

Правила демагога — Lurkmore

Осторожно, взаимоисключающие параграфы!



В результате злостно постмодернистских литературных опытов, в качестве отголоска войны правок, заветов П-тра П-тровича Кащенко, любви к тоталитаризму, в силу имеющейся информации или просто по долбоебизму, одна часть этой статьи явно противоречит другой. Считайте нас коммунистами это фичей и не ломайте мозг в поисках Истины. Она где-то там. Возможно, что и рядом.

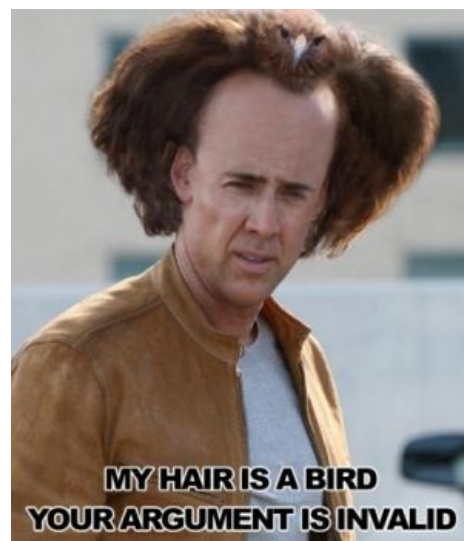
«Искусство софистов является более великим благом, чем все другие искусства; оно может убедить народ, сенат, судей во всём, что оно хочет.»

— Гегель цитирует Платона

Правила демагога — комплекс ораторских и полемических приёмов, позволяющие ввести аудиторию в заблуждение и склонить её на свою сторону. Издревле применяются политиками, пиарастами и прочими нехорошими людьми, чтобы наебать тебя, %USERNAME%.

Стоит, однако, отметить, что не любое описанное ниже поведение обязательно делает из человека сознательного демагога. Иначе так и мамку твою в лоховоды записать можно. Смотреть надо комплексно: сколько вообще таких совпадений было, каких именно, в какой ситуации, как человек реагирует на замечания, ну и, короче, думать своей головой.

Итак:



Моя причёска — птица.
Твой довод не годится.

Свод правил демагога

«Никогда не спорьте с идиотами. Вы опуститесь до их уровня, где они задавят вас своим опытом.»

— Марк Твен

Смотреть свысока

велик и богат русский язык
Рабочий язык взрывает моск

Первое, о чём должен помнить любой уважающий себя демагог — это его превосходство над остальными участниками спора. Этот приём по-латыни называется *despicere*. Демагог должен быть не только твёрдо уверен в своей правоте и не только быть готовым отстаивать свой тезис до последней капли крови; у демагогов отстаивание тезиса основано на системе «я — носитель правды, а все вокруг — низменные дурачки». Поэтому для ведения демагогии нужно не только иметь мнение, но и нести его с видом гордого паладина, считая себя умнее и выше заблудших овец, с которыми предстоит спорить.

Как смотреть свысока:

Демагог всегда уверен, что он прав.

1. Твёрдо, без сомнений, поставленным голосом выдвигай любой тезис как абсолютную истину, но ничего не доказывай сам, а в случае возражений или просьбы обосновать что-либо, требуй, чтобы оппонент сам доказывал ложность твоих суждений.
Контрмера: настойчивое «Это не я сказал первым, вы сказали. На каких основаниях?». Как вариант, намекнуть на то, что оппонент не в состоянии аргументировать свою точку зрения.

2. Никогда не спорь с другим демагогом. Если у тебя есть выбор на чей пост отвечать, выбирай **новичков**, которые наивно пытаются разговаривать с тобой, как с вменяемым человеком. Они самые лёгкие жертвы, и ты не можешь им проиграть.
Контрмера: отправить такого горе-демагога в детсад, пусть там ищет жертв.
3. Всегда оставайся спокойным и веди себя непринуждённо, чтобы не происходило. Даже на самые сильные или оскорбительные аргументы отвечай с лёгкой усмешкой, как будто слушаешь матерящихся в чате контры школьников. Подобное поведение крайне бесит, особенно в сочетании с хорошей актёрской игрой. Главное сочетать это с хорошей и умной аргументацией, ибо при таком раскладе оппоненты не найдут к чему придраться и будут бомбить (и тем самым, сливаться) ещё сильнее.
Контрмера: Флегматично продолжать приводить аргументы и контратаковать аргументы демагога, не давая ему атаковать вас на эмоциональном поле. Как вариант, включить подобное поведение самому, тем самым не дав демагогу быть королём ситуации.
4. Создавай своим постам ореол самоочевидности. Фразы «любому известно, что...», «только дурак не знает, что...», «давно выяснили, что...» творят чудеса.
Контрмера: можно срезать такого демагога, спросив «Кто именно это выяснил? Вы таки сможете подтвердить это?».
5. Для демагога нет чинов и званий. Ссылка на чей-либо авторитет никогда не является доказательством и может быть развенчана простым «А своих собственных мыслей у Вас нет?» или «пора бы уже придумать что-нибудь своё».
Контрмера: «Зачем изобретать велосипед?». Как вариант, задать вопрос, на который «что-нибудь своё» будет заведомо неверным: «Земля круглая, так что, тоже придумаете что-нибудь своё?».
6. Помни: «**у каждого своё мнение**».
Контрмера: «Если вы не способны хотя бы попытаться понять мнение оппонента, то вам в дискуссии делать нечего», или «вам не кажется, что в вашем возрасте следовало бы мыслить объективно?». Чуть толще: «Вы всегда прикрываете любой бред "своим мнением"?»
7. Чем дальше тебя считают вменяемым собеседником, тем больше лулзов. Не старайся использовать сразу все правила этой статьи как библию — быстро раскроют и перестанут обращать внимание. Опытным демагогам: познай аудиторию и подстраивайся под нее.
8. Превращай все недостатки твоей стороны в достоинства! К примеру: «И правильно что Сталин миллиард людей лично расстрелял, этим была решена проблема голода и перенаселения на планете.» Оружие действенное, но в некоторых случаях пользоваться нельзя — могут счесть психом или **моральным уродом**.
9. Если от тебя требуют пруфлинков, смело приводи в качестве очевидца себя или **своих знакомых** (без указания имён, естественно). Проверять тебя на детекторе **лжи** оппоненту будет проблематично, да и невежливо это. Еще можно предложить поискать в Гугле (см. также п. 2.4).
Контрмера: «А мне соседка сказала, что ты пиздабол. Да и не только она».
10. Если оппонент начинает цепляться к словам, можно процитировать древнекитайских демагогов — «Я думал, ты остроглазый лев, а ты слепая собака. Ибо если бросить камень собаке, она будет смотреть на этот камень. А если бросить камень льву, то он будет, не отрываясь, смотреть на кидающего.» Умного собеседника фраза тонко оскорбит, глупого — введет в **когнитивный диссонанс**.
Контрмера: «И что это значит? Ви таки антисемит?» или вышеупомянутое «А своих мыслей у вас нет?».
11. Если тебя прижали к стенке, демонстративно зевни и скажи: «Всё это полная чушь. **Я считаю, что...**». Аргумент «всё это чушь» принципиально неопровержим.
Контрмера: вежливо назвать демагога **дерьмом унылым говном**, и сообщить, что его **игра проиграна**. Или сказать: «Вы можете считать всё, что угодно, но действительность от этого не изменится».
12. Помни, все вокруг знают, что ты — демагог. Поэтому Вас **не должно заботить** их мнение. Все это ты делаешь, чтобы **подняться в своих глазах**, а не в чужих.
Контрмера: издевательски намекнуть на наличие комплексов, раз демагог так старается подняться в своих глазах.
13. Сколько бы человек ни участвовало в обсуждении, всегда позиционируй себя как **самого умного, самого компетентного, самого взрослого, самого манерного и т. п.** Поэтому, будь высокомерным, хамоватым и категоричным. Свою точку зрения представляй как единственно верную, а всем несогласным тонко намекай на их глупость и недалёкость. Смотри на оппонентов, **как на говно**, не забывая при этом обращаться к ним на «Вы». Какими бы убедительными и правдивыми не были аргументы — махай руками, плюй с Эвереста и продолжай нести ахинею, периодически бросая едкие сарказмы и язвительные подколки в сторону собеседника.
Контрмера: Попросить оппонента спуститься на землю, перестать петросянить и отвечать по существу. Неустанно тыкать демагога носом в его глупости и логические нестыковки. Можно поговорить с демагогом в его же форме — выиграет наиболее упёртый. На крайний случай, есть **старый добрый метод...**
14. Создай своим взглядам иллюзию **превосходства**. Постоянно повторяй, что твои суждения по данному вопросу основаны на **логике** и **рационализме**, а оппонент просто слишком глуп и в силу своей повышенной эмоциональности отрицает истину и придумывает отмазки.
Контрмера: Намекнуть демагогу на то, что опухание гондураса и выдача желаемого за действительное - признаки **ЮМ** и отсутствия корректной аргументации.
15. Сарказм - вообще отдельный инструмент для высокомерного демагога. Даже если утверждения собеседника вполне серьёзны и обоснованы попробуй поиздеваться над ним. Искажи отдельные его фразы, которые для твоего мировоззрения кажутся наиболее неприемлемыми путём придания им ироничного оттенка. Причём можно использовать от самых толстых методов, вроде "НУ ДА,

КАНЕШН" (Капс и/или олбанский) до более тонких, где из суждений оппонента делается некорректный вывод и саркастично осмеивается. Вполне возможно, что собеседник охуеет от такой наглости, да и слушатели могут усомниться в серьёзности его доводов.

Контрмера: Заявить, что взял демагога за яйца, если тот пытается иронично отшучиваться и фантазировать, вместо того, чтобы предоставить адекватные контраргументы. Впрочем, иногда такая мера не срабатывает и демагог может повторять такой метод несколько раз или пользоваться им регулярно. В этом случае самым рациональным вариантом будет уход от дискуссии (с констатацией слива демагога, естественно), но можно продолжить беседу с демагогом в его стиле. Разумеется, длиться такая беседа может до скончания веков, ну или до прихода модера с банхаммером.

