

МОРТИМЕР АДЛЕР

ИСКУССТВО ГОВОРИТЬ
И СЛУШАТЬ

Mortimer J. Adler



How to Speak How to Listen

A TOUCHSTONE BOOK
Published by Simon & Schuster

Мортимер Адлер



Искусство говорить и слушать

Перевод с английского
Ларисы Плостак и Александра Анваера

Издательство
«МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР»
Москва, 2013

УДК 808.54
ББК 83.7
А31

Дизайн выполнен
студией Sign. Books design



Издано с разрешения Touchstone, a division of Simon & Schuster Inc.

Адлер, М.

А31 Искусство говорить и слушать / Мортимер Адлер; пер. с англ. Ларисы Плостак и Александра Анваера. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. — 256 с.

ISBN 978-5-91657-580-4

Почему некоторым людям удается доносить свои мысли ярче и выразительнее, а чужую точку зрения воспринимать глубже и вдумчивее, чем другим? Где и как обучиться искусству говорить? А умению слушать? Книга Мортимера Адлера, известного философа, преподавателя, главы редсовета энциклопедии «Британника» посвящена ответам на эти вопросы.

Цель человеческого общения, по мнению Адлера, — это «встреча сознаний», и поэтому «разговор» должен стать принципом жизни, а образованность – принципом взаимоотношения человека со знанием.

Эта вторая, фундаментальная работа философа вслед за интеллектуальным бестселлером «Как читать книги». Здесь автор анализирует, в чем состоит процесс коммуникации, как сделать его максимально эффективным с обеих сторон: говорящего и слушающего.

УДК 808.54

ББК 83.7

Все права защищены.

Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая фирма «Вегас-Лекс»

VEGAS LEX

© Mortimer J. Adler, 1983

© Перевод на русский язык. Издание на русском языке.

Оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2013

ISBN 978-5-91657-580-4



Оглавление

Предисловие.	7
----------------------	---

ЧАСТЬ I. ПРОЛОГ

Глава первая. Мастерство, которому не учат	19
Глава вторая. Частное и общественное	26

ЧАСТЬ II. НЕПРЕРЫВАЕМАЯ РЕЧЬ

Глава третья. «Это всего лишь риторика!»	33
Глава четвертая. «Расхваливание товара» и другие формы убеждающей речи.	39
Глава пятая. Лекции и другие формы обучающей речи.	53
Глава шестая. Подготовка речи и выступление	69

ЧАСТЬ III. МОЛЧАЛИВОЕ СЛУШАНИЕ

Глава седьмая. Сознательное слушание	81
Глава восьмая. Ведение записей во время слушания и после	91

ЧАСТЬ IV. ДВУСТОРОННИЙ РАЗГОВОР

Глава девятая. Обмен вопросами и ответами. Форум.	103
Глава десятая. Типы разговора	112
Глава одиннадцатая. Как сделать разговор полезным и приятным	119
Глава двенадцатая. Встреча сознаний	137
Глава тринадцатая. Семинары: обучить и выучить в дискуссии	145

ЧАСТЬ V. ЭПИЛОГ

Глава четырнадцатая. Роль разговора в жизни человека	157
--	-----

Оглавление

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Речь памяти Харви Кушинга, произнесенная на ежегодном собрании Американской ассоциации нейрохирургов в апреле 1982 года.	175
Приложение 2. Двенадцать дней аспенского семинара (Отчет о семинарах в Аспенском институте гуманитарных исследований в августе 1972 года).	199
Приложение 3. Семинары для юношества — неперенная составляющая базового школьного образования (Выдержки из статьи, опубликованной в «Журнале школьных советов» в январе 1982 года)	235
Об авторе.	241



Предисловие

Когда не говорите с тем, с кем можно говорить, то упускаете таланты; когда же говорите с тем, с кем говорить нельзя, то тратите слова напрасно. Но умный никого не упускает и не тратит слов напрасно.

Конфуций. Луньюй*

Но такой уж мой всегдашний обычай, что, когда кто-нибудь что-нибудь говорит, я прилагаю свой ум, хотя бы, впрочем, говорящий и казался мне мудрецом, — и, желая узнать, что, собственно, он говорит, я расспрашиваю и пересматриваю и сопоставляю его слова, чтобы понять их. А когда говорящий кажется мне плох, то я и не переспрашиваю, и нет мне заботы, что он там говорит. На этом самом ты и узнаешь, кого я почитаю мудрыми: так как ты всегда увидишь, что я озабочен тем, что говорит такой человек, и выспрашиваю у него, чтобы, научившись, получить какую-нибудь пользу.

Платон. Иппий Меньший**

* Конфуций. Луньюй // Уроки мудрости: Соч. М.: Эксмо; Харьков: Фолио, 2012. С. 99.

** Платон. Иппий Меньший // Диалоги: Протагор, Большой Иппий, Иппий Меньший, Евтидем, Евтифрон, Апология Сократа, Критон. М.: Академический Проект, 2011. С. 147.

Мортимер Адлер, по сути, уникальный человек: на протяжении всей своей жизни он искал и нашел такой алгоритм построения процесса работы с информацией, который помогает духовному наполнению личности. В его первом произведении «Как читать книги» уже проскальзывали элементы систематизации аналитических инструментов познания Великих Книг. Это издание стало как бы фундаментом для написания следующего труда — «Искусство говорить и слушать».

Задумываемся ли мы над тем, как говорим и общаемся? Понимаем ли окружающих, умеем ли слушать? Владеем ли мастерством правильно мыслить или охвачены «искусством пустословия»? Строим ли «Цивилизацию диалога»^{*} или поднимаем «Деревню “невежд без души”»^{**}, охваченных «художественной болезнью», когда «внимают искусству духовно глухим ухом и созерцают искусство духовно слепым глазом»^{***}? Способны ли не только находить собственное счастье в понимании, но и дарить его другим? Чему следует учиться и как? Эти жизненные вопросы еще с античных времен являлись центральными в процессе самопознания, а беседы и диалоги служили важными формами обучения: в дискуссиях происходило познание мира и поиск истины.

Поэтому «Искусство говорить и слушать» — это произведение, позволяющее нам увидеть культурный срез общества, в котором бытуют различные точки зрения, а человек обладает умением внимать, писать, читать и вести диалог, сделав свою речь эффективной, превратив ее в удобное средство общения. В этом плане Адлер создает свою философию взаимодействия человека с окружающим миром, выстраивая определенный порядок. Он, углубляясь в сущность «алгоритма четырех»^{****}, раскрывает главное — как научиться использовать

^{*} Цит. по М. Адлеру наст. изд. С. 166.

^{**} «Без нее [души] просвещеннейшая умница — жалкая тварь. Невежда без души — зверь. Самый мелкий подвиг ведет его во всякое преступление». *Фон-визин Д. И. Недоросль* // Пьесы. М.: Художественная литература, 2001. С. 95.

^{***} *Ильин И. А. Что такое искусство* // Путь духовного обновления. М.: Институт русской цивилизации, 2011. С. 1153.

^{****} В данном случае подразумеваются, как обозначил М. Адлер, искусства говорения, писания, чтения и умения слушать.

слово для чтения и письма, говорения и слушания. Как неоднократно подчеркивает писатель, еще с античных времен данные навыки позволяли осваивать так называемые свободные искусства: искусство слова (грамматику и риторику), искусство вести спор и логично думать (диалектику), искусство числа или точные искусства (математику, геометрию, астрономию, музыку).

Обращаясь к великим произведениям Сократа, Платона, Аристотеля и других мыслителей Античности и Средневековья, Адлер подчеркивает значимость названных учебных дисциплин, овладев которыми можно было бы приступить к постижению высшей науки — философии. Это важный аспект воспитания образованного человека, приобретающего навыки свободного применения знаний и проявляющего мощь разума и силу чувств. В заключение первой части М. Адлер подчеркивает: людям «важно обогатить свою жизнь мастерством, необходимым для участия в качественном разговоре, а также волей и мотивацией, побуждающими в значительную часть досуга общаться, а не “убивать время” на массу пустых занятий»*.

К сожалению, не только в Америке, но и в России риторика и логика потеряли былую значимость. Предпочтение отдается тестам, ГИА, ЕГЭ, а не умению анализировать, работать над идеями и даже «не письменной речи, которая служит для передачи мыслей, идей, знаний и понимания»**. XXI столетие ломает установившиеся веками традиции, меняет миропредставление человека о взаимодействии с окружающей действительностью, обедняет речевую культуру, насыщая однотипными высказываниями, штампами, шаблонами, эмограммами и другими условными пиктографическими изображениями.

Сегодня часто приходится слышать: «Человек разумный», «Человек читающий», «Человек свободный в мире без границ...»; и одновременно — «Поколение одного пальца», «Человек-эсэмэсочник», «Геймер-человек». Такая тенденция демонстрирует расслоение общества, в котором все большую роль будут играть знания и умение ими пользоваться. Однако мало быть уверенным, что можно прочесть книгу и освоить

* Цит. по М. Адлеру наст. изд. С. 30.

** Цит. по М. Адлеру наст. изд. С. 23.

азы той или иной науки, стать эрудитом, способным к искусству ведения диалога... Поэтому Адлер конструирует алгоритм познания, позволяющий соединять полученный опыт с новыми знаниями не только с теоретической, но и практической точки зрения, совершенствуя культуру общения, развивая способность понимать окружающих.

Алгоритм «говорение и слушание», по сути, аналогичен алгоритму «письмо и чтение». Обе пары предусматривают такое применение языка, при котором одно сознание устанавливает контакт со вторым. Однако XX и особенно XXI век резко опровергает эту истину, и мы все больше и больше занимаемся «схоластикой письма». Мы теряем самое главное — адлеровские алгоритмы, понимание, что и зачем в итоге должны получить.

Мы видим, как много в последнее время рождается литературных произведений. Одни входят в «Золотой фонд мировой классики», другие исчезают, так и не встретив своего читателя. Одни блистают «риторическими украшениями», другие блекнут в постоянных повторах и отсутствии содержания. Порой мы встречаем судьбоносные слова, которые переворачивают наш мир, а иногда скользим взглядом по строчкам, не улавливая сути написанного. Как в такой «быстротечной реке» найти то, что делает нас лучше и мудрее, как научиться «дирижировать оркестром своей жизни», парить мыслью, добиваясь утонченности ума и основательности суждений?

Ускользящее время и необъятное пространство не позволяют нам достичь совершенства, однако новые мысли и идеи побуждают нас изменять созданное, улучшая его качество. А затем снова и снова, работая над собой и своим творением, «играть в догонялки» с разумом, рассудительностью, проницательностью и прозорливостью. И вот мы опять стараемся нечто изменить, а оно опять убегает, но все же мы властны что-то исправить. С другой стороны, как подчеркивает Адлер, может быть, уже и поздно что-либо менять. Например, в случаях произнесения речи оратором, когда «он должен ухитриться выступить так, чтобы его поняли с первого раза», ибо не может вернуться к сказанному, возврата нет: «слово не воробей, вылетит — не поймаешь». Но не только это играет роль в успехе оратора... Вера в истину? Приверженность служению обществу?... Например, в одной из своих речей

Демосфен отметил, что не слова и звук голоса создают славу, а выбранное направление политики.

Мортимер Адлер постоянно проводит границы в системе речевой коммуникации, обостряя различия между чтением, письмом, слушанием, говорением, обращая внимание на развитие конкретных языковых навыков. Автор стремится выстроить логику в построении всего цикла — от начального этапа зарождения мысли, ее фиксации, чтения, говорения, слушания и диалога, когда автор старается донести до аудитории в различной интерпретации свою «абракадабру». С сожалением автор подчеркивает, что философская риторика, сократические диалоги и многое другое растворяется в веках. Так в воздухе повисает вопрос: что ждет нас, если мы утратим книжную культуру, культуру речи, этику общения? Мычание и покачивание головой или 30 слов, будто у персонажей произведений И. Ильфа и Е. Петрова?

Но вернемся к произведению Адлера... Постигая его, можно ознакомиться не только с опытом самого писателя, но и с богатыми историческими примерами освоения тактики и поведения в той или иной ситуации при использовании той или иной формы коммуникации. Однако в этом богатстве порой «рецептурного» материала все же недостает тезауруса и, возможно, типологизации. Например, перечислим несколько ключевых терминов, на которые обращает внимание автор: «письменная речь и чтение», «устная речь или говорение», «мимолетная и непостоянная устная речь», «письмо с чтением», «говорение со слушанием», «эффективная речь как средство коммуникации и общинности», «разговор сообщества», «язык жестов и мимики», «риторика и логика», «ораторское искусство», «диалог», «дебаты», «диспут», «беседа», «дискуссия», «консенсус и аргументация в диалоге», «говорение и слушание для достижения конкретной цели», «лекция на конкретную тему», «частное и общественное во взаимодействии с сознанием», «этос», «пафос», «логос», «энтимема», «таксис», «лексис»... Невольно при осмыслении прочитанного возникает мысль, что происходит, казалось бы, «сумбур». Однако это лишь аспекты нашего постоянного жизненного участия в повседневном взаимодействии с обществом или в общении с конкретными особями посредством чтения, писания, говорения и слушания. И в этом плане настоящий опус, пожалуй, важно

воспринимать не как учебник, а как живую сорокалетнюю практику специалиста, которого «зацепило» отторжение Великих Книг в XX веке и «уход в обобщение» незаурядных идей, создание шаблонности в восприятии уникальных жизненных параметров.

Все больше и больше знакомясь с философским диалогом, инициированным Адлером, чувствуешь, насколько часто в современном обществе возникает «схоластический разговор» или невнимательное слушание, создаются сложные записи и непонятное чтение. Поэтому и возрастает значимость адлеровского труда. Настоящее произведение можно воспринимать как своего рода путеводитель по нашим обычаям в области создания и понимания устной и письменной культуры, средством порождения интересных мыслей, озарений, постижения нашего несовершенства, возможности услышать и сказать: «Эврика! Я нашел!..»

Когда-то великие люди провозглашали: «учиться, учиться, учиться», а теперь все больше должно звучать — «общаться, общаться, общаться», чтобы не убивать время на «стеклянную пустоту». И в этом важную роль могут сыграть грамматика, логика, риторика, искусства, связанные с умением выражать мысли и чувства, убеждать окружающих и побуждать слушать, думать и поступать соответственно с получением практического результата, но осознавая, что должна быть «золотая середина», мерило в познании добра и зла.

Следуя за мыслями автора, можно постичь три фактора убеждения — этос, пафос, логос. На примере фрагмента из пьесы У. Шекспира (убийство Юлия Цезаря, речь Брута и Антония) Адлер демонстрирует преимущества и возможности практического использования обозначенных трех факторов. Однако автор на этом не останавливается, от убеждения он переходит к различным формам обучения, где задействовано искусство говорить, слушать, читать и писать, а в итоге — передавать информацию на уровне абстрактного мышления, расширяя пределы воображения. От обучения переходим к овладению мастерством убеждающей речи, постигая значение «таксиса» и «лексиса». Кажется бы, все просто, однако за этим стоит большой труд интеллекта.

Итак, обобщив предыдущие положения автора, мы вроде бы ощущаем себя уже достаточно подготовленными к различным жизненным перипетиям, но здесь Адлер «разворачивает» нас и предлагает

окунуться в самое главное — в успешное выступление на базе полученного опыта и предшествующих «вкраплений в наши мозговые клетки». Иносказательно говоря, телега есть, и лошадь есть, но каков наш путь и результат, к которому мы устремляем повозку?.. Каков будет результат нашего публичного выступления? Это аккорд нашего «выхода на публику», страх от неподготовленности, практика ошибок, заблуждения или выработка необходимого инструмента, который усилит наши позиции в различных жизненных ситуациях.

Адлер создает привязку к алгоритму ясности и четкости понимания. В процессе познания и обнаружения «середины» важно не только правильно говорить, владеть ораторским искусством, но научиться слушать и корректировать диалог. Если мы сомневаемся, значит, учимся преодолевать наше несовершенство, обретая точки опоры в личностном мировоззрении. Это значимо особенно сегодня, когда устная речь уходит от нас, ввергая в пучину односложного контента, когда возникает угроза утраты опыта эстетической и этической словесно-дуэльной схватки, взаимного сочувствия и понимания не только собственных интересов, но и того, что волнует собеседника. И в данном случае сократический метод ведения дискуссии, несмотря на всю его сложность, эффективен. Двустороннее движение при такой беседе может способствовать взаимному познанию, связывая индивидуумов в логической игре разума. Зачастую мы не обращаем внимания на данный процесс или в безумном потоке XXI столетия оказываемся невосприимчивыми к живой интеллектуальной беседе.

Счастье, что нам предлагают оглянуться, задуматься и обратиться к использованию огромного, наработанного веками духовно-аналитического материала. Данное творческое начало может найти отклик у читателей от мала до велика, дать почувствовать то единственное, за что надо ухватиться, преодолевая негативные ситуации в бегущем информационном потоке.

Надеемся, произведения Мортимера Адлера получат отклик в различных диалогах, диспутах, беседах, клубных встречах. Так можно найти выход из тупиковых ситуаций, в которых застой или пресыщение тормозят развитие современного, к сожалению, больного общества, а главное — продолжение пути гуманных взаимоотношений, благодаря чему наш зыбкий мир обретет равновесие.

P.S. Завершая диалог с М. Адлером, мы оказались в несколько затруднительном положении, ибо не до конца поняли значимость приложений в данном издании, в том числе «Речи памяти Харви Кушинга, произнесенной на ежегодном собрании Американской ассоциации нейрохирургов в апреле 1982 года». Ознакомившись с ними, мы приходим к выводу: как же несовершенно осознание нашего будущего в бесконечном познании! Так, в заключительных рассуждениях к «Речи...» прозвучало: «Пусть специалисты по компьютерным технологиям попытаются создать компьютер, который в беседе был бы неотличим от живого человека. <...> Будущее покажет, кто прав»*.

Диалог, который происходит в мире между гуманитариями и техническими специалистами, — это вечная философия, когда есть говорение и согласие в понимании, когда автор подумал и написал, когда оспаривается истина, когда происходит мутация мыслей для дальнейшего неосознанного движения в познании.

Отражение несовершенства человеческого восприятия последствий информационной революции XXI века заставляет предположить, что, возможно, появится и третья книга, которая позволит более глубоко раскрыть наш неоднозначный мир, где все быстро меняется и время становится все более и более неподвластным человеку, делая его роботом. Приложения, включенные в настоящее издание, помогают читателю *встроиться* в понимание будущего с опорой на прошлое и *выстроить* себя в настоящем.

Борис Семенович Есенькин,
доктор экономических наук, профессор,
академик Академии Российской словесности

* Цит. по М. Адлеру наст. изд. С. 198.

Артуру А. Хогтону-младшему,
любящему прерывать собеседника в нужный момент



ЧАСТЬ I

ПРОЛОГ



ГЛАВА ПЕРВАЯ

Мастерство, которому не учат

- 1 -

Как мы устанавливаем контакт с сознанием другого человека? Каким образом Другой* откликнется на наш посыл?

Иногда мы кричим, экспрессивно жестикулируем, используем мимику или другие телесные сигналы, но в большинстве случаев проще пользоваться языком: писать или говорить, с одной стороны, и читать или слушать — с другой.

Эти четыре способа применения языка делятся на две параллельные пары: письмо объединяется с чтением, а говорение — со слушанием. Компоненты каждой пары дополняют друг друга. Письменная речь не достигнет адресата, если ее не прочесть, равно как бессмысленно кричать в воздух, когда некому слушать.

Не секрет, что некоторые люди способны писать лучше других. Они делают это мастерски благодаря врожденным способностям или практике, а скорее, тому и другому. Но даже самый хороший текст бесполезен, когда попадает в руки неумелому читателю. Все мы понимаем: читать нужно учиться, и признаём, что некоторые умеют читать лучше остальных.

По всей видимости, то же самое верно для говорения и слушания. Отдельные люди от природы наделены способностями хорошо говорить, но для раскрытия таланта им все равно необходимо учиться.

* В соответствии с философской традицией, идущей от трудов Ж.-Ж. Руссо, под «Другим» подразумевается обобщенный образ собеседника, оппонента, партнера. *Примеч. ред.*

Аналогично умение слушать может быть врожденным или появиться в результате обучения.

В процессе взаимодействия одного человеческого сознания с другим выделяют четыре разных вида деятельности. Чтобы сделать общение эффективным, необходимо владеть всеми четырьмя. Каким из них вас учили в школе? Каким учат ваших детей?

Вероятно, навскидку вы ответите, что учились читать и писать и ваши дети учатся тому же. И, возможно, добавите, что не считаете полученные уроки достаточными, но по крайней мере они помогли вам освоить чтение и письмо на элементарном уровне.

Однако на этом уровне развитие письменной речи не заканчивается; оно продолжается в старшей школе и даже на первых курсах университета. При этом обучение чтению редко выходит за рамки элементарного. Разумеется, такой подход неверен, поскольку простейших навыков чтения недостаточно для восприятия самых ценных и достойных внимания книг. Именно поэтому сорок лет назад я написал руководство по развитию мастерства чтения, выходящего за рамки элементарного уровня, — «Как читать книги»*. Мастерства, которому не уделяют внимания в подавляющем большинстве школ и колледжей.

А как обстоят дела с говорением? Сомневаюсь, что хоть одного из нас в придачу к урокам чтения и письма в младшей школе учили еще и говорить. За исключением специальных курсов по так называемой публичной речи или занятий по коррекции дефектов речи в некоторых старших школах и колледжах, ни на одном этапе образования у нас не преподают искусство говорить как таковое.

Или слушание. Разве где-нибудь обучают слушать? Просто поразительно, насколько распространен стереотип, будто способность слушать дается с рождения и не нуждается в развитии. Не менее странно, что во всем образовательном процессе никто не учит правильно слушать — хотя бы на уровне, достаточном, чтобы «замкнуть цепь» и сделать эффективной речь как средство коммуникации.

Еще более поразительно, что оба навыка, которым нигде не учат, — говорение и слушание — гораздо труднее приобрести и преподавать,

* М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. — 344 с.

чем параллельные навыки письма и чтения. Полагаю, я могу сказать почему.

Люди часто сетуют, что выпускники школ и колледжей не умеют как следует читать и выражать мысли на письме. При этом мало кто жалуется на неразвитые навыки говорения и слушания. Действительно, уровень письма и чтения у тех, кто провел двенадцать лет в школе*, остается низким; но говорить, а тем более, слушать они умеют еще хуже.

- 2 -

За сотни лет до Gutenberga и его печатного станка умение говорить и слушать играло в образовании гораздо более важную роль, чем письмо и чтение. Иначе и не могло быть, ведь печатные книги отсутствовали, а рукописные были доступны лишь единицам. Всем, кто так или иначе получал образование — у частного педагога, в античных академиях или средневековых университетах, — приходилось получать знания, слушая наставников.

Учителя в средневековых университетах были лекторами, но само слово «лекция» в те времена имело несколько иной смысл. Только педагоги владели манускриптом, содержащим знания и пояснения, которые надлежало передать ученикам. Согласно этимологии слова, «лекция» — это чтение текста вслух и комментарии по ходу. Любые знания ученики приобретали, слушая, и чем лучше они умели слушать, тем успешнее учились.

В великих средневековых университетах Оксфорда и Кембриджа, Парижа, Падуи и Кельна базовое образование предполагало подготовку в области, которую в античном мире называли «свободными искусствами»**. Сюда относились различные навыки обращения с языком, а также с математическими символами и действиями.

Платон и Аристотель, а вслед за ними и основатели средневековых университетов считали: научиться использовать язык для чтения

* Школьное образование в США продолжается 12 лет. *Примеч. ред.*

** «Свободными искусствами» («artes liberales») в античном и средневековом мире называли грамматику, риторику, диалектику (их изучали в начальный период) и арифметику, геометрию, музыку, астрономию (высший этап). Без них, как считалось, невозможно постичь философию, считавшуюся высшей из наук. *Примеч. ред.*

и письма, говорения и слушания позволяют грамматика, риторика и логика. К искусствам, овладев которыми, можно было выполнять измерения и расчеты, относились арифметика, геометрия, музыка и астрономия.

Средневековые студенты должны были освоить семь свободных искусств, чтобы стать бакалаврами. Слово «бакалавр» не означает, что они были холостяками, не посвященными в таинство брака*. Бакалаврами называли тех, кто приобщился к миру науки и при желании может продолжать образование на более высоком уровне: на факультете юриспруденции, медицины или теологии.

Степень бакалавра являлась своего рода свидетельством инициации, пропуском в мир высшего образования. Бакалавры не считались учеными; так называли тех, кто *научился учиться*, овладев соответствующими навыками — использованием языка и других символов.

В наши дни большинство людей, употребляющих выражение «свободные искусства» (точнее, его современную форму — «гуманитарные науки») или говорящих о гуманитарном образовании, не имеют ни малейшего представления о том, чем некогда были свободные искусства и какую роль они играли в античном и средневековом образовании на уровне, который мы сегодня называем начальным.

Отчасти причина в том, что с течением времени свободные искусства почти исчезли из программы образования.

Если взглянуть на расписание учебных заведений Америки в XVIII веке, можно обнаружить там занятия по грамматике, риторике и логике, которые по-прежнему воспринимались как дисциплины, связанные с овладением языком — умением писать и говорить, читать и даже слушать.

Но уже к концу XIX века грамматика сохранилась в базовой программе, а риторика и логика были исключены. А в XX столетии и обучение грамматике, за редким исключением, постепенно сошло на нет.

На смену свободным искусствам как признанным составляющим базового образования пришли уроки родного языка. В США

* В английском языке слово *bachelor* имеет два значения: «бакалавр» и «холостяк». *Примеч. пер.*

элементарным навыкам чтения и несколько более трудным навыкам письменной речи учат преподаватели английского. К сожалению, они обычно отдают предпочтение «сочинениям», «творческим работам» (англ. creative writing), а не письменной речи, которая служит для передачи мыслей, идей, знаний и понимания. Некоторые студенты учатся ораторскому искусству, но программа по риторике и близко не предполагает овладения навыками, необходимыми для успешных выступлений. И нигде, как я уже говорил, не учат слушать.

- 3 -

Те, кто жалуется на низкий уровень подготовки по письменной речи и чтению большинства выпускников наших школ и колледжей, ошибаются, думая, что достаточно исправить эти недостатки, и все наладится. Как будто если человек научился хорошо писать и читать, он* непременно станет хорошим оратором или слушателем. Но это же не так.

Дело в том, что говорение и слушание коренным образом отличаются от письма и чтения. Именно эти различия затрудняют процесс овладения необходимыми навыками. Попробую объяснить.

На первый взгляд кажется, что говорение и слушание по сути аналогичны письму и чтению. Обе пары предусматривают такое применение языка, при котором одно сознание устанавливает контакт со вторым, а второе реагирует. Если человек умеет делать это при помощи письменного слова, отчего бы ему не сделать то же самое устно? Если человек способен воспринимать письменную речь, отчего бы ему не реагировать на том же уровне на устную?

Однако эта мысль ошибочна, а причина кроется в непостоянстве и мимолетности устной речи. К прочитанному всегда можно вернуться, перечитать снова, что-то понять лучше. Совершенствоваться в понимании текста можно бесконечно, многократно его перечитывая. Я сам не раз проделывал это, читая великие книги.

* Хочу заметить, что, употребляя слово «человек» или местоимения мужского рода «он», «ему» и и т. п., я подразумеваю людей любого пола, не только мужчин. Я не всегда использую «он» и «его», «ему» вместо «он и она» или «его или ее»; мой выбор в конкретном предложении всегда обусловлен стилистическими особенностями. *Примеч. авт.*

Записав что-либо, всегда можно пересмотреть и откорректировать свои записи. Автор не обязан публиковать текст, не отшлифовав его до приемлемого уровня. С этим я также сталкивался при создании собственных книг и других текстов.

И когда мы читаем, и когда пишем, основная составляющая успеха — знать, как улучшить сделанное. Но это умение никак не поможет достичь совершенства в искусстве говорить и слушать, поскольку говорение и слушание преходящи и быстротечны, как исполнительское искусство, в отличие от чтения и письма. Последние ближе к живописи и скульптуре, в которых произведения неизменны.

Рассмотрим исполнительские искусства: театр, балет, игру на музыкальном инструменте или дирижирование оркестром. Ни одно конкретное законченное выступление улучшить нельзя. Вероятно, актер сможет сыграть лучше в следующем спектакле, но на сцене, здесь и сейчас, он должен стремиться сделать так хорошо, как только может. Когда опустится занавес, спектакль закончится — и уже ничего не исправить.

То же самое касается говорения и слушания. Нельзя улучшить уже произнесенную речь, а написанный текст — можно. В отличие от письменной речи устное выступление невозможно откорректировать. Попытка исправить ошибку часто делает высказывание еще более запутанным, чем вначале.

Разумеется, подготовленную речь можно редактировать перед выступлением, как любой письменный текст. Но спонтанную речь, экспромт — нельзя.

Можно выступить удачнее в следующий раз, но в каждой конкретной ситуации намеченного уровня необходимо достичь здесь и сейчас. Аналогично при живом общении невозможно удачнее что-либо выслушать. Слушать как можно внимательнее нужно именно сейчас, в данный момент.

У писателя есть хотя бы надежда, что читатели уделят его произведению достаточно времени, чтобы понять заложенный в него смысл, однако оратор на это рассчитывать не может. Он должен ухитриться выступить так, чтобы его поняли с первого раза. Временные интервалы

говорения и слушания совпадают — и то и другое начинается и заканчивается одновременно. С письменной речью и чтением совсем иная ситуация.

- 4 -

Пожалуй, из-за этих различий между чтением и письмом, с одной стороны, и говорением и слушанием — с другой, я не стал, закончив «Как читать книги», сразу же писать продолжение об искусстве слушания. Я отложил эту значительно более трудную задачу более чем на сорок лет. Наконец я понял, что дальше тянуть не стоит, поскольку слишком часто наблюдал почти поголовное неумение людей слушать.

Можно изложить принципы и правила качественного чтения, опустив принципы и правила написания хорошего текста. Именно так я и поступил в своей работе «Как читать книги», и это было оправдано, поскольку тогда меня главным образом заботило чтение самых лучших книг, которые, безусловно, прекрасно написаны.

Переходя от письменной речи к устной, мы сталкиваемся с иным положением дел. Письмо может существовать отдельно от чтения; собственно, именно так все и устроено в школе. Но невозможно разделить говорение и слушание, хотя бы потому, что важнейшие типы говорения и слушания относятся к разговору или беседе — а это всегда двусторонний процесс, в котором мы участвуем в обеих ролях.

Можно научиться строить непрерывную, монологическую речь. Этим навыком возможно овладеть, не умея слушать. Точно так же существует и чистое слушание. Его тоже можно освоить, не умея выступать. Но научиться вести разговор, беседу или дискуссию нельзя, не научившись говорить и слушать.

ГЛАВА ВТОРАЯ

Частное и общественное

- 1 -

Наше взаимодействие с сознанием Другого может быть делом частным или общественным. Точно так же мы отдыхаем либо в полном одиночестве, либо в компании.

Едва начав контакт с другим сознанием, мы сразу переходим от частного к общественному. Обособленно сознание используется в отсутствие контакта с сознанием Другого, например, когда мы познаём явления природы, изучаем институты общества, в котором живем, исследуем прошлое и строим предположения о будущем.

Разумеется, чтением и письмом можно заниматься наедине с собой. Собственно, так обычно и делают — в кабинете, за рабочим столом или в кресле. Да, когда мы пишем, то обращаемся к сознанию Других, но это не делает письменную речь общественным делом. То же самое касается чтения. Хотя мы устанавливаем связь с автором благодаря словам, которые он написал на бумаге, чтение — занятие индивидуальное.

По контрасту с письмом и чтением, которые обычно осуществляются в частном порядке, говорение и слушание всегда социальны и не могут проходить в уединении. Они построены на взаимодействии с окружающими. Обычно они подразумевают физическое присутствие других людей: говорящий говорит слушателям, присутствующим, пока он говорит; слушающий слушает говорящего, который находится рядом. Отчасти из-за этого говорение и слушание сложнее, чем письмо и чтение, и добиться максимального владения ими труднее.

Хотя говорение и слушание — всегда общественное дело, этот аспект может быть исключен или проигнорирован. Это происходит, когда взаимодействие говорящего и слушающего предполагает подавление одного из них. В таком случае мы имеем дело с непрерываемой речью и молчаливым слушанием. Это напоминает улицу с односторонним движением.

То же самое мы наблюдаем, когда кто-то выступает перед аудиторией, делает доклад перед советом директоров или комиссией, преподаватели читают лекции студентам, кандидаты на официальные посты обращаются к электорату или когда гость произносит пространственный тост на вечеринке, на время завладевая всеобщим вниманием. Все это — разновидности одностороннего движения.

То, что сегодня публичные выступления, лекции и политические речи могут звучать непрерывно перед значительной аудиторией благодаря телевидению, меняет картину лишь в одном. Когда молчащие слушатели непрерывной речи физически находятся рядом с говорящим, всегда есть вероятность, что односторонняя улица станет двусторонней — слушатель задаст говорящему вопросы или прокомментирует нечто, на что предполагалась реакция.

Когда слушатели сидят перед экраном телевизора, подобная ситуация невозможна.

Общественный аспект говорения и слушания реализуется, а не исключается, когда на смену непрерывной речи и молчаливому слушанию приходит беседа, дискуссия или разговор. Все три слова, которые я употребил, — «беседа», «дискуссия», «разговор» — благодаря общему значению почти взаимозаменяемы. Их объединяет то самое двустороннее движение, когда собеседники по очереди являются говорящими и слушателями.

- 2 -

Задумывая эту книгу, я собирался назвать ее «Как разговаривать и слушать». Вскоре я осознал: хотя разговор всегда включает говорение, обратное утверждение неверно. Мы говорим с другими, но когда после этого мы начинаем их слушать, то участвуем в разговоре с ними. Мы говорим что-то другим, но когда после этого сами начинаем слушать,

то втягиваемся в разговор с другими. Мы произносим: «Давай (вместе) поговорим», но никогда — «Давай (вместе) говорим»*.

Слово «разговор» иногда ошибочно употребляется как синоним к слову «речь», например: «Меня попросили поговорить с публикой» вместо «Меня попросили выступить с речью». Строго говоря, поговорить с публикой нельзя. Точнее, можно, но лишь тогда, когда вам отвечают. Однако можно выступить с речью, даже если аудитория, рядом с которой вы физически находитесь, только слушает.

Со словом «дискуссия» подобных ошибок не возникает. Оно всегда употребляется в отношении двустороннего движения — поочередного обмена репликами между говорящими и слушающими.

Единственная разница между значением слов «дискуссия» и «разговор» в том, что дискуссия — это общение на определенную и даже заданную тему, управляемое и направляемое к поставленной цели. Любая дискуссия — разговор, но не каждый разговор — дискуссия, поскольку люди часто разговаривают без конкретной цели, не направляя и не контролируя ход беседы.

Чаще всего я буду употреблять слово «разговор», поскольку оно имеет самое широкое применение и охватывает целенаправленные и контролируемые дискуссии с одной стороны спектра (включая даже официальные дебаты и диспуты) и досужую болтовню — с другой (например, беседа за коктейлем или общение, которое мы называем «перекинуться парой слов»).

«Коммуникация» — слово из жаргона социологов и специалистов по электронике, разрабатывающих сложные «коммуникативные теории». К счастью, «теорий разговора» не существует, поэтому для меня «разговор» предпочтительнее «коммуникации».

Между дикими животными происходят разнообразные коммуникации, но не разговор. В определенном смысле, когда одно живое существо посылает сигнал другому, а другое принимает его и некоторым образом отвечает, это тоже называют коммуникацией или общением.

* В оригинале смысл высказывания автора строится на несоответствии значений английских глаголов «to speak» (говорить) и «to talk» (поговорить). *Примеч. ред.*

Однако отправка и прием сигналов — не разговор, не беседа и не дискуссия. Звери не разговаривают и не ведут дискуссий.

Размышляя о разговоре, я хотел бы подчеркнуть один аспект коммуникации или общения — понятие общности. Без общения не может быть сообщества. Люди не могут образовать общину или жить общей жизнью, не общаясь друг с другом.

Именно поэтому разговор, дискуссия или беседа — важнейшая форма говорения и слушания. Если бы общественный аспект говорения и слушания был всегда исключен, как в случае непрерываемой речи и молчаливого слушания, не возникало бы общности между ораторами и слушателями. Для создания развитого и процветающего сообщества людей необходимо реализовывать, а не исключать социальный аспект говорения и слушания.

В отдельных случаях письменная речь схожа с двусторонним движением при разговоре: при переписке между людьми, когда один отвечает на письмо, отправленное другим; при обмене мнениями, например, когда автор возражает на нелицеприятный обзор своей книги и тем самым провоцирует возражения критика.

- 3 -

Три основные части данной книги совпадают с тремя выделенными мною разновидностями говорения и слушания. Во второй части рассматривается непрерываемая речь, в третьей — молчаливое слушание, а в четвертой — разговор. Последний из этих трех видов деятельности наиболее важен и сложен.

Разговор может быть шутивным и целенаправленным, а может переключаться от одного к другому. Первый относительно несерьезен, так как обычно представляет собой праздную болтовню. Но даже в несерьезном разговоре могут рождаться интересные мысли и озарения.

Иногда разговор развивается сам собой, например на вечеринке или в гостиной, а иногда строго управляется, как на деловых переговорах, совещаниях, всевозможных конференциях, политических дебатах, научных диспутах, церковных соборах и прочих духовных собраниях, а также в редком сегодня виде обучения, подразумевающим приобщение к дискуссии.

В начале главы я писал, что проводить досуг можно в одиночестве и в компании. Когда люди готовят еду, столярничают или ухаживают за садом ради удовольствия (удовлетворения от хорошо сделанной работы), а не ради прибыли, это пример уединенного досуга. В уединении можно также писать и читать, рассматривать картины, слушать музыку, путешествовать и наблюдать, а самое главное — думать.

К общественным способам проведения свободного времени относится любое общение с друзьями, а главное — всевозможные разговоры. На мой взгляд, качественный разговор, одновременно приятный и полезный, — один из лучших способов занять себя. Он позволяет насладиться всеми благами, получаемыми от других способов проведения досуга. Именно тогда они раскрываются по-настоящему.

Поэтому людям так важно обогатить свою жизнь мастерством, необходимым для участия в качественном разговоре, а также волей и мотивацией, побуждающими значительную часть досуга общаться, а не «убивать время» на массу пустых занятий.



ЧАСТЬ II

Непрерываемая речь

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

«Это всего лишь риторика!»

- 1 -

Вскоре после взрыва первых атомных бомб президент Чикагского университета Р. М. Хатчинс учредил Комитет по разработке мировой конституции. Среди выдающихся членов комитета двое были полными антиподами по темпераменту: первый — преподаватель итальянской литературы в университете и знаменитый поэт Джузеппе Антонио Борджезе, второй — Джеймс Лендис, рассудительный и прагматичный декан Гарвардского института юридических наук.

На одной из встреч, где присутствовал и я, профессор Борджезе выступал перед коллегами на животрепещущую тему. По мере того как он приближался к сути, его голос креп, глаза сверкали все ярче, а речь становилась все более выразительной. Когда его страстный монолог достиг апогея, мы все — кроме одного человека — застыли в немом восхищении. Во время секундной паузы декан Лендис холодно взглянул на Борджезе и негромко сказал: «Это всего лишь риторика!» Борджезе смерил оппонента не менее ледяным гневным взглядом и, указав на него пальцем, словно дулом пистолета, ответил: «Надеюсь, вы шутите?»

О чем декан Лендис хотел сказать? Что он имел в виду?

Разумеется, не то, что речь Борджезе неграмотна, нелогична и, кроме риторики, не содержит ничего. Профессор мастерски владел неродным для себя английским. Поскольку мне не раз приходилось вести с ним дискуссии, я ручаюсь за его аналитические способности и умение аргументировать. Речь Борджезе была образной, насыщенной

метафорами, театральными паузами и эмоциональными возгласами, подчеркивающими основные тезисы.

Его сила заключалась в риторичности; именно этого почти всегда не хватало четким и взвешенным замечаниям сдержанного англосакса — декана Гарвардского института юридических наук. Почему декан подверг критике именно эту особенность речи своего итальянского коллеги? Что в этом плохого? Быть может, сам он не прибегал к средствам, столь искусно применяемым профессором Борджезе, но даже различия в темпераменте и манере говорить — не повод обесценивать речь Борджезе как «всего лишь риторику».

Чтобы оправдать критику, которую декан Лендис адресовал профессору Борджезе, мы истолкуем его фразу так: в выступлении не содержалась только риторика, но риторики в нем было больше, чем требовала ситуация.

Борджезе не выступал с кафедры перед широкой аудиторией студентов, которых нужно было в чем-то убедить. Он сидел за столом с коллегами, с которыми его связывало общее дело; при этом все разделяли исходные предпосылки. Обсуждаемый вопрос предполагал рассмотрение множества фактов и аргументов «за» и «против».

Для этого, по мнению декана Лендиса, необходимо было четко и беспристрастно придерживаться насущных вопросов, избегая ненужных отступлений, которые ничего не проясняли, но повышали накал страстей. Следовательно, его резкий упрек Борджезе на самом деле означал: «Давайте без ненужной риторики!»

Ненужной, потому что излишней в данном конкретном случае? Или вообще ненужной, никогда? Второй вариант едва ли верен. Из него следует, будто грамотной и логичной речи всегда достаточно для достижения цели. Но так бывает крайне редко. Точно так же можно заявить, что, выступая перед людьми, необязательно думать о том, как заинтересовать их или как добиться, чтобы ваши слова воздействовали на их разум и чувства желаемым образом.

Грамматика, логика и риторика — три искусства, связанные с умением применять язык для выражения мыслей и чувств. Первых двух достаточно, чтобы записать чувства и мысли для себя на будущее. Нам не нужно красноречие, когда мы разговариваем сами с собой или делаем

заметку для личного пользования. Нам редко, можно сказать, почти никогда не приходится убеждать самих себя, что наши мысли заслуживают внимания и воплощения или что наши чувства обоснованны и их следует разделять. Но если нам когда-нибудь понадобится внушить себе, что мы на верном пути, то одной грамматики и логики для такого внутреннего монолога не хватит. Чтобы убедить себя принять некоторые выводы или чувства, нужно нечто большее — так сказать, «договориться с собой». Вот тогда-то нам и требуется риторика.

Хотя красноречие редко необходимо при обращении к самому себе, едва ли мы обойдемся без него во время общения с другими. Причина очевидна: почти всегда нам приходится убеждать людей не только выслушивать нас, но и соглашаться, а в результате поступать или думать соответственно.

- 2 -

Древнее благородное искусство риторики — это искусство убеждения. Наряду с грамматикой и логикой оно играло в образовании важную роль на протяжении почти двадцати пяти столетий. Наиболее важное место риторика занимала в эпоху Античности (Древняя Греция и Рим), когда образованный человек обязан был иметь ораторские навыки, а также в XVII и XVIII веках, когда имело значение не только содержание, но и стиль речи и письма.

Эти искусства практически исчезли из современного школьного образования. Наиболее удивительно отсутствие риторики в двенадцатилетней программе обучения в США. Некоторые студенты колледжей прошли курсы публичных выступлений, но большинство никогда не изучало искусство убеждать.

За долгую историю образования преподавание риторики было в основном, если не полностью, направлено на развитие ораторских навыков и стиля. Стиль в употреблении языка, навыки, делающие общение по тому или иному вопросу изящнее или эффективнее, присущи как письменной, так и устной речи. При этом, желательно изящество или нет, оно не всегда делает сообщение более эффективным и убедительным.

Поскольку в риторике нас интересует умение убеждать, мы наверняка удивимся, что на протяжении своей истории она была теснейшим

образом связана с ораторским искусством. В названиях большинства книг на данную тему — например, знаменитого труда Квинтилиана, римского ратора, — содержатся слова «оратор, ораторский», а не «риторика». В Античности и в раннее Новое время описательный эпитет «оратор» был полным синонимом слова «ритор».

Что же тут не так? Да хотя бы то, что ораторское искусство — это попытки убедить людей поступать определенным образом. Красноречие оратора направлено исключительно на практический результат: совершить поступок, вынести оценочное суждение либо принять определенную позицию по отношению к другому человеку или группе людей.

Однако достижение конкретной цели — не единственное применение риторики и даже не самое распространенное и важное. Не менее часто мы стремимся передать другому свои мысли. Порой для нас это так же важно, как желание побудить к определенному поступку или вызвать эмоции. В таком случае цель риторики чисто интеллектуальная, можно сказать, теоретическая, а не практическая. Применяя красноречие подобным образом, мы действуем иначе, нежели когда выступаем с практической целью.

Проблема с «ораторским искусством» как синонимом практического применения риторики при обращении к другим состоит в том, что это определение ассоциируется с политической платформой, заседанием в суде или парламенте. Политика — не единственное поле деятельности, требующее владения риторикой. Риторика необходима в бизнесе и в любой сфере деятельности, в которой люди взаимодействуют или сталкиваются с другими, стремясь достичь определенного практического результата.

Во всех этих сферах, как и в политике, порой мы чувствуем себя так, словно пытаемся что-то продать. Практическое убеждение во всех разнообразных проявлениях — это умение преподнести «товар» в выгодном свете. Следовательно, я буду использовать выражение «расхваливание товара» в значении «устное обращение к людям с целью их убеждения, направленное на некий практический результат».

Как же следует называть другую разновидность устной речи, когда убеждение направлено на чисто интеллектуальный или теоретический результат? Преподаванием? Обучением? Да, хотя не следует забывать,

что обучение может принимать различные формы. Иногда учитель — не просто человек, выступающий перед молчащей аудиторией. В подобном случае он преподает, делая сообщение, а не задавая вопросы. Преподавание путем сообщения — это чтение лекций, а хорошие лекторы не менее заинтересованы в убеждении аудитории, чем хорошие продавцы.

Хотя убеждение связано и с обучением, и с продажей, в первом случае с интеллектуальной или теоретической целью, во втором — с практической, на мой взгляд, удобнее всего условиться о следующей терминологии. Я буду называть стремление достичь практического результата «убеждающей речью», а стремление изменить мнение слушателей (безотносительно побуждения к действиям) — «обучающей речью». «Расхваливание товара» — убеждающая речь. Лекции — обучающая.

- 3 -

Такие термины, как «расхваливание товара», «убеждение» и даже «риторика», содержат негативные оттенки для тех, кто считает продажу, агитацию или применение риторических приемов суесловием.

К счастью, они заблуждаются. И действительно, было бы очень печально, будь суесловие неизбежным, ведь тогда ни один честный и порядочный человек не мог бы с чистой совестью заниматься убеждением других. Однако многим из нас время от времени хочется или приходится убеждать окружающих поступать или думать так, как, на наш взгляд, было бы более желательно или достойно. Редки люди, полностью избегающие убеждения. Большинство из нас в повседневных контактах постоянно в него вовлечены.

Некоторые навыки могут служить как добру, так и злу. Их можно применять порядочно, добросовестно или непорядочно. Благодаря своему мастерству врач или хирург может исцелять или вредить, юрист — добиваться правосудия или бороться с ним, инженер — строить или разрушать. Мастерство убеждать, присущее оратору-политику, торговому представителю, автору рекламы, агитатору, можно использовать честно и с благородной целью, а можно — для обмана и во вред.

Суесловие, софистика — это всегда злоупотребление искусством риторики, всегда нечестный прием и стремление убедить любой ценой,

всеми правдами и неправдами. Чтобы отличить философа и софиста, в равной степени искусных в споре, Платон провел границу: философ находится на стороне тех, кто предан истине, и не станет злоупотреблять логикой или риторикой, чтобы одержать верх в споре при помощи обмана, искажения фактов и прочих ухищрений. Софист же всегда готов прибегнуть к любым средствам ради достижения цели. Он охотно выдаст слабый аргумент за весомый и легко отклонится от правды, если это поможет добиться успеха.

В Древней Греции софисты обучали риторике, что помогало выиграть суд. Любой гражданин, участвовавший в тяжбе, должен был сам защищать себя. Для тех, кто считал победу в суде целью, оправдывающей любые средства, честные или нет, софистическая риторика оказывалась лучшим выходом.

