

1 Koukle. Tactics.

1.1 Дипломатия или высадка в Нормандии

1.1.1 Ведьма из Висконсина.

Диалог в кафе с официанткой, у которой на шее висела пентаграмма.

- Эта звезда имеет религиозное значение, или это просто украшение?
- Да. Пять концов обозначают землю, ветер, огонь, воду и дух.

Затем она добавила:

- Я язычница
- Вы Викканка?
- Да. Это религия Земли. Мы уважаем жизнь.
- Если Вы уважаете жизнь, я полагаю вы — противница абортов?
- Нет, я за выбор.
- Разве это обычно для викканки занимать такую позицию? В связи с уважением ко всей жизни?
- Вы правы, это странно. Но я знаю, что я никогда не смогла бы так поступить. Я не могла бы убить ребенка. Я не могла бы повредить никому, потому что иначе все это вернется ко мне.

Это был важный поворот в разговоре:

1. Заметим слова, которые она использовала, говоря об аборте. Аборт — убийство ребенка. Это были ее собственные слова, а не мои. Она представила мне преимущество в дискуссии и я не собирался его упустить. В дальнейшем я использовал выражение “убийство ребенка”, а не аборт.
2. Основной причиной не причинять зла беззащитному ребенку для нее был собственный интерес — нечто плохое могло бы случиться с ней. *Это все на что она способна?*, — подумал я. Этот комментарий сам по себе заслуживал развития, но я оставил его и использовал другой подход.
- Может быть *Вы* не причинили бы ребенку никакого зла, но другие люди причинили бы. Не следует ли нам предпринять что-то, чтобы остановить убийство *ими* детей?

/21/

- Я думаю, у женщины должен быть выбор, — сказала она не задумываясь.

Высказывания вроде этого — бессмысленны. Высказывание должно иметь объект. Иметь выбор... чего? Ни у кого нет открытого права выбирать. У людей есть право выбирать конкретные вещи. Имеют ли они право выбирать — зависит всецело от того, какой выбор у них на уме.

В этом случае все было недвусмысленно. Женщина уже обозначила выбор: убийство ребенка (ее собственные слова). Хотя она и уважала всякую жизнь, включая человеческую, это не было убеждение, которое она спокойно “навязала” бы другим. Женщины должны иметь выбор убивать своих детей. Таков был ее взгляд (имплицитно, она не выразила это четко).

Когда странные идеи вроде этой очевидно подразумеваются, не позволяйте им находиться в тени. Вытаскивайте их на свет с помощью просьбы о прояснении. Именно это я и сделал.

- Вы имеете в виду, что женщинам следует иметь выбор убийства своих детей?
- Ну... Я думаю, что нужно принять во внимание все обстоятельства.
- ОК. Скажите мне: какие обстоятельства позволяют одобрить убийство ребенка?
- Кровосмешение, — быстро ответила она.
-
- Ммм. Допустим рядом со мной стоит двухлетний ребенок, зачатый в результате инцеста. Должна ли у меня, согласно Вашим взглядам, возможность убить его? Правильно ли я Вас понял?

Последнее замечание остановило ее. Соображение было отчетливо абсурдным. С другой стороны она была глубоко предана своим взглядам на аборт. У нее не было наготове четкого ответа. Наконец она сказала:

- У меня смешанные чувства по этому поводу. Это было лучшее, на что она была способна.

/22/

Конечно, это было в ее глазах уступкой, но это был отчаянно слабый ответ. В это время уже выстроилась очередь клиентов, наш разговор начал мешать ее работе. Пора было остановить

преследование. Я с женой остановились, пожелали ей всех благ и удалились.

Несколько важных моментов в этом разговоре:

- Не было напряженности, возбуждения или неудобства. Не было конфронтации, дискомфорта, никто не отбивался. Дискуссия шла легко и естественно.
- Тем не менее, я полностью контролировал разговор, используя три важные тактики, о которых позже расскажу подробнее.

Для начала я задал семь специальных вопросов. Для того чтобы начать разговор: “Эта звезда имеет религиозное значение, или это просто украшение?” И для того, чтобы собрать информацию от нее (“Так Вы — Викканка”?) Затем я использовал то, что показалось слабой точкой в ее ответе (“Вы имеете в виду, что женщинам следует иметь выбор убийства своих детей”?)

Я также осторожно поставил под вопрос непоследовательную и противоречивую природу ее взглядов (викканка, уважающая всякую жизнь, с другой стороны — сторонница аборт-убийства детей).

Наконец я постарался помочь ей увидеть логические следствия ее убеждений. Для нее кровосмешение было достаточной причиной убить ребенка.

/23/

Но встав перед проблемой убийства двухлетнего ребенка, она пришла в замешательство.

Третий момент в этом разговоре особенно важен: ведьма из Висконсина выполнила почти всю работу. Единственное настоящее усилие с моей стороны было — внимательно слушать ее ответы и затем направлять разговор в том направлении, которое было нужно мне. Это было вовсе не сложно.

Я использовал определенные концепции и научил им других людей, дав им уверенность и способность вести осмысленный, продуктивный диалог о духовных предметах.

1.1.1.1 Посланники 21 века Необходимые ингредиенты успешного диалога:

- Знания.
- Дипломатическое искусство, метод, тактика.
- Характер. Если личность не воплощает добродетели Царства, которому он служит, это подрывает его служение.

Христианская платформа представляет естественные преимущества — истинность. Две области:

- наступательная апологетика (напр свидетельства существования Бога, воскресения Христа)
- защитная апологетика отвечает на вызовы христианству такие как атаки на авторитет и достоверность Библии, ответ на проблему зла, разбор макро-эволюции Дарвина и т.д.

Для христианской жизни не характерно ранить, смущать или играть в царя горы с коллегами, друзьями или даже оппонентами, но это обычный порок, в который может впасть любой” Hugh Hewitt (см)

1. Эти тактики мощны и их можно использовать неправильно. Нетрудно заставить кого-то выглядеть глупо, когда Вы освоите эти техники. Тактический подход может быстро показать людям, как глупы некоторые из их идей. Поэтому следует быть осторожными, чтобы не использовать их для нападения на людей.
2. Иллюстрации в этой книге — сжатый отчет о встречах, которые произошли со мной в реальности. В пересказе я могу показаться более жетским или агрессивным, чем я был в реальности.

Моя цель — найти умные способы с тем, чтобы использовать неверное мышление человека, чтобы направить его к правде, оставаясь в то же время благожелательным и дружелюбным. Моя цель — управлять, а не манипулировать; контролировать, а не господствовать; проводить тонкую работу, а не сражаться. Я бы хотел, чтобы Вы преследовали те же цели.

Слово ободрения тем, кто боится встречи с людьми вне комфортной зоны единомысленных христиан. Я в течение 30 лет встречался с атеистами, последователями культов, скептиками, секуляристами всех мастей — все они противостояли христианским взглядам, иногда усердно и яростно. Часто это были очень умные люди. Вначале это меня смущало. Но я понял, что факты и здравый смысл — на нашей стороне. БОльшинство людей, даже умные — не слишком задумываются по поводу своего противостояния христианству. Откуда я знаю? Я слушал их возражения.

Не спешите, готовьте материал заранее, обдумывайте проблемы. Какими бы убедительными не были поначалу взгляды оппозиции, — у них всегда найдется муха в котлетах — ошибка в рассуждениях, непроверенный “факт”, неоправданное заключение. Продолжайте

искать. Рано или поздно они выявятся. В большинстве случаев правильная тактика поможет Вам обнаружить этот недостаток и показать суть ошибки.

Со временем вы приобретете искусство установления контроля за беседой — то, что я называю “оставаться в водительском кресле”. Короче говоря, — Вы научитесь быть лучшими дипломатами — посланниками Иисуса Христа.

Вкратце:

- Тактика позволяет контролировать разговор, позволяя оставаться в кресле водителя. Тактика также позволяет эффективно маневрировать среди разногласий, так что взаимодействие кажется более похожим на дипломатию, чем на битву.
- Тактика отличается от стратегии. Стратегия — большая картина, которая в нашем случае — содержание, информация и причины, почему следует верить, что христианство истинно. Тактика же подразумевает детали взаимодействия, искусство навигации в самом разговоре.
- Опасности использования тактики. Это не фокусы, не хитрые ловушки, которые унижают и смиряют другого человека. Наоборот — чтобы твердо встать на ноги, маневрировать, выявить непоследовательность мысли оппонента, чтобы направить его к истине.

1.2 2. Сомнения

Когда Вы раздражаетесь, Вы выглядите враждебно. Вы говорите громко, смотрите угрожающе. Вы даже можете начать обрывать оппонента, прежде чем тот закончил говорить. Это не только плохие манеры, но и выглядит так, как будто Ваши идеи не так хороши, как Вы думаете. Вы начинаете давить, заменять убеждение силой. Это плохая стратегия, она никогда не бывает убедительной, даже если Вы заставите оппонента замолчать.

Если Вы сами останетесь спокойны, но выйдет из себя собеседник, Вы тоже проиграете. Разозлившись люди переходят в оборону /30/ и не могут оценить Ваши идеи. Вместо этого они будут заинтересованы только в защите собственной почвы.

Есть еще одна причина избегать конфронтации. Для многих людей даже доброжелательная защита религиозных идей кажется плохим вкусом, звучит как осуждение других, свидетельствует об узости ума и даже гордыне.

Разум, а не Библия — первая линия обороны, которую Бог дал нам против ошибок.

Способность спорить необходима для ясного мышления. Спор — добродетель, потому что помогает определить, что является истиной и отбросить ложь.

Страх разделения. Многие христиане сразу стараются прекратить любые дискуссии.

Цитаты: 2 Тим 1:13-14 Тит 1:9,11

Из того, что Дух Божий играет жизненно важную роль в обращении к истине не следует, что разум и убеждение не играют никакой роли.

Проповедь ап Павла "... и некоторые из них были убеждены" (Деян 17:2-4)

Главная роль в проповеди принадлежит Богу

Человек преследует скромную цель — заронить сомнение в сердце неверующего. "Камень в ботинке".

Так Кукл начал беседу со студентами университета: многие считают что христиане — глупые люди. Некоторые действительно глупы. Но не все. И среди неверующих много глупых. Не знаю, как все это помогает вам.

Далее автор заговорил о несостоятельности релятивизма. Он старался не "закрывать сделку", а для начала предложить студентам пищу для размышления.

Но после лекции, отвечая на вопросы, автор смог больше рассказать о Евангелии и о Боге. Но начал он не с этого.

Стратегия, которую я использую, когда Бог открывает окно возможности для меня. Я быстро молюсь о даровании мудрости, затем спрашиваю себя: какую одну вещь я могу сказать в этих обстоятельствах, какой единственный вопрос я могу задать, какое семя я могу посадить, которое заставит собеседника думать? Затем я просто стараюсь положить камень в его ботинок.

Вкратце:

- Есть разница между спором и борьбой. Ссоры непродуктивны. Если *любой* из участников разговора выходит из себя, проигрываете *Вы*.
- С другой стороны спор — добродетель, т.к. помогает развивать ясное мышление. Если спор ведется правильно, он помогает очистить наше понимание истины.

- Когда христиане избегают споров о важных вещах из страха разделения, они вредят Церкви. Во-первых Писание повелевает охранять истину /40/ в наших рядах; там где мало споров, там много ошибок. Во-вторых верующие лишаются возможности научиться спорить между собой честно, разумно, благожелательно. В-третьих, результат боязни борьбы в Церкви — не подлинное единство, но принужденное единогласие, неглубокий и искусственный мир.
- Без помощи Бога не сработает ни любовь, ни аргументы. Но с Его помощью сработают многие вещи. Любовь и разум особенно приятны Ему, потому что соответствуют Его Природе. Аргументы работают постоянно. Их использовали Иисус, Петр, Павел — все с большим успехом.
- Понимание центральной роли Бога убирает тяжелую ношу. Мы можем сфокусироваться на нашей задаче — быть понятными, благожелательными и убедительными — и затем предоставить результат Богу. Мы ищем тех, кто ищет нас, чьи сердца уже затронуты Духом.
- Ставьте скромные цели. Вместо того, чтобы переходить к проповеди Креста при каждой встрече, просто попытайтесь подбросить камень в чужой ботинок. Дайте человеку о чем подумать.

1.3 3. В кресле водителя. “Косим под дурака”.

Несколько неудобных ситуаций:

Сцена 1. Вы устроили вечеринку для близких друзей из церкви. Внезапно к Вашему удивлению и замешательству, Ваш 15-летний сын объявляет с некоторой враждебностью, что он больше не верит в Бога. “Это просто нерационально”, — говорит он, — “нет доказательств”. Вы даже не подозревали о том, что он движется в этом направлении. Но что Вы скажете?

Сцена 2. Группа изучения Библии. Во время обсуждения некто из новичков замечает: “Кто мы такие, чтобы говорить, что христианство лучше любой другой религии? Я считаю, что сущность учения Иисуса — любовь, как и в других религиях. Не наше дело говорить другим людям, как им жить или верить”. Остальные члены группы в смущении. Как Вы ответите?

Сцена 3. Вы едете на университетском автобусе с приятелем, который замечает Библию в Вашем рюкзаке. “Я раньше читал Библию”, — говорит он, — “там есть некоторые интересные истории, но люди принимают их /42/ слишком всерьез. В

конце концов они были написаны всего лишь людьми, а люди совершают ошибки”. Что бы Вы ответили?

Сцена 4. Вы сидите в автосервисе и дожидаетесь, пока обслужат Вашу машину. По телевизору показывают религиозную группу, которая пытается повлиять на принятие важного с точки зрения нравственности закона. Человек рядом с Вами восклицает: “Разве эти люди никогда не слышали об отделении Церкви от государства? Эти христиане всегда пытаются навязать свои взгляды всем остальным. Нельзя утверждать нравственность с помощью законов. Почему они просто не оставят в покое всех остальных?” Остальные люди слушают, Вам не хочется устраивать сцену, но чувствуете, что должны что-то возразить. Каков Ваш следующий ход?

