если что – я предупредил!

На всякий случай оговорюсь: в данном случае речь шла исключительно о профессионализме, а не об его носителе. Если вам захочется продемонстрировать своё превосходство над человеком, как таковым, не уязвляя его профессиональное самолюбие, но уязвляя другие места, то просто боксёру предложите не бокс, а шашки: выманите его на то поле, где уже вы являетесь своего рода (а то и настоящим!) професси-

оналом, – и побеждайте его там! И никогда не ведитесь, если то же самое попытаются провернуть с вами. Если воевать, то уж в знакомой местности, где каждый кустик, как брат. :)

Ну и последнее, чем я хочу закончить данный урок – это **ИНФОРМАЦИОННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ!**

Наверняка вы слышали такую поговорку: "Слово не воробей: вылетит – не поймаешь!" И ведь действительно: если разок откроетесь (деанонимизируетесь), закрыться потом уже не удастся никогда! Даже если открылись одному человеку: "что знают двое, знает свинья" – помните, кто это сказал? А ещё необходимо понимать, что интернет помнит ВСЁ! Если что-то потёрли с основной страницы – запоминает кэш. Спросите: а зачем скрываться? Отвечу: да как хотите! Можете и не скрываться, не анонимизировать своё участие... Но! Всего две мысли к размышлению.

1. Интернет – это сборище всех, кого угодно! В том числе и психически неуравновешенных личностей (неадекватов). И даже откровенных преступников. Увы, анонимность порождает безнаказанность и возбуждает худшие человеческие черты!

2. Вы собрались на ВОЙНУ! Да, именно так! Конечно, вы решили всего лишь "дружески пополемизировать" с незнакомыми (вариант со знакомыми мы в данном случае не рассматриваем) людьми. Однако смотрим первый пункт! Нам совсем неизвестно, как поведёт себя тот или иной человек, в случае, если спор может (а он может, может!) перейти некие

рамки. Оно вам надо?

Расскажу всего лишь пару случаев из жизни. И поверьте мне – это не выдумки! На одном ресурсе, обсуждающем (и, преимущественно, осуждающем) некий вид нетрадиционного заработка, один неадекват, он же адепт некой конторы, узнав (деанонимизировав) ряд самых настойчивых противников, стал не только поносить их по всему интернету (в том числе, выдумывая скабрёзные истории, при этом удачно смешивая правду с вымыслом), раскрывая ФИО и даже домашние адреса, но и слать письма их начальникам по работе, со сканом статистики их посещений с этого ресурса. "Вот, смотрите, ЧЕМ ваш работник занимается в рабочее время!" С противоположной стороны один из участников тоже в долгу не остался и наслал на другого адепта (который неосторожно "засветился") налоговую проверку.

Скажите: оно вам надо? Чтобы какой-то аноним (или даже не аноним) собирал и рассылал про вас всякие гадости в интернете? А писал письма начальству? А угрожал (в том числе физической расправой!) вам и (или) вашим родным и близким? Привлечь к ответу (если он не официальное должностное лицо) здесь практически невозможно, особенно, если он под скрытой личиной. Да и всегда всё можно свести к "шутке", но нервы-то и репутация ваша будет (пусть даже частично) потеряна! А интернет, повторюсь, помнит всё. Хоть сейчас и создаются новые законы, регулирующие этот вопрос, например, "право на забвение" (вступивший в силу

1 января 2016 г), но это требует от вас (и не только от вас) активного участия, и насколько всё качественно работает – тема открытая. Всегда держите в голове этот момент.

По умолчанию будем считать, что вы вполне добропорядочный гражданин (гражданка) и не планируете менять свой статус на преступника, пусть даже в киберпространстве. Поэтому я не буду вам настойчиво советовать выходить в интернет лишь через мобильный модем, а симку оформлять строго на незнакомого бомжа (взяв напрокат паспорт и расплатившись за это литром водки). Однако, в особых щепетильных случаях, (например, если вы решили спорить/критиковать весьма опасных людей), советую пользоваться ТО-Ром и (или) настроить выход через прокси-сервер. А также иметь хороший антивирус. В сети существует множество советов, как обезопасить свой компьютер от внедрения троянов и прочих вредоносных программ, поэтому я не буду детально останавливаться на этих вещах и отбирать хлеб у профессионалов. Просто знайте: страх – один из самых действенных природных факторов, и он легко способен намертво сковать весь ваш креатив! А вот этого ни в коем случае допускать нельзя! В конце концов, цель всех моих советов научить, как можно и нужно поступать в том или ином случае, чем руководствоваться, но я не ставлю своей целью дать универсальный и чётко прописанный алгоритм действий (ведения спора), ибо это просто невозможно. Это всё равно, что расписать каждый элемент вероятной буду-

щей драки, при этом не зная ни силы потенциального соперника, ни его техники, ни места действия, ни возможности наличия/отсутствия оружия (и какого), ни количества противников вообще. Однако правило "страх сковывает" вполне применимо и здесь (в уличной драке): если противник вас испугал – он уже наполовину победил! Долбить/обезвреживать противника нужно легко и виртуозно, с весёлым настроением и чувством собственного превосходства – тогда и креатив пойдёт. Чувство превосходства же появляется только с уверенностью в себе, когда ты во всеоружии. Но если вы по жизни отчаянный пофигист, тогда, повторюсь, дело ваше, поступайте, как хотите. Только, если вы потом внезапно передумаете (например, под давлением обстоятельств), прятаться будет поздно: вы сами себя раскрыли – теперь некого винить!

Конечно, предыдущий абзац был написан для крайних случаев. Если вы чрезвычайно интеллигентный человек и просто неспособны перейти некую незримую грань, отделяющую вежливый разговор от интернет-хамства, даже если оппонент вас всю провоцирует, то особо вам опасаться нечего. Но при этом помните: интернет полон дебилов! Так что могут быть разные варианты...

Повторюсь, я сейчас даю советы именно на крайний (но вполне возможный!) случай, а насколько ими руководствоваться – решать вам. Ведь даже если ты параноик, это совершенно не значит, что за тобой никто не следит. Более прак-

тические советы в этом плане будут даны в одном из следующих уроков – для тех, кому это действительно надо и интересно.

Считаю не лишним добавить по этой теме: **читите УК!** Если не хотите серьёзных приключений на свою голову, не высказывайте суждения (даже будучи уверенным в собственной безопасности) экстремистского и тому подобного характера. Мало того, что вы со стороны произведёте впечатление не слишком адекватного собеседника, так ещё и могут возникнуть проблемы уголовного характера. Просто знайте: в спецслужбах работают профессионалы с хорошим оснащением, а вы всего лишь любитель с домашним компьютером (планшетом, ноутбуком). Если сильно захотят (хотя бы чтобы план закрыть или лишнюю заслугу заработать) – найдут! Как бы вы не зашифровались... В любом случае, здесь овчинка выделки явно не стоит.

Ну а закончить данный урок я хотел бы следующим правилом, и обозначу его просторечно: **не понтуйтесь!** Не взваливайте на себя груз больше, чем готовы унести! Даже, если вы полный аноним. Что я имею в виду?

Никогда не предлагайте пари, если всерьёз не готовы его заключать! Необходимо взять за правило, что предложение, которое начинается словами: "А спорим на...", что..." – может найти соответствующий отклик. И придётся спорить! Либо губить репутацию.