Именно так риторика приобрела дурную славу, от которой не избавилась и поныне; нам же важно помнить, что софистика — это злоупотребление риторикой. Сам объект злоупотребления не следует осуждать.

В процессе продажи можно быть честным и бесчестным, как и в попытках убеждения и во многих других видах взаимодействия между людьми. Расхваливая товар, не обязательно прибегать ко лжи; для успешной продажи не нужно жульничать. Все, что я сказал о торговле, относится и к другим формам убеждения и случаям применения риторики.

Я отдаю себе отчет, что в некотором роде эти понятия — искусство продажи, убеждение и риторика — дискредитированы. Но, поскольку мы увидели, что их связь с софистикой случайна, а не закономерна, я не вижу причин отказываться от их употребления. Эти понятия обозначают деятельность, в которой участвуют все или большинство из нас и в ходе которой вполне возможно не использовать неприглядные уловки, ложь и обман.

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

«Расхваливание товара» и другие формы убеждающей речи

- 1 -

Возможно, название этой главы обескуражит читателя. Что может философ знать о расхваливании товара? Едва ли этот вопрос находится в кругу его интересов.

Чтобы развеять сомнения, для начала выполню рекомендацию Аристотеля (который, между прочим, тоже был философом), данную людям, желающим кого-либо в чем-либо убедить, особенно в практической сфере.

Много лет назад, когда в Сан-Франциско создавался Институт философских исследований, меня как его директора пригласили выступить на официальном обеде объединенных Клубов рекламистов Калифорнии. Когда меня попросили заранее сообщить тему выступления, я предложил название «Аристотель об искусстве продажи», догадываясь, что организаторов оно шокирует. Так и случилось. Никто никогда не связывал имя Аристотеля с продажей или с ее смежной областью — рекламой.

Я начал речь с объяснения темы. «Реклама — это ведь форма продажи, не так ли?» — спросил я.

Слушатели кивнули. «А разве любая форма продажи не есть попытка убедить, в данном случае потенциальных клиентов, купить рекламируемый товар?» Они снова кивнули.

Итак, продолжал я, Аристотель — мастер искусства убеждения, о котором он и написал длинный трактат под названием «Риторика». Чтобы вкратце представить свою основную мысль, я рассказал, что Аристотель выделял три основных фактора успешного убеждения.

Для этих трех средств не придумать названий удачнее, чем греческие слова *этнос*, *пафос* и *логос*. Собственно, в них и заключается суть.

Прежде чем подробно рассматривать эти факторы, замечу: рекламистов настолько потрясли познания Аристотеля в их профессии, что, как я позднее узнал, вечером они уже осаждали книжные магазины Сан-Франциско, безуспешно пытаясь купить «Риторику».

Греческое слово «этнос» обозначает характер человека. Демонстрация своей самости — предварительный шаг при любой попытке убеждения. Желаящий убедить должен преподнести себя как обладателя характера, подходящего для достижения конкретной цели.

Если, обращаясь в конкретном случае к одному или нескольким людям, вы хотите, чтобы вас не только внимательно выслушали, но и поверили в ценность ваших слов, вы должны донести до аудитории, что хорошо разбираетесь в предмете и что в вашей честности и добрых намерениях усомниться нельзя. В их глазах вы должны выглядеть привлекательно и располагать к себе, а также вызывать доверие.

Чтобы достичь этого результата перед собранием рекламистов, я рассказал им две истории о себе. В первой шла речь о моей беседе с одним из банкиров энциклопедии «Британника» в те времена, когда компания тратила большие суммы денег на издание «Великих книг Западного мира» и «Синтопикона» под моей редакцией.

На совещании банкир с большим сомнением отнесся к рыночным перспективам продукции, на которую компания тратила столько средств, и особенно — к странному проекту под названием «Синтопикон», завершение которого угрожало расходами в миллион с лишним долларов — серьезной суммы. Что в нем такого ценного, чтобы вызывать у людей желание купить комплект книг и «Синтопикон»* в придачу? «Вот я, например, люблю продавать и покупать, — заявил банкир. — Если я открою собрание из ста двух великих идей в «Синтопиконе», там найдется что-нибудь о продаже?»

Признаюсь, на миг я растерялся, поскольку в названиях ста двух глав о великих идеях не было ничего о продаже, как и в алфавитном указателе

* «Синтопикон» — название книги М. Адлера, справочника, рассказывавшего об идеях, повлиявших на сознание человечества. *Примеч. ред.*

из тысячи восьмисот терминов, обозначающих отдельные аспекты великих идей. Чтобы преодолеть растерянность, я задал встречный вопрос.

«Чтобы продать любой товар, нужно уметь убедить людей купить именно то, что вы предлагаете, не так ли?» Банкир немедленно согласился. Тогда я сообщил, что одна из ста двух великих идей — риторика, связанная с убеждением, и, прочитав соответствующую главу «Синтопикона», он обнаружил бы в ней множество полезных мыслей, пусть даже ни один из цитируемых великих авторов не употреблял слово «продажа». Этого хватило, чтобы развеять сомнения банкира насчет целесообразности затрат на мой проект. Мне удалось «продать» ему «Синтопикон».

Затем я рассказал своим слушателям, как однажды продал пятьсот комплектов «Великих книг Западного мира», чтобы окупить расходы на печать и переплет первого издания.

Я сделал это практически в одиночку: сначала составил письмо, подписанное лично мной и Бобом Хатчинсом (на тот момент президентом Чикагского университета), и разослал его тысяче человек, которые, вероятно, почли бы за честь стать первыми владельцами специального первого издания, приобретя его до печати по цене в пятьсот долларов — опять же, в пятидесятые годы это была солидная сумма.

В ответ на письмо мы получили двести пятьдесят предварительных заказов с чеками в конверте. Коэффициент отдачи в двадцать пять процентов поразил моих слушателей-рекламистов как уникальный пример успеха прямой почтовой рассылки. Одержав эту победу в самом начале, я продал остальные двести пятьдесят комплектов отдельным клиентам, проведя переговоры по телефону или лично в их офисах.

В частности, я продал главе сети, включающей свыше восьмидесяти торговых центров, сорок пять комплектов — чтобы каждый из сорока пяти магазинов в разных городах подарил их местной библиотеке или колледжу в знак доброй воли и укрепления имиджа. Сделка заняла менее получаса. Директор компании ясно дал понять, что не уделит мне много времени вечером в пятницу, поскольку собирается уехать за город на выходные. Тогда я сократил свою речь до минимума и тем самым добился его благосклонности.

После второй истории специалисты по рекламе окончательно поверили в мои способности убеждать и продавать, и стали с усиленным

вниманием слушать о взглядах Аристотеля на искусство продажи и о его анализе трех основных факторов убеждения. Прежде чем я принялся объяснять роль *этоса*, *пафоса* и *логоса* в процессе убеждения, мне удалось создать собственный *этос* в их глазах.

Надеюсь, эти истории из моего личного опыта рекламиста и продавца произвели впечатление и на вас.

- 2 -

Из трех факторов убеждения — *этоса*, *пафоса* и *логоса* — первым всегда должен быть *этос*. Если вы не вызовете доверия как оратор и не будете симпатичны слушателям, то едва ли завладеете их вниманием, не говоря уже о том, чтобы склонить их к действиям. Только убедив слушателей доверять вам, вы сможете убедить в чем-то другом.

Конечно, существует множество способов сделать первый шаг в процессе убеждения. Можно рассказать о себе, при этом большего эффекта вы достигнете, если рассмешите их, и особенно если смеяться будут над вами. Можно сделать это менее явно, приуменьшив свою компетенцию и право рассуждать на актуальную тему, тем самым позволяя слушателям опровергнуть ваши слова как ложную скромность. Можно сообщить о своей связи с другими людьми, которых вы цените за определенные качества, — тогда есть надежда, что слушатели припишут эти качества и вам.

Две классические иллюстрации роли *этоса* содержатся в речах Брута и Марка Антония в трагедии Шекспира «Юлий Цезарь». Разумеется, несколько нелепо называть эти великие монологи «расхваливанием товара». Они представляют собой пример политического убеждения, стремления привлечь слушателей на свою сторону.

Тем не менее практическое убеждение — это всегда продажа, на рынке или на политическом форуме, за прилавком или в зале заседаний парламента, во время коммерческой операции или президентской кампании, в рекламировании продукта, в выступлении на суде или в поддержку кандидата на официальную должность.

В пьесе Шекспира, как вы помните, происходит убийство Юлия Цезаря. Граждане Рима, собравшись у его тела на форуме и оплакивая потерю, гневно требуют объяснений. Брут, один из заговорщиков, участвовавших в убийстве, обращается к ним с трибуны:

«Римляне, сограждане и друзья! Выслушайте, почему я поступил так, и молчите, чтобы вам было слышно; верьте мне ради моей чести и положитесь на мою честь, чтобы поверить; судите меня по своему разумению и пробудите ваши чувства, чтобы вы могли судить лучше. Если в этом собрании есть хоть один человек, искренне любивший Цезаря, то я говорю ему: любовь Брута к Цезарю была не меньше, чем его. И если этот друг спросит, почему Брут восстал против Цезаря, то вот мой ответ: не потому, что я любил Цезаря меньше, но потому, что я любил Рим больше. Что вы предпочли бы: чтоб Цезарь был жив, а вы умерли рабами, или чтобы Цезарь был мертв и вы все жили свободными людьми? Цезарь любил меня, и я его оплакиваю; он был удачлив, и я радовался этому; за доблести я чтил его; но он был властолюбив, и я убил его. За его любовь — слезы; за его удачи — радость; за его доблести — почет; за его властолюбие — смерть. Кто здесь настолько низок, чтобы желать стать рабом? Если такой найдется, пусть говорит, — я оскорбил его. Кто здесь настолько одичал, что не хочет быть римлянином? Если такой найдется, пусть говорит, — я оскорбил его. Кто здесь настолько гнусен, что не хочет любить свое отечество? Если такой найдется, пусть говорит, — я оскорбил его. Я жду ответа»*.

Римляне хором ответили: «Такого нет, Брут, нет». Убедив их, что убийство было оправданно, удовлетворенный Брут уступил место Марку Антонию. Прежде чем Антоний начал говорить, народ, которому Брут продемонстрировал — или «продал» — свой авторитет, осыпал его похвалами и почестями, которых тот, по мнению народа, заслуживал вместо убитого Цезаря. Брут призвал собравшихся умолкнуть и выслушать Антония, которому передал слово. После этого Антоний обратился к толпе:

Друзья, сограждане, внимлите мне.
Не восхвалять я Цезаря пришел,
А хоронить. Ведь зло переживает
Людей, добро же погребают с ними.
Пусть с Цезарем так будет. Честный Брут

* Здесь и далее фрагменты из трагедии «Юлий Цезарь» приведены в переводе Михаила Зенкевича. *Примеч. пер.*

Сказал, что Цезарь был властолюбив.
Коль это правда, это тяжкий грех,
За это Цезарь тяжело поплатился.
Здесь с разрешения Брута и других, —
А Брут ведь благородный человек,
И те, другие, тоже благородны, —
Над прахом Цезаря я речь держу.
Он был мне другом искренним и верным,
Но Брут назвал его властолюбивым,
А Брут весьма достойный человек.
Гнал толпы пленников к нам Цезарь в Рим,
Их выкупом казну обогащал,
Иль это тоже было властолюбьем?
Стон бедняка услыша, Цезарь плакал,
А властолюбье жестче и черствей;
Но Брут назвал его властолюбивым,
А Брут весьма достойный человек.
Вы видели, во время Луперкалий
Я трижды подносил ему корону,
И трижды он отверг — из властолюбья?
Но Брут назвал его властолюбивым,
А Брут весьма достойный человек.
Что Брут сказал, я не опровергаю,
Но то, что знаю, высказать хочу.
Вы все его любили по заслугам,
Так что ж теперь о нем вы не скорбите?
О справедливость! Ты в груди звериной,
Лишились люди разума. Простите;
За Цезарем ушло в могилу сердце.
Позвольте выждать, чтоб оно вернулось.

Краткая речь Брута главным образом иллюстрирует роль *этоса*, как и несколько более длинное начало выступления Антония. Брут, довольный, что оправдал себя и своих соратников по заговору, больше не пытался склонить римлян к каким-либо действиям. Он всего лишь

просил их отпустить его. Антоний, в свою очередь, преследовал другую цель. Он хотел отомстить за смерть Цезаря, призвав большинство к расправе над заговорщиками, особенно над Брутом и Кассием (вот уж благородные мужи!). Для этого Антоний использовал *пафос* и *логос* — два других фактора убеждения.

- 3 -

Если *этнос* состоит в способности оратора продемонстрировать свой авторитет и компетенцию, прекрасный и заслуживающий уважения характер, то *пафос* предполагает способность пробуждать чувства слушателей и склонять их к желаемым действиям.

Пафос — мотивирующий фактор. В речи Антония он проявляется довольно рано, переплетаясь в начальных строфах с укреплением *этноса* оратора. Антоний напомнил слушателям, сколько хорошего Цезарь сделал для Рима и его граждан, и, перечисляя благодеяния, постоянно спрашивал, верят ли они, что поступки Цезаря были продиктованы властолюбием, а не заботой о всеобщем благе.

Так Антонию удалось изменить настроение, созданное Брутом. Один гражданин воскликнул: «Выходит, если только разобраться, — зря Цезарь пострадал»; второй подхватил: «Вы слышали? Не взял короны Цезарь; Так, значит, не был он властолюбив»; а третий выразил восхищение Антонием, вызванное его *этносом*: «Всех благородней в Риме Марк Антоний».

Удовлетворенный, что смог предстать перед гражданами в выгодном свете и направить волнения в нужное русло, Антоний продолжил нагнетать эмоции, приводя все новые аргументы в пользу действий, на которые хотел вдохновить аудиторию.

Последним идет *логос* — аргументация. Нельзя пробудить чувства и переживания, подталкивающие слушателей к желаемому результату, не завоевав их расположения. Точно так же бессмысленно излагать причины и аргументировать, не обеспечив эмоциональный фон, необходимый для восприятия.

При помощи аргументации можно повышать накал страстей, но она поможет лишь тогда, когда ваши слушатели искренне готовы действовать в том направлении, которое вы стремитесь им указать.

Каким образом Антонию удалось в финале речи так искусно совместить *пафос* и *логос*, что римляне с оружием в руках восстали против Брута, Кассия и их соратников?

Прежде всего, среди прочих замечаний он как бы ненароком упомянул завещание Цезаря и дал понять: узнав о его содержании, граждане почувствуют себя наследниками правителя.

О граждане, когда бы я хотел
Поднять ваш дух к восстанью и отмщенью,
Обидел бы я Кассия и Брута,
А ведь они достойнейшие люди.
Я не обижу их, скорей обижу
Покойного, себя обижу, вас,
Но не таких достойнейших людей.
Вот здесь пергамент с Цезаря печатью,
Найденный у него, — то завещанье.
Когда бы весь народ его услышал, —
Но я читать его не собираюсь, —
То раны Цезаря вы лобызали б,
Платки мочили бы в крови священной,
Просили б волосок его на память
И, умирая, завещали б это
Как драгоценнейшее достоянье
Своим потомкам.

Граждане просят Антония обнародовать завещание Цезаря. Однако прежде, чем объявить, что каждому римлянину полагается в наследство семьдесят пять драхм, он пустился в рассуждения, еще сильнее возбуждая людей:

Коль слезы есть у вас, готовьтесь плакать.
Вы эту тогу знаете; я помню,
Как Цезарь в первый раз ее надел:
То было летним вечером, в палатке,
В тот день, когда он нервиев разбил.

Смотрите! След кинжала — это Кассий;
Сюда удар нанес завистник Каска,
А вот сюда любимый Брут разил:
Когда ж извлек он свой кинжал проклятый,
То вслед за ним кровь Цезаря метнулась,
Как будто из дверей, чтоб убедиться —
Не Брут ли так жестоко постучался.
Ведь Брут всегда был Цезарев любимец,
О боги, Цезарь так любил его!
То был удар из всех ударов злейший:
Когда увидел он, что Брут разит,
Неблагодарность больше, чем оружие,
Его сразила; мощный дух смутился,
И вот, лицо свое закрывши тогой,
Перед подножием статуи Помпея,
Где кровь лилась, великий Цезарь пал.
Сограждане, какое то паденье!
И я и вы, мы все поверглись ниц,
Кровавая ж измена торжествует.

Пламенное воззвание достигает цели. Граждане требуют отмщения убийцам и их пособникам, клеймя их предателями и злодеями. Отныне никто не верит в их благородство. Но Антоний, желая убедиться, что он одержал победу и «продал» римлянам необходимое настроение, делает еще один шаг для закрепления успеха. Как видно из начальных строк его речи, этот шаг наносит новый удар по *этосу* Брута в сравнении с *этосом* Антония, подытоживает обоснования необходимости действий — *логос* — и усиливает чувства — *пафос*, — которые он уже пробудил:

Друзья мои, я вовсе не хочу,
Чтоб хлынул вдруг мятёж потоком бурным.
Свершившие убийство благородны;
Увы, мне неизвестны побужденья
Их личные, они мудры и честны

И сами все вам могут объяснить.
Я не хочу вас отвратить от них.
Я не оратор, Брут в речах искусней;
Я человек открытый и прямой
И друга чтил; то зная, разрешили
Мне говорить на людях здесь о нем.
Нет у меня заслуг и остроумья,
Ораторских приемов, красноречья,
Чтоб кровь людей зажечь. Я говорю
Здесь прямо то, что вам самим известно:
Вот раны Цезаря — уста немые,
И я прошу их — пусть вместо меня
Они заговорят. Но будь я Брутом,
А Брут Антонием, тогда б Антоний
Воспламенил ваш дух и дал язык
Всем ранам Цезаря, чтоб, их услышав,
И камни Рима, возмущаясь, восстали.

«Восстанем мы! — заревела толпа. — Сожжем дотла дом Брута и настигнем остальных заговорщиков». Тогда и только тогда Антоний довел замысел до конца, сообщив о щедрых дарах Цезаря гражданам Рима. Готово! Граждане восклицали: «Огня добудьте... Скамьи ломайте... Скамьи выламывайте, окна, все!» Удовлетворенный результатом, Антоний отступил, заметив про себя: «Я на ноги тебя поставил, смута. Иди любимым путем!»

- 4 -

Чтобы успешно задействовать *пафос* и вызывать нужные эмоции у слушателей, необходимо учитывать два аспекта.

Прежде всего нужно распознавать человеческие стремления, которые могут повлиять практически на любого: желание свободы, справедливости, мира, удовольствия, имущества, чести, признания, должности или привилегий. Если учесть, что подобные желания, как правило, содержат серьезную мотивацию, оратор может апеллировать к этим стремлениям, тщательно обосновывая, почему

рекомендуемый план действий предпочтительнее тех, которые «продает» соперник.

Именно *логос*, а не *пафос* поможет оратору склонить чашу весов в свою сторону, когда он стремится представить свой товар более привлекательным, чем товар конкурентов, или помочь своему кандидату на официальную должность опередить остальных. Оба товара могут иметь одинаковое предназначение, и оба могут удовлетворять желание, которое уже возникло и нуждается в укреплении. Следовательно, задача оратора — привести аргументы в пользу своего товара.

Аналогично в политических кампаниях или на парламентских дебатах, когда звучит эмоциональный призыв к сохранению мира, защите свобод или благосостояния, оратору незачем формировать желание мира, свободы или богатства — оно уже присутствует. Остается только обосновать, почему определенный кандидат или стратегия лучше всех соответствует выбранной цели.

Оратору нельзя всегда рассчитывать на желания, в целом преобладающие в аудитории и готовые «к употреблению». Иногда необходимо внушить слушателям именно то желание, которое они хотят удовлетворить при помощи продукта, стратегии или кандидата. Порой у людей бывают скрытые, до конца не осознанные желания или потребности. Именно их оратор должен попытаться пробудить и оживить. Иногда приходится формировать совершенно новое желание — незаметное, если его не пробудить и не преобразить в движущую силу. Именно так следует поступать при продвижении на рынок нового продукта. Именно так должен вести себя кандидат на официальный пост, если его программа основана на новой потребности.

В «расхваливании товара» третья составляющая — *эмос* — может предшествовать *пафосу* или применяться одновременно с ним. Задача пиарщика или консультанта с Мэдисон-авеню — представить компанию, которая продает товар, в достаточно выгодном свете, чтобы продукт стал более привлекательным, чем все предложения конкурентов. Политтехнологи, работающие в поддержку своего кандидата, действуют аналогично. Помимо обращения к причинам выбора стратегии, приверженцем которой является кандидат, они стремятся создать яркий образ его личности.

Когда *этос* и *пафос* полностью задействованы, главным козырем в руках оратора остается *логос*. При этом некоторых шагов следует избегать, а некоторым стоит уделить особое внимание.

Прежде всего оратор должен избегать многословных и запутанных аргументов. Задача состоит не в формировании убеждения на основе математического или научного доказательства. Цель эффективного убеждения гораздо проще: сделать один продукт, одного кандидата или одну стратегию предпочтительнее других. Следовательно, аргументация должна быть более краткой и сжатой.

Таким образом, чтобы достучаться до слушателей, оратору следует опускать множество элементов в обосновании. Такая аргументация называется греческим словом «энтимема» — доказательство, в котором отсутствует часть предпосылок. Разумеется, опускать можно те предпосылки, которые оратор с уверенностью может отнести к общеизвестным. Выступая в суде, прокурор или адвокат может принять как должное некоторые факты, которые суд считает общеизвестными, поскольку их истинность общепризнанна и не нуждается в доказательстве.

Опираясь на такие факты, оратор может немедленно переходить от конкретного случая, подпадающего под понятия общепринятого, к выводу, который следует из данного обобщения. Это называется аргументацией на примерах. Если я хочу убедить слушателей купить определенный продукт или принять определенную стратегию, мне нужно продемонстрировать, как они подтверждают общеизвестную истину.

Мне незачем доказывать, что польза для здоровья — это хорошо. Достаточно просто описать продукт как исключительно полезный. Незачем доказывать, что каждый имеет право зарабатывать на жизнь, а те, кто остался без работы не по своей вине, становятся объектами настоящей несправедливости. Достаточно описать, каким образом моя стратегия поможет снизить уровень безработицы. Если я выступаю в качестве обвинителя по отношению к человеку, подозреваемому в серьезном преступлении, мне незачем доказывать, что исчезновение с места преступления — признак виновности. Достаточно предъявить улики, чтобы продемонстрировать, что подсудимый поступил именно так и его исчезновение не имеет иных причин.

Краткость или сжатость доказательств — не единственное условие убедительной аргументации. Помимо этого, существуют еще так называемые риторические вопросы — вопросы, сформулированные таким образом, что ответ выглядит для слушателей однозначным. В этом смысле они напоминают опущенные предпосылки в сокращенных доказательствах, которые можно не упоминать как общепринятые.

Например, Брут спрашивает римлян: «Кто здесь настолько низок, чтобы желать стать рабом?» И добавляет: «Если такой найдется, пусть говорит, — я оскорбил его». Затем снова спрашивает: «Кто здесь настолько одичал, что не хочет быть римлянином? Если такой найдется, пусть говорит, — я оскорбил его». Брут осмеливается задавать эти риторические вопросы, прекрасно зная, что никто не ответит отрицательно.

Аналогично Марк Антоний, изложив, как завоевания Цезаряполнили казну Рима, спрашивает: «Иль это тоже было властолюбьем?» Напомнив толпе, что Цезарь трижды не принял поднесенную ему корону, Антоний настаивает: «И трижды он отверг — из властолюбья?» Оба вопроса — риторические, они предполагают единственный возможный ответ.

- 6 -

Рассматривая, как три основных элемента делают убеждение эффективным, я показал различные виды говорения с практической целью и объединил их под общим названием «расхваливание товара». В нашем восприятии этот термин сводится к очевидным ситуациям — продаже и рекламе коммерческих товаров. Однако выступления с практической целью на политической арене, в парламенте, в зале суда, где кого-то обвиняют или защищают, на публичной церемонии, где воздают почести или отмечают годовщину событий, — все это не что иное, как стремление завоевать клиентов для своего продукта, неразрывно связанное с продажей.

Любая форма публичного выступления с практической целью связана с теми же тремя основными факторами убеждения, которые следует применять для успеха «продажи». Все вышесказанное в равной мере относится к непубличной речи — например, выступлению

председателя совета директоров перед коллегами, приверженца определенной стратегии на бизнес-конференции и даже одного члена семьи перед остальными с практической целью убедить их последовать той или иной рекомендации.

В классических трудах по практической риторике от Аристотеля, Цицерона и Квинтилиана до наших дней отсутствуют понятия «продажа» и «искусство продажи». Разновидности практической речи перечисляются под такими заголовками, как «совещательная» (относится к политическим речам на законодательных собраниях), «судебная» (относится к речам на судебных заседаниях, например выступление адвоката перед судом присяжных) и «поучительная» (обозначает любую попытку похвалы или порицания, неважно, человека или стратегии). Все это — различные формы убеждения.

Очевидно, что продажа продукта или продвижение человека или стратегии — это убеждение путем расхваливания. Не менее очевидно, что политическая и судебная речь — это попытки убедить слушателей что-либо «купить» — продвигаемую стратегию или оценочное суждение.



ГЛАВА ПЯТАЯ

Лекции и другие формы обучающей речи

- 1 -

Если вы считаете, что вас никогда не пригласят читать лекции, можете пропустить эту и следующую главы. Или бегло просмотреть обе, испытав некоторое облегчение, что, в отличие от других читателей, вам не придется тратить силы на подготовку выступления перед молчащей аудиторией.

Тем не менее, если есть минимальная вероятность, что в своем бизнесе или профессиональной деятельности вы столкнетесь с необходимостью произнести речь, то рекомендации, изложенные в этой и следующей главах, могут быть вам полезны. Многое из того, что я расскажу о подготовке и проведении учебной лекции, по крайней мере частично применимо и к более коротким и менее формальным выступлениям или речам.

Даже если вы не преподаватель по профессии и не должны, в отличие от меня, читать лекции, возможно, вам все же когда-нибудь придется относительно долго говорить перед аудиторией — на деловой встрече, на политическом митинге, на совещании, на заседании клуба или даже перед гостями на вечеринке.

Возможно, для таких случаев мои рекомендации по подготовке и проведению лекций будут чрезмерно подробными и тщательными, но вы можете их адаптировать или сократить согласно своим обстоятельствам, определив для себя достаточную степень применения.

Я уже обращал ваше внимание на то, что согласно первоначальному значению слова «лекция» лектор прежде всего был читателем.

Хотя в наши дни чтение лекций остается устным изложением материала, оно ассоциируется скорее с письмом, чем с чтением. Перед прочтением лекцию часто пишут, полностью или в виде тезисов, иногда лекцией становится письменный текст. Тем не менее различия между двумя формами изложения — письменной и устной — таковы, что умение писать не всегда сопровождается умением говорить. На самом деле, чаще верно противоположное.

Оба вида изложения предполагают сообщение или передачу информации, а это всегда обучение, при том что существуют и другие его виды. Когда я сообщаю вам, что знаю, думаю или понимаю, и делаю это с намерением передать информацию, я занимаюсь вашим обучением. В этом состоит основное различие между «расхваливанием товара», с одной стороны, и лекцией или прочими видами обучающей речи — с другой.

Существует множество видов разговора: нежный с детьми, светский на вечеринках... Однако нас будут интересовать два основных вида речи — убеждающая и обучающая. Основная разница между ними в том, что цель первой — повлиять на действия или чувства слушателей, а второй — повлиять на их сознание. Убеждение используется в обоих видах, но по-разному.

Есть мнение, что лекция как вид обучения больше ориентирована на доказательство, чем на убеждение. Однако доказательство предполагает однозначность, которая за редким исключением достижима только в математике и точных науках. Если цель устного выступления — доказать слушателям истинность определенного суждения, достаточно сделать свою речь упорядоченной, четкой и логически обоснованной. Риторика здесь не нужна. При этом различия между письменной и устной подачей материала практически стираются.

Следовательно, прежде всего для нас будет важна разновидность говорения, преследующая более скромную цель: убедить, оставляя место для тени сомнения, но не для серьезного недоверия, или же просто показать преобладание фактов или аргументов в пользу того или иного мнения. В этом случае одной логикой не обойтись, и следует учитывать риторические нюансы, проистекающие из важных различий между устной и письменной подачей одного и того же материала.

Понятие «расхваливание товара» может относиться к любой форме практического убеждения: политической речи, церковной проповеди, речи в суде, деловым переговорам, торжественным панегирикам, а также к попытке продать людям товар на рынке. Точно так же понятие «лекция» может обозначать все виды обучающего убеждения: убеждение с интеллектуальной или теоретической, а не практической целью, стремление повлиять на разум, а не на чувства или готовность действовать определенным образом.

Это не все виды, поскольку я уже исключил обучение математике или точным наукам, задача которого — привести доказательство определенной истины, подтверждение правил или выводов. Также я исключил бы устное изложение с целью сообщить слушателям определенный объем информации. Чтобы презентация такого рода оказалась успешной, достаточно говорить грамотно и в темпе, который позволяет слушателям воспринимать материал в деталях. При этом успех не зависит ни от логики, ни от ораторского мастерства.

Поскольку информация, сообщаемая таким образом, воспринимается главным образом через память слушателей, чаще всего ее удобнее подавать письменно, а не устно. Если по той или иной причине предпочтение отдается устному изложению, его следует сопроводить письменным документом, который можно читать и перечитывать. Это обеспечивает лучшее усвоение материала.

Что же осталось после того, как мы обозначили исключения? Во-первых, лекции, проводимые в аудиториях наших учебных заведений, — классические «пятидесятиминутки»*, которые могут как прерываться, так и не прерываться слушателями. Во-вторых, в отличие от пятидесятиминутных, существуют лекции, которые я называю формальными: они проводятся в лекционном зале перед любым количеством слушателей и всегда без перерывов на вопросы. Иногда лекционный зал расположен в учебном заведении, и формальная лекция предназначена только для студентов, а иногда зал расположен в общественном заведении, и лекция открыта для широкой публики.

* «Академический час» в США составляет 50 минут, в России — 45 минут. *Примеч. ред.*

Хотя именно эти две разновидности чаще всего обозначаются словом «лекция», существуют и другие виды обучающей речи. Проповеди в церкви или в любом религиозном сообществе, представляющие собой комментарии или пояснения к библейскому тексту, как правило, отрывку на конкретную тему, — тоже примеры такой речи. Конечно, проповеди, направленные на практическое убеждение с целью повлиять на желания или поведение слушателей, а не углубить их понимание, — это скорее пример ораторского искусства, чем обучающей речи.

Помимо пятидесятиминутных занятий, формальных лекций и дидактических проповедей, обучающая речь также встречается в бизнесе. На деловой конференции глава компании или один из членов менеджмента может выступать перед коллегами, чтобы сообщить информацию об их бизнесе, проанализировать бизнес-задачу и обеспечить лучшее ее понимание или стимулировать размышления о ведении бизнеса.

На военных штабных совещаниях начальник может выступать перед подчиненными с одной из трех целей, упомянутых выше в связи с бизнес-конференциями. Очевидные различия между учебным кабинетом, лекционным залом, церковью, бизнес-конференцией и штабным совещанием не отменяют сходства между этими видами лекций. Все они включают обучающее сообщение — речь, воздействующую на разум слушателей, расширяющую круг их знаний, углубляющую понимание или подталкивающую к новым мыслям.

Что-то еще? Да, обучающая речь может звучать даже за обеденным столом или в гостиной, когда хозяин или хозяйка приглашает гостя, чаще всего почетного, выступить на тему, в которой он обладает признанным авторитетом.

Со вниманием относясь к разнообразным примерам обучающей речи, я хотел бы сосредоточить внимание на форме обучения, состоящей в непрерывной речи, когда слушатели сохраняют молчание до конца изложения материала.

Дело в том, что в третьей части книги я проанализирую, как следует себя вести слушателям непрерывной лекции или речи, чтобы извлечь пользу из слушания. Для четвертой части я оставляю анализ двустороннего общения — не только взаимодействия в форме вопросов и ответов (которое происходит при любом разговоре и учебной

дискуссии), но и такого взаимодействия, когда любой автор обучающей речи делает паузу и предлагает слушателям задавать вопросы, неважно, в классе, в лекционном зале, на бизнес-конференции, военном штабном совещании или в частном доме.

Все вышесказанное в равной мере касается «расхваливания товара». Некоторое время — желательно, недолгое — «расхваливание товара» может происходить без перерыва, но в этом случае за ним немедленно должны следовать вопросы, задаваемые произносящим практическую речь, а затем вопросы слушателей. В этом случае непрерывную речь сменяет разговор или дискуссия.

- 2 -

Точно так же, как слушать труднее, чем читать, читать лекции труднее, чем писать. Причина в том, что слушание и говорение, в отличие от письма и чтения, происходят в ограниченный промежуток времени и представляют собой необратимый поток. К написанному и прочитанному можно неоднократно возвращаться — любой может делать это сколько угодно раз, пока не убедится, что текст написан или прочитан максимально хорошо. Слушатель же должен схватывать сказанное на лету. Следовательно, аудитория лектора должна быть внимательной постоянно. Если невнимательно слушать или отвлекаться на посторонние мысли, пропущенная информация будет безвозвратно утеряна.

Аналогично, произносящий непрерывную лекцию должен приложить все усилия, чтобы постоянно удерживать внимание аудитории. За ограниченное время оратор должен организовать лекцию или речь таким образом, чтобы слушателям было легко следить за ходом его мыслей и запоминать сказанное, пока он в непрерывном потоке речи переходит от одного пункта к другому.

Поскольку непрерываемая речь и молчаливое слушание — более трудная задача, чем письмо и чтение, оба процесса становятся эффективнее, когда за обучающей речью следует двусторонний разговор — беседа или дискуссия, вопросы и ответы, своего рода площадка, на которой оратор и слушатели могут активно взаимодействовать.

Если по какой-либо причине необходимо произнести речь, не обеспечивая слушателям возможности такого взаимодействия, оратору

рекомендуется преодолеть трудности восприятия на слух, снабдив аудиторию записями своих основных мыслей. Таким образом, вероятные пробелы в слушании, которые не будут заполнены в ходе последующей дискуссии, компенсируются чтением.

Если лекция не дополняется дискуссией, позволяющей лектору убедиться, что ему удалось повлиять на сознание слушателей, или если восприятие на слух не дополняется чтением, лекция становится наименее эффективной формой обучения. В результате отрывочные заметки лектора породят еще более фрагментарные записи слушателей, минуя сознание обеих сторон. Воздействию подвергается только память, но в памяти услышанное сохранится в неполном и искаженном виде.

Так чаще всего и происходит на пятидесятиминутных лекциях в учебном кабинете. Формальная лекция, которая в европейских университетах является скорее правилом, чем исключением, коренным образом отличается от «пятидесятиминутки». Такие лекции готовятся специально по конкретной теме и крайне редко повторяются, в отличие от пятидесятиминутных выступлений американских преподавателей. Последние же или почти никогда не становятся письменным текстом или публикацией, или это происходит крайне редко. Между тем каждая из курсов формальных европейских лекций, которые в Америке — скорее исключение, чем правило, обычно после прочтения становится главой в книге.

Не удержусь и расскажу историю о том, как в Калифорнийский университет пригласили профессора Этьена Жильсона из Коллеж де Франс — светило в области истории мысли и вдобавок знаменитого философа. Гонорар за работу приглашенным лектором в Беркли оказался французскому ученому настолько заманчивым, что он тут же поинтересовался у руководства Калифорнийского университета, чего от него ожидают в случае согласия.

Ответ гласил: профессора просят читать двенадцать лекций в неделю — регулярная нагрузка преподавателя в Калифорнийском университете. Однако господину Жильсону эта задача показалась непосильной. Он ответил, что в Коллеж де Франс читал лекции максимум раз в неделю, а в обычном режиме — раз в две недели. Остальное время требовалось ему на подготовку.

Как можно готовить двенадцать лекций в неделю на протяжении целого семестра? Совершенно невозможно, сообщил профессор Жильсон. Отклонив приглашение, он отметил, что по завершении курса формальные лекции обычно издаются в виде книги. Вместо того чтобы приглашать его в Беркли, для университета будет дешевле купить и выдать студентам его книги.

- 3 -

Я уже говорил, что донесение информации до слушателей, заинтересованных в ее получении, не требует владения ни логикой, ни риторикой. Достаточно придерживаться темпа и тона, позволяющих усваивать содержание. Подробности следует излагать упорядоченно: если в материале существуют внутренние связи, один пункт должен естественным образом переходить в другой.

Обучающие лекции по математике и точным наукам обязательно должны подчиняться внутренней логике предмета; риторика в таких случаях необходима лишь для того, чтобы добиться понимания задачи перед демонстрацией ее решения, а затем как можно яснее изложить необходимые этапы решения. Данные этапы также должны быть упорядочены; их последовательность должна быть максимально логичной.

Конечно, эффективное обучение даже в области математики и точных наук этим не ограничивается. При демонстрации лабораторных опытов некоторый артистизм в их подготовке и исполнении помогает достичь желаемого эффекта. Прежде всего активная заинтересованность преподавателя (даже при том, что тему он изучил вдоль и поперек) помогает вызвать заинтересованность у слушателей. Без этого даже самая логичная и четкая демонстрация останется скучным пересказом, усыпляющим, а не пробуждающим аудиторию.

Словом, хороший лектор должен быть хорошим актером. Когда занавес поднимается, неважно, в который раз, лектор должен выступать, словно впервые. Ощущение новизны для слушателей должно усиливаться ощущением, будто лектор впервые открывает для себя демонстрируемую истину. Способность артистично преподнести момент «открытия» вовлечет слушателей в процесс. Без этого настоящее

обучение не состоится — произойдет только «запоминание» материала, который вскоре забудется.

Вышесказанное касается всех форм обучающей речи, однако роль риторики заметно возрастает, когда оратор не просто сообщает информацию или излагает факты из математики и точных наук. Если исключить эти два случая, останется говорение, цель которого — убедить слушателей принять определенную точку зрения, которая у них отсутствовала, или изменить точку зрения на другую, предлагаемую оратором.

При этом говорящий должен учитывать особенности аудитории, к которой он обращается. Лекцию на конкретную тему с конкретным ожидаемым результатом не следует читать перед любой аудиторией. Меня часто приглашали выступить по той или иной теме перед слушателями, которым, на мой взгляд, эта тема не подходила. Прежде всего нужна некоторая уверенность, что выбранная тема изначально интересует предполагаемую аудиторию и уровень подготовки слушателей позволит еще больше заинтересовать их.

Однако изначальной восприимчивости тоже недостаточно. Оратор должен предугадывать преобладающие взгляды слушателей на выбранную тему. Если они совпадают с точкой зрения, которую оратор собирается излагать, его задача — подтвердить и укрепить, а возможно, и расширить взгляды аудитории. Это значительно легче, чем переубеждать и подталкивать к тому, чтобы принять новое мнение.

Чтобы убедить слушателей изменить точку зрения, которой они долго и, вероятно, упорно придерживались, на противоположную, необходимо мягко, но уверенно опровергнуть их предубеждения.

Застарелые предрассудки — серьезное препятствие для убеждения. Прежде чем приступить к убеждению, от них следует избавиться. Таким образом, у слушателя появится шанс мыслить непредвзято и воспринять совершенно новую точку зрения.

Но и думать о настрое потенциальной аудитории и его связи с предметом вашего выступления также недостаточно. Нужно рассматривать ее настрой в отношении лично вас. Ваши слушатели могут относиться к вам с предубеждением или подозрением; прежде чем убеждать их, эти препятствия необходимо устранить. Умение представить

свой *этнос* в выгодном свете при чтении лекций почти так же важно, как при расхваливании товара.

Если вы не можете рассчитывать, что аудитория имеет представление о вашей личности и вашем профессионализме до встречи с вами, вы должны сделать все возможное, чтобы завоевать авторитет и право говорить на выбранную тему.

Конечно, лучше, если это сделает кто-то другой, анонсируя мероприятие или представляя вас аудитории, прежде чем вы подниметесь на кафедру. Однако никогда не стоит слепо полагаться на предварительное изображение вашего *этноса*. По моему опыту, оно часто бывает недостаточным или же избыточным, и, чтобы создать более точный имидж, вам придется внести необходимые поправки.

Никогда не забуду случая, когда неверно представленный *этнос* так радикально не совпадал с моим характером, что меня едва не лишили возможности выступить на выбранную тему.

Лиам О'Флаэрти должен был выступить перед широкой публикой в пригороде Чикаго на тему жизни в Ирландии и ирландской литературы. Из-за слишком бурного празднования Нового года он не мог провести встречу в назначенный день, третьего января, и в последний момент организатор мероприятия пригласил меня, исходя из того, что я буду говорить о ситуации в американском образовании.

Во вступительном слове организатор объявил, что я не Лиам О'Флаэрти и темой вечера будет образование, а не жизнь и литература в Ирландии. Казалось бы, все хорошо, но ни я, ни представивший меня председатель не ожидали появления множества опоздавших после начала лекции, которым пришлось занять единственные свободные места — в передних рядах. В плохо освещенной аудитории мне толком были видны только их лица и глаза. Меня настолько выбили из колеи их недоуменные и недоверчивые взгляды, что мне пришлось прервать лекцию, объяснить, кто я такой, почему нахожусь здесь и о чем буду говорить. Только после этого мне удалось взять себя в руки и продолжать.

- 4 -

Помимо использования своего *этноса* для завоевания симпатии слушателей, при проведении лекции, как и при расхваливании товара,

для более успешного убеждения необходимо задействовать *пафос*. Я уже показал, как это делать, когда тема лекции относится к математике или точным наукам. При этом главное — эффектно продемонстрировать работу мысли и заинтересованность, чтобы вызывать аналогичную работу и заинтересованность аудитории. Если же тема относится к другой области, этого мало.

Когда ваша речь нацелена на практическое убеждение, нужно стремиться вызывать у слушателей эмоциональный отклик, помогающий направить общение в желаемое русло — не только активизировать аудиторию, но и склонить ее к определенным действиям. *Пафос* в обучающей речи, имеющей теоретическую, а не практическую цель, применяется иначе.

Прежде всего в процессе необходимо задействовать эмоции. Вы должны как можно яснее показать, что искренне и всей душой придерживаетесь пропагандируемых взглядов. Проявления равнодушия окажутся убийственным. Если вы не будете отстаивать свои взгляды, которые надеетесь внушить аудитории, с искренним пылом, едва ли вам удастся пробудить к ним живой интерес, не говоря уже о желании допустить новую мысль.

Эту пылкость можно вложить в слова о заявленной проблеме, в идеи ее решения, в само предлагаемое решение или во все сразу. Чтобы эффективно убеждать, недостаточно говорить четко, логично и последовательно, несмотря на всю полезность этих качеств. Мысли, которые родились у вас лично и которые вы теперь излагаете публике, должны обладать как интеллектуальной, так и эмоциональной силой. Ваших слушателей необходимо не только обучить, но и затронуть их чувства, а для этого нужно вызвать у них соответствующий отклик.

Чем абстрактнее ваша аргументация, тем сильнее она оторвана от повседневной жизни, тем более «формально» вы будете выглядеть в глазах слушателей и тем больше вам придется преодолевать неизбежных трудностей со слушанием и пониманием ваших слов. Каким образом? Как ни странно, стараясь держаться естественнее во время лекции.

А именно, вкладывать больше естественной силы в голос, осанку и жесты — движения головы, туловища и рук. Удивительно, но

конкретная вовлеченность на физическом уровне и энергия, вкладываемая в ваши слова, компенсируют абстрактность и оторванность от жизни мыслей, которые вы излагаете.

Схематическая диаграмма, демонстрируемая на доске или иным способом, действует аналогично. Выступая, жестикулировать, указывая на нее. Если у вас нет такого наглядного пособия, можете изобразить диаграмму «в воздухе» руками.

«Слева, — скажете вы, — расположена крайняя точка зрения, которую я считаю неоправданной. А справа, — жест в противоположную сторону, — другая крайность, в равной степени неоправданная. Зато между ними, в середине, — вы сводите руки вместе и опускаете их, — находится умеренная точка зрения, в которой сочетаются плюсы обеих крайностей». После этого можете напоминать слушателям о трех мнениях, которые вы сравниваете и оцениваете, указывая налево, в центр или направо.

Точно так же вы можете использовать свои пальцы, чтобы привлечь внимание к последовательности тезисов, которые ваши слушатели должны запомнить.

«Первое», — скажете вы, подняв руку с вытянутым пальцем. «Второе», — подчеркивая аналогичным жестом, но уже с двумя вытянутыми пальцами. И так далее.

Голос, сопровождающий жестикуляцию, необходимо повышать, когда вы хотите что-то подчеркнуть, и понижать, когда просто переходите к новому пункту.

Большинству людей, даже с хорошим образованием, трудно отвлечься от воображения или мыслить без ярких образов и конкретных примеров. Однако абстракции — часто довольно высокого уровня — необходимы для осмысления любой важной темы, и уж конечно, связанной с фундаментальными понятиями.

Крайне редко удается рассуждать на эти темы исключительно в конкретных терминах; что еще хуже, такие рассуждения часто искажаются воображением или конкретными примерами, которые скорее запутывают, чем проясняют мысль. Таким образом, необходимо поднимать сознание слушателей на уровень абстракции, раздвигающей пределы их воображения.

Из более чем пятидесятилетней практики чтения формальных лекций как студентам, так и широкой публике я вынес один урок, связанный с нашей темой. Никогда не занижайте уровень развития аудитории, иначе она вполне заслуженно вас отвергнет. Зачем напрягаться и слушать, если вы рассказываете известные и полностью понятные факты?

Рискуйте «поднимать планку»! Эмоциональность вашей речи, энергия и физическая вовлеченность в материи, кажущиеся абстрактными, помогут слушателям выйти за рамки обыденного мышления и испытать неведомые ранее озарения.

Ничего страшного, если некоторые ваши фразы останутся недоступными их пониманию. Пусть лучше слушатели почувствуют, что им удалось понять что-то новое благодаря своим усилиям и желанию тянуться вверх (даже если одновременно они будут чувствовать, что кое-что от них ускользнуло), чем будут сидеть оскорбленными вашей снисходительной манерой и недооценкой их уровня.

Как я неоднократно говорил, по-настоящему великие книги — те, до понимания которых приходится постоянно расти. Именно поэтому их бесконечно перечитывают: ведь с каждым прочтением можно научиться чему-то новому. Все, что вы поняли при очередном прочтении, это шаг вперед в вашем развитии, шаг к осознанию, над чем вам предстоит работать в будущем.

Когда речь идет о расширении границ понимания, любая книга, помогающая вам в этом, становится великой *для вас*, хотя может и не быть таковой для других. Что верно для книг, верно и для лекций. Умственному развитию способствуют только те из них, которые дают новые знания и расширяют границы понимания.

Придерживаясь стратегии, которую я так настоятельно рекомендую, — «подбрасывать» ваше выступление выше головы слушателей, — необходимо соблюдать две предосторожности. Во-первых, точно оценивать уровень подготовки аудитории, чтобы не выйти за пределы восприятия, когда слушателям не на что будет опереться и они не смогут ничего усвоить.

Во-вторых, пониманию слушателей должно быть доступно достаточно информации, чтобы легко усвоенное стало надежной опорой, от

которой можно отталкиваться и тянуться вверх. Тогда у них будет мотивация прилагать усилия. Именно в этом ваша задача, если вы хотите принести пользу обучающей речи: поощрять их тянуться вверх и расширять границы понимания.

Наряду с *этосом* и *пафосом* в расхваливании товара и в чтении лекций играет роль *логос*, и тоже несколько по-своему. При продаже или в любой другой форме практического убеждения аргументация должна быть как можно более краткой и сжатой, иногда почти незаметной. Однако логическое содержание качественной лекции или обучающей речи должно включать развернутое и явное обоснование предпринимаемых шагов. *Логос* должен быть изложен во всех подробностях.

Повторений не следует избегать, скорее наоборот: речь принесет больше пользы, если одну и ту же мысль представить разными способами. За тщательной и развернутой аргументацией, которая часто необходима, должно следовать краткое резюме — сокращенное изложение основной мысли в нескольких кратких и эффектных предложениях.

В общих чертах это все.

- 6 -

Есть еще два греческих слова, применимых как к обучающей, так и к убеждающей речи: *таксис* и *лексис*.

Таксис относится к организации речи — упорядоченности трех составляющих. Первая — это пролог, вступление или предисловие; вторая — основная часть; и третья — эпилог, заключение или послесловие.

Чаще всего при расхваливании товара во вступлении оратор должен прежде всего создать свой *этос*. Затем можно ввести *пафос*, а *логос* желательно оставить на потом.

Расхваливание товара, особенно когда оно сокращено для удобства, имеет относительно простую структуру. Сложная организация и чрезмерное затягивание понижают ее эффективность. Эту ошибку допускают многие политики. Среди величайших политических речей есть такие, которые прекрасно подходят для чтения, но практически не могут быть восприняты на слух. Геттисбергская речь Линкольна — справедливо прославленное исключение.

Выступление перед аудиторией, которая будет слушать вас, чтобы узнать нечто новое, может быть более длинным и сложно структурированным. Во вступительной части следует дать краткий обзор — изложить три-четыре основных раздела, из которых состоит речь, чтобы слушатели заранее представляли, чего ожидать. Это позволит им внимательнее слушать и следить за подачей материала. Если с самого начала вооружить слушателей неким подобием карты предстоящего путешествия, они смогут время от времени определять свои «координаты» в непрерывном словесном потоке.

У пролога или вступления к лекции есть и другая задача. Язык и манера изложения должны привлечь внимание слушателей. Немногие ораторы в состоянии говорить внятно, без лишних пауз и междометий; немногие умеют завершать все предложения; но для начала достаточно хотя бы не запинаться.

В начале лекции нужно говорить громко и четко, простыми убедительными фразами, не заикаясь и не отклоняясь от темы. Такая манера говорить не только обеспечит оратору желаемое внимание, но и задаст тон и темп всей речи.

Основной раздел речи должен быть организован, при обязательном упорядочивании последовательных взаимосвязанных элементов, точно так, как описано во вступлении. Слушатели уже узнали, о чем оратор собирается рассказать, в каком порядке и каким образом каждый пункт будет переходить в следующий. Соблюдение плана, описанного в начале, позволит оратору максимально просто и наглядно следовать схеме.

Если основное содержание речи состоит, скажем, из трех частей, каждая из них должна завершаться кратким итогом сказанного и включать переход к следующей части. Повторения нужны, чтобы слушатели могли разобраться, о чем оратор уже сказал, о чем говорит сейчас и о чем скажет дальше.

Причина, по которой следует избегать повторений в письменном тексте (читатели могут перелистнуть страницы назад, чтобы освежить в памяти уже упомянутую, но не раскрытую мысль), не относится к устной речи. Здесь повторения необходимы именно потому, что слушатель не может вернуться к сказанному ранее и прослушать снова. Речь

постоянно движется вперед, и оратор должен повторять все, о чем говорил, если это необходимо слушателю для понимания следующей мысли.

Эпилог или заключение речи нужно сделать кратким. Многословие в финале вредит восприятию. В заключении важно как можно более сжато и ясно подвести итоги всего выступления. Заключительные фразы, как и вступительные, следует тщательно продумать и красноречиво подать. Их нужно произносить медленно, тоном, внушающим аудитории уверенность, что содержание речи соответствовало заявленному. Кроме того, оратору желательно подкрепить эмоциями то, что он считает выступление важным для слушателей.

Еще одно слово о длительности. Пожалуй, наиболее комфортная для аудитории лекция длится от получаса до часа. Однако иногда предмет лекции требует большего времени. В этом случае оратору следует определить, где можно прерваться и дать слушателям время на отдых, а затем продолжить выступление.

По моему опыту, если лекция занимает один час двадцать минут при прочтении в обычном темпе, крайне полезно заранее объявить, что вы сделаете краткий перерыв примерно через пятьдесят минут, когда закончите третий пункт, а затем завершите лекцию в оставшиеся полчаса. В перерыве можно даже попросить слушателей встать, сделать три глубоких вдоха и выдоха, потянуться и снова сесть, чтобы слушать дальше.

И последнее — *лексис*. Здесь речь идет о языке или литературном стиле лекции: выборе слов, уходе от многозначности или, если для некоторых слов многозначность неизбежна, выделении двух-трех различных, но близких по смыслу значений, в которых употреблено данное слово.

Терминология оратора должна в целом находиться в рамках словарного запаса аудитории. В целом, но не всегда, поскольку оратор иногда вынужден вводить ряд терминов, отсутствующих в обыденном лексиконе.

Количество терминов должно быть минимальным, а при употреблении незнакомых или необычных для аудитории слов следует обратить на них особое внимание и подробно разъяснить, что они означают.

Иногда лектору приходится использовать общеупотребительный термин в непривычном значении, совершенно отличающемся от повседневного. Чтобы не запутать слушателей, необходимо уделить особое внимание тому, как лектор употребляет это слово, а возможно, и напомнить об этом несколько раз.

Сводить к минимуму технические и профессиональные термины и как можно реже употреблять слова в непривычном значении — это, наверное, первое правило стиля языка эффективных обучающих лекций, особенно если они ориентированы на широкую публику. Жаргона и узкоспециального языка следует избегать всеми силами.

Второе правило стиля можно сформулировать в двух предложениях. С одной стороны, используемый язык и фразы должны быть понятными, но не примитивными. С другой — они должны быть несколько сложнее повседневной речи, но не слишком заумными.

Эти требования легко сформулировать, но трудно выполнить.



ГЛАВА ШЕСТАЯ

Подготовка речи и выступление

- 1 -

Единственный случай, когда речь приходится произносить без подготовки, — это внезапное предложение тамады на вечеринке сказать тост. Вам остается только полагаться на свое остроумие — и острить. Существует лишь одно спасение: можно не сомневаться, что вам будут признательны в первую очередь за краткость, и только во вторую — за глубокомыслие. Мудрость ваших замечаний может быть воспринята, только если они окажутся краткими.

Некоторые ораторы уверены, что способны говорить без подготовки, если заранее знают, какова будет аудитория и на какую тему их попросят выступить. За исключением отдельных гениев, которые без всяких записей произносят речь, глубокую по содержанию, совершенную по форме, а также изобилующую риторическими приемами, всем остальным нужна тщательная подготовка.

Я знал несколько таких гениев — например, Барбару Уорд*, Эдлая Стивенсона**, а также Марка Ван Дорена***. Обладая даром говорить

* Имеется в виду Барбара Мэри Уорд, баронесса Джексон оф Лодсворт (Barbara Mary Ward, Baroness Jackson of Lodsworth; 1914–1981) — английский экономист и писатель. *Примеч. ред.*

** Эдлай Эвинг Стивенсон II (Adlai Ewing Stevenson II; 1900–1965) — юрист и политический деятель США. *Примеч. ред.*

*** Марк Ван Дорен (Mark Van Doren; 1894–1972) — американский писатель, критик, ученый, профессор Колумбийского университета. *Примеч. ред.*

спонтанно, они сыпали красноречивыми фразами и отточенными формулировками с такой же легкостью, с какой юный Моцарт сочинял концерты и симфонии. Не знаю, в чем состояла их умственная подготовка и как они мысленно работали над речью. В любом случае, это не важно: гении такого рода не нуждаются в рекомендациях, которые я изложу в этой главе.

Аналогичное впечатление производил на многих Уинстон Черчилль. Когда он выступал по радио в первые дни Второй мировой войны, я с восхищением слушал его великолепно построенную речь со всеми паузами и заминками, которые я тогда принимал за признаки экспромта. Неоднократно казалось, что он подбирает верное слово. Но на самом деле, как я позднее узнал, речь была составлена заранее и искуснейшим образом преподнесена как чистая импровизация.

Рекомендации, данные в этой главе, посвящены тому, как достичь такого эффекта. Они не превратят любого, кто будет им следовать, в Черчилля, ведь он был своего рода гением. Но, полагаю, мои советы позволят любому читателю хоть в минимальной степени перенять приемы красноречия Черчилля.

Итак, я всегда рекомендую при подготовке к речи делать письменные наброски будущего выступления. Прежде всего крайне важно знать: текст, предназначенный для прочтения, коренным образом отличается от текста, предназначенного для прослушивания. Заметная разница между слушанием и чтением в том, что первое требует от вас неуклонного движения вперед вслед за речевым потоком, а второе позволяет выбирать комфортный для себя темп, перескакивать вперед и возвращаться, просто листая страницы. Это говорит о необходимости адаптировать свои записи для устной речи в отличие от письменного текста для чтения.

Автор эссе или книги, конечно, должен иметь некоторое представление о своих читателях, но оно редко бывает таким же определенным, как представление, которое оратор имеет о будущей аудитории. К тому же письменный текст для чтения не сопровождается жестами, мимикой, интонациями, паузами и прочими атрибутами эффектного устного выступления. Следовательно, когда вы обращаетесь к читателям, для достижения любых желаемых результатов вам нужны другие средства;

а когда вы пишете речь для устного исполнения, можно и нужно заранее предполагать, каким образом ваши слова окажут необходимое воздействие благодаря невербальным аспектам.

Помимо уже упомянутых гениев, остальные довольно быстро поймут преимущества подготовки речи в письменном виде. Длина эссе или книги ничем не ограничена, поскольку читатели не обязаны прочесть ее за один присест. Устное выступление всегда имеет временные рамки. Вы можете знать заранее, что ваши комментарии займут полчаса или меньше. Иногда вас могут попросить говорить дольше. В любом случае, вам придется принимать меры, чтобы удерживать внимание аудитории.

Гитлер, Муссолини и Сталин серьезно превышали среднюю длительность речи перед восторженной публикой, однако в силу особых обстоятельств их аудитория была подневольной. Эдмунд Бёрк* также произносил свои великие речи в парламенте не один час, но примечателен один факт: когда Бёрк поднимался на трибуну, члены парламента, практически все до единого, покидали зал заседаний. Его речи, предназначенные для слушания, в итоге доходили только до читателей; быть может, он это знал и умышленно добивался такого результата.

- 2 -

Давайте снова рассмотрим задачу, стоящую перед каждым, кто по той или иной причине не оказался гениальным исключением из общего правила.

В нашем распоряжении полчаса-час — время, на которое мы должны завладеть вниманием слушателей, удерживая его, а в случае успеха последовательно донести до них суть своего высказывания. Горе оратору, возомнившему, будто он может пренебречь временными рамками! Знаю это по собственному печальному, но в то же время курьезному опыту.

В 1937 году, в первый год внедрения Новой программы в колледже Сент-Джон в Аннаполисе, штат Мэриленд, я отправился туда из

* Эдмунд Бёрк (Edmund Burke; 1729–1797) — английский парламентарий эпохи Просвещения, политический деятель, публицист, идейный вдохновитель британского консерватизма. *Примеч. ред.*

Чикагского университета прочесть десять лекций по философии Аристотеля студентам, которые занимались чтением великих книг. Я ошибочно предположил, будто увлечение предметом позволит им выслушать любую по продолжительности лекцию, если это необходимо для раскрытия темы. Каждая моя лекция, полностью подготовленная письменно, занимала два часа при повышенном темпе речи.

Бедные студенты вытерпели весь курс молча, полагая, что их муки — одно из новшеств программы, в которую они добровольно записались. Однако в конце концов они поняли: это не так, и они не обязаны подвергаться чрезмерным нагрузкам. Когда я приехал через год, чтобы прочесть следующий курс, студенты изобрели способ остановить меня в конце первого часа.

Во время первой лекции в 1938 году ровно в 21:15 — спустя час после начала — все будильники студентов, спрятанные на «галерке» лекционного зала, взорвались оглушительным звоном. Я дождался, пока они затихнут, и дочитал лекцию до конца.

Во время второй лекции ровно в 21:15 один из студентов щелкнул главным выключателем, погрузив зал в темноту. Я стал жечь спички на кафедре, чтобы осветить свои записи, и закончил лекцию.

В конце концов я понял их намеки и сократил продолжительность лекций до разумной. Начиная с 1938 года мои ежегодные лекции были рассчитаны примерно на час, но завершение, ко всеобщему удовольствию, всегда сопровождалось какой-нибудь хитроумной задумкой студентов — как напоминание об ошибке лектора, которую слушателям удалось исправить.

В жестких временных рамках, которые ни один оратор не посмеет нарушить, польза от предварительных записей очевидна. Без такой подготовки лектор примется «разглагольствовать» и, особенно если он глубоко погружен в предмет, невольно затягивать выступление. «Разглагольствовать» означает отклоняться от темы, уделяя лишнее внимание тому или иному пункту, чего можно было бы избежать, составив четкий план речи.

Чтобы уместить все части выступления в отведенное время и соблюсти нужную пропорцию между ними, необходимо тщательно спланировать лекцию, написать план и держать его перед глазами на

кафедре, как партитуру, которую листают во время концерта дирижеры симфонических оркестров. Те, кто дирижирует, не глядя в ноты, — обычно не композиторы, а исполнители, обладающие феноменальной памятью. Лектор, в отличие от них, является одновременно и композитором речи, и ее исполнителем.

Если вы убеждены в пользе письменной подготовки к речи или лекции, у вас есть выбор между двумя формами записей. Первая представляет собой схематичный набросок будущей речи в виде ключевых фраз, а не предложений или абзацев, вторая — речь, записанную полностью, скорее напоминающую эссе, готовое к публикации.

Выступления на заседаниях научных обществ или университетских объединений обычно построены по второму принципу. Оратор заранее знает, что его речь в дальнейшем будет опубликована в сборнике конференции. Любой, кто бывал на таких совещаниях, знает, как убийственно скучны эти речи, которые практически никто не слушает, ведь если содержание имеет хоть какую-то ценность, полезнее окажется ознакомиться с ним в напечатанном виде. Доклад, зачитываемый с подготовленного эссе, почти не воспринимается на слух и крайне редко заслуживает неотрывного внимания.

На противоположном полюсе находится другая форма письменной подготовки — краткий схематичный план из ключевых фраз, причем чем короче и схематичнее, тем лучше. Когда я впервые выступал перед выпускниками Чикагского университета на тему чтения книг, мои заметки поместились на две стороны перфокарты. Держа их перед собой, я произнес часовую речь, которая позднее была опубликована в виде доклада объемом свыше трехсот страниц.

Почему же тогда я не рекомендую всегда выбирать схематичную форму записей? Дело в том, что она работает только для отдельных предметов — тех, которыми прекрасно владеет оратор на уровне мельчайших подробностей. Кроме того, она эффективна лишь тогда, когда благодаря частым выступлениям на тему в памяти оратора хранятся все слова, фразы и предложения, необходимые для четкого, последовательного и логичного изложения его мыслей.

Если же подготовка к лекции или речи требует от оратора оригинального мышления на выбранную тему; если в рамках этого

мышления оратору нужно впервые сформулировать подходящим языком мысли, которые рождаются в его сознании в этот момент; и если оратор не обладает редким объемом памяти, позволяющим успешно запомнить этот язык, не запинаясь и не путаясь, на основе кратких записей ключевых фраз, тогда ему нужно держать перед глазами нечто большее, чем простая схема.

- 3 -

При таком положении вещей должен ли оратор удариться в другую крайность, которую я отверг как убийственно скучную, — делать полную запись речи, которая зачитывается перед аудиторией вслух и которую полезнее было бы читать в печатном виде? Существует ли золотая середина между двумя крайностями? На мой взгляд, да: мы можем наблюдать ее на примере Черчилля, который блестяще произнес написанную речь как чистый экспромт.

Золотая середина состоит в полной записи предложений, отдельно или абзацами, на странице в виде плана с необходимыми отступами, указанием связей и подчеркиванием. Такая страница выглядит иначе, чем просто набор длинных абзацев. Благодаря отступам, связям и подчеркиваниям в плане, а особенно коротким строкам с большими полями с обеих сторон, позволяющим выхватывать взглядом нужный текст, вы можете отрывать глаза от страницы. Слушателям будет казаться, что вы говорите «без бумажки» или, по крайней мере, только на основе кратких заметок.

Когда речь записана полностью в виде длинных абзацев, невозможно скрыть, что вы читаете готовый текст. Отсюда вытекают неприятные последствия. Если вы будете переводить взгляд со страницы на слушателей, то наверняка забудете, где остановились, и не сможете продолжать, пока не найдете нужное место.

Золотая середина, которую я рекомендую, — полностью подготовленный текст, записанный в виде плана, где каждый пункт состоит из одного-двух предложений, — позволяет вам не выглядеть читающим по бумажке и одновременно полностью владеть материалом, который произносите впервые. Она также помогает точно рассчитывать время, поскольку вы сможете понять из прошлого опыта, сколько страниц плана примерно соответствует часу лекции, и таким образом избежать

нарушения временных рамок. Кроме того, до начала выступления вы можете точно распределить отрезки времени на пункты своей речи, предупреждая отклонения или экскурсы в смежные вопросы, которые могут занять время, необходимое для более важных тем.

- 4 -

Приведенное выше описание золотой середины между кратким схематичным планом и полной записью речи, которую можно только прочесть, не вполне передает все, что я хотел сказать. У меня нет способа исправить это, кроме как включить в эту книгу один яркий пример.

Он содержится в Приложении 1 — это речь, которую я произнес однажды перед Американской ассоциацией нейрохирургов на их ежегодном собрании.

Меня пригласили выступить с так называемой Речью в память Харви Кушинга*. Я выбрал тему, которую счел подходящей для этого случая: связь сознания и мозга; ангелы, люди и животные, а также машины, которых считают воплощением искусственного интеллекта.

Хотя я до этого написал несколько книг, затрагивающих данную тему, — одну за несколько лет до выступления («Отличия человека, и что это меняет»), а одну совсем незадолго до него («Ангелы и мы»), — особый повод и особая аудитория сподвигли меня пересмотреть содержание речи и переформулировать свои мысли языком, позволяющим эффективно их донести. Поэтому я использовал так называемую золотую середину между двумя полюсами письменной подготовки и произнесения речи. Я записал текст полными предложениями, но перенес их на бумагу в виде плана, чтобы не выглядеть читающим по бумажке. Перейдите к Приложению 1, и вы увидите, как это сделано и почему действует описанным образом.

План лекции, который вы найдете в Приложении 1, может быть познавательным и с другой точки зрения. Думаю, он иллюстрирует множество мыслей, высказанных мною в предыдущей главе о роли пяти факторов или элементов, из которых состоит лекция, направлен-

* Харви Уильямс Кушинг (Harvey Williams Cushing; 1869–1939) — известный нейрохирург, пионер хирургии мозга, «отец современной нейрохирургии». *Примеч. ред.*

ная одновременно на убеждение и обучение, а также подходящая для восприятия на слух, — факторов, которые я обозначил греческими словами *эмос*, *пафос*, *логос*, *таксис* и *лексис*. Все пять вы обнаружите в моей речи в память Харви Кушинга. Конечно, вы не увидите жестов, мимики, не услышите интонаций и пауз, сопровождающих устное выступление.

- 5 -

До этих пор я еще не рассказал о ранних этапах подготовки речи с помощью плана. Сам я предпринимаю следующие предварительные шаги. Прежде всего освежаю в памяти свои ранние мысли о предмете, которые в моем случае содержатся в уже написанных и изданных книгах или эссе. Затем беру большой желтый блокнот и под заголовком «Разные заметки» записываю все новые мысли в том порядке, в котором они приходят мне в голову, практически как свободные ассоциации. Эти разные заметки могут занять не одну страницу.

На следующем этапе я перечитываю эти записи и решаю, какие мысли связаны между собой и каким образом они могут образовать основу речи. Памятуя об этом, пишу краткий схематический план речи в виде ключевых фраз, указывая, о чем говорить во вступлении, что составляет три или четыре главных пункта и что оставить для заключительной части.

После этого я готов записать речь полностью, в виде плана, пример которого содержит Приложение 1. Когда текст напечатан, я могу пересмотреть его раз-другой перед прочтением, и часто опыт прочтения подсказывает мне, как отредактировать текст, прежде чем отложить его в папку для последующего использования в других подходящих случаях.

Меня всегда поражает, сколько нового, такого, что нельзя узнать заранее, можно вынести из выступления. Реакция аудитории позволяет понять, как усовершенствовать речь. Некоторый дискомфорт, который вы испытываете при выступлении, обращает ваше внимание на то, что необходимо изменить, чтобы сделать речь более гладкой.

Реакция аудитории — важная составляющая успеха публичных выступлений. Все, что отражается на лицах или в глазах слушателей, почти мгновенно дает вам понять, что происходит и какого эффекта вы добились. Такая обратная связь — обязательное условие эффективного выступления.

Именно поэтому важно всегда обеспечивать в зале освещение, позволяющее хорошо видеть слушателей. Порой в зале освещается только сцена, а аудитория остается в тени. Если нет возможности видеть и даже чувствовать ораторскими «фибрами», что происходит в сознании слушателей, с таким же успехом можно выступать и перед пустым залом.

Существуют и другие особенности, которые оратору следует учитывать, осматривая зал, в котором он будет выступать. Будет ли хорошее освещение? Имеется ли кафедра или трибуна нужной высоты, достаточно освещенная, чтобы читать заметки? Работает ли усилительное оборудование без свиста и шумов? Какова акустика в зале, регулирующая необходимые децибелы вашего голоса?

По возможности все это следует проверять заранее. Если вы в последний момент узнаете, что физические условия не соответствуют желаемым, можно просто не успеть исправить положение.

- 6 -

Имеется еще одна важная деталь. Иногда оратора перед выступлением приглашают на официальный обед. Иногда его могут попросить дать интервью прессе о предстоящей лекции. Тем или иным образом оратора могут вынудить произнести свою речь раньше назначенного времени. Это серьезное неудобство, и его следует избегать любым способом.

Упорно отказывайтесь говорить на выбранную для лекции тему до того, как взойдете на кафедру или трибуну и будете готовы. Если нельзя избежать разговора на другую тему в течение часа до лекции, по меньшей мере вы можете потребовать десяти-пятнадцати минут одиночества и тишины перед самым началом. Это поможет настроиться, восстановить энергию и голос, которые потребуются во время выступления.

В ответ на приглашения с вопросами об ожидаемом гонораре Марк Твен в свое доинфляционное время* обычно отвечал, что берет двести пятьдесят долларов за выступление и вдвое больше, если до этого нужно присутствовать на обеде.

* Имеется в виду полоса несчастий, повлекшая за собой творческий кризис, которая постигла писателя в начале 1890-х годов. *Примеч. ред.*

Многое из того, что я говорил о выступлении перед аудиторией в зале, также относится и к выступлению перед аудиторией, которая сидит у экранов телевизоров, и даже к записи речи для последующей трансляции. Телесуфлер* заменяет записи на кафедре. При умелом использовании этого прибора незаметно для зрителей выступление звучит как импровизация, что всегда импонирует аудитории.

Речь на телевидении, в прямом эфире или в записи, имеет одно преимущество, недоступное оратору в лекционном зале. Глядя в камеру, он будет смотреть непосредственно в глаза любому, кто сидит у экрана. Прямой взгляд в глаза помогает удерживать внимание, ведь отворачиваться невежливо.

В лекционном зале или аудитории, пусть даже хорошо освещенном, нельзя смотреть в глаза сразу всем. Можно выбрать одного человека или небольшую группу, но взгляд должен перемещаться по залу, а значит, слушатели могут отводить глаза, когда вы на них не смотрите.

В телевизионном выступлении имеется еще один серьезный недостаток. Вы говорите вслепую. Вы знаете, что зрители сидят перед экранами, но не видите их лиц, не чувствуете их присутствия и не можете распознать их жесты и мимику, свидетельствующие о невнимании или полной сосредоточенности. Следовательно, выступать перед аудиторией, от которой нет обратной связи, гораздо труднее, чем обращаться к слушателям лично.

* Телесуфлер — приспособление для незаметного чтения текста выступления по телевизору. *Примеч. пер.*



ЧАСТЬ III

Молчаливое слушание

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

Сознательное слушание

В юности все немного гении, то есть они действительно слушают. Они умеют слушать и говорить одновременно. С возрастом многим надоедает. И только единицы слушают, как раньше. В конце концов, люди стареют и прекращают слушать. Это очень печально; лучше не будем об этом.

Записано Торнтоном Уайлдером со слов Гертруды Стайн

- 1 -

Уши совершенно не похожи на глаза; но их можно наглухо законопатить, точно так же как зажмуриться. Иногда мы закрываем глаза и уши одновременно, но чаще всего «выключаем» слух, оставляя глаза открытыми. Разница невелика, если в обоих случаях наше внимание сосредоточено не на том, что нужно увидеть или услышать. Органы чувств воспринимают звуки и визуальные образы, не наполненные смыслом. Слушание, как и чтение, — это прежде всего умственная, а не слуховая или зрительная деятельность. Процесс, в который не вовлечено сознание, следует называть *слышанием*, а не *слушанием*, *видением*, а не *чтением*.

Наиболее распространенная ошибка, связанная со слушанием и чтением, — рассматривать их скорее как пассивное, нежели как активное восприятие информации. По отношению к письму и говорению такую ошибку обычно не допускают. Считается, что письмо и говорение требуют энергии, сосредоточенности и усилий, чтобы установить связь с сознанием других людей посредством устной или письменной речи. Также считается, что некоторые люди лучше владеют этими видами деятельности, чем другие, и что развить соответствующие способности можно, если изучить правила и практиковаться, оттачивая мастерство.

Как я отмечал в своей работе «Как читать книги», первым делом следует усвоить вот что: чтение — сознательное, а не просто просмотр

текста, — должно быть столь же активным, как и написание текста. Пассивное скольжение глазами по строкам без участия сознания ничего общего с настоящим чтением не имеет.

Такое «чтение» напоминает сидение у телевизора с целью расслабиться или просто убить время, когда взгляд не фиксирует мелькающие кадры. Подобная привычка к телевизору, распространенная у молодых людей, часами просиживающих у экрана в состоянии умственного «сна», делает их пассивными читателями: они листают страницы, почти не вникая в значение слов, структуру текста и ход мыслей автора книги.

Позвольте привести аналогию. В бейсбольном матче ловец у базы участвует не менее активно, чем питчер у горки. То же самое верно в футболе для игрока, принимающего мяч, и второго, дающего пас. В обоих случаях для приема мяча необходимы активные движения. Роль ловца — такая же деятельность, как бросание мяча, и требует не меньшего, хотя и иного мастерства. Без взаимных согласованных усилий обоих игроков матч не состоится.

Нечто подобное касается и общения посредством слов. Коммуникация не состоится, если не будет установлена связь между сознаниями: читателя или слушателя, с одной стороны, и писателя или оратора — с другой. Сообщение адресуется читателю или слушателю в виде письменного или устного слова. Если мы задействуем для восприятия только глаза или уши, но не задействуем сознание, чтобы проникнуть в мысли автора сообщения, то не выполним основного условия чтения или слушания. В результате коммуникация обернется неудачей, полным провалом и потерей времени.

Разумеется, это не всегда происходит по вине читателя или слушателя. Ловец не виноват, что не взял «дикую» подачу*. Аналогично некоторые тексты и высказывания лишены смысла и логики или путано сформулированы, и даже самый лучший читатель или слушатель не сможет извлечь из них пользы. Иногда тексты и высказывания так слабо выражают мысли писателя или оратора, что едва ли заслуживают внимания.

* «Дикая» подача — неточная подача, брошенная слишком высоко, низко или далеко, так, что ловящий не может поймать мяч. *Примеч. пер.*

Рассматривая усилия, необходимые для активного и продуктивного слушания, и суть навыка, я буду исходить вот из чего: устные высказывания заслуживают пристального внимания и стоят приложенных усилий и применения навыков, чтобы максимально точно понять замысел оратора.

На время мы можем не принимать в расчет различия между «расхваливанием товара» и лекцией, касающиеся целей и стиля. Мы последовательно рассмотрим, каким образом в первом случае слушателям следует удерживать внимание, чтобы не попасться на крючок убеждения с целью что-либо им продать, склонить к поддержке политической стратегии или кандидата или к определенному решению по поводу ведения бизнеса. Аналогично во втором случае мы последовательно рассмотрим, каким образом слушатели могут оставаться одновременно восприимчивыми и критичными, быть открытыми для обучения, а не сопротивляться или оставаться равнодушными и в то же время не стремиться «проглотить» все подряд, что бы им ни предлагалось.

- 2 -

Всем известно, как важно уметь слушать. Также всем известно, что из четырех видов деятельности, связанных с коммуникацией посредством слов, — письма, чтения, говорения и слушания — редко бывает качественным последнее.

Если хоть на мгновение задуматься, любой согласится, что, в некоторой степени овладев мастерством письма, чтения и говорения, он меньше всего — или вообще хоть как-то — освоил умение слушать. На вопрос, почему так, он наверняка ответит, что в школе его учили писать и уделяли некоторое, хотя и более скромное внимание (поразительно и возмутительно, насколько скромное!) развитию навыков чтения и говорения. Умением слушать практически никто не занимался.

Некоторые в ответ высказали бы популярное заблуждение, что для слушания достаточно молчать, пока говорит другой. То есть желательны хорошие манеры, а не какое-то особое мастерство.

Мы все благодарны крупной американской корпорации Sperry за кампанию, которая включала рекламу и распространение брошюр против всеобщей пассивности и неверного восприятия слушания.

Sperry также вкладывала время и средства в разработку курсов обучения слушанию и предоставила всем своим сотрудникам возможность пройти их. По мнению руководства компании, неумение слушать и соответствующий недостаток коммуникативных навыков приводят к потере времени, непродуктивной работе, нарушению планов и невыполнению решений на всех этапах бизнеса.

В одной из брошюр Sperry подчеркивалось: из четырех основных видов коммуникативной деятельности слушание первым осваивается в ходе развития ребенка, более всего используется в течение жизни (46% всего времени) и менее всего освещается в школе.

Для сравнения, говорение осваивается ребенком во вторую очередь, используется 30% времени и почти в той же мере не изучается в школе, как слушание. Чтению учатся до письма; им занимаются чаще, чем письмом (15 и 9% времени соответственно); чтению в школе уделяется меньше внимания, чем умению писать.

Независимо от того, насколько достоверны приведенные факты и цифры, навыки говорения и слушания действительно развиты у населения гораздо хуже, чем навыки письма и чтения. Какой бы слабой ни была подготовка средних выпускников школ и колледжей по письменной речи и чтению (при том что трудно преувеличить их несостоятельность в этих фундаментальных видах деятельности), с говорением дела обстоят в несколько раз хуже, а слушание развито слабее всего.

В упомянутой брошюре Sperry перечислен ряд плохих привычек, препятствующих эффективному слушанию или отвлекающих от него. Например, обращать больше внимания на манеру речи, чем на ее содержание. Притворяться слушающим, одновременно думая на посторонние темы. Отвлекаться по всевозможным поводам от оратора и речи. Слишком остро реагировать на некоторые слова или выражения, ненамеренно вызывающие враждебный эмоциональный настрой и, следовательно, предубеждение против слов оратора. В силу изначальной нехватки интереса к предмету не слышать аргументов в пользу его важности. И, что хуже всего, использовать шанс для слушания как возможность витать в облаках, не слушая на самом деле.

Чтобы избавиться от этих привычек, проявления которых любой человек не раз наблюдал в окружающих, если не в себе самом, авторы

брошюры перечисляют «десять способов слушать эффективно». Большинство этих рекомендаций — не более чем советы преодолеть или устранить вышеназванные плохие привычки, мешающие эффективно восприятию на слух.

Редкие рекомендации, не построенные на отрицании, касаются роли сознания в слушании. Именно в этом заключается суть вопроса. Однако мало просто сказать, что сознание должно активно участвовать в слушании, что неуместные эмоции не должны затруднять восприятие и что затраченные умственные усилия в соответствии со сложностью речи оратора должны быть равны поставленной задаче.

Так же мало сказать, что слушатель должен быть интеллектуально вежлив, исходя из того, что сказанное представляет достаточный интерес и заслуживает внимания. Быть может, оратор не оправдает ожидания, но для начала его следует непредвзято и внимательно выслушать.

- 3 -

Что еще можно и нужно сказать, чтобы сформулировать построенные не на отрицании правила, позволяющие развить навыки эффективного слушания?

Отвечу: эти правила в целом совпадают с правилами эффективно чтения. И неудивительно, ведь в обоих процессах сознание участвует весьма схожим образом.

Сознание «реципиента» — читателя или слушателя — должно с помощью употребленных слов проникнуть к мысли, которая за ними кроется. Препятствия, создаваемые языком на пути к пониманию, необходимо преодолеть. Словарный запас оратора или писателя редко или почти никогда не совпадает со словарным запасом слушателя или читателя. Последним всегда следует прилагать усилия, чтобы добраться до смысла, который можно выразить различными комбинациями слов. Слушатель должен найти общий язык с оратором, как и читатель — с писателем. Это значит, собственно, обнаружить мысль, независимо от того, какими словами она выражена.

При слушании, как и при чтении, важно отмечать фразы, передающие основные мысли оратора или писателя. Не все сказанное или написанное имеет одинаковый вес. В большинстве высказываний, устных

или письменных, число по-настоящему важных идей относительно невелико. Слушатель, как и читатель, должен распознавать такие идеи и «подчеркивать» их у себя в сознании, отделяя от контекстуальных — промежуточных, переходных или усиливающих реплик.

Как и письменный текст, неважно, длинный или короткий, воспринимаемая на слух речь — это целое, состоящее из частей. Если она заслуживает внимания, ее структура (то, как отдельные части образуют целое) и последовательность (то, как происходит переход от одной части к следующей) будут целостными и логичными. Следовательно, слушатель, как и читатель, должен стремиться определить взаимосвязь и способ сочетания частей, составляющих целое.

Как и писатель, оратор всегда руководствуется некой ведущей целью или намерением, которым подчинено содержание и стиль подаваемого материала. Чем раньше слушатель, как и читатель, воспримет суть этой ведущей цели или намерения, тем лучше он будет отличать главное от второстепенного в речи, которую стремится понять.

Понимать, *что* хочет сказать оратор, воспринимать, *как* он это говорит, и отмечать обоснования или аргументированность выводов, с которыми оратор предлагает согласиться, — необходимые условия эффективного слушания, как и эффективного чтения. Тем не менее и это еще не все. По отношению ко всему, что человек понял, читая или слушая, всегда необходимо сформулировать собственную позицию — согласие или несогласие.

Иногда — если слушатель недостаточно понял сказанное, чтобы соглашаться или спорить, — это невозможно. Порой, если ему не хватает разъяснений и аргументов, он может воздерживаться от согласия или несогласия. В любом случае критически настроенному слушателю, как и читателю, следует не спешить с выводами и глубже вникнуть в вопрос при следующей возможности.

- 4 -

В своей работе «Как читать книги» я изложил правила качественного чтения книг, в силу своего содержания и стиля заслуживающих тщательного изучения. Во-первых, существуют правила анализа структуры книги в целом и организации ее частей. Читатель должен быть

в состоянии сказать, о чем книга и каким образом каждая последующая часть повышает значимость целого.

Во-вторых, существуют правила интерпретации содержания книги: путем поиска ключевых терминов в глоссарии автора, выделения основных мыслей автора, аргументов, которые он приводит в поддержку этих мыслей, обнаружения задач, которые решил автор с помощью книги, а также задач, которые остались нерешенными, знает об этом автор или нет.

Третья группа правил касается критики книги. Для этого необходимо указать вопросы, в которых автор выглядит некомпетентным или неверно информированным, отмечая его ошибки в обосновании на основе предпосылок, которые казались верными, и наблюдая аспекты, в которых анализ или аргументация выглядят неполными.

Как я уже говорил, эти правила предназначены для чтения важных, более того, великих книг, которым вы готовы посвятить немало времени и усилий в надежде получить пользу для себя.

Ни одна речь, даже самая важная или длинная, не сравнится с великой книгой по объему, сложности структуры или важности. Следовательно, правила чтения необходимо упростить и адаптировать с учетом ограничений устной речи в отличие от письменной.

Кроме того, книгу можно сколько угодно читать и перечитывать, чтобы углубить понимание и определиться со своей критической позицией.

В отличие от чтения, слушание имеет временные рамки. Обращенную к нам речь мы можем выслушать лишь один раз, а темп слушания определяет говорящий. Мы не можем остановить оратора и попросить повторить сказанное ранее, зато при чтении можем не переходить к следующей странице, а просмотреть предыдущие. Мы не можем скомандовать оратору остановиться, пока мы обдумаем его слова, зато можем отложить книгу на любое время, чтобы осмыслить прочитанное.

Есть и другие причины того, что активное слушание встречается гораздо реже, чем активное чтение. Слушание не требует мышечных усилий, тогда как при чтении нужно держать книгу в руках. Со стороны читателя это хоть какое-то подобие активной деятельности. Слушать не обязательно с открытыми глазами, однако, прикрыв глаза, нельзя даже

притвориться читающим. Можно сидеть полностью пассивно, с закрытыми глазами и «уснувшим» сознанием, и при этом делать вид, будто вы слушаете.

Все эти различия не только объясняют, почему эффективно слушать гораздо труднее, чем эффективно читать; они также предусматривают гораздо более простой свод правил, помогающих активно задействовать сознание для продуктивного слушания.

Чтобы быть хорошим читателем, главное — быть требовательным. Требовательный читатель всегда остается бдительным, то есть задает вопросы во время чтения. Пассивность при чтении, которая нивелирует весь процесс, состоит в том, что человек задействует глаза, чтобы видеть слова, но не задействует сознание, чтобы понимать их смысл.

Хороший слушатель, как и хороший читатель, требователен, то есть сохраняет бдительность, держа в уме вопросы к прослушиваемой речи.

В других книгах я уже сформулировал четыре основных вопроса, которые требовательный читатель должен обратить к любому произведению, стоящему затраченных усилий, чтобы извлечь пользу или получить удовольствие, а не просто убить время или задремать. Сейчас я постараюсь адаптировать их к слушанию речи.

Слушание речи или любого другого устного высказывания по длительности скорее аналогично чтению статьи или эссе, нежели целой книги. Как статья или эссе, речь короче и проще, ее части менее сложно организованы. Следовательно, вопросы к речи могут быть проще, чем вопросы к книге. Вот они.

1. *О чем речь в целом?* Что, в сущности, стремится сказать оратор и как он это делает?
2. *Каковы основные или ключевые идеи, выводы и аргументы?* Какие специальные термины используются для выражения этих идей и предъявления выводов и аргументов оратора?
3. *Разумны или ошибочны выводы оратора?* Достаточно ли они подкреплены аргументами или обоснование в чем-то несостоятельно? Достаточно ли развернуто мышление оратора или есть вопросы, связанные с актуальной темой, которые он не затронул?

4. *Что из этого?* Что следует из выводов, с которыми оратор предлагает слушателям согласиться? В чем их важность и значимость для меня?

Все эти вопросы можно держать в голове при слушании, но для большинства людей нереально отвечать на них непосредственно в процессе восприятия речи. Тем не менее ответить на них позднее, осмыслив прослушанное, — неотъемлемое дополнение к слушанию. Если на вопросы нельзя ответить немедленно, ответы следует найти впоследствии, вызвав в памяти содержание речи.

Активное чтение объемной книги или даже краткого эссе требует не только постоянной включенности сознания с максимальным усилием или вниманием. Оно редко обходится без ручки или карандаша: читатель делает пометки в самой книге, на полях или страницах в конце, или черкает в блокноте, лежащем на столе рядом с книгой.

Поскольку слушать речь или любую другую форму устного высказывания изначально труднее, чем читать книгу или эссе, в процессе еще важнее использовать ручку или карандаш и бумагу. Мастерство слушания предполагает мастерство конспектирования, как во время, так и после выступления оратора, когда слушатель пересматривает и обдумывает записи. После этого следует сделать новые записи, которые лучше отражают то, что он выслушал и воспринял сознанием.

В работе «Как читать книги» я обратил внимание на один факт: хотя немногие из нас умеют хорошо читать в большинстве случаев, каждый может стать хорошим читателем в особом случае, когда ставки высоки и побуждают к соответствующим усилиям. Я пояснял свою мысль на следующем примере:

«Иногда даже не особенно одаренный студент неожиданно оказывается способен прочесть книгу качественно. Специалисты обычно читают не менее поверхностно, чем все мы, но они часто проделывают в этом отношении очень серьезную работу, если текст напрямую связан с их профессией и — особенно — если от этого зависит их репутация. Юрист, скорее всего, скрупулезно проанализирует все актуальные для своей практики судебные дела. Врач так же внимательно прочитает любой отчет о клиническом исследовании, если в нем будет идти речь

о важных для него симптомах. Однако эти образованные люди не прилагают аналогичных усилий в других видах деятельности. Даже бизнес приобретает оттенок научности, когда предпринимателям приходится изучать финансовые документы или контракты...

При попытке проанализировать аналогичные навыки в целом среди мужчин и женщин, независимо от их рода занятий, я вспоминаю лишь одну ситуацию, когда они превосходят самих себя в умении читать. Получая любовное послание, влюбленные читают на пределе своих возможностей. Они читают каждое слово в трех разных значениях, читают между строк и на полях, изучают мельчайшие детали и текст в целом, тонко чувствуют контекст и двусмысленности, намеки и скрытый смысл. Они улавливают цвет слов, запах фраз и вес предложений. Иногда они даже обращают внимание на пунктуацию. И еще — они перечитывают такое письмо постоянно, будто в первый раз».

Что верно для чтения, верно и для слушания. Легко представить случай, когда любой приложит необходимые усилия для качественного слушания, на уровне сверхчувствительности, с которой все мы читаем любовные письма. Достаточно одной иллюстрации; другие вы можете придумать сами.

Вы летите в самолете над морем или океаном. Пилот включает громкую связь и объявляет: «Говорит капитан самолета. Мы вынуждены совершить экстренную посадку через двенадцать минут. Я расскажу, как это будет происходить и как вам подготовиться. Пожалуйста, слушайте внимательно. Когда я закончу, в салон выйдут стюардессы. У вас будет масса времени, чтобы подробно их расспросить. Не паникуйте. Если вы поймете и выполните инструкции, то сможете остаться целыми и невредимыми».

Разве в таких условиях вы не будете слушать внимательно и стремиться к идеальному пониманию; или, если вам не удастся его достичь, разве не попытаетесь задать вопросы и услышать ответы?

ГЛАВА ВОСЬМАЯ

Ведение записей во время слушания и после

- 1 -

Из всего, что я написал, «Как читать книги» выдержала больше всего переизданий, достигла самой широкой аудитории и вызвала самые лестные отзывы читателей, на чью жизнь мне удалось повлиять. Благодаря ей чтение стало для них более приятным и полезным; перед ними открылись страницы великих книг, а значит — появилось увлечение на всю жизнь.

Из всех моих статей ни одну не перепечатывали в антологиях и учебниках для студентов так часто, как эссе, написанное в 1941 году для The Saturday Review под названием «Как делать отметки в книге» (How to Mark a Book). В работе «Как читать книги» подчеркивалась необходимость активно задействовать сознание при чтении и всегда читать критически. Это можно делать без ручки, карандаша или блокнота. Однако, чтобы удостовериться в своей постоянной активности во время чтения, лучше всего делать заметки в процессе, листая страницу за страницей — не в кресле или на диване, а за обычным или рабочим столом.

Делать заметки во время чтения очень полезно и рекомендовано любому, кто склонен скатываться к пассивному чтению, однако это не обязательное условие. Порой, слушая сравнительно краткое выступление, нет необходимости вести записи. Тем не менее, если речь обещает быть довольно длинной и сложной, желательно иметь при себе бумагу и карандаш. Если вы не обладаете исключительной памятью, я советую

делать заметки, но только если речь достаточно значима и содержательна, чтобы прилагать усилия.

Записи во время слушания желательны, они повышают его эффективность. Разговоры во время слушания эффективность понижают.

Заметки, сделанные в процессе слушания, отражают, какие сознательные усилия вы прилагаете для понимания услышанного. Они позволяют вам перейти к следующему шагу, который я считаю не менее важным. Все, что вы записали в процессе слушания, а также то, что отложилось у вас в памяти, обеспечивает вам пищу для размышлений.

В результате этих размышлений вы должны составить вторую группу заметок, более упорядоченную, более обширную и более критически ориентированную. Эти итоговые записи свидетельствуют, что задача по активному слушанию выполнена. Вы оптимальным образом задействовали сознание по отношению к тому, что сочли в прослушанной речи заслуживающим внимания и комментариев.

Основное различие между двумя группами записей состоит в том, что первые делаются в темпе, задаваемом оратором, а для вторых вы устанавливаете временные рамки самостоятельно. Кроме того, порядок записей во время слушания определяется организацией речи, а для второй группы вы вольны выбирать последовательность, максимально способствующую пониманию услышанного и формулированию ваших собственных взглядов.

Некоторые люди, желая сэкономить время, пытаются в процессе слушания делать то, что следует отложить для последующего обдумывания. Они стараются записывать собственную реакцию на сказанное и одновременно конспектировать то, что, по их мнению, говорит оратор. Такой метод не только требует высокой точности записей, но и мешает слышать речь. Эти люди так сосредоточены на собственных мыслях, что не уделяют достаточно внимания мыслям, высказываемым оратором.

Даже если вы не завершаете активное слушание составлением второй группы записей после надлежащего обдумывания, не повторяйте эту ошибку — не пытайтесь совместить запись услышанного с записью вашей собственной реакции. Слушатели, для которых высказаться самым важным, чем уделить внимание содержанию речи, — это очень

неумелые слушатели: они скорее стремятся составлять речь сами, чем слышать чье-то выступление.

В предыдущих главах я ввел классификацию непрерывной речи, длинной или короткой, на речь, призванную повлиять на поведение слушателей и убедить их поступать или относиться к чему-либо иначе, и речь, призванную повлиять на сознание слушателей, передать им знания, углубить понимание или изменить позицию.

Первую, убеждающую речь я назвал «расхваливанием товара», а вторую, обучающую — «лекцией», однако читателю следует помнить, что я пытался употреблять оба термина в максимально широком смысле, относя к первому типу политическую агитацию и деловые переговоры, а также все формы рекламы и маркетинга, а ко второму — все формы обучения.

Поскольку метод восприятия речи, направленной на убеждение действовать или чувствовать определенным образом, заметно отличается от метода восприятия речи, влияющей на наше сознание и мышление, ведение записей при слушании убеждающей и обучающей речи следует рассматривать отдельно. Я начну со второго типа.

- 2 -

В оперативных записях, которые вы делаете, слушая обучающую речь, должны учитываться минимум четыре пункта.

1. Если речь сама по себе хорошо организована и подготовлена так, чтобы ее удобно было воспринимать, оратор во вступительном слове охарактеризует вопросы, которые предлагает раскрыть, в краткой форме изложит суть своего будущего сообщения. Если он окажется очень организованным, то может даже в самом начале рассказать, каким образом намерен раскрывать намеченные вопросы и как будет развивать по пунктам свою основную тему, чтобы прийти к выводу или выводам, с которыми вам предлагает согласиться.

В этом случае необходимо вести записи с самого начала. Многие слушатели чересчур долго ждут, прежде чем начать. Готовясь задействовать свое сознание для активного слушания, они уклончивы или нерешительны. Они медленно привыкают к оратору и в результате часто упускают возможность законспектировать нечто важное.

Разумеется, не все ораторы настолько организованны и не все прилагают усилия, чтобы подготовить слушателей к исполнению задачи слушания, объяснив на самом раннем этапе, на что следует обратить особое внимание. Невыполнение ораторами этого условия проявится в бессвязности и несистематичности выступления.

В этом случае вы должны понимать, что вести записи будет труднее. Вам придется быть все время на чеку и ждать момента, когда оратор наконец начнет раскрывать основное содержание речи. Вы не можете помешать оратору ходить вокруг да около, однако ваши мысли не должны блуждать. Навострив уши, улавливайте фразы оратора, которые рано или поздно нацелят ваше внимание на суть выступления. Возьмите их на заметку.

2. Опять же, если оратор искренне заинтересован в том, чтобы вы поняли его слова, он учтет, что, возможно, употребляет свой понятийный словарный запас — основные термины, которые он будет использовать, — по-своему, и постарается отдельно это отметить.