1.3.1 10-секундное окно

Во всех случаях у Вас есть возможность, но есть и препятствия.

- Вы должны что-то сказать быстро, потому что возможность не будет длиться долго. Есть около 10 секунд, пока дверь не закроется.
- У Вас — внутренний конфликт. Вы хотели бы что-то сказать, но также хотели бы остаться разумными, сохранить мир, друзей, не казаться экстремистом.

Есть простой план. Попробуйте понять, как вопрос относится к содержанию высказываний собеседника и намеренно вовлекает его в диалог.

Сцена 1.

“Верить в Бога — иррационально. Нет доказательств”.

Что Вы имеете в виду под “Богом”, какого “Бога Вы отвергаете? В чем конкретно заключается иррациональность веры в Бога? Поскольку Вы озабочены доказательством существования Бога, какой вид подтверждения Вы посчитали бы приемлемым?

Сцена 2. “Христианство в основе то же самое, что все другие религии. Главное сходство — любовь. Не следует учить других, как им жить или верить”.

Насколько глубоко Вы изучали другие религии, чтобы сравнивать детали и находить общую тему? Почему сходства должны оказаться важнее различий? Мне интересно, что Вы думаете об отношении Иисуса к этой проблеме? Считал ли Он все религии в основном одинаковыми? Разве заявление, что люди должны

любить друг друга не является просто еще одним примером заявления о том, как им следует жить и верить?

Сцена 3. “Нельзя принимать Библию слишком серьезно, потому что она была написана всего лишь людьми, а люди делают ошибки”.

В Вашей библиотеке есть книги? Эти книги написаны людьми? Вы находите в них какую-нибудь правду? Существует ли причина, по которой Вы считаете, что Библия содержит меньше правды, или достойна меньшего доверия, чем другие Ваши книги? Всегда ли люди делают ошибки, когда они пишут? Как Вы думаете, если Бог действительно существует, способен ли Он использовать людей для того, чтобы записать в точности то, что Он хочет? Если нет, то почему?

Сцена 4. “Нельзя навязывать свои взгляды другим людям. Нельзя законодательно вводить нравственность. Христиане, вовлеченные в политику, нарушают принцип разделения Церкви и государства”. /44/

Вы голосуете? Когда Вы голосуете за кого-то, Вы ожидаете, что Ваш кандидат проведет законы, отражающие Вашу точку зрения? Не означает ли это с необходимостью навязывание Ваших взглядов другим? Как это отличается от того, что Вас беспокоит в данном случае? Вы считаете что только нерелигиозным людям можно позволить голосовать, или участвовать в политике, или я не так Вас понял? Где именно в Конституции религиозные люди исключены из политического процесса? Можете ли Вы дать пример закона, которые не содержит в себе элемента нравственности?

Заметим несколько особенностей этих ответов:

1. Это вопросы. Задача не проповедовать свои взгляды и даже не выражать несогласие с чужими. Скорее нужно выманить их, пригласить к обсуждению их мнения. Это снимет большое напряжение, потому что когда задается вопрос, мяч оказывается на поле собеседника. Это также ограждает от поспешных выводов и искажения чужих мнений.
2. Это приглашение к диалогу в рефлексивном ключе. Хотя мой тон расслабленный и сердечный, мои вопросы достаточно остры, чтобы заставить собеседника задуматься над тем, что он только что сказал.
3. Это не пустые вопросы. Для каждого есть своя цель. Некоторые просто собирают информацию (“Вы голосуете?”). Другие играют мягкую ведущую роль: вопросы предполагают

проблему в рассуждениях собеседника (“Разве это не означает навязывание Ваших взглядов другим людям?”).

Каждый из вопросов пришел мне в голову потому что у меня есть план. Сложно заговорить о духовных вопросах, особенно, если собеседник насторожен. Бывает, что не знаешь, что сказать. Это осложняется страхом “слишком сильно замахнуться”, или, что хуже, обидеть кого-то. Первая тактика помогает решить эту проблему. Я пользуюсь ей чаще, чем остальными.

Эта тактика очень гибка, легко сочетается с другими ходами. Это самый простой способ отбиться от нападения, перейти в контрнаступление и заставить собеседника задуматься. Это несложный способ забраться в водительское кресло разговора. Я называю его “Коломбо”.

Лейтенант Коломбо — гениальный детектив из ТВ шоу. Он прибывает на место преступления в полном раздрае, волосы всклокочены, пальто помято, карандаш опять куда-то пропал, так что его записная книжка бесполезна, пока он не одолжит ручку у других. По первому впечатлению Коломбо — хаотичный, неподготовленный и совершенно безвредный человек. Однако после осмотра места преступления он, почесывая затылок и бормоча про себя, совершает свой фирменный ход. Он говорит: “у меня проблема” /46/ “Здесь есть что-то, что беспокоит меня”. После паузы он обращается к своему подозреваемому: “Вы кажется умный человек. Может Вы мне объясните. *Вы не будете возражать, если я задам Вам вопрос?”.

Первый вопрос не выглядит угрожающим и некоторое время он выглядит удовлетворенным. Но когда он уже собирается уходить что-то приходит ему на ум. Он оборачивается и говорит, подняв палец: “Еще один момент!”. Но этот вопрос ведет к другому. И еще одному. Наконец они приводят к раздражению. “Извините” говорит Коломбо, “я все время задаю вопросы. Но ничего не могу поделать. Привычка”.

Такую привычку надо приобрести и Вам.

Секрет тактики Коломбо — нападать неагрессивным способом, используя тщательно отобланные вопросы, чтобы направить общение в нужном направлении.

Простое правило: **Никогда не утверждайте, если можете спросить”.**

1.3.2 Преимущества вопроса

Хьюит (Hewitt) советует в каждом разговоре задавать хотя бы 6 вопросов.

Искренние вопросы дружелюбны и поощрительны. Они предлагают общение по поводу того, что очень важно для собеседника: его собственных идей.

Когда приятель спросил меня о книге по буддизму, чтобы свидетельствовать о Христе буддисту, я ответил, что лучше спросить буддиста. В результате можно гораздо легче узнать особенности убеждений буддиста (вместо академической версии из книги), и одновременно выстроить дружеские отношения.

Задавая вопрос Вы не звучите как проповедник, навязывающий свои взгляды. К тому же Вы ничего не утверждаете, так что ничего не придется защищать. Давления нет. Можно расслабиться и получать удовольствие от разговора, ожидая подходящей возможности.

/48/

На вечере в доме известного комедианта я столкнулся с его женой, защитницей прав животных. В определенный момент она принялась атаковать то, что как она считала, было моими взглядами. Я указал, что я на самом деле не заявлял о своих убеждениях. Я просто задавал вопросы, так что мне не нужно было ничего защищать. Я не был против отчета о своих собственных взглядах, но до сих пор о них просто не шло речи.

Наконец, самое важное. Вопросы помещают Вас в кресло водителя.

Hewitt: “Вопросы позволяют достичь контроля над ситуациями, которых редко достигают высказывания”. “Внимательно задающий вопросы может заметить, когда собеседник начинает нервничать. Но не останавливайтесь. Просто поменяйте направление.... Как только Вы узнаете, как направлять общение, Вы также узнаете, как его контролировать”.

Иисус часто использовал этот способ. Перед лицом враждебной толпы Он часто задавал направляющие вопросы, предназначенные для того, чтобы бросить вызов аудитории, или заставить замолчать искушающих, показав их глупость. “Покажите Мне динарий. Чей образ и написание?” (Лк 20:24) “Было ли крещение Иоанна с небес или от человеков?” (Лк 20:4) “Что легче, сказать паралитику”Прощаются твои грехи, или сказать, востани, возьми одр твой и ходи?”. (Мк 2:9)

Каждый раз, задавая вопрос ИХ имел цель. Так же и тактика Коламбо наиболее сильна, когда у Вас есть план.

Есть три основных способа использовать Коламбо. Они инициируются разными вопросами. Цели:

1. Собрать информацию
2. Переложить бремя доказательства на собеседника (заставить собеседника дать основания его взглядов).
3. Вести разговор в определенном направлении.

1.3.3 Что Вы имеете в виду?

Этот вопрос представляет естественное начало разговора и не оказывает на Вас никакого давления.

Плюсы:

1. Вовлекает собеседника в интерактивный обмен. Отличный повод начать разговор.

Когда я заметил пентаграмму у ведьмы из Висконсина и спросил “Имеет ли звезда религиозное значение?” — я использовал вариацию вопроса “Что Вы имеете в виду?” и это привело к продуктивному разговору.

Впрочем, иногда полезнее сдержанность. Например, если жена называет Вас идиотом, не спрашивайте, “что ты имеешь в виду?”. Она может и разъяснить.

2. Раскрывает ценную информацию, что думает собеседник. Иногда вопросы и утверждения очень туманны. Например, высказывание “все относительно” — чрезвычайно неясно. Его никогда нельзя пропускать без просьбы разъяснить. Вопросы вроде “что Вы имеет в виду, говоря”относительно?”Разве все относительно?” “Это относится и к Вашему утверждению?” хорошо сработают.

Другие вызовы сложны. Они содержат ряд отдельных вопросов, сваленных в кучу. Например, иногда люди заявляют что Бог не необходим для того, чтобы объяснить нравственность; это может сделать эволюция. Поскольку наше выживание зависит от общей этики, им ясно, каким образом естественный отбор может быть вовлечен в процесс.

/50/

Но это объяснение сливает два отдельных соображения. Первое — Дарвиновская эволюция, которая по определению может объяснять нравственность только в терминах *генетически*

определенных физических закономерностях, отобранных для выживания (хотя можно удивляться, как остальные животные прекрасно выжили без этого). Второе — “эволюция” — цивилизация разумно созданная от примитивной стадии, когда каждое местное племя стояло только за себя, до стадии социального контракта, позволяющего жить вместе в безопасности и гармонии. Это разные вопросы. Можно с помощью вопросов развеять путаницу и затем разобраться с каждой возможностью по отдельности.*

Во-вторых, не поняв точку зрения собеседника, Вы можете не так ее представить. Это серьезная ошибка, даже если она совершена случайно. Вместо того, чтобы бороться с реальной проблемой (действительные взгляды оппонента), Вы создаете безжизненную имитацию, которую затем легко уничтожаете. Может оказаться, что Вы даете великолепное опровержение взгляда, которого Ваш собеседник не придерживается.

Иногда причина, по которой *Вы* не разобрались во взглядах собеседника — в том, что *он* тоже не разобрался в них. Он возражает против христианства по причинам, о которых всерьез не думал. Его возражение продолжало им использоваться потому что никто не пытался показать недостаток ясности, который привел к путанице.

Поэтому не удивляйтесь, когда в ответ на вопрос “что Вы имеет в виду?” Вы увидите пустой взгляд. Люди не знают, что они имеют в виду большую часть времени. Часто они просто повторяют слоганы.

Будьте терпеливы. Задавать вопросы — самый простой способ устранить путаницу. Это также дает Вам время оценить ситуацию и собраться с мыслями.

Иногда немного больше ясности — все что нужно для того, чтобы парировать возражения.

Когда кто-то мне говорит “Реинкарнация /51/ была в начале частью христианского учения, но была изъята из Библи в 4м веке”, я всегда прошу его объяснить как это работает (вариация 1го вопроса Коламбо). Дьявол кроется в деталях такого обмана. Каким образом можно удалить отдельные строки текста из десятков тысяч рукописных документов, которые циркулировали в Средиземноморском регионе в течение 300-т лет? Это было бы похоже на попытку тайно удалить параграф из всех копий вчерашнего Лос-Анжелес Таймс. Это нельзя сделать.

Обращайте внимание как отвечают на Ваши вопросы. Если смысл по-прежнему неясен, продолжайте спрашивать. Скажите:

Правильно ли я Вас понял? Затем воспроизведите сказанное, чтобы убедиться в том, что Вы правильно все поняли.

1.3.4 10-секундное окно

Сцена 1

В Сцене 1 было неясно, какого Бога отвергают. Для некоторых людей Бог — старик, ссидящий на троне где-то в космосе. Если это Бог, в которого они не верят, то я согласен. /52/ Некоторые не согласны с понятием личностного Бога, но верят в бога-силу, одухотворяющую вселенную. Может оказаться, что речь идет о старомодном материалистическом атеизме. В любом случае, мне нужно больше информации, прежде чем я смогу продолжать.

Коламбо — хорошая стартовая площадка. Если Вы встретились с атеистом, Вы можете сходу пуститься в объяснение космологического аргумента, Калама в пользу существования Бога. Если Вы знаете в чем оно заключается. И если Вы понимаете его. И если Вы его помните. Но не будет ли это преждевременным? Зачем усложнять свое положение? Поначалу вопрос служит гораздо лучше.

Требование доказать бытие Бога иногда представляет собой трюк. Если Вы заранее не знаете, какой род доказательства (научный? исторический? философский аргумент? откровение?) будет считаться достаточным свидетельством, или какой род “доказательства” будет удовлетворительным (абсолютное доказательство? доказательство, преодолевающее разумное сомнение? доказательство, основанное на предварительной оценке свидетельства?), Вы возможно будете терять свое время. Для интеллектуально нечистоплотного человека слишком просто отбросить Ваши усилия. “Этого недостаточно” — все что ему надо сказать.

Заявление о том, что вера в Бога иррациональна также широко распространено, но оно лишено основания. Я хочу точно знать, как теизм противоречит правильному рассуждению. Мой вопрос Коламбо заставит собеседника разъяснить проблему вместо того, чтобы прятаться за туманными обобщениями.