Никогда ни с кем не заключайте пари, если не гото-

вы оплатить долг! Даже, если вы стопроцентно уверены в своей победе, ибо и тут могут быть варианты...

Никогда ничего никому не обещайте, если не уверены, что сможете выполнить обещание!

Другими словами, сами себе не расставляйте ловушки (и не попадайтесь в них!), чтобы было основание назвать вас *треплом*, *балаболом* и всё в таком духе. С подобным "имиджем" вы точно никогда никакой цель не достигнете! Интернет здесь не исключение. Кроме того, никогда никому не угрожайте, если так же всерьёз не готовы (либо не способны) выполнить обещанное. Даже в рамках закона. Например, привлечь по статье, либо, имея соответствующие полномочия, разобраться в ситуации самостоятельно. **Вне рамок закона угрожать не стоит вообще!** Смотрим правило выше.

Мы начали данный урок с появления у СЛОВА соответствующего веса и значения в современном обществе. Пусть и ваше личное, частное (называйте, как удобно) слово также имеет большой вес и огромное значение. Это ваш "щит" и "меч" одновременно – оно просто обязано быть крепко настолько, насколько позволяет сотворить ваш характер. А вот заточить их и сбалансировать – уже моя задача!

Продолжаем?

Глава-Урок третий

Ну вот, поздравляю, Вы решились! Следовательно, теперь

я к Вам буду уже обращаться на "Вы" – с прописной буквы, как к отдельному (пусть даже анонимному) собеседнику, а не со строчной, как ко множественному кругу лиц. Ну хорошо, с формальностью закончили, приступаем к теме.

Для начала кратенько вспомним, что у нас есть:

1. Освоенная терминология. Я пишу – Вы понимаете, о чём речь! Если какие-то слова (как правило, выходящие за пределы "полемической терминологии") Вам покажутся незнакомы – самостоятельно найдите их значение в словаре. В крайнем случае, напрямую спросите у меня, на тот случай, если, вдруг, испытываете затруднения или сомнения с моим (данным в уроках) толкованием.

2. Понимание правильной постановки цели дискуссии.

3. Краткий разбор устойчивой теории спора, выявление её недостатков.

4. Присутствует наличие таких важных правил и советов, как:

- а) "вездесущность" – полезность одновременно быть внутри полемики и снаружи;

- б) необходимость освоения грамотного языка, включая правописание;

- в) полезность создания благоприятного первого впечатления;

- г) осторожность в общении в плане скоропалительных выводов;

- д) выгодность повышения своей эрудиции;

е) опасность вступления в серьёзную полемику с профессионалами, будучи любителем;

ж) полезность сохранения анонимности и крайняя аккуратность в вопросах информбезопасности;

з) осторожность в действиях по отношению к Закону;

и) неприемлемость "понтов" и всего, что с этим связано.

Видите, есть уже немало. Хорошее начало положено! Ещё пара дополнительных советов общего плана и перейдём к более детальной конкретизации. Итак, следующий совет.

Вспоминаю один забавный случай из позднего (подросткового) детства. Какой-то пьяный мужик чуть не проспал в автобусе свою остановку и давай ломиться к выходу в последний момент. Автобусы у нас тогда ходили весьма полными, а он был примерно в середине салона, и у него, кажется, была немалая сумка в руках. Да и сам он был не сильно мелкий. Короче, процесс ускоренного распахивания был ещё тот и, казалось бы, некоторых проблем со страдающими от подобного натиска пассажирами не избежать! Однако... Из его лужёной глотки на весь автобус (не исключая, что бывалый спортивный болельщик) непрерывно несло: "Извините, пожалуйста! Я очень спешу – позвольте пройти! Сильно, крайне виноват! Извините-извините-извините!!!" – и НИКТО ему слова плохого в ответ не сказал. Даже заочно, после того, как он вышел. Изрядно помятая и, думается, слегка оглушённо-ошарашенная половина автобуса (подвергшаяся внезапному силовому воздействию) просто мол-

ча продолжила путь. Вывод? Он очевиден и вполне согласуется с правилом "в" из четвёртого пункта "воспоминаний": **ВЕЖЛИВОСТЬ, ВЕЖЛИВОСТЬ И ЕЩЁ РАЗ ВЕЖЛИВОСТЬ!** Пусть Ваш оппонент сердится, психует и (как вариант) срывается на хамство – тем хуже для него. "Юпитер, ты сердишься? Значит, ты не прав!" Вы же понимаете, что любой неадекват в поведении собеседника легко по формальным признакам повернуть против него самого? На мой взгляд, допустима лишь лёгкая (впрочем, иногда и "тяжёлая" подойдёт) ирония и слегка снисходительный тон – ведь Вы контролируете себя (а, возможно, и ситуацию!), а он нет! Если же в покровительственно-возвышенном тоне слегка переборщите – не страшно. Всё это можно списать на частные ощущения собеседника, в крайнем случае, извинитесь и всё. Поясните, мол, ввиду полного (частичного) невежества оппонента в разбираемых вопросах, у вас инстинктивно проснулся отеческий (отцовский, в смысле) инстинкт – помочь ближнему своему ("дитяти неразумному"). А вот ежели он в ответ на вашу вежливость (пусть даже покровительственного оттенка) выйдет из себя – со стороны он будет выглядеть (у разумных людей!) полным идиотом, даже в случае, если будет говорить вполне разумные вещи. Понятен этот момент? Да и вообще, на мой взгляд, излишняя культура, тем паче в общении, ещё никому и никогда не повредила. **Всегда начинайте вежливо и культурно!** А потом уже действуйте, исходя из обстоятельств.

Вернёмся к безопасности. **Безопасность лишней не бывает!** Как обещал (на прошлом уроке) даю практические советы на некие крайние случаи.

Итак, малость поиграем. Представьте себе, что Вы решили разоблачить влиятельную и очень опасную шайку преступников (или политиканов, что тоже может быть опасно). Вы воспользовались (или не воспользовались) некоторыми советами, данными выше, теперь пришла пора вступать "в бой"! Первым делом создайте себе новую почту, которую **ни в коем случае (!!!)** не используйте в обычных делах, когда Вы не аноним. Очертите себе мысленно все намеченные связи с этого адреса и вспомните свои связи с других адресов – они не должны пересекаться! Для стороннего пользователя, решившегося прогуглить, это должны быть совершенно разные пользователи интернета. Разграничьте в голове две сферы интернет-пользования: неанонимное и анонимное. Анонимное также можете разделить на непересекающиеся участки, каждый со своим почтовым адресом: игры, спорт, "холивар" (назовём так жёсткие споры по-простецки), что-то иное... И смотрите, чтобы файл со списком e-мейлов, ресурсов и паролей с компьютера никто не увёл! В идеале их лучше вообще в памяти держать, а если подкреплять в реале бумажкой, то держать её в надёжном месте. Далее...

