

Содержание

Вместо предисловия	5
Искусство риторики	8
Доказательства	14
Воображение и логика	18
Чувства и логика	20
Ложь или сказка?	22
Поэзия	24
Символ	29
Гипербола, литота и правильные слова	30
Правильные слова	32
Ритм	33
Буквальный смысл	34
Ложные метафоры	36
Вывод	42
Эпилог	44







Иногда все складывается само собой. Ты просыпаешься, а блинчики на столе с нетерпением ожигают тебя. По радио звучит твоя любимая песня, а младшая сестренка вдруг решила попольше поспать, вместо того чтобы чиркать фломастерами по твоему ноутбуку. В новостях предупреждают, что из-за эпидемии гриппа в школах страны объявлен карантин, а папа вдруг ни с того ни с сего предлагает взять отпуск и отвести тебя на прогулку в парк. А там уже купить мороженое.

Так бывает, но только иногда. Обычно же дела обстоят по-другому... И окружающих тебя людей надо **убеждать**.

Эх! С высоты личного опыта мы должны признать: убеждать людей приходится отвратительно часто. По крайней мере нам. К тому же неизвестно почему, но большинство сопротивляется и не дает себя убедить просто так, с полфразы; люди упираются, спорят, выдвигают контраргументы, ищут логические ошибки и, вообще, чего только не придумывают, лишь бы не признавать очевидной для тебя истины – ты абсолютно прав.

Вот лишь **некоторые** вещи, которые приходится отстаивать в нештучных словесных поединках:



1. Такая ли уж беда одеть два **разных** носка, если они все равно **глубоко** запряжаны в сапоги и их **никто** не видит?

2. Можно ли завтракать **в пижаме**?



3. Существует ли Вселенная **на самом деле**?



4. Надо ли запрещать детям смотреть **страшные** фильмы?



6. Полезно ли ходить **босиком**?



5. Кому легче живется – **девочкам** или **мальчикам**?



7. Зачем одевать кофту, когда холодно маме?



8. Должны ли нам обязательно нравиться изучаемые в школе произведения?



9. Полезно ли есть мороженое перед обедом?



Звучит разумно, но на самом деле все происходит иначе.

Нам, людям, очень важно, чтобы другие всегда с нами соглашались.

Ну, пожалуйста, пожалуйста! Поэтому мы постоянно пытаемся всех в чем-то убедить. Наверняка и ты сам, даже когда еще сидел на детском стульчике, не раз становился жертвой чьих-то убеждений.

Одну ложечку за маму! Одну ложечку за папу!

А сейчас тем более. Тебя убеждают и реклама («Будь готов с легкостью расстаться со своими сбережениями, и все тебя тут же полюбят!»), и учебники истории, и одноклассники... да так старательно, что в процессе спора существует опасность забыть свое собственное мнение. И это при том, что ты еще маленький и большинство решений за тебя принимают родители. Что же будет, когда ты вырастешь? Когда речь пойдет не о мелких тратах, а о всей твоей зарплате? Когда ты будешь голосовать и выбирать, кому управлять страной?

И так далее. Трудно даже себе представить, какими вспыльчивыми могут быть окружающие и как им зачастую не хочется принять очевидные (да, да, именно очевидные!) вещи. Усложняет ситуацию то, что собственное мнение они считают ТОЖЕ единственно верным. Причем верным априори.

Что же остается делать? Только признать, что каждый может думать то, что пожелает, и не заставлять других принимать чужую точку зрения.



Искусство риторики

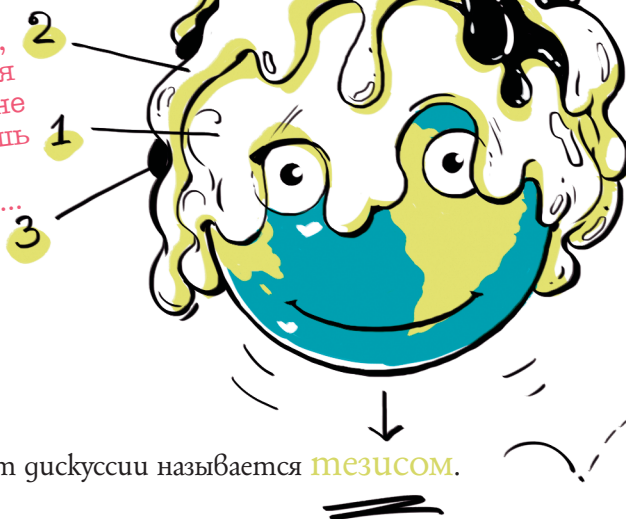
Искусство убеждать других называется **риторикой**.

Ничего удивительного, что к ней обращаются буквально на каждом шагу. Хотя мы ее почти не замечаем, надо признать, что это очень мощное оружие. Риторика выдвигает обычных людей в президенты и свергает их с вершины власти, ссорит и мирит целые народы, помогает заработать (или потерять) миллионы на рекламе каких-нибудь продуктов. А иногда (когда ты готов поспорить с самим собой) риторика может помочь найти истину.

Помнишь магические превращения из «Гарри Поттера»? Это что-то вроде риторики. В ней заложена сила побеждать империи, но пользоваться ей надо умеренно... и никогда не переходить на ее темную сторону.

Так, иногда достаточно спросить свое сердце (или провести полезный спор с самим собой), чтобы удостовериться: то, в чем ты хочешь убедить других, — неоспоримое, справедливое, правильное, трижды карамелизированное благо для всего человечества.

А как узнать, что есть «темная сторона» риторики? Темная сторона там, где в ходе убеждения ты чувствуешь, что не прав, но продолжаешь доказывать свою точку зрения...



Такой исходный пункт дискуссии называется **мезисом**.