Вера в лепреконов иррациональна. Вера в Бога — напротив, как вера в атомы. Процесс в точности тот же. Если Вы выводите из того, что Вы можете видеть существование чего-то, что Вы не можете видеть. Эффект нуждается в адекватном объяснении причины. /53/

Нет ничего иррационального или неразумного в идее личностного Бога, создающего материальную вселенную. Большой взрыв требует “большого Взрывателя”, как мне кажется. Сложный набор инструкций (как в ДНК) нуждается в авторе. Чертеж требует конструктора. Нравственный закон требует нравственного законодателя. Это не скачок. Это шаг в разумном размышлении. Следовательно, вопрос “А что в точности иррационально в вере в Бога?” — вполне подходящий.

Сцена 2 представляет другой обычный вызов: *религиозный плюрализм*. Мой вопрос должен был использовать ряд слабостей.

1. Эти комментарии показывают наивное понимание других религий (на самом деле они чрезвычайно сильно варьируются в фундаментальных вопросах).
2. Плюрализм подразумевает, что общие черты религий важнее чем их различия. Разве аспирин и пурген не являются одним и тем же, ведь и то и другое — в виде таблеток? Для некоторых вещей различия критически важны. Религия — одна из таких вещей.

Также ясно, что Иисус не был плюралистом. Он соблюдал 10 заповедей, будучи законопослушным иудеем. Главная среди них: Господь — Бог и мы должны быть верны только Ему. Все другие религии — искажения и обман. Ранних последователей Христа другие стали называть христианами (Деян 11:26). Их самоназвание было просто “Путь”. (Деян 9:2; 19:9,23; 22:4; 22:14,22).

Заметили ли Вы, что минимальное богословие собеседника в Сцене 2 (“суть учения Иисуса — любовь, т.е. нельзя говорить людям как они должны жить или верить”) не позволяет ему избежать собственного обвинения? У него есть собственные богословские убеждения — любовь, а не суд — вот что, как он считает должно управлять тем, как люди думают и верят. Это, конечно, само по себе — суд (суждение). Вот почему я спросил “разве говорить людям, чтобы они любили друг друга не является примером того, как говорят что люди должны жить и верить определенным образом?”

Сцена 3

Ключевое слово было “всего лишь” как во фразе “Библия была написана всего лишь людьми”. Заметьте, что само выражение предполагает то, что оно должно доказывать, а именно, что Библия — чисто человеческий документ. Поскольку само это утверждение под вопросом, рассуждение идет по кругу.

Но есть более серьезная проблема. Даже без Божией помощи, небезошибочные люди иногда понимают все правильно. Наши библиотеки полны книг, напечатанных простыми смертными, которые кажется вполне способны на аккуратность, прозрение и мудрость. Если это верно в отношении многих других, почему это не так по отношению к Павлу, Петру, Иоанну, или Иисусу?

Отмечу, моя задача скромна — камень в ботинке. Я хочу заставить собеседника думать. Я хочу, чтобы он решил сначала послушать что говорит Иисус прежде чем отбросить Его. Если я могу просто открыть эту дверь, я совершил нечто очень важное.

Большинство людей, верящих в авторитет Библии пришли к этому убеждению не посредством аргументации, но через личную встречу. Например, когда стража была послана (архиереями) арестовать Иисуса в начале Его служения, они вернулись с пустыми руками. Почему они не подчинились приказам? Потому что они *слушали*. "Никогда человек не говорил так, как этот человек (Ин 7:46). Иисус начал свою проповедь не с того, почему люди должны верить Его словам. Вместо этого Он просто говорил истину и эту сразу начало отзываться в душах многих людей.

Если Вы хотите, чтобы скептик поверил в Библию, как в слово Бога, не влезайте с ними в споры о вдохновении. Вместо этого пригласите их послушать слова Иисуса из первых рук и предоставьте остальное Духу.

Так что когда говорят, что Библия была "написана всего лишь людьми", я задаю такие вопросы, которые побуждают относиться к Иисусу как к любому другому учителю. Я хочу, чтобы этот человек сначала послушал слова Иисуса, а уже затем сделал выводы. В моей дорожной сумке я ношу копии Евангелия от Иоанна и я раздаю их как подарок со словами "возможно лучше позволить Иисусу Самому говорить от Своего Имени". Как только мой собеседник прочел немного, мои дальнейшие аргументы в пользу авторитета Библии будут иметь почву.

Сцена 4

Легко видеть проблему с первым вызовом в Сцене 4 (неправильно навязывать свои взгляды другим людям"). /55/ Те, кто чувствительны к навязыванию мнений не должны участвовать в законодательном процессе (голосовании), который представляет именно навязывание. Отсюда вопрос: "Вы голосуете?".

Что касается законодательного утверждения нравственности, Аристотель как известно заметил, что все законы основаны на необходимом основании нравственности. Если применение

власти правительством оказывается не в интересах общего блага, его действия незаконны. Проще говоря, нравственность — единственная вещь которую можно узаконить.

Иногда первый вопрос Коламбо направлен на конкретное утверждение или тему дискуссии. В других случаях вопрос может быть более общим. По мере продвижения диалога незаметно направляйте разговор в более духовно продуктивном направлении с помощью дополнительных вопросов

Вкратце:

Глава начинается вызовом: что Вы бы сказали в течение 10-секундного окна на стандартные вызовы, с которыми может столкнуться христианин-проповедник.

Тактика Коламбо — обезоруживающий способ атаки с помощью точно подобранных вопросов, которые продуктивно развивают беседу.

Вопросы — отличное начало разговора. Они интерактивны по природе. Они нейтральны, дают ценное время на оценку ситуации. Наконец, они позволяют Вам сохранять контроль над разговором.

Конкретное назначение вопросов.

Сбор информации. /56/ “Что Вы имеете в виду” предназначен именно для этого. Он разъясняет мысль собеседника, а также дает Вам контроль над разговором.

Этот вопрос также заставляет собеседника задуматься над тем, что он имеет в виду, когда делает вызов. Вместо того, чтобы отвечать на расплывчатые обвинения, мы просим их выразить четко.

Как это работает.

1.4 4. Коламбо. Шаг второй: бремя доказательства

Часто люди считают, что только христиане должны подтверждать свои верования и мнения. Но это общая обязанность.

Многие вызовы против христианства процветают благодаря туманным обобщениям и звучным но пустым слоганам.

Вместо аргументов часто предлагается история (сказка) которая должна опровергнуть Ваш аргумент или взгляд. Но это не годится. С таким же успехом они могли бы начать со слов “Однажды, давным-давно”. Ваша работа — заставить собеседника объяснить его утверждения.

Как же это сделать? Я называю эту тактику “перекладывание бремени доказательства”.

/58/

Вкратце: тот, кто делает заявление, несет бремя доказательства. *Главное не позволить загнать себя в оборонительную позицию, когда заявление сделал собеседник, а не Вы.* Это не Ваша обязанность, доказывать что он неправ. Это его долг подтвердить свои взгляды.

1.4.1 Космическая путаница

Радиопередача. Разумный дизайн против эволюции. Когда слушатель использовал Теорию Большого взрыва как аргумент против Творца, я указал что БВ работает в мою пользу. “Большой взрыв нуждается в Большом Взрывателе”.

Слушатель не согласился: “БВ не нуждается в Боге. Все могло начаться из ничего и *можно сказать* что не было ничего кроме бесконечного длящегося момента, пока не произошла одна маленькая незначительная вещь: появилась точка в бесконечности”.

Ясно, что нельзя получить что-то из ничего. Если на счете в банке 0, бесполезно проверять проценты.

Я ответил “Вы были правы в одном: так *можно сказать*. Можно придумать любую фантастическую историю /59/ Но это не моя обязанность опровергать Вашу историю прочто”что-то из ничего“, это ваша работа доказать ее. Вы этого не сделали, даже не попытались”.

Позвонивший бросил перчатку. И рассчитывал забрать приз без борьбы. Я не позволил этого сделать. Больше никаких бесплатных поездок. Если они рассказывают историю, пусть они ее и защищают.

(И.П. — это работает в две стороны. Чайник Рассела).

1.4.2 Дом без стен

Аргумент (рассуждение) это простой дом: крыша, поддерживаемая стенами. Крыша это заключение, а стены — поддерживающие идеи.. Проверив стены мы можем видеть, достаточно ли они надежны чтобы поддерживать крышу. Если стены не надежны, крыша падает и аргумент проваливается.

Некоторые аргументы во все не яв аргументами. Некоторые люди пытаются построить крышу прямо на земле. Они просто делают заявление, никак его не подтверждая.

Аргумент отличается от заявления, он содержит поддерживающие причины, по которым вывод должен приниматься всерьез. После этого причины становятся темой взаимной дискуссии и анализа. Но если нет причин, нечего обсуждать. Мнения — не предмет для обсуждения. /60/ Очень часто люди думают, что представляют аргумент, но вместо этого просто усиленно утверждают свой взгляд. Поначалу история может даже показаться убедительной. Но есть разница между объяснением и подтверждением того, что объяснение истинно. Ваша задача — показать, что крыша лежит на земле.

1.4.3 Как Вы пришли к этому заключению?

Это второй вопрос Коламбо. Он должен приводить в действие правило “бремени доказательства”. Это вопрос-образец. Вы могли бы спросить “Почему Вы это сказали?” или “Каковы причины того, что Вы придерживаетесь этого взгляда?” “Интересно. Почему эта идея кажется для Вас привлекательной?”.

Первый вопрос Коламбо помогает узнать *что* думает собеседник. Второй помогает узнать *почему* он это думает.

Он щедро допускает, что собеседник действительно пришел к заключению (у его взглядов есть причины, а не просто сильные чувства по этому поводу). Это даст ему шанс выразить рациональные основания, если он их имеет. Это также дает больше материала для опровержения его возражений.

Вы можете быть удивлены, но многие критики не готовы защищать *свою* веру. Так что не пугайтесь увидев /61/

пустой взгляд. Многие люди никогда не обдумывали свои взгляды и не знают почему они их придерживаются.

Некоторые, застигнутые врасплох брякнут “У меня нет причин — я просто верю в это”. Это примечательное признание (а также очень глупое). В этой ситуации я всегда спрашиваю: “Почему Вы верите во что-то, когда у Вас нет причины думать, что это правда?”. Заметим, это просто вариация второго вопроса Коламбо. Правда, просто?

Очень важный принцип: *альтернативное объяснение — не опровержение*

Р. Докинз в “Слепое часовщике” объясняет возникновение полета в животном мире:

Откуда взялись крылья? многие животные прыгают с кочки на кочку и иногда падают на землю. Особенно у маленького животного вся поверхность тела ловит воздух и помогает прыжку, или смягчает падение, действуя как грубый аэродинамический профиль. Любая тенденция увеличения отношения поверхности к весу помогает. Например, складки кожи, вырастающие между конечностями. Отсюда, существует непрерывная серия изменений к скользящим крыльям, а отсюда — к машущим крыльям. (см) /61/

Возможно, это объяснение хорошо, если Вы — дарвинист. Такие истории предназначены для парирования возражений и у этого — хороший список побед. Это так, потому что звучит довольно правдоподобно поначалу (если бы это не было так, оно бы не было привлекательным), а частично потому, что ограждает дарвиновскую парадигму от определенного вида критики.

Не поймите неправильно. В качестве первого шага гипотетическое объяснение может быть легитимным. Но это не последний шаг, потому что рассказанная история ничего не доказывает.

Рассказ Докинза скрывает два препятствия.

1. Для совершения благотворных структурных изменений, необходимых для полета, нужно массированное вливание новой генетической информации — точно в нужное время и точно в необходимом балансе.
2. Механические, сенсорные, психомоторные изменения, требуемые для этого вида полета, требуемые для того, чтобы эволюция получила бы преимущество.

Чтобы преодолеть эти препятствия, Докинз должен показать детальные и точные эволюционные пути в конкретных случаях полета (например, птиц). Он этого не делает.

Истории подобные придуманной Докинзом довольно обычны в кругах дарвинистов. Похоже на just so stories Киплинга с главами вроде “Как леопард получил свои пятна”.

Есть три вопроса, которые Вам следует задать всякий раз, когда кто-то предлагает альтернативное объяснение:

1. Возможно ли это? Некоторые варианты оказываются совершенно неработающими при близком рассмотрении. Напр. удаление библейских стихов связанных с реинкарнацией из всех манускриптов Библии в течение 4 века. Такое редактирование потребовало бы изменение тысяч рукописных

памятников НЗ, которые имели хождение в римской империи в течение 300 лет. Этого не могло произойти. То же касается возникновения точки в “ничто”. Нельзя получить что-то из ничего.

2. Вероятно ли это? Разумно ли считать, что нечто подобное могло случиться, с учетом обстоятельств? Многие возможные вещи невероятны. Например, возможно, что у меня на ужин будет печенка. Однако это не вероятно. Причина проста: я терпеть не могу печень.

Некоторые заявляют, что евангельские чудеса были изобретены ранней Церковью чтобы помочь консолидации своей власти над людьми. Есть ли какие-то доказательства, что это на самом деле было так? Это теоретически возможно, но вероятно ли это?

3. Убедительно ли это? Является ли это лучшим объяснением? Собеседник должен показать, почему его взгляд более вероятен, чем тот, что предлагаете Вы. Для этого потребуются причины.

Когда речь идет о серьезных вещах, нужно выбирать умный путь. Зачем принимать сложное объяснение, когда можно объяснить проще? Обезьяны, печатающие на печатной машинке достаточно долго могли бы в конце концов написать собрание сочинений Шекспира. Но это не означает, что было бы правильно решить, что Гамлета написал бабуин. Я по-прежнему убежден, что это сделал Шекспир.

Вот почему второй вопрос Коламбо “Как Вы пришли к этому заключению?” так полезен /64/

Перенос бремени доказательства — не трюк во избежание защиты наших собственных идей. Когда мы предлагаем варианты, мы должны отвечать за них, также как все остальные. У нас есть ответственность, но она есть и у них

Когда Вы встречаете препятствие в дискуссии, Вы возможно ищите аргумент, которого там нет. Это может быть сказка, или неподтвержденное заявление. Просто спросите себя “Дал ли он мне аргумент, или только мнение?”. Если последнее, тогда скажите: “Ну, это интересная точка зрения, но в чем Ваш аргумент? Как Вы пришли к этому заключению? Почему я должен всерьез принимать это мнение? Пожалуйста, дайте хотя бы несколько подтверждений”.

Когда услышите ответ, обращайтесь внимание на разницу между тем, что “возможно”, “вероятно” и “убедительно” при данных подтверждениях.

Есть лишь немного исключений из правила переноса бремени доказательства и они обычно очевидны.

Мы не обязаны, например, доказывать наше собственное существование, защищать само-очевидные истины (напр. несуществование квадратных кругов), или подтверждать адекватность наших пяти чувств.

Тот вид, который имеют вещи, скорее всего является их реальным видом, если только у нас нет достаточных причин думать иначе. Профессор Суинберн называет это “принципом достоверности”, суждение, принятое большинством философов и обычных людей.

Второе использование Коламбо это не трюк чтобы избавиться от бремени доказательства. Скорее оно предназначено для ограждения от экстремального и необоснованного сомнения. Из того, что мы *можем* ошибаться в отношении того, что кажется очевидным, не следует, что *разумно* думать, что мы ошибаемся.

1.4.4 Профессорская уловка

/65/

Некоторые профессора любят фразы вроде “Библия это просто сборник сказок”, даже если тема занятий никак не связана с религиозными вопросами. Верующие студенты иногда принимают вызов и пытаются вести дуэль с профессором.

Не делайте этой ошибки. Сердце на месте, но задумано плохо, так как нарушает главное правило военной тактики: никогда не наступай с фронта на превосходящие силы, находящиеся на защищенных позициях. Человек с микрофоном побеждает. У профессора стратегическое превосходство и он знает об этом.

Есть способ получше. Не отступайте. Используйте тактику: “Профессор, не могли бы Вы подробнее объяснить, что Вы имеете в виду? О каком виде сказок Вы говорите? Считаете ли Вы что в библейских документах нет ничего, имеющего какую-либо историческую ценность? Все ли в этой книге — фантастическое измышление? Как Вы считаете?”.

Заметим, что все это — креативные вариации на тему первого вопроса Коламбо “что Вы имеет в виду?”.

Пусть профессор объяснится. Слушайте его ответ, как хороший студент. Записывайте. Задавайте дальнейшие вопросы для прояснения, если необходимо. Если он запнется хоть в чем-то, студенты заметят. Если у него возникнут трудности в

прояснении собственных идей, станет ясно, что он их не продумал как следует.

Когда Вы будете удовлетворены подробным изложением взглядов, снова поднимите руку и спросите его, как он пришел к таким выводам. Попросите объяснить, какие серии рассуждений убедили его не принимать Библию всерьез. Пусть учитель несет бремя доказательства своих собственных утверждений. Так Вы продолжите бороться, не вступая в силовое противостояние.

Теперь об отвлекающем маневре. Профессор может понять Вашу тактику и попытаться поменяться ролями. Он может сказать нечто /66/ вроде “А, Вы, должно быть, один из этих христиан-фундаменталистов, которые думают, что Библия вдохновлена Словом Бога. Ладно, я справедливый человек. У нас есть немного времени. Почему бы Вам не доказать остальному классу, что Библия не наполнена сказками?”

Что сделал профессор? Ловко переложил бремя доказательства на Вас, студента. Это нечестно, потому что *Вы* не делали никаких заявлений. Именно *он* выразил свои взгляды. Он и должен их доказывать. Он ведь учитель.

Не берите наживку. Попадание в эту ловушку почти всегда фатально. Профессор пытается заставить Вас выполнять его работу. Не позволяйте этого сделать.

Каждый раз, когда Вы встречаетесь с разновидностью вызова “Почему бы Вам не доказать, что я неправ?”, перенесите бремя доказательства на владельца, того, кто сделал заявление.

Ответьте таким образом: “Профессор, я на самом деле ничего не сказал по поводу моих собственных взглядов, так что Вы просто гадаете сейчас. Я мог бы вполне быть на Вашей стороне. Мои взгляды не имеют значения. *Ваши* идеи были высказаны, а не *мои*. Я просто студент, старающийся учиться. Я прошу разъяснения, есть ли у Вас подходящие основания. Это все.”

Если он предложит ответ, поблагодарите его и либо задайте еще один вопрос, либо пока оставьте разговор в покое. Вы сделали все что можно.

Не бойтесь спрашивать своих учителей. Но делайте вызов на своих условиях и делайте это с благожелательностью, уважением и тактом. Помните, Вы не обязаны быть экспертом по каждому предмету. Если Вы удерживаете бремя доказательства на стороне собеседника, когда он делает заявление, это снимает с Вас давление, при этом позволяя направлять диалог.

/67/

1.4.5 Как сбежать с “горячей сковородки”

Иногда мы боимся, что у нас нет достаточно информации, или мы не достаточно проворны, чтобы держаться вровень с быстро говорящим собеседником в интенсивном обмене.

В этих обстоятельствах тактический подход бесценен. Вопросы Коламбо помогут Вас легко управлять разговором даже когда Вы чувствуете, что противник сильнее.

Не старайтесь сразу отвечать на все высказанные мнения. Вместо этого займитесь словесным айкидо. Пусть они нападают на Вас, а Вы используйте их агрессивную энергию в своих целях.

Как только Вы чувствуете, что противник сильнее (в данном вопросе) потяните время, переключившись из режима убеждения в режим собирания информации. Пока не начинайте доказывать свою точку зрения. Вместо этого, задавайте проясняющие вопросы и спрашивайте об основаниях (первые два вопроса Коламбо).

“Кажется Вы знаете об этом намного больше меня и у Вас есть некоторые интересные идеи. Проблема в том, что все это для меня — новая информация. Я бы хотел попросить об одолжении. Я действительно хочу понять то, что Вы говорите, но для этого Вам придется немного “притормозить”, чтобы я мог правильно Вас понять. Не могли бы Вы подробнее объяснить свой взгляд а также причины, приводящие к таким выводам, чтобы я мог лучше разобраться”.

Эти вопросы показывают что Вы заинтересованы в том, чтобы всерьез рассмотреть взгляды собеседника. Они также позволяют потянуть время. Убедитесь в том, что понимаете эти идеи. Запишите их, если нужно. /68/

Когда Вы получите ответы на все вопросы, окончите разговор сказав волшебные слова “*Мне нужно это обдумать. Возможно мы сможем подробнее поговорить об этом позже.

Эти слова “Мне нужно это обдумать” — как магия, потому что как только Вы их скажете, Вы освобождаете себя от любых обязательств продолжать отвечать прямо сейчас. Все давление исчезает, потому что Вы уже признались в неведении. У Вас нет обязанности отвечать, опровергать, или отвечать, когда Вы признали, что у противника больше силы, а Вам необходимо подумать над вопросом больше.

Вы уступаете, отдаете площадку, приглашаете противника изложить свою позицию. Однако он должен делать это

медленно и ясно, чтобы у Вас была возможность полностью понять его точку зрения.

В дальнейшем, в свободное время, когда нет никакого давления, выполните свою домашнюю работу. Исследуйте вопрос (можно даже привлечь других к процессу) и в следующий раз Вы будете лучше подготовлены. Вы даже можете завести записную книжку, или файл, куда начнете записывать вопросы и его подробности. Затем придумайте ответ, основанный на Ваших исследованиях.

Наконец, проверьте то, что написали. Отрепетируйте ответ вслух несколько раз. Можно репетировать с другом. Если Ваша дискуссия — только часть случайной встречи, возможно Вам не придется обсуждать эту тему с тем же человеком. Но если вопрос снова будет поднят кем-то еще, Вы будете готовы.

Также поступайте с каждым вопросом и скоро Вы удивитесь как быстро Ваши расширяющиеся записи покроют основные вопросы. Их не так уж много.

Главное тут — сбежать со “сковородки”, но продолжать обмен, смещая контроль за разговором в свою сторону, а внимание и давление — обратно на собеседника. Это сильно понижает уровень Вашего беспокойства, усиливает Вашу уверенность и дает Вам знания, позволяющие быть более эффективным в следующий раз.

/69/

и Вы следуете этому подходу, ничье эго не подвергается нападкам, нет проигравших. Вы просто просите более агрессивного собеседника выдать все, на что тот способен. По сути Вы приглашаете его сделать то, что он сам собирался сделать: побить Вас. Вы просто даете ему возможность выполнить задачу полностью.

Есть ли хоть один христианин (сколь угодно застенчивый) который не смог бы это сделать? Есть хоть один, кто не может сказать “А, Вы хотите побить меня? Отлично. Просто сделайте это медленно и тщательно”. Это легко, это может любой. Этот маленький трюк позволит большинству застенчивых христиан усмирить тирана. Это реально работает.

Вкратце.

1. Мы узнали о втором использовании тактики Коламбо. Оно основано на том, что люди должны представлять основания для важных заявлений. Мы должны заставить собеседника защищать его убеждения. Я назвал этот

ход “перекладывание бремени доказательства”. В любом диспуте человек, выдвигающий мнение, заявление или взгляд имеет обязанность защитить его. Наш второй вопрос “Как Вы пришли к этим выводам?” использует правило “бремени доказательства”.

Когда кто-то говорит Вам “Библия была изменена так много раз”, или “Бог не нужен для появления нравственности” или “Существует бесконечное число вселенных. Наша просто оказалась такой, что выглядит как сконструированная”, не удаляйтесь в молчании. Вместо этого просто удивленно поднимите брови и скажите “Как Вы пришли к таким выводам?”.

2. Мы узнали как устроен базовый аргумент. Мнение само по себе — не доказательство. Человек, дающий реальный аргумент делает нечто большее, чем просто излагает мнение. Он поддерживает свою точку зрения доказательствами и основаниями, что похоже на дом со стенами /70/ поддерживающими крышу. Крыши бесполезны, когда они лежат на земле. Также не достаточно просто рассказать историю, чтобы что-то противопоставить Вашим взглядам. Альтернативное объяснение — не опровержение. Новая версия должна быть не только возможна, или даже вероятна, она должна быть более вероятна, чем идея, которую предлагаете Вы.
3. Мы узнали как иметь дело с “профессорской уловкой”, обычным ходом, который используется для того, чтобы сложить с себя бремя доказательства. Здесь два важных принципа.
 - Не позволяйте себя поймать в силовую игру, когда Вы слабее. Вместо этого используйте свою тактику.
 - Откажитесь нести бремя доказательства, если Вы не делали утверждения.

Тактика Коламбо приходит на помощь в каждой из этих ситуаций.

4. Мы научились как использовать Коламбо, чтобы держаться подальше от “горячей сковородки”. Когда мы понимаем, что мы слабее, или медлительнее в интенсивной дискуссии, мы практикуем немного “вербального айкидо” переключаясь из режима аргументации в режим поиска фактов. Мы задаем проясняющие вопросы вместо попыток выиграть спор. Затем мы используем волшебную фразу “Мне нужно это обдумать”. Поняв точку зрения противника, мы позже сами спокойно прорабатываем эти вопросы.

/71/

1.5 5. Шаг третий. Как использовать наводящие вопросы

Третий способ использования Коламбо позволяет перейти в атаку, но неатакующим образом.

Мы задаем “наводящие вопросы”, которые направляют собеседника в ту сторону, куда нам нужно. Представьте себя в качестве лучника, пускающего стрелы в мишень. Вопросы — Ваши стрелы. Ваша цель должна быть разной в разных ситуациях. Иногда цель в том, чтобы разрушить плохой аргумент, в другом случае Вы возможно захотите использовать вопросы чтобы косвенно объяснить и продвинуть свои идеи.

Иногда Вы можете оговорить условия беседы, используя вопросы, чтобы оказаться в выгодной позиции для следующего хода.

В каждом из этих случаев вопросы достигают двух вещей, недоступных для простых утверждений. Каждый раз, когда Вы задаете вопрос и получаете благоприятный ответ, собеседник говорит Вам, что он *понимает* /72/ Вашу точку зрения и *соглашается* с ней, по кр. мере, предварительно.

В конце конов мы хотим переманить кого-то на нашу сторону. Но мы не хотим навязывать наше мнение, а убедить. Когда шаги к выводу и ясны и разумны, гораздо легче убедить кого-то, потому что он может видеть путь ясно. Он может сам снова проследить его, если захочет. С каждым вопросом мы все ближе подводим его к нашей цели.

Обычно наводящий вопрос используется для того, чтобы проинформировать, убедить, установить условия, или проверить.

Примеры.

1.5.1 Тот самый вопрос

Ведущий автор Нью-Эйджа Deepak Chopra поставил “тот самый вопрос” передо мной во время дебата на национальном ТВ: “Вы говорите, что люди, которые не верят в точности как Вы идут в Ад?”

Хороший вопрос может победить в любом дебате. Др. Чопра — классический пример. Простое “да” могло бы быть правильным ответом, но на самом деле оно исказило бы правду. /73/

Вопрос Чопры был предназначен не для прояснения богословского вопроса. На самом деле он был нужен для того, тобы дискредитировать меня перед аудиторией. Если бы я прямо ответил: “Да, люди, которые не верят в Иисуса идут в Ад”, дебат бы был окончен. Чопра налепил бы на меня уродливый ярлык. Зрители не услышали бы Иисуса, предлагающего оправдание и избавление от суда, на который они все предстанут. Вместо этого они услышат осуждение и высокомерие “фундаменталиста”, отправляющего в Ад всех, кто не согласен с его взглядами.

Знание того, что люди должны верить в Иисуса, или предстать на суд — недостаточно. Эта истина не дает точной причины, почему Иисус так много значит. Бог кажется мелочным, отправляющим в Ад из-за какой-то маловажной детали христианского богословия.

Фокус вот в чем: нужно знать *почему* Иисус — единственный путь, прежде чем можно сказать людям, что он — единственный путь. Без этого знания третий шаг Коламбо Вам не поможет.

В случае с Чопрой я обошел вопрос. Вместо этого я использовал вопрос, как стартовую площадку для другой мысли, которая, как я считал, является стратегической для моих целей.

Встреча с иудеем, который не понимал, зачем ему нужен Иисус. Он верил в Бога и старался жить нравственно. Ему казалось, что это важная вещь — как он живет, во что он верит.

Я начал: “можно я задам вопрос? Считаете ли Вы, что люди, совершающие нравственные преступления должны быть наказаны?”. /74/

“Ну, поскольку я прокурор”, — усмехнулся он, — “да”. “Хорошо. Я тоже. Теперь — второй вопрос: Вы когда-нибудь совершали нравственные проступки/преступления?” Он остановился, вопрос был личным. “Да, кивнул он. Думаю, я совершал”. “Я тоже. Но разве это не представляет для нас проблему? Мы оба верим, что люди, совершающие плохие поступки, должны быть наказаны и мы оба считаем, что виновны в плохих поступках. Я называю это “плохие новости””.

Менее, чем за 60 секунд я совершил замечательную вещь с помощью двух вопросов: мне не пришлось убеждать собеседника, что он — грешник. Он *сам мне это сказал*. Мне не пришлось убеждать его, что он заслуживает наказания. Он мне это говорил.

Я использовал глубоко лежащую интуицию, которую разделяет каждый человек: знание его собственных грехов и догадку, что

его вина должна быть наказана. И я не сделал это свысока, или снисходительно. Я признал, что у меня — та же проблема.

Теперь, согласившись по поводу проблемы, пора было дать решение.

“Именно здесь необходим Иисус”, — объяснил я. Бог предлагает решение: прощение, бесплатно. Но помилование — на Его условиях, а не на наших. Иисус — божественное средство прощения. Он лично понес наказание вместо нас. Никто другой этого не сделал. Только Иисус. Теперь у нас есть выбор: либо воспользоваться помилованием и выйти на свободу, или сойти вниз и заплатить за преступления самим”.

/75/

1.5.2 Расскажите им что-то, что они знают

Самые мощные вопросы — те, которые помогают людям вспомнить то, что они уже знают. В случае с прокурором я задал ключевые вопросы, чтобы заставить его собственные интуиции по поводу вины и наказания подняться на поверхность. Мне не пришлось убеждать его в какой-то чуждой идее. Я просто соединил точки.

Студентка Шэннон. Как она сказала, у нее были “сильные отношения с Господом”. Однако, как и прокурор, она испытывала трудности с идеей, что другие погибнут, если не уверуют во Христа.

“Как же быть с человеком, который верит в Бога, искренно следует своей собственной религии и старается быть лучшей личностью, насколько может?”.

Я спросил: “а зачем вообще становятся христианином? Я и ты — христиане. Какие преимущества дает нам вера в Иисуса?”

“Иисус нас спасает”

“От чего?”

“Он наших грехов”.

“правильно. Можно сказать, что у нас — духовная болезнь, называемая грехом, Иисус совершил на Кресте нечто, что исцелило болезнь”.

Она кивнула.

“Может ли просто вера в Бога исцелить эту болезнь?”

“Нет”, — ответила она, подумав.

“Может ли старание быть хорошим человеком исцелить ее, или быть очень религиозным, или даже быть совершенно искренним? Может ли любая из этих вещей простить наши грехи?”

Она покачала головой. /76/

Нет. Ни одна из этих вещей сами по себе не могли устранить вину.щ

“Ведь мы будем по-прежнему умирать от нашей духовной болезни, разве нет?” Сказал я. Она согласилась.

Затем я просто соединил для нее точки пунктира. “Если религия, или искренность, или старание быть хорошим не может спасти нас, тогда как эти вещи могут спасти кого-то другого? Либо Иисус спасает нас, беря на себя наказание за наши грехи, или мы не спасены и должны заплатить за собственные преступления. И не сложнее этого”.

1. Я не дал Шэнном никакой новой информации. Я просто напомнил о вещах, которые она уже знала, но не соотносила со своей озабоченностью.
2. Я обошелся почти исключительно вопросами.

1.5.3 Разворачиваем стол

Иногда нам нужно использовать вопросы, чтобы направить разговор путем, который наиболее выгоден для нас.

У меня есть подруга, женщина-христианка, начальница которой — лесбиянка. Это не проблема, моя знакомая достаточно зрелая, чтобы понимать, что нельзя ожидать от нехристиан христианской жизни. Проблема была в том, что начальница хотела знать, что моя знакомая думала о гомосексуализме.

Когда Вы попадаете в ситуацию, где подозреваете, что Ваши убеждения будут снабжены ярлыком нетерпимости, узости, осуждения, используйте Коламбо, чтобы развернуть стол

Готовим почву: “Это очень личный вопрос. Прежде чем я отвечу, я хотел бы знать, безопасно ли высказывать мои взгляды. Так что я хотел бы сначала задать вопрос: /77/

Считаете ли Вы себя терпимой, или нетерпимой в таких вопросах? Могу ли я безнаказанно изложить мою точку зрения, или Вы будете осуждать меня за мои взгляды? Уважаете ли Вы разницу во взглядах, или осуждаете тех, чьи убеждения отличаются от Ваших?”

После этого будет очень трудно назвать Вас нетерпимым, или осуждающим, не выглядя виновным в том же самом.

Эта линия вопросов основана на важном знании: когда речь идет о вопросах толерантности не существует нейтральной позиции. Каждый имеет точку зрения, которая кажется ему правильной и каждый выносит свой суд. Христиан обличают в склонности судить других, но все остальные тоже судят, даже те, кто считает себя релятивистами.

Если Вас уже называли нетолерантным, спросите: “что Вы имеете в виду?”. Я уже примерно представляю, что имеет в виду собеседник, но этот вопрос позволяет выманить определение “нетерпимости” и подготовить позиции в мою пользу.

“Вы нетерпимы”.

“Не могли бы Вы объяснить, что именно Вы имеете в виду?”.

“Ну, ясно, что Вы считаете, что Вы — правы, а все, кто с Вами не согласны — неправы”.

“Я действительно думаю, что мои взгляды правильные. Всегда есть возможность ошибиться, но в этом случае, не думаю, что ошибаюсь. /78/

Но как насчет Вас? Вы, очевидно, не согласны со мной. Считаете ли Вы, что Ваши собственные взгляды правильны?”

“Да, я тоже считаю, что я прав. Но я не нетолерантен. Вы нетолерантны”.

“Вот это меня путает. Почему когда я думаю, что прав, я нетолерантен, а когда Вы считаете, что правы — Вы толерантны? Что я пропустил?”.

Конечно, Вы ничего не пропустили. Тактика собеседника — просто обзывание. Точно так же он может назвать Вас уродливым. Последнее — атака на внешний вид, первое — на Ваш характер.

Пользуйтесь этим приемом всякий раз, когда собеседник пытается атаковать Вас, а не Ваш аргумент. “Даже если Вы правы по поводу моих личных качеств, как они связаны с обсуждаемым вопросом?”.

1.5.4 Эксплуатация слабости, или ошибки

В трюке с толерантностью мой вопрос зашел дальше, чем просто занять выгодную позицию в разговоре. На этот раз я использовал вопрос Коламбо, чтобы поставить под вопрос

идеи собеседника. Как только у Вас есть ясное понимание того, что думает человек и почему он так думает, можно перейти к следующему шагу: использовать вопросы чтобы незаметно указать на слабости или ошибки, или устранить трудности, или проблемы, которые Вы заметили во взгляде собеседника.

Прекрасный пример: Icons of Evolution, Joanthan Wells

/79/

Педагог: Давайте начнет сегодняшний урок с быстрого опроса. Вчера я говорил о гомогенности (как разные организмы показывают удивительное сходство в структуре некоторых частей тела). Гомогенные черты, такие как ноги позвоночных показаны в Вашем учебнике, снабжая нас некоторыми из лучших свидетельств, что живые существа развились из общего предка.

Студент (поднимая руку): Откуда мы узнаем, являются ли черты гомогенными?

П: Вы смотрите на ноги позвоночных, Вы можете видеть, что даже несмотря на то, что они адаптированы для разных функций, их костная основа структурно схожа.

С: Но Вы нам вчера сказали, что несмотря на то, что глаз осьминога структурно подобен человеческому глазу, они не являются гомогенными.

П: Верно. Глаз осьминога и человеческий не гомогенны, потому что их общий предок не обладал таким глазом.

С: Получается, что несмотря на сходство черты не являются гомогенными, если только они не наследуются от общего предка.

П: Да, Вы поняли.

С: (с удивленным видом): На самом деле я по-прежнему не понимаю. Вы говорите, что гомогенные черты дают лучшее доказательство общего происхождения. Но прежде чем сказать, являются ли черты гомогенными, мы должны знать, происходят ли они от общего предка.

П: Правильно

/80/

С (чеса в затылке): Я должно быть что-то упустил. Это звучит, как будто Вы говорите: мы знаем, что черты выводятся из общего предка, потому что они выводятся из общего предка. Разве это не является аргументом по кругу?

В части 4 мы выяснили как избегать профессорской уловки, спрашивая об основаниях взглядов критика (в данном случае, что Библия — набор мифов).

Профессор мог бы ответить: “Я знаю, что Библия — миф, поскольку там есть чудеса”.

Это порождает следующий вопрос:

“А почему это означает, что Библия — миф, или басня?”

“Потому что чудес не бывает”.

“Откуда Вы это знаете?”.

“Потому что наука доказала, что чудес не происходит”.

Я знаю, что наука занимается только описанием естественного мира и не способна отклонить ничего, даже в принципе в сверхъестественном мире. Теперь я могу задать решающий вопрос:

“Профессор, не могли бы Вы объяснить мне, как именно методы науки опровергли возможность сверхъестественных событий?”

Профессору будет некуда деваться, поскольку никаких научных доказательств этого нет. Наука никогда не получала эмпирического свидетельства о том, что сверхъестественное событие не может произойти. Вместо этого наука (и профессор) априори приняли, следуя натуралистической философии, что чудеса невозможны. Отсюда, любое “историческое” свидетельство о сверхъестественных знамениях — либо миф, либо басня. Ваш простой вопрос и долгое молчание, которое за этим последует выполнят всю работу, необходимую для подтверждения Вашей позиции.

/81/

Одно из преимуществ тактики Коламбо — не приходится утверждать нечто, что Вы хотите внушить другому человеку. Вы не принимаете на себя бремя доказательства. Вместо этого, Вы достигаете цели совершенно иначе и более эффективно. Вы используете вопросы, которые утверждают Вашу точку зрения

Эта тактика требует, чтобы Вы увидели слабость в аргументе собеседника, прежде чем с ней можно работать. Как же найти ошибку? Особой формулы нет. Нужно внимательно следить за ответом на вопрос “как Вы пришли к этому выводу?”. Затем спросите себя, оправдано ли заключение тем свидетельством, которое предоставлено.

Мы проверяем, достаточно ли сильны стены (основания, или свидетельства), чтобы поддерживать крышу (точка зрения собеседника)

Ищите, наблюдайте, размышляйте. Возможно, комментарий Вашего собеседника намекает на какую-то проблему с его взглядом. Нет ли неверного шага, непоследовательности, ошибки? Нельзя ли атаковать какие-либо исходные посылки? Что бы Вы не обнаружили, постарайтесь решить проблему с помощью вопроса, а не утверждения.

1.5.5 Затоптать, или замедлить?

Хотите ли Вы использовать вопросы, чтобы прояснить позицию? Сообщить новую информацию? Указать на слабость? Нужно знать цель, прежде чем продолжать. /82/

Найти недостаток в рассуждении собеседника, маневрировать с помощью вопросов — нелегко. Это требует практики. Но со временем Вы начнете делать это лучше. Во второй части “Находим недостатки” я даю Вам несколько тактик, чтобы облегчить эту задачу.

Когда Вы обнаруживаете, что у Вас недостаточно ресурсов, чтобы углубить дискуссию, или если Вы чувствуете, что собеседник теряет интерес, *не считайте себя обязанным навязывать разговор*. Рассматривайте его как плодотворный интерактивный обучающий опыт, несмотря ни на что.

От Вас не требуется добиться обращения при каждом разговоре. Два первых вопроса Коламбо помогут Вам начать разговор. Остальное со временем приложится.

Мы можем потратить часы, помогая человеку решить его проблему, даже не упоминая Бога, Иисуса, или Библию. Помочь человеку прояснить свою позицию — всегда шаг в правильном направлении. Если не будет других результатов, беседа даст им инструменты, чтобы оценить более серьезные вопросы, которые впоследствии встанут перед ними.

1.5.6 Чисты как голуби

По поводу баланса агрессивности: мы должны быть способны указать на слабость позиции собеседника, не проявляя превозношения, настырности, самоуверенности. “Будьте мудры как змеи и чисты (невинны) как голубу (Мф 10:16). Я думаю, одной из вещей, которые имел в виду Иисус, это то, что

мы должны быть умны в нашем подходе, однако оставаться внешне невинными. (иезуитский подход – иП).

Попробуйте использовать фразу “Не задумывались ли Вы” чтобы представить свою озабоченность, затем предлагаю другой взгляд, который мягко ставит под вопрос убеждения оппонента или выявляет слабость аргумента.

Примеры:

- “Не задумывались ли Вы ... что если бы Библия была” просто написана людьми”, было бы очень сложно объяснить исполнившееся пророчество?
- ... о трудности, связанной с устранением учения о перевоплощении из каждой существующей рукописной копии НЗ, находящихся в обращении в Римском мире к 4 веку? Как это возможно физически?
- ... что существование зла — на самом деле яв. свидетельством в пользу существования Бога, а не против его?
- ... что если Иисус был не прав в том, что Он — единственный путь спасения, то Его трудно называть хорошим /84/ человеком, пророком, или мудрым религиозным лидером? Что Вы думаете об этой проблеме?

Другой способ смягчить Ваш вызов — оформить Ваше несогласие как просьбу о разъяснении

- Не могли бы Вы прояснить: Если божество Иисуса было изобретением Церкви в начале 4 века, как объяснить все ссылки на божество Христа в литературе, написанной до этого времени?
- ... Если нет доказательств, что жизнь произошла от не-жизни (абиогенез) — что жизнь спонтанно возникла из неодушевленной материи с тем, чтобы начать отсчет эволюции — при том что есть много свидетельств против этого, как мы можем говорить, что Дарвиновская эволюция — факт?
- ... каким образом “горение сердца” по поводу книги Мормона дает адекватное свидетельство того, что эта книга — от Бога, когда люди имеют схожие причины (например сильное убеждение от Бога в ответ на молитву) в пользу отказа от этой мысли?
- ... если гомосексуальность действительно естественна, тогда почему природа дала гомосексуальным мужчинам тела, сформированные для репродуктивного секса с женщинами и затем дала им стремление к сексу с мужчинами? Почему природа дает желание одного типа секса, а тело для другого? /85/

Можно также попросить разрешения не согласиться (это делает обмен более дружелюбным). “Не возражаете, если я задам пару вопросов по поводу того, что Вы мне сказали?” “Нельзя ли Вас попросить выслушать альтернативную точку зрения, или посмотреть на проблему под другим углом?”

Есть несколько способов мягко представить свою точку зрения:

- Позвольте предложить альтернативу, а Вы скажете мне, лучше ли она. Если нет, Вы можете объяснить, почему Ваш вариант лучше.
- Я не стал бы описывать это таким образом. Мне кажется, что лучше было бы взглянуть на это следующим образом... Что Вы об этом думаете?
- Я не думаю, что это работает и хотел бы объяснить, почему. Не возражаете?
- Я не уверен, что согласен с тем, как это видится Вам. Может быть Вы рассмотрите такой вариант...

Эти высказывания ограждают Вас дополнительно. Вы показываете, что не безапелляционны в своих утверждениях. У Вас есть убеждения, но они открыты для обсуждения.

Это не только подразумеваемый акт смирения, он также дает Вам защиту. Возможно, Вы что-то пропустили в объяснениях собеседника. Если обнаружится, что Ваши собственные идеи каким-то образом подорваны, будет особенно неприятно, если Вы выразили их догматически, бескомпромиссно. Более того, у Вас остается меньше психологической свободы, чтобы скорректировать свои взгляды.

/86/

1.5.7 Пересказываем спор

Многие люди, с которыми Вы говорите, будут сопротивляться, если Вы повернете дискуссию в их сторону и попросите их привести подтверждения сделанным ими заявлениям. Если человек не особенно размышлял над своими мнениями, возможно единственным способом реагировать будет — уклониться от ответа. Он может попытаться сменить тему, или заявить то же самое другим способом.

Когда это происходит, может быть полезным “пересказать спор”. Отступите временно от дискуссии и опишите своему собеседнику поворот, который приняла беседа. Это поможет ему (и тем, кто слушает) увидеть, что он уклонился от курса.

Можно сказать что-нибудь вроде “Я хотел бы обратить внимание

на то, что только что случилось. Сначала Вы сделали достаточно спорное утверждение и я задал Вам пару вопросов об этом. Пока Вы на них не ответили. Вместо этого Вы ушли в другом направлении. Прежде чем мы перейдем к следующей теме, не следует ли нам закончить предыдущую? Мне действительно интересно было бы услышать Ваш ответ”.

Вкратце:

Мы выяснили, как использовать Коламбо, чтобы радикально изменить направление. Мы обнаружили, что вопросы могут не только собирать информацию /87/, но и вести разговор в нужном нам направлении. Такие “наводящие вопросы” часто подходят для объяснение наших взглядов лучше, чем утверждения.

В отличие от двух первых типов вопросов, третий требует определенных знаний.

Когда мы знаем, чего хотим добиться (например, проинформировать, убедить, установить условия, или опровергнуть), мы можем использовать направляющие вопросы, чтобы достигнуть желаемого. Это умение развивается со временем, так что если поначалу Вы будете сталкиваться с трудностями, не расстраивайтесь. Вместо того, чтобы пытаться продолжать диалог, на который у Вас не хватает ресурсов, Вы можете оставить его, зная, что Вы сделали все, что могли в текущих обстоятельствах.

Ключ к обнаружению ошибки в мышлении — внимательно вслушиваться в основания и затем спросить, следуют ли заключения из оснований. Указывайте на ошибки с помощью вопросов, а не утверждений. Вы можете смягчить свой вызов, оформив свое несогласие как просьбу о разъяснении, или предложив альтернативу словами “не кажется ли Вам...” прежде чем предложить собственные идеи. /88/

1.6 6. Оттачиваем Коламбо.

Умение пользоваться тактикой приходит со временем. Поначалу возможно Вам удастся начать диалог, но затем Вы увязаете в нем. Некоторые из Ваших оппонентов сами могут хорошо владеть тактикой. /89/

В этой главе я покажу конкретные способы улучшить Вашу тактику, а также — как защититься от тактики Коламбо.

1.6.1 Улучшаем тактику Коламбо

Неплохая идея — практиковаться, когда на Вас нет реального давления (до или после диспута).

Ап. Петр советует нам “будьте всегда готовы всякому, требующему у вас отчета в вашем уповании, дать ответ с кротостью и благоговением”. (1 Петр. 3:15) ἑτοίμοι δὲ αἰεί πρὸς ἀπολογία (к защите!)

Есть три конкретных вещи, которые Вы можете сделать, готовясь к ответу.

1. Предвидеть то, что может всплыть в разговоре. Какие препятствия могут появиться. Продумать вопросы Коламбо заранее. Вопросы, которые раньше вызывали у Вас трудности. Тщательно продумайте несколько ответных вопросов, которые позволят Вам контролировать диалог. Представьте, на что будет похож диалог с подготовленными Вами вопросами. (Battle plan!) Все это требует небольшой работы, но может быть очень эффективен. В следующий раз, когда Вы столкнетесь с этими вызовами, нужные ответы будут готовы. *Всегда старайтесь предугадать ответы или контраргументы, которые выдвинет противник. Отнеситесь к ним серьезно, формулируя их честно и ясно — даже убедительно. Затем заранее опровергните их. Эта тактика устраняет возражения до того, как они возникли. Вы как бы говорите “я знаю, о чем Вы думаете, но это не сработает. И вот почему...”*
2. Обдумать то, что произошло, по окончании разговора. Само-оценка. У меня привычка сразу задумываться, что я мог бы сделать лучше. Мог бы я иначе маневрировать в диалоге? Мог бы я задать лучшие вопросы? В чем ошибки? Как я могу улучшить тактику? Когда давления нет, передо мной встают альтернативы. Три орудия дипломата: знание, метод и характер (привлекательная манера). Достаточно ли я знал об обсуждаемых вещах, или следует обновить сведения для следующей встречи? Достаточно ли искусно я маневрировал в разговоре? Была ли моя манера доброжелательной (привлекательной)? Действовал ли я с любовью, добротой, терпением. Если у разговора были свидетели — Ваши знакомые, спросите, как все выглядело со стороны.
3. В обоих случаях Вы можете практиковаться в ответах, которые приходят в голову при таких размышлениях.

Практикуйтесь вслух. Я делаю это постоянно, стараясь предугадать повороты, которые могут последовать из нового подхода к вопросу. /91/

Часто я записываю свои мысли и просматриваю их позже. Если я с другом, то прошу разыграть диалог со мной. Ему могут прийти в голову ходы с обеих сторон, которые ускользнули от меня. Также, когда мы работает вместе, мы оба учимся из опыта. Иногда я практикуюсь, когда слушаю в машине радио. Выслушав несколько комментариев, я убираю звук и затем делаю вид, что мне нужно ответить на то, что было сказано. Это похоже на присутствие на радио, только если я скажу глупость, никто этого не услышит.

Когда я участвую в радио или теле-передачах, кажется что я сообразителен и быстр, но все дело в том, что мои ответы вовсе не спонтанны, даже когда разговор принимает непредсказуемый оборот. Если я предугадал поворот заранее и приготовился для него, я не попаду в неожиданную ситуацию.

Именно так политики готовятся к теледебатам, а комики — к ток-шоу.

Даже люди, которые обычно не любят тесты, охотно участвуют, если они знают ответы на вопросы

Махание кулаками после драки.

В 1й части я говорил о разговоре с женой актера по поводу прав животных. Когда я стоял в дверях, благодаря хозяев, а спросил один последний вопрос: “Как Вы относитесь к абортам?”. Я не собирался спорить дальше, просто хотел узнать ее взгляды. С моей точки зрения, ответ на этот вопрос — мера интеллектуальной целостности защитницы прав животных.

“Я — за аботы” сказала она, — “собственно не за аборт, я просто не считаю, что нежеланные дети должны приходить в мир”. Я поблагодарил ее за ответ и удалился.

По дороге домой я продолжал думать о ее ответе. Я был уверен, что я упустил возможность, но в чем она заключалась? Вдруг я понял: нежелание произвести на свет нежеланных детей может быть легитимной причиной для контроля рождаемости, но не имеет ничего общего с аборт. Когда женщина беременна, ребенок уже “на свете”, так сказать. Человек уже существует, просто он спрятан в утробе матери. Ответ этой женщины подразумевал, что прежде, чем ребенок не родится, он не существует.

Это была слабость, которую я мог использовать. Я мог спросить:

“считаете ли Вы, что детям следует позволить *остаться* на свете, если /93/ они нежеланны?”. Ответ должен быть “да”, если собеседник не хочет подписаться на инфантицид. Затем можно было использовать наводящий вопрос: “Значит, проблема с абортом не в том, желанен ли ребенок, а в том, что женщина уже *имеет* ребенка, когда она беременна, не так ли?”.

Еще одна упущенная возможность. Студент в Огайском университете спросил меня по поводу Библии и гомосексуальности. Когда я процитировал некоторые тексты, он сразу отбросил их. “Люди извращают Библию все время, чтобы она говорила то, что им хочется” усмехнулся он.

Я точно не помню, что я ему ответил в тот вечер. Правда, я помню, что мне не понравился собственный ответ. По дороге домой, я обдумал разговор еще раз и понял, что было мало смысла спорить с его комментарием в той формулировке. Люди действительно извращают библейские стихи постоянно. Это одна из моих главных жалоб. Однако происходило что-то еще, и я не мог понять, что это было, поначалу.

Вдруг меня осенило. Студент не имел в виду, что *некоторые* люди извращают Библию. Он подразумевал, что *я* извращаю Библию. Однако он этого не продемонстрировал. Ему просто не понравилась моя точка зрения и он отбросил ее с помощью этого хода.

Я быстро записал короткий диалог, используя Коламбо 1/2, намереваясь выявить эту проблему.

Вот что вышло:

- Люди извращают Библию постоянно, чтобы она говорила то, что им нужно.
- Вы правы. Меня это тоже беспокоит. Но Ваш комментарий меня озадачил. Как он связан с тем, что я сказал по поводу гомосексуализма? /94/
- Вы делаете то же.
- Так Вы считаете, что я сейчас извращаю Библию?
- Именно
- Теперь я понял. Но по-прежнему не понимаю.
- Чего?
- Разве можно утверждать, что я извращаю Библию, просто ссылаясь на то, что *другие* люди извращали ее?
- Не понял.
- Я имею в виду, что *в этом* разговоре Вам нужно сделать что-то большее, чем просто указать, что другие люди извращали Библию. Что бы это могло быть?
- Я не знаю.

- Вам нужно показать, что я действительно извращаю стихи. Вы когда-нибудь изучали отрывки, на которые я ссылался?
- Нет
- Но тогда откуда Вы знаете, что я извратил их?

Предупреждение: когда Вы научитесь пользоваться Коламбо, Вы поймете, насколько большинство людей не способно отстаивать свои собственные взгляды. У Вас появится искушение использовать свое тактическое преимущество как дубину. Не поддавайтесь соблазну.

Всегда из всех сил старайтесь установить общую почву. Всякий раз, когда это возможно, находите точки согласия. Старайтесь предполагать наиболее благородные мотивы со стороны собеседника, а не наиболее циничные. Относитесь к ним также, как Вы сами бы хотели, чтобы относились к Вам, если бы Вы оказались под огнем.

/95/

1.6.2 Противоположная тактика: защищаемся от Коламбо

Цель наших вопросов — не запутать, а прояснить (обсуждаемые проблемы, нашу точку зрения, некоторые ошибки, сделанные собеседником)

Но что делать, если кто-то другой использует Коламбо против Вас (особенно, если Вы подозреваете, что его мотивы не столь благородны)? Что делать, если Вы считаете, что вопросы собеседника преследуют цель поймать Вас на слове, манипулировать Вами, или унижить?

1. Нет опасности, если кто-то задает вопросы первых двух типов. Мы приветствуем возможность разъяснить наши взгляды и затем привести основания для того, во что мы верим. Опасность заключается в 3м типе вопросов — наводящих.

Ключ для защиты от западни — напомнить себе, что Вы полностью контролируете свою часть разговора. У Вас нет обязательств помогать кому-то в том, чтобы он подловил Вас с помощью наводящих вопросов. Можно просто отказаться отвечать, но нужно сделать это благожелательно.

Вежливо ответьте на неприятные вопросы: “Мне кажется, что Вы пытаетесь объяснить свою точку зрения с помощью вопросов. Это немного путает меня, потому что я не знаю, как отвечать. Мне хотелось бы, чтобы Вы выразили свой взгляд

прямо. Я обдумаю и выскажу свое мнение по этому поводу. Вы не против?”.

Заметьте, это по сути тот же маневр, что обсуждался в 4 части, который должен был помочь Вам сбежать с линии огня. Этот ответ принуждает собеседника изменить подход. Он по-прежнему может выразить свои взгляды, но Вам удастся избежать ловушки.

/96/

1.6.3 Когда вопрос — вовсе не вопрос.

Рассмотрим реплику одного студента: “Что дает Вам право говорить, что религия другого человека не истинна?”

Это заявление такого рода, которое может застигнуть Вас врасплох. У замешательства есть причина. Хотя утверждение оформлено как вопрос, Вы уверены, что это не так. Вместо этого имеет место некий вызов. Что дальше?

Люди задают вопросы по разным причинам. Иногда они задают вопросы потому что им интересно, или они запутались. Они стремятся получить информацию, которую, как они считают, Вы можете предоставить.

Другие вопросы — “реторические”, которые вбрасываются просто для того, чтобы стимулировать мысль, или продвинуть разговор вперед. Никакого ответа не требуется, да никто и не ожидает его.

“Что дает Вам право...?” — другое дело. Это на самом деле вовсе не вопрос. Здесь нет любопытства. Утверждение замаскировано под вопрос с тем, чтобы остановить Вас как вкопанного. Похожий вопрос: “Кто может сказать?”

Эти вызовы могут легко заставить обороняться, так как ясно, что это не просьба о новой информации, и это не реторические фразы.

Студент стремился сделать заявление. Но В чем его смысл?

Лучший способ найти выход в этой ситуации — указать, что вопрос сбивает с толку. “Что Вы имеет в виду?” — здесь идеально подходит. Вы можете также сказать “у меня впечатление, что Вы считаете, будто я сделал здесь ошибку. Где же я ошибся?” Это заставит собеседника перифразировать свой вопрос как утверждение. А это именно то, что нам нужно.

В моем случае я сказал студентке, что ее вопрос меня запутал. Она действительно желает говорить о правах? /97/ Хотела ли она знать, каковы мои академические регалии, или какой авторитет позволяет мне говорить об этих вещах? Ясно, что нет.

В любом случае, я не опирался ни на какой авторитет, ученые степени и др. Единственные права, на которые я ссылался были рациональные права. Я предложил аргумент, который стоит, или падает сам по себе, а не благодаря авторитету говорящего.

“Кто может судить?” В конце концов, сказать что есть истина, а что — ложь, имеет основание человек, у кого для этого есть лучшие обоснования. Таким образом всегда работало здравое рассуждение.

Я хотел, чтобы студентка подумала о том, что она на самом деле говорит своим “вопросом”, затем перифразировать это в форме утверждения. Важно помнить, что за такими вопросами прячутся сильные убеждения, которые открыты для атаки, если удастся их выманить на открытое пространство.

Например вопрос “Что дает Вам право заявлять, что религия другого человека неистинна?” может быть перефразирован как “никто не может говорить, что одни религиозные взгляды лучше других”.

“Кто может сказать?” (Who’s to say?) обычно означает “Вы неправы, заявляя что кто-то другой неправ”. Это последнее заявление, очевидно, — противоречиво, но Вы можете не заметить этого, если заявление прячется за восклицательным знаком.

Вопрос-утверждение имеет силу только если позволить использовать его в разговоре. Если Вы заставите выйти на поверхность скрытое в нем утверждение, возражение потеряет свою силу и Вы сможете заняться настоящей проблемой, прячущейся в тени.

1.6.4 Слово по поводу стиля

Есть два базовых применения тактики Коламбо.

Первое — косить под дурачка — останавливаться, чесать в затылке, вести себя безобидно. Это должно быть легко для любого из нас, потому что часто именно так мы себя и чувствуем, когда пытаемся найти точку опоры в разговоре.

Второе — более конфронтационное и агрессивное. Это — техника, которой пользуются в суде адвокаты.

Стиль, избранный Вами будет зависеть от Ваших целей. Вы хотите убедить Вашего оппонента, или опровергнуть его? Убеждение более дружелюбно, ведь Вы стремитесь переманить человека на свою сторону, при этом не обязательно выиграв спор. Напротив, адвокат стремится именно выиграть спор.

В большинстве случаев моя задача — убедить, поэтому я использую добродушный подход Коламбо. Если мой собеседник воинствен и у меня мало шансов убедить его, я использую стиль опровержения, ради тех, кто слушает. В классе у меня больше шансов повлиять на студентов, чем на профессора. Но если я студент в этом классе, я скорее применю непрямоой подход, из вежливости.

1.6.5 Неуверенность в Сиэтле

/99/

Официантка одобрительно кивнула на высказанную мной мысль о важности духовной жизни, но тень пробежала по ее лицу, когда я упомянул, что некоторые религиозные верования кажутся мне глупыми.

“Это насилие — не позволять людям верить в то, во что они хотят верить”, — сказала она.

Обратите внимание, что она восприняла мое суждение о религиозной вере, как угрозу личной свободе. Впрочем, я проигнорировал эту проблему и сосредоточился на более фундаментальной ошибке.

“Значит, Вы считаете, что я неправ?”, — спросил я, используя вариацию 1 вопроса Коламбо.

На этом она остановилась, не желая совершить ту же ошибку, в которой обвинила меня. “Нет... Я не говорю, что Вы неправы. Я просто... пытаюсь понять Ваш взгляд”.

Я усмехнулся. “Это нормально, если Вы думаете, что я неправ. Это не беспокоит меня. Мне просто интересно, почему Вы не хотите это признать? Смотрите, если Вы не считаете, что я неправ, тогда почему Вы поправили меня? А если Вы считаете, что я неправ, тогда почему Вы совершаете в отношении меня насилие? (подавляете меня)?”

Конечно, я не считал, что ее комментарий подавляет, но я играл по ее правилам против нее. Припертая к стене, она запнулась, но

затем поменяла тему. “В конце концов все религии одинаковы”.

Это была заготовка. Я думаю, это у нее раньше срабатывало и теперь она пыталась использовать это против меня. Но я заметил кое-что по поводу комментария. Она сделала заявление и теперь на ней лежала обязанность подтвердить его. Пора было задавать второй вопрос Коламбо.

“Религии в основе одинаковы? Правда? В каком отношении?” — спросил я.

Мой вопрос имел поразительный эффект. Ее челюсть упала и на лице застыло неопределенное выражение. Она не знала, что сказать. Очевидно, она не размышляла особо о деталях других религий. Если бы это было не так, она бы знала, что религии очень далеко отстоят друг от друга. Так зачем делать пустые заявления, если она не представляла, истинны ли они? Кажется, до этого ей удавалось пользоваться этой фразой безнаказанно.

/100/

Наконец, после долгой паузы, она назвала одно сходство: “Все религии учат, что не следует убивать людей”.

На самом деле, многие религии вообще не связаны с нравственностью. Особенность великих монотеистических религий — их забота о нравственном поведении, но это является исключением, а не стандартом. Не все религии одинаковы. Однако я не стал читать лекций и задал еще один вопрос.

“Задумайтесь вот о чем: Иисус либо Мессия, либо нет. Правильно?”

Она кивнула

“Если Он — не Мессия, тогда христиане неправы, а иудеи — правы. Если же Он — Мессия, тогда иудеи неправы, а христиане правы. Т.о. как ни крути, одни правы, а другие — нет. Ни в каком случае обе стороны не могут быть “одинаковыми”, не так ли?”

Это была прямая линия рассуждения, которая должна была привести к бесспорному заключению. Но она проигнорировала вопрос, перегруппировалась и продолжила: “Никто не может знать истину о религии”.

Это еще одно заявление, которое никогда не должно остаться без вызова. Поэтому я спокойно спросил: “Почему Вы так считаете?”

Это снова застало ее врасплох. Она привыкла задавать определенный вопрос, а не отвечать на него. Это было

нарушением правил — спрашивать о причинах ее убеждений, она не была готова к перемене ролей.

Я вежливо ждал, не нарушая ее молчания, не позволяя сорваться с крючка. Наконец, она сказала: “Но Библия была изменена и переведена множество раз за века, ей нельзя доверять”.

Заметьте две вещи: Во-первых она снова поменяла тему. Порча Библии не имеет ничего общего с возможностью знания религиозной истины. Даже если бы Библия исчезла с лица земли, знание о Боге по-прежнему было бы возможным, по крайней мере в принципе. Во-вторых, ее уклонение от темы представляло еще одно заявление. Заявление, которое она должна была подтвердить.

/101/

“Откуда Вы знаете, что Библия была изменена?” — спросил я. “Вы действительно изучали историю древних памятников текста Библии?”

“Нет, я никогда их не изучала”.

Это было важное признание, при условии ее уверенности всего несколько мгновений назад.

Я не решился сказать то, что мог бы, в таких случаях “Значит Вы говорите, что уверены в том, в чем совершенно не разбираетесь”

Вместо этого я просто сказал ей, что я серьезно изучал вопрос, что существуют научные данные. Рукописи были точны на 99%. Библия не изменилась. (И.П. — подтасовка. НЗ не изменился).

К этому времени официантка выдала все заготовленные ответы. Она начала чувствовать себя неловко. “Мне кажется, Вы загоняете меня в угол”, — пожаловалась она.

Я не пытался быть жестким, или надавить на нее интеллектуально. Я слушал то, что она говорила и всерьез обсуждал ее ответы. Но каждый раз я задавал оправданные вопросы, на которые у нее не было ответов.

Критики редко готовы защищать свою собственную “веру”. Они больше полагаются на обобщения и лозунги, чем на внимательную рефлексия.

Вкратце:

В этой главе мы сфокусировались на том, что происходит *после* того, как разговор закончился и Вы пытаетесь оценить свою эффективность.

1. Старайтесь предугадать возражения и продумайте вопросы заранее. Это позволяет сформулировать ответы до того, как Вы окажетесь под давлением.
2. Потратьте время на самооценку после каждой встречи. Спросите, как Вы могли бы сформулировать вопросы с большей эффективностью, или вести себя иначе в разговоре. Попросите друга помочь, особенно если он присутствовал при разговоре.
3. Наконец, если Вы придумаете что-то новое, разыграйте свои идеи и потенциальные возражения оппонента вслух.

Мы выяснили, как защищаться против тактики Коламбо. Напомните себе, что Вы контролируете свою часть диалога. Вежливо откажитесь отвечать на наводящие вопросы оппонента. Затем попросите его просто изложить свою точку зрения и ее основания, чтобы Вы могли их обдумать.

Мы узнали, что нужно опасаться вопросов, которые не являются вопросами, но замаскированными оценочными суждениями (напр. “Кто Вы такой, чтобы судить?”) Когда Вы оказываетесь в такой ситуации, укажите, что вопрос создает путаницу. Затем попросите собеседника переформулировать его в виде утверждения. Или просто спросите свой первый вопрос Коламбо: “Что Вы имели в виду?”.

/103/

2 Часть 2. Находим недостатки

“Аксиоматично, что большинство интеллигентных людей — профессоров колледжей, докторов, адвокатов, людей с научными степенями, умных ребят всех видов — делают глупые, элементарные ошибки в рассуждениях, когда дело касается духовных вещей”. — Грегори Кукл.

2.1 7. Самоубийство: саморазрушающиеся взгляды

Эта тактика основана на тенденции многих ошибочных взглядов к саморазрушению.

Некоторые саморазрушающиеся идеи очевидны: вывеска ресторана “Аутентичная итальянская кухня, приготовленная в традиционно китайской манере”, или заголовок газеты “Женщина родила собственного отца”.

Если атеист заявляет, что Бога нет, потому что Он сам сообщил ему об этом, Ваша работа уже завершена. Все, что от Вас требуется — указать на проблему и тихо ждать, пока идея не совершит харакири.

2.1.1 Если это истинно, это ложно

Каждое утверждение — о чем-то. Например предложение “кошки гоняют крыс” — о кошках. Иногда высказывания включают /107/ сами себя в то, на что они ссылаются. Высказывание “Все русские предложения — ложны” относится ко всем русским предложениям, включая самое себя.

Проблема в данном случае — очевидна. Если все русские предложения — ложны, тогда русское предложение, заявляющее об этом также должно быть ложным. А если оно ложно, его следует отвергнуть.

Когда высказывания не соответствуют собственному критерию истинности, они являются самоопровергающими. Даже если на первый взгляд они кажутся истинными, в действительности они ложны.

Вот несколько примеров:

- “Истины не существует” (Это утверждение — истина?)
- “Не существует абсолютов” (Это — абсолют?)
- “Никто не может знать никакой истины о религии” (А как именно Вы узнали эту истину о религии?)
- “Нельзя ничего знать наверняка” (А Вы уверены в этом?)
- “Говорить о Боге бессмысленно” (Что означает это высказывание о Боге?)
- “Можно знать истину только посредством опыта” (Какой опыт подтверждает эту истину?)
- “Никогда не принимайте чей-либо совет на эту тему” (Следует ли мне принять Ваш совет?)