Когда выбираете себе никнейм – не берите старый, который можно связать с Вами – не анонимом! Выбирайте новый и лучше такой, который, при всей своей условной ориги-

нальности, трудно пробить по поисковикам. Здесь возможны следующие варианты: либо Вы решили именоваться часто употребляемым названием в какой-либо сфере (возможно, даже с претензией на креатив!), например: "гироскоп" или "амбивалентность", чтобы оно смешалось с массой схожих понятий; либо полностью выдуманное имя, типа: "гидроклюй" и т.п., на что поисковик вообще ничего не даст, либо выдаст какую-нибудь чушь. Ещё вариант – построить псевдоним датчиком случайных чисел, чтобы в итоге получилось нечто вроде: "f6hys35vg". Но с этим ником потом не покидайте пределов условно очерченного ареала интернет-обитания. В идеале не связывайте его даже с другим вашим анонимным ареалом (не регистрируйтесь с ним на "чужую" (другого вашего ареала) почту (которую легко можно пробить поисковиком, либо специальными программами), ровно, как и с "чужой" почты не регистрируйтесь под этим именем, не давайте понять людям, знающим Вас под другим ником, что "это тоже Вы", не совершайте прочие подобные ошибки).

"Тщеславие – мой самый любимый из грехов!"(с) Помните, откуда это и кто это говорил? Так вот, остановите своё тщеславие на созданном аватаре и ни в коем разе не переносите его на собственную реальную личность. Даже если Вас ненавязчиво об этом просят. Если спрашивают – уже одно это должно Вас насторожить! Не клуйте (не подсаживайтесь на крючок) на разные уловки и провокации подоб-

ного типа, а если человек строит из себя "героя", то предложите ему первому деанонимизироваться, раз он такой "смелый". Кстати, на теме "героизма" в интернете я хочу остановиться чуть подробнее. Есть такое шутливое выражение (в разных вариациях): "Каждая точка пространства желает быть центром Вселенной". По отношению к человеку я бы сказал иначе: "Каждая личность хочет увеличить своё значение". Это касается и меня, и Вас, и всех психически полноценных людей, кого Вы знаете и не знаете. Наш технический прогресс, не в последнюю очередь, продвигается в том числе и ввиду этой человеческой "слабости". В конце концов, тот факт, что Вы изучаете вот эти материалы, тоже имеет данную мотивацию. А раз так, то будем логичны и последовательны: **моя задача не только научить Вас сохранять собственную самооценку (и защитить самолюбие в том числе), но также, по возможности, её приумножить. И, естественно, увеличивать собственное значение в глазах впечатлительной публики!** Насколько возможно сделать это объективно... пусть даже мы знаем, что абсолютно объективного ни у кого в Сознании ничего нет. И, на мой взгляд, гораздо правильнее и прогрессивней, если это будет происходить не за счёт унижения других личностей, а за счёт возвышения собственной. Чувствуете разницу? В первом случае, Ваш уровень остался на месте (и то не всегда в глазах окружающих!), а соперника понизился, во-втором, соперник остался при своих, а Ваш улетел в облака! Хотя, конечно, всё

это условно... и тем не менее – лучше стремиться к такому результату, чем наоборот.

Вернёмся к "интернет-героям". Конечно, когда ведёшь острую полемику в интернете, особенно, где, как правило, никто не модерирует (комментарии к сюжетам на Ютубе, например) и тебя некий "оратор" обвиняет в трусости, мол, "только анонимом способен такое писать – а слабо встретиться и мне в глаза подобное заявить?" – необходимо чётко понимать, что "на той стороне" может сидеть:

1. Обычный школяр, кидающий понты (такому прости-тельно). Либо просто невообразимо глупый человек, желающий попонтоваться.

2. Психический неадекват (в интернете все сидят, а подобная реакция (требование к анониму (!!!) перенести дискуссию в реал) уже говорит либо о возрасте пользователя, либо об его психической неполноценности).

3. Чел, строящий из себя пранкера (таких полно).

4. Наёмный "троль" (деньги не пахнут).

5. Некий "собирабельный тип" из четырёх верхних пунктов (в разных пропорциях).

Ситуацию, чтобы адекватный человек, вероятно, находящийся за тысячи километров от собеседника, всерьёз требовал "встречи в реале" и всерьёз бы собирался на неё прийти, я не рассматриваю! Почему? Потому, что ключевое слово здесь – адекватный! В противном случае, термин "адекватный" придётся пересматривать...

Следовательно, в 99,9% случаях (0,1% оставим на психически больных людей), это ни что иное, как голимые понты, с целью деморализовать собеседника, выставить его трусом (если речь идёт о мужской половине, но речь прежде всего о ней – "стрелки" с женщинами для "разборок" практически не набивают), "не мужиком" и, соответственно, принизить вес/значение его словам, выданным им фактам и всей его стороне полемики в целом. Что в таком случае делать? Даже при понимании, что этот "вызов" полная туфта, отступить (осознавая, что данную дискуссию читает множество людей) как-то не очень, ага? А соглашаться ещё глупее! Этакая "психологическая вилка", на что, собственно, этот "вызов" и рассчитан. Ничего подобного! Предлагаю поступить следующим образом.

Скажите данному оппоненту, что Вы не верите в его искреннее желание встретиться, а видите в этом лишь "дешёвые понты и клоунаду". Однако Вы готовы дать ему шанс заявить о встрече всерьёз! Для этого оппонент должен сделать следующее:

1. Выложить на Ютубе (другом схожем ресурсе) маленький видеоролик самого себя с паспортом (крупным планом фото, ФИО и адрес!) и кодовым словом, которое Вы ему назовёте, дабы понять, что это действительно он и есть. Можно, конечно, потребовать ссылки на профиль в соцсетях, но где гарантия, что этот "понторез" не выдаст левый профиль незнакомого и ничего не подозревающего человека? Пояс-

нение, что, мол, он там в "своём" профиле что-то напишет и это будет гарантией, что это действительно он – не катит! Профиль может быть взломанный. Также профиль может быть изначально фейковый, следовательно, ролик на Ютубе – лучший вариант! При этом, конечно, нет никакой гарантии, что впоследствии на Ютубе не заснимут (предварительно приодев) некоего бомжа, заплатив ему литром сивухи – таким образом, типа, "выполнив условия". Но для этого сопернику нужна очень большая мотивация... либо серьёзное психическое отклонение. Шансов попасться на такого мало, но они есть.

2. Затем предложите купить билет в город соперника (в данном случае – в Ваш), отсканировать его в предельном качестве (если захочет пофотошопить – пусть помается!) и предоставить на данный скан ссылку в интернете (есть соответствующие программы, легко позволяющие это сделать).

3. Далее, по прибытию в город, написать об этом на определённом ресурсе и тогда Вы готовы выдать ему последнее испытание, после которого гарантируете личную встречу! А именно, найдите в своём городе веб-камеру (к которой Вы могли бы легко подключиться – таких много на городских пляжах, набережных, площадях и не только) и потребуйте, чтобы "алчущий контакта" подошёл бы к ней в определённое время с плакатом (пусть даже небольшим, лист А4 подойдёт), на котором было бы написано: "Ну, [оппонент], погоди!" (свой вариант) и повернул бы этот плакат в сторону

видеокамеры.

Объясните данные требования следующими причинами:

1. В интернете полно троллей, врунов, понтующихся школяров и прочих несерьёзных людей – Вы его считаете именно за такого!

2. Раз он ПЕРВЫЙ потребовал встречи, пусть ПЕРВЫЙ и докажет, что данное заявление всерьёз! Что он не является "фуфелом с понтами".