Впервые вводя каждый термин, оратор скажет: «Я употребляю то или иное слово в следующем значении» или «Пожалуйста, учтите: когда я использую такое-то слово, я имею в виду то-то». Обязательно записывайте то, что вас просят принять к сведению. Если не обратить внимание на особенное употребление определенных слов или словосочетаний, то не удастся найти общий язык с оратором. Подобное упущение будет серьезным, если не роковым, препятствием к пониманию сказанного.

Менее тщательные и скрупулезные ораторы могут употреблять собственную терминологию, не пытаясь подчеркивать значимые термины, которым они придают особое значение. При этом ваша задача как слушателя усложняется и одновременно становится более важной. Именно вы должны приложить усилия, чтобы выделить слова и словосочетания, которые оратор использует в значении, непривычном, или незнакомом вам, или по крайней мере отличающемся от вашего словопотребления. Записывайте как можно больше таких слов.

3. В процессе обоснования вывода или выводов, предлагаемых слушателям как верные, не чуждый логике оратор, которых, увы, меньшинство, изложит исходные предпосылки для своих аргументов.

Некоторые из них, если не все, представляют собой утверждения, которые оратор не может предъявить как несомненно верные или верные с высокой степенью вероятности, — каждое из них допускает тень сомнения. Временные рамки не позволяют полностью объяснить каждую из предпосылок.

Внимательный к логике оратор предложит вам следить за его аргументацией, временно приняв его предпосылки, — чтобы увидеть их следствие, понять, как они приводят к желаемым выводам. Вы должны записать эти предпосылки, независимо от того, хватит ли у оратора честности признать, что в данном случае это только допущения, а не аксиомы или очевидные истины и даже не распространенные убеждения.

Многие ораторы не раскрывают своих исходных предпосылок. Они не обращают внимание аудитории на относительно небольшое число утверждений, на которых основана вся их аргументация. Они могут указать на них неявно или косвенно. Ваша задача — быть бдительным и распознавать исходные предпосылки, базовые допущения, лежащие в основе всего выступления. Задача еще усложняется, если предпосылки не лежат на поверхности, но тем важнее она в таком случае.

4. Если речь тем или иным способом продвигается от исходных положений к выводам, это движение предполагает упорядочивание доводов, приведение фактов, формулировку аргументов, представленных в более или менее явном виде. Чем более явно они представлены, тем проще вам будет записать доводы, аргументы и факты. Независимо от уровня сложности вы должны постараться резюмировать, как оратор двигается от исходных посылок к выводам.

Неважно, сообщил ли оратор изначально выводы, которые желает передать вам, достаточно ли ясные он привел аргументы, — ваш конспект в процессе слушания не будет полным, если вы не запишете сами выводы.

Если вы учтете все четыре пункта, то ваши оперативные записи, более или менее упорядоченные и краткие, будут достаточным конспектом речи, позволяющим перейти к следующему этапу, на котором вы повторите услышанное, осмыслите его и выразите по отношению к нему собственную позицию.

Нет необходимости делать это немедленно. Время или обстоятельства редко дают такую возможность. Но если вы в принципе намерены приступить ко второму этапу, его не следует откладывать надолго. Лучше заняться осмыслением, пока воспоминания еще свежи, подробны и ярки, а не полузабыты, обрывочны и туманны.

- 3 -

При составлении второй группы записей необходимо сделать следующее.

1. Прежде всего, независимо от последовательности или непоследовательности речи оратора, следует составить максимально упорядоченное письменное резюме его речи. Материалы для него вы можете почерпнуть из оперативных записей и добавить все, что сохранилось в вашей памяти. Поскольку оперативные записи делались на скорую руку, в резюме желательно расшифровать их как можно подробнее.

В идеале это ретроспективное резюме должно соответствовать собственным записям оратора, если он при выступлении опирался на упорядоченный план. Оно может даже представлять собой краткий конспект его речи. Резюме должно быть по меньшей мере точным и беспристрастным изложением сказанного, пусть даже оно не включает всех деталей.

2. Когда резюме (включая предпосылки или допущения оратора, слова, употребляемые в определенном смысле, ключевые термины, выводы, к которым он пришел, и способы обоснования этих выводов) будет составлено, вам следует определиться со своим отношением к услышанному. Высказывание собственной позиции — неотъемлемая часть активного слушания, как и активного чтения книги.

Если вы идеально поняли речь и полностью согласны с выводами, вам остается только сказать «Аминь». В реальной жизни такое случается крайне редко.

А. Если дела обстоят иначе, ваша первая задача — выразить словами, что именно вы не смогли понять. Почему оратор сказал те или иные слова? Почему он думает, что приведенные аргументы или факты в достаточной степени подкрепляют его выводы? Почему он не рассмотрел возможные возражения? Что он хотел сказать тем или иным словом,

употребленным в особенном значении, не привлекая отдельного внимания аудитории к этому значению?

В. Далее, по отношению к идеям или вопросам, которые, на ваш взгляд, вы достаточно поняли, чтобы согласиться или не согласиться с оратором, следует уточнить, с чем вы согласны, а с чем нет. Если вы хотите быть честным в своем несогласии, желательно указать свои доводы. Даже в случае согласия полезно записать, на чем оно основано — на аргументах оратора или ваших собственных дополнительных доводах.

С. Восприятие услышанного не всегда приводит к согласию или несогласию. Возможно, вы сочтете, что аргументация оратора в некоторых аспектах несостоятельна, но не сможете сами обоснованно подтвердить или опровергнуть его выводы. В таком случае следует сделать пометку об отложенном суждении. При этом вам еще предстоит проделать определенную работу, самостоятельно или с чьей-то помощью, прежде чем вы составите свое мнение по актуальным вопросам.

Д. Независимо от того, согласны вы, не согласны или не определились по отношению к прослушанной речи, необходимо сделать еще один шаг. Допуская, что оратор не ошибся с выводами и достаточно их обосновал, нужно задать вопрос: «Что из этого следует?» Этот вопрос можно задать и при противоположном допущении — что выводы оратора неверны и можно аргументированно доказать противное. Этот заключительный вопрос, задаваемый в любом случае, побуждает задуматься над тем, что дала вам речь в целом.

Если эти рекомендации по ведению записей в процессе слушания речи и впоследствии, когда вы обдумываете услышанное, кажутся чрезмерно подробными и скрупулезными, следуйте им лишь в той мере, в которой считаете речь по форме и содержанию достаточно насыщенной и важной, чтобы прилагать усилия.

Безусловно, множество выступлений, банальных по содержанию, беспорядочно организованных или вовсе бессвязных, не заслуживают неотрывного внимания, не говоря уж об активном слушании с ведением записей.

Я призываю вас разумно следовать вышеупомянутым рекомендациям, по необходимости адаптировать их согласно содержанию, стилю и важности речи, прилагать максимальные усилия при слушании

самых достойных выступлений, более скромные — при слушании менее ценных и вообще не прилагать усилий, если речь не заслуживает внимания.

Если выступление, пусть даже содержательное и блестящее, относительно коротко, внимательное и активное слушание требует более сжатых записей, чем я описал выше. Возможно даже, что относительно короткая речь достаточно сохранится в памяти для ретроспективного осмысления в письменном виде, и в оперативных записях в процессе слушания не будет надобности.

- 4 -

Когда вы слушаете «расхваливание товара» — политическую речь любого рода, рекламу или наставления топ-менеджера, направленное на то, чтобы убедить вас совершить определенный поступок или занять определенную позицию, — важно иметь некоторую устойчивость к рекламе. Не будьте чрезмерно податливы и одновременно не воздвигайте нерушимых барьеров для восприятия.

Активное слушание непрерывной речи в целом обычно менее трудоемко, чем активное слушание речи, которая в первую очередь нацелена на обучение, а не на убеждение. Тем не менее иногда полезно делать краткие заметки в процессе слушания, как правило, в форме вопросов, на которые ожидаются ответы.

1. Что оратор пытается «продать», или, другими словами, к какому поступку или мнению он меня подталкивает?
2. Почему оратор считает, будто его слова способны меня убедить? Какие аргументы или факты он приводит в подкрепление своей речи?
3. Какие актуальные, на мой взгляд, вопросы оратор упустил? Каких слов ему не хватает, чтобы повлиять на меня?
4. Когда оратор закончил убеждающую речь, какие важные для меня вопросы он оставил без ответа или вообще не рассмотрел?

Если оратор вас не удовлетворил по одному или несколькими вышеизложенным пунктам и вы не можете ответить на эти вопросы или

серьезно сомневаетесь в возможных ответах, значит, он вас не убедил. И не значит, что вас вообще нельзя убедить в данном вопросе; просто потребуется больше усилий, чтобы преодолеть вашу вполне оправданную устойчивость к рекламе и превратить вас в покупателя, послушного исполнителя или союзника.

На мой взгляд, попытки убеждения при помощи непрерывной речи редко бывают успешными. Обычно такая речь дополняется тем, что я называю двусторонним разговором — обменом мнениями между оратором и слушателем, когда один задает вопросы, а второй отвечает.

Записи, сделанные в процессе слушания, помогают упростить обмен вопросами и ответами, который начинается по завершении речи.

Тот, кто стремится убедить аудиторию, должен быть так же готов перейти к диалогу, как и его слушатели. Он может подкрепить и лучше растолковать основные мысли, отвечая на вопросы, задаваемые слушателями. Также он может развеять сомнения и опровергнуть возражения, если будет отвечать умело — и честно!

Кроме того, оратор может сделать изначальную речь более убедительной, задавая слушателям вопросы, помогающие выявить скрытые точки сопротивления или задавая вопросы, которые уже мелькали в голове у слушателей, и тут же отвечая на них самому.

Таким образом, он сможет определить и попытаться опровергнуть недооформленные или даже неявные возражения.

- 5 -

То, что верно для непрерывной речи, направленной на убеждение, в равной мере относится к непрерывной обучающей речи. Для слушателей речи второго типа двусторонняя беседа в виде вопросов и ответов — это возможность получить ответы на вопросы, которые содержатся в их записях, или высказать возражения, на которые они хотели бы услышать ответ. В результате они могут определиться со своей позицией, изменить мнение с несогласия на согласие или наоборот. В любом случае обмен вопросами и ответами позволит максимально активно реализовать усилия, затраченные на слушание.

Оратор, цель которого — обучение, также выигрывает от двусторонней беседы в виде диспута или обмена вопросами и ответами

по завершении речи. Без такой беседы трудно, если не невозможно, убедиться, что сказанное было воспринято, и невозможно адекватно оценить степень, в которой удалось повлиять на сознание слушателей желаемым образом. Только отвечая на вопросы или комментируя возражения аудитории, оратор может устранить возникшее непонимание, повторив то важное, что было упущено, и дополнив свою речь мыслями, которые он собирался высказать, но по какой-либо причине не высказал.

Кроме того, оратор может использовать формат диспута или обмена вопросами и ответами, чтобы задать вопросы аудитории, в частности, с целью выяснить, насколько хорошо его поняли, какие трудности он не рассмотрел и какие возражения остались у слушателей невысказанными.

Даже когда непрерывная речь и молчаливое слушание реализуются на максимально высоком уровне, они редко позволяют достичь конечной цели коммуникации — «встречи» сознаний и понимания между ними, независимо от согласия или несогласия. Такие виды говорения и слушания по возможности следует дополнять двусторонним разговором, обменом между оратором и слушателями в виде беседы или дискуссии.

Только посредством беседы или дискуссии говорение и слушание могут стать максимально завершенными и плодотворными. Именно к этой разновидности говорения и слушания мы обратимся в следующей части этой книги. Прежде всего мы рассмотрим диспут или обмен вопросами и ответами, которые следуют за непрерывной речью и молчаливым слушанием.



ЧАСТЬ IV

Двусторонний разговор

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ

Обмен вопросами и ответами. Форум

- 1 -

До сих пор мы рассматривали говорение и слушание — две половины, которые должны составлять одно целое, — по отдельности.

Письмо и чтение почти всегда отделены друг от друга. У читателей обычно нет возможности оценить свое понимание книги, прямо спросив автора. Точно так же авторы часто не могут удостовериться, что их книги прочитаны качественно, предложив читателям задавать вопросы. Редкие рецензии служат этой цели, хотя порой ее достижению способствуют письма читателей.

В отличие от письма и чтения, говорение и слушание часто сочетаются во взаимообмене, в двустороннем взаимодействии, при котором оратор и слушатель поочередно задают вопросы и отвечают. Как я уже подчеркивал, любая речь, ориентированная на обучение или убеждение с практической целью, не достигнет должного эффекта, если не будет дополнена обсуждением.

Этот вывод подтверждается на примере политической жизни античной эпохи, когда в решении социальных вопросов центральное место отводилось афинской агоре и римскому форуму. На этих площадях для собрания граждан произносились политические речи, и, помимо этого, граждане реагировали на выступления, задавая вопросы и комментируя ответы. Слово «форум» пришло к нам из античности

как обозначение любого собрания, на котором оратор отвечает на вопросы аудитории.

Хотя сейчас наступила эпоха телевидения, в политической жизни Великобритании кандидаты в члены парламента проводят агитацию в особой форме — не просто выступая перед электоратом с обещаниями, но и выдерживая шквал вопросов, на которые обязаны дать ответ. В самом парламенте проходят регулярные сессии, когда члены правительства, составляющие государственные документы, отвечают на вопросы оппозиционной партии.

В США с распространением телевидения сократились возможности прямой конфронтации, при которой кандидаты общаются с людьми непосредственно и выслушивают их вопросы и мнения. В старые времена кандидаты в президенты ездили в предвыборные турне на поезде, выступая на станциях и полустанках, отвечая на вопросы и замечания. Эта традиция не сохранилась, и с ней было утрачено нечто ценное, как для кандидатов, так и для публики.

«Форум» или диспут — не менее полезное дополнение и к речи, не связанной с политической риторикой. По воскресеньям в Гайд-парк-корнер в Лондоне ораторы за импровизированными трибунами произносят речи на различные теоретические темы, от существования Бога и бессмертия души до ужасов вивисекции и пользы контроля рождаемости при помощи контрацепции или абортов. Выступления всегда собирают толпу людей всех возрастов, которые приходят не только слушать ораторов, но и бомбардировать их вопросами после окончания речи.

В США нет аналогов Гайд-парк-корнер, однако есть давняя традиция публичных лекций, в анонсах к которым всегда заявлено время для ответов на вопросы. Иллюстрацией может служить курс лекций объединения Чатакуа* в конце прошлого и начале нашего столетия.

* В городе Чатакуа на западе штата Нью-Йорк расположен Институт Чатакуа, основанный в 1874 году как центр подготовки учителей методистских воскресных школ. Здесь родилось движение Чатакуа, финансирующее курсы и циклы общедоступных лекций по гуманитарным наукам. В настоящее время город является одним из главных в стране мест сбора учителей. В Чатакуа-кампусе регулярно проводятся лекции, выставки и религиозные службы. *Примеч. ред.*

Форд-Холл Форум* в Бостоне и Купер-Юнион Форум** в Нью-Йорке — еще два знаменитых примера подобной практики: собирать аудиторию не только для слушания, но и для задавания вопросов.

- 2 -

Первый опыт лектора я получил в двадцатые годы в колледже Купер-Юнион. На обсуждение было отведено столько же времени, сколько на лекцию — один час. В противном случае у меня вообще не было бы аудитории. Слушатели посещали лекции с единственной целью: терроризировать лектора, задавая как можно более каверзные вопросы или пытаясь загнать его в тупик неожиданными комментариями.

В результате слушатели учились качественнее слушать, поскольку быстро уяснили: вопросы или комментарии не будут рассматривать, как не относящиеся к делу, если они будут свидетельствовать о невнимательности или недопонимании. Вежливость и корректность не мешали ведущему поддерживать строжайшую дисциплину и требовать, чтобы слушатели спрашивали, демонстрируя намерение играть по правилам и не посылая бесконечные мячи в аут.

Подобная эффективная и выверенная организация диспута позволяла не только повысить качество слушания и испытать мастерство слушателей. Она также учила лекторов многому из того, чему нельзя научиться в иных условиях. Я понял это на заре своей карьеры лектора на Купер-Юнион Форум и неоднократно убеждался в верности этого открытия впоследствии, выступая в течение пятидесяти с лишним лет перед широкой публикой в различных форматах и перед студентами в различных образовательных учреждениях.

Я глубоко сожалею о тех случаях, когда временные рамки или иные обстоятельства не позволили мне ответить на вопросы или

* Форд-Холл Форум (Ford Hall Forum) — общее название старейших в США (с 1908 года) бесплатных публичных лекций. Первые чтения происходили в Большом Бостоне, в Форд-Холле на Бикон-Хилл. *Примеч. ред.*

** Купер-Юнион Форум по развитию науки и искусства — гуманитарное учебное заведение, расположенное в Ист-Виллидж, в окрестностях Манхэттена, Нью-Йорк. Основано в 1859 году. *Примеч. ред.*

опровергнуть возражения аудитории. Я ничему не научился, когда просто слушал свою речь, не имея представления о том, насколько адекватно услышаны и поняты мои слова. С таким же успехом я мог говорить с пустым залом.

Когда лекция завершается обсуждением — и чем дольше длится обмен вопросами и ответами, тем лучше, — я узнаю о своем выступлении массу нового. Какие термины нужно расшифровывать подробнее. Какие предпосылки нужно объяснять полнее. Какие мысли нужно раскрывать глубже и почему необходимо изменить порядок изложения некоторых пунктов. Узнаю, какой аргумент следует развернуть, а какой — представить более сжато.

И это еще не все. Из возражений и указаний на трудности восприятия я узнаю, в чем мое мышление оказалось ошибочным или недостаточным. Возражения, которые я не могу удовлетворительно опровергнуть, требуют серьезной переработки лекции. Вопросы, на которые я не в состоянии удовлетворительно ответить, требуют ее расширить, введя дополнительные пункты и пояснения.

Все новое, что я узнаю благодаря диспуту, позволяет усовершенствовать лекцию ко второму разу, затем к третьему, четвертому и каждому последующему, пока польза дальнейшего обсуждения не станет относительно несущественной. Тогда я понимаю, что достаточно испытал свое мышление и умение говорить и могу быть относительно уверен, что мои мысли и слова на конкретную тему в целом понятны и восприимчивы, даже если реализация несовершенна — а ведь она всегда останется таковой. Последующие ситуации, когда возникает новый вопрос или неожиданное возражение, постоянно напоминают об этом несовершенстве.

Я считаю пользу, извлеченную из неоднократных постлекционных диспутов, столь ценной, что за последние сорок лет большинство написанных мною книг представляют собой расширенный вариант лекций, прошедших испытание и тщательно усовершенствованных в области содержания и стиля в результате общения со слушателями.

Первой книгой, написанной таким образом, стала «Как читать книги». Она оказалась гораздо более удачной, чем более ранние, которые я писал так, будто говорил сам с собой в тишине своего

кабинета. Год с лишним я проводил лекции об искусстве чтения перед разнообразными аудиториями, прежде чем взялся за написание книги. Курс лекций я подверг тщательному пересмотру, исправлял и дополнял его. Книга выросла из моей папки конспектов лекций и других записей, сделанных в результате общения с аудиторией. Когда я понял, что она достигла широкого круга читателей, то решил придерживаться той же системы со следующими книгами.

Я даже осмелюсь сказать, что говорение и слушание, должным образом совмещенные в постлекционном диспуте, — лучшее подспорье для написания книги. Прочие методы также могут быть полезными, однако автор, который не общался с аудиторией, не понял из вопросов и возражений, каким образом следует улучшить мышление и содержание для эффективной коммуникации, обделен информацией, которую больше ниоткуда не получит.

Немного дальше углубившись в свои личные воспоминания, я хотел бы добавить, что постлекционные диспуты, организованные в колледже Сент-Джон в Аннаполисе и под эгидой Института гуманитарных исследований Аспена, оказались для меня наиболее познавательными и поучительными, поскольку слушателями были как студенты, так и широкая публика. Хочется думать, что они стали не менее познавательны и поучительны для моей аудитории.

В колледже Сент-Джон формальные лекции читаются раз в неделю, с обязательным посещением для всех студентов. По окончании выступления в лекционной аудитории и после короткого перерыва студенты собираются в дискуссионном зале. Обсуждение никогда не занимает менее полутора часов, часто длится гораздо дольше.

Студенты узнают, какие мысли они упустили или неверно поняли, и наши разнородные понятийные словарные запасы постепенно становятся согласованными. Я узнаю от студентов, какие вопросы не рассмотрел, какие аргументы не прояснил и какие ошибки или неточности допустил в своем размышлении на данную тему.

Постлекционное обсуждение — важная составляющая образования в колледже Сент-Джон. Она не является опциональной или факультативной, как в большинстве колледжей и университетов, где посещение добровольное и часто на обсуждении присутствуют лишь

немногие, а диспут обычно короткий, с небольшим количеством участников. Поэтому я считаю более полезным для себя читать лекции в колледже Сент-Джон, чем в большинстве образовательных учреждений. Студенты колледжа обучены порядку ведения дискуссии. Им объяснили, как слушать лекции, чтобы затем участвовать в последующем диспуте.

Подобный опыт я получил и в Аспене: слушатели тамошних лекций обычно планируют участвовать в последующей дискуссии. Они стремятся проверить себя и оратора посредством обмена мнениями в ходе обсуждения. Интеллектуальный уровень аудитории и разнообразие ее учебного или профессионального опыта делают аспенские постлекционные диспуты особенно полезными и познавательными для лекторов и слушателей.

На заре существования Института Аспена, когда расписание семинаров, конференций, лекций и прочих мероприятий было не таким плотным и могло вместить еще и диспуты, организация этих диспутов была, на мой взгляд, идеальной. Вместо того чтобы проводить обмен вопросами и ответами в лекционном зале сразу после лекции, слушатели собирались в другой аудитории на следующее утро. Диспут при этом длился полных два часа, а помимо лектора, на нем присутствовала комиссия, члены которой имели соответствующую подготовку, чтобы отвечать на вопросы и возражения.

Преимущество такой организации состояло в том, что у аудитории было время пересмотреть конспекты, поразмыслить над ними и над тем, что отложилось в памяти, и даже более точно сформулировать свои вопросы и возражения. В результате вопросы были более глубокими, возражения — более обоснованными, поспешные выводы и посторонние комментарии отсутствовали, а благодаря поддержке комиссии экспертов дискуссия велась на более высоком уровне.

Мне бы хотелось всегда иметь возможность отложить постлекционный диспут на следующее утро, но увы, приятный и полезный опыт, полученный благодаря организации диспутов в первые годы существования Института Аспена, в моей жизни больше никогда не повторился.

- 3 -

Каким же образом, независимо от обстоятельств, следует проводить диспут? Позвольте ответить на этот вопрос сначала с точки зрения оратора, а затем — с точки зрения слушателя.

По возможности оратору желательно управлять дискуссией при помощи приема, который я всегда использовал в колледже Сент-Джон и иногда в Аспене. Открывать диспут следует просьбой к участникам различать два типа вопросов: с целью лучше понять сказанное и с целью возразить лектору. Начинать нужно с вопросов первого типа, поскольку нет смысла отвечать на возражения, проистекающие от неверного понимания.

Вопросы первого типа должны звучать как «Верно ли я понял, что...». Тогда лектор может ответить, что спрашивающий понял, а что нет. В последнем случае лектор попытается прояснить сказанное, чтобы обеспечить необходимое понимание. Только после того как на все вопросы такого рода даны ответы и лектор считает, что его поняли удовлетворительно, окажется уместным и полезным, если он ответит на вопросы, ставящие под сомнение высказанные им мысли, или на возражения против того или иного тезиса. Вопросы с целью получения информации о прочитанной лекции или проверки понимания слушателей всегда должны предшествовать вопросам-возражениям и контраргументам.

Порой слушатели предвеляют свои вопросы приписыванием лектору утверждений, которые либо отсутствуют в речи, либо являются примерами неверного толкования лекции. «Вы сказали то-то и то-то», — говорит спрашивающий. В таком случае я всегда поднимаю руку или качаю головой, немедленно сообщая ему, что не утверждал ничего подобного. Нет смысла рассматривать вопрос на основе того, чего я не говорил, или на основе искажения моих слов. Затем я повторяю, что именно сказал, и уточняю у собеседника, есть ли у него вопросы теперь.

Есть еще два приема, которые помогают лектору упростить или развить дискуссию. Первый — скорректировать задаваемые вопросы, перефразируя их таким образом, чтобы они точнее отвечали содержанию речи. «Я хотел бы убедиться, что понял ваш вопрос, — скажу я, —

поэтому позвольте повторить его в таком виде: ...» Затем я спрашиваю, устраивает ли моя формулировка, и только в случае положительной реакции отвечаю.

Часто слушатель придумывает хороший вопрос, но оказывается неспособен сформулировать его. Иногда вопрос задается «наудачу», а не тщательно привязывается к теме. В этом случае аналогичное перефразирование поможет лектору развить дискуссию, не отклоняясь от темы.

Второй прием для лектора заключается в том, чтобы поменяться местами с аудиторией и задавать вопросы самому. Лучше всего делать это ближе к концу диспута, когда вопросы слушателей исчерпаны. Если лектор чувствует, что некоторые хорошие вопросы не были заданы, а он хотел бы на них ответить, чтобы прояснить свои слова, почему бы ему не задать их самому?

Данный прием особенно полезен в «расхваливании товара» — в политической или любой другой убеждающей речи. Разумеется, оратор должен ответить на все вопросы, в которых проявляется сопротивление слушателей. Однако нежелательно на этом останавливаться. Некоторые существенные препятствия к успеху речи могут крыться в сознании слушателей, но не быть высказанными. Если оратор не вытаскивает их наружу, то вряд ли сможет преодолеть сопротивление, причины которого неясны.

Кроме того, оратору следует использовать риторические вопросы на соответствующую тему, искусно составленные и с большой вероятностью предполагающие положительный ответ.

В политике, деловых переговорах и при продаже недостаточно просто выступить с убеждающей речью. За ней всегда должно следовать обсуждение, во время которого оратор может ответить на вопросы аудитории и задать свои вопросы, особенно риторические, вызывающие желаемые ответы.

- 4 -

С точки зрения слушателя, планирующего участие в обсуждении услышанного (неважно, убеждающей или обучающей речи), основой для вопросов могут стать записи, сделанные в процессе слушания. В отсутствие таких записей придется опираться на свою память.

Если речь обучающая, слушатели должны держать в голове две цели. Первая — убедиться, что они полностью поняли услышанное. Вторая — поставить под сомнение слова оратора и решить, соглашаться ли с его мнением на определенные темы или нет.

В случае убеждающей речи слушатели должны не упустить шанс задать вопросы оратору, чтобы привлечь внимание к наиболее важным обстоятельствам, которые он намеренно опустил, понимая, что они могут повысить сопротивление. Также слушателям следует убедиться, что они верно поняли обоснование тех или иных желаемых действий, а если доводов недостаточно, слушатели имеют возможность высказать свои возражения и проверить, насколько оратор способен их опровергнуть.

Человек, которого убедила речь на политической арене, в деловых переговорах и на совещаниях, а также на рынке, уверен, что все важные обстоятельства были раскрыты и на все актуальные вопросы был дан ответ. При этом он может заблуждаться по вине оратора или из-за неправильных вопросов.

Человек, которые не получил ответов на свои вопросы или возражения, по понятным причинам останется неубежденным.

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ

Типы разговора

- 1 -

Диспут, который следует за обучающей или убеждающей речью, — это лишь одна разновидность беседы и обсуждения, весьма специфическая, поскольку подобный обмен вопросами и ответами основан на содержании прослушанной речи, и его направление определяется ее целью. Существует масса других типов прямого взаимодействия между ораторами и слушателями, чрезвычайно разнообразных по характеру и целям, от легкой болтовни на коктейль-вечеринке или разговоров за праздничным столом до серьезнейших политических дебатов, деловых конференций и официальных университетских семинаров и научных симпозиумов.

Чтобы изложить правила ведения разговоров различного типа в максимально доступной и содержательной форме, важно ввести их классификацию, отмечая характерные черты каждой разновидности. Это необходимо по той же причине, по которой мы сочли нужным разделять два основных типа непрерываемой речи — убеждающую и обучающую — и рассматривать различия в роли слушателя речи каждого типа.

Предлагаю следующую классификацию, включающую четыре типа двусторонней беседы — разновидностей разговора. Она подойдет для наших целей, даже если не окажется исчерпывающей.

- 2 -

В первую очередь разговоры делятся на шутливые и серьезные. Несерьезными я называю все формы разговора без определенной цели и ведущего направления. Кроме того, как и сама шутка (высказывание

исключительно ради удовольствия, заключенного в самой шутке), разговор скорее шуточный, чем серьезный по замыслу приятен сам по себе, без какой-либо высшей цели.

Такие разговоры называют еще светскими беседами. Это легкая, неформальная болтовня в приятной компании друзей или хороших знакомых. Она может, но не обязана быть информативной или познавательной. Такая беседа просто доставляет людям удовольствие, помогает подружиться или ближе познакомиться.

Хорошую светскую беседу невозможно заранее запланировать. Она возникает сама по себе в благоприятных условиях. Заранее выбрать предмет разговора — это уже планирование, как на деловом совещании.

Светские беседы текут своим чередом, без определенной цели и без необходимости принимать решения.

Прочие три типа разговора в нашей классификации относятся скорее к серьезным, чем к шуточным. Они целенаправленны и развиваются в определенном направлении. Такие разговоры делятся на глубоко личные и безличные.

Под фразой «личный разговор» я подразумеваю то, что часто называют «разговором по душам». Любой из нас вспомнит случай из жизни, когда он предлагал кому-то близкому и дорогому: «Давай поговорим по душам».

Выражение «по душам» может ввести вас в заблуждение, если понимать его так, будто в этом разговоре мы участвуем при помощи души, а не сознания. Любая беседа, шуточная или серьезная, личная или безличная, предполагает участие сознания. Однако в так называемом разговоре по душам мы используем сознание, чтобы рассказывать о том, что затронуло нашу душу, — о наших эмоциях и чувствах, симпатии и неприязни.

Такой разговор связан с эмоциональными проблемами, глубоко волнующими собеседников. Он очень серьезен, вероятно, серьезнее, чем любой другой, поскольку его цель — устранить непонимание или облегчить, а порой и снять эмоциональное напряжение.

Два других, также серьезных типа разговора относятся скорее к безличным, чем к личным. Один можно назвать теоретическим,

поскольку его цель — изменить мнение собеседника. Он бывает обучающим, когда собеседники приобретают новые знания, или просветительским, если они начинают понимать нечто новое или лучше понимать обсуждаемые вопросы.

Разговор является практическим, если его цель — утвердить план действий, принять решение, связанное с действием, или изменить эмоциональное отношение или порыв, способные отразиться на дальнейших действиях. Даже когда подобный разговор связан с эмоциями или порывами с практической целью продать товар, завоевать поддержку политического деятеля или принять бизнес-план или стратегию, он все равно остается безличным.

Человек, убеждающий других с практической целью, обычно воздействует на эмоции слушателей. Его собственные эмоции могут в этом не участвовать, *за исключением связанных с данной целью*. Однако в личном разговоре — разговоре по душам — эмоции собеседников вступают в прямое взаимодействие. Такой разговор может произойти между мужем и женой, родителями и детьми, членами семьи, влюбленными и друзьями — но никогда не произойдет между людьми, не состоящими в близких отношениях, которые связывают их эмоционально.

Эта связь отсутствует между продавцом и покупателем, между топ-менеджером и его коллегами, между людьми, которые преследуют некую политическую цель. Обычно они мало знакомы друг с другом или не знакомы вовсе. Даже если они друзья, дружеские чувства и любовь остаются на заднем плане. В редких случаях, когда между участниками такого разговора есть эмоциональная близость, влияющая на общение, ситуацию затрудняют ограничения и препятствия, нарушающие обычное течение разговора.

В разговоре по душам обычно мало участников — чаще всего двое. Обычно он происходит в интимной обстановке, а не на публике. Участники разговора никогда не будут вести протокол встречи или заранее готовить повестку дня. Такой разговор может начаться спонтанно, а может быть спланирован одним из участников и предложен второму с указанием времени и места. В любом случае, это обычно значимое событие в жизни собеседников, влияющее только на них и больше ни на кого.

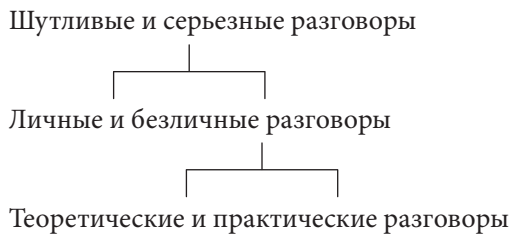
В безличном разговоре, обучающем или убеждающем, могут участвовать двое, несколько человек или большая группа. Если участники некоторое время общались между собой, это облегчит их дальнейшую коммуникацию. Они будут знакомы с особенностями словоупотребления, интеллектуальным уровнем и предубеждениями друг друга. Если они не были знакомы между собой и встречаются впервые, в их общении возникнут препятствия, которые необходимо, но порой трудно преодолевать.

В личных разговорах или разговорах по душам участники держатся друг с другом на равных. Даже при разнице в возрасте или степени зрелости, как между родителями и детьми, любовь или дружба уравнивает всех собеседников и облегчает разговор, позволяя игнорировать какие бы то ни было различия.

В безличных разговорах, напротив, много значит, общаются ли участники разговора между собой на равных. Как пример можно привести бизнес-конференцию, семинар, на котором преподаватель ведет дискуссию со студентами: ведущий диспута играет иную роль, нежели остальные участники.

Разговор первого типа — шуточный, который я назвал «светской беседой», наиболее плодотворен в относительно небольших компаниях. Лучше всего, когда собеседников двое, однако бывает и больше. Не секрет, что пять-шесть человек, собравшись вместе, для неформального общения обычно разбиваются на две отдельные группы.

Подведу итоги своей классификации разговоров на следующей диаграмме.



В результате получаются четыре типа: 1) светская беседа; 2) личный разговор, разговор по душам; 3) безличный теоретический разговор,

который может быть обучающим или просветительским; 4) безличный практический разговор, убеждающий совершить некое действие.

- 3 -

Безличные разговоры могут быть формальными или неформальными, подготовленными и организованными, с одной стороны, или спонтанными — с другой. Обсуждаемым предметом может быть заданный материал для чтения, идея, план или стратегия, предлагаемые к рассмотрению, проблема или вопрос, которые нужно решить, расхождение во мнениях, которое нужно устранить.

Если участники расходятся во мнениях о конкретном факте, вести обсуждение стоит лишь в том случае, когда они готовы рассмотреть следствия тех или иных совокупностей фактов, относясь к противоположным версиям как к гипотезам. Обсуждение может способствовать пониманию практического или теоретического значения *гипотезы* о верности определенной совокупности фактов; однако оно не поможет *решить*, как обстоят дела на самом деле относительно этих фактов. Это можно выяснить только путем исследования и анализа.

В безличных разговорах с теоретической целью идеальным предметом выступают идеи и теоретические вопросы. В разговорах с практической целью самый богатый материал обеспечивают детализированные планы, стратегии и практические задачи.

Практический разговор также может состояться, когда один человек стремится подтолкнуть другого или других к действиям — определенным поступкам, движению в определенном направлении, поддержке в некоем деле, сотрудничеству в том или ином предприятии и даже к разделению определенного эмоционального отношения или симпатии.

Также имеет значение, сколько людей участвует в разговоре — двое или больше. Если их более чем двое, важно, управляет ли один из собеседников дискуссией или она развивается без контроля со стороны конкретного участника.

На характер разговоров или обсуждений оказывают влияние такие обстоятельства, как время и место. Дискуссия может быть ограниченной во времени или вовсе не иметь временных рамок и даже проводиться неоднократно, раз за разом. Место может быть подходящим или

неподходящим, в зависимости от того, способствует ли оно созданию условий для обсуждения или, напротив, тормозит его из-за различных отвлекающих факторов.

Наконец, необходимо отметить, что одно из важнейших различий между безличными разговорами с теоретической целью и аналогичными разговорами с практической целью состоит в том, что первый может быть нескончаемым и незавершенным, тогда как второй должен приводить к некоторым выводам или решениям. Это напоминает отличие комедии от трагедии. Комедия обычно завершается с последним актом, но в принципе может длиться бесконечно. Последний акт трагедии обычно не оставляет возможности для продолжения.

Поскольку цель практической дискуссии — действие, в ней должно быть достигнуто решение, как правило, в ограниченное время. Однако при обсуждении идей и теоретических вопросов поиск согласия и взаимопонимания может быть бесконечным, как и попытка разрешить несогласие и очевидное расхождение во мнениях.

Такие дискуссии могут завершаться в заданное время без конкретного решения, как большинство диалогов Платона — своего рода комедий для ума. К теме разговора можно будет возвращаться снова и снова, и, возможно, получится даже подвести некоторые итоги, однако это не обязательное условие — в нем нет практической необходимости.

Конечно, единственным исключением являются формальные дебаты, которые имеют жесткие временные рамки и завершаются голосованием в пользу одной из сторон. Формальные дебаты могут быть полезны в практической сфере, когда необходимо конкретное решение. Также они могут быть полезны в теоретической сфере, как диспуты в средневековых университетах.

- 4 -

В последующих главах я намерен сформулировать правила и назвать факторы или условия, позволяющие повысить ценность разговора, сделать беседы всех типов более приятными, а серьезные беседы — более полезными.

В главе 11 я рассмотрю правила и рекомендации, оказывающие благотворный эффект на разговор в целом, а также на разные типы

Часть IV. Двусторонний разговор

разговоров, от светской беседы до безличных дискуссий, теоретических и практических.

Я не буду приводить правила и рекомендации по ведению личных разговоров — разговоров по душам. Поскольку эти разговоры очень интимны и зависят от индивидуальных темпераментов собеседников и эмоционального фона конкретной ситуации, каждый из них уникален. Могу сказать только одно: если собеседники, желающие выяснить отношения, связаны узами любви и дружбы, они будут разговаривать абсолютно искренне и ничего не скрывая, так как могут не опасаться непонимания или неприязни. Дружба и любовь исключают как самообман, так и обман собеседника. Они сглаживают путь к взаимному сочувствию и пониманию не только того, что волнует собеседника, но и собственных забот и волнений.

В главе 12 я рассмотрю все, что связано с достижением конечной цели всех безличных разговоров — взаимопонимания и согласия, представляющих собой встречу двух сознаний.

Для отдельного рассмотрения в главе 13 я оставил вопрос образовательной роли дискуссии, обучения при помощи вопросов и опросов вместо сообщения информации, на базовом уровне и на уровне высших учебных заведений.

Подобный метод практически не применяется в первые двенадцать лет школьного обучения, хотя ему следовало бы играть заметную роль на протяжении всего этого времени. Он редко используется на должном уровне в наших колледжах или на семинарах для взрослых, желающих продолжить обучение спустя долгие годы после завершения образования.

Сократовский метод — обучение при помощи вопросов и дискуссий — наиболее сложен, но одновременно наиболее плодотворен для всех участников. Чтобы достичь эффекта в таком обучении, можно предложить полезные правила и рекомендации. Я постараюсь сформулировать их в главе, посвященной семинарам.

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ

Как сделать разговор полезным и приятным

- 1 -

Существуют общие правила, пригодные для ведения любого серьезного разговора. Также существуют определенные факторы, влияющие на разговоры; их следует принимать в расчет, ибо они представляют собой трудности и препятствия, которые надо преодолевать. Их мы и рассмотрим в первую очередь. После этого я перейду к правилам улучшения качества разговора.

Язык — это инструмент, который мы должны использовать и используем в общении друг с другом. Если бы язык был совершенным просвечивающим аппаратом, с помощью которого можно заглянуть в голову собеседника, то он — язык — способствовал бы превращению любого разговора в телепатическое общение всеведущих ангелов. К несчастью, язык обладает абсолютно противоположными свойствами. Это весьма несовершенное средство общения — затуманивающее, невразумительное, полное двусмысленностей и подвохов.

Никто из нас не может использовать — да практически никогда и не использует — важные слова, которые были бы верно поняты собеседником, особенно те, которые имеют для нас первостепенное значение. Мы не можем заставить собеседника уловить тот смысл, который вкладываем. Даже если мы делаем специальное усилие, чтобы обратить внимание собеседника на значение, которое придаем важному слову, наше предупреждение не доходит до его сознания, и отклик на наш вопрос или утверждение демонстрирует: собеседник не услышал нас или не придал нашим словам никакого значения.

Конечно, погруженность людей в общение предполагает использование слов во множестве значений. Каждый хочет употреблять слова по собственному усмотрению, и никак иначе. Однако кое-что сделать мы можем. Например, заметить разницу смыслов, в которых употребляются одни и те же слова, и даже как-то отметить их. Это требует больше труда и терпения, чем большинство людей готово потратить, чтобы сделать разговор более плодотворным, но если этим пренебречь, то результатом станут непонимание и непримиримый конфликт.

Облегчить устранение препятствий, возникающих при разговоре из-за несовершенства языка как средства общения, можно двумя способами. Первый — это общая школьная образованность, предусматривающая прилежное изучение «свободных искусств» — грамматики, риторики и логики. Второй — следование общей традиции познания, накопления читательского опыта и понимания относительно небольшого числа базовых мировоззренческих идей. Наши предки в совершенстве владели этими способами в XVIII–XIX веках. Мы утратили их из-за падения общего уровня образования и повальной специализации, обрушившейся на наши головы в XX веке.

Наши не столь далекие предки лучше нас ориентировались в свободных искусствах — искусстве общения и искусстве обучения. Перед теми, кто получал в школе прочную основу, открывался путь к *общей* образованности, а образованные люди разделяли *общее* интеллектуальное и гуманитарное наследие, которое дарило им *общую* сокровищницу не только слов, но и идей. Они становились членами единого интеллектуального братства, владевшего *общими* идеями, ценностями и аллюзиями. Это делало общение куда легче и лучше.

Образованный человек XX века перестал быть энциклопедистом! Он специалист, эксперт на том или ином поле деятельности. Язык специалиста включает множество терминов из профессионального жаргона, недоступного пониманию специалистов других профессий. В XX веке хорошо образованные люди или, лучше сказать, те, кто окончил школу, колледж и университет, могут выйти в самостоятельную жизнь с совершенно различным багажом прочитанных книг. Здесь берет начало то, что Ортега-и-Гассет назвал «варварством специализации» — антитезой культуре.

Второй фактор, который надо иметь в виду при объективном деловом разговоре, — накал эмоций. Это не относится к личному, задушевному разговору, где эмоции составляют суть общения. Эмоции, конечно, уместны для придания убедительности сказанному, но только тогда, когда их использование как следует обдумано и целесообразно.

Эмоции, однако, абсолютно недопустимы в беспристрастном деловом диалоге, целью которого является взаимопонимание и согласие в чисто интеллектуальных вопросах.

Вторжение эмоций в такой разговор портит его, превращая в жаркий конфликт, мешая чисто интеллектуальному спору. В результате происходит столкновение конфликтующих предубеждений, а не интеллектуальный обмен идеями или спорными мнениями, где разногласия можно снять, добавив аргументы или разумные обоснования.

Хорошее знание собственных сильных и слабых сторон — еще один фактор, который, если он присутствует, облегчает разумный разговор, а его отсутствие может нанести непоправимый вред. Понимание самого себя — необходимое условие понимания собеседника. Человек должен уметь внятно разъяснить свою позицию хотя бы самому себе. Ясность во внутренних монологах определяет ясность и четкость изложения мыслей в реальных диалогах. От человека, не обладающего необходимыми знаниями для разговора с самим собой, трудно ожидать знаний, необходимых для интеллектуального общения с другими.

Последним, но самым важным фактором является мера усилий, которые необходимо приложить, чтобы сделать любой серьезный разговор ценным как в плане пользы, так и в плане удовольствия, которое этот разговор доставляет собеседникам. Самое трудное на свете — ясно выразить, что вы имеете в виду. Не менее трудно понять, что имеет в виду собеседник. И то, и другое требует затрат умственной энергии, и многие люди оказываются не готовы к ним. Такие люди — ленивые и вялые собеседники, и их интеллектуальная леность — страшный грех, мешающий добиваться положительных результатов, которые обычно достигаются в энергично проведенных беседах.

Многие из нас прилагают усилия только для достижения вполне земных целей — чаще всего, любви или денег. Если бы мы чувствовали такую же настоятельную потребность в интеллектуальных контактах,

то не жалели бы сил на вдумчивые разговоры, которые могут привести к взаимопониманию и, в какой-то мере, к согласию, или, на худой конец, к осознанию расхождений.

- 2 -

Давайте теперь обратимся к некоторым общим правилам, касающимся серьезных переговоров любого рода. Некоторые из этих правил подходят и для неформального развлекательного общения, о чем я тоже упомяну.

1. Выберите подходящее место и найдите повод для разговора, чтобы выкроить для общения достаточное время и избежать раздражающих помех, отвлекающих от разговора и его темы.

Есть время для светских разговоров, и есть время для серьезных разговоров. Коктейль или званый обед — не место для серьезных разговоров. Если разговор приходится втискивать между какими-то иными занятиями — например, походом в театр или сном, — то он получится либо развлекательным, либо сугубо формальным. Для разговора необходимо много времени. Хорошая беседа течет медленно и долго набирает обороты. Если в разговоре участвуют незнакомые друг другу люди, то он неизбежно вырождается в светскую болтовню. Вечер отдыха, в котором участвуют уставшие после работы люди, — не самое подходящее место для решения мировых проблем. В этой ситуации серьезный и плодотворный разговор возможен только между друзьями или знакомыми, которые горят желанием обсудить интересные проблемы.

Хороший разговор возможен не во всех случаях. Если вы приходите к человеку на работу, надеясь поговорить с ним час или около того, а он в это время разбирается с возникшими утром проблемами, неважно, профессиональными или семейными, то едва ли он станет внимательно вас слушать.

Есть один способ сделать обед с участием более шести человек, среди которых не все знакомы друг с другом, площадкой для хорошего разговора. Я в большом долгу перед Дугласом Кейтером*, который познакомил меня с этим способом.

* Дуглас Кейтер — американский журналист и публицист, назвавший СМИ «четвертым рычагом власти». *Примеч. ред.*

Когда иссякают темы для светских бесед, Дуглас меняет ситуацию так, что она начинает располагать к серьезному разговору. Кейтер берет в свои руки инициативу и задает вопрос, спрашивая затем ответ у всех присутствующих по очереди.

После того как все выскажутся, он продолжает вести импровизированную встречу, поощряя обсуждение, вызванное разницей во мнениях. Такой разговор оказывается полезным и приятным для всех участников.

Есть еще один способ сделать обед поводом для серьезного, поучительного разговора. Хозяин предлагает одному из гостей коротко высказаться по знакомому ему предмету, который, по мнению хозяина, может породить оживленное обсуждение. Затем можно попросить выступавшего ответить на вопросы присутствующих, либо присутствующие могут прокомментировать выступление, выражая свое согласие или несогласие.

2. Вы должны заранее знать, чего хотите от задуманного разговора и каким он должен быть. Первым и главным правилом полезного чтения является заблаговременное знание о том, что за книгу вы хотите прочитать. Читать роман — это одно, а историческое сочинение — совсем другое; то и другое разительно отличается от чтения философского трактата или научного сочинения.

Как мы уже видели, серьезные разговоры тоже различаются между собой предметами и целями обсуждения. Надо знать природу разговора, в который вы собираетесь вступить, — будет ли это теоретическое обсуждение или решение практических вопросов, — и, кроме того, понимать, каковы цели беседы.

3. Для серьезного разговора, к какому бы виду он ни принадлежал, надо выбирать подходящих собеседников. Не пытайтесь обсуждать все со всеми. Даже ваши лучшие друзья могут оказаться некомпетентными в каких-то вопросах или просто не проявят к ним никакого интереса. Иногда камень преткновения — не компетентность и не отсутствие интереса, а несовпадение темпераментов и привязанностей. Если вы знаете, что Грин и Браун терпеть не могут друг друга, не привлекайте их к совместному разговору, так как в результате выявится не истина, а их эмоциональный антагонизм.

Любой из нас может вспомнить случай, когда предлагал для обсуждения тему, неприемлемую для собравшихся. Если вы делаете эту ошибку, то разговор угасает и превращается в светскую беседу о погоде, газетных новостях и спорте.

Самое важное — никогда не обсуждать ни одну проблему с человеком, который, как вам доподлинно известно, имеет в этом вопросе непоколебимое мнение. Если вы знаете, что этого человека невозможно переубедить, ни в коем случае не пытайтесь этого делать. Если вы знаете, что кто-то непоколебимо убежден в истинности той или иной точки зрения, не пытайтесь изменить его мнение, обсуждая вопрос или тему, относительно которой он раз и навсегда решил придерживаться определенной стороны. Он останется глух ко всем вашим аргументам в защиту противоположной позиции.

Целенаправленный отбор людей, с которыми можно говорить об определенных вещах, так же важен, как целенаправленный выбор места, времени и повода для обсуждения этих вещей.

4. На свете существуют темы, которые нельзя обсуждать, их вообще не следует касаться в разговорах. Всем известную максиму *de gustibus non disputandum est** нарушают чаще, чем следует, и нарушение этого правила всегда превращает разговор в ристалище личных предрассудков и предубеждений.

Что касается материй, в отношении которых различия проявляются только во вкусах и предпочтениях, то здесь разговор может быть информативным только в том смысле, что собеседники узнают, насколько отличаются друг от друга их вкусы или почему одним нравится то, чего не любят другие. Такие различия невозможно сгладить никакими разумными аргументами, поэтому спорить здесь не о чем — для всех участников разговора это будет пустая трата времени.

Помимо симпатий и антипатий, которые не подлежат аргументированному обсуждению, есть еще личные мнения и предубеждения, каковые невозможно обосновать ни фактами, ни доводами разума. Все эти мнения, симпатии, антипатии и предубеждения, если они будут высказаны во время разговора, следует просто принять к сведению, но ни

* О вкусах не спорят (лат.). Примеч. ред.

в коем случае не делать их предметом интеллектуального обсуждения. Никакое разумное согласие по таким предметам невозможно, поэтому спорить бесполезно.

Обсуждать следует только те предметы, относительно которых в споре можно выяснить объективную истину. Личные предубеждения или ничем не подкрепленные мнения, которых я придерживаюсь, могут содержать субъективную истину — мою правду. Она истинна для меня, но не для вас. Если это так, то мне нет никакого смысла ее отстаивать, а вам нет никакого смысла убеждать меня перейти на вашу точку зрения и согласиться с вашей субъективной истиной. Напротив, объективная истина верна не только для вас или для меня — она верна для всех.

5. Не стоит слушать только себя. Каждый из нас может вспомнить разговор, протекавший по такой схеме: Браун говорит, а Джонс молчит, не слушая, что говорит Браун. Джонс просто вежливо ждет, когда иссякнет красноречие Брауна, и, когда тот умолкает, Джонс начинает говорить о вещах, не имеющих ровно никакого отношения к тому, что только что сказал Браун.

Пока Джонс говорит, Браун тоже вежливо молчит, но не слушает. Когда Джонс умолкает, Браун, заговорив, продолжает свою прежнюю мысль или говорит что-то еще, но тоже не имеющее отношения к тому, что говорил Джонс. С равным успехом эти двое могли говорить сами с собой в разных комнатах, так как каждый из них слушает только одного собеседника — самого себя.

6. Тесно связанное с предыдущим правило требует выслушать вопрос и постараться его понять, прежде чем начать отвечать, и, кроме того, приложить усилия, чтобы сформулировать ответ в соответствии с вашим пониманием сути. Тем не менее, многие люди воспринимают вопрос не более как сигнал к высказыванию собственных мыслей, независимо от того, имеют ли они отношение к сущности заданного вопроса.

Если у вас есть хотя бы малейшие сомнения в том, что вы правильно поняли вопрос, не пытайтесь на него отвечать. Попросите собеседника пояснить, сформулировать по-другому, чтобы стало понятнее. Нет никакого смысла отвечать на вопрос, смысл которого вам не вполне ясен. Поймите суть, прежде чем пытаться ответить.

7. Параллельное правило гласит: если вопросы задаете вы, старайтесь формулировать их как можно более отчетливо и ясно. Не ленитесь. Не думайте, что если вопрос ясен вам, то, как бы вы его ни выразили, он будет понятен другим. Возможно, от вас потребуются повторять вопрос несколькими разными способами до тех пор, пока вы не отыщете формулировку, понятную собеседнику.

8. Существует еще одно правило, касающееся способов постановки вопросов в серьезном разговоре. Некоторые думают, будто они очень удачно поддерживают разговор, задавая вопросы один за другим, не комментируя при этом полученные ответы и не увязывая ответы со следующими вопросами. В некоторых особых случаях такой стремительный допрос бывает уместен, но он абсолютно недопустим в разговоре, целью которого является продвижение к цели с переходом от одного пункта обсуждения к следующему.

9. Не перебивайте собеседника. Проявите терпение, не спешите высказать то, что у вас на уме, пока собеседник не закончит говорить. Не прерывайте человека, даже если уверены, будто знаете, что именно он хочет сказать. Дайте собеседнику возможность высказаться до конца.

10. Не проявляйте грубость и неуважение к собеседнику, отвлекаясь на постороннее общение в то время, когда вы должны внимательно слушать его. В то же время не будьте чересчур вежливы. Ваши выражения должны быть корректными и спокойными, но излишняя вежливость может удержать собеседника от искренних высказываний. Если вы думаете, будто то, что вы собираетесь сказать, может быть воспринято как оскорбление, постарайтесь несколько мягче сформулировать свое высказывание, но не молчите, если считаете, что это должно быть сказано.

11. Следует осознать: всякое событие, развертывающееся во времени, должно иметь начало, середину и конец. Это так же верно в отношении разговора, как в случае игры или симфонии. Некоторые вещи, требующие времени, как работа на сборочном конвейере, тоже имеют начало, середину и конец, но это — механические процессы. В любой отдельный момент начало, середина и конец выглядят одинаково. А вот в игре или при исполнении симфонии начало, середина и конец

находятся между собой в тесной органической связи, одновременно отличаясь и плавно перетекая друг в друга. Каждая из этих частей приносит в целое что-то свое, неповторимое. Вот почему серьезный разговор должен быть хорошо структурирован. Чем лучше каждая часть служит конкретной цели, тем успешнее будет разговор.

Начало должно очертить сценарий разговора, сосредоточить собеседников на теме — проблеме, вопросе, предмете, подлежащих обсуждению. Середина разговора занимает, как правило, наибольшее время. Ее надо посвятить исследованию проблемы, вопроса или предмета; она должна выявить разницу во мнениях, и каждое из них должно быть обосновано соответствующими аргументами. В конце разговор должен привести к выводам и заключениям — принятому решению, если разговор был посвящен практическим вопросам, или согласию насчет сути проблемы, если разговор был теоретическим. Если согласия достичь не удалось, то решение должно иметь вид перечня представленных суждений и вопросов, подлежащих обсуждению в следующий раз, когда, возможно, удастся прийти к согласованному решению.

- 3 -

Час хорошего разговора — будто час занятий любимым спортом. Хороший разговор может быть не просто приятным: он может быть оживленным и занимательным, особенно, если собеседники благожелательно настроены, говорят по существу и внимательно слушают друг друга.

Предмет или предметы разговора могут меняться по ходу. Предметом обсуждения становятся люди, события или идеи. Необходимо найти темы, равно интересные для всех. Если вы видите, что взгляд какого-нибудь участника затуманивается скукой, то, вероятно, следует поменять тему, независимо от того, являетесь ли вы организатором разговора или нет.

Позвольте мне привести список моментов, которых следует избегать, чтобы сделать разговор как можно более приятным:

- 1) пошлости и сквернословие;
- 2) этнически окрашенные анекдоты и пренебрежительные отзывы о какой-либо национальности;

Часть IV. Двусторонний разговор

- 3) заносчивость, упоминание вскользь громких имен;
- 4) избитые штампы;
- 5) иностранные фразы, если их неумело произносят и если их не понимают остальные;
- 6) иностранные клише, например, *entre nous*, *ciao*, *savez-vous?** и тому подобные;
- 7) малораспространенные слова, в частности, научные термины, известные лишь ученым и специалистам;
- 8) повторение старых историй, слышанных множество раз всеми участниками разговора.

Есть также некоторые темы, которых не обязательно избегать, но касаться их можно только в компании близких друзей, которым может быть интересно все, что вы скажете. К таким темам относятся:

- 1) состояние здоровья и недавно перенесенные хирургические операции;
- 2) маленькие дети и их невинные проделки;
- 3) дети с их поразительными успехами в учебе;
- 4) домашние питомцы, если, конечно, это не слоны, аллигаторы или анаконды.

Кроме того, есть ряд табу, разумных ограничений, которые люди нарушают сплошь и рядом.

1. Не отвлекайтесь от темы разговора и не меняйте ее, если разговор течет гладко и без помех.
2. Не проявляйте любопытства к личной жизни собеседников; не задавайте слишком интимных вопросов.
3. Не скатывайтесь на уровень злобных сплетен.
4. Не говорите ни о каких тайных вещах, если действительно не хотите, чтобы о них узнали посторонние.

* Между нами (*франц.*), чао (*итал.*), знаете ли вы? (*франц.*). *Примеч. ред.*

5. Не предавайтесь пустопорожней болтовне и не уснащайте свою речь такими вводными словечками, как «знаете ли», «я хочу сказать» и «фактически».
6. Не говорите «смотри», если имеется в виду «пожалуйста, послушай».

С другой стороны, можно представить список вещей, которые можно рекомендовать.

1. Спрашивайте людей об их делах и следите за тем, чтобы меньше говорить о себе.
2. Не повышайте голос без нужды. Если вам смешно, смейтесь, но не срывайтесь на громовой хохот. Не хихикайте по поводу собственных острот.
3. Слушайте того, кто говорит в данный момент, и дайте говорящему это понять — то есть, не отводите взгляд и не отвлекайтесь на посторонние вещи.
4. Если к разговору присоединяется новый человек, кратко посвятите его в обсуждаемую тему и предложите активно участвовать в ходе беседы.
5. За обедом вы можете сломать лед, если обратитесь к сидящему рядом человеку с вопросом, ответ на который может стать предметом общего разговора. В принципе, неважно, о чем вы спросите. Главное, чтобы ваш сосед заговорил.

- 4 -

Правила ведения отвлеченной беседы — интеллектуального диалога, имеющего целью решение практической задачи или достижение теоретических выводов, — делятся на две категории.

Первая касается интеллектуальной составляющей разговора, за которую отвечает разум. Вторая — это, так сказать, правила, регулирующие проявления эмоций.

В практическом разговоре, имеющем целью убеждение, объяснение и руководство, действуют правила обуздания чужих эмоций, описанные мною в главе 4. Я не буду здесь ничего добавлять. В настоящей главе речь пойдет об обуздании собственных эмоций — после

предложенных мною правил эффективного использования интеллекта в отвлекенной беседе.

Некоторых интеллектуальных правил я уже касался, а о других еще не упоминал. Среди рекомендаций, которые необходимо добавить, я бы хотел привести следующие.

1. Если вы — активный участник разговора, то вашей первейшей обязанностью является сосредоточенность на обсуждаемом вопросе. Какую проблему надо решить, какой конфликт урегулировать, какой предмет исследовать? Если обсуждается сложная проблема, состоящая из нескольких элементов, то участникам беседы надо посоветовать разбить обсуждение на части и выстроить их в определенном порядке. То есть надо сказать: «Давайте сначала рассмотрим вот этот пункт, потом перейдем к тому, а в конце разберемся с тем, что останется».

Заранее составленная повестка дня конференции или деловой встречи выполняет сходную функцию, задавая порядок обсуждения. Но то же самое можно сделать и при неформальном общении, в самом начале разговора, если участники его проявят достаточно мудрости, осознают сложность обсуждаемых вопросов и решат разбить их обсуждение на более простые части.

2. Твердо держитесь обсуждаемой темы. Оставайтесь в рамках предмета — как целого, так и составляющих его частей. Не отклоняйтесь от темы, не говорите о постороннем и не упоминайте о несущественных деталях.

Короче говоря, не отвлекайтесь от сути — ни в начале, ни в конце. Никогда не отвлекайтесь. Мне кажется, я мог бы написать инструкцию, как быть внимательным. Внимание — превосходное лекарство от недуга, который так часто поражает наши беседы. Придерживаться сути дела очень просто. Надо обращать пристальное внимание на предмет, о котором идет речь, и не говорить ничего, что не имело бы отношения к нему.

Знание о том, что существенно для рассматриваемой проблемы, а что нет, требует от вас только одного — понимания предмета. Оно либо есть, либо нет. Если понимания нет, тут ничего не поделаешь, если только собеседники не возмутятся и не скажут, что ваши высказывания совершенно не относятся к сути дела и уводят дискуссию в сторону.

Два партнера, обладающие навыками вести разговор, не уклоняясь от темы, напоминают пару танцоров, давно выступающих вместе. Такие партнеры отлично соразмеряют шаги и темп, создавая гармоничный рисунок танца. Представьте себе, что получится, если оба они захотят вести друг друга... Разговоры, изобилующие посторонними несущественными высказываниями, очень напоминают такой дурной танец.

3. Рассматриваемого предмета надо придерживаться, но не «до самой смерти». Не останавливайтесь на нем навечно. После достаточно полного исследования и обсуждения одного вопроса стоит перейти к следующему. Постоянное повторение одного и того же убивает. Разговор может споткнуться и заглохнуть, если его участники окажутся не в состоянии переходить от одних пунктов обсуждения к другим, если они завязнут на одном месте из-за чьей-то неспособности понять, что по данному пункту было уже сказано достаточно.

После рассмотрения одного пункта обсуждения переходите к следующему. Это не означает, что к предыдущему нельзя при необходимости вернуться. Но это означает, что хороший разговор должен продвигаться вперед, а не стоять на месте. Обычно один из невнимательных участников разговора вдруг пробуждается от спячки и вспоминает об уже решенном вопросе. Такие повторы и топтание на месте — смертельная болезнь продуктивной беседы.

4. Существуют люди, которые не только привносят в разговор не признанные никем допущения и предпосылки, но и вообще участвуют в нем, не осознавая, что плохо разбираются в теме обсуждения и не могут понять, о чем, собственно, идет речь. Подобно несостоятельным допущениям, эти слепые пятна в понимании могут не только нанести разговору ущерб, но и воспрепятствовать встрече сознаний.

Что можно сделать для того, чтобы преодолеть это препятствие? Могу порекомендовать только одно: будьте бдительны. Если вы вдруг увидите, что не понимаете чего-то, то попросите у собеседников помощи — пусть они объяснят вам суть дела. Вы должны понимать, что у вас есть свои предубеждения и предположения. Поэтому постарайтесь извлечь их из закоулков вашего сознания и выставить на обозрение остальных участников разговора.

Поскольку разговоры редко начинаются с начала, а собеседники многое считают само собой разумеющимся, постольку данное правило лучше сформулировать так: попросите собеседников высказать их предпосылки и допущения и, когда настанет их очередь попросить вас о том же, выскажите свои.

Мы часто подозреваем, будто наши собеседники предъявляют какие-то необоснованные претензии, хотя и редко понимаем, в чем они, собственно говоря, заключаются. Так же редко осознаем мы и суть своих собственных претензий. Лучшее лечение — это попытка разъяснить свои собственные допущения и попросить о том же остальных участников разговора.

Если этого не сделать, то рано или поздно кто-нибудь скажет: «Минуточку, Джо. Почему ты думаешь, будто мы все согласны с тем, что люди рождаются равными?»

Иногда высказанная предпосылка сама может стать предметом обсуждения, но если это невозможно (займет много времени или отбросит обсуждение назад), то допущение можно принять, чтобы не задерживать ход обсуждения. При этом надо гипотетически предположить, какие следствия вытекают из предположения об истинности того или иного допущения.

Обсуждение можно продолжить, либо обсудив все «за» и «против» данной предпосылки, либо предположив, что она верна. Я могу принять ваше допущение как нечто естественное на данный момент, но при этом думать, что вы сделали из него неверные выводы.

5. Избегайте самых очевидных ошибок. Никогда не спорьте с фактами; относитесь к ним с почтением, если хотите сгладить касающиеся их противоречия.

Никогда не цитируйте авторитеты, чтобы поставить точку в дискуссии. Даже не делая этой ошибки, все равно не ссылайтесь на авторитеты, если их мнение не играет решающей роли в обсуждаемой теме. Если вы все же ссылаетесь, то не просто назовите фамилию этого человека, но и точно его процитируйте, причем позаботьтесь, чтобы цитата добавила нечто существенное к тому, что вы только что сказали от себя.

Если Джордж Вашингтон был против того, чтобы впутываться в союзы, или высказывался против третьего президентского срока, то,

возможно, об этом стоит упомянуть. Слова великого или мудрого человека всегда стоят того, чтобы к ним прислушаться. Но великие и мудрые люди иногда и ошибались, как и все мы, простые смертные. Если даже они были правы несколько столетий тому назад, то, может быть, теперь их слова потеряли актуальность и не могут считаться истиной в последней инстанции. Авторитетное мнение может укрепить вашу позицию, но только отчетливые обоснования и весомость доказательства сделают это мнение приемлемым для остальных участников разговора.

К ошибочному цитированию авторитетов близко примыкает и другая, еще более грубая ошибка — попытка привлечь внимание собеседников к отрицательным качествам человека, с мнением которого согласен ваш оппонент в споре. Вы упоминаете того человека, прекрасно осознавая, что все присутствующие осведомлены о его дурной репутации. Но это уже переход на личности (аргумент *ad hominem*). Это нападки на личность, а не критика рассматриваемой точки зрения.

Никогда не упоминайте в споре предков собеседника, его национальность, его деловых или политических партнеров, его профессию или личные привычки. Все эти аргументы — не более чем переход на личности. Самая вопиющая ошибка такого рода — упрек в несуществующей симпатии. Вы говорите кому-то: «Значит, вы согласны с Гитлером», как будто этого достаточно, чтобы дискредитировать отстаиваемую собеседником точку зрения. Гитлер, вероятно, имеет дурную репутацию в глазах всех собравшихся, но это не значит, что он был неправ абсолютно во всем.

В определенных ситуациях, когда цель разговора — достичь определенного решения, особенно в бизнесе или в политике, — возникает необходимость прибегнуть к голосованию, если участники договорились принять мнение большинства. Голосовать не обязательно, если руководитель группы — деловой или политической — рассматривает мнения подчиненных как совещательные, а не решающие. Иногда такой руководитель может прислушаться к мнению большинства, иногда — нет. Голосование абсолютно бессмысленно в случаях, когда разговор не заканчивается действием или принятием какого-либо решения.

Когда разговор касается не практических, а теоретических проблем, когда целью является выяснение истины в отношении какого-либо

предмета, тогда голосование не может быть средством урегулирования подлежащей решению проблемы, так как в этом случае большинство вполне может и ошибиться. Все участники разговора могут не согласиться с вами, при том что вы на самом деле правы. И, наоборот, вы можете ошибаться, даже если вас поддерживает большинство. Удовлетворение от такого ложного решения может лишить вас способности к дальнейшим суждениям. Счет поднятых рук не говорит ни о чем, кроме числа голосов «за» и «против».

Остерегайтесь примеров. Они часто способствуют либо преувеличению, либо преуменьшению и очень редко могут служить убедительным доказательством. Тот факт, что вы видели на насыпи железнодорожного рабочего, который стоял, опершись на лопату и бесцельно глядя в пространство, едва ли может служить доказательством поголовной лени всех железнодорожных рабочих или того, что именно безалаберность и лень являются главной причиной снижения производительности труда. Разговор начинает идти по порочному кругу, так как все собеседники, следуя вашему примеру, начнут приводить примеры, поддерживающие их точки зрения.

Примеры могут быть полезны только как иллюстрации сказанного, но ни в коем случае не как доказательства. Пример должен быть хорошо подобран для того, чтобы сделать более наглядным и понятным ваше обобщающее утверждение. Многие люди испытывают трудности с восприятием обобщений, особенно, если они являются слишком абстрактными и отвлеченными. Конкретный пример, наглядно иллюстрирующий абстракцию, помогает таким людям понять, что было сказано.

Если вы не понимаете, что говорят другие, то с вашей стороны будет уместно и даже мудро попросить собеседников пояснить сказанное на примере. Если они не смогут этого сделать, вы с полным правом можете заподозрить, что они и сами не вполне понимают то, что пытаются сказать.

К примерам надо относиться так же, как к допущениям и предположениям. Подобно допущениям, имеющим силу только в случаях, когда их разделяют все участники разговора, примеры допустимы только тогда, когда ясны всем, когда все участники разговора осознают и признают их важность, понимая при этом, что пример — это иллюстрация, а не доказательство.

Теперь я хочу обратить ваше внимание на правила, касающиеся контроля эмоций, неуместных в серьезном разговоре. Когда решаются теоретические или практические проблемы, он должен быть объективным и беспристрастным.

Первый мой совет — сдерживайте гнев, гасите его в себе и в собеседнике. Признаки вскипающего гнева многочисленны и разнообразны: беседующие срываются на крик; люди начинают повторяться; при каждом упоминании больной темы вы или ваш собеседник повышаете голос; вы или ваш оппонент, высказываясь, стучите по столу кулаком и оживленно жестикулируете, прибегая к сарказму, поддразниваниям, пытаетесь подловить собеседника на неточностях, высмеиваете его аргументы и переходите на личности.

Если вы опускаетесь до сарказма, или пытаетесь поднять собеседника на смех, подловить его на несущественных ошибках, не имеющих отношения к делу, или переходите на личности, то легко выведете его из себя. Если же собеседник будет сопротивляться искушению и сохранит хладнокровие, это может еще больше распалить вас. Когда дискуссия доходит до этой точки, она превращается в перебранку, обмен мелкими придирками и ударами ниже пояса. Разговор теряет смысл, и продолжать его в том же духе — значит напрасно терять время.

Эмоции играют очень важную роль во всем, что мы делаем и говорим, но они не помогают вести серьезный осмысленный разговор, делая его неприятным и бесполезным. Если вы поняли, что злитесь или сильно волнуетесь, выйдите из комнаты, успокойтесь и возьмите себя в руки.

Если зарвался ваш собеседник, то у вас только два пути. Попытайтесь его успокоить и дружески унять. Если это не помогает, смените тему. Наверное, ваш собеседник ничем не хуже вас, просто вы умудрились наступить ему на больную мозоль. Следуйте совету опытных барменов: «Джентльмены, если вам угодно подраться, то выйдите из бара и решайте свои проблемы на улице». Прекратите разговор, если он из интеллектуального обмена мнениями превращается в горячий конфликт.

Не позволяйте деловому беспристрастному разговору трансформироваться в личную ссору. Спор — не агрессивный обмен выпадами.

Часть IV. Двусторонний разговор

Нет никакого смысла в попытках выиграть спор, просто побив или победив своего оппонента.

Помните о вредном влиянии эмоций и на вас самих. Эмоции заставляют вас уклоняться от обсуждения действительно важных вопросов. Вам кажется, будто нечто ослабляет вашу позицию, потому что вы не хотите ни в чем уступить оппоненту. По чисто эмоциональным причинам вы начинаете считать уступки унижительными.

Эмоции могут заставить вас упорствовать в отстаивании ошибочного мнения даже в тех случаях, когда вы отлично сознаете, что неправы. Очевидно, что эмоциональная победа в споре не имеет никакого смысла, ибо эмоции подталкивают к конфликту, в то время как разум осознаёт (в данный момент или позже), что прав ваш оппонент, а вы ошибаетесь.

ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ

Встреча сознаний

- 1 -

Встреча двух сознаний может закончиться либо тем, что они поймут друг друга, оставшись каждое при своем мнении, либо тем, что они смогут прийти к соглашению, поняв друг друга.

Все объективные деловые беседы — неважно, теоретические или практические, — должны иметь целью достижение в той ли иной форме одного из двух результатов.

Разговоры на практические темы часто оказываются безрезультатными, так как отсутствие взаимопонимания препятствует принятию окончательного решения. Даже если в этих случаях взаимопонимания достичь удастся, различие позиций может заблокировать реальные действия.

Теоретические разговоры, целью которых является постижение объективной истины, могут не завершиться встречей сознаний, но, тем не менее, окажутся полезны для всех участников. Постигание объективной истины — это длительный, тернистый и трудный путь. Хороший разговор может помочь участникам немного продвинуться вперед, но разговор редко или вообще никогда не заканчивается окончательным и не подлежащим сомнению консенсусом.

Конечной целью разговора относительно объективной истины является достижение общего согласия, но, похоже, добиться такового в отношении некоторых истин не удастся до скончания века. Постигание истины — процесс многостадийный. На каждой стадии можно

добиться определенного прогресса, не добившись при этом конечной цели.

О том или ином предмете люди могут говорить раз за разом, обсуждая занимающие их истины. Каждый из разговоров может представлять собой отдельную стадию в окончательном постижении истины. Несмотря на то что ни один разговор не приводит к взаимопониманию и полному, окончательному, решающему и непоколебимому согласию, ни один из них нельзя считать бесполезным, если удастся добиться хотя бы небольшого продвижения на пути к взаимопониманию.

Приняв во внимание это общее наблюдение, давайте теперь рассмотрим способы, с помощью которых участники разговоров или дискуссий должны их вести, если хотят достигнуть хотя бы временного взаимопонимания и согласия.

- 2 -

Первое правило: не выражайте согласие или несогласие с кем бы то ни было, если не уверены, что вам понятна занимаемая собеседником позиция. Не соглашаться, ничего не поняв, — это нелепая грубость; соглашаться — глупость.

Для того чтобы удостовериться в правильном понимании сказанного, любезно спросите собеседника: «Если я вас правильно понял, вы сказали ...?» Место многоточия заполните высказанным своими словами смыслом утверждений собеседника — так, как *вы* его поняли. Собеседник может ответить: «Нет, это не то, что я сказал, и не то, что я имел в виду. Моя позиция следующая...» После того как собеседник повторит свое высказывание, вам следует еще раз уточнить его, чтобы окончательно убедиться: на этот раз вы поняли его правильно. Если собеседник снова не согласится с вашей интерпретацией, надо продолжать обмен вопросами и ответами до тех пор, пока собеседник не скажет вам, что на этот раз вы точно уловили суть сказанного, поняли его именно так, как он хотел. Только после этого у вас появится основание для осознанного согласия или несогласия.

Эта процедура требует времени и терпения, а кроме того, и немалого упорства. Многие участники подобных дискуссий, стремясь поскорее их закончить, игнорируют ее. Они рискуют, не боясь показаться

бестактными или глупыми, выражать свое согласие или несогласие с высказыванием, в котором они ничего не поняли. Такие люди удовлетворяются пустыми выражениями согласия и несогласия вместо того, чтобы добиваться настоящего диалога и встречи сознаний.

Реальное несогласие — в отличие от кажущегося, — имеет место, когда два человека, занятые попытками ответа на один и тот же вопрос, понимают его суть одинаково, но по-разному на него отвечают, несмотря на взаимопонимание.

Кажущееся несогласие — в отличие от реального, — имеет место, когда два человека, занятые решением одного и того же вопроса, понимают его по-разному. Если они не смогли интеллектуально друг до друга достучаться и не пришли к явному выражению согласия по поводу сути вопроса, то разница в их ответах не является выражением истинного несогласия, хотя и выглядит таковым. Реальное, истинное несогласие, таким образом, имеет место только тогда, когда люди, поняв друг друга, дают, тем не менее, разные ответы на один и тот же вопрос.

Если два человека действительно не согласны друг с другом, им надо достигнуть общего понимания сути разногласий, то есть понять, *почему* они друг с другом не согласны. Чтобы этого добиться, каждый из собеседников должен отказаться от увлеченности собственной позицией и постараться беспристрастно и уважительно отнестись к позиции, занятой собеседником. Под беспристрастностью я имею в виду попытку понять, почему собеседник придерживается своей точки зрения. Каждый из участников разговора или дискуссии должен быть в состоянии не только сформулировать позицию партнера в приемлемом для него виде, но и уметь высказать причины, по каким партнер занимает ту или иную позицию.

Каждый может сочувственно отнестись к точке зрения, с которой не согласен. По крайней мере, полностью понять то, с чем согласиться не может. В понимании без согласия — в осознании несогласия — заключается минимум, необходимый для полноценной встречи сознаний. Завершенная форма такого диалога — это взаимопонимание с согласием, полностью осознанное согласие.

Каждый из нас должен в полной мере осознавать моральные обязательства, которые накладывает на нас поиск объективной истины. Если

мы реально не согласны с партнерами по разговору или дискуссии, нам в этом случае нельзя жалеть усилий для того, чтобы уладить и снять существующие разногласия. Ни в коем случае нельзя отказываться от попыток преодолеть противоречия и прийти к согласию.

Если для достижения согласия не хватило одного разговора, надо попытаться вернуться к той же теме в другой раз и не оставлять попыток, какими бы долгими и трудными они ни были. Нельзя прекращать обсуждение, опустив руки и признав его бесполезным.

Поступить так — значит отказаться от поисков истины и представить, будто речь идет лишь о сфере чистого вкуса. Значит сделать вид, будто несогласие — всего лишь чисто личностное столкновение абсолютно бездоказательных мнений, основанных лишь на субъективных предубеждениях и предпочтениях, относительно которых не стоит искать согласия и по поводу которых не имеет смысла спорить.

Если вы осознанно не согласны с позицией, занятой собеседником, то должны уметь объяснить ему причины вашего несогласия, воспользовавшись одним (или больше) из приведенных ниже высказываний.

1. «Думаю, что вы придерживаетесь этой позиции, потому что не располагаете информацией о некоторых фактах или основаниях, которые могут существенно повлиять на ваше мнение». После этого потрудитесь изложить информацию, которая, как вы считаете, поможет собеседнику изменить свое мнение.

2. «Думаю, что вы придерживаетесь этой позиции, потому что располагаете извращенной информацией о существенно важных вещах». После этого потрудитесь указать на сделанные собеседником ошибки, исправив которые, он откажется от неверной позиции.

3. «Думаю, что вы надлежащим образом информированы и отчетливо понимаете основания и мотивы, поддерживающие вашу позицию, но на основании этих предпосылок вы пришли к неверному выводу, так как ошиблись в суждении. Ваши выводы не соответствуют фактам». После этого потрудитесь указать собеседнику на логические ошибки, исправив которые, он, возможно, сделает иные выводы.

4. «Думаю, что вы не сделали ни одной из предыдущих ошибок, сделали абсолютно верные выводы на основании имевшейся в вашем распоряжении информации, но мне, однако, думается, что ваше

суждение о предмете неполно. Если вы посмотрите на этот предмет под более широким углом зрения, то, вероятно, откажетесь от сделанных вами выводов или, по крайней мере, скорректируете их». После этого потрудитесь указать на другие возможные выводы и на то, как они могут повлиять на занятую собеседником позицию.

- 3 -

Переговоры практического характера, в результате которых должно быть принято решение о каком-либо конкретном действии, бесполезны, пока сознания не встретятся в осознанном согласии или в осознанном несогласии.

В таком случае, учитывая настоятельную необходимость попытаться решить в ходе обсуждения практическую проблему, поиск истины не может затягиваться до бесконечности. Иногда в таких случаях решение приходится принимать на основании разумного мнения лишь части всех заинтересованных лиц. Мнения несогласных можно записать и принять к сведению, имея в виду их потенциальную пользу в решении подобных проблем в будущем; так, например, поступают при голосовании простым большинством, когда в результате участники обсуждения делятся на тех, кто голосует «за», и на тех, кто «против».

Приняв это во внимание, важно понять: разумное обсуждение практических проблем может и должно проходить одновременно на трех различных уровнях. Самый высокий — в наибольшей степени удаленный от практического решения и необходимого конкретного действия, — касается универсальных принципов, на которых основано рассмотрение данной проблемы. Относительно этих принципов всегда возможно достижение интеллектуального консенсуса. Они являются объективными истинами, которые могут быть признаны всеми.

Ниже расположен уровень общих правил и установок, определяющих реализацию общих принципов в конкретных условиях, зависящих от времени, места и многих других обстоятельств. На этом уровне вполне разумные люди могут не сойтись во мнениях, и эти разногласия в состоянии остаться неразрешимыми. То же самое касается и третьего, самого низкого, уровня, на котором общие правила и установки

используются в приложении к конкретным случаям. Здесь открывается простор для казуистики, и шансы на то, что разумные люди не согласятся друг с другом, возрастают еще больше.

Так, например, вполне достижимо согласие относительно универсальных принципов справедливости, хотя и здесь могут возникнуть противоречия относительно самой ее природы. Предположим, тем не менее, что два человека обсуждают некую практическую проблему, для решения которой необходимо опереться на принципы справедливости, в понимании которых эти два человека целиком и полностью согласны друг с другом. Интеллектуальное единение на высшем уровне несколько не препятствует возникновению несогласия при переходе на более низкий уровень, где речь пойдет о правилах применения высоких принципов в конкретных обстоятельствах, породивших подлежащую решению проблему.

Еще меньше это единение препятствует возникновению разногласий на самом низком уровне, когда после достижения (в некоторой мере!) согласия относительно правил заходит речь об их конкретном применении в данном случае — здесь и сейчас. Здесь несогласие проистекает из различия в оценках возможных последствий и из различия в суждениях об обстоятельствах, которые следует принять во внимание.

Главная ошибка, которой следует всячески избегать, такова: многие искренне полагают, будто согласие относительно универсальных принципов не играет никакой роли на практике, так как необязательно приводит к единодушию относительно применения общих правил и установок или относительно решения, вытекающего из попытки приложить эти общие правила к частному случаю.

Представление о конфликте общих правил и установлений основывается на осознанном согласии относительно универсальных принципов. Разница во мнениях относительно принципов, а также относительно их приложения к конкретному случаю или проблеме не была бы разумной и обоснованной, если бы не зиждилась на согласии об универсальных принципах.

Это значит, что участникам обсуждения не следует отказываться от согласия относительно универсальных принципов, так же, как не

следует думать, будто они не имеют никакого практического значения, так как автоматически не приводят к согласию на более низких уровнях общих правил и установлений или конкретных практических решений.

- 4 -

Сказав, что осознанное несогласие — благо, а осознанное согласие — благо еще большее, я должен теперь добавить несколько завершающих и предостерегающих замечаний относительно единения умов, которое является главным чаянием всех беспристрастных и объективных бесед и разговоров — как теоретических, так и сугубо практических.

Позвольте, прежде всего, сказать, что мы не должны удовлетворяться слишком малым, так как человеческие существа, поскольку они разумны, должны стремиться к достижению желаемой цели. Нельзя излености или неумеренного скептицизма в отношении объективных истин и их постижения впадать в соблазн избегать трудностей, связанных с правилами или рекомендациями, улучшающими — насколько это в человеческих силах — качество разговора или обсуждения.

В то же время наши ожидания не должны быть завышенными. Люди — создания интеллектуальные, но не в большей степени, чем страстные, чей ум, подверженный множеству влияний, часто туманится облаками сильных чувств, — должны довольствоваться приближением к идеалу, не упорствуя в его безусловном достижении (по крайней мере, в данное время и в данном месте).

Мы никогда не сможем полностью подавить свои эмоции и не можем даже рассчитывать на это, даже если очень захотим. Мы никогда не сможем выпрыгнуть из самих себя, поставить себя на место другого человека и взглянуть на мир его глазами. Симпатии и пристрастия никогда полностью не уступят место отстраненной объективности, которая придает нам способность встать на место другого человека и посмотреть на мир его глазами.

Если какой-то конкретный разговор заканчивается достижением осознанного согласия по поводу объективной истины, то это не означает, что вопрос исчерпан. Очень многое предстоит сделать для того,

Часть IV. Двусторонний разговор

чтобы понять исходные предпосылки, смысл и следствия достигнутого согласия. Если же разговор заканчивается осознанным несогласием, то сделать предстоит еще больше.

Хочу дать один очень важный совет: нельзя торопить события. Для дальнейшего продвижения на пути к согласию можно найти другое место и другое время. Остановитесь, переждите, а потом, в другой день, вернитесь к обсуждению той же проблемы. Этот совет особенно ценен в случаях, когда разговор заходит в тупик, а это происходит часто из-за нехватки отпущенного на беседу времени.

И, наконец, позволю себе заметить, что хороший разговор — это полезное упражнение для укрепления нравственных добродетелей. Требуется недюжинная сила духа, чтобы вынести трудности ведения полноценного разговора. Требуется сдержанность, необходимая для охлаждения страстей собеседника. И, помимо всего прочего, требуется чувство справедливости, чтобы выказать уважение и воздать должное собеседнику.

ГЛАВА ТРИНАДЦАТАЯ

Семинары: обучить и выучить в дискуссии

- 1 -

Лекции и другие формы словесной передачи информации называют дидактическим обучением. Другое дело — семинары. Это обучение в форме опросов и обсуждения, которое часто проводят как обсуждение ответов на вопросы. Такой метод обучения можно назвать сократовским.

Есть и третий метод обучения, который можно назвать тренировкой навыка. Такая тренировка так же необходима для усвоения интеллектуальных навыков, как и для усвоения навыков телесных и спортивных. Навыки чтения и письма, говорения и слушания, наблюдения, расчета и оценки невозможно привить никакими дидактическими инструкциями. Эти умения и навыки формируются в процессе практического применения под наблюдением наставника, который указывает ученику на неправильные действия и требует выполнения действий правильных.

Три типа преподавания — дидактический, сократовский и тренировочный — соответствуют трем типам усвоения знаний. Приобретение организованного, систематического знания в основных областях изучаемого предмета происходит, главным образом, в результате дидактического преподавания — в форме рассказов, лекций и учебников. Выработке интеллектуальных навыков соответствует преподавание, построенное на тренировке и практике. Третья форма преподавания — сократовский метод обучения, основанный на опросах

и обсуждениях, — облегчает и расширяет понимание основных идей и содержания изучаемого предмета.

Это трехчастное членение преподавания и усвоения знаний, представленное на следующей странице в виде таблицы, является основой опубликованной в прошлом году* книги «Предложения по воспитанию: образовательный манифест» («The Paideia** Proposal: An Educational Manifesto»). Номинально автором книги являюсь я, но в ней высказаны взгляды многих моих единомышленников, выступающих за давно назревшую радикальную реформу системы образования США.

Среди прочего, реформа должна предусматривать восстановление тренировки навыков в наших школах. Система практического усвоения навыков почти исчезла из курса средней школы. Кроме того, реформа должна предусматривать введение сократовской формы обучения — семинаров. Семинары, в ходе которых обучение протекает в форме вопросов и обсуждений, вообще, за редчайшим исключением, не практикуются в двенадцати классах средней школы. Преподаватели проводят семинары лишь в считаном количестве колледжей.

Отсутствие семинаров создает невосполнимый пробел в развитии юных растущих умов. На своем многолетнем опыте могу сказать, что форма преподавания в виде семинаров — залог дальнейшего интеллектуального развития зрелого ума.

- 2 -

Прошло шестьдесят лет с тех пор, как я начал проводить семинары среди учеников старших классов средней школы, студентов колледжей и взрослых людей, желавших обсудить прочитанные ими великие книги, или участников аспенских семинаров***.

* В 1982 году. *Примеч. ред.*

** Paideia (*греч.*) — обучение и познание. *Примеч. ред.*

*** Речь идет о деятельности Аспенского института (Aspen Institute) — организации, преследующей цели поддержания высокого уровня гуманитарного образования в США. Для этого здесь устраиваются разнообразные семинарские программы, фестивали и др. Институт расположен в штате Мэриленд и действует с 1949 года. *Примеч. ред.*

Длительный опыт убедил меня: не немецкая, а греческая сократовская модель подходит для обучения не только в колледжах, но и в средних школах, ученики которых проявляют не меньшие, а, пожалуй, даже большие способности к семинарской форме обучения, чем студенты колледжей.

Мало того, я убедился, что метод семинаров хорошо подходит для длительного обучения взрослых, особенно, если это касается восприятия основополагающих идей, законов и предметов. Но начинаться такое образование может и должно в юном возрасте.

В течение последних нескольких лет, когда «Учебно-воспитательная группа»^{*} разрабатывала свои предложения по реформе базового школьного образования в США, я проводил аспенские семинары для молодых людей в возрасте от десяти до восемнадцати лет. По приглашению руководства школ самых различных направлений и систем обучения я ездил по стране и демонстрировал сократовский метод преподавания, проводя семинары среди школьников в присутствии учителей. Из этих недавних поездок я вынес твердое убеждение в необходимости внедрения этого метода обучения в систему базового школьного образования.

Ученики — участники этих семинаров сообщали мне — подчас в очень трогательных выражениях, — что впервые в жизни их просили подумать об идеях и предметах и впервые в жизни они испытали, что значит выражать и отстаивать свои взгляды на важные предметы.

От случая к случаю я все больше и больше укреплялся в мысли о том, что начальное обучение не обеспечивает учащимся такой подготовки к дальнейшему образованию, которую дает семинарская форма обучения. Рутинное школьное образование не готовит людей к самостоятельному мышлению, не заставляет мучительно искать ответы на важнейшие вопросы, не учит отчетливо и связно выражать свои мысли, не учит слушать.

^{*} Группа педагогов, работавших, в частности, на Аспенских семинарах под руководством М. Адлера над созданием системы образования XX–XXI веков. По мнению Адлера и его единомышленников, система образования, принятая в США в его время и действующая до сего дня, нацелена на воспитание рабов, а не интеллектуально свободных людей. *Примеч. ред.*

Идеи, взгляды, ценности — все это превосходный материал для семинаров. Чтение великих книг или отрывков из них дает нам пищу для дискуссий, хотя, как показывают аспенские семинары, многие другие тщательно подобранные печатные материалы также могут оказаться полезными в этом отношении.

Мало того, существует возможность проводить семинары методом опроса, не прибегая при этом ни к каким материалам для чтения. Вместо этого участникам семинара можно предложить ответить, как они понимают и представляют себе такие фундаментальные ценности, как прогресс, свобода или справедливость. Ознакомившись с письменными ответами, учитель продолжает опрос, начиная обсуждение, в ходе которого идею рассматривают под самыми разнообразными углами зрения, а затем обсуждают спорные вопросы, возникшие благодаря разнообразию мнений.

Чтобы описать мой тридцатилетний опыт работы в аспенских семинарах, потребовалось бы много сотен страниц. На этом опыте я узнал об обсуждавшихся идеях намного больше, чем даже сами участники этих семинаров.

В Приложении 2 я поместил речь, произнесенную мною в Аспенском институте в 1972 году. В этой речи не только перечислена в определенной последовательности литература, использованная на семинарах, но и подведен итог того, чему научились я и другие участники в результате обсуждений идей, почерпнутых из литературы.

В оставшейся части этой главы я попытаюсь изложить предложения и рекомендации, составленные мною на основании опыта преподавательской работы в самых разнообразных условиях и с самыми разнообразными по составу группами. Только этот опыт дал мне возможность сформулировать мои мысли относительно способов проведения семинаров.

Все правила и рекомендации, изложенные в двух предыдущих главах и имеющие целью сделать полезным и приятным любой разговор, можно, естественно, применить и к тем разговорам и беседам,

которые происходят во время проведения семинара. Семинарское обсуждение — это просто особая разновидность диалога, которым в какой-то мере управляет преподаватель, а иногда два преподавателя, с начала и до конца придающие беседе определенное направление и контролирующие ее ход.

Дополнительные полезные правила и рекомендации касаются, главным образом, того, что должны делать преподаватели и как должны отвечать участники дискуссии, чтобы сделать семинар как можно более плодотворным.

- 3 -

Я позволю себе для начала сказать, чем *не* является семинарское преподавание в форме вопросов и ответов.

Это не экзаменационный опрос, в ходе которого преподаватель задает вопросы, требующие ответа «да» или «нет», а затем объявляет ответ правильным или неверным.

Это не замаскированная лекция, когда преподаватель задает вопрос, делает короткую паузу, может быть, вполуха выслушивает парутройку невразумительных ответов, а затем сам начинает обстоятельно отвечать. В результате получается лекция, прерываемая время от времени вопросами.

Это и не пресловутые «разговоры за жизнь», когда каждый чувствует полную свободу выражать мнения на уровне личных пристрастий и предубеждений или рассказывать о чужом опыте, который кому-то представляется весьма важным и значимым.

Ни одна из этих подделок под семинары не обеспечивает того обучения, для которого семинар, собственно, и предназначен: обучения, основанного на чередовании вопросов и ответов с последующим обсуждением. Вести семинар — особое искусство. В таком виде обучения надо подбирать подходящие для обсуждения темы — в идеале базовые, основополагающие идеи, спорные темы или ценности, которые преподаватель предлагает обсудить на основании прочитанного материала или без такового.

Есть и другие предварительные условия. Одно из них — длительность. Для проведения хорошего семинара требуется время, по меньшей мере, полтора часа, но лучше два или немного больше. Традиционный академический час — слишком короткое время для качественного обсуждения.

Второе необходимое предварительное условие — оборудование помещения. В центре его должен стоять пустой квадратный стол. Еще лучше, если стол шестиугольный, как это принято на аспеновских-спенских семинарах. Участники семинара рассаживаются вокруг стола и во время беседы могут видеть друг друга. Семинарская аудитория должна быть полной противоположностью обычной классной комнаты, где учитель или лектор стоит лицом к сидящей в несколько рядов аудитории, молча внимающей его словам. Такое помещение идеально подходит для непрерывной речи и молчаливого слушания, но не для живых диалогов, когда каждый участник является одновременно и слушателем, и выступающим.

Третье необходимое условие — психологический настрой участников. Они должны быть откровенны и готовы слушать и воспринимать.

Все участники семинара, включая преподавателя, должны быть готовы изменить свое первоначальное мнение в результате дискуссии. Они должны быть открыты для новых для себя взглядов и мнений. Все участники должны разумно воспринимать новые для себя взгляды, не отталкивая их без размышлений, но и не поддаваясь им пассивно.

Искусство «обучаемости» — главное достоинство учащегося при любой форме обучения — побуждает участников семинара вначале исследовать новый для себя взгляд, а потом, по размышлении, принять или отвергнуть его. То есть, участники должны быть восприимчивы к новым взглядам ради того, чтобы внимательно их исследовать. Дара обучаемости лишены как упрямые спорщики, которые готовы из духа противоречия возражать против чего угодно, так и пассивные участники, готовые без рассуждения согласиться с любыми взглядами и мнениями.

- 4 -

Перед преподавателем, ведущим семинар, стоит задача тройкого рода:

- 1) задавать последовательные вопросы, определяющие тон и направление дискуссии;
- 2) исследовать ответы, стараясь выявить их основания или смысл;
- 3) вовлекать участников в диалоги, особенно, если участники высказывают противоречащие друг другу взгляды и мнения. Разговоры между участниками, иногда и с участием преподавателя, — то, что составляет суть и смысл хорошего семинара.

Чтобы хорошо справиться со второй и третьей задачей, преподаватель должен уметь активно слушать и задавать вопросы. По собственному опыту я знаю, что это самая важная и одновременно самая трудная обязанность преподавателя.

Необходимость внимательно слушать все, что говорит каждый из двадцати — двадцати пяти участников семинара, страшно утомляет и отнимает массу сил и энергии, но преподаватель обязан, забыв об усталости, продолжать активно слушать всех, без исключения, участников. Прочитать в течение рабочего дня две или три лекции очень легко, но я сомневаюсь, что найдется преподаватель, способный полноценно провести в течение дня больше одного семинара.

Огромных усилий стоит также постановка вопросов. Преподаватель не выполняет свои обязанности, если просто сидит на стуле, как председательствующий на собрании, предоставляющий слово каждому желающему по очереди. Такой подход позволяет сохранить порядок, не допуская, чтобы все говорили одновременно, но он не способствует тому виду обучения, который призван стимулировать семинар. Стимулировать тягу к познанию и исследованию способен только сократовский метод задавания вопросов.

В конечном счете, все обучение строится на тех вопросах, которые ставит преподаватель. Они должны затрагивать спорные темы; эти

вопросы — после того как на них даны первые ответы, — порождают следующие. На них невозможно ответить «да» или «нет». Это гипотезы, содержащие предположения, смысл или следствия которых требуют вдумчивого исследования. Это сложные, многосоставные вопросы, которые надо разложить на части, сопоставить друг с другом, а затем сформулировать ответы.

Кроме того, преподаватель должен быть уверен, что его слушают и правильно понимают.

Участники не должны воспринимать вопрос просто как сигнал начать говорить все, что у них на уме, независимо от того, имеет ли это отношение к обсуждаемой теме.

Преподаватель обязан настойчиво добиваться понимания, быть готовым снова и снова задавать один и тот же вопрос, по-разному его формулируя и поясняя различными примерами. Участников семинара надо предупредить, что они не должны отвечать на вопрос, если у них нет хотя бы относительной уверенности в том, что они правильно его поняли. Если же они не понимают вопроса — пусть потребуют от преподавателя какой-то иной формулировки.

Все это требует большой отдачи сил как от преподавателя, так и от участников семинара. Нет нужды еще раз повторять: как от преподавателя, так и от участников семинара требует готовности и умения внимательно слушать и говорить, внятно и связно излагая свои мысли. Нельзя правильно построить семинар на слушании вполуха или на замусоренной бессвязной речи. Нельзя удовлетворяться бессодержательными общими ответами, нельзя просто регистрировать ответы, не вникая в их смысл и подоплеку и игнорируя вытекающие из их истинности следствия.

- 5 -

Я только что просто описал, что нужно для проведения семинара сократовским методом вопрошания, но не стал заострять внимание на том, что это за семинар. Есть семинары, где все участники — взрослые люди, как на аспенских семинарах, где в роли преподавателей или ведущих выступают не только профессиональные

преподаватели. Совсем иное дело — семинары в школах и колледжах. Их ведут профессиональные педагоги, и между преподавателем и участниками существует большая разница в возрасте и жизненном опыте.

В первом случае семинар необходим взрослым людям, давно закончившим школу, чтобы продолжать образование. Во втором случае семинар — существенно важная часть школьного обучения. Тогда семинар представляет собой подготовку к продолжению обучения в зрелом возрасте. Без такого обучения никто не может надеяться стать по-настоящему образованным человеком, как бы хороша ни была школа.

Когда профессиональные педагоги сталкиваются с необходимостью проводить семинары в средней школе, они тут же начинают понимать: сократовский метод обучения в корне отличается от дидактического, к которому они привыкли и которое было для них единственным методом. Дидактическая форма обучения ставит педагога в положение человека, который априори знает больше, чем его ученики. Собственно, ни они сами, ни окружающие не будут считать их учителями, если это не так. Учителя обладают знаниями, каковые передают ученикам во время лекций.

Сократовский метод обучения в форме семинаров — совершенно иной стиль преподавания. Здесь учитель является самым компетентным из учеников, он лучше, чем его ученики, знает, как добиться понимания обсуждаемого материала, и делает это с помощью разумной, поучительной беседы или дискуссии.

Учитель, ведущий дискуссию, не должен рассматривать свою компетентность как знание всех правильных ответов на поставленные и подлежащие исследованию вопросы. На многие звучащие на семинарах вопросы существует не один правильный ответ, но много, и они достойны внимания, понимания и оценки. Достоинство и компетенция ведущего семинар учителя заключается в умении отобрать важные вопросы, на которые можно дать несколько правильных ответов, заслуживающих внимания и требующих разумной оценки.

Часть IV. Двусторонний разговор

Когда перед публикацией этой книги прошел слух о деятельности «Учебно-воспитательной группы», меня попросили написать в «The American School Board Journal» статью о моем опыте проведения семинаров среди учеников средних школ. Кроме того, меня попросили высказать соображения о том, как внедрить эту форму обучения во все американские школы, по крайней мере, начиная с седьмого класса.

В Приложении 3 вы найдете выдержки из статьи, которую я тогда написал, — из той ее части, где содержатся рекомендации по организации и проведению семинаров.



ЧАСТЬ V

Эпилог

ГЛАВА ЧЕТЫРНАДЦАТАЯ

Роль разговора в жизни человека

- 1 -

Из всего, чем занимаются в своей жизни люди, общение с Другим — наиважнейшая характеристика человека. Может быть, когда-нибудь это останется единственным видом деятельности, который сохранит коренное отличие человека от животного и человека от машины.

В XX веке люди научили шимпанзе использовать язык жестов с очень ограниченным «словарным запасом». Тем, для кого фантастическая интерпретация феномена остается превыше всякой критики, кажется, будто обезьяны высказывают некоторые утверждения и отвечают на заданные людьми вопросы. Пусть даже так, но шимпанзе не разговаривают друг с другом, а живущие на воле обезьяны не разговаривают вообще. Их общение в природе, как и вообще общение всех высших млекопитающих, включая дельфинов-афалин, ограничивается сигналами, а не знаками, соотнесенными либо с предметами окружающего мира, либо с мыслимыми объектами.

Речь идет не о том, что человек — единственное животное, которое общается с представителями своего вида. В той или иной степени общение характерно для всех социальных животных. Речь идет, скорее, о точной характеристике общения. Человеческим общением в форме двустороннего диалога можно достичь встречи сознаний, обмена мыслями, взаимопонимания; можно разделить чувства и желания.

Разделенные мысли и чувства, осознанное согласие или несогласие делают людей единственными животными, способными действительно *общаться* друг с другом. Да, остальные животные способны сигнализировать друг другу о своих эмоциях или побуждениях; но эти животные, тем не менее, остаются наглухо закрытыми друг для друга. Они не объединяются мыслями и чувствами с другими особями в процессе своего «общения». Человеческое общество не могло бы существовать без таких контактов, каковые, в свою очередь, невозможны без разговоров и бесед.

В XX веке мы стали свидетелями восторженных славословий в отношении появившихся машин, якобы обладающих искусственным разумом. Изобретатели и поборники этих аппаратов утверждают: скоро будут созданы машины, способные делать все, на что способен человек благодаря своему разуму. Эти утверждения — не просто предсказание того, что машины когда-нибудь станут имитировать такие виды человеческой деятельности, как чтение и письмо, слушание и говорение, а также счет, решение задач и принятие решений. Говорят, что выполнение этих операций машинами будет неотличимо от их выполнения человеком.

Три столетия назад знаменитый французский философ Рене Декарт уже возразил на это предсказание, заявив, что всегда останется пропасть, отделяющая работу машин от работы человеческих существ. Существует одна вещь, которую машины не смогут имитировать так успешно, что их будет невозможно отличить от человека. Эта вещь, по мнению Декарта, — разговор. Способность к беседе — это пробный камень, благодаря которому мы всегда сможем отличить человека от животного или от машины.

В пятой части своего «Рассуждения о методе» Декарт признал, что, в принципе, можно построить достаточно сложные машины, которые будут успешно воспроизводить действия других животных, — и только благодаря тому, что звери не обладают интеллектом, разумом или способностью к концептуальному мышлению. Декарт допускает: если эта машина будет обладать всеми органами и внешним видом, присущим обезьяне или какому-либо другому животному, лишенному разума, то у «нас не будет никакого способа отличить эти машины от самих животных». В другом месте Декарт писал:

«Весьма примечателен тот факт, что нет таких извращенных и неумных людей, не исключая даже совершенных простаков, которые не умели бы складывать вместе разные слова, строя из них утверждения и высказывания, с помощью коих они сообщают всем о своих мыслях; с другой стороны, нет ни одного другого животного, каким бы совершенным и хорошо приспособленным оно ни было, которое могло бы делать то же самое...

Это не просто показывает нам, что у зверей меньше разума, чем у человека; нет, это говорит о том, что они вовсе лишены его, ибо ясно, что требуется очень немного для того, чтобы уметь говорить...»

Главный тезис философии Декарта заключался в том, что *материя не может мыслить*, что полностью согласуется с его отношением к использованию машин — чисто материальных механизмов. Таков ответ Декарта оппонентам-материалистам. Вот отрывок, в котором он бросает камень в их огород. Я приведу только его первую часть.

«Если бы появились машины, похожие на нас строением и способные, насколько это морально и практически возможно, имитировать наши действия, то у нас все равно остались бы в распоряжении два способа, позволяющих понять, что при всех своих достоинствах эти машины все же не являются людьми.

Первое заключается в том, что машины не могут использовать речь или иные знаки, каковые используем мы, для того чтобы во благо других людей записать и сохранить наши мысли. Можно легко представить себе машину, способную произносить слова и даже телесно реагировать на совершенные в отношении ее действия; например, если мы прикоснемся к машине в каком-то определенном месте, она может спросить, что мы хотим ей сказать. Если же мы, допустим, коснемся ее в другом месте, она может сказать, что ей больно, и так далее. Но не может случиться так, что машина смогла бы разнообразить свою речь множеством способов для того, чтобы по существу ответить на все, что может быть сказано в ее присутствии, то есть сделать то, на что способен даже самый низший из людей».

Насколько я могу судить, Декарт здесь говорит о практически бесконечной гибкости и разнообразии человеческого разговора. Если два человека начнут разговаривать и будут общаться непрерывно в течение долгого времени с недолгими перерывами на сон, то будет невозможно точно предсказать, какой оборот примет их разговор, какими мнениями они станут обмениваться, какие вопросы будут заданы и какие ответы на них даны.

Именно эта непредсказуемость делает человеческий разговор феноменом, который ни одна программируемая машина не сможет имитировать в такой степени, чтобы стать неотличимой от человека. В XX веке утверждение Декарта о том, что материя не способна мыслить, можно перефразировать следующим образом: «Никакая, самая мудрая человеческая технология не сможет создать из материи подлинно мыслящую машину».

Почему это так, я попытался объяснить в речи, помещенной в Приложение 1. Думается, там я вполне отчетливо изложил, почему машины никогда — даже в самом отдаленном будущем — не смогут воспроизвести ничего похожего на настоящий человеческий разговор. Я не буду здесь повторять свои аргументы и отсылаю читателя к Приложению 1.

Читатели, убедившиеся в корректности моих аргументов, разделят и мой вывод: только человеческий разум, интеллект, способный к концептуальному мышлению, может вступать в контакт с другим таким же разумом. Двусторонний диалог, который может закончиться взаимным познанием разумов, всегда останется неопровержимым доказательством того, что человек коренным образом отличается от диких животных и машин, обладающих искусственным интеллектом.

- 2 -

Общность разумов, каковой можно достичь путем разговора, имеет огромное значение и в нашей частной жизни. Способность к разговору объединяет членов семьи — мужей и жен, родителей и детей. Это духовная параллель физической общности, когда влюбленные стремятся слиться друг с другом.

Заметьте, я не сказал «общность разумов, достигнутая путем разговора», я сказал: «общность разумов, каковой *можно достичь* путем разговора». Человеческие существа иногда — а на самом деле слишком часто — не в состоянии достичь общности, так как в двустороннем диалоге являются плохими слушателями и собеседниками, особенно в задушевных искренних разговорах.

Если это происходит, то не подкрепленная духовной общностью половая связь мужа и жены обычно рвется и брак распадается. Так же часто, как результатом снижения сексуальной привлекательности, развод является результатом неспособности к искреннему общению.

Одни только половые отношения, не подкрепленные другими видами общения между супругами, не являются человеческими в полном смысле слова. Недостаточно также и способности искренне общаться на личностные или эмоционально значимые темы. Брак, не подкрепленный разговорами на самые разнообразные темы, разговорами, результаты которых приводят к взаимному познанию разумов, к осознанию согласия или несогласия, страдает от лакун и пробелов, которые надо заполнить, чтобы оживить его.

То же самое можно сказать и об отношениях родителей и детей. Так называемый конфликт поколений есть не что иное, как такая же пустота или вакуум в общении молодых людей, особенно подростков, и их родителей. Самый достоверный признак того, что барьеры, воздвигнутые подростковым периодом между детьми и родителями, рухнули, — это возобновление задушевных, искренних, откровенных разговоров между детьми и родителями. Они снова воссоединяются, преодолев возрастной раскол. Если же этого не происходит, то наступает прочное, почти непреодолимое отчуждение.

Ледяная обстановка в доме, расколотые семьи — будь то в результате развода мужа и жены или в результате отчуждения родителей от детей, — говорят о том, что способность членов семьи разговаривать друг с другом иссякла (если она вообще когда-либо существовала).

Вне семьи друзья и влюбленные сталкиваются с точно такой же проблемой. Их дружба и любовь сохраняются лишь до тех пор, пока они способны, не жалея времени и сил, поддерживать друг с другом приятные и полезные разговоры.

Аристотель определял высшую форму дружбы как отношения, связывающие людей сходных характеров, разделяющих общие моральные ценности. Я бы добавил к этому интеллектуальную общность, которая в результате разговоров приводит к взаимному познанию разумов.

Но какими бы эффективными ни были разговоры в плане духовного и интеллектуального единения, они никогда не помогут полностью преодолеть одиночество. Все мы в той или иной степени являемся узниками нашего разума и души. Всегда найдутся мысли и чувства, которые мы никогда не сможем разделить с другими.

Возможно, мы не так изолированы друг от друга в наших мыслях и чувствах, как прочие животные, но мы и никогда не сможем окончательно преодолеть все барьеры, мешающие человеческой общности. На Земле мы никогда не достигнем того единения душ, какое богословы приписывают святым и небесным ангелам.

- 3 -

Отвлечемся теперь от частной жизни и обратимся к нашим отношениям в бизнесе и политике. Важность умения поддерживать разговор очевидна в обоих этих контекстах.

Ни одно предприятие, ни одна компания и ни один бизнес вообще не обходится без частых и долгих конференций, порой слишком частых и слишком долгих, впустую отнимающих массу времени и энергии в сравнении с той пользой, которую они приносят.

Часто все начинается с отвратительно составленной повестки дня. Во время обсуждения участники хаотично перескакивают с одного пункта на другой. Обмен мнениями вызывает невнимание и неумение слушать, что мешает дать ответ по существу сказанного, не говоря уже о том, что выступающие зачастую так убого формулируют свои мысли, что их высказывания и не заслуживают иного отношения. Обсуждая пункты повестки дня, участники конференций часто застревают на месте, не в силах сдвинуться с мертвой точки на пути к цели конференции.

Если следующую конференцию проводят, потому что предыдущая провалилась из-за того, что участники так и не смогли достучаться до

сознания друг друга (не было достигнуто ни осознанное согласие, ни осознанное несогласие относительно некой практической проблемы, от решения которой зависят дальнейшие действия), то и она часто оканчивается неудачей, так как итоги предыдущей встречи не подведены. Поскольку на предыдущей конференции не были выработаны исходные позиции для дальнейшего обсуждения, следующая превращается в бесконечное повторение тех же проблем.

Позвольте мне на автобиографическом примере проиллюстрировать важность и необходимость кардинального улучшения качества деловых конференций. В конце тридцатых годов из-за помех, которые чинили нам с Хатчинсом в проведении реформы преподавания в Чикагском университете, я уволился и принял приглашение на работу в нью-йоркскую компанию Р. Х. Мэйси.

Мне предложили зарплату, в шесть раз превышавшую профессорское жалование. Когда я спросил Перси Страусса, председателя совета директоров корпорации, как называется моя теперешняя должность, он ответил, что я буду вице-президентом отдела Х. Когда я поинтересовался, в чем будут заключаться мои обязанности, мне ответили, что я буду должен обдумывать все аспекты деятельности компании.

Такая неопределенность мне не понравилась. Я потребовал от мистера Страусса более конкретного ответа. Но, вместо того чтобы ответить, мистер Страусс спросил, что я, как мне кажется, смогу сделать для корпорации, чтобы отработать свою высокую заработную плату.

Я ответил: помимо всего прочего, что я мог бы сделать, я хочу выработать такой стиль проведения конференций, чтобы они стали более эффективными. Это позволит уменьшить их частоту, а заодно сократить время, которое руководители тратят на многочасовые обсуждения в конференц-залах, вместо того, чтобы принимать важные решения в своих кабинетах.

Председатель совета директоров быстро подсчитал годовые зарплаты высших руководителей корпорации и прикинул выгоду, которую она получит, если сократится время, затрачиваемое на проведение разнообразных конференций, которые к тому же станут более эффективными. Покончив с расчетами, мистер Страусс, не колеблясь, сказал:

если я выполню свое обещание, то с лихвой оправдаю свою зарплату. (Я не принял предложение корпорации по причинам, не имеющим отношения к теме данной книги...)

Все, что я сказал о деловых конференциях, в равной степени относится к факультетским совещаниям в наших колледжах и университетах, к врачебным конференциям в больницах и к заседаниям, на которых директора фондов и других некоммерческих организаций, собираясь вместе, стараются решить практические проблемы и определиться с дальнейшими действиями.

- 4 -

Публичное обсуждение общих проблем рядовыми гражданами и политическими руководителями и кандидатами на должности руководителей — это сердце и живая кровь республики.

Республика, в которой не обсуждаются *res publica*, в буквальном смысле общие дела, то есть дела, важные для общества, — это такая же карикатура, как армия, не имеющая ни военной доктрины, ни уставов, ни вооружений.

При этом неважно, предусматривает ли республика прямое участие в управлении всех граждан, управляют ли ею выбранные для этого представители народа или обе эти формы сочетаются. Агоры и форумы древних республик, Рима и Греции, подтверждают важную роль, какую играли в их жизни публичные обсуждения.

SPQR (*Senatus Populusque Romanus* — Сенат и Народ Римский), этот символ Римской республики времен ее расцвета, знаменовал участие в управлении государством патрициев и плебеев, законодателей и рядовых граждан. Следование принципу требовало публичного обсуждения общественно важных проблем.

Когда республика сменилась императорским деспотическим правлением Цезаря, обсуждения прекратились. Народ собирался только в амфитеатрах цирков, чтобы предаваться грубым и жестоким удовольствиям, но не для того, чтобы обсуждать важные проблемы. Сенаторы прятались в своих домах, стараясь избежать малейших подозрений в том, что они публично сказали нечто по поводу общественных и государственных дел. Республика умерла, когда дискуссии прекратились,

и Цезарь, опираясь на преторианскую гвардию, единолично взял в свои руки бразды правления.

Современные республики, большинство которых существует в виде представительного правления, располагают законодательными собраниями (парламентом, конгрессом или сеймом), занявшими место агоры или форума античных республик. Слово «парламент» точнее других наименований законодательных органов выражает их суть, так как подчеркивает важность разговоров и речей в решении *res publica*.

Поправки к конституции нашей республики, подтверждающие право народа на собрания и на свободу слова, — это еще одно указание на важную роль нестесненных публичных дискуссий в жизни государства.

Исполнение этих конституционных требований может гарантировать свободное проведение обсуждений общественных и государственных дел, но само право на дискуссии отнюдь не гарантирует их высокого качества — будь то дискуссии народных избранников в Конгрессе или политические дебаты, устроенные просто группой граждан. Качество дискуссий невозможно предписать никакими конституционными актами или правительственными постановлениями. Улучшения качества общественных дискуссий и политических дебатов можно добиться, только повысив качество образования, которое получают граждане страны в средних и высших учебных заведениях.

Повышение уровня образования должно включать в себя усвоение способности говорить и слушать, а также понимать основные, базовые политические идеи и принципы, определяющие устройство нашего правительства.

До эпохи всеобщего избирательного права и учреждения демократической республики образование можно было давать лишь немногим людям, которым впоследствии предстояло стать полноправными гражданами. Но нынешнее время, когда «мы, народ» означает «мы, все взрослое дееспособное население», требует более качественного и одинакового образования для всех. Образование должно стать таким же всеобщим, как избирательное право.

Вводный том, который Роберт Хатчинс написал к серии «Великие книги Западного мира»*, много лет назад опубликованной издательством «Британская Энциклопедия», назывался «Большой разговор». В этом томе речь идет о нескончаемом великом разговоре, который авторы великих книг ведут друг с другом на протяжении веков, на самые разнообразные темы, составляющие основу традиции западной мысли или, по крайней мере, определившие ее основные контуры.

Я попытался документально подтвердить концепцию Роберта Хатчинса, опубликовав «Синтоптикон», в котором собрал почти три тысячи тем со ссылками на отрывки из великих произведений: в них та или иная тема затрагивалась авторами.

Во вступлении к «Большому разговору» Хатчинс не только объявил, что вся западная традиция и есть *большой разговор*. Он также подчеркнул, что характерная черта западной цивилизации в том, что она, единственная из всех, является цивилизацией диалога. Мне думается, что стоит процитировать весь первый абзац.

«Традиция Запада воплощена в Большом Разговоре, начавшемся на заре истории и продолжающемся до сего времени. Какими бы ни были достижения иных цивилизаций в других отношениях, в данном аспекте ни одна цивилизация не похожа на западную. Ни одна другая цивилизация не может утверждать, что ее определяющая характеристика — это диалог такого типа. Ни один диалог других цивилизаций не может сравниться с западным по числу великих произведений, внесших в него свою лепту. Цель, к которой движется западное общество, — это Цивилизация Диалога. Дух западной цивилизации — это дух исследования. Главная его составляющая — *Логос*. Ничто не может избежать обсуждения. Ни одно предположение не останется не изученным. Обмен идеями — вот путь осознания возможностей рода человеческого».

Запись диалогов с целью обнародования философских мыслей, которые являются не чем иным, как мыслями о фундаментальных

* Первое издание состоялось в 1952 году. *Примеч. ред.*

идеях, начинается у греков, продолжается у римлян, затем в средневековых университетах принимает несколько видоизмененную форму устных диспутов, подробно записанных, например, Фомой Аквинским, и переходит в Новое время трудами епископа Беркли, Дэвида Юма и других.

В своем эссе о гражданской свободе Юм воздает должное главной роли разговора в человеческом обществе и хвалит французов за то, что в этом отношении они превзошли греков.

«В одном отношении французы превзошли даже греков. Французы невероятно усовершенствовали искусство, наиболее полезное и желанное для всех, *l'art de vivre*, искусство разговора и жизни в обществе».

При всем уважении к французам, искусство разговора в XVIII веке процветало и в Англии, а также в ее американских колониях. Без этого искусства возникновение республики США было бы просто невозможно. Искусство красноречия начало увядать лишь к концу XIX века. Этот процесс достиг своей низшей точки в наше время. Упадок идет параллельно упадку качества образования в общественных школах, а этот последний усиливается одновременно с увеличением численности учащихся от немногих избранных до всех детей, будущих граждан своей страны.

- 5 -

Отвлечемся теперь от национальной и местной политики и обратим взор на международную арену. Здесь важность умения разговаривать достигает апогея. Войны начинаются, когда оказываются безуспешны дипломатические переговоры между государствами. Первыми предвестниками войны становятся газетные заголовки: «переговоры зашли в тупик», «переговоры были прерваны». После этого, если конфликт интересов был достаточно острым, сторонам ничего не остается, как защищать свои национальные интересы силой оружия.

Этот взгляд был красноречиво высказан Цицероном в I веке до нашей эры. Он писал:

«Есть два способа урегулировать спорные вопросы; один — обсуждением, другой — силой. Первый способ присущ людям, второй — животным. Мы же должны прибегать ко второму только в случае неудачи первого».

Столетия спустя та же фундаментальная идея была почти дословно повторена итальянцем Макиавелли и англичанином Джоном Локком. Макиавелли писал:

«...есть два способа борьбы, один — помощью закона, второй — с помощью силы. Так как первый способ не всегда оказывается достаточным, часто приходится прибегать ко второму».

А вот что сказал Локк:

«Существует две формы борьбы. При первой конфликты улаживаются по закону, при второй решаются силой. Природа этих методов такова, что там, где один оказывается недостаточным, переходят ко второму».

Борьба с помощью закона или улаживание конфликта по закону в формулировках Макиавелли и Локка — то же самое, что имел в виду Цицерон, писавший, что первый способ улаживания споров опирается на обсуждение, а не на силу. Законное, юридическое улаживание спора или конфликта интересов всегда предусматривает обсуждение. Если к выполнению юридического решения приходится принуждать силой, то это может быть только сила, на применение которой уполномочено исключительно государство, опирающееся на закон. Применение силы без таких полномочий является насилием. Применение насилия может принимать форму уголовного преступления, терроризма или войны.

Война есть не что иное, как поле противоборствующих сил. То, что мы называем «холодной войной», не проявляется посредством применения силы или насильственных действий. Но хотя военные действия не начались, это все равно состояние войны, а не мира, потому что это ситуация, в которой конфликты или споры не могут быть урегулированы

обсуждением или юридическим решением, подкрепленным силой специально уполномоченных на это законных органов.

Мир, полноценный гражданский мир, а не холодная война, которая есть не что иное, как просто отсутствие военных действий, возможен только тогда, когда есть узаконенный аппарат улаживания споров и конфликтов с помощью обсуждения, а принятые решения обеспечиваются силой законно уполномоченных судебных органов.

Гражданское правление обеспечивает функционирование аппарата, необходимого для осуществления переговоров и дискуссий как способа улаживания споров. Если государственная машина работает как отлаженный механизм, то она не допустит, чтобы переговоры выродились в склоку, оставившую индивидам или целым странам только одну возможность — силовое решение конфликта. Но это метод зверей в джунглях, а не людей, живущих в цивилизованном обществе.

Урок, который следует извлечь из понимания сути войны и мира, заключается в следующем: мир во всем мире может поддержать только всемирное правительство, точно так же, как для поддержания гражданского мира на местах требуются местные или национальные правительства.

Я полностью отдаю себе отчет, что большинству людей это покажется безнадежной фантазией или жестом отчаяния. Первой реакцией станет утверждение, будто мировое гражданское правительство, похожее на федеральное правительство Соединенных Штатов, — это нереализуемая утопическая мечта. Люди, закосневшие в местном национализме, пойдут еще дальше и отбросят эту идею как негодную, так как она призывает к отказу от национального суверенитета.

Мой ответ на эти возражения заключается в том, что такое мировое правительство является не только желательным во имя сохранения всеобщего мира, без которого род человеческий просто не выживет, но и необходимым и возможным. Оно так же возможно, как создание федеративной республики Соединенных Штатов за счет отказа от суверенитета тринадцати бывших американских колоний, завоевавших независимость и оказавшихся в состоянии вражды друг с другом в составе конфедерации, столь же рыхлой и неопределенной, как нынешняя Организация Объединенных Наций.

В первых девяти «Записках федералиста»*, написанных Гамильтоном, Мэдисоном и Джеем в поддержку принятия Конституции Соединенных Штатов взамен «Статей Конфедерации»**, авторы без обиняков выдвигали аргументы в пользу создания федерации — более совершенного союза, как об этом сказано в преамбуле конституции.

Авторы утверждали: положения «Статей Конфедерации» буквально подталкивают новообразованные независимые государства к военным столкновениям друг с другом по тем же причинам, которые постоянно приводят к войнам между странами Старого Света. Если бы Гамильтон, Мэдисон и Джей жили сегодня, они бы сказали, что для предотвращения войн Хартия Объединенных Наций — такой же негодный инструмент, как и «Статьи Конфедерации».

Хочу сделать еще одно добавление. В 1946 году, после того как была сброшена первая атомная бомба, созданная на принципе расщепления атомного ядра, впервые осуществленного в Чикагском университете, президент университета Роберт Хатчинс учредил комитет по составлению проекта конституции мирового правительства. Через два года комитет представил результат длительных раздумий и обсуждений, опубликовав в издательстве университета документ, озаглавленный: «Предварительный проект всемирной конституции».

По моему мнению, этот документ дает все основания полагать, что мировое правительство не только необходимо для поддержания всеобщего мира, но и возможно. Единственное, что вызывает сомнение, — вероятность того, что его не удастся создать до того, когда станет слишком поздно предотвращать войну, способную испепелить планету и уничтожить на ней цивилизованную жизнь.

В заключение позвольте мне привлечь ваше внимание к той роли, какую разговоры играют в частной жизни индивидов, располагающих

* «Записки федералиста», или «Федералист» («The Federalist Papers»), — сборник статей, написанных в поддержку ратификации Конституции США. Они были опубликованы в нью-йоркских газетах «The Independent Journal» и «The New York Packet» (1787–1788) и затем изданы отдельной книгой. Авторами являлись Александр Гамильтон, Джеймс Мэдисон и Джон Джей. *Примеч. ред.*

** «Статьи Конфедерации» (The articles of Confederation) — первая конституция США (1777–1781). *Примеч. ред.*

достаточным свободным временем, чтобы заняться на досуге чем-то полезным — не игрой, не отдыхом, предназначенным лишь для того, чтобы сбросить напряжение, но деятельностью, направленной на обучение, на умственный, нравственный и духовный рост личности.

Такая деятельность может быть сугубо индивидуальной, если, например, человек читает и пишет книги или создает художественные произведения. Человек может заняться, помимо этого, общественно полезной деятельностью, требующей умения вести диалоги, то есть разговаривать с другими людьми. Если интеллектуальный труд любого рода, будь то в искусстве или науке, требует сотрудничества множества людей, то он одновременно требует разговоров и дискуссий.

Занятия на досуге такими видами деятельности в зрелые годы абсолютно незаменимы для завершения образования, которое начинается в школе и лишь готовит человека к искусству самообразования. Если человек не учится всю свою сознательную жизнь, он никогда не сможет стать по-настоящему образованным, какую бы великолепную подготовку он ни получил в школе.

Каковы главные и универсальные формы, которые может принимать это непрерывное обучение? На этот вопрос я могу дать тройкий ответ.

Первая форма обучения — это открытия, которые человек делает в течение жизни на собственном опыте. Вторая форма заключается в расширении познания и способности к суждению в результате чтения книг, помогающих получать знания и расширять кругозор. Третья форма основана на тех благах, которые индивид получает в результате полезных и приятных разговоров с другими людьми о познавательных путешествиях, прочитанных книгах и понятых, наконец, вещах.

Первые две формы без третьей не позволяют достигнуть высшей цели продолжения обучения в зрелые годы. Эта высшая цель заключается в том, чтобы стать полноценно образованным человеком. Именно поэтому для всех нас так важно обучение искусству слушать и говорить.



ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Речь памяти Харви Кушинга, произнесенная на ежегодном собрании Американской ассоциации нейрохирургов в апреле 1982 года

Введение

1. Вы оказали мне большую честь, пригласив выступить с памятным обращением, или, как вы его называете, речью памяти Харви Кушинга. Это действительно будет обращение, а не традиционная речь.
2. Я не только польщен оказанной мне честью, но и испытываю трепет, так как представляю здесь нежную науку психологию и еще более нежную науку — философию и стою перед вами, представителями очень жесткой по самой своей сути науки.
 - a. Когда доктор Кемп Кларк обратился ко мне с предложением выступить на вашем собрании, я поначалу заколебался. Не знаю почему. Может быть, меня смутила необходимость проявить красноречие — ведь этим даром я не обладаю, а может, недосягаемое величие Харви Кушинга.
 - b. Я отбросил сомнения после того, как на меня нахлынули многочисленные воспоминания — не только о моем восхищении доктором Кушингом, но и о том, как давно и как глубоко запечатлелся в моей памяти интерес к изучению нейрофизиологии.
 - c. В одном из первых телефонных разговоров с доктором Кларком я сказал, что в начале 1920-х годов, став преподавателем психологии в Колумбийском университете, я был направлен в медико-хирургический колледж, который в те времена располагался на пересечении 59-й стрит и 10-й авеню, чтобы пройти курс нейроанатомии у профессоров Тилни и Элвина.

- 1) Профессор Элвин — анатом, читавший большую часть лекций и проводивший с нами практические занятия по микроскопическому исследованию срезов спинного мозга.
- 2) Доктор Тилни был крупнейшим неврологом того времени. Я очень живо помню, как он пришел на лекцию в вечернем костюме, чтобы рассказать, как он поставил диагноз опухоли мозга, и описал ход операции по ее удалению.
3. Меня как психолога не могли не интересовать механизмы работы головного мозга и центральной нервной системы.
 - a. Первые главы двухтомных «Принципов психологии» Вильяма Джеймса* были посвящены пространным рассуждениям о связи сознания и мозга, так же как книга Лэдда и Вудворта «Элементы физиологической психологии»**. Если бы сегодня вы прочитали обе книги, то поразились бы, какое невежество в то время считалось серьезной наукой.
 - b. Но после них я прочел много других книг на эту же тему. Позвольте привести здесь названия некоторых.
 К. С. Шеррингтон «Интегративная функция нервной системы»;
 Херрик К. Джадсон «Мозг крысы и мозг человека»;
 Дж. Экклс «Нейрофизиологические основы сознания»;
 Уорд Холстед «Мозг и интеллект»;
 Уоррен МакКаллок «Воплощение разума»;
 К. Лэшли «Механизмы работы мозга и интеллект»;
 эссе Уайлдера Пенфилда «Физиологические основы сознания» в сборнике «Контроль сознания»***.

* Вильям Джеймс (1842–1910) — американский философ, психолог, профессор Гарвардского университета. После выхода его книги «Принципы психологии» (1890) его стали называть «отцом психологии». *Здесь и далее, кроме специально оговоренных случаев — примечания редактора.*

** Первая публикация состоялась в 1873 году. *Примеч. ред.*

*** Английский нейрофизиолог Чарлз Скотт Шеррингтон (Charles Scott Sherrington, 1857–1952), лауреат Нобелевской премии по физиологии и медицине (1932). Упомянутая книга вышла в 1940 году, русский перевод — в 1969 году. Американский ученый Херрик К. Джадсон (Herrick C. Judson (Charles Judson), 1868–1960) выпустил книгу в 1926 году, русский перевод вышел в 2011-м. Австралийский нейрофизиолог Джон Кэрю Экклс (John Carew Eccles; 1903–1997), лауреат Нобелевской премии по физиологии и медицине (1963). Аме-

- с. Шло время, были выполнены новые экспериментальные исследования в биологии, а технический прогресс в области создания искусственного интеллекта способствовал возрождению интереса к физическим основам разума, и я обратился к совершенно другим книгам:
 Джон фон Нейман «Компьютер и мозг. Сознание и машины», сборник статей под редакцией А. Р. Андерсона;
 А. М. Тьюринг «Вычислительные машины и интеллект»;
 Дж. З. Янг «Программы головного мозга»;
 Дэниел К. Деннет «Мозговые бури»*.
- д. Прошу простить меня за то, что может показаться претензией на некоторую эрудицию в области, в которой все вы являетесь первоклассными специалистами. Я упоминаю здесь о моих литературных экскурсах в нейрофизиологию и искусственный разум только для того, чтобы рассеять подозрения, что я сейчас начну рассуждать о взаимоотношениях сознания и мозга с точки зрения философии или, не дай бог, метафизики.
- 1) Вы имеете полное право подозревать, что мои философские спекуляции отражают почтенные, но давно устаревшие

риканский нейрофизиолог Уорд Холстед (Ward Halstead, 1908–1968), доктор наук. Уоррен Стерджис МакКуллох (Warren Sturgis McCulloch, 1898–1969) — американский нейрофизиолог и кибернетик. Упомянутая книга вышла в 1965 году. Американский психолог и физиолог Карл Спенсер Лешли (Karl Spencer Lashley, 1890–1958), специалист в области поведенческой психологии и нейропсихологии. Упомянутая книга вышла в 1929-м, русский перевод — в 1933-м. Американо-канадский нейрохирург Уайлдер Грейвс Пенфилд (Wilder Graves Penfield, 1891–1976) был назван «величайшим жителем Канады» за исследования связи человеческого сознания и души.

* Американский математик Джон фон Нейман (John von Neumann, 1903–1957), «отец современной архитектуры компьютеров» («архитектура фон Неймана»), занимался вопросами квантовой физики, квантовой логики, квантовой механики («алгебра фон Неймана»), функционального анализа, теории множеств, информатики, экономики и т. д. Английский математик Алан Мэтисон Тьюринг (Alan Mathison Turing, 1912–1954) — работал в области логики, криптографии, оказал существенное влияние на развитие информатики. Английский зоолог и нейрофизиолог Джон Захария Янг (John Zachary Young, 1907–1997) считается «одним из самых влиятельных биологов» XX века. Американский философ Дэниел Клемент Деннет (Daniel Clement Dennett, р. 1942) — профессор, директор Центра когнитивных исследований Университета Тафта, занимается философией сознания.

- теории, не выдержавшие испытания временем в свете фактов, открытых в результате новейших исследований.
- 2) Более того, вы можете также подозревать, что коль скоро я собираюсь говорить с вами как философ, то могу возомнить себя вправе говорить с вами с позиций высокомерно-го невежды, ничего не понимающего в той науке, о которой пойдет речь.
 - 3) Спешу уверить вас, что ни одно из этих подозрений не имеет под собой никакой почвы. Возможно, я не так хорошо осведомлен о последних достижениях нейрофизиологии, как мне хотелось бы, но, надеюсь, мне не придется краснеть за философское толкование научных фактов, которые я должен принять во внимание.
4. Два основных вопроса, которые мне хотелось бы с вами обсудить, можно сформулировать следующим образом.
- a. Станут ли — сейчас или в будущем — наши знания о мозге и нервной системе (как центральной, так и вегетативной) достаточными для того, чтобы объяснить все аспекты поведения животных?
 - b. Предполагая, что мы можем положительно ответить на первый вопрос, попробуем ответить и на второй: означает ли это, что нам удастся объяснить и человеческое поведение, а в особенности мышление, в свете того, что мы узнаем о человеческом мозге и нервной системе — сейчас или в будущем?
 - c. Я уверен, что вы сразу заметите: если ответ на первый вопрос — утвердительный, то ответ на второй зависит от одного очень важного пункта: является ли разница между людьми и дикими животными качественной или количественной.
5. Для исследования возможных ответов я предлагаю следующую процедуру.
- a. Во-первых, кратко объяснить отличие качественной и количественной разницы, в частности разъяснить два типа качественных различий — коренных и поверхностных.
 - b. Во-вторых, проиллюстрировать радикальные качественные отличия, сравнив людей с ангелами, и исключить то, что, как я на-

деюсь, вы тоже считаете ошибочным взглядом на отношение разума и мозга.

- с. В-третьих, я хочу рассмотреть людей в сравнении с дикими животными, а также в сравнении с машинами, сконструированными для создания искусственного интеллекта.
- д. И, наконец, предложить взгляд на отношение человеческого разума и человеческого мозга, представляющийся мне корректным — корректным до тех пор, пока будущие экспериментальные нейрофизиологические исследования и усилия по созданию искусственного интеллекта его не опровергнут.

Качественные и количественные различия

1. Между двумя предметами существует количественная разница, если один из них больше или меньше другого в выбранном масштабе измерения.
 - а. Так, например, две линии, одна из которых короче другой, различаются между собой в чисто количественном отношении.
 - б. Аналогично между двумя экземплярами мозга, отличающимися друг от друга весом или сложностью, существует лишь количественная разница.
2. Между двумя предметами существует качественное различие, если один из них обладает свойствами, которых лишен другой предмет.
 - а. Например, прямоугольник и круг отличаются качественно, ибо у прямоугольника есть внутренние углы, которых лишен круг.
 - б. Точно так же организм позвоночного животного, обладающего мозгом и центральной нервной системой, качественно отличается от организмов, полностью лишенных этих органов.
3. Качественная разница является поверхностной, если она основана на количественной разнице и может быть объяснена ею.
 - а. Так, например, очевидная разница между водой и льдом (вы можете ходить по льду, но не можете ходить по воде) обусловлена скоростью движения составляющих воду и лед молекул, а различие в скоростях является количественным.
 - б. Точно так же очевидные качественные отличия людей от животных (люди могут делать то, что недоступно другим животным)

можно объяснить в понятиях сложности устройства головного мозга человека и животных. Если это так, то качественная разница является чисто поверхностной.

4. Качественная разница является коренной, если ее невозможно объяснить лежащей в ее основе разницей количественной, но можно объяснить присутствием в одной вещи какого-то фактора, который отсутствует в другой.
 - а. Обратимся к разнице между растениями и высшими животными. Это качественное отличие, так как животные способны на действия, совершенно недоступные для растений.
 - б. Если эту качественную разницу можно объяснить присутствием у животных мозга и нервной системы и отсутствием этих органов у растений, то, следовательно, мы имеем здесь коренное, а не поверхностное качественное отличие.

Ангелы и человеческие существа

1. Сразу хочу оговориться: под ангелами я разумею совершенно гипотетических существ. Нас в данном случае не должны смущать сомнения, существуют ангелы в действительности или нет.
 - а. Как существа гипотетические, ангелы являются чисто духовными созданиями. Наш интерес к ним обусловлен тем, что их мыслят как разум без тела.
 - 1) Как сознания без тела, ангелы способны к знаниям, желаниям и любви, но их знания, желания и любовь отличаются от наших.
 - 2) Отсутствие тел приводит к ряду удивительных следствий
 - а) Они не учатся на практическом опыте.
 - б) В своих суждениях они не могут опираться на предыдущие суждения, так как они лишены воображения и памяти.
 - в) Их знание, являющееся интуитивным, зиждется на врожденных идеях, внедренных в их разум в момент творения.
 - д) Друг с другом они общаются телепатически, не используя никакие средства коммуникации.
 - е) Их непогрешимый разум никогда не спит.

- b. Во всех этих отношениях сознание без тела отличается от человеческого сознания, так как последнее связано с телом и некоторые, а может быть, и все функции сознания человека зависят от тела.
2. Вы можете поставить под вопрос возможность существования ангелов, бестелесных мыслящих существ. Если это так, то позвольте мне защитить возможность существования ангелов перед лицом нападок материалистов, полагающих, что приведенные рассуждения опровергают саму возможность существования ангелов. Я делаю это потому, что, как вы увидите, ошибка материалистов может сильно повлиять на мое отношение к проблеме взаимоотношений разума и мозга.
 - A. Материалисты выдвигают следующие аргументы.
 - 1) Они утверждают, что в реальности существуют только телесные вещи — от элементарных частиц до самых сложных живых организмов, от атомов до звезд и галактик.
 - 2) Об ангелах говорят, что они бестелесны.
 - 3) Следовательно, утверждают материалисты, ангелы так же невозможны и непостижимы, как, например, круглый квадрат.
 - B. Этот аргумент в одном аспекте слаб, а в другом — ложен.
 - 1) Исходное допущение (будто не существует ничего, кроме телесных вещей) является недоказанным и недоказуемым. Возможно, оно истинно, но у нас нет никаких оснований считать его таковым ни с уверенностью, ни с некоторыми сомнениями. Это такой же вопрос веры, как и религиозное убеждение в реальном существовании ангелов.
 - 2) Даже если мы согласимся с истинностью этого утверждения, наше суждение будет ложным, ибо из него не следует сделанный материалистами вывод.
 - a) Если бы допущение было верным, то корректным выводом может быть утверждение о том, что ангелы не существуют в реальности.
 - b) Но из исходной предпосылки отнюдь не следует, что ангелы не могут существовать, что это невозможно.

- C. Существует множество аргументов в пользу того, что существование ангелов мыслимо и возможно, но я сейчас не буду тратить время на доказательства. Для наших целей вполне достаточно признать, что поборники материализма не могут убедительно отрицать возможность существования ангелов.
 - D. Если это так, то они — материалисты — не могут отрицать и того, что разум может быть духовным, а не материальным фактором, соединенным с мозгом, как фактором материальным. Человеческое мышление для своего объяснения требует привлечения обоих этих факторов.
3. Это приводит нас к противоположному в отношении к материализму взгляду, согласно которому человеческий разум — нематериальная субстанция, нематериальная сила, которая не нуждается в мозге для осуществления своей функции — рационального мышления.
- A. В древности этого взгляда придерживался Платон, а в начале Нового времени — Декарт.
 - B. Такой взгляд я называю ангельской хитростью, ибо согласно ему рациональная душа или человеческий интеллект может считаться воплощенным ангелом — человеческий разум соседствует с телом, но мыслит независимо от него и в нем не нуждается.
 - C. В свете всего того, что вы знаете о зависимости умственной деятельности от мозговых функций и процессов, и всего, что вы знаете о влиянии мозговой патологии на человеческое мышление, мне нет нужды убеждать вас, что платонический и картезианский взгляд на человеческий разум как на воплощенного ангела не выдерживает критики перед лицом фактов и поэтому должен быть отвергнут.
 - D. Хочу лишь добавить, что, с чисто философской точки зрения, оказывается несостоятельным и мнение о дуализме разума (или души) и тела.
 - 1) Этот взгляд отрицает единство человеческого существа. Он проповедует дуализм в отношении двух независимых друг от друга субстанций — точно так же, как не зависят друг от друга лодка и человек, сидящий на веслах и управляющий

ею. Любой из них может перестать существовать, но это никак не отразится на втором предмете. Они различны экзистенциально и разделимы, чего нельзя сказать о разуме и мозге.

- 2) Этот взгляд оставляет нас наедине с неразрешимой загадкой о том, почему человеческий разум должен быть каким-то образом связан с человеческим телом.

Люди, другие животные и интеллектуальные машины

1. Никто не сомневается в том, что во многих аспектах поведения люди отличаются от других животных лишь количественно.
2. Нет также никаких сомнений в том, что мозг человека отличается от мозга высших млекопитающих лишь количественно — отношением веса мозга к весу тела и степенью сложности связей.
3. Может, однако, возникнуть вопрос о том, нет ли все же между мозгом человека и мозгом животного качественных различий. Я бы хотел предоставить вам самим ответить на этот вопрос.
 - а. Например, является ли асимметрия правого и левого полушарий чисто человеческим признаком?
 - б. Является ли отсутствие у животных даже намека на речевой центр, свидетельствующий о корковой асимметрии, проявлением качественной разницы?
 - с. Является ли особый характер очень большой лобной доли человеческого мозга указанием на качественное неврологическое отличие человеческого мозга от мозга млекопитающих?
4. Как бы вы ни ответили на эти вопросы, ответы следует рассматривать в свете того, что я сейчас скажу о качественных поведенческих отличиях человека от животных.
 - а. Ниже я упомяну различия между людьми и животными, которые считаю качественными, а не количественными. Остается лишь разобраться, является ли это качественное различие поверхностным или коренным.
 - 1) Животные способны лишь к перцептуальному мышлению, в то время как люди способны к мышлению концептуальному, абсолютно недоступному для животных.

- а) На это указывает концептуальная и синтаксически упорядоченная речь с запасом слов, обозначающих невообразимые и несуществующие, то есть недоступные чувственному восприятию, предметы, а также тот способ, каким люди обучаются членораздельной речи. Это положение остается непоколебимым даже в свете недавних исследований по поводу речи у шимпанзе и афалин.
 - б) Перцептуальное мышление животных, включая перцептуальные абстракции и обобщения, не может иметь своим предметом ни один объект, недоступный непосредственному чувственному восприятию.
 - с) Концептуальное мышление человека, напротив, позволяет ему мыслить предметы, недоступные чувственному восприятию, — например, мыслить ангелов.
- 2) Основная разница между перцептуальным и концептуальным мышлением и тот факт, что именно люди, и только они одни, обладают способностью к концептуальному мышлению, объясняют и многие другие различия между поведением человека и животных.
- а) Человек — единственное животное, обладающее исторической традицией и культурной преемственностью, в отличие от исключительно генетической преемственности поколений у животных.
 - б) Человек — единственное животное, устанавливающее законы и предписания для образуемых им сообществ.
 - с) Человек — единственное животное, изготавливающее машины и производящее с их помощью разнообразные предметы.
 - д) Ни одна из этих и подобных им вещей невозможна без концептуального мышления и концептуальной речи.
5. Если я прав относительно качественных поведенческих различий между людьми и животными, то перед нами все равно встает прежний вопрос: является ли эта качественная разница поверхностной или коренной? Можно ли объяснить ее в понятиях количественных

отличий человека от животного? Если это так, то разница является поверхностной, если же нет, то она коренная.

- a. Чтобы мы могли сделать вывод, что разница является сугубо поверхностной, наши рассуждения должны удовлетворять еще одному условию. Количественное различие между людьми и животными должно само по себе служить достаточным объяснением очевидных качественных отличий людей от животных.
- b. Позвольте мне на время отвлечься от этого вопроса и рассмотреть отношение между человеческим мышлением и искусственным машинным интеллектом — интеллектом, который отличается от человеческого разума только количественно.
- c. Я делаю это, потому что ответ на этот вопрос очень важен для окончательного решения поставленной перед нами проблемы.
6. Самое главное, что надо здесь особо подчеркнуть, — это факт, что разница между человеческим мозгом и изделиями, каковы их производители наделяют разумом, заключается в том, что искусственный разум — это сеть электрических цепей, в то время как человеческий мозг — это биохимическая машина и одновременно сеть электрических цепей, и биохимия мозга критически важна и необходима для функционирования этих электрических цепей.
 - a. Проведенные за последние тридцать лет исследования показали, насколько важны химические модуляторы и трансмиттеры для функционирования человеческого мозга.
 - b. Пока такие химические реакции не используются для создания машинного интеллекта, хотя в последнее время наметилось движение в сторону попыток создать так называемый влажный компьютер.
 - c. До тех пор пока это не будет сделано, между человеческим мозгом и компьютером останется качественная разница, даже если удастся сконструировать машины, количество элементов и связей в которых будет превышать десять в одиннадцатой степени.
 - d. Если же не удастся реализовать мечту о «влажном компьютере», то, наверное, нейрофизиологи смогут в конце концов объяснить феномен человеческого мышления, но мы никогда не

будем в состоянии сконструировать подобную машину, какие бы хитроумные электрические схемы ни были бы для этого разработаны, машину, которая думала бы точно так же, как люди.

- e. Мы можем научить лошадей и собак выполнять весьма сложные и замечательные трюки, которые отнюдь не означают, что лошади и собаки обладают каким-то необычным, экстраординарным интеллектом.
- f. Точно так же мы можем запрограммировать компьютер на выполнение еще более удивительных трюков, имитирующих человеческое мышление, но это не будет означать, что компьютер обладает всей мощью человеческого мышления.
- g. Если единственное отличие людей от диких животных заключается в относительных размерах и сложности нервных механизмов, работающих за счет энергии биохимических реакций, то тогда теоретически возможно создание «влажных компьютеров», которые будут мыслить так же, как люди. Более того, они могут и превзойти человеческий мозг, если число элементов и связей «влажного компьютера» превысит десять в одиннадцатой степени и если в этом «влажном компьютере» будут работать все необходимые химические соединения.
- h. Однако *если* отличие людей от животных заключается не только в количественной разнице в весе и сложности относительно веса и размеров тела; *если*, напротив, различие между перцептуальными возможностями животных и концептуальными возможностями человека обусловлено присутствием у человека нематериального фактора — человеческого интеллекта, который сотрудничает с мозгом, но не может быть редуцирован до процессов, происходящих в нем; *то* ни один компьютер, независимо от количества его элементов и биохимических реакций, обеспечивающих протекание тока по электрическим цепям, не будет, подобно человеку, обладать способностью к концептуальному человеческому мышлению.
- i. Как сказал Декарт несколько столетий назад, *материя не может мыслить*. Самый лучший компьютер, который когда-нибудь удастся создать человеку, будет материальным предметом,

- обладающим определенными электрическими и химическими свойствами.
- j. Вот почему так важен и интересен придуманный А. М. Тьюрингом тест*, призванный выяснить, сможет ли когда-нибудь компьютер мыслить, как человек.
 - k. Этот тест — ответ на вызов Декарта материалистам его времени. Декарт отказал им в способности построить машину, способную интеллектуально мыслить.
7. Игра, придуманная Тьюрингом, — это единственный из известных мне тестов, с помощью которых можно определить, сможет ли компьютер мыслить как человек. Тьюринг, между прочим, был одним из тех слегка чокнутых английских гениев, которые взломали германскую «Энигму»**.
- a. Тест Тьюринга основан на следующей модельной игре.
 - 1) Ведущий опрос человек стоит перед экраном, за которым находятся мужчина и женщина.
 - 2) Ведущий задает им вопросы, а затем, анализируя данные в письменной форме ответы, должен решить, кто написал ответ — мужчина или женщина.
 - 3) Люди за экраном должны напрячь все свои умственные способности, чтобы обмануть ведущего. Если они постараются, то выиграют.
 - 4) Решение ведущего в этом случае будет основано на чистом гадании: у него ровно столько же шансов угадать правильно, сколько и ошибиться.
 - b. Теперь, говорит Тьюринг, поместим за экран человека и компьютер и зададим компьютеру программу, которую сам Тьюринг назвал детской, или первоначальной.

* «Тест Тьюринга» был предложен в статье «Вычислительные машины и разум» («Computing Machinery and Intelligence», журнал Mind за 1950 год) и до сих пор пользуется заслуженной известностью.

** «Энигма» — родовое название семейства электромеханических портативных шифровальных машин, применявшихся для шифрования и дешифрования секретных сообщений. Наибольшую известность получила «Энигма вермахта», использовавшаяся в нацистской Германии. О попытках ее «взлома» не было ничего известно до 1970-х годов.

- с. Чтобы понять ограниченность машинной программы (неважно, насколько сложной и хитроумной она будет), необходимо различить два типа врожденных способностей, которыми обладают высшие млекопитающие и люди. В противоположность высшим млекопитающим и людям инстинктивное поведение насекомых можно уподобить способностям, заложенным в «детскую программу» машины.
- d. Давайте сначала сравним людей и высших млекопитающих. И те и другие обладают двоякого рода врожденными способностями.
 - 1) Первый вид таких способностей можно обозначить заимствованным из компьютерных технологий термином «программирование».
 - a) Программирование проявляется врожденной способностью животного определенным образом отвечать на стимулы.
 - b) У насекомых, с их порой очень сложными формами инстинктивного поведения, такие врожденные способности развиты в очень высокой степени.
 - c) У высших млекопитающих таких врожденных способностей намного меньше, чем у насекомых.
 - d) У людей таких врожденных способностей еще меньше; у людей вообще нет инстинктов в строгом смысле этого понятия. Врожденное программирование у человека проявляется относительно малым числом спинальных и цереброспинальных рефлексов.
 - 2) Второй тип врожденных свойств — это способности или возможности, предопределенные в том смысле, что они вырабатываются в процессе обучения и приобретения привычек. При рождении, до начала обучения и приобретения привычек, врожденные способности неопределенны; то есть они не приводят к формированию реального поведения того или иного типа.
 - a) Высшие млекопитающие обладают таким врожденным даром и обладают способностями к обучению

- и формированию привычек, что подтверждается обучением и дрессировкой домашних животных.
- б) Люди в наивысшей степени обладают такими врожденными способностями: это невероятно способные к обучению животные, поведение которых после рождения является по большей части результатом целенаправленного развития врожденных способностей, достигаемого обучением и выработкой привычек.
 - в) Так, например, маленький ребенок обладает врожденной способностью усвоить и выучить любой язык, не проявляя предпочтений в усвоении какого-либо определенного языка. Человек также обладает врожденной способностью думать о любом мыслимом предмете.
- е. Давайте теперь сравним людей с машинами. В отличие от людей и высших млекопитающих, машины, обладающие искусственным интеллектом, обладают только одним типом врожденных способностей. Эти способности Тьюринг называет детским, или первоначальным, программированием.
- 1) Такое программирование всегда и неизменно определяет раз и навсегда заданное поведение машины. Запрограммированные действия машины являются точными копиями сложного инстинктивного поведения насекомых или спинальных рефлексов высших млекопитающих и человека.
 - 2) Как пишет Хьюберт Л. Дрейфус в своей книге «Чего не может компьютер», врожденные способности, определяемые программированием машины, предопределяют предписанные и определенные действия со стороны машины, у которой отсутствуют неопределенные способности, требующие для своей реализации обучения и выработки привычек.
 - а) В случае животных такое обучение и выработка привычек происходят при выработке условных рефлексов.
 - б) У людей в некоторых случаях обучение происходит в виде выработки условного рефлекса или, в других случаях, в результате свободного выбора.

- 3) Профессор Дрейфус пишет: «Не поддающиеся программированию способности человека участвуют во всех формах разумного поведения», и именно такие, не поддающиеся программированию способности невозможно заложить в машинный интеллект.
- f. Если это так, то первоначальное, или детское, программирование машинного искусственного интеллекта не позволит ему выдержать тест Тьюринга.
 - 1) Не имеет значения, какое количество ответов на N вопросов содержит память программы (N — любое, сколь угодно большое натуральное число), так как всегда найдется $(N+1)$ -й вопрос, на который в памяти машины отсутствует запрограммированный ответ, и ведущий перед экраном сможет отличить машину от человека, потому что человек за экраном сможет ответить на этот $(N+1)$ -й вопрос.
 - 2) Конечно, вполне возможно, что когда-нибудь люди научатся снабжать машины способностью к развитию иного рода — неопределенными способностями, которые сделают возможным нахождение ответов в результате обучения, формирования привычек, выработки условного рефлекса или свободного выбора.
 - 3) Так же, как профессор Дрейфус, я полагаю, что это маловероятно. Единственный способ эмпирически удостовериться, что создание подлинного машинного разума находится на грани возможного, — это наблюдать, как специалисты по созданию искусственного интеллекта раз за разом пытаются (и каждый раз неудачно) создать машинный разум. Чем больше будет таких неудачных попыток, тем выше вероятность того, что эти попытки никогда не увенчаются успехом.
8. Если окажется, что машины не в состоянии мыслить так, чтобы их было невозможно отличить от людей, а я думаю, что так и будет, то мы получим эмпирическое обоснование вывода о том, что уникальные способности человека нельзя объяснить, рассматривая мозг как электрохимическую машину.

- a. Если все же такое рассмотрение окажется возможным, то машины, которые будут обладать более мощным электрохимическим мозгом, нежели человек, определенно смогут его превзойти, причем мышление машины в этом случае окажется невозможно отличить от человеческого мышления.
 - b. Вывод, к которому мы пришли, подтверждает философские воззрения Аристотеля и Фомы Аквинского, говоривших, что мозг — это *лишь необходимое, но недостаточное условие* человеческого мышления. Мы не можем думать без мозга, но мыслим мы не с помощью мозга. Мы мыслим, пользуясь исключительно нематериальной силой — силой человеческого интеллекта.
 - c. Если я окажусь неправ — а только время сможет подтвердить или опровергнуть мою правоту, — то я готов признать, что машины смогут думать так же, как люди, и что физические процессы, будь то электрические или электрохимические, могут дать нам адекватное объяснение концептуального человеческого мышления, так же как и объяснение перцептуального мышления животных.
9. Прежде чем я продолжу, позвольте мне обратить ваше внимание на три обстоятельства, связанные с интерпретацией теста Тьюринга или вытекающие из нее.
 - a. Первое — это исторический факт, что философ XVII века Декарт предвосхитил тест Тьюринга, предложив подобный тест для того, чтобы показать, что машины (а также животные, которых он считал машинами, наделенными чувствами и мозгом, но лишенными интеллекта) не способны думать. Это был разговорный тест. Никогда не удастся построить такую машину, считал Декарт, которая будет способна поддерживать разговор так, как это делают двое беседующих людей, ведущих гибкий, непредсказуемый в поворотах сюжета диалог.
 - b. Сможет ли делать это машина Тьюринга, если, вопреки предсказаниям Декарта, ее когда-нибудь построят, мы не знаем, но зато можем с полной определенностью утверждать: ни шимпанзе, ни дельфин, пользующиеся языком жестов, никогда не смогут

выдержать тест Тьюринга, и мы всегда сможем отличить их от человека, стоящего вместе с ними за экраном.

- с. Ваше мнение о том, является ли качественная разница между людьми и животными поверхностной или коренной, зависит от того, верите ли вы, что в один прекрасный день нейрофизиологи смогут объяснить, каким образом люди выдерживают тест Тьюринга.
 - 1) Если да, то значит ли это, что успех обусловлен мощностью человеческого мозга?
 - 2) Или для объяснения потребуется иной фактор — нематериальный, каким полагал человеческий интеллект Декарт?

Разум и мозг

- 1. Мы уже рассмотрели два противоположных взгляда на взаимоотношение человеческого разума, или интеллекта, и человеческого мозга.
 - а. На одном полюсе находится материалист, отрицающий саму возможность существования нематериальных сущностей, сил или действий.
 - 1) С точки зрения такого материалиста, операции и процессы, происходящие в головном мозге, являются необходимым и достаточным условием всех ментальных операций, человеческого концептуального мышления, а также и перцептуального мышления животных.
 - 2) Этот взгляд принято называть гипотезой единства. Слово «единство» подчеркивает сущностную нераздельность разума и мозга. Слово «гипотеза» — уступка в том отношении, что это утверждение является недоказанным и, как мне представляется, недоказуемым.
 - 3) Гипотезу единства формулируют в двух формах, одна из которых радикальнее другой.
 - а) Более радикальная формулировка, присущая течению, называемому «упрощенным материализмом», гласит: не существует даже аналитического различия между действием разума и действием мозга.

- б) Менее радикальная формулировка (на мой взгляд, она в большей мере согласуется с неоспоримыми фактами) допускает, что любое описание мозговых процессов аналитически отличается от описания ментальных процессов. Это верно как в отношении перцептуального мышления животных, так и в отношении концептуального человеческого мышления. Согласно этой формулировке, аналитическое различие между мозговыми физическими процессами и процессами мышления признаётся, но подчеркивается, что разум и мозг неразделимы в сущностном плане. Поэтому процессами, происходящими в мозге, можно объяснить все операции разума — как концептуального, так и перцептуального.
- 4) Согласно этой гипотезе, вполне разумной в своей менее радикальной форме, нейрофизиология со временем будет способна объяснить все аспекты человеческого интеллекта, так же как и все аспекты мышления животных. Даже высочайшие достижения человеческого мышления можно будет объяснить с помощью нейрофизиологии.
- в. На другом полюсе находится идеалист, который отрицает, что можно будет когда-либо объяснить человеческое мышление, используя знания о физических процессах в мозге.
 - 1) Согласно этому взгляду, мозговая активность не является ни необходимым, ни достаточным условием мышления.
 - 2) Этот идеалистический взгляд в самой радикальной своей форме был высказан епископом Беркли, который вообще отрицал существование материи и, следовательно, считал человека таким же духовным существом, как и небесных ангелов.
 - 3) Эта радикальная форма идеализма не выдерживает критики перед лицом неоспоримых фактов, так же как и радикальный материализм. Следовательно, мы должны, не колеблясь, отвергнуть обе крайности.
 - 4) Менее радикальная форма идеализма представлена, как мы уже убедились, платоническим и картезианским взглядом

на рациональную душу или человеческий интеллект как на заточенного каким-то образом в человеческое тело ангела, чисто духовную субстанцию, обитающую в теле, каковое ни в коем случае не нуждается в такой способности, как способность к рациональному мышлению.

- 5) Всего лишь один факт (а достаточно всего лишь одного негативного факта) порождает большие сомнения в истинности взглядов Платона и Декарта. Ангелы, как я уже упоминал, никогда не спят. Их интеллект всегда работает. Люди же, напротив, засыпают, спят и просыпаются. Их интеллект в какие-то периоды находится в бездействии. Иногда мы видим сны, но мыслим не всегда. Концепцией Платона и Декарта невозможно объяснить взаимоотношения человеческого интеллекта с телом и мозгом.
2. Между этими двумя крайними точками зрения, каждая из которых может быть сформулирована в нескольких разных вариантах, находится позиция, которая, как мне думается, в наибольшей степени согласуется с известными нам фактами. Она соответствует тому, что мы знаем о природе человеческого мышления и об ограниченности материи и ее физических свойств.
 - a. Эта промежуточная позиция основана на умеренном материализме в соединении с таким же умеренным идеализмом.
 - b. Умеренный материализм заключается в том, что он признаёт два постулата менее радикальной гипотезы единства.
 - 1) Первый из этих постулатов гласит, что мозговые и ментальные процессы аналитически отличаются друг от друга. Описание мозговых процессов невозможно заменить описанием ментальных процессов, и наоборот.
 - 2) Данная точка зрения также согласуется с тем, что мозговые процессы являются по меньшей мере необходимым условием возникновения процессов ментальных — а именно это отрицают радикальные идеалисты.
 - c. Промежуточная позиция, которую я здесь высказываю, является материалистической в том отношении, что допускает: любой аспект перцептуального мышления, как у людей, так и у других

животных (то есть все акты чувственного восприятия, воображение, память, а также эмоции, страсти и влечения), можно уже сейчас или можно будет в будущем целиком и полностью объяснить в понятиях и терминах нейрофизиологии. Нет ничего нематериального или духовного в поведенческих или ментальных операциях, общих для людей и других животных.

- d. Идеалистический — и очень скромный — аспект можно суммировать, сказав, что человеческое мышление (то есть мышление концептуальное) никогда не удастся ни объяснить, ни проанализировать, опираясь на знания о физико-химических процессах, происходящих в головном мозге. Никогда также не удастся объяснить свободу воли, свободу выбора как чисто человеческое качество, в терминах физической причинности или движения материальных частиц.
 - 1) Другими словами, без актов восприятия, воображения и запоминания (все они осуществляются органами чувств и мозгом) невозможно никакое концептуальное мышление.
 - 2) Ментальные расстройства и заболевания, афазии любого типа, старческое слабоумие и тому подобные расстройства отчетливо указывают на роль мозга в жизни разума. Но роль эта весьма ограничена.
- e. Точнее всего промежуточную позицию можно выразить следующим образом.
 - 1) Мы видим глазами и зрительной корой головного мозга. Слышим мы ушами и слуховой корой головного мозга.
 - 2) Но каким органом мы думаем? Где находится орган концептуального мышления? Наш ответ: *он находится не в головном мозге*. Мы концептуально мыслим не мозгом, несмотря на то что без него мы не способны к концептуальному мышлению.
 - 3) Короче говоря, мозг является необходимым, но не достаточным условием концептуального мышления. В этом важнейшем пункте промежуточная позиция расходится с менее радикальной формой идеализма или гипотезой отсутствия единства — то есть со взглядами Платона и Декарта.

- 4) Это означает, что нематериальный фактор или нематериальная способность (человеческий интеллект и воля) взаимодействуют с телом, порождая концептуальное мышление и свободный выбор.
- 5) Если это верно (а я думаю, что это так), то качественная разница между людьми и другими животными, не говоря уже о машинах, является коренной, а не поверхностной.
- 6) Это также означает, что человечество занимает положение на границе между царством телесных существ и царством духовных существ, ангелов и Бога, рассматриваются ли они как гипотезы или как реально существующие субстанции.
- 7) Однако находящееся в этом положении человечество не перешагивает линию, отделяющую материальный мир от духовного. Согласно воззрениям Платона и Декарта, человек одной ногой стоит в царстве материальном, а другой — в царстве духовном. Человечество по большей части пребывает в царстве материальном, но силой своего нематериального интеллекта оно способно постичь и сферу духовного.

Заключительные рассуждения

1. Позвольте мне теперь высказать несколько заключительных рассуждений. Я хотя бы в какой-то степени твердо уверен только в двух вещах.
 - a. Первая заключается в том, что отказ признать важнейшую роль мозга в человеческом мышлении является идеалистической ересью, каковая должна быть решительно отвергнута.
 - b. Вторая — в том, что материалистическое отрицание возможного существования духовной субстанции и нематериальных способностей, например человеческого интеллекта, также должно быть решительно отвергнуто.
2. С несколько меньшей уверенностью могу сказать: все, что мне известно о функциях мозга, убеждает меня, что их недостаточно для объяснения концептуального мышления, потому что

исключительный характер этого мышления зиждется на трансцендентности его в отношении материальных условий. Самым отчетливым указанием на это служит способность человеческого ума постигать мыслью неощутимые и непредставимые мыслимые предметы.

3. К чему это нас приводит? Мне представляется, что таких выводов два.
 - а. Все аспекты поведения животных, интеллекта животных и ментальности животных (все, что находится ниже уровня концептуального мышления) будут, возможно, когда-нибудь удовлетворительно объяснены на основе наших знаний о мозге и нервной системе.
 - б. Эти знания могут внести существенный вклад — а в будущем этот вклад станет еще больше — в объяснение деятельности человеческого ума, но нейрофизиология никогда не окажется в состоянии дать исчерпывающее удовлетворительное объяснение концептуального мышления и свободы выбора.

Примечание

Во время обсуждения лекции мне были заданы вопросы, которые заставили меня сформулировать суть обсуждаемого предмета в двух гипотетических высказываниях.

1. ЕСЛИ люди превосходят животных *только благодаря тому*, что обладают большим по весу и более сложно устроенным мозгом, ТО в один прекрасный день компьютеры превзойдут человека по своим способностям.
2. ЕСЛИ люди могут делать то, что недоступно животным, *только благодаря* нематериальности человеческого интеллекта, ТО никогда не будут созданы компьютеры, способные делать вещи, которые радикально отличают человека от других животных.

Существует метафизический аргумент в пользу истинности второго из этих гипотетических высказываний. Так как этот аргумент едва ли убедит материалистов, уверенных в истинности первого

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

гипотетического высказывания, то второе можно подвергнуть следующему эмпирическому тесту.

Пусть специалисты по компьютерным технологиям попытаются создать компьютер, который в беседе был бы неотличим от живого человека. Они, специалисты, без устали пытаются это сделать, но с каждой неудачной попыткой повышается вероятность того, что метафизический аргумент может оказаться истинным. Если же попытки создания такого компьютера увенчаются успехом, то это будет означать несостоятельность метафизического аргумента. Будущее покажет, кто прав.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Двенадцать дней аспенского семинара (Отчет о семинарах в Аспенском институте гуманитарных исследований в августе 1972 года)*

Конечная цель аспенского семинара — помочь его участникам лучше понять две вещи. Во-первых, что такое «демократия» и «капитализм», два определяющих признака общества, в котором мы живем. Во-вторых, что такое их противоположности — «тоталитаризм» и «коммунизм». Это необходимо, чтобы критически и разумно оценить разделившую современный мир поляризацию сил и идеологий.

Имея в виду эту цель, автор посвятил свой текст четырем фундаментальным идеям — равенства, свободы, справедливости и собственности, — без осознания которых мы не сможем понять демократию и капитализм, противоположные им явления и следствия, вытекающие из их противостояния.

Цель настоящего обсуждения — отчетливо истолковать четыре идеи в их взаимосвязи друг с другом и во влиянии на такие материи, как природа политического правления, отношение экономики к политической демократии, свободному предпринимательству, децентрализации и тому подобным предметам.

* Эта лекция была написана как дополнительные материалы к речи в память Харви Кушинга, помещенной в Приложении 1. Однако по причинам, касающимся публикаций Аспенского института, я переработал ее в самостоятельный текст. *Примеч. авт.*

Для наиболее полного достижения поставленной цели текст организован следующим образом. Если не считать некоторых исключений, в описание каждого дня семинара включены противоположные точки зрения, с тем чтобы участников можно было попросить сформулировать идеи, высказанные авторами, и принять ту или иную точку зрения, высказав основания принятого решения. В течение двенадцати дней все публичные чтения были посвящены упомянутым четырем фундаментальным идеям, которые раз за разом рассматривались под все более широким углом зрения, что позволило участникам все глубже и глубже овладевать предметом (тематика каждого следующего дня строилась на основании достигнутого в предыдущий).

В данном отчете я, конечно, хочу достичь невозможного. Пользуясь записями, которые я вел на протяжении многих лет, я хочу сообщить вам подлинное содержание двенадцати последовательно проведенных друг за другом дискуссий. Каждый день я писал доклад, подытоживая прошедшее обсуждение. На каждый такой доклад у меня уходило около двадцати минут. Чтение всех двенадцати потребовало бы около трех с половиной часов. Боюсь, это слишком долго.

Я решил отказаться от такого способа и взамен попытаюсь сделать следующее: постараюсь проследить одну линию развития дискуссии, развернувшейся на протяжении двенадцати отдельных последовательных обсуждений. Поступая таким образом, я не смогу в деталях проанализировать каждую тему*. Надеюсь, вы поймете, что я хочу передать лишь дух и вкус аспенских семинаров и показать, чему можно научиться, слушая дискуссии.

Еще одно предварительное замечание, и я перейду к делу. Говоря о том, чему можно научиться, я должен прежде всего сказать о том, что сам многому научился на аспенских семинарах как читатель и как член группы. Думаю, что имею право сказать, не боясь показаться избыточно претенциозным, что и другие члены группы учились тому же, хотя и каждый своим оригинальным способом.

* В большинстве случаев выбранные темы задаются цитатами из книг, определенных для каждого дня. *Примеч. авт.*

ДВЕНАДЦАТЬ ДНЕЙ АСПЕНСКОГО СЕМИНАРА

ПЕРВЫЙ ПОНЕДЕЛЬНИК

Народное соглашение, 1647

Декларация независимости, 1776

Бенджамин Франклин «О законодательной ветви власти», 1789

Дебаты в конституционном собрании штата Нью-Йорк, 1821

Наша эра начинается не с «Декларации независимости» 1776 года, а с дебатов, имевших место более чем на сто лет раньше в рядах армии Кромвеля, между левеллерами (поборниками политического равенства) и состоятельными сторонниками имущественных цензов, какими были и сам Кромвель, и его зять — полковник Айртон.

Обсуждался вопрос, который не обсуждался никогда ранее: «Что такое народ?» Когда мы говорим «мы — народ», «обращаясь к народу» или «власть народу», то кого мы, собственно говоря, имеем в виду? Эту проблему можно более внятно сформулировать следующим образом: надо ли обладать достаточным материальным благосостоянием для того, чтобы получить избирательное право, что ограничит круг избирателей состоятельными людьми, или решать дела своей страны могут все люди, которые признаются политически равными, несмотря на экономическое неравенство?

Если воспользоваться древнегреческой терминологией, то можно сказать, что в основе дискуссии лежал конфликт между олигархами, желающими ограничить избирательное право кругом крупных собственников, и демократами, желающими сделать это право всеобщим, независимо от количества находящейся во владении граждан собственности. Но, хотя этот конфликт имел место в греческих городах-государствах, в древности он никогда не выходил за рамки столкновения между немногими и многими. Принципы же, провозглашенные левеллерами в армии Кромвеля, касались прав не многих и не большинства, а всех без исключения.

Кроме того, левеллеры увязывали политическое равноправие с политической свободой, впервые введя в обиход идею о согласии управляемых. Послушаем, что говорил по этому поводу сэр Джон Уайлдмен.

«Любой человек в Англии имеет такое же неоспоримое право избирать своих представителей, как и величайший человек в Англии. Я полагаю это главным принципом правления: всякое правление основано на добровольном согласии народа. Если это так, то сие означает, что ни один человек не обязан подчиняться любому самому справедливому правлению, даже своему собственному, иначе, как по добровольному согласию на такое подчинение. Оно невозможно, если он на него не согласен, и, следовательно, по такому принципу, не должно быть в Англии человека [который не имел бы права голоса в выборах]. Если сие верно, то не будет законов, принятых без добровольного согласия любого человека, который подчинится им по строгой и обязательной справедливости. По моему смиренному мнению, если этот вопрос будет поставлен для скорейшего разрешения дела, то сформулировать его стоит следующим образом: может ли по справедливости какой-либо человек быть принужден к исполнению закона, принятого без его добровольного и свободного согласия?»

Какие в данном случае могут быть аргументы *pro* и *contra*? Позиция левеллеров, представленных Уайлдменом и майором Рейнборо, может быть сформулирована следующим образом.

Левеллеры ссылались на естественные права. Каждый человек обладает естественным, от рождения присущим ему правом на обращение власти с собой как со свободным, то есть по добровольному согласию и при условии участия в правлении посредством осуществления эффективного избирательного права. Все люди политически равны, невзирая на экономическое неравенство, ибо равенство их — как человеческих существ, равенство в праве на свободу, — делает их равными в политическом отношении.

Возражение олигархов, Кромвеля и Айртона, состояло в следующем. Политическими свободами могут пользоваться только те, кто обладает достаточной экономической независимостью, чтобы рабски не зависеть от воли других людей. Такой независимостью обладает только состоятельный человек. Только тот, кто имеет устойчивый и нерушимый собственный интерес во владении землей или в торговле, должен иметь голос в принятии важных общественных решений. Бедные, которым

приходится начинать работать с детства, почти не учатся, у них нет или почти нет времени интересоваться политикой. По этой причине они не обладают компетенцией, необходимой для участия в выборах и голосовании.

Кроме того, олигархи отчетливо выразили свою озабоченность угрозами, которыми были чреваты предложения левеллеров, — предоставить беднякам политическое равенство с богачами. Ссылки на естественное право, снова и снова повторял Кромвель, ведут к анархии, к ниспровержению законных прав и привилегий. Еще более страшной является угроза самой собственности, ибо, как неустанно подчеркивали Кромвель и Айртон, если бедные, которых много, получают такие же политические права, как и малочисленные богатые, — что остановит их от голосования за меры, которые повлекут за собой уравнивание и в имущественных правах? Что помешает отнять собственность у богатых и передать ее бедным?

На эти вопросы, в особенности на второй, у левеллеров не было удовлетворительного ответа, хотя они и пытались убедить богатых, что им нечего бояться.

Почти двести лет спустя, в 1821 году, подобные дебаты имели место в конституционном собрании штата Нью-Йорк. На этих дебатах канцлер Кент, выступая от имени землевладельцев северной части штата, испытывавших неприкрытый страх перед многочисленным населением города Нью-Йорка, состоявшим преимущественно из иммигрантов и необразованных бедняков, указал на невозможность отказа от всеобщего избирательного права. Он сказал:

«Всеобщее избирательное право, однажды данное, дано навсегда и не может быть отменено. Нельзя отступать от принципов демократии».

И он выступил против в следующих словах:

«Осознанная и реальная угроза введения всеобщего избирательного права в его приложении ко всему законодательному органу — это не игра разгулявшегося воображения. Это было бы слишком

большим моральным потрясением. Направленность всеобщего избирательного права, его цель — это уничтожение прав собственности и принципов свободы».

Оппоненты, как в свое время противники Кромвеля и Айртона, пытались уверить Кента, что их требование политического равенства не создает угрозу собственности и другим законным правам и привилегиям. (Надо, однако, заметить, что, говоря «все люди», эти новые левеллеры имели в виду «всех белых людей», исключая из числа избирателей чернокожих и женщин.)

В первый понедельник аспенского семинара между обсуждением этих двух тем вниманию участников была предложена исключительно интересная статья Бенджамина Франклина, утверждавшего: богатому меньшинству не должно быть позволено преобладать над бедным большинством, потому что владение собственностью не прибавляет людям политической мудрости. Отстаивая свою точку зрения, Франклин высказывает невероятно радикальное утверждение — радикальное не только для своего времени, но и для современности. Это утверждение касается прав собственности. Я цитирую:

«Таким образом, частная собственность есть порождение общества, и общество, если сочтет необходимым, может потребовать эту собственность вплоть до последнего гроша; ее передача в связи с общественной необходимостью не может рассматриваться как милость или благодеяние в отношении народа, наделяющего богатых привилегиями почестей и власти, но лишь как исполнение ранее принятых на себя обязательств или как простой возврат долга».

Четвертый документ, представленный вниманию участников в первый понедельник, — это «Декларация независимости», которую вы, как я надеюсь, знаете наизусть, по крайней мере первые двадцать строк второго абзаца*. Декларация умалчивает о конфликте между

* Имеются в виду слова: «Мы исходим из той самоочевидной истины, что все люди созданы равными и наделены их Творцом определенными неотчуждаемыми правами, к числу которых относятся жизнь, свобода и стремление

демократами и олигархами. Мы, однако, не можем не задать вопрос относительно смысла утверждения о том, что все люди сотворены равными, все имеют определенные неотчуждаемые права, что среди них есть право на свободу и что свободное правление и политические свободы предусматривают добровольное согласие народа на подчинение правительству. Обсуждение «Декларации независимости» обычно заканчивается разнообразными интерпретациями ее смысла в свете предмета, который был очень отчетливо изложен в дебатах Кромвеля с левеллерами, в дебатах в конституционном собрании штата Нью-Йорк и в статье Франклина о представительстве и собственности.

Если бы я остановился на этом месте, чтобы подытожить рассмотренные материалы, предложенные для обсуждения в первый понедельник семинара, то смогли бы вы разглядеть важность аспенских лекций, прочитанных осенью 1972 года, для понимания соперничества кандидатов в президенты на текущих выборах*? Лекции первого понедельника ввели в рассмотрение все основные концепции: равенство, свободу, собственность и справедливость в связи с пониманием идеи права. Но теперь мы перейдем ко вторнику и среде, и вы увидите, как

к счастью. Для обеспечения этих прав людьми учреждаются правительства, черпающие свои законные полномочия из согласия управляемых. В случае если какая-либо форма правительства становится губительной для самих этих целей, народ имеет право изменить или упразднить ее и учредить новое правительство, основанное на таких принципах и формах организации власти, которые, как ему представляется, наилучшим образом обеспечат людям безопасность и счастье. Разумеется, благоразумие требует, чтобы правительства, установленные с давних пор, не менялись бы под влиянием несущественных и быстротечных обстоятельств; соответственно, весь опыт прошлого подтверждает, что люди склонны скорее сносить пороки до тех пор, пока их можно терпеть, нежели использовать свое право упразднить правительственные формы, ставшие для них привычными. Но когда длинный ряд злоупотреблений и насилий, неизменно подчиненных одной и той же цели, свидетельствует о коварном замысле вынудить народ смириться с неограниченным деспотизмом, свержение такого правительства и создание новых гарантий безопасности на будущее становится правом и обязанностью народа» (цит. по: <http://www.hist.msu.ru/ER/Text/indpndnc.htm>).

* На президентские выборы в США 1972 года были представлены две кандидатуры: Джордж Макговерн от демократической партии (крайняя антивоенная платформа) и Ричард Никсон от партии республиканцев. Пообещав скорое прекращение Вьетнамской войны, Никсон одержал победу.

много осталось обсудить и прочитать, делая более понятными базовые концепции для лучшего осознания многих связанных с ними тем и предметов.

ПЕРВЫЙ ВТОРНИК (второе заседание)

Р. Х. Тауни *«Равенство»*, 1929

Генри Джордж *«Прогресс и нищета»*, 1879

Вильям Грэхем Самнер *«Вызов фактов»*, 1890

Джон Калхаун *«О конституционном правлении»*, 1831

Наше обсуждение мы начнем с Тауни, хотя его книга была написана позже всех остальных, рассмотренных в первый вторник, потому что глава, которую мы выбрали из его книги, поможет понять некоторые нюансы, необходимые для полноценного разбора темы равенства. С одной стороны, мы видим личное равенство и неравенство — то есть равенство и неравенство в зависимости от дарований и приобретений личности. С другой стороны, мы имеем равенство и неравенство условий — внешних обстоятельств, в которых мы живем, например равенство и неравенство социального, политического или экономического статуса или возможностей.

Тауни и Генри Джордж помогают разглядеть, что предмет спора между авторами, которых мы обсуждаем во вторник, отличается от предмета спора между авторами, которых мы обсуждали в понедельник. Вчера вопрос стоял так: должны ли экономически неравные между собой люди — богатые и бедные, обладающие собственностью и не имеющие ее — получить равные политические права после того, как ими будут наделены бедные? Но сегодня, двести с лишним лет спустя после дебатов на эту тему в армии Кромвеля, Тауни и Джордж, живущие в обществах, в которых всеобщее избирательное право стало обычным и распространенным явлением, ставят иной вопрос и касаются другой темы.

Они задаются следующим вопросом: теперь, когда всеобщее избирательное право распространяется и на рабочие классы общества, классы, которые по-прежнему остаются бедными и многочисленными, не должны ли мы придумать что-нибудь, чтобы сделать тех, кто обладает равными политическими правами — по крайней мере в праве

голоса, — равными так же и в экономическом отношении? Не должны ли мы сузить пропасть между экономической властью богатых и безвластием бедных, чтобы наполнить право голоса бедных реальным содержанием, сделать его истинным правом, а не фальсификацией?

Другими словами, вопрос заключается в следующем: может ли политическая демократия или политическое равенство быть подлинным, если оно не сопровождается экономическим равенством и демократией? (Как мы видим, опасения Кромвеля, Айртона и канцлера Кента были отнюдь не беспочвенными.)

Тауни и Джордж считают: экономическое равенство является необходимым условием эффективности политической демократии. Послушаем, что говорит по этому поводу Генри Джордж.

«Там, где существует система равного распределения богатства, наилучшей является демократическая форма правления. Там же, где в распределении богатства существует большое неравенство, правление будет тем хуже, чем более оно демократично, ибо, хотя сама по себе плохая демократия не хуже, чем плохая автократия, ее влияние на национальный характер, несомненно, является более вредным. Отдать политическую власть в руки людей, обозленных и развращенных нищетой, — все равно что привязать горящую головню к хвосту лисицы и отпустить ее в пшеничное поле; это то же самое, что ослепить Самсона и привязать его к колонне, на которой стоит жизнь общества».

Джон Калхаун и Вильям Грэхем Самнер возражают на это, что создание равенства условий, особенно в экономической сфере, будет означать смерть индивидуальной свободы. Равенства экономических условий невозможно достичь без централизованного правительственного контроля над экономикой, а это резко ограничит свободу частного предпринимательства. Свободу и равенство никогда не удастся примирить, считают Самнер и Калхаун. Послушаем, что говорит по этому поводу Калхаун.

«Есть и другое заблуждение, не менее великое и опасное и обычно тесно связанное с заблуждением, только что рассмотренным

выше. Я имею в виду мнение, будто свобода и равенство связаны настолько тесно, что свобода не может быть совершенной без совершенного равенства.

Можно согласиться с тем, что они действительно в определенной степени связаны и что равенство граждан перед законом необходимо для осуществления их свободы. Но если мы пойдем дальше и сделаем равенство условий необходимой предпосылкой свободы, то тем самым мы уничтожим и свободу и прогресс. Причина заключается в том, что неравенство условий, при том что оно является необходимым следствием свободы, является, кроме того, обязательным залогом прогресса».

Здесь мы столкнулись с конфликтом между поборниками свободы, призывающими к равенству, и поборниками свободы, призывающими к неравенству, — и в обоих случаях речь идет об экономическом равенстве или, соответственно, неравенстве. Можно ли как-то разрешить это противоречие? Есть ли способ его обойти?

Мы не сможем этого сделать, если не поймем, что имеют в виду под экономическим равенством. В решении этого труднейшего вопроса мы можем опереться на идеи Тауни. Он считает, что существуют только два возможных толкования экономического равенства. Первое — материальное, равенство имуществ, равенство в обладании собственностью или деньгами, — в конечном счете, это равенство, измеряемое *количественными* показателями. В другом смысле это экономическое равенство индивидов, которые имеют все, что нужно *любому* человеку для достойной человеческой жизни, хотя при этом один человек может иметь материальные блага в избытке, а другой лишь то, что необходимо для поддержания достойной жизни. Это *качественное* содержание понятия экономического равенства.

Если мы внимательно перечитаем написанное Тауни, то обнаружим: достижение количественного экономического равенства он считает химерой. По его мнению, идеал экономического равенства или экономически бесклассового общества может быть реализован лишь качественно, а именно в том, что каждый человек будет иметь все для того, чтобы вести нормальную достойную жизнь — но некоторые люди

будут иметь и что-то сверх минимума. Легко понять, что здесь сразу возникают трудный вопрос о человеческих потребностях и разногласия по поводу реализуемости экономического равенства в обоих смыслах.

Тем не менее вопрос об экономическом равенстве остается нерешенным, и мы продолжим его рассмотрение на следующий день семинара и в последующие дни. Нас особенно будут интересовать два пункта. Первый: можно ли заставить работать политическую демократию, если некоторые члены общества не могут удовлетворить свою потребность в таких экономических благах, как школьное образование, доступ к качественной медицинской помощи, свободное время, отдых и т. д.? Второй: можно ли заставить эффективно работать политическую демократию, если в руках определенной части населения скопились такие материальные излишки, что избыток богатства предоставляет им несоизмеримую политическую власть и влияние?

ПЕРВАЯ СРЕДА (третье заседание)

Алексис де Токвиль *«Демократия в Америке»*, 1835

Теодор Рузвельт *«Новый национализм»*, 1910

«Платформа прогрессистской партии», 1912

Второй день дискуссии перетекает в третий, и мы обнаруживаем, что в 1910 году Теодор Рузвельт говорит то же, что Генри Джордж сказал в 1879 году, а Тауни говорил в Англии двадцать лет спустя: нищета, создающая пропасть между богатыми и бедными, мешает бедным влиять на общественные дела, хотя они имеют равные с богатыми избирательные и политические права. Послушаем, что говорил Рузвельт.

«Ни один человек не может быть хорошим гражданином, если не получает зарплату, достаточную для обеспечения достойной жизни, и если рабочий день недостаточно короток для того, чтобы после работы у человека оставались время и энергия для участия в делах управления общиной, для возможности взять на себя часть бремени такого управления. Мы мешаем многим людям стать достойными гражданами, так как создаем для них невыносимые условия жизни».

Однако проблема, с которой мы здесь сталкиваемся, не имеет простого решения, как становится ясно из чтения труда Алексиса де Токвиля. Действительно, по мере того как мы преодолеваем это отнюдь не простое чтение, начиная понимать основополагающие взгляды Токвиля на демократию, мы одновременно с ужасом осознаем проблему, с которой неизбежно сталкиваемся.

Мы переходим от Тауни к Токвилю. Мы начинаем глубже понимать, чем руководствуется Тауни в своей защите идеала равенства. Мы теперь видим: идеал, которого он добивался, есть бесклассовое общество, в котором ко всем людям относятся одинаково, независимо от случайности происхождения, обладания собственностью, рода занятий и других обстоятельств, которые могут разделить людей на непримиримые социальные или экономические классы. Хотя Токвиль нигде не употребляет термин «бесклассовое общество», мы довольно скоро убеждаемся в том, что его концепция демократии, в которой достигнуто всеобщее равенство условий — социальных, экономических и политических, — есть концепция подлинно бесклассового общества.

Осознав это, мы одновременно понимаем утверждения Токвиля о том, что такой направляемый Божественным Провидением вид демократии, или равенства условий, какой ему удалось наблюдать в Америке 1835 года, будет распространяться все дальше и дальше, до тех пор пока не охватит весь мир, заменив старый порядок господства аристократии, неравенства и особых привилегий. Но тот же Токвиль, пророчествуя возвышение значимости демократических институтов в делах человеческих, преисполнен самых мрачных предчувствий относительно того, что триумф демократии может сопровождаться уничтожением свободы. Коротко говоря, он солидарен с позицией Калхауна, утверждавшего: индивидуальная свобода несовместима с равенством условий. В одном из самых красноречивых пассажей о сути свободы и равенства он пишет:

«Думаю, что демократические сообщества естественным образом тяготеют к свободе; будучи предоставлены самим себе, они будут искать свободы, лелеять ее и сожалеть о ее недостатке. Но те же сообщества буквально пылают страстью к равенству, эта страсть ненасытна, неугасима и непобедима; демократические общества вызывают

к равенству в свободе, и если эта мечта оказывается недостижимой, то они взывают к равенству в рабстве. Они готовы терпеть нищету, лишения и варварство, но им невыносима сама мысль об аристократии».

Его предчувствие, что демократия, полностью реализованная в равенстве условий, особенно экономических, может привести к деспотизму, отчетливо выражено в отрывке, который при первом чтении неизбежно ставит нас в тупик. Цитирую:

«Думаю, что тот вид угнетения, который угрожает демократическим странам, не похож ни на что, существовавшее в мире прежде; наши современники не найдут никаких образцов и прототипов, сколько бы ни рылись они в своей памяти. Я тщетно пытаюсь подобрать выражение, которое могло бы точно определить возникшую у меня идею; старые слова “деспотизм” или “тирания” здесь непригодны. Это абсолютно новое явление, и поскольку я не в силах его назвать, то должен попытаться его определить».

Что же это за новая и самая ужасная форма тирании, для которой Токвиль не может найти название? В обсуждении этого пункта высказывались самые разнообразные предложения, до тех пор пока мы не поняли наконец, что название, которое тщетно пытался найти Токвиль, появилось лишь сто лет спустя. Это *тоталитаризм*. Только после этого начинаем мы понимать — из других отрывков, которые у меня нет возможности цитировать, — что Токвиль предвидел и предчувствовал подъем *тоталитарной демократии*, каким бы парадоксальным ни казалось нам такое определение.

Вооружившись этим знанием, мы продолжим обсуждение взглядов Токвиля. Во-первых, попытаемся понять, почему равенство условий, особенно экономических, может привести к рождению тоталитарного государства, в котором вся полнота власти принадлежит центральному правительству, и это правительство полновластно распоряжается судьбами всех своих граждан. Во-вторых, попытаемся понять, предлагает ли Токвиль какое-нибудь противоядие — лекарство, препятствующее превращению демократии в тоталитарную диктатуру.

По первому пункту Токвиль показывает: для того чтобы достичь и сохранить равенство условий, люди должны шаг за шагом передавать центральному правительству все больше и больше власти, и это правительство становится тоталитарным, когда получает в руки монополию на политическую и экономическую власть. По второму пункту Токвиль предлагает нам действенное, на его взгляд, средство. Мне бы очень хотелось полностью привести эти великолепные отрывки, но за неимением времени я ограничусь кратким их изложением.

При «старом режиме» власть короля ограничивалась противоборствующей силой дворянства — аристократов всех рангов и положений. Власть короля, говорит Токвиль, не давила на народ всей своей непомерной тяжестью, ибо этот гнет ослаблялся силой того, что Токвиль называет местными и вторичными проводниками правления, каковыми были герцоги, графы и бароны. (Это положение существовало до Людовика XIV, который, выбив власть из рук дворянства, стал самодержавным правителем Франции.) По аналогии Токвиль полагает: демократия при равенстве условий смогла бы тем не менее сохранить индивидуальную свободу, разрешив противодействовать себе вторичным проводникам правления в форме частных объединений или корпораций любого сорта, которые не будут являться порождениями центрального правительства. Для того чтобы этот механизм мог работать, необходимо сохранить и защитить институт частной собственности, ибо без нее частные корпорации и объединения не смогут эффективно противостоять поползновениям центрального правительства и не смогут помешать ему стать монолитным гигантом, который превратит государство в тоталитарное чудовище.

И снова, уже на третий день дискуссии, мы столкнулись с важнейшей темой свободы и равенства в их неразрывной связи с собственностью и справедливостью. С одной стороны, у нас есть речь Теодора Рузвельта о новом национализме, в которой президент призывает к проведению Честного Курса*, для чего просит предоставить центральному правительству больше власти для обуздания частных корпораций —

* Честный курс, или Новый курс, правительства Рузвельта был направлен на выход США из Великой депрессии 1929–1933 годов. Был принят ряд мер по облегчению положения неимущих и беднейших слоев населения.

с целью обеспечения свободы и равенства. С другой стороны, у нас есть Токвиль, утверждавший, что такая программа приведет нас к противоположному результату и что для того, чтобы сохранить индивидуальную свободу при одновременном обеспечении экономического и политического равенства, мы должны уменьшить или ограничить власть центрального правительства, сохранив мощные частные корпорации и объединения в качестве вторичных проводников власти.

ПЕРВЫЕ ЧЕТВЕРГ, ПЯТНИЦА, СУББОТА
И ВТОРОЙ ПОНЕДЕЛЬНИК (заседания с четвертого по седьмое)

Если бы я захотел в подробностях изложить то, что следует усвоить из материалов, прочитанных и обсужденных за эти дни, мой итоговый доклад разбух бы до невообразимых размеров. Но даже при этом, должен заметить, я не смог бы воздать должное всем пунктам проведенных в первые три дня обсуждений. Я привел лишь небольшую часть отрывков, выделенных участниками семинара для интерпретации и разбора. Для того чтобы и дальше не отклоняться от линии, которую я избрал для этого доклада, я должен подвести читателя к материалам заседания второго вторника.

Хотя мне хочется сделать это быстро, я не могу, как лягушка, взять и перепрыгнуть через четыре дня семинара, не упомянув затронутых за это время тем.

ПЕРВЫЙ ЧЕТВЕРГ (четвертое заседание)
Аристотель *«Политика»*, книга I (IV век до нашей эры)
Руссо *«Общественный договор»*, книга I (XVIII век)

Здесь перед нами поставлены основополагающие вопросы о происхождении и природе гражданского общества, политической общности или государства и его правления, включая вопросы о том, насколько государственное правление совместимо со свободой, при каких условиях правительство легитимно, какие факторы отличают деспотическое правление от конституционного и какая разница между подданным деспота и гражданином республики.

В ходе обсуждения этих тем возникает еще одна базовая проблема, связанная с равенством, а именно вопрос о том, являются ли все люди равными. Аристотель по этому поводу придерживался взгляда, что некоторые люди самой своей природой предназначены быть гражданами и наслаждаться политической свободой, в то время как другие самой природой созданы для того, чтобы быть рабами и служить хозяевам. Руссо придерживался противоположного взгляда: все люди созданы природой для свободной жизни, и только воспитание или обстоятельства прививают рабскую психологию.

Не могу обойти молчанием факт, что на всех семинарах, которые мне приходилось вести, некоторые участники — и подчас значительное число — соглашались в конце концов с Аристотелем, а не с Руссо. *Выводы делайте сами!*

ПЕРВАЯ ПЯТНИЦА (пятое заседание)

Платон «Республика», книги I и II, вместе с «Мелийским диалогом» из «Истории Пелопоннесской войны» Фукидида

и

ПЕРВАЯ СУББОТА (шестое заседание)

Макиавелли «Государь»

Я объединил эти два дня, потому что чтения привели нас к обсуждению двух великих вопросов: что такое справедливость и как справедливость связана с целесообразностью.

Ответить на первый вопрос легче. Помогает всего одна строчка в сочинении Платона. Он полагает, что справедливость — это воздаяние человеку того, что он заслуживает и на что имеет непреложное право. Если это и не полный ответ или если он подразумевает и дальнейшие вопросы о том, что означают «заслуги» и «право», то по крайней мере это начало ответа.

Второй вопрос всегда вызывает недоумение, так как Платон очень энергично его ставит, но даже не пытается ответить. Вопрос таков: почему я должен быть справедливым? Что хорошего в справедливости для меня лично? Стану ли я более счастливым, если буду

справедлив к другим людям? Короче, целесообразно ли быть справедливым?

Усвоив платоновское изложение проблемы, мы приходим в недоумение от рекомендаций, которые дает государю Макиавелли относительно целесообразности и нецелесообразности добродетели на троне. Целесообразно ли быть справедливым правителем, если большинство людей дурны? Действительно ли люди дурны в большинстве своем или просто дурны по большей части? Если это так, то как целесообразно управлять ими? Если же нет, то, может быть, целесообразно быть справедливым?

ВТОРОЙ ПОНЕДЕЛЬНИК (седьмое заседание)

Софокл «*Антигона*» (V век до нашей эры)

Мелвилл «*Билли Багд*» (XIX век)

Мартин Лютер Кинг «*Письмо из Бирмингемской тюрьмы*» (XX век)

Возможно, мне не удастся адекватно подытожить великолепную и запутанную дискуссию, возникшую после прочтения греческой трагедии. Здесь я хочу остановиться только на одном пункте: мы понимаем, что суть этой трагедии Софокла заключается в неизбежности выбора между двумя одинаково ужасными вариантами. С тем же мы сталкиваемся и в «Письме из Бирмингемской тюрьмы» Мартина Лютера Кинга, которое открывает нам глаза на тот же трагический выбор, с которым столкнулась Америка в конфликте между справедливостью и целесообразностью в отношении к своим чернокожим гражданам.

За те четыре дня, что я здесь упомянул лишь мельком, мы очень многое поняли о проблемах демократии и капитализма в XX веке. К сожалению, у меня нет времени останавливаться на подробностях этого обсуждения. Теперь, без всякой суеты, я обращусь к оставшимся пяти дням, в течение которых мы разбирали вопросы свободы в ее отношении к законам и правлению, а также базовые проблемы, касающиеся производства и распределения материальных благ, и проблемы владения собственностью. Проблемами свободы мы занимались на заседании второго вторника.

ВТОРОЙ ВТОРНИК (восьмое заседание)

Джон Локк *«Второй трактат о гражданском правлении»*, 1689

Джонатан Баучер *«О гражданских свободах»*, 1775

Джон Стюарт Милль *«О свободе»*, 1863

Два вопроса, направившие ход нашего обсуждения этих трех текстов, таковы: во-первых, изложены ли в этих произведениях одна или несколько концепций свободы; во-вторых, если таких концепций несколько, то насколько они отличаются друг от друга в толковании отношения свободы к законодательству и образу правления. Исследование этих вопросов заставляет вспомнить о проблемах, с которыми мы столкнулись, обсуждая отношение свободы и равенства, а также обсуждая проблемы, касавшиеся образа правления. Мы сможем быстро суммировать достигнутое в ходе чтения и обсуждения этих материалов, если разберемся в сути взглядов каждого из трех авторов.

Джонатан Баучер, консервативный проповедник, отправлявший службу в американских колониях, пытался убедить свою паству не бунтовать против короля и парламента. Его взгляд на правление заключался в том, что король правит по божественному праву, так как является наместником Бога на земле. Он читал «Второй трактат» Джона Локка, но все эти разговоры о свободе в условиях власти правительства, учрежденного с согласия подданных, о неотчуждаемых естественных правах, включая право на несогласие и даже на восстание, ни на йоту не поколебали его взглядов. Свобода, по мнению Баучера, — не возможность делать то, что нравится, но возможность делать то, что должно; поскольку же закон, божественный или королевский, полагает, что должно делать и чего не должно, постольку свобода состоит в действиях, согласующихся с законом. Сферы закона и свободы (поведения, предписанного законом, и поведения, воплощающего свободу) полностью совпадают. Все остальное является привилегией, и действия, направленные на достижение собственного удовольствия, суть не что иное, как привилегии, а не воплощение свободы.

Баучер выражает крайний взгляд, и, анализируя тексты, мы скоро убедимся, что Джон Стюарт Милль, великий поборник либерализма в XIX веке, находится на противоположном полюсе. Свобода,

по мнению Милля, состоит в возможности для любого человека делать то, что ему нравится, при условии, что своими действиями он не причиняет вреда другим индивидам или сообществу. Так как целью закона является запрещение поведения, вредоносного для всего общества или для его членов, то те, кто повинуются закону, несвободны. Не является свободным и преступник, нарушающий закон, ибо преступное поведение — это не свобода, а привилегия. В то время как Баучер не разделял сферы закона и свободы, для Милля эти вещи взаимно исключали друг друга. Больше всего нас поражают те места, где Милль утверждает: при расширении сферы закона уменьшается сфера свободы, и наоборот. Чем больше становится законодательных актов и предписаний, тем менее свободными мы оказываемся. Желая для людей максимально возможной свободы, Милль призывает к минимальному вмешательству государства в жизнь общества. Это вмешательство должно лишь соответствовать потребности индивидов и их частных объединений в тех вещах, которые они не в силах обеспечить сами. (Обсуждая сочинение Милля, невозможно не заметить, что либерализм XIX века сильно смахивает на консерватизм Голдуотера*, жившего в середине века XX.)

Таким образом, в ходе дискуссии нам удалось выявить две противоположные точки зрения. Теперь же стоит попытаться найти золотую середину. Искомую позицию занимает Джон Локк. Она становится ясной, когда мы понимаем, что для него свобода может принимать три различные формы.

Во-первых, существует политическая свобода — свобода гражданина, который подчиняется правительству добровольно и который, кроме того, используя свое избирательное право, имеет голос в вопросах правления. (Это, напомним, есть свобода, которую имел в виду Аристотель, говоря о конституционном правлении как об управлении свободными и равными людьми: каждый гражданин обладает суверенным правом голоса и участия в управлении.)

* Барри Моррис Голдуотер (Barry Morris Goldwater, 1909–1998) — американский политик, кандидат республиканской партии в президенты (1964). Правый консерватор, символ агрессивной политики США, последовательный антикоммунист.

Во-вторых, существует свобода в рамках закона. По мнению Локка, человек свободен, если подчиняется закону, установленному правительством, избранным с его согласия, закону, который был принят с учетом волеизъявления этого человека, пользующегося избирательным правом. (Мы видим, насколько это понятие свободы отличается от толкования Баучера, который считал, что подданный абсолютного, самодержавного монарха поступает как свободный человек, подчиняясь закону. Это противоречит точке зрения Локка, согласно которой только сознательный гражданин, обладающий избирательным правом, свободен, подчиняясь закону.)

В-третьих, есть свобода делать то, что нравится, во всех случаях, когда закон безмолвствует, или, как выразился по этому поводу сам Локк, «во всех делах, в которых закон ничего не предписывает».

Разобравшись с этими расхождениями в толковании свободы, участники обсуждения смогли создать нечто связанное из смутных идей, несколько дней витавших в воздухе. Всегда найдутся люди, с недоумением спрашивающие: как может быть свободным человек, подчиняющийся закону, противоречащему его желаниям? Этот человек препятствовал принятию закона, но закон был принят большинством голосов, и человек оказался в уязвленном меньшинстве. Как может он считаться свободным? Если он не свободен, заметит иной наблюдатель, то, значит, правление большинства при конституционном строе прямо предусматривает лишение меньшинства свободы — то есть меньшинство страдает от ограничения свободы точно так же, как подданные абсолютного монарха.

Разница, однако, видна невооруженным глазом. Подданным абсолютного монарха управляют без его согласия и без его участия в избрании правительства. Напротив, гражданин республики высказывает свое согласие с конституцией или с образом правления, а также с принципом принятия решений большинством голосов; следовательно, он заранее соглашается с легитимностью закона, который одновременно является конституционным и пользуется поддержкой большинства. В таком случае закон является результатом деятельности самого гражданина даже в том случае, если он голосовал против, не желая принятия этого закона. Таким образом, пострадавшее меньшинство так же свободно в рамках данного закона, как и добившееся его принятия большинство.

Это, однако, не означает, что большинство никогда не станет злоупотреблять властью, а то или иное меньшинство не будет угнетено в результате таких злоупотреблений. Но здесь мы убеждаемся: единственным средством против такого произвола является изобретенный американцами судебный надзор за исполнением закона и его соответствием конституции. В случае же деспотических злоупотреблений властью единственным средством борьбы является восстание.

В заключение разговора об этом предмете я хочу привлечь ваше внимание к одному понятию, возникшему в ходе многолетних обсуждений на аспенских семинарах. Наше столетие стало свидетелем таких мощных революционных изменений, которые можно сравнить лишь с тектоническим движением материков. Эти изменения создали водораздел во всемирной истории. Во все предыдущие столетия социальная, политическая или экономическая несправедливость всегда принимала форму эксплуатации большинства меньшинством: меньшинство, злоупотребляя властью, угнетало большинство. В нашем столетии ситуация впервые разительно переменилась во всех конституционно-демократических обществах: теперь несправедливость в том виде, в котором она существует, принимает форму злоупотребления властью большинством, угнетающим то или иное меньшинство.

Здесь мы видим перспективу будущего устранения конфликта между противоположными интересами большинства и меньшинства путем создания подлинно бесклассового общества в отличие от ныне существующих — общества, в котором будут ликвидированы все классовые конфликты. Есть еще один основополагающий вывод, который можно сделать: в наше время восстание против злоупотреблений властью стало более затруднительным и имеет меньше шансов на успех, так как злоупотребление побуждает к восстанию не большинство, а меньшинство.

ВТОРАЯ СРЕДА (девятое заседание)

На этот раз мы возвращаемся к трем авторам, сочинения которых мы уже разбирали: «Политика» Аристотеля, «Общественный договор» Руссо и «Второй трактат о гражданском правлении» Локка. Но теперь

мы коснемся тех частей этих сочинений, которые имеют отношение не к государству и правительству, не к свободе и равенству, а к идее, которой мы пока не касались, — к идее собственности и ко всем вопросам, относящимся к праву собственности, к производству и распределению богатства и к идее экономической справедливости и экономического равенства.

Текст, который мы положим в основу обсуждения, пятая глава «Трактата» Локка, посвящен собственности. При этом мы обнаружим, что основные положения его анализа подтверждаются в девятой главе «Общественного договора» Руссо. Дополнительные сведения почерпнем из рассуждений Аристотеля о приобретении богатства, содержащихся в заключительных главах «Политики».

Каковы же основополагающие положения Локка? Во-первых, он считает, что каждый человек обладает правом собственности в отношении самого себя. Он владеет своим телом, своим разумом и всеми возможностями. Все это принадлежит ему по праву рождения. Владение другими людьми как безответными рабами является нарушением этого естественного прирожденного права. Во-вторых, противоположностью естественной собственности является собственность, исходно *общая* для всех людей, — это земля и все ее ресурсы. Теперь мы переходим к великой третьей формулировке Локка, в которой он определяет трудовую теорию собственности.

Если индивид соединяет свой собственный труд (умственный или телесный) с общей собственностью, то произведенный в результате продукт по праву принадлежит этому человеку; другими словами, человек имеет право на то, что производит приложением своего труда к общей собственности. Такой продукт является праведно приобретенной собственностью.

Участники обсуждения сразу обратили внимание на два ограничения, которые Локк накладывает на приобретение собственности. Одно заключается в том, что производитель не имеет права присвоить себе больше продукта, чем может потребить сам, или больше, чем ему необходимо: он не имеет права приобретать ненужный излишек, который не может употребить с пользой. Другое ограничение заключается в том, что нельзя использовать столько общей собственности, чтобы у других

людей не осталось возможности вложить в нее свой труд для удовлетворения собственных нужд.

Пока все ясно и понятно. Эти положения представляются разумными и не вызывают никаких возражений. Но при дальнейшем внимательном чтении текста мы столкнулись с двумя серьезными трудностями, породившими дискуссию, которая началась в следующие дни.

Первая трудность станет полностью понятна, если мы ознакомимся со следующим коротким отрывком:

«Тот, кто питается желудями, собранными под дубом, или яблоками, собранными под растущими в лесу деревьями, определенно присваивает эти плоды себе... И очевидно, если кто-то их собрал раньше, они не станут принадлежать ему, и ничто не сможет изменить это положение. Так, труд производит различие между частной и общей собственностью. Он прибавляет нечто к плодам, чего не дала Природа, общая мать всего сущего, и после такого прибавления плод становится предметом права частного владения... Так же и трава, которую щиплет мой конь, или дерн, который срезают мои слуги, и руда, которую я выкопал в любом месте, где имею право это делать, становятся моей собственностью без всякого согласия других. Мой труд по изъятию этих предметов из обобществленного состояния, в коем они пребывали, обеспечивает мое право владения ими».

Руда, которую я выкопал из земли, применяя свой труд, принадлежит мне. Это не подлежит сомнению. Но как быть с травой, которую щиплет мой конь, или с дерном, который срезают мои слуги? Здесь, как мы вскоре убедимся, впервые появляются — в неразрывной связи для производства богатства — капитал и труд. Мои слуги — наемные, получающие плату работники. Мой конь, которого я поймал и приручил, сделав своей собственностью, это капитал, который я приобрел по праву. Предположим теперь, что я не работаю сам, а заставляю работать коня (капитал) и моих слуг (рабочих, которым я плачу зарплату). Могу ли я претендовать на владение продуктом, произведенным двумя

силами, одной из которых я владею (конь), а вторую оплачиваю (работники)? Значимость этого вопроса стала нам ясна, и мы отложили его обсуждение, так как вначале нам надо было ознакомиться с материалами, запланированными для четверга, а также с «Манифестом коммунистической партии», чтением которого мы занимались в пятницу.

Вторая трудность привлекает наше внимание, когда мы видим, что Локк пишет: наложенные разумные ограничения на приобретение богатства теряют смысл вследствие изобретения денег в форме относительно неуничтожимых слитков металла. Так как деньги не являются средствами удовлетворения таких естественных потребностей, как потребность в пище, жилище и одежде, то на них не распространяются ограничения, удерживающие человека от приобретения ненужных излишков, превышающих его потребности. Так как деньги неуничтожимы, в отличие от потребительских товаров, то они не портятся и не пропадают зря.

Локк обходит эту трудность стороной, не предлагая никакого решения. Очевидно, что он не видит способов наложить какие-то ограничения на накопление богатств в форме денег или монет. Однако по поводу проблемы ограниченного или не ограниченного приобретения богатства есть что сказать Аристотелю. Он проводит различие между естественным и искусственным богатством: естественное богатство существует в виде доступных непосредственному потреблению вещей; искусственное же существует в форме денег, которые могут служить лишь средством обмена.

В свете этого различия моралист Аристотель не устает напоминать, что целью существования является не просто жизнь, но жизнь добродетельная; поэтому мы не должны стремиться к неограниченному накоплению богатства, а приобретать его ровно столько, чтобы его хватило на добродетельную жизнь. В этом месте возникает дискуссия по поводу добродетели и счастья, индивидуальных желаний и естественных потребностей — то есть дискуссия по поводу этических вопросов, важность которых мы хорошо осознаем, но не имеем возможности уделить их обсуждению достаточно времени. Тем не менее они будут витать в воздухе во время следующих заседаний, когда мы займемся обсуждением строго экономических вопросов.

ВТОРОЙ ЧЕТВЕРГ (десятое заседание)

Александр Гамильтон «Доклад о производителях», 1790

«Забастовка бостонских плотников», 1825

«Преамбула к обращению профсоюза механиков Филадельфии»,
1827

На этот раз сердцевиной дискуссии стал замечательный документ, известный под названием «Преамбула к обращению профсоюза механиков» и опубликованный американскими рабочими в Филадельфии за двадцать лет до того, как Маркс и Энгельс напечатали свой коммунистический «Манифест». Прежде чем изложить то, что мы узнали в результате чтения и обсуждения, я должен обратить внимание читателя на несколько моментов, которые станут ясны в свете содержания других документов, разобранных на данном заседании.

Аргументы Гамильтона в пользу большей производительности труда в промышленности по сравнению с неиндустриальной отраслью, сельским хозяйством, заставляют нас принять в расчет факторы, которые делают одну отрасль более производительной, чем другая.

Для начала рассмотрим две отрасли, в которых единственными факторами, влияющими на объем производства, являются работники и орудия ручного труда. Та отрасль, где окажется больше рабочих рук и орудий труда, будет и более производительной. Теперь рассмотрим две отрасли, в каждой из которых занято равное количество рабочих, но одна из них использует машины, приводимые в действие энергией пара, воды или электричества, а не энергией людей или животных. В таком случае, утверждает Гамильтон, отрасль, в которой применяют машины, будет более производительной, так как добавление машин эквивалентно добавлению дополнительных рабочих рук.

В этом месте будет полезно ввести термины «рабочий» и «капиталистический» как описывающие способы производства богатства, вне зависимости от того, кому принадлежат орудия и средства производства. Экономика является «рабочей» по способу производства, если в ней богатство создается главным образом физическим трудом человека, которому в какой-то степени помогает применение ручных орудий труда и домашних животных. Экономика является капиталистической

по способу производства, если в ней богатство создается сочетанием физического и машинного труда с привлечением других способов использования капитала.

Проводя это различие, Гамильтон говорит, что в капиталистической экономике можно произвести больше богатства при меньших затратах труда; и что по мере того, как капитал становится все более мощной производительной силой, одно и то же количество богатства может быть произведено с привлечением меньшего количества рабочих рук.

Документ, описывающий забастовку бостонских плотников 1825 года, содержит высказывания представителей трех сторон: плотницких артелей (бродячих групп наемных рабочих); мастеров-плотников, которых сейчас назвали бы менеджерами; и джентльменов, занимающихся строительством (сейчас их назвали бы капиталистами, владельцами средств производства). Требования рабочих, выдвинутые при рабочей стачке, одной из первых в истории, сводятся к повышению заработной платы и сокращению продолжительности рабочего дня. Суть второго требования заключается не столько в приобретении свободного времени для себя, сколько в предоставлении возможности работать тем плотникам, которые в настоящее время лишены работы. Менеджеры и капиталисты в ответ на эти требования отвечали, что об увеличении заработной платы не может быть и речи. Что же касается сокращения продолжительности рабочего дня, заявили они, то это плохо для рабочих, которые в результате будут предаваться праздности и порокам. До менеджеров и капиталистов не доходил простой факт: сами они имели массу свободного времени, и если бы рабочие получали достаточное школьное образование, то тоже могли бы использовать свободное время для приятного и полезного отдыха, а не предавались бы праздности и порокам.

Когда несколько лет спустя филадельфийские механики предъявили такие же требования (о повышении зарплаты и сокращении продолжительности рабочего дня), они особо подчеркнули этот пункт, указав, что свободное время необходимо им для досуга, без которого не может быть полноценной человеческой жизни. Но не это самое поразительное и тревожное из того, что мы находим в «Преамбуле...», составленной,

кстати сказать, в высоком стиле «Декларации независимости». «Преамбула...» — очень богатый и насыщенный текст, читая его, мы обнаружили пассажи, на двадцать лет предвосхитившие положения коммунистического «Манифеста».

Наиболее очевидным представляется такой аргумент: если капиталисты, коих ничтожное меньшинство, будут упорно покупать все больше рабочей силы, которой много, то повышение производительности труда в промышленной экономике приведет к перепроизводству и падению потребления, за чем последует экономический кризис, губительный как для капиталистов, так и для рабочих. Оставив в стороне вопросы справедливости, филаделфийские механики указывали капиталистам: повышение заработной платы — в интересах самих капиталистов, оно целесообразно, ибо на высокую зарплату рабочие смогут купить больше товаров (как предметов первой необходимости, так и предметов роскоши), которые капиталисты хотят продать.

Мы сразу видим, что этот пункт совпадает с мотивом, по которому Генри Форд платил высокую зарплату своим рабочим на заводе в Детройте. Кроме того, это было предвосхищением предсказания Маркса о том, что если капиталисты продолжают политику ограничения заработной платы уровнем, который всего лишь позволяет работнику не умереть от голода, то они посеют семена собственной гибели. Ибо циклы повышения благосостояния и падения производства однажды закончатся гигантским крахом, коллапсом всей системы вследствие перепроизводства и падения потребления.

При более внимательном чтении мы, хотя и с некоторым трудом, улавливаем в выдвинутых аргументах два противоречия, которые были положены в основу нашего обсуждения «Манифеста коммунистической партии».

Первое противоречие заключается в следующем: с одной стороны, механики утверждают, что труд есть источник всякого богатства, единственный фактор, влияющий на производство товаров и благ, а капиталисты, собственники средств производства, не вкладывают в производство абсолютно ничего. С другой стороны, вместо того чтобы требовать себе весь пирог, то есть всю произведенную продукцию, механики просят отдать им всего лишь справедливую долю. Если капиталисты

действительно не вносят никакого вклада в производство и единственной производительной силой является труд, то вся прибыль должна доставаться труду, а не капиталу.

Второе противоречие заключается в следующем: несмотря на то что, как мы видели, механики утверждают, будто труд есть единственный источник богатства, единственный производительный фактор, они тем не менее признают — практически в каждом абзаце, — что повышение производительности труда в обществе, в котором они живут, не в последнюю очередь зависит от мощности машин. Эти машины, в свою очередь, были изобретены в результате развития науки и техники. Фактически механики признают, что внедрение машин неуклонно снижает потребность в труде. Это утверждение несовместимо с утверждением о том, что только труд является производительной силой, единственным фактором, влияющим на производство богатства.

Я только что сказал, что эти два противоречия составили основу нашего обсуждения Маркса, ибо они прямо касаются вопроса трудовой теории стоимости и роли капиталистов в производстве богатства. Но, прежде чем мы перейдем к рассмотрению этой проблемы, давайте вернемся назад, к моменту зарождения противоречий, исходя из того, что мы узнали в ходе обсуждения трудовой теории собственности Локка, отличающейся от трудовой теории стоимости Маркса.

Давайте еще раз вспомним о человеке, который, пользуясь собственным трудом, огородил для себя участок земли, поймал коня, выдрессировал его и научил работать. Другой человек пришел к нему на участок и добровольно нанялся работать за определенную плату. Вносит ли первый человек вклад в производство, по праву владея землей и конем и платя зарплату второму человеку, несмотря на то что сам он уже не работает? Согласно трудовой теории стоимости, которая считает труд единственным фактором, влияющим на производство богатства, неработающий капиталист (владелец коня, земли и пользователь, или эксплуататор, труда) не участвует в производстве и, следовательно, не имеет права на получение прибыли. Но если верна противоположная теория, согласно которой в производстве богатства участвуют две силы — труд и капитал, то в этом случае владелец капитала вносит свой вклад в производство, так как заставляет работать капитал, хотя сам

не работает. В этом случае он должен получить долю прибыли, пропорциональную вложенному в производство капиталу. Об этом предмете можно многое сказать, но мы дождемся следующих заседаний, к которым сейчас и обратимся.

ВТОРАЯ ПЯТНИЦА (одиннадцатое заседание)

Маркс и Энгельс *«Манифест коммунистической партии»*, 1848

Горас Манн *«Важность всеобщего, бесплатного, государственного образования»*, 1854

Чарльз Г. Вэйл *«Социалистическое движение»*, 1903

Маркс и Энгельс более строги в своих рассуждениях по поводу трудовой теории стоимости, нежели филаделфийские механики. Маркс и Энгельс, не колеблясь и не противореча сами себе, сделали из своих предпосылок единственный возможный вывод.

Всякое богатство создается трудом; принадлежащие капиталисту орудия, используемые работниками, сами по себе являются овеществленным трудом; владелец капиталистических средств производства, не работающий сам, не является производителем, не вносит вклад в производство и, следовательно, не должен получать долю произведенного богатства. Любая прибыль, которую он извлекает из использования капитала, — это незаработанная им прибавочная стоимость, а все действия капиталиста — это эксплуатация труда или попросту воровство.

Это, как следует из прочтения нескольких страниц, является лишь кратким изложением аргумента. В нескольких следующих разделах мы находим толкование: так как произведенное трудом богатство должно принадлежать труду, необходимо упразднить частную собственность на капитал и передать права этой собственности обществу, его коллективному органу, которое, как известно, называется государством. Государство становится единственным распределителем произведенного богатства под лозунгом: от каждого по способностям, каждому по потребностям.

Этот аргумент не вполне ясен. Мы вправе спросить, почему капиталистические средства производства называют овеществленным

трудом и почему они не могут находиться в частном владении. Знакомство с небольшим эссе Чарльза Вэйла, американского социалиста, позволяет немного разобраться с этим пунктом.

Вэйл утверждает: когда ручные орудия труда изготавливались в частном порядке и использовались тем же человеком, который их изготовил, то они, вполне естественно, должны были находиться в частной собственности, так же как и результаты труда. Но, продолжает Вэйл, современный промышленный капитал создается трудом общества и работает в обществе. Он произведен обществом в том смысле, что наука и техника, позволяющая создавать современные средства производства, являются плодами многовековой работы всего общества. Капитал работает в обществе в том смысле, что для этой работы необходима общественная организация рабочей силы. Следовательно, утверждает Вэйл, произведенный и используемый обществом капитал должен принадлежать обществу (коллективам или государству), а богатство, которое он производит, должно распределяться в обществе государством.

Этот пункт вызывает множество разнообразных возражений. Я приведу здесь лишь самые очевидные. Действительно ли капитал производится обществом? Разве наука и техника, необходимые для создания промышленного капитала, не являются знанием, существующим в общественной сфере? Не являются ли они, согласно Локку, *общим* достоянием, открытым для присвоения всяким, кто обладает достаточной предприимчивостью и изобретательностью, чтобы использовать их для производства? Если да, то данный аргумент против частной собственности надо признать несостоятельным.

Если капитал приобретен честно, за счет предприимчивости капиталиста, и если капиталист платит наемным работникам требуемую ими заработную плату, то представляется, что производство богатства требует не только труда, будь то живой или овеществленный труд. Оно требует также и наличия другого фактора производства — инструмента привлечения капитала в форме природных ресурсов и промышленных машин. В этом случае частный владелец капитала является производителем, даже если и не работает сам. Как производитель он, следовательно, имеет право на долю произведенного богатства.

Коснувшись этих вопросов и возражений, мы в своем обсуждении возвратились теперь к «Манифесту коммунистической партии», чтобы, выявив в тексте непоследовательность, продолжить дискуссию.

С одной стороны, Маркс утверждает, что именно частная собственность на средства производства является причиной эксплуатации труда и нищеты пролетариата. Так как ясна причина, то известно и средство лечения: отмена частной собственности на капитал. Вот цитата из «Манифеста», иллюстрирующая это положение.

«Отличительной чертой коммунизма не является всеобщее упразднение собственности, но лишь упразднение буржуазной собственности. Однако современная буржуазная частная собственность является конечным и наиболее полным выражением системы производства и присвоения его продуктов, системы, основанной на классовом антагонизме, на эксплуатации многих немногими.

В этом смысле теорию коммунизма можно сформулировать одной фразой: отмена частной собственности».

Но уже через страницу мы наталкиваемся на другое утверждение; его мы всегда зачитываем на семинаре вслух, я его процитирую.

«Вы в ужасе от нашего намерения избавиться от частной собственности. Но в современном обществе девять десятых населения уже лишены ее; дальнейшая концентрация частной собственности в руках немногих обусловлена всего лишь тем, что ее лишены те девять десятых. Следовательно, вы упрекаете нас в том, что мы намерены покончить с той формой собственности, залогом существования которой является отсутствие всякой собственности у подавляющего большинства членов общества.

Короче говоря, вы упрекаете нас в том, что мы хотим покончить с вашей собственностью. Воистину так: именно это мы и намерены сделать».

Вы слышали, что было сказано, и поняли, что под этим подразумевается? Было сказано, что менее одной десятой населения владеет

средствами производства. С частной собственностью на средства производства для остальных девяти десятых населения уже покончено, она вся находится во владении немногих капиталистов.

Если мы немного подумаем, то нам станет ясно, что подразумевают авторы «Манифеста»: причина экономической несправедливости или неравенства заключается не в частной собственности на капитал, а в концентрации собственности в руках немногих. Но если дело в этом, а не в существовании частной собственности, то лекарством может быть не упразднение частной собственности, а более равномерное распределение капитала.

Маркс предлагает противоположное средство. Присвоение государством права собственности означает еще большую концентрацию собственности, чем при буржуазном капитализме. Здесь мы не можем не вспомнить Токвиля с его предсказанием последствий концентрации всей экономической и политической власти в руках центрального правительства и его бюрократии — в руках тоталитарного государства, в котором все трудящиеся равны, но никто из них не свободен.

Если считать идеалом бесклассовое общество или по крайней мере общество, избавленное от серьезных классовых конфликтов, общество, члены которого не только равны, но и свободны, то, каким бы удивительным это ни показалось, формулу такого общества вывел не Карл Маркс, а американский педагог Горас Манн. Этот идеал выражен одной строкой в его небольшом эссе, которое мы читали.

«Капитал и труд, помещенные в разные общественные классы, являются антагонистами; но если капитал и труд окажутся в одном общественном классе, то они станут братьями».

Манн предлагает республику, в которой все граждане получают доход отчасти в виде прибыли на капитал, а отчасти в виде заработной платы. Каждый человек является одновременно и гражданином, и капиталистом. Экономика такой республики сохраняет частную собственность и свободное предпринимательство.

Теперь наша дискуссия дошла до пункта, на котором мы можем различить четыре формы капитализма, а потом задаться вопросом

о том, какая из этих форм в наибольшей степени совместима с политической демократией и индивидуальной свободой. Вот краткие характеристики и названия этих четырех форм капитализма.

1. *Буржуазный капитализм, или капитализм XIX века*, существующий ныне только в таких отсталых странах, как Боливия или Саудовская Аравия, где собственность на капитал сосредоточена в руках очень немногих, в то время как большинство лишено всякой доли в экономическом богатстве.
2. *Государственный капитализм, иначе называемый коммунизмом*, при котором государство владеет всеми средствами производства и распределяет произведенное богатство таким образом, что все в той или иной степени имеют долю в общем экономическом благополучии.
3. *Социализированный капитализм, или смешанная экономика* в том виде, в каком она существует в Соединенных Штатах, Англии, в Скандинавских странах и в других местах; при ней в экономике существует как частный, так и общественный или государственный сектор. Развита в той или иной степени частная собственность и свободное предпринимательство регулируются правительственными мерами по справедливому распределению произведенного богатства.
4. *Диффузный, или всеобщий, капитализм*, или экономика, созданная по формуле, предложенной Горасом Манном. Этой формы капитализма мы пока не видим нигде. При ней участие в экономическом процветании достигается не за счет правительственных мер распределения, а за счет того, что все граждане имеют свою долю в частном капитале.

Теперь нам предстоит ответить на следующий вопрос: если бы вам было предоставлено право выбора, какую из этих четырех форм вы бы предпочли как наиболее благоприятную для осуществления политической демократии? При какой форме можно установить политическое и экономическое равенство, не жертвуя при этом ни политической, ни индивидуальной свободой?..

Все, что мы узнали за предыдущие дни наших дискуссий, мы должны использовать для того, чтобы сделать выбор. У нас в запасе остается еще один день, и дополнительное чтение, возможно, поможет нам принять решение: у каждого участника оно окажется своим, но каждый должен привести доводы.

ВТОРАЯ СУББОТА (двенадцатое заседание)

Джон Стрейчи «*Вызов демократии*»

Я надеюсь, что наступил момент показать, как чтение этого последнего материала поможет нам связать воедино все нити наших предыдущих обсуждений, пусть и не в смысле окончательного решения затронутых проблем и вывода нерушимых умозаключений, с которыми все были бы согласны. Вместо этого я должен удовольствоваться кратким упоминанием следующих пунктов.

Джон Стрейчи, ярый поборник марксистского учения, некоторое время бывший одним из лидеров Британской Коммунистической партии, в посмертно изданном эссе отошел от своих прежних взглядов. Он утверждал: политическая демократия и смешанная экономика намного ближе к идеалам, провозглашенным коммунизмом, чем сам коммунизм. Ведь она обеспечивает возникновение относительно бесклассового общества, где свобода и равенство для всех сочетаются с экономическим процветанием.

Весьма убедительная аргументация Стрейчи не отменяет дискуссию нашего последнего заседания в связи с рассмотрением ряда вопросов: может ли смешанная экономика решить проблему встроенной в нее инфляционной спирали; является ли полная занятость адекватной целью; не является ли, по самой своей природе, смешанная экономика неустойчивым соединением несоединимого, не разрушится ли она — либо за счет все большего расширения государственного сектора в ущерб частному, либо за счет все большего отхода от концентрации власти в руках центрального правительства.

По сути, Стрейчи остался марксистом до мозга костей, хотя проповедовал социализированный капитализм представительной демократии как альтернативу тоталитаризму государственного

капитализма, то есть коммунизма. Особенно интересен такой отрывок:

«Так или иначе, но народы развитых демократических обществ смогут по своему усмотрению отрегулировать распределение национального дохода. Опыт показывает, что люди могут сделать это несколькими способами. Самый очевидный — это такая структура налогов, которая не позволяет собственникам концентрировать в своих руках львиную часть прибыли, но заставляет их отдавать необходимую долю обществу в виде прямых или косвенных налогов».

Невозможно не заметить, насколько близко по духу это высказывание заключительным словам коммунистического «Манифеста».

«Первым шагом пролетарской революции рабочего класса является его становление в качестве правящего класса — то есть установление демократии».

Именно к этому призывали левеллеры, когда в 1647 году потребовали предоставления права голоса тем, кто не имел собственности. Но далее Маркс говорит следующее:

«Пролетариат использует свое политическое господство для того, чтобы постепенно отобрать у буржуазии весь капитал, сосредоточить все средства производства в руках государства... и с максимально возможной быстротой приступить к наращиванию производительных сил.

Конечно, вначале это будет невозможно сделать без деспотического посягательства на право собственности и на условия буржуазного способа производства. Делать это придется посредством мер, экономически недостаточных и несостоятельных, но они по ходу движения сделают необходимым новое наступление на старый социальный порядок и поэтому являются неизбежными, как средство осуществления полной революции в способе производства».

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Меры, которые затем перечисляет Маркс, включают такие этапы, как «введение большого прогрессивного налога на прибыль», «уничтожение права наследования», государственная собственность на средства производства — именно то, чего так боялись в 1647 году Кромвель и Айртон, утверждавшие, что все это случится, если право голоса получат бедные люди, лишённые собственности. Мы замкнули круг, но изменили направление: за триста лет, прошедших после дебатов в армии Кромвеля, многие приобрели экономическое благополучие и политические права, а на дне оказалось меньшинство. Это порождает вопросы, на которые аспенский семинар может пролить свет, но не может дать ответ.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Семинары для юношества —
непременная составляющая
базового школьного образования
(Выдержки из статьи, опубликованной
в «Журнале школьных советов»
в январе 1982 года)

- I -

Каковы непременные составляющие семинаров для юношества, призванных насаждать в юных умах великие идеи великих книг и имеющих целью привить молодым людям умение упорядоченно философски мыслить? Позвольте мне для начала перечислить необходимые внешние условия, после чего я кратко опишу, что должен делать учитель или ведущий семинара. Последнее наименование представляется мне более удачным.

1. Группа должна состоять из 20–25 человек в возрасте от 12 до 18 лет, причем все участники должны иметь навык чтения на уровне не ниже шестого класса.

2. Семинар должен продолжаться не менее двух часов. Проведение его невозможно уложить в рамки привычного академического часа (50 минут).

3. Участники семинара должны сидеть вокруг пустого квадратного стола, достаточно большого, чтобы они могли чувствовать себя комфортно, видеть друг друга и ведущего и без напряжения переговариваться с соседями и визави. Семинар нельзя проводить в обычной классной комнате, где перед доской стоят ряды парт, а все ученики смотрят не друг на друга, а на стоящего у доски учителя.

4. Так называемый учитель или преподаватель не должен считать себя ни учителем, ни преподавателем в традиционном смысле этого слова. В этом случае семинар закончится полным провалом. Чтобы семинар прошел успешно, он должен проходить в виде дискуссии между равными участниками, среди которых ведущий является лидером лишь в том смысле, что умеет лучше читать и понимать прочитанное, больше читал и обладает более дисциплинированным мышлением.

Это превосходство не следует афишировать: в таком случае семинар вырождается в обычный дидактический урок, по ходу которого учитель рассказывает ученикам то, что знает, а ученики должны, не задавая вопросов, впитывать сказанное.

Ведущий дискуссию преподаватель должен следовать примеру Сократа, особенно в его расчетливой иронии, когда он притворялся, будто не знает правильного ответа на вопрос, составляющий основу обсуждаемого предмета, и выступал в роли главного исследователя, первого среди равных.

6. И, наконец, материалом для чтения на таких семинарах должны быть источники, удовлетворяющие следующим условиям: а) в отличие от учебников, материал для чтения должен быть достаточно трудным, требующим обдумывания для усвоения учениками; б) материал должен быть достаточно коротким, не более 50 страниц, а как правило, меньше 30 страниц, чтобы ученик мог прочесть его несколько раз, делая пометки и выписки; в) при небольшом объеме материал должен быть насыщен содержанием, чтобы изучаемого предмета хватило на два часа полноценного обсуждения; г) следовательно, это должны быть философские тексты, а не информационные материалы, то есть в них должны содержаться идеи и вопросы, ответы на которые невозможно дать на основании эмпирического опыта или экспериментального исследования, на основании исторических фактов и знаний, почерпнутых в энциклопедии; другими словами, целью чтения и обсуждения является понимание, а не приращение знания.

Если все эти пять условий не могут быть выполнены, то проведение семинара лишается всякого смысла.

Если администрация школы не способна проявить гибкость и выйти за рамки жестко предписанной продолжительности занятия,

проводимого традиционным дидактическим способом, то такая школа — не место для проведения семинаров.

Если невозможно найти преподавателя, способного отказаться от традиционной роли учителя (то есть учителя, который рассказывает, а не задает вопросы), преподавателя, готового подражать Сократу, то не стоит и пытаться провести семинар.

Боюсь, что найдется много, очень много школ, где не смогут или не захотят создать изложенные мною условия. Но, с другой стороны, нет ни одной школы, где не могут быть созданы хотя бы некоторые из необходимых условий. В любой школе найдется достаточно учеников, способных с пользой для себя участвовать в семинарах. Что касается материалов для чтения, то в них нет и не будет недостатка.

- II -

Теперь перейду к существу дела. Если все условия, о которых я говорил, полностью выполнены, то нам остается определить роль ведущего семинара. Что и как он должен делать?

1. Первое и самое главное, что должен сделать ведущий, — это как можно внимательнее прочитать представленные для обсуждения работы, прочитать с карандашом в руке, подчеркивая все важные слова, точные значения которых он должен держать в уме; тем же карандашом ведущий должен выделить главные предложения или абзацы, где автор кратко излагает свои основные идеи и утверждения, отстаивает их или задает важные вопросы. Ведущий должен на полях отметить связи между частями текста, намечая последовательность обсуждения.

2. Далее, ведущий должен по ходу чтения в свободном режиме делать пометки, касающиеся всех важных пунктов, вопросов и тем, которые представляются ему подходящими для обсуждения.

3. Затем, проанализировав сделанные в свободной последовательности записи, ведущий должен составить очень ограниченный список тщательно сформулированных вопросов, которые должны будут стать основой для двухчасового обсуждения. Иногда бывает достаточно одного. Как правило, вопросов должно быть три или четыре. Пять вопросов — это исключительная редкость.

Если число вопросов превышает один, их надо упорядочить таким образом, чтобы обсуждение первого приводило к обсуждению второго, обсуждение второго — к обсуждению третьего и т. д. Кроме того, вопросы должны быть составлены так, чтобы на них мог ответить любой участник семинара. Наилучший первый вопрос — такой, на который все участники могут ответить по очереди.

4. Ведущий не должен удовлетворяться полученными ответами. Он всегда должен спрашивать: «Почему?» Ни один ответ не принимается без объяснений и обоснований.

5. Ведущий не должен позволять ни одному ученику, даже такому, который добросовестно думает и пытается ответить, выражаться неряшливо. Не допускается словоизвержение в расчете на то, что какая-нибудь фраза случайно попадет в цель.

Ведущий должен неукоснительно требовать от учеников, чтобы они отвечали на поставленные вопросы, не отклоняясь от цели; чтобы ответы учеников были грамматически правильными; чтобы ученики старались говорить четко сформулированными фразами, даже несколькими фразами.

Помимо этого, ведущий не должен допускать бездоказательной критики и двусмысленных замечаний. Ученики не должны произвольно употреблять слова, приписывая им то или иное значение. Но если ведущий заметил, что два ученика употребляют какое-то слово в разных значениях, или если ученик использует слово, употребленное автором или ведущим в ином смысле, то эту разницу надо выявить и разобраться в ней, прежде чем продолжать обсуждение.

6. Ведущий должен настаивать, чтобы ученики отвечали на поставленные вопросы по существу. Я имею в виду, что ученик, пытаясь ответить, должен делать именно это, а не говорить все что придет на ум.

Вопрос, адресованный ученику, — не звон колокольчика, оповещающий, что настала очередь этого ученика высказать все, что он хочет, является это ответом на вопрос или нет.

7. Если по ходу ответа ученика становится ясно, что он не понял вопроса, то ведущий должен повторить вопрос по-другому, возможно, несколько раз, чтобы удостовериться: ученик правильно его понимает. Не имеет смысла двигаться дальше, если ученик по-прежнему

не понимает сути. Для прояснения ведущий может и должен прибегать к поясняющим примерам.

Умение задать вопрос несколькими способами и сопроводить его разнообразными иллюстрирующими примерами требует значительных умственных усилий от ведущего. Ведение семинара — очень нелегкий труд, а не приятное и пассивное развлечение, когда ведущий исполняет роль председательствующего на собрании, на котором все приглашенные могут говорить что вздумается.

8. По мере продолжения дискуссии начнут появляться противоречивые ответы на одни и те же вопросы, и задача ведущего — ясно и отчетливо прояснить суть разногласий. Если участники не поймут их, то продолжение обсуждения превратится в бессмысленную трату времени.

Чтобы облегчить составление формулировок и обсуждение, ведущий может воспользоваться классной доской, на которой можно начертить диаграмму, определяющую обсуждаемую тему, и указать на ней противоположные точки зрения. Это поможет каждому ученику понять, какую точку зрения он отстаивает.

Набираясь опыта в ходе повторного проведения семинаров на одну и ту же тему, ведущий будет уже заранее знать, как строить такие диаграммы, и даже станет загодя чертить их на доске, прежде чем открыть семинар. Смысл диаграммы вначале скрыт от учеников, они воспримут ее как китайскую грамоту, но по мере обсуждения смысл раскроется.

9. Ведущий не должен пытаться добиться выводов, с которыми были бы согласны все участники семинара. Напротив, ведущий должен стремиться оставить учеников с осознанием вопросов, ждущих ответов, и проблем, нуждающихся в решении. Понимание вопроса и всего диапазона возможных ответов — очень важная цель семинара, более важная, чем получение готовых ответов, какими бы истинными и глубокими они ни были.

10. В ряду семинаров понимание, достигнутое на предыдущих собраниях, должно быть эффективно использовано в обсуждениях следующих. В свете этой задачи правильное распределение подлежащего прочтению материала не менее важно, чем подбор самого материала.

11. Ведущий не должен говорить с учениками свысока, покровительственным тоном, или вести себя как большинство учителей

во время традиционного школьного урока. Он должен приложить максимум усилий для того, чтобы понять, что происходит в голове другого человека, который, несмотря на свою юность, изо всех сил пытается понять трудный — в том числе и для ведущего — предмет.

12. Ведущий должен проявлять терпение и такт по отношению ко всем участникам семинара, будто радушный хозяин в отношении гостей, приглашенных на обед. Ведущий должен стараться являть собой пример интеллектуального этикета, каковому будут следовать участники семинара. Помимо всего прочего, ведущий должен вести семинар с улыбкой и не бояться смеха присутствующих. Ничто так не способствует обучению, как юмор, остроумие и смех.

- III -

Ниже я привожу список материалов для чтения, расположенных в строго хронологическом порядке. Ведущий может выбирать материалы по своему усмотрению и располагать их в порядке, необходимом для проведения цикла семинаров.

Платон *«Апология Сократа»*, *«Республика»*, книги I и II.

Аристотель *«Этика»*, книга I; *«Политика»*, книга I, параллельно с *«Общественным договором»* Руссо, книга I.

Марк Аврелий *«Размышления»*, вместе с *«Руководством»* Эпиктета.

Лукреций *«О природе вещей»*, книги I–IV.

Плутарх *«Жизнеописания»* (*«Александр и Цезарь»*).

Августин *«Исповедь»*, книги I–VIII.

Монтень *«Опыты»* (избранные эссе).

Макиавелли *«Государь»* (избранные главы).

Локк *«Второй трактат о гражданском правлении»*, главы I–V.

Дж. С. Милль *«Размышления о представительном правлении»* (избранные главы).

Софокл *«Антигона»*.



Об авторе

Мортимер Адлер (1902–2001) — американский философ, преподаватель, редактор и популяризатор гуманитарного образования.

С 1930 по 1952 год он работал в Чикагском университете, где вместе со своим коллегой Р. М. Хатчинсом реорганизовывал учебные планы, чтобы расширить кругозор студентов в области гуманитарных наук. В этот период и было написано его известное эссе «Как читать книги» — первое издание вышло в 1940 году и дважды переиздавалось в оригинале.

Адлер много сделал для образовательной системы как редактор: вместе с Р. М. Хатчинсом был соредактором 54-томной серии «Великие книги Западного мира» (Great Books of the Western World) (1945–1952), в которую вошли книги, оказавшие наибольшее влияние на западную культуру; и составил к ней уникальный двухтомный указатель идей и понятий под названием «Синтопикон». Также он был главным редактором 20-томного издания The Annals of America (1969). С 1974 по 1995 год Мортимер Адлер был председателем редакционного совета Британской энциклопедии и начиная с 15-го издания (1974) произвел совместно с Хатчинсом полную ревизию ее содержания.

Кроме того, Адлер организовал два научных института: в 1952 году — Институт философских исследований, а в 1990-м совместно с Максом Вайсманном — Центр изучения великих идей в Чикаго.

Этот поистине великий человек привил миллионам людей вкус к чтению и стремление к самообразованию.

Мортимер Адлер

Искусство говорить и слушать

Ответственный редактор *Анна Высочкина*

Литературный редактор *Вера Калмыкова*

Дизайн переплета *Екатерина Березина*

Верстка *Екатерина Матусовская*

Корректоры *Наталья Витько, Мария Молчанова*