16. Свою точку зрения не просто высказывай, а навязывай, причём в крайне радикальной и грубой форме. Если прихуевший оппонент хоть раз огрызнётся смело заявляй, что "Быдло - оно такое, не может воспринимать какое-либо мнение отличное от собственного."

Контрмера: Отзеркалить и сказать, что сам демагог поступает точно так же, раз абсолютно уверен в своей правоте. А провокационный и оскорбительный тон не нравится никому и заменой аргументов он служить тем более не может.

17. Ответь на реплику оппонента фразами «Заскринил», «Ололо, на башорг» и т. п. Тем самым намекай, что оппонент высказал утверждение, выделяющееся своей беспросветной тупостью на фоне других тупых утверждений и потому достойное быть обнародованным, чтобы над ним ржали всей гурьбой. Жертва будет напряжённо думать, в каком же месте её угораздило так эпично обосраться.

Контрмера: «Я тоже могу заскринить твоё сообщение и предать всеобщему позору. Но как эта операция может заменить контраргументацию, если данным действием ни послышки не анализируются, ни логические ошибки не выявляются? Целая толпа будет ржать? Ага, миллионы мух не могут ошибаться. Скринь на здоровье, будет ещё один детектор дегенератов: умный оценит по достоинству». Можно ехидно ответить: «Тогда уж весь спор до конца скринь, а то я тоже сейчас начну скринить твои аргументы и редактировать их так, чтобы выставить тебя дураком. Хороша аргументация?». А можно продемонстрировать похуизм: «Скринь, будь так любезен, если думаешь, что меня волнует реакция тебе подобных.»

18. Позови своих друзей и пусть они либо отвлекают оппонента мелкими нападками и насмешками как шакалы, либо обмениваются с тобою оскорбительными рофлами над оппонентом, это поможет тебе переходить на личности и прямо троллить собеседника, при этом избегая какого либо наказания, так как ты не обращаешься напрямую к нему. Мало ли что вы там с корешами во время спора обсуждаете. Подобные техники "косвенного" троллинга юзались ещё со времён галантного века, так то. Высший пилотаж это отвлечь оппонента с помощью вопросов от друзей и тем самым постепенно подменить тему обсуждения, где уже никого не интересует какова была ваша позиция и насколько она обоснована. Это также поможет вам создать иллюзию большинства, главное не давать противнику времени осознать, что поддержка автора тезиса не равноценна объективной поддержке самого тезиса.

Контрмера: Толстый - попросить демагога умерить пыл его шестёрок и анальных друзей, чем более унизительно и смешно будет звучать шутка про заискивающее поведение корешей демагога, тем лучше. Тонкий - намекнуть собеседнику, что попытка надавить численным перевесом не делает аргумент более обоснованным, игнорируйте любые попытки отвлечь вас со стороны шестёрок демагогов.

Вести себя свободно

Входя в спор, нельзя быть замкнутым. Неловким поведением демагога и шаткостью его позиции может воспользоваться любой, кто найдёт прорехи в его аргументации. Именно поэтому нужно отвлекать внимание собеседника и вести себя развязно и несерьёзно. Нахальное поведение демагога не только мешает нормальной дискуссии, отвлекая собеседника от темы, но и с течением времени заставляет его раздражаться всё сильнее. Главное — не хамить, достаточно всего лишь не уважать собеседника.

Как вести себя свободно:

Демагог должен казаться неуязвимым.

1. В процессе аргументации можешь свободно использовать юмор, шуточные утверждения (оппонент говорит что-то дельно, а ты раз — и анекдот на тему, проигнорировав таким образом всё сказанное), либо негодующие восклицания («А Вы что хотите...», «А тот случай помните?»). Чем тяжелее твоё положение, тем наглее и вызывающее шутокуй, это раздражает оппонентов ещё больше.

Контрмера: тонко намекнуть про шило в жопе и осадить.

- Частный случай подобной тактики в споре, особенно политическом — всяческая сатира и передразнивания, в том числе демонстративное доведение до абсурда. Поскольку посты в таких дискуссиях в 95% случаев сопряжены с эмоциональными оборотами и идеологическими клише, то использование данной тактики приобретает ещё более простой оборот. К примеру, любую аналитегу от соцтреотов, демагог может по контексту свести к «козням госдепа» или «биндеровцам ненавидящим всё русское», а на комментарий либераста ответить какой-нибудь копиястой Щаранского в духе «совестливо, гадливо на душе», при этом, самое главное, не отвечая по сути комментария и даже его не разбирая.

Контрмера: В свою очередь, намекнуть демагогу на мышление заученными шаблонами и речёвками, либо попытки отшутиться при невозможности ответить на аргумент по существу.

2. Не занимайся примитивной грубостью и флеймом. Едкие насмешливые подколки в сто раз обиднее. К тому же модератор не найдёт предлога заткнуть тебе рот, как бы ему этого ни хотелось, но тот же

модератор вполне имеет право забанить тебя по желанию левой пятки, что отчасти является демагогией. Впрочем, существуют модераторы, которые все же просекают, ху из ху, либо банят обоих.

3. Если тебе нечего сказать, цитируй bash.org.ru, udaff.com, известные блоги в ЖЖ, тупичок Гоблина, а также [этот сайт](#). Это очень круто и вызывает уважение. Возьми две или три фразы и повторяй их постоянно. Но осторожно с этим. Могут навешать ярлыков, уличить в фагготрии и троллинге. Особенно это касается ссылок на [этот ресурс](#). Не нужно применять этот пункт к тем, у кого интеллект выше чем у собаки.
4. Известно, что вопрос «И чо?» ломает любую аргументацию. Хотя это не прокатит, если оппонент знает фразу «[Хуй через плечо](#)», которая обосновывает любую аргументацию. Кстати, ВНЕЗАПНЫЙ удар в морду резко гасит дальнейшее желание такой аргументации. Иная формулировка: «И какой вывод вы предполагаете?» Существует также вежливый вариант данного вопроса — «Так что же?» (используется, например, князем Мышкиным в «Идиоте»).
Контрмера: «То есть, вы сами не понимаете, в чем дело?»
5. Помни, в споре нет победы, поэтому смело в любой момент объявляй, что ты [победил, умыл, урыл и ткнул оппонента](#).
Контрмера: намекнуть оппоненту, что его мнимая победа — единственное его утешение в жизни: «утешай себя, а то вряд ли с таким интеллектом у тебя много радостей в жизни». А можно сказать: «Э, куда это вы побежали? Не вы ли только что...» и припомнить ему шаткие моменты из спора. Ни один демагог не уйдет от спора, пока его позиция не будет окончательно доминировать.
6. Следующий трюк используется, в основном, женщинами: признать, что логика у них отсутствует (мол, я же женщина, у меня логики нет), и добавить пресловутое «и че?». Как ни странно, бесит неслабо: после этого собеседник либо переходит на оскорбления, либо плюет и уходит.
Контрмера: намекнуть на то, что с отсутствием логики в дискуссию вступают совсем уж убогие, да и вообще, оппонент слился и его мнение не стоит ни гроша.
7. Если спор происходит IRL, то можно использовать одно или несколько из вышеперечисленных правил, при этом уверенно наседай на оппонента и постоянно перебивай его. Делайте так, чтобы он и рта лишний раз не мог раскрыть. При такой тактике, в попытке вам что-либо доказать, запутается даже самый невозмутимый и подкованный в теме спора собеседник. Особый шик состоит в том, чтобы дожидаться когда оппонент начнёт повышать голос чтобы перебить твоё довление или начнёт психовать из-за этого, после чего улыбаясь спросить "чё ты кричишь?", "чё ты кипишуешь? Ебанутый шоле?", после чего жертве, видя откровенную наглость и глум, срывает башню окончательно. На публике сие используется не так часто, ибо зрители ВНЕЗАПНО не всегда настолько тупое быдло, поэтому откровенные провокации могут создать прямо противоположный эффект.
Контрмера: Настоятельно попросить демагога не перебивать и не отходить от сути спора.
8. Как продолжение этой уловки, можешь заюзать такой приём как «галоп». Задавай оппоненту кучу вопросов, постоянно требуя ответов в агрессивной форме. При этом, не давай жертве размышлять над ответом или развивать свой тезис, требуй немедленных прямолинейных ответов здесь и сейчас. Уже через 15 минут ты заметишь, что оппонент высказывает первую пришедшую ему в голову хуйню, делает по 10 ошибок в слове из 5 букв и постоянно допускает ляпы. Данным приёмом часто пользуются лохотронщики и прочий «разводящий» контингент, когда от жертвы нужно добиться согласия на заведомо проигрышную ситуацию, при этом не давая ей подумать над предложением и догадаться о ловушке.
Контрмера: Попросить демагога «не дови на меня» и вовремя распознать попытку запудрить мозги. Если же спор происходит на публике, попросить демагога не [быковать\хамить](#) (по вкусу), что обычно хотя бы несколько, но умерит пыл.
9. Играйся с размерами. Если с твоей позицией согласно хотя бы два с половиной анонимуса, смело говори о том, что твоё мнение поддерживается всеми и требуй у оппонента аргументации, почему он идёт против мнения большинства. Если же ты наблюдал какую-либо ситуацию хотя бы один раз, не стесняйся заяви, что это происходит постоянно.
Контрмера: Высмеять округлять согласных с демагогом и попросить обосновать систематичность обсуждаемой единичной ситуации. Наблюдать как демагог не может вспомнить других случаев «якобы» постоянного явления и пытается аргументировать фейл в стиле «когда? Да всегда!11».
10. Так называемый [быдло-стайл](#). На любой аргумент оппонента достаточно отвечать любым банальнейшим отрицанием, главное наполнять каждую реплику просто кричащим хамством и наглостью вроде объявления самого себя победителем, отрицания наличия у оппонентов аргументов через считанные секунды после их высказывания, определения любой позиции оппонентов не иначе как кукареканья, нытья и т. д. В приличном месте подобную технику не заюзать из-за банальной толстоты и нарушения всех рамок приличия риторике, но в менее требовательных сообществах или в споре по понятиям, демагог может выехать на одном подобном методе при отсутствии аргументации вообще как таковой, главное стараться не юзать её против более сильных оппонентов, ибо тут демагог рискует получить вполне оправданных пиздюлей за подобные выебоны.
Контрмера: С максимально возможным сарказмом напомнить демагогу, что сколько бы тот не быковал и не объявлял сам себя победителем, аргументированней его позиция не станет. Желательно на любые подобные попытки реагировать с юмором, из-за чего чем толще демагог будет пытаться напирать, тем более жалко он будет выглядеть.
11. Играй в "считалку", а именно публично подсчитывай мало-мальские фэйлы оппонента. Зачастую после такого оппонент начинает либо флэймить, либо тупо уходит от диалога.
Контрмера: проигнорировать подобную провокацию, и гнуть свою линию дальше. Как вариант, можно намекнуть оппоненту, что аргументы у него кончились, раз он начал заниматься подобной поебенью.