3. Деанонимизация видеороликом и адрес нужны для того, чтобы Вы (ну мало ли, например, с оказией) в случае его балаболизма, тоже смогли бы его найти. Скан билета докажет, что всё идёт в серьёзном русле (хотя "фотошопные сомнения" останутся), а демонстрация перед веб-камерой поставит последнюю точку. Хотя и в последнем случае нет гарантии, что это не будет левый, ничего не подозревающий человек, которому просто за определённые действия заплатили.

Так что даже выполнение всех пунктов не обязывает Вас куда-то идти! Можете по итогам просто посмеяться над ним. Над его "тупорылым упорством".

В таком же стиле необходимо реагировать, если оппонент требует видеоразговора по Ватсапу, Скайпу, Дискорду или с помощью любой другой программе. Аккаунт на ресурсе может быть зарегистрирован на кого угодно, лицо собеседника может быть накрыто виртуальной маской, а голос искажён "морфвоксом" (либо аналогичной программой). Зато

Ваше лицо он сможет зафиксировать в момент, а затем глумиться над ним (лицом этим) в интернете. Так что в любом случае никуда ходить не надо, никакой открытой связи демонстрировать тоже, но свою долю "ответных понтов" законотить вполне можно. **Таких "вызывальщиков" необходимо наказывать!** Хотя бы морально. Как правило, данный "понторез" обламывается уже на первом пункте, начинает нести отговорки и прочую чушь. Насколько сильно его по этому поводу гнобить – решать Вам! Но привить отрицательные эмоции (ассоциации) к подобного рода "вызовам", на мой взгляд, весьма полезно – это очищает интернет-полемику от всякой быдловщины. Простите мою резкость...

Если же Вы вообще не желаете вести дискуссию в плане личной встречи, считаете её глупой и недостойной своего авторитета, скажите, что Вы – "человек сильный, но нервный, особенно с подобными личностями". Можете не удержаться... с соответствующими последствиями. Зато УК вы читаете, и желание сидеть за всяких [...] у Вас полностью отсутствует. Касаемо Ватсапа (Скайпа и т.п.): у Вас есть только один аккаунт – официальный, и всяким сомнительным лицам Вы его раскрывать не намерены. В том числе, дискутировать/тратить время на кого попало – тоже. Следовательно, любые понты-провокации Вы рассматривать не будете, а вот серьёзные аргументы в плане самой дискуссии с удовольствием бы почитали! Или оппонент выдохся и кроме голых понтов ничего предъявить не в состоянии? ;)

Короче, сами на подобные призывы не ведитесь и даже частично не деанонимизируйтесь: "коготок увяз – всей птичке пропасть". Не давайте номер своего телефона: никуда не подъедут, а задолбать по ночам могут! Ну и, конечно, сами никогда не угрожайте в интернете, не грозите "вычислить по ай-пи" и физической расправой в реале, ибо угрожать в интернете – это признак глупого школяра, либо конченного дебила. Вы ведь не такой? И не хотите казаться подобным? Кроме того, это (в случае деанонимизации, в противном случае практически невозможно... если не касается чего-то серьёзного) **уголовно наказуемое деяние!**

Не открывайте подозрительных ссылок! Лучше вообще никаких не открывайте от незнакомых людей, тем паче, подозрительных – могут подсунуть сниффер-программу, которая извлечёт много интересного из Вашего компьютера (другого гаджета), включая Вашу локацию. С «Глазом Бога» тоже аккуратнее, лучше, если там себя (настоящего!) нашли, поменять данные на фейковые (в ряде случаев это возможно).

Также реагируйте аккуратно в плане видимой "деанонимизации" оппонента, либо, "интернет-друга". Это старый, как шкура мамонта способ – начинать что-то обильно рассказывать о себе (неважно, враньё или правду), тем самым провоцируя собеседника на ответный аналогичный шаг. Если вы во время интернет-дискуссий с кем-нибудь сильно "закорешились" – оставьте всю дружбу в интернете! Это может быть и "засланный казачок", особенно, когда речь идёт

о целой организации (группе противников). Повторюсь, если человек сам первый начинает всё рассказывать о себе – это может быть типичной провокацией, склоняющей Вас сделать тоже самое, стимулирующая ответный ход, ответную любезность. Допустимо лишь слегка нафантазировать ему "свою биографию", порционно перемешивая правду с вымыслом, избегая проверяемой конкретики. Заодно можете вычислить, насколько ваш новый друг правдив: спросите его о чём-нибудь незначительном и хорошо запомните/запишите ответ. Затем, через месяц-два (больше), когда он гарантированно забудет про этот момент, спросите его о том же самом (лучше другими словами) и проверьте на совпадение очередной рассказ. Повторите подобное ещё пару раз. Делайте выводы!

С безопасностью на этом закончим (хотя отдельные её элементы в последующих уроках ещё будут появляться), снова перейдём к форме. Небольшое отступление... Как Вы заметили, я постоянно, в той или иной последовательности, чередую советы по форме полемики и по её содержанию. Хотя могли бы сначала изучить одно, а затем перейти ко второму – считаю второй вариант менее целесообразным. Почему? В заключительном главе-уроке я всё объясню. А пока просто не удивляйтесь.

Вы, уверен, знаете много пословиц и поговорок, типа: "На безрыбье и рак рыба", "В стране слепых и одноглазый король", "Шишка на ровном месте". Что нам хочет сказать по-

добная мудрость? О том же, о чём впоследствии поведал миру великий Эйнштейн по отношению ко Времени и Пространству. Всё в мире относительно! И каждую ситуацию следует рассматривать с учётом соотношения входящих в неё внутренних и внешних факторов-обстоятельств. В любом разговоре, в любой полемике происходит всё то же самое и при этом работает, так называемый, "закон компенсации". Это касается как формы, так и содержания высказываний. Помните ещё такую поговорку: "Чем тише говоришь, тем внимательнее к тебе прислушиваются!"? Короче, там, где кричат, чтобы тебя услышали – необходимо переорать всех соперников (знакомо по многочисленным теледебатам и ток-шоу, верно?). Зато, если все замолчали, можно с не меньшей весомостью высказать мнение тихим голосом. Если человек постоянно всех оскорбляет и поносит, то спустя короткое время к его "особенности" все привыкнут и перестанут придавать такое же значение его словам, какое придали бы кому-нибудь другому (человеку, не отличающемуся хамством), скажи он нечто подобное. Если Вы пишете сплошным капсом и (или) кучей прочих выделений (подчёркивание, курсив, выделение полужирным, цветным или большим шрифтом), то все Ваши отметания отдельных моментов в тексте, так же будут малозаметны. Аналогично и со смайлами: чем больше смайлов, тем меньше они "вставляют" – получают адекватный Вашему желанию эмоциональный отклик. Но, что делать, если душа рвёт... прямо вот на всю ка-

тушку! Требуется отмечать каждое слово, имеющее, по Вашему представлению, **преогромнейшее значение!!!!** Кстати, перебор с восклицательными знаками ведёт к тому же печальному итогу – в виду их непомерного множества они нивелируются в сознании читателя. Что делать, что делать... Взять себя в руки и заставить соблюдать **чувство меры!** Других рецептов нет. Разве что людское мышление/восприятие изменить, но это, наверняка, Вам не под силу. Следовательно, необходимо использовать первый вариант.

При этом я совершенно не скажу, что все выделения в тексте – зло. Ни в коем случае! Они для того и существуют, чтобы придать фразе, заложенную автором, соответствие (вложенному смыслу, его чувствам и т.п.), аутентичность. К этому можно относиться, как к хорошему вину или коньяку: в меру – самое то! А вот не в меру уже будет перебор.

Отдельно хотел бы развить мысль, которую вкратце высказал чуть выше: о форме ведения дискуссии. И она (эта мысль), кстати, вполне согласовывается с правилом о Вежливости. Если Вы в дискуссии с кем-либо изначально взяли сверхвежливый тон, и относительно долго продискутировали в данном формате, то любое Ваше замечание просторечного характера, или даже пространный намёк на двусмысленность, в плане восприятия будет иметь гораздо большую весомость (произведёт более сильный эффект), чем аналогичные фразы (или даже много крепче) от менее культурного собеседника. Особенно, это проявляется в компании ин-

теллигентных (либо пытающихся создать впечатления таких, и, следовательно, играющих по тем же правилам) людей. Имейте этот момент в виду и старайтесь, без лишней надобности, не срываться! Либо поступайте так, как Вам комфортней, но данный нюанс, в любом случае, учитывать весьма полезно.

Теперь немного поговорим об имманентности и трансцендентности в споре. Какой нужен аутотренинг, чтобы данное восприятие возникало легко и непринуждённо? Когда-то в "лихих 90-ых" я купил книжку "Самозащита от чёрной магии". Ну как книжку... Брошюрку без указания автора, с чёрно-белыми иллюстрациями, как из матричного принтера, на котором давно всё закончилось. С напечатанным текстом на ужасном качестве бумаге форматом А5 и с обложкой в виде картонки розового цвета. Сам я никогда никакой чертовщиной не увлекался и не собираюсь начинать, просто друг посоветовал (мимо книжного ларька проходили) и я из любопытства купил. Правда, с тех пор так всю и не осилил, однако кое-что мне там запомнилось, ибо весьма позабавило. Воспроизведу часть текста оттуда целиком (копируя в деталях), а затем объясню, зачем всё это надо.

6. МЕТОДИКА ПОСТРОЕНИЯ "ЗАЩИТНЫХ ОБОЛОЧЕК"

"Потрогайте" взглядом, какой на ощупь является страница, которую вы читаете, "погладьте" её. Затем свою ру-

ку. Уловите разницу ощущений. Затем точно так же "коснитесь" взглядом какого-либо предмета окружающей обстановки, "погладьте" его и опять сравните разницу ощущений. Если вы не улавливаете, о чём идёт речь, потрогайте предмет рукой, а потом попробуйте воспроизвести это ощущение в уме, не касаясь предмета. "Трогаете" предметы вы, конечно, не взглядом, а умом, но вначале это легче получается с привлечением взгляда или рук "тонкого тела", т. е. мысленно трогая предмет рукой. Освоив "касание взглядом", отвернитесь или просто не смотрите на предмет и "потрогайте" его опять. Глаза при этом закрывать не следует. Указанную способность при желании можно развивать, но в данном случае необходимо просто почувствовать, о чём идёт речь, когда говорится об экстериоризации тактильной чувствительности.

Теперь почувствуйте в центре мозга на уровне междубровья золотую горошину, почувствуйте её тёплый, добрый блеск. Именно почувствуйте, а не представьте, потому что экран представления пространственно локализован перед глазами, а не в центре мозга. Затем почувствуйте, что горошина разделилась на две, и что одна из них медленно вышла из нас на уровне междубровья на расстоянии вытянутой руки. Между горошинами имеется некая связь, нечто вроде притяжения. Ощущайте внешнюю горошину тактильно, если это трудно, то можно воспользоваться "тонкими руками". Явственно ощущайте простран-

ство, разделяющее горошины. Затем выведите ещё две такие же горошины на расстояние вытянутой руки по бокам головы – слева и справа. Одновременно ощущайте на ощупь все четыре горошины, ощущайте пространство, их разделяющее.

Собственно, задача заключается в постижении объёмности тактильного восприятия. Для этого нужно почувствовать золотую горошину на том же уровне на расстоянии вытянутой руки за головой. (Это труднее всего; для начала достаточно будет просто почувствовать затылок). Получится крест, лежащий в горизонтальной плоскости. Затем можно этот крест вращать по часовой стрелке. Получится золотой обруч, центром которого останется первая горошина. При этом важно всё время чувствовать на ощупь пространственность происходящего, не соскальзывать в экран ПРЕДСТАВЛЕНИЯ.

Далее там предлагается превращать "золотой обруч" в "золотое яйцо", окружающее наше тело и даже "раскрашивать" его в разные цвета – "двухцветными (например, сверху голубая, а снизу оранжевая) с центром в солнечном сплетении, огненными с центром в сердце, хрустальными с центром в горле или "сотканными из света" с центром над головой". Итак, зачем нам это всё? Мы же не с боевыми магами собираемся сражаться и, таким образом, устанавливать всякие "энергетические защитные оболочки" (кстати, о

защитных оболочках мы впоследствии обязательно поговорим, только не об энергетических, а психологических) – нет, конечно! Но подобные аутотренинги, на мой взгляд, отлично развивают воображение. А воображение и чувство логики (наряду с эрудицией) – это два (из трёх) наших самых мощнейших оружия! Знаете, иногда можно вытащить полезную деталь из одного механизма (ненужного нам в данном случае) и переставить в другой (весьма нужный и полезный), что сильно улучшит качество работы последнего. Только сразу уточню: последнее из процитированного абзаца для нас будет не верно! Нам необходимо развивать воображение, результатом работы чего является ПРЕДСТАВЛЕНИЕ, "соскальзывать в экран" которого там не рекомендуется. Просто возьмём и чуть-чуть подточим "детальку", а после вставим её в наш умственный "механизм". И немного поиграем вышеописанным способом.

При этом, конечно, от развития "чувственно-чувствительного плана" мы также отказываться не будем – ведь так прекрасно взять и попытаться прочувствовать соперника, понять все его слабости и "силы", и предугадать все его дальнейшие ходы (или хотя бы часть их). Предлагаю грамотный синтез того и другого. А сама методика мне видится следующей. В начальной стадии полемики с помощью воображения попробуйте абстрагироваться от самого себя (эх, надо было, наверное, и Роберта Монро из его "Путешествия вне тела" что-нибудь процитировать, но, надеюсь, обойдём-

ся) и взглянуть на дискуссию со стороны как бы "независимым взглядом": "Ага, этот так сказал, а мог бы и лучше, например... а другой решил выставить вроде неплохой контр-тезис, хотя... тут можно проще, но действенное возразить..." Данный "стереоскопический" взгляд на полемику позволяет "расширять мышление" и неплохо помогает отсекаать собственные слабые аргументы, превентивно угадывая, что соперник может на них ответить – хотя бы потому, что Вы заранее представляете, что бы Вы ответили на его месте. То есть, вначале идёт идея очередного "удара", затем представление, чем и как этот "удар" может парировать соперник (внутренняя дискуссия с самим собой) и только потом выставление на поле боя откалиброванного прочного тезиса, на который даже Вам тяжело было бы что-то противопоставить. И одновременно наблюдение "поверх дискуссии", способствующее выработке наперёд более тяжёлых для соперника аргументов. Вот именно на такой методике спора я настаиваю! Считаю наиболее эффективной. Здесь аналогией может служить игра в шахматы. Вы играете в шахматы? Если да, то Вы меня прекрасно поняли. А принимать её на вооружение или нет – дело, конечно, Ваше. Однако, мой совет именно таков!

Кроме того, есть в некоторых областях знаний такое понятие, как "взгляд орла и лягушки". Оно обозначает разную степень восприятия действительности: орёл видит условное болото и его окраины в целом, но без мелких подробностей (не считая движущихся жертв); лягушка же видит не дальше

ближайшей кочки, но при этом всё в мельчайших элементах. Можно это перефразировать на "большой начальник и простой рабочий", "стратег и тактик", "маршал и солдат". Так вот, кроме сказанного выше, весьма полезно проводить полемику, опираясь на эти два элемента: тактические подробности (которые необходимо вносить в нужное время в нужный элемент дискуссии) и общую стратегию спора (которую необходимо планировать и стараться реализовывать). Кроме того, данный тезис (отличие взгляда орла и лягушки) всегда можно с пользой для себя применить в определённых ситуациях, в плане, мол, "он (Вы, ты) не разбирается в деталях/не видит картины в целом" потому, что "смотрит на всё (вынужден смотреть) взглядом орла/взглядом лягушки". Возьмите и этот момент на вооружение – в будущем пригодится.

Урок подходит к концу, и закончить я его предлагаю **на очень положительной ноте!** Какие у Вас появились ассоциации после прочтения предыдущей фразы? Приятные и по-доброму интригующие, верно? Ожидание чего-то хорошего. Даже если Вы весьма чёрствый и равнодушный человек, всё равно у Вас где-то там... внутри... ну хоть чуть-чуть, что-то такое со знаком "+" отозвалось! И Вам не убедить меня в обратном. :) А всё почему? Психология! Дело в том, что любые действия человека (по большому счёту и животных тоже, но со своей спецификой) основаны исключительно на факторе разницы положительных и отрицательных эмоций на индивидуальной смысловой основе. Естественно, в сто-

рону положительных. Либо, как вариант, меньшего количества отрицательных. (Под "количеством" я понимаю некую условную величину, которая здесь не требует физического обозначения, ибо, уверен, всем интуитивно понятно, что я имею в виду.) Это очень важно, поэтому необходимо изучить вопрос со всей тщательностью!

Мотивацией поведения любого разумного человека (мы не берём психические отклонения, хотя там всё тоже самое, лишь со своими нюансами) является исключительно эмоция. Разум и логика здесь играют, скорее (к счастью или увы) лишь вспомогательную роль. Если Вы свободный человек (и даже не свободный – чуть ниже разберём) – Вы будете делать исключительно лишь то, что Вам приятно, а значит – в чём Вы видите смысл (резон)! Ибо лишь следование определённомu рациональному поведению (как Вы его себе представляете) привносит в Сознание положительные эмоции. И Вы ориентируетесь именно на них, а потом на всё остальное! Исходя из тех рамок, которые Вы сами обозначили (в первую очередь, обозначились воспитанием, внушением и т.п.) для себя (закон, нормы поведения и т.п.). Из двух и более разных занятий, Вы в любой момент выберете то, что Вам кажется важнее и нужнее, даже если оно само по себе очень неприятно (этакая система приоритетов): дело в том, что понимание полезности этого дела по условному "потокy положительных эмоций", перевесит все негативные факторы (отрицательные эмоции), которые сопровождают это неприят-

ное занятие. При этом, если всё же отрицательные эмоции начнут перевешивать (субъективно решите (естественно, на уровне ощущений, а не считая на калькуляторе), что цена этих действий непомерна, и перевешивает все положительные стороны, включая итог полезности при завершении оно-го), то Вы бросите это дело и прекратите им заниматься. Другими словами, смысл (резон) делать что-то или не делать, целиком и полностью завязан на Ваши субъективные эмоциональные ощущения. Вы, воодушевившись чем-то (например, спасением близкого человека или защитой Родины от врага), вполне даже можете отдать собственную жизнь, если в Вас будет сидеть стойкое ощущение (а оно зиждется именно на положительных эмоциях!), что это того стоит! Или не отдать, если сочтёте для себя данную цену (в конечном плане: итоговый баланс положительных и отрицательных эмоций) неприемлемой.

Если же Вы, например, находитесь в местах ограничения свободы и Вам диктуют, когда и что можно делать, а что нет, то и здесь описанные поведенческие принципы совершенно не меняются. Есть страх наказания! Он связан с сильными отрицательными эмоциями! И продолжит работать ровно та же математика. Вплоть до ситуации, какой "кнут страшнее", а "зло злее". При этом не важно, что Вы выберете, но Вы выберете получение наименьшего числа отрицательных эмоций, в чём увидите свой "положительный смысл". В том числе это касается Ваших действий в состоянии аффекта, в

состоянии алкогольного/наркотического опьянения и в прочих состояниях, связанных с временным (не типичным) искажённым восприятием реальности. Если Вы очень эмоциональный человек (либо под действием вышеназванных факторов), Вы вполне сможете сделать то, о чём впоследствии будете очень сильно жалеть, однако в момент совершения Вашего поступка, Вы будете совершенно уверены, что делаете всё совершенно правильно ("иначе просто нельзя!"), будете видеть в этом свой смысл (пусть даже и извращённый в глазах постороннего человека) и подкреплён (перевешивать) он будет именно положительными эмоциями (формализованный, например, в чувство долга).

Любая борьба с самим собой – это тоже борьба эмоций друг с другом. Типичный пример из жизни. Вы понимаете, что надо работать и это, в перспективе, даст свой полезный результат, а он напрямую связан с положительными эмоциями. Но работать Вам совершенно не хочется, а хочется заняться чем-то другим (повалиться на диване, испытывая своеобразный кайф от ничегонеделания, либо поиграть в компьютерную игрушку, либо попить пиво и посмотреть футбол), что также не лишено своеобразного потока положительных эмоций. Однако Вы прекрасно себе отдаёте отчёт и об обратных сторонах (последствиях) Вашего выбора. Вот Вам и борьба! А кто победит – зависит лишь от Вашей внутренней "эмоциональной бухгалтерии". Возможно, Вы приметесь за работу, пусть и с большой неохотой, но с осозна-

нием, что "надо" – значит это "надо" (положительные эмоции, связанные с реализацией и получением вознаграждения по итогам, включая "победу над собой") перевесило по разнице эмоций все предшествующие эмоциональные расчёты, включая осознание отсутствия отрицательных последствий в случае альтернативного выбора (расплаты за сибаритство). Возможно, Вы, проклиная (либо оправдывая) себя, всё же решили поваляться на диване – значит, поток положительных эмоций, связанный с ленью (либо просто не желанием именно сейчас делать именно эту работу) перевесил поток отрицательных эмоций, связанный с потерей времени и, возможно, чего-то там ещё. И вот Вам выбор!

Рассуждать об этом можно долго и подкреплять всё примерами из жизни, но я не вижу смысла здесь задерживаться, ибо всё важное уже сказано. (Если с чем-то из описанного Вы не согласны, либо что-то осталось непонятым – можно тему дообсудить в личке.) Пора объяснить, зачем (или почему) я решил заострить на этом факторе человеческой психологии пристальное внимание. Всё просто: **Ваш соперник откажется от спора в том случае, если его продолжение будет приносить ему отрицательную эмоциональную разницу!!!** Другое дело, добьётесь ли Вы при этом своей основной поставленной цели, если он, вдруг, прекратит с Вами диалог – уже отдельный вопрос. Если Ваша цель выдавить его из полемики – это одно. И тут, конечно, не лишним будет обратить внимание на издержки, дабы всё не превра-

тилось в "Пиррову победу". Если Ваша цель состоит в чём-то другом, то... В любом случае, психологическую мотивацию человеческой натуры Вы обязаны знать! Знать и пользоваться ею для достижения своих (хочется верить, что благих) целей. Ну а если Вам всё же хочется, чтобы оппонент прекратил с Вами пререкаться (при этом не забываяте, что он может Вас поставить в игнор, а спор всё равно продолжить, только уже без Ваших реплик!) – привейте ему отрицательные эмоции от общения с Вами. Однако, и в этом случае надо учесть, что он может оказаться своеобразным "моральным мазохистом" – и с ещё большим упорством продолжит неприятную для него полемику, получая свой "перекрывающий кайф" от собственного истязания. Сумеете ли Вы в итоге найти у него "ахиллесову пяту" (случись подобное) и всё же добиться своей цели (его отказа от продолжения общения с Вами, а то и побег с "полемического ристалища") – зависит исключительно от Ваших талантов и умений. Возможно, от внутреннего чутья с пониманием тонкостей психики каждого отдельного индивида. И, надеюсь, от полученных от меня (сейчас и в последующем) советов.

Итак, в этом главе-уроке мы изучили следующее:

- 1. Безопасность. И способы не ударить лицом в грязь относительно внешней аудитории перед различными провокаторами.**
- 2. Нежелательность (а, по сути, бессмысленность) обильных выделений (даже как звучит!).**

3. Способы построения полемического восприятия. Трансцендентный и имманентный взгляд на полемику. Взгляд "орла и лягушки".

4. Универсальная важность положительных и отрицательных эмоций для индивидуума и применения этих знаний в споре.

Глава-урок четвёртый

Данный урок хочу начать с того, о чём обещал ещё во второй главе – с объяснения третьей причины, крайне мешающей конструктивному спору. Кроме двух предыдущих, мной уже описанных причин (невозможностью полного объективного познания и психологический фактор – нежелание признавать себя побеждённым, ибо граничит с самоуничтожением), эта причина составляет "великую тройку" основных трудностей по нашей изучаемой теме. Данная причина находится в области гносеологии и отвечает за то, КАК устроено наше понимание! Почему одно нам кажется вполне очевидным, а другое абсолютно невероятным. Почему с одним мы сразу внутренне согласны, а другое отвергаем, упираясь изо всех сил. Прежде чем продолжить далее углубляться в тему, необходимо на время остановиться и кое-что прояснить. Это важно для дальнейшего понимания предмета.

Я считаю (и, наверняка, ни один только я), что существует ТРИ (ох уж эта цифра! однако, специально я ничего к ней не

подводил) уровня "понимания", это:

1. **Узнать.** В одно ухо влетело, в другое вылетело. Что-то, возможно, в подсознании осело, что-то запомнилось на некоторое время, остальное выветрилось, полного понимания узнанной (полученной) информации нет.

2. **Понять.** Информация полностью обработана пониманием индивида. Человек может перефразировать полученную информацию и передать её дальше своими словами, совершенно не меняя смысла. Возможно, даже качественно дополнить. При этом не факт, что он будет с ней внутренне согласен!

3. **Принять.** Человек не только понял полученную информацию, но и, так сказать, *уверовал* в неё! Принял, как должное, полностью согласовав с внутренним "Я".

Так вот, данная гносеологическая причина относится именно к третьему пункту понимания – принятию! Мы не будем описывать психологические причины возникновения такой разности в понимании/мироощущении у разных индивидов – это не наша тема, просто *примем* это, как непреложный факт, и успокоимся на данном понимании. И далее продолжим её изучать в контексте нашей основной темы.

Понятно, что зачастую разность в этих базисных установках процесса восприятия у разных индивидов приводит к невозможности достичь удовлетворительного взаимопонимания. Это относится ко всем областям нашего бытия и нашего Сознания: от бытовых привычек до понимания физи-

ческих законов Мироздания. Человеку, которому с детства привили культ хлеба, невозможно объяснить, что хлеб – это обычный продукт, который ничем не лучше и не хуже риса или картошки. И относиться к нему с особым пиететом, как минимум, странно. То же самое и с вечным спором гностиков, агностиков, креационистов и прочих ответвлений частных верований. Одни уверены, что Мир познаваем (а Гёделевская "концепция о неполноте" лишь частный случай, который в будущем вполне может быть разрешён), другие твёрдо верят в абсолютную непознаваемость Мира, третьи же считают, что Мир возможно познавать исключительно лишь через Бога и его замыслы, четвёртые уверены, что Мир – это иллюзия в их голове, и больше никого и ничего не существует (солипсизм), пятые... Не вижу смысла больше перечислять – тема снова не наша. Но какой из этого следует главный вывод? Базисные установки любого человека основаны на его ВЕРЕ (не в религиозном понимании, а как основе человеческой психологии мышления)! Рациональной, иррациональной – это всё условности, которые легко разрешаются новыми аксиомами, основанными на той же вере.

Что человеку приятно, что наиболее комфортно – в то он и верит! Порой даже вопреки собственным, устоявшимся принципам логики. Оруэлл в своём бессмертном произведении "1984" назвал подобное "двоемыслием". Чем человек образованней, тем больше его требование к собственным гностическим постулатам. Порой они вступают в противоре-

чие между собой и порождают внутреннюю борьбу, как правило, очень редко выходящую наружу – человек стесняется выносить свои внутренние проблемы на широкую публику. Иногда эта борьба имеет даже трагический исход – суицид, видимо, связанный с обесмысливанием былых ценностей, представлений об окружающем мире, на чём была основана вся психическая конструкция (некоторые называют её "гештальт") предыдущего "Я". Предыдущего потому, что, с ломкой конструкции, "Я" видоизменяется в конструктивную (катарсис, перерождение), либо в деструктивную (суицид, саморазрушение (наркотики, пьянство, поход во все тяжкие)) сторону. Эти вещи немного выходят за пределы нашей темы, но сказать о них необходимо потому, чтобы Вы понимали суть психологии (а то и психоза!) человека, строящего собственные гностические принципы, существенно отличающиеся от Ваших. Понимали и относились бы к этому спокойно. В основе всего ВЕРА! Вера в правильность своего мировоззрения. А вера по своей сути иррациональна – в том плане, что для неё достаточно "твёрдых" аксиом, которые комфортны для Сознания и которые доказывать не надо. Да и невозможно это по простой причине, что все ступеньки доказательств, стоящие одна на другой, в любом случае уйдут куда-то "вглубь", в бесконечность. Лично Вы, кстати, тоже ничем не отличаетесь от других! В основе Ваших принципов ощущения/понимания окружающего Бытия – всё то же самое. Таков Человек! И это, повторюсь, является тре-

твей трудностью для нахождения полного взаимопонимания в споре. Чем больше разнятся гностические принципы миропонимания (пронизанное мироощущением), тем сложнее найти общий язык. Не говоря уж о какой-то там Истине...