Основа этой тактики — закон непротиворечивости. Он отражает общее наблюдение, что противоречивые заявления не могут быть одновременно истинными в одно и то же время.

Все саморазрушающиеся взгляды либо выражают, либо являются причиной противоречий. Они делают два разных заявления, которые находятся друг с другом в противоречии. Очевидные противоречия часто забавны, потому что мы видим встроенную в них абсурдность:

/108/

- “Я раньше верил в реинкарнацию. Но это было в прошлой жизни” (Я не верю в реинк. Я верю в реинк.)
- “Никто туда больше не ходит. Там слишком людно” (Там никого нет. Там людно)
- “Хотел бы я иметь ответ на это, потому что я устал отвечать на этот вопрос” (Я не знаю ответа. Я знаю ответ).
- “Я никогда, никогда, не повторяю слов. Никогда”.
- “Эта страница намеренно оставлена пустой”
- “Эти террористы обладают технологией, о которой мы даже не знаем”

Когда идея или возражение прямолинейно нарушают закон непротиворечивости, я называю это “Формальное самоубийство”.

Для того, чтобы распознать, обладает ли взгляд самоубийственными тенденциями, обратите внимание на основную идею, положение, убеждение или заявление. Попробуйте идентифицировать его. Затем спросите, приложимо ли заявление к самому себе. Если это так, есть ли конфликт? Соответствует ли утверждение своему собственному критерию? Если нет, оно саморазрушительно.

Еще один способ определения: Если сами основания в пользу взгляда оппонента отвергают те же самые основания, значит взгляд — саморазрушающийся.

Последний шаг прост. Просто укажите на противоречие. Например, когда некто говорит “Люди не должны навязывать свои взгляды другим”, спросите, является ли это взглядом говорящего (это так). Затем спросите, почему он пытается навязать его другим. Ниже приводятся дополнительные примеры, чтобы Вы увидели, как это работает.

/109/

Возможно, Вы уже заметили, что Коламбо и Самоубийство хорошо работают вместе. Заметив, что точка зрения оппонента саморазрушительна, укажите на это с помощью вопроса, а не утверждения.

Аргументы, показывающие, что взгляд противоречив всегда смертельны, если можно их отстоять. Аргумент против бытия Божия, основанный на существовании зла популярен именно потому, что эксплуатирует кажущееся противоречие. Если этот аргумент удастся провести, последствия разрушительны. Когда точка зрения саморазрушается, ее нельзя оживить. Такие взгляды “необходимо ложны”, как говорят философы. Они не могут быть истинны никаким образом.

Скрытые противоречия сложнее обнаружить:

“Мой брат — единственный ребенок в семье” (“брат” подразумевает по кр. мере еще одного ребенка в семье). “Всегда посещайте похороны других людей, иначе они не придут на Ваши”

Оставшуюся часть главы я хочу посвятить примерам популярных взглядов, которые саморазрушительны, но это не находится на поверхности.

/110/

2.1.2 Истинна ли истина?

Я уже говорил, что заявление постмодернистов “Истины не существует” вызывает очевидный вопрос: само это утверждение — истинно, или ложно? Если ложно, значит ложно. Если же истинно, то опять же, ложно.

Это противоречие стало очевидным в моем дебате с философом Marv Merer’ом. Я защищал позицию “Объективная истина существует и может быть известна”, а Др. Мейер занял противоположную позицию.

Важно заметить одну вещь в отношении формальных диспутов. Спор принимает очень конкретную форму: взгляд, которому противостоит др. Мейер (мой) — ложен; взгляд, который продвигает он (его взгляд) — истинен.

Профессор указал недостатки моей перспективы. Аристотель ошибался, Деррида прав. Мр. Кукл ошибается, Марв Мейер нет.

Видите, в чем проблема? Др. Мейер представил набор фактов, истину и знание для того, чтобы убедить аудиторию в том, что факты, истина и знания — утонченная фикция.

В процессе дебата, я указал на это аудитории. Я отметил, что др. Мейер принужден самой природой дебата к тому, чтобы использовать ту самую вещь, которую он стремится опровергнуть. На самом деле *самым фактом своего появления* др. Мейер скрыто подтвердил взгляд, который защищал я, уступив спор мне даже до того, как он начался.

Далее, я указал аудитории, что каждый голос, поданный за др. Мейера, в качестве победителя дебата означает, что голосующий был убежден, что взгляд др. Мейера (объективно) истинен, а мой — (объективно) ложен. Следовательно каждый голос в пользу моего оппонента на самом деле был голосом в мою пользу.

Аудитория засмеялась, но смысл сказанного не ускользнул от нее. Когда пришли результаты голосования, профессор

получил только один голос (очевидно, кто-то просто не слушал, о чем шла речь). Это произошло не потому, что я был /111/ умен, а потому, что взгляд, который он защищал был очевидно ложен, факт, который нельзя упустить, когда проблема четко обозначена.

“Христианская” версия постмодернизма тоже проваливается, хотя и использует религиозный язык. Этот пример из христианского колледжа был передан мне одним из студентов в моей аудитории.

“Кто-нибудь из присутствующих в аудитории является Богом?” Профессор обвел взглядом класс. Ни одна рука не поднялась. “Бог знает ИСТИНУ”, продолжила она, написав слово заглавными буквами на доске. “Вся истина это Бог. Бог *есть* истина. Но Вы — не Бог. Следовательно Вы знаете только *истину*”. Она написала слово, означающее вторичный и недостаточный взгляд на реальность, строчными буквами рядом с большой ИСТИНОЙ, которая никогда не будет доступна для обычного человека.

Она остановилась на мгновение, чтобы сказанное дошло до студентов, затем закончила: “Всего доброго” и распустила класс.

Это великолепный пример риторического шулерства. Студенты были слишком заняты своими записями и беспокоились, не будет ли такого вопроса на экзаменах, чтобы внимательно задуматься, что у них украли, или о том, какую катастрофу эта идея предвещала для их веры.

Идея паразитирует на путанице. Что означает “ИСТИНА”? Всеведение? Но она вряд ли имела это в виду. То, что Бог знает все, а мы нет — тривиальная мысль, вряд ли это откровение даже для студентов первого курса колледжа.

Имела ли она в виду, что мы не можем знать вещи *также* как Бог их знает, что мы не видим мир таким, каким видит его Он? Снова, не слишком уж поразительная информация.

Нет, профессор нацелился на убеждение, принятое в “модернистских” кругах, что люди действительно могут знать что-то вроде абсолютной истины — знание, на которое они могут рассчитывать. Вместо этого, она говорит, что смертные живут в некоем познавательном сумраке, где очертания реальности размыты и нечетки, отнимая у нас всю уверенность в том, что наша мысль имеет отношение к действительности.

Профессор кажется совершенно не заметила, что ее взгляды имеют суицидальные тенденции. Следующие вопросы сделали бы эту ошибку очевидной:

/112/

“Профессор, я не понял Вашего комментария. Взгляд, предложенный сейчас Вами истинен, или ложен? Я не думаю, что Вы сознательно учили бы нас чему-то ложному, так что должно быть Вы считаете, что это истина. Имеено это меня и смущает. Какой это род “истины”? Это не может быть ИСТИНОЙ, так как Вы — не Бог. Значит это должна быть “истина”. Но если это лишь Ваше частное восприятие реальности, почему мы должны принимать его всерьез? У нас есть свои восприятия. Поскольку никто из нас не обладает ИСТИНОЙ, как можно определить, кто прав, и кто ошибается? Не могли бы Вы объяснить, как Вас понимать?

Ап. Павел предупреждал, чтобы “кто не увлек вас философией и пустым обольщением, по преданию человеческому, по стихиям мира, а не по Христу (Кол. 2:8). Однако пленение (увлечение, *εσται ο συλαγωγών*) случается часто, даже в местах, предназначенных Богом в качестве защиты от таких ошибок.

2.1.3 Может ли Бог создать такой большой камень, что Сам не сможет его поднять?

Это псевдо-вопрос. Точно также можно спросить: “может ли Бог выиграть матч по арм-рестлингу против Самого Себя?”. Или: “если Бог будет Сам себя бить, кто победит?”, или “может ли Божья сила победить Его Собственную Силу?”.

Вопрос бессмысленный, потому что описывает Бога так, как будто Он не один, а два. Сравнительная степень “сильнее чем” может быть использована только когда рассматриваются два субъекта, как если мы говорим, что Билл сильнее чем Боб, или что моя левая рука сильнее правой. Поскольку Бог только один, нет смысла спрашивать, сильнее ли Он Самого Себя. Вопрос не доказывает ничего в отношении слабости Бога, потому что сам вопрос “может ли Божественное всемогущество победить Его всемогущество?” — несостоятелен.

2.1.4 “Бог не принимает ничью сторону”

Эта фраза всплывает каждые выборы. Я даже раз видел видел рекламу на целую страницу в Л.А. Таймс, читающую нотации в этом духе политическим противникам. /113/ Пример саморазрушительности такого высказывания:

“Вы думаете, что Бог на Вашей стороне, но Вы неправы. Бог не принимает ничью сторону”.

”Можно спросить? Как Вы думаете, каково мнение Бога в вопросе о том, принимает ли Бог чью-то сторону?”

”Я только что сказал. Бог не против принять чью-то сторону”.

”Ясно. То есть в нашем споре Бог согласился бы с Вами, а не со мной?”

”Верно”.

”То есть Он принял бы Вашу *сторону*? Видимо, все же Бог принимает чью-то сторону.

Противоречие: Бог не принимает чью-то сторону. Бог принимает чью-то сторону. Не удивительно, что реклама продолжила утверждать один политический взгляд в качестве нравственной вершины, осуждая конкурентов.

2.1.5 Человеку свойственно ошибаться

Типичная атака на Библию: Библию написали люди. Люди несовершенны. Следовательно Библия несовершенна и не вдохновлена Богом.

Помните правило выявления суицидальных утверждений:?

”Вы считаете, что Библия содержит ошибки, так как люди ошибаются?”

”Да, мне так кажется”.

”Интересно — почему Вы считаете, что Вы являетесь исключением из этого правила?”

”Что Вы имеете в виду?”

”Кажется, Вы не считаете, что сделали ошибку в своем собственном суждении о Библии. Но ведь Вы тоже ошибающийся человек”.

”Конечно. Но я не имел в виду, что люди всегда делают ошибки”.

”Однако если люди не всегда делают ошибки, нельзя отбросить Библию только потому, что ее написали люди, не правда ли?”

Для того, чтобы отбросить Библию недостаточно просто указать, что ее написали люди. Из того, что люди *способны* на ошибки, не следует, что они *всегда будут* ошибаться. Это возражение саморазрушительно.

C.S.Lewis приводит похожий пример. В ответ на утверждения Фрейдистов и Марксистов, что все мысли искажены (либо

психологически, либо идеологически) благодаря своему источнику, он пишет:

“Если они говорят, что все мысли таким образом искажены, тогда, конечно, мы должны им напомнить, что Фрейдизм и Марксизм точно так же являются системами мысли, как Христианская теология... Фрейдист и Марксист — в той же лодке со всеми нами и не могут критиковать нас извне. Они отпилили ветку, на которой сидят. Если же с другой стороны, они скажут, что искажение не обязательно делает бесполезным их мысль, тогда искажение не обязательно будет делать бесполезным наши мысли. В этом случае они спасли свою ветку, но вместе с ней спасли и нашу”. (см)

Утверждения вроде “взгляды всех людей — продукт их собственных предубеждений” или “Все Ваши так называемые”факты” — только верования, продиктованные культурной предвзятостью” проваливаются по той же причине. Являются ли сами эти взгляды /115/ всего лишь продуктом предубеждения или культурной предвзятости? Если это так, то зачем принимать их всерьез?

2.1.6 Атман это Брахман, а Брахман это Атман”.

Индуизм, кажется тоже скомпрометирован противоречивыми положениями. Пантеистический монизм, лежащий в сердце этой восточной религии учит, что “реальность”, как она известна нам — иллюзия, майа, а каждый из нас — ее часть.

Если я — иллюзия, откуда я это знаю? Как я могу получить истинное знание, что я не существую? (Я мыслю, следовательно, я не существую?) Разве люди во сне знают, что они лишь представляют сами себя? Разве Чарли Браун знает, что он — герой мультфильма?

Индуистская концепция о том, что мир — иллюзия, противоречит идее, что я могу знать, что я участник иллюзии. Она подразумевает, что я не являюсь реальным “я” и что я являюсь реальным “я” в одно и то же время. Таким образом, центральное учение индуизма саморазрушительно.

(И.П.: Можно подумать о проблеме с учением о Троице: Бог один. Бог не один. Но в философском смысле проблемы нет. Бог действительно один, но в Трех лицах.)

Наиболее обычный путь оступления в случае с индуизмом — заявление, что закон противоречия это западное понятие, которое неприменимо к Восточной мысли. Говорят, что

Восточные мыслители спокойно относятся к противоречиям. Однако, эта проблема не имеет отношения к тому, как кто к чему относится. Это имеет отношение к тому, как устроена реальность. Люди могут спокойно относиться к самым разным необычным вещам. Это может многое сказать о психологии, но не о реальности.

Компьютеры работают на бинарной системе нулей и единиц. Закон непротиворечия функционирует так, чтобы различать 0 и 1. Не имеет значения, находится ли компьютер в Восточном, или в Западном полушарии, или от того, кем является человек за клавиатурой: христианином, индуистом, таоистом, анимистом, или атеистом. Компьютер работает во всех случаях, потому что реальность по-прежнему структурирована согласно с законом непротиворечивости /116/ даже несмотря на то, что люди из других культур запутались в философии.

(И.П.: Не все так просто: корпускулярно-волновой дуализм, например, нарушает закон непротиворечивости).