12. Если чувствуешь, что спор уже затянулся, а ты начинаешь сдавать позиции, то можно использовать такие банальные приёмы софистики как "аргумент к утверждению" и "аргумент до тошноты", когда в качестве аргумента используется само утверждение и искомый тезис повторяется нужное количество раз, пока оно не застрянет в зубах. Но главный цимес будет только тогда, когда это будет сделано достаточно тонко. Например, дожидаться когда пройдёт определённое количество времени и просто повторить свой изначальный тезис в максимально первозданной форме. Недостаточно внимательный оппонент просто не заметит это и заново начнёт выдвигать аргументы против тезиса, фактически обновив уже практически слитый тобой диалог. Повторять n-ное количество раз, пока оппонент не заебётся
Контрмера: намекнуть демагогу, что он уже выдвигал подобный тезис и получил на него ответы, при этом не забыв отметить, что сам факт тезиса ещё не является обоснованным аргументом. Строго игнорировать любые попытки демагога написать "ой, я чёт не заметил, где?".
13. Не забудь время от времени повторять, что ты искренне веришь в свою позицию и никакая пропаганда/клевета/зablуждения не позволят тебе усомниться в ней. Пусть это просто кричит "я фанатик!", однако это также технически превращает аргументы оппонента в навязчивые попытки что-то вам навязать через силу.
Контрмера: Собственно, на упомянутый выше фанатизм и указать, отдельно упомянув, что спор не имеет смысла, ибо демагог принципиально вас не слушает.

Не раскрывать свою позицию до конца

Все без исключения споры неизбежно приходят к логическому концу: либо в споре, как говорится, рождается истина, либо спорщики устают и расходятся до следующего случая. Демагогия — это в первую очередь психологическая игра, одной из целей которой является продержаться соперника в (бессмысленном) споре как можно дольше. А сделать это можно простым способом — оттянуть вышеупомянутый логический конец, увиливая от чёткого шаблона обсуждения и растягивая дебаты на почти неограниченное время. Здесь самое главное — найти тот момент, когда собеседник начнет подозревать, что вы водите его за нос.

Как не раскрывать свою позицию до конца:

Демагог должен вилать.

1. Никогда не отвечай прямо на поставленный вопрос и не раскрывай полностью свою позицию. Так ты оставишь себе больше места для отступления, сказав «я имел в виду совсем не это».
Контрмера: «Ловко вы ушли от ответа».
2. Запомни, что слово «**обоснуй**» является грубым ругательством. Если тебя обозвали «обоснуем», заяви в ответ, что всё уже было сказано раньше, и что оппоненты не умеют читать твои посты.
Контрмера: цитировать пост демагога и требовать ответа. Выигрывает тот, у кого друзья модераторы, или самый терпеливый.
 - **Ссылку** на свои предыдущие посты давать категорически запрещается — возможно, этих постов **не существует в природе**. Пусть оппонент **поищет сам**. Если не найдет, можно обвинить его в том, что он не умеет искать и вообще туп. Пусть **доказывает**, что он не туп и умеет **искать** — спорить об этом гораздо проще и приятней, нежели говорить о предмете спора.
Контрмера: Назвать оппонента пустозвоном/словоблудом.
3. Никогда не **кончай спор первым**. Дождись, когда оппоненты поймут, что с тобой говорить бесполезно и свалят, а потом заяви о своей победе.
Контрмера: Дождись, пока демагог поймет, что не на того напал, и свалит, а потом заяви о своей победе.
4. Если обсуждаемая тема имеет общественный резонанс, аргументы ваших противников весомы и очевидны, просто заяви: «Что, в стране других проблем больше нет?» Фразу стоит подкрепить упоминанием о голодающих детишках, разгуле наркомании, преступности и т. п. «Других проблем нет?» — принципиально непроверяемая позиция. Ведь где-то обязательно голодают детишки, буйствует наркомания — твои противники автоматически выставляются бесчувственными скотами, которые пузырятся из-за какой-то ерунды.
Контрмера: «Вы слышали, как поют дрозды?»

Не отвечать прямо

Этот пункт неизбежно следует из предыдущего. Чтобы не закончить обсуждение раньше срока, а также — чтобы растянуть цепочку вопросов и ответов до удобной вам длины, нужно избегать прямых ответов на вопрос. Если вы будете отвечать прямо, ваши ответы, следующие один за другим, будут формироваться в некую логическую цепь, на основе которой можно составить структуру спора и ход вашего мнения, а значит — понять, откуда вы следуете и куда пришли в итоге. Специально для таких случаев и необходимы аргументы, которые не позволят ни собеседнику, ни наблюдателям, установить точные звенья в логической цепи.

Как не отвечать прямо:

Демагог не имеет ни начала, ни конца.

1. Если тебе задают неудобные вопросы — **отвечай вопросом на вопрос**, например, спроси оппонента, **почему его это так интересует**, или поступай как **музыкальная личность**. А потом незаметно съезжай на другую тему — всё равно через несколько постов все забудут, какой вопрос был задан вначале.

Контрмера: заебать оппонента ссылками на пост с вопросом, и с пеной у рта требовать ответа. Выигрывает наиболее упоротый.

2. Если тебя поймали на подтасовке или ошибке, делай вид, что ничего не случилось и переведи спор на другую тему, где ты можешь захватить инициативу. Никогда не признавай своих ошибок, не оправдывайся и не защищайся — это недостойно настоящего демагога.

Контрмера: задать демагогу прямой вопрос о несостыковке, на который ему ответить неловко, а все попытки юлить и отойти от темы игнорировать и требовать ответа. Если демагог подтасовал или ошибся один раз, не факт, что он не подтасовывал и не ошибался до этого, а значит, мог обернуть спор в свою пользу. Также стоит как можно скорее резюмировать дискуссию: могут всплыть ранее незамеченные ошибки.

3. Не бойся сказать глупость. Сказав ее, ни в коем случае не оправдывайся, а жди, когда оппонент затратит много времени и усилий на то, чтобы доказать тебе что это глупость. Когда он закончит свое доказательство, ухватись в его аргументации за какую-нибудь маленькую, незначительную деталь, и разведи вокруг нее бурную дискуссию. В итоге все забудут и твою глупость, и доказательство оппонента, что в значительной степени выбесит его.

Контрмера: постоянно тыкать оппонента носом в эту самую глупость.

4. Если тебе нечего ответить, **заяви, что вопрос тупой**.

Контрмера: «Значит, ты настолько туп, что не можешь ответить на него?»

5. Держи под рукой электронные энциклопедии, какие только сможешь найти. Перед тем, как отвечать на вопрос, открой энциклопедию, прочти в ней соответствующую статью, а затем изложи её содержание оппоненту. Принципиально важно то, что статью необходимо именно излагать, то есть рассказывать её суть своими словами, а не копипастить её. Иначе будет фейл. Через некоторое время все вокруг будут считать тебя всезнающим, как Бог, способным вести компетентные разговоры на абсолютно любые темы. Недостаток: сей приём требует умения просто и понятно излагать чужие мысли.

Контрмера: намекнуть, что гуглить может даже полный осел.

6. Если разговор идет на какие-то научные темы, не стесняйся заваливать оппонента кучей цифр, формул, графиков и прочим матаном. И чем больше его будет — тем лучше. На новичков матан оказывает воистину магическое воздействие. Смысл матана объяснять запрещается.

Контрмера: заранее учить матчасть. Также можно поинтересоваться, понимает ли оппонент сам все эти цифры и формулы.

7. Ссылайся на несуществующие печатные источники и приводи выдуманные цитаты из них. Один хрен, оппонент все равно не побегит в библиотеку, чтобы тебя проверять. А если побегит и нифига не найдет, всегда можно сказать, что эта книга редкая и в той библиотеке, где он был, её просто нет.

Как вариант: заявить, что оппонент не умеет пользоваться библиотекой. Эффективность приёма повышается, если вперемешку с вымышленными ссылаться на существующие источники. Анонимус, окончивший универ, до сих пор помнит, что этот приём на «ура» прокатывал на курсовых и дипломных, так что даже профессура ничего не подозревала.

Контрмера: поступать аналогично, но только в противовес доводам демагога.

8. Приводи оппоненту цитаты на каком-нибудь иностранном языке, крайне желательно на том, которого оппонент не может знать, например на суахили, опционально — давать перевод цитаты. Пример: *уна матако мзури* — «одна игра не выигрыш».

Контрмера: «Если уж оскорблять хотите, то давайте уж так, чтобы я вас понял и обиделся».

9. Если все аргументы закончились — попугайничай, то есть тупо копипасты свои предыдущие аргументы, причем лучше самые убедительные. Любые наезды типа «Вас что, — заклинило?» хладнокровно игнорируй.

Контрмера: начать делать то же самое.

10. Выучи побольше всяких крылатых латинских фраз и почаще используй их в дискуссии, это создаст вокруг тебя ореол учёности в глазах окружающих. Знать, что означают цитируемые фразы хоть и желательно, но в принципе необязательно. Пример: *In vino femina non curator vagina*. И похуй, что речь идет о финансовом кризисе! Только помни: иногда не обязательно знать латынь, что бы понять о чем речь.