И что делать в этом случае? Как навести мосты, чтобы полемика из беспорядочной превратилась бы в подобие конструктива, а то и вообще – образовалась бы взаимоприемлемая твёрдая почва для дискуссий? Первое: понять и принять данный фактор, и отнестись к нему максимально спокойно, как к неотъемлемой части бытия и человеческой природы. А далее зависит от Вашей поставленной цели. Исходя из неё (цели) решайте: хотите Вы найти с собеседником (оппонентом) общий язык или нет? Далее, играете Вы на публику, или Вам всё равно (реакция окружающих участников/внешних читателей не важна)? А может, с помощью оппонента, Вы сами хотите разобраться в вопросе, и он нужен лишь для "критического взгляда со стороны"? Обозначим вышеназванные моменты последовательно – 1, 2, 3, и опишем для них рациональное поведение.

1.

А). Вы хотите найти общий язык. Если для Вас важно найти с оппонентом общие точки соприкосновения (а без этого любой спор лишён конструктива (но не лишён смысла, если Вы, например, поставили себе цель продемонстрировать "безумие", либо "аморальный облик", либо что-то подобное у оппонента!)), то попробуйте совместно их отыс-

кать. Желательно на том поле, где Вы чувствуете себя уверенно. При невозможности подобного, попробуйте найти что-то нейтральное и взаимно договориться ("Давайте решим, что вот это и вот это – так и так!"). Если данное невозможно, то, вероятно, придётся "жертвовать фигурой": поступиться своими аксиомами и (временно!) принять его ("Ладно, допустим, Вы правы: это – так, а это – так"), а затем попробовать разбить их логикой, либо поддерживая (не разбивая), таким образом добиваться заранее поставленной цели (если она, при этом, не утрачивает своё значение).

Б) Вы не хотите находить общий язык. Тогда Вы можете просто заняться пропагандой своих мыслей, попутно стараясь разбить доводы оппонента: найти несостыковки и противоречия в его логике, а затем наглядно их разоблачить.

2.

А) Для Вас важно внешнее мнение (важно создать нужное впечатление). Если важно, то создавайте! Смотря какое впечатление Вы хотите создать. Если вежливого оппонента, то, соответственно, проводите дискуссию максимально учтиво по отношению к сопернику. Не реагируйте на хамство, не переходите на личности и т.п. Если же Вы хотите пропагандировать свой взгляд на вещи, то постарайтесь в свою пользу привести больше конкретных аргументов и, если они не очевидны, подкрепить их авторитетными пруфами. А также старайтесь внести в полемику как можно больше конструктива (говорить исключительно по обсуждаемо-

му вопросу, не допускать флуд, флейм и т.п. отклонения от полемики).

Б) Вас не интересует внешнее мнение (внешнее впечатление для Вас не важно). Тогда просто сосредоточьтесь на поставленной цели и добивайтесь её без оглядки на окружающих (только аккуратней с модератором).

3. Вы хотите с помощью оппонента, с критическим взглядом на некий вопрос, максимально объективно разобраться в нём (в вопросе). Сделайте вид, что мнение оппонента для Вас очень важно и начинайте его "терзать вопросами". Попутно выясните, насколько он в теме специалист..., а то, может, он и не стоит Вашего затраченного времени. Хотя, как наживка для привлечения внимания других участников (возможно, бОльших специалистов по обсуждаемому вопросу) к теме, он также может вполне подойти. Если его мнение (знания) действительно важны – аккуратней с реакцией на его ответы! Старайтесь, чтобы он случайно не обиделся и не сорвался с крючка.

С "великой тройкой" закончили, переходим к следующему "кирпичику знаний". Все в мире дискуссии можно разделить (условно, конечно) по уровню авторитетности: от самой корректной и грамотной, идущей по определённым правилам (желательно, взаимно согласованными со всеми участниками), основанной на оперировании фактами (а не фейками!) с пруфами (если факты не очевидны) и уважительном, либо хотя бы просто вежливом отношении оппонентов друг

к другу – до тупого *срача* (название грубое, но вполне соответствует данному типу полемики), безо всяких правил, со взаимными оскорблениями. Моя задача научить Вас грамотно ориентироваться в любой ситуации, но предлагаю начать именно с верхнего уровня, уделив ему наибольшее время, а затем, потихоньку, опускаться вниз.

Итак, у Вас имеется цель, которую (хотя бы частично) имеет смысл добиться дискуссионным путём. Я не буду выдумывать нюансы в цели (например, победить противника и при этом склонить его к чему-то, либо унижить самым возвышенным образом), допустим, что цель предельно проста (для понимания, но не в плане достижения) – внешняя и внутренняя аудитория, включая самого соперника, безоговорочно (либо с малыми оговорками) признали бы Вашу победу. (А все возможные последствия этого итога пусть останутся "за кадром".) Впрочем, соперник может делать вид, что с подобным результатом не согласен – не важно, главное, чтобы вся его "армия аргументов" наглядно бы "лежала на лопатках".

Кроме цели у вас (обоих, либо группы людей) есть спорная тема, собственный взгляд на которую Вы готовы отстаивать. При этом, желательно, наглядно опровергнуть противоположное представление, отстаиваемое Вашим оппонентом. Тема важная, собеседник – толковый и культурный человек, готовый играть по правилам и взаимным договорённостям. Результат спора важен для Вас (имеет цену, за кото-

рую не грех напрячься/потрудиться). Условно допустим, что уровень знаний по теме у вас (с соперником) примерно одинаков. Вы (оба) нашли интернет-площадку, которая устраивает вас обоих (вариант: на ней зародился спор, и вы решили там его разрешить), вы привлекли кого-нибудь из местных модераторов (администрации ресурса), которому вы оба безоговорочно доверяете и который лично не заинтересован в чьей-либо победе. Совместно договорились о правилах (например: вопрос – ответ, по очереди; по итогам: создаётся новая тема – голосование определённого числа участников + мнение судьи – кто в итоге победил). Взяли несколько дней на подготовку – и процесс пошёл!

Что нужно сделать за эти оставшиеся до начала спора дни?

1. Найти в интернете (+ дома в библиотеке, если таковая имеет место быть; либо в обычной библиотеке, если знаете, что искать) всё наиболее важное, связанное с этой темой. Внимательно прочитать (хотя бы ключевые вещи), обратить особое внимание на цифры – **сделать отдельный файл статистики!** Последнее, чрезвычайно важная вещь. Цифры (данные), поданные солидным образом, – гарантия Вашей победы! Не забыть к цифрам прикрепить пруфы.

2. Поискать самому (на определённых ресурсах аналогичной или схожей тематики), либо через общих знакомых, реальных специалистов по данной теме. Связаться с ними, попросить поучаствовать в споре Вашими консультантами.

(Пообещать коньяк в случае Вашей победы, и обязательно выполнить обещание!) Узнать у них "эксклюзивную информацию", желательно, связанную с личным практическим опытом и прочими нюансами. **Проконсультироваться с ними относительно тактики и стратегии спора.**

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.