Контрмера: абсолютно аналогичная, плюс — если хотя бы базово знать латынь, можно самому придумать обидных «крылатых» фраз про оппонента, ведь он же сразу не полезет в словарь афоризмов (тем более, что словарь, дополненный вашими придумками, можно аналогично выдумать).

11. Если тебе задали конкретный вопрос, например «Как X коррелирует с Y?» то ответь описанием или историей, вроде «Давайте для начала разберёмся, что есть X...». Приправляй свою историю различного рода байками, вроде «раньше X-ом называли Z», одна бабка сказала, что X это..., «а в народе X это вообще сам Y и есть» и пр. Включай Гришковца и кухонного мыслителя одновременно, главное помни — **ничего конкретного**. Свали всё в одну кучу и предоставь собеседнику — пусть **переваривает**.

Контрмера: «Это всё конечно очень **интересно**, но мне бы хотелось более конкретного ответа.»

12. Помни, что короткий ответ — злейший враг демагога. Даже если тебе задают простейший вопрос, требующий такого же простейшего ответа (прим. «Да» или «Нет»), всё равно старайся не отвечать в подобной форме. Не ленись строчить километровые посты используя вышеописанные приёмы, причём таких постов нужно писать много, едва ли не на каждый комментарий оппонента. Даже если у собеседника хватит **моска**, чтобы переварить всю эту околесицу, то рано или поздно он всё равно выбьется из сил и уйдёт, а ты сможешь отпраздновать победу.

Контрмера: После прочтения таких постов нужно попытаться собрать мозги обратно в единую субстанцию. Также нужно запастись выдержкой для дальнейшей дискуссии. А ещё лучше не читая всю эту бредятину, прямо сказать демагогу, что попытка лить воду вместо короткого и ясного ответа,

смешна и нелепа.

13. Однако, если фантазии на длинные пасты нет, а ответить хоть что-то нужно, то можно воспользоваться короткими общими фразами вроде «что ты несёшь?» или «это всё, что ты смог придумать?». Такие ответы не только помогают произвести атаку без каких-либо усилий и внятной аргументации, но и запутать оппонента, который встретив общие ответы без какой-либо конкретики, тут же начнёт ломать себе голову тем, что демагог имел ввиду и что ему на это ответить. Если жертва таки клюнула на крючок, то дальнейшее остаётся за малым: достаточно просто развивать успех, продолжая подбрасывать обидные, но не менее общие ответы без какой-либо конкретики. Таким образом, уже через пару обменов комментариями, вы получите идеальный «не верблюд» без каких-либо особых усилий.

Контрмера: Прямо указать на попытку прикрыться общими фразами и/или перевести спор на личности без какой-либо аргументации по существу. Если наброс был слишком грубый, то можно и постебать сабж на тему перехода на личности от бессилия.

14. Если от сильного аргумента никак не отвертеться, то просто заяви, что ты не понял, что оппонент хотел сказать и попроси его переформулировать вопрос или объяснить, что он хотел сказать. Подобное очень легко сбивает с мысли, в результате человек либо начинает запутывать сам себя, пытаясь по 10 раз переформулировать аргумент заново, либо технически сам ставит себя в «не верблюд» и тем самым позволяет закрутить флуд по новой.

Контрмера: максимально саркастично дать понять слушателям, что демагог довольно некстати перестал вас понимать, ибо раньше ничего из вашей аргументации у него проблем не вызывало. В случае попыток заново закрутить обсуждение, изначально поинтересоваться «а вам что-то непонятно? Укажите что именно?».

Придираться к собеседнику

Этот аргумент называется *ad hominem* и является одним из самых болезненных в споре, но его очень легко обнаружить. Применять его стоит в небольших количествах, чтобы собеседник не обвинил вас в переходе на личности. Второй целью психологической игры в демагогию является доведение оппонента в споре до кондиции, и при удачном исходе поведение оппонента станет неадекватным, а потому верить вам будут намного охотнее. Напомним, вы стоите выше толпы и не стесняетесь этого, поэтому расшатывание нервов собеседнику — приём надёжный, но опасный.

Как придираться к собеседнику:

Виноват кто угодно, только не демагог.

1. Помни — оппонент всё время должен доказывать, что он **не верблюд**. Если он будет доказывать любую ерунду, то у него не будет времени разоблачать тебя, и зрителям будет казаться, что ты ведёшь себя естественно. Прямые нападки и обвинения довольно легко интерпретировать как переход на личности, поэтому проще стараться набрасывать по тонкому, как бы невзначай. К примеру, можно время от времени снова повторять опровергнутые оппонентом аргументы, а то и вовсе пропускать этап доказательства, внезапно заявляя как истину то, о чём вы с оппонентом всё ещё спорите. Идеальным же будет сочетание тонкости и наглости, т.е. когда доёб высказан не напрямую, но настолько наглый и вызывающий, что его невозможно проигнорировать
Контрмера: Лучшая защита — нападение. При первом сомнении обвинить демагога в демагогии, и пусть **доказывает**.
2. Когда ты опровергаешь что-то у оппонента, можешь опровергать все его тезисы, а не аргументы в их пользу (пусть доказательство теоремы верное, тогда тебе не нравится сама теорема). Опровергаешь ты не тем, что приводишь контрпримеры или доказательства обратного, а просто говоришь, что тебе не нравится это утверждение, что тезис «глупый», что до конца он таки не доказан, что из него якобы следует то-то и то-то, а это неприемлемо. Разводи ахиною по поводу формулировки любого утверждения, и оно уже в умах 95% теряет всё своё значение.
Контрмера: обвинить демагога в субъективизме.
3. Последний писк моды - натянуть на себя костюм жертвы и страшно передёргивать любые жёсткие аргументы или критику в свой адрес как атаки против тебя лично. Например, если ты гей в гомосраче и оппонент доказывает, что ЛГБТ сообщество начало манипулировать темой гомофобии для собственной выгоды, то объявляй каждый его аргумент завуалированным нападением на секс меньшинства. Если наоборот, то заяви, что за каждым защитником прав ахтунгов стоит ненавистник семейных ценностей. Ну ты понял.
Контрмера: Попросить демагога прекратить манипулировать аудиторией и вернуться к разговору по существу. При необходимости заюзать традиционную шутку а-ля "ага, все кто не делают всё что скажет ЛГБТ движение, те гомофобы, да да". Опять же, ну ты понял.
4. Одна из лучших тактик — довести оппонента до бешенства (у хорошего демагога это получается без труда), а когда появится хоть малый намёк на **флейм**, оскорбленно заяви, что у оппонентов кончились аргументы и они перешли на личности.
Контрмера: молиться, молиться и еще раз молиться. Чтобы не сорваться, повторять про себя заклинание: «**Бог терпел и нам велел**».
5. Другой хороший приём — апеллировать к уму оппонента. «Вы же умный человек и сами понимаете, что...» Если он всё-таки возразит, всем покажется, что он сам признал, что он идиот.
Правильный ответ: «Да, я умный человек, и поэтому с вами не согласен...».
6. Похожий приём — апеллировать к уму слушателей, если

OUTPUT_OUTPUT_atos3).flv
Благородный Атос гонит

таковые имеются. Например, к потрясающему эффекту приводит фраза обращенная как бы в сторону или в адрес аудитории «...но я не вижу здесь ни одного сумасшедшего, который...». Поверьте, каждый услышавший эту фразу, моментально заключит, что если он пикнет хоть слово, то немедленно запишет себя в идиоты.

Контрмера до кого не дошло: «Ну вот, один все-таки нашелся».

7. Если очень хочется оскорбить оппонента, можешь написать всякие грубости безлично, например, «некоторые упоротые бараны считают, что...» или «ну вы же явно не ебанутый долбоёб, чтобы считать...». При этом пиши так, чтобы даже ежу было понятно, что твои слова относятся к твоему оппоненту, а когда оппонент обвинит тебя в переходе на личности и оскорблениях, с каменным лицом заяви, что речь шла не о нём, и он САМ решил, что эти слова относятся к нему.
Контрмера: опять же, «У оппонента закончились доводы, и он перешел на слабо завуалированные оскорбления».
 - Кошерный способ оскорблять оппонента, при этом оставаясь формально чистым, даст один из любимых методов небыдла — любая хамская оценка интеллектуальных способностей оппонента проканает, если её подать как праведный гнев тупостью или твёрдолобостью жертвы. И пусть, что эта «тупость» заключается лишь в упорном нежелании идти на поводу у демагога, а сам демагог просто играет с эмоционально окрашенными понятиями, с момента заюзания этого приёма, оппоненту придётся начать оправдываться и стать в оборонительную позу, а демагогу сразу занять полную атакующую позицию.
Контрмера: Логично предположить, что подобное не работает в споре с волевыми людьми и при серьёзной публике. В остальном подобное прекрасно блокируется стандартной аргументацией против перехода на личности и хамства.
8. Если демагог по велению судьбы обладает флагом модератора, админа, или даже хотя бы выступает в споре на стороне упомянутых, можно дождаться бана и выпиливания оппонента, после чего как раз и разразиться на тему «оппоненты так и не привели доказательств» или для большего жира, без какой-либо меры переиначить или довести до абсурда аргументацию оппонента, тут же её показательно разоблачив. Всё это при невозможности ответить, очевидно вызовет у оппонента боль ниже спины. Впрочем, сей вариант работает только при публике состоящей из верных хомячков и с гарантией 145% детектит демагога в глазах окружающих, поэтому в основном используется в огороженных местах вроде фан-клубов, политоты и прочих тусовок деятелей с активной гражданской позицией.
9. Если оппонент подкован в предмете спора и ловко парирует твои доводы, **обвини его в демагогии**, а развёрнутые и сложные аргументы назови запутанной софистикой. Так-как среднестатистический зритель не обладает какой-либо широкой эрудицией, то такое пройдёт на ура. Особо тонкие демагоги так же любят втихаря вбрасывать тезис «да вы не разбираетесь в предмете, чего вас слушать». Казалось бы, глупейшее обвинение, но грамотно использованное оно может в миг превратить развёрнутые аргументы в нубский флуд. В риторике всё это называется «отравлением источника».
Контрмера: если в адрес ваших доводов идут обвинения в софистике (и конечно же, если при этом они ей не являются), можно намекнуть оппоненту, что они ему просто неудобны и что он вообще их не читал. Еще можно осадить его за навешивание ярлыков. Попросить демагога конкретно указывать на ошибки, а не пытаться отравить аргументацию.
10. Обязательно называй оппонентов на Вы, именно с большой буквы. Не отходи от этого.
Контрмера: указать, что в случаях публичных сетевых споров подобное написание **неграмотно**.
11. Если тебе нечего ответить оппоненту, то следует тщательно проверить его сообщение на предмет **орфографических и пунктуационных ошибок**.
Контрмера: учить **матчасть** родной язык и не делать ошибок. Упомянуть о понятии «авторская пунктуация», которая допускает отклонения от общепринятых правил (осторожно, могут обвинить в высасывании из пальца!). Также спасает фраза: «Не смог привязаться к доводу — привязался к орфографии?»
 - Если на это применили указанную здесь контрмеру, то можно сказать, что если оппонент даже родной язык так плохо осилил, то он явно не блещет умом, а значит его мнение не то что правильным быть не может, а вообще не стоит ни копейки и суть полный бред.
Контрмера: «Если моё мнение такое уж неправильное и бредовое, то что же вы его всё ещё не опровергли своими аргументами?»
 - Если оппонент, отвечая вам, употребил выражение «граммар-наци», то обвини его в сравнении с нацизмом и **Гитлером** и засчитай ему автоматический слив по **закону Годвина**.
Контрмера: «Не знаю вашего закона, в Конституции РФ/Украины/Беларуси/%countryname% он не прописан». Стоит также обвинить оппонента в том, что у него кончились аргументы и он пытается выйти из спора, оставив за собой преимущество, пока ему самому не засчитали слив.
12. Если оппонент давит аргументацией, то можно сообщить ему: «Как вы ловко увиливаете от сути темы со всеми этими вашими данными, цифрами, ссылками, фамилиями, явками».
Контрмера: «Лолшто?»
13. Можешь как бы невзначай намекнуть на вероятную жизненную несостоятельность собеседника: «О, вы так умны! Жаль вас: должно быть, все ваше свободное время уходит на чтение умных книг, а с личной жизнью тью-тью...», «У умной женщины ум сосредоточен в голове, а у красивой — рассредоточен по всему телу». Попытка оппонента доказать обратное выставит его полным кретином.
Контрмера: не поддаваться на провокацию, а резко оборвать собеседника, обвинив в переходе на личности.
14. Обязательно навесь на оппонента ярлык «либераста», «совка», «кремлевского прихвостня», «еврея» и проч. (смотри по ситуации).
Контрмера: обвинить оппонента в абсолютно безосновательном навешивании ярлыков. Попросить

уточнить, по каким критериям оппонент навесил ярлык и пошатнуть стереотип, опровергнув несовпадающие мелочи (которые в любом случае будут, поскольку очень сложно найти человека со стереотипно-ярлычным мышлением).

15. Смело приписывай оппоненту мысли, которых у него даже в голове не было. Ты великий экстрасенс! Как вариант, припиши оппоненту некое абсурдное или слабое утверждение, после чего демонстративно разбей его. Легко отбивается прямым указанием именно на приписывание несуществующих мыслей и попытку быть экстрасенсом. Впрочем, нужно быть осторожным с опытными демагогами, так как те в ответ на указание, могут съехать на «я лишь развиваю ваши мысли, это исходит из вашей логики», что при должном усердии может связать мысли оппонента даже с совершенно не выходящими из них выводами.
Контрмера: «Если уж переходите на личности, так и переходите на мою личность, а не на ту, **какую вам удобно**». Следует попросить оппонента ткнуть пальцем, где вы сказали именно то, что он вам приписывает. При попытке как-то развить вашу мысль обвинить в натягивании чужой мысли на свою логику и попросить думать своей головой.
16. Если тебя прижали к стенке, то в зависимости от той позиции, которую занимает оппонент, обвини его в: непатриотичности/параноидальном страхе перед Западом, русофобии/агрессивном национализме, лизании властных жёпп/неуважении к законноизбранной власти и т. п. + стандартные «Вы в этом не разбираетесь», «Вы этого знать не можете», «Вы просто завидуете» и **«сперва добейся»**.
Контрмера: **проигнорировать**, можно упрекнуть в шаблонности мышления.
17. Если не сдержался и начал флейм, то следует тут же сделать бетонный покерфейс, после чего каждый свой пост сопровождать встречным обвинением во флейме. Собственно, «нет, ты!1» довольно примитивный детсадовский аргумент, но следует его сделать даже немного завуалированным и можно спокойно зеркалить даже самые обоснованные обвинения в твой адрес.
Контрмера: ненавязчиво намекнуть на интеллект собеседника, раз тот не нашел ничего лучше, чем прибегнуть к детсадовским аргументам.
18. Если демагог спорит с несколькими людьми, один из которых приводит совсем уж железные аргументы, то лучшим вариантом будет молча игнорировать любые его посты, в тоже время максимально нападая на его союзников, особенно если их аргументы слабы или у них их вообще нет. Вроде бы демагог и проигнорировал стопроцентные пруфы, но тем не менее ответил на какие-то реплики своих оппонентов и вроде бы ведёт дискуссию. В любой компании всегда найдётся похуист, который только поддакивает самым активным участником группы, поэтому в неравном споре демагог всегда сможет найти слабое звено.
Контрмера: Постоянно намекать на оставшиеся без внимания пруфы и просить на них ответить, вместо того чтобы выбирать лишь самых удобных для диалога оппонентов.
19. Кошернейший метод: заявить, что пациент готов отстаивать свою точку зрения только в Инете, а в реале будет мыслить и действовать прямо противоположным образом (например, зоозащитника обвини в том, что он громче всех будет возмущаться, когда безобидные собачки искусают ребенка; овуляшку заподозри в том, что она первая потребует выпереть из ресторана семью с развопившимся малышом, ибо он мешает ей проводить время в приятной обстановке и т. д.)
Контрмера: указать собеседнику на явно убогую попытку телепатии, и попытку решить за вас.
20. Можно сравнить тезис оппонента с каким-нибудь абсолютно ложным высказыванием («То, что вы правы, так же очевидно, как и то, что дважды два — пять» или «Если вы правы, то дважды два — пять»). Если оппонент после этого снова утвердит свой тезис, всем покажется, что он сам признал, что думает, будто дважды два — пять. Далее — аналогично предыдущему пункту.
Контрмера: выставить оппонента на посмешище публики, заявив, что «раз мой тезис верен, то этот человек, получается, всю жизнь думал, что дважды два — пять». Далее — аналогично этому пункту. Как вариант, опять-таки, призвать оппонента к ответу по существу.
21. Всегда пытайся найти компромат на оппонента, даже если в основе оно будут лежать субъективность и поверхностность. Главное, чтобы это порицалось тобой и возможно слушателями (если таковые имеются). К примеру, если спор происходит в социальной сети, то покопайся у оппонента на страничке и заяви что-нибудь, вроде «Я не знаю, можно ли составить адекватный диалог с человеком, который слушает Сектор Газа», «Как человек, которому нравятся Зелёный Слоник и Майнкрафт, вообще может в чём-либо разбираться?».
Контрмера: Обвинить демагога в переходе на личности и оффтопе. Как вариант, намекнуть ему на то, что об уме и компетентности человека по мелким интересам судят только ослы, но, если уж он взялся, то заодно может начать ставить диагнозы по юзерпику.
22. Заставить оппонента противоречить себе же: от этого не застрахован никто. Пять-шесть придирчивых вопросов, переиначивание ответов и вуаля! оппонент высказывает прямо противоположную точку зрения. Остается лишь назвать вещи своими именами, и продемонстрировать слив оппонента ему же.
Контрмера: *очень* тщательно следить за своими ответами, и почаще употреблять волшебную фразу: «Не надо додумывать все за меня».
23. Данный способ популярен у ТП обоого пола: при малейшей аргументации своей позиции, какой бы годной она не была, обвинить оппонента в занудстве.
Контрмера: «Судя по вашей логике, любой, кто в состоянии аргументировать свою позицию — зануда».
24. Не стесняйся использовать ваш спор как почву для далеко идущих выводов о личности и жизненном пути оппонента. Пускай ты впервые его видишь и раньше даже не слышал об этом человеке, или споришь о какой то мелочи с умудрённым в жизни старцем, всё это не должно помешать тебе с полной уверенностью делать выводы о полной жизненной несостоятельности оппонента или детектировать в нём совершенно любые личностные пороки только на основании того, что он просто

не согласен с тобою в данный момент.

Контрмера: Попросить демагога умерить пыл и издевательски поинтересоваться, не страдает ли он манией или аутизмом, если тема спора является для него важнейшим мериллом буквально всего на свете. Алсо, при таком раскладе действительно есть немаленький шанс нарваться на действительно поехавшего, ибо чрезмерный заскок на одной теме таки является одним из основных симптомов шизофрении и маниакального психоза. Здесь тоже можно указать на попытку представлять вашу личность, как удобно демагогу, а не как есть на самом деле.

25. Если ты ведёшь спор с иностранцем, особенно с таким, который не до конца владеет русским языком, то не бойся в наиболее неудачные моменты просто «переставать» его понимать. Даже если до этого вполне свободно вёл с ним диалог. Если оппонент не самый уверенный человек, то он просто растеряется, а если наоборот, то станет тратить драгоценное время на попытки поймать тебя за руку на жире, а не опровергать твои аргументы.

Контрмера: Сохранять максимальное спокойствие и как бэ в шутку поинтересоваться у демагога, что же он так резко перестал тебя понимать, хотя раньше свободно отвечал на твои посты. Если повезёт и демагог попытается как-то это объяснить, то тем самым он даст понять, что понял ваш предыдущий комментарий и фактически сам себя выдаст.

26. Если спор идёт об трактовках или оценках каких-либо явлений, в которых, никто из сторон, как говорится, свечку не держал, то не стесняйся постоянно об этом напоминать после каждого мнения, которое тебе не нравится. Беспроигрышность этого аргумента в том, что как бы оппонент не был близок к истине и насколько разумными были бы его логические рассуждения, он действительно всё равно не сможет говорить об этом со стопроцентной уверенностью. В научных кругах данная уловка называется «аргумент к незнанию», среди обывателя же это часто можно встретить в виде классического «это лишь ваше мнение!».

Контрмера: Напомнить демагогу, что в подобном споре его позиция является точно такой же субъективной интерпретацией и попросить перестать отвлекать внимание аудитории. Если демагог продолжит упорствовать, то можно ещё раз обратить внимание на аргументацию своей позиции и спросить у демагога, может ли он привести конкретные возражения по сути, а не только отделяться обобщёнными ответами. Если демагогу есть что сказать, то диалог продолжится в конструктивном русле. Если нет, то окружающие прекрасно увидят этот слив.

Применять все аргументы в свою пользу

Основной приём ведения демагогических споров. В любви и на войне все средства хороши, а так как демагогия — это, по сути, война мнений, здесь те же самые приёмы находят новое применение. Ни один широкомасштабный вопрос не имеет один правильный ответ, потому мнения на самые разные темы могут иметь равную силу с обеих сторон: как с поддержки, так и с опровержения. Именно поэтому для грамотного демагога все понятия равны, но некоторые — равнее, и можно ими манипулировать во благо своему собственному мнению, а грязных приёмов и лжи вообще не существует: война должна разгораться, всё остальное не имеет значения. Эти приёмы в основном применять немного сложнее, чем вышеописанные, но при грамотном применении все правила будут играть в пользу демагога.

Как применять все аргументы в свою пользу:

У демагога свои правила. Какие ему нравятся.

1. Используй слова и термины не чётко по смыслу, а в выгодном тебе значении, и подбирая максимально эмоционально окрашенные эпитеты: фашысты, либерасты, религиозные фанатики, безбожники без Христа в душе, чиновники-коррупционеры, душители свободы, враги народа (хотя уже не канают, но можно чуть изменить — враги «простого» народа — и готово) и т. д.
Контрмера: попроси оппонента придерживаться значений терминов в устоявшемся смысле, а не его примитивном сублимировании.
2. Если в посте оппонента 90% неотразимых аргументов, на которые нечего возразить, проигнорируй их. Затем найди слабое место в оставшихся 10% и раскрути его.
Контрмера: а) напусти на себя **похерфейс** и скажи: «Это несущественно, вернемся к сути». б) всегда пиши посты со 100% неотразимыми аргументами.
3. Чаще приводи некие непроверенные знания, какбэ известные тебе, но чтоб не совсем шокирующие, так как в этом случае запомнят и поймут на лжи. Помаленьку добавляй в дискуссию выгодные тебе полужафты-полужафты о том о сём как будто это всё достоверно известно. Будут слушать не перебывая, а завтра забудут. Если же спросят, а откуда это известно, либо уйди от ответа, либо вопросом на вопрос: «А что же Вы этого не знали?». Часто достаточно сказать: «Я это знаю! Мне это известно!». Или сослаться на источник — написано в *одной* такой-то книге (да и в библиотеку никто не пойдёт) или «писали в **прессе**».
Контрмера: проверить наличие источников в интернете и, если таких не обнаружится, открыто выразить недоверие к демагогу. Можно самому поиграть в демагога: со всеведущим видом заявить, что такой книги нет и потребовать сканы страниц или хотя бы их номера. Можно придумать что-нибудь обидное про демагога или его теорию и заявить, что вы прочитали об этом в (выдуманной) книге, а как только начнет требовать источник — «Ага, как сразу запели! Ну представлю я его вам, а сами-то свой источник представите, или как?».
4. На свете мало бесспорных истин, поэтому опытный демагог любой пост может повернуть против оппонента:
 - если кто-то высказывает экспертную оценку — скажи, что **это лишь его мнение**;
Контрмера: «**Есть мнение, и не только мое**, что мнение человека, отрицающего мнение

действительно знающих и понимающих что-то в данной области людей, неадекватно и не заслуживает внимания».

○ Если тебе приводят какие-либо факты — скажи, что **источник** недостоверен;
Контрмера: «Я вижу, что всё, что не соответствует вашей убогой гипотезе, недостоверно». Однако данная контрмера может применяться и самими демагогами, когда на критику источника нечего ответить, а надо.

○ Если говорят, что дважды два четыре — ответь, что это не аргумент.

Контрмера: как в примере выше, а при дискуссии в реальной жизни можно сказать: «В таком случае у меня для Вас есть **еще один**».

○ Если в ответ на отрицание, приводят примеры, заяви, что «да, вот это исключение. В остальном же как я и сказал/пара исключений дела не меняет» или поиграйся с «исключение только доказывает истину». Волшебная уловка для срачей на национальный вопрос.

Контрмера: Поиздеваться над логикой демагога, картинно применив этот аргумент к его словам. Как вариант, намекни демагогу, что он пытается уйти от неудобных аргументов, или что он коверкает понятие исключения, которое может доказывать истину только тогда, **когда правило эти исключения и подразумевает**.

○ Если предмет спора слишком абстрактен, чтобы в нём можно было найти единственно верную истину, то требуй этого от любой интерпретации, которая тебе не нравится.

Контрмера: Намекнуть демагогу, что в подобных дискуссиях любая теория принципиально непроверяема и его действия являются лишь попыткой отвлечь внимание от отсутствия аргументации у него самого.

5. Фраза: «Оппоненты так и не привели никаких доказательств» — лучший друг демагога. Не бойся использовать её, даже если непроверяемые доказательства были в каждой строке. Оппоненты всё равно ничего не смогут на это возразить.

Контрмера: «Чья бы корова мычала, твоя бы молчала».

6. Не бойся с наглой мордой заявлять, что **белое — это чёрное, а чёрное — это белое**. Как ни странно, доказать обратное очень тяжело.

Контрмера: предложить оппоненту несколько способов поделения его на ноль, или сравнить с не менее наглой мордой с такой же чужью («это так же верно, как то, что пингвины летают»).

7. **Высший пилотаж** — отредактировать свой пост уже ПОСЛЕ получения ответа, а затем спросить: «а где я такое писал?».

Контрмера: Издевательски хохоча, указать на строчку «сообщение отредактировал..» Или делать **нетривиально-заверенные скриншоты** страницы после каждого своего поста. Баттхерт горе-демагогу обеспечен.

8. Здравый смысл — то, что у демагога отсутствует в принципе: «ЕдРо — козлы, Путин — ангел» (и срать, что Путин — лидер ЕдРа). Доказывая тебе, что ты непроходимый придурок, оппонент потратит много времени и сил, и ему попросту будет не до загона тебя в угол.

Контрмера: Доказывая, что демагог придурок, обращаться не к нему, а к публике.

9. Ахинея — лучший друг демагога. Чем больше вы несёте ахинеи, тем лучше. Тем более, всегда найдутся те, кто среагирует и встрянет в разговор, и начнётся что-то совсем безумное. Кроме того, оппонент может просто плюнуть и уйти, а это, можно сказать — чистая победа.

Контрмера: призвать к ответу по делам, пригрозив засчитать слив.

○ **Знаменитая защита Чубакки** (англ. *Chewbacca defense*) — вымышленная стратегия судебной защиты, которая использовалась адвокатом Джонни Кокраном в эпизоде сатирического сериала «**Южный парк**» «Шефская помощь». Смысл и аргументация этого вида защиты призваны поставить присяжных в недоумение. «Защита Чубакки» является пародией на заключительный аргумент Кокрана в деле О. Джей Симпсона.

Контрмера: пока демагог применяет этот аргумент на ваши доводы, применить такой же аргумент **на его аргумент**.

10. Заведи побольше **клонов** и создавай «общественное мнение», которое тебя поддерживает, оскорбляй оппонента через какого нить выделенного клона. Посылай в дискуссию как можно больше высказываний типа — «Да это же очевидно, ну как Вы этого не понимаете!». Помни, механизмы подчинения мнению большинства — сильнейшее оружие.

Контрмера: «не смогли справиться в одиночку — позвали себе подобных?».

11. Если оппонент проигнорировал какой-то ваш довод, можно издевательски поинтересоваться, не согласен ли он с проигнорированным (к примеру, «Ты долбоеб, твоя мать шлюха!», «Моя мать вполне нормальна!», «То есть, ты не отрицаешь, что ты долбоеб?»), причем делать это постоянно, в результате чего оппонент вместо нападения перейдет в оборону.

Контрмера: все так же давить на что-то одно и помнить о спокойствии.

12. Не бойся передёргивать и вообще использовать источники как тебе нравится. Надмозговые переводы интервью, выдёргивание слов из контекста, а то и вовсе подтверждение источником того, о чём в нём даже не упоминается — чувство себя свободно, главное тут же прерывай с криками «я свои источники привёл, а где же ваши??77» любые попытки обратить внимание на то как вы используете пружины.

Контрмера: Не давать демагогу отвести внимание и продолжать указывать на его манипуляции с источником, стараться их разбирать и обсуждать, а не идти на поводу у «привёл ссылку = автоматически доказал».

13. Если кончились аргументы, можно сравнить свой тезис с какой-нибудь общеизвестной истиной («Я прав, это так же очевидно, как и то, что дважды два — четыре»). Если оппонент после этого возразит, то можно будет ткнуть его в то, что он якобы опровергает то, что дважды два — четыре, из чего сделать вывод о его интеллекте и образованности (вернее, об их отсутствии) и, пользуясь этим,

признать тезис оппонента чушью.

Контрмера: сказать, что между двумя тезисами оппонента нету никакой связи. Также можно заявить, что у оппонента кончились аргументы и призвать его к ответу по существу, пригрозив засчитать слив.

- Если же этот аргумент был применён к самому демагогу, то он может научно опровергнуть эту общеизвестную истину (в троичной системе счисления дважды два — одиннадцать, температура кипения воды с уменьшением внешнего давления уменьшается, Земля имеет форму не шара, а геоида). Тонкость тут в том, что в обычной жизни такие вещи, как систему счисления или внешнее давление, меняются редко, так что когда говорят «дважды два — четыре», то имеют в виду именно десятичную систему счисления. Но формально получается, что такие подробности не указаны, посему демагог имеет полное право придирается к подобным мелочам.

Контрмера: Имея дело с математикой, физикой и другими точными науками, всегда предоставлять все подробности («Я прав, это так же очевидно, как и то, что в десятичной системе счисления дважды два — четыре»).

Контрмера на контрмеру: Придирается дальше: в кольце вычетов по модулю три дважды два — один и т. д. Пусть нагромождает фразу дальше: «В линейном алгебраическом пространстве в поле вещественных чисел при использовании десятичной системы счисления при определении операции умножения стандартным способом два умножить на два равно четырём», а после этого обвинить в том, что очевидные вещи объясняет заумным способом.

Как это прекратить: «Хватит уже пудрить всем мозги. Давайте ближе к делу», указать на попытку отвести тему вместо приведения аргументов и тоже пригрозить засчитать слив.

14. Закончил аргументы — юзай аналогии! Если оппонент тебе намекает на это, скажи, мол, что для него стараясь: иначе до него не дойдёт вся мысль твоей позиции.
Контрмера: опять же, сказать, что между двумя тезисами оппонента нету никакой связи, даже если эта самая связь очевидна.
15. Если ты ведёшь монолог или пишешь статью, то создай себе воображаемого оппонента (или группу оппонентов; см. выше про подмену тезиса). Намеренно делай его полным идиотом и приписывай самые примитивные и клюквенные аргументы, после чего с лёгкостью опровергай их.
Контрмера: Скажи демагогу, что его попытка неубедительна и попроси его подискутировать в комментариях, но уже с реальным оппонентом. Если пациент анально огорожен, попробуй запилить ответную статью, впрочем это далеко **не всегда срабатывает**, особенно если демагог — важная шишка.
16. Попытайся укрепить свою позицию сославшись на авторитетов и гениев (желательно прошлого) — «А вот Чехов считал точно так же», «Эйнштейн был бы со мной солидарен». Цитаты и мнения великих людей оказывают на публику поистине магическое влияние.
Контрмера: Проверить на достоверность мнение авторитета приведённое демагогом. Поинтересоваться у демагога или выяснить самостоятельно — действительно ли авторитет разбирался в освещаемом вопросе, так как мнение лирика (каким бы гениальным он не был) в физике имеет весьма малое значение, впрочем как и мнение физика в лирике. Можно также выяснить было ли это мнение действительно «благодаря», а не «вопреки». Поскольку глупости порой делают даже великие, можно указать на это обстоятельство: «Ну, а великий Жан-Жак Руссо бегал по улицам полуголый и просил его выпороть. Хотите, я для вас ремень сниму?», затем пояснить нелепость такого аргумента
17. Грамотный демагог знает, что для подтверждения собственной теории достаточно найти слабые места в теории оппонента (неважно — надуманны они или реальные). «Официальная наука не может объяснить паранормальные явления и логично предположить, что они происходят из-за торсионных полей».
Контрмера: Объяснить демагогу, что «недостатки» одной теории ни в коем случае не подтверждают состоятельность другой.
18. Начиная дискуссию серьёзно. Изложи несколько простых и известных публике фактов, а затем после них сморозь какую-нибудь хуету или отсебятину по теме с таким же серьёзным видом. Это очень эффективно, люди будут верить тебе по инерции. «Вода — неорганическое соединение, состоит из двух атомов водорода и одного атома кислорода, она не имеет цвета, запаха и вкуса, но обладает особой памятью.» Олсо, можно чередовать правду с ложью.
Контрмера: «Эй, а куда это вас понесло?», «Начали за здоровье, а закончили за упокой».
19. Дискредитация (зашквар) аудиторией. Если твой оппонент защищает какой-либо объект или явление, то попытайся очернить это вспомнив о наиболее убогой части сторонников этого объекта/явления. «В доту играют тупые школьники, дота — говно», «Бродского котируют тупые пёзды, Бродский — бездарь».
Контрмера: «В семье не без урода, конечно, но как это сказывается непосредственно на качестве?»
20. Уловка Галилея. Если прижали тебя к стенке — это повод поставить себя в положение мученика за Правду. Пожалуйся, что твой оппонент — быдло, гонящее высокие материи из-за их непонятности или невыгодности для него. Вариант: «Жыды всегда объявляют сумасшедшим того, кто раскрывает правду о них!» — пусть даже твои аргументы и в самом деле поехавшие.
Контрмера: «Факт, что над некоторыми гениями смеялись, не подразумевает, что все, над кем смеются, являются гениями. Они смеялись над Колумбом, они смеялись над Фултоном, они смеялись над братьями Райт. Но они также смеялись над клоуном». — К. Саган.
Другой вариант: Упрекнуть демагога в том, что он неубедителен и перекладывает с большой головы на здоровую. Честно ответить ему «Но вы можете меня убедить», показать заинтересованность темой и попросить привести максимально обоснованные факты и источники, а не напускные эмоции и не подтасовку.

21. Быдлярская разновидность предыдущего приёма. Некоторые природой обиженные особи не могут вести диалог без примитивных оскорблений, за что вполне предсказуемо отправляются в бан. Факт того, что их отправили подальше, словно мусор, они расценивают как победу (мол, его оппоненты такие дебилы, что не сумели аргументировать свою позицию и применили силу), а иногда коллекционируют у себя скриншоты, демонстрирующие, кому они в тапку срели и где им по еблу дали.
- Контрмера:* помни, что ты **не обязан** во что бы то ни стало переубеждать оппонента, особенно если это дегенерат, который не настроен воспринимать твои доказательства и, возможно, даже не в силах их понять, как пятиклассник не может вникнуть в суть доказательства Великой теоремы Ферма.
22. В спорах на политику, религию и вообще какие-либо явления в социуме, очень поможет так называемая «апелляция к морали», когда любой аргумент можно объявить «аморальным» и незаметно навесить на оппонента какие-нибудь обидные ярлыки, в независимости от контекста спора или его темы. Классические приёмы этого типа применение современной морали к событиям прошлого, вне того, считалось ли это нормой тогда или нет, также перенос морали на природу и наоборот, например, любимые аргументы веганов уровня «есть животных аморально», хотя человек по природе всеядный и это часть его природы, или наоборот, заявление, что убийство это нормально, потому что человеку естественно убивать себе подобных. Классикой такой уловки является расхожий стереотип времён советов, что богатые не имеют права получать больше денег чем рабочие, так-как они «сидят за столом», а не трудятся за станком на заводе".
- Контрмера:* разъяснить демагогу разницу между природой и человеческим обществом, или попросить не апеллировать к эмоциям слушателей вне контекста вопроса.
23. В арсенале популистов ещё с давних времён есть такое оружие как «эмоционально заряженная лексика» или по другому говоря, «игра терминологией». Фишка этой уловки заключается в том, что аргументы оппонента в словах демагога либо постоянно негативно переиначиваются, либо его позиция и аргументы каждый раз демонстративно утрируются, до такой степени, что их уже просто невозможно воспринимать нейтрально. Например, если оппонент упорно стоит на своей позиции и вам не удаётся его потеснить, то нужно сказать, что он «одержим» или «фанатичен в своей одержимости»; если же оппонент атакует вас мощной аргументацией, на которую вам нечего ответить, то скажите, что на вас «агрессивно набросились», и т. д. Это работает, потому что эмоциональные слова и сигналы выглядят гораздо ярче и более хорошо запоминаются, поэтому, насколько бы сильно демагог не театральничал, у людей всё равно отпечатается в памяти и восприятии «одержимый фанатизм» и «агрессивно набросились».
- Контрмера:* попросить демагога прекратить апеллирование к эмоциям и попытки прикрыть отсутствие аргументов с помощью громких речей и театрального поведения, чем это всё собственно и является. Навесить ему противоположный ярлык (например, в ответ на «одержимость» можно назвать демагога «бесхребетной мямлей»), а при попытке отбрехаться все так же указать демагогу, чья бы корова здесь мычала.

Другие правила демагогов

Б. Каценеленбаум, «Демагогия: опыт классификации»

1. Демагогия без нарушения логики

1. Пропуск факта, подозревать о котором слушатель не может, но который меняет кажущийся очевидным вывод. Пример: «Н. открыл три кометы. Является ли он крупным ученым?» «Моя теща открыла пять комет». Пропущено: «моя теща – ученый с мировым именем».
2. Пропуск фактов, который виден и заполняется слушателями «по очевидности», что приводит к неверному заключению. Пример: на заседании кафедры обсуждается вопрос об ошибке в лекции доцента Н. Выясняется, что ошибки не было. Решено повысить уровень преподавания. В отчете о заседании приводятся только первая и третья фразы.
3. Пропуск фактов, меняющий вывод; об этом пропуске слушатель может догадаться, только если он не доверяет докладчику. Пример: «Теорему, которую доказал Н., я тоже доказал». Пропущено: «я доказал ее позже».
4. Создание недоверия у слушателей к какому-либо факту посредством соответствующих словесных оборотов. Вот пример такого нагнетания недоверия «по степеням»: «Произошло событие А», «Мне сообщили, что произошло событие А»; «Мне пытались внушить, что произошло событие А»: «Мне назойливо внушали, что якобы произошло событие А. Впрочем, было известно, что проверить это утверждение я не могу».

2. Демагогия с незаметным нарушением логики

1. Используется известная еще древним философам логическая ошибка, когда временная связь между двумя событиями толкуется как причинно-следственная («после этого – значит, вследствие этого»). Пример: «После моего выступления голосование подтвердило мою правоту», – но говорящий не указывает, что в своем выступлении он лишь поддержал общепринятую точку зрения.
2. Из А следует В либо С, но вариант С не упоминается. Пример: «Если вы не согласны со мной, значит, вы согласны с Н.» – на самом деле я могу иметь третье мнение.
3. Подразумевается, что если из А следует В, то из В следует А (т. н. «подтверждение консеквента»). Пример: «Все бездельники владеют демагогией, Н. владеет демагогией, следовательно, он бездельник».

3. Демагогия без связи с логикой

1. Использование словесных блоков «одноразового действия» («вы сами понимаете, что...», «вы же

умный человек и не можете не понимать, что...», «не считаете же вы, что не можете ошибаться», «это – не наука!» и много других).

2. Ответ не на заданный, а на близкий вопрос. Пример: «Можно ли верить утверждению докладчика, что он доказал ошибочность этой теоремы? – Я знаю докладчика как хорошего семьянина и общественника».
 3. Ссылка на авторитет неспециалистов. Пример: «Моя теорема очень понравилась народному артисту Н., а какой-то м.н.с. доказывает, что она неверна!».
 4. Смешение в одной фразе верного и неверного утверждений. Пример: «На семинаре вы не выступили и не опровергли докладчика, так как боитесь его!». Между тем ошибка в докладе была указана первым же выступавшим.
 5. Неверное утверждение содержится в постановке вопроса. Пример: «Почему вы молчали на семинаре, когда вас критиковали?» – спрашивают человека, который не был на семинаре.
 6. Признание своих мелких и несущественных ошибок. (В ответ на замечание, что теорема ошибочна: «Действительно, доказывая теорему, я сделал грамматическую ошибку»).
4. **За границей собственно демагогии** (переходная область между демагогией и ложью)
1. Силовая демагогия (по Крылову: «Ты виноват уж тем, что хочется мне кушать»).
 2. Шантаж, иногда относящийся даже не к самому оппоненту. Пример: «Вы правы, доказывая, что Н. не виноват в том, в чем я его обвиняю. Но если вы будете на этом настаивать, то я предъявлю ему другие, более серьезные обвинения. Вы докажете свою правоту, но погубите его».
 3. Срыв дискуссии, перевод ее в скандал (истерика, жалобы типа «Меня травят», «Меня оскорбляют», оскорбления оппонента, обвинение его в демагогии)

К. Чапек, «Двенадцать приемов литературной полемики или Пособие по газетным дискуссиям»

1. **Despicere** (*смотреть свысока* — лат.) состоит в том, что участник диспута должен дать почувствовать противнику свое интеллектуальное и моральное превосходство, иными словами, дать понять, что противник — человек ограниченный, слабоумный, графоман, болтун, совершенный нуль, дутая величина, эпигон, безграмотный мошенник, лапоть, плевел, подонок и вообще субъект, недостойный того, чтобы с ним разговаривали. Такая априорная посылка дает вам затем право на тот барский, высокомерно-поучающий и самоуверенный тон, который неотделим от понятия «дискуссия».
2. **Termini** (**терминология** — лат.) заключается в использовании специальных полемических оборотов. Если вы, например, напишете, что господин Икс, по вашему мнению, в чем-то неправ, то господин Икс ответит, что вы «вероломно обрушились на него». Если вы считаете, что, к сожалению, в чем-то не хватает логики, то ваш противник напишет, что вы «рыдаете» над этим или «проливаете слезы». Аналогично этому говорят «брызжет слюной» вместо «протестует», «клеветает», вместо «отмечает», «обливает грязью» вместо «критикует», и так далее. Будь вы даже человек на редкость тихий и безобидный, словно ягненок, с помощью подобных выражений вы будете наглядно обрисованы как субъект раздражительный, сумасбродный, безответственный и отчасти ненормальный.
3. **Caput canis** (здесь: **приписывать дурные качества** — лат.) состоит в искусстве употреблять лишь такие выражения, которые могут создать об избиваемом противнике только отрицательное мнение. Если вы осмотрительны, вас можно назвать трусливым; вы остроумны — скажут, что вы претендуете на остроумие; вы склонны к простым и конкретным доводам — можно объявить, что вы посредственны и тривиальны; у вас склонность к абстрактным аргументам — вас выгодно представить заумным схоластом, и так далее.
4. **Non habet** (здесь: **констатировать отсутствие** — лат.). Если вы серьезный ученый, над вами легко одержать победу с помощью третьего приема, заявив, что вы тугодум, болтливый моралист, абстрактный теоретик или что-нибудь в этом роде. Но вас можно уничтожить и прибегнув к приему Non habet. Можно сказать, что вам не хватает тонкого остроумия, непосредственности чувств и интуитивной фантазии. Если же вы окажетесь именно непосредственным человеком, обладающим тонкой интуицией, вас можно сразить утверждением, что вам недостает твердых принципов, глубины убеждений и вообще моральной ответственности. Если вы рассудочны, то вы ни на что не годитесь, так как лишены глубоких чувств, если вы обладаете ими, то вы просто тряпка, потому что вам не хватает более высоких рациональных принципов. Ваши подлинные свойства не имеют значения — нужно найти, чего вам не дано, и втоптать вас в грязь, отправляя от этого.
5. **Negare** (здесь: **отрицать наличие** — лат.) состоит в простом отрицании всего вашего, всего, что вам присуще. Если вы, к примеру, ученый муж, то можно игнорировать этот факт и сказать, что вы поверхностный болтун, пустозвон и дилетант. Если вы в течение десяти лет упорно твердили, что (допустим), верите в чертову бабушку или Эдисона, то на одиннадцатом году о вас можно заявить в полемике, что никогда еще вы не поднимались до позитивной веры в существование чертовой бабушки или Томаса Альвы Эдисона. И это сойдет, потому что непосвященный читатель ничего о вас не знает, а посвященный испытывает чувство злорадства от сознания, что у вас отрицают очевидное.
6. **Imago** (здесь: **подмена** — лат.) заключается в том, что читателю подсовывается некое невообразимое чучело, не имеющее ничего общего с действительным противником, после чего этот вымышленный противник изничтожается. Например, опровергаются мысли, которые противнику никогда и не приходили в голову и которых он, естественно, никогда не высказывал; ему показывают, что он болван и глубоко заблуждается, приводя в примеры действительно глупые и ошибочные тезисы, которые, однако, не принадлежат ему.
7. **Pugna** (**избиение** — лат.) основан на том, что противнику или концепции, которую он защищает, присваивают ложное название, после чего вся полемика ведется против этого произвольно взятого термина. Этим приемом пользуются чаще всего в так называемых принципиальных полемиках.

- Противника обвиняют в каком-нибудь непотребном «изме» и потом разделяются с этим «измом».
8. **Ulisés** (Улисс (Одиссей) — символ хитрости — лат.). Главное в нем — уклониться в сторону и говорить не по существу вопроса. Благодаря этому полемика выгодно оживляется, слабые позиции маскируются и весь спор приобретает бесконечный характер. Это также называется «изматывать противника».
 9. **Testimonia** (**свидетельства** — лат.) основан на том, что иногда удобно использовать ссылку на авторитет (какой угодно), например, заявить — «еще Пантагрюэль говорил» или «как доказал Трейчке». При известной начитанности на каждый случай можно найти какую-нибудь цитату, которая наповал убьет противника.
 10. **Quousque...** (**доколе...** — лат.) аналогичен предыдущему и отличается лишь отсутствием прямой ссылки на авторитет. Просто говорят: «Это уже давно отвергнуто», или «Это уже пройденный этап», или «Любому ребенку известно», и так далее. Против того, что опровергнуто таким образом, не требуется приводить никаких новых аргументов. Читатель верит, а противник вынужден защищать «давно опровергнутое» — задача довольно неблагодарная.
 11. **Impossibile** (здесь: **нельзя допускать** — лат.) — не допускать, чтобы противник хоть в чем-нибудь оказался прав. Стоит признать за ним хоть крупицу ума и истины — проиграна вся полемика. Если иную фразу нельзя опровергнуть, всегда еще остается возможность сказать: «Господин Икс беретса меня поучать...», или «Господин Икс оперирует такими плоскими и давно известными истинами, как его «открытие...», или «Дивись весь мир! Слепая курица нашла зерно и теперь кудахчет, что...». Словом, всегда что-нибудь да найдется, не так ли?
 12. **Jubilare** (**торжествовать** — лат.) — один из наиболее важных приемов, и состоит он в том, что побоя всегда нужно покидать с видом победителя. Искушенный полемист никогда не бывает побежден. Потерпевшим поражение всегда оказывается его противник, которого сумели «убедить» и с которым «покончено». Этим-то и отличается полемика от любого иного вида спорта. Борец на ковре честно признает себя побежденным; но, кажется, ни одна еще полемика не кончалась словами: «Вашу руку, вы меня убедили».

Эдмон Ростан. Сирано де Бержерак

Тон описательный

«Да это пик! Утес! Мыс! Что я — и не мыс, а полуостров целый!»

Тон любопытный и несмелый

«Позвольте вас спросить, что это за предмет — Чернильница или футляр для ножниц?»

Изящный тон

«Какая из художниц
Ему дала такой румяный цвет?»

Любезный

«Верно, вы большой любитель птичек?
Чтоб не нарушить их излюбленных привычек,
Вы приготовили насест удобный им».

Тон озабоченный

«Скажите, неужели,
Когда вы трубку курите в постели,
Соседи не спешат, заметив этот дым,
Скорее заливать с пожарным к вам насосом?»

Предупредительный

«Смотрите вы за носом —
Иль перевесит он, и прямо головой
Ударитесь вы вдруг о камни мостовой».

Тон нежный

«Милый нос! Он не боится света?
Чтоб он не потерял пленительного цвета
От солнца жаркого весны,
Вы зонтичек ему бы заказать должны».

Тон педантичный

«Тот лишь зверь мудреный,

Которого Аристофан ученый
Зовет *гипокампелефантокамелос*,
В глубокой древности имел подобный нос».

Тон щеголя

«Ага! Всегда поклонник моды,
Я вижу, изобрел ты вешалку для шляп?
Удобно, нету слов, и класть не надо в шкаф!»

Тон эмфатический

«О чудеса природы!
О нос! Чтоб простудить тебя всего,
Не хватит ветра одного:
Нужны тут, грозны и сердиты, Вихрь, буря, ураган, циклон!»

Лирический

«Ваш нос труба, а вы тритон,
Чтобы участвовать в триумфе Амфитриты!»

А вот наивный тон

«Прекрасный монумент!
Когда для обозренья
Открыт бывает он?»

Тон недоверчивый

«Оставьте ухищренья!
Отлично знаю я, что нос ваш накладной».

А вот вам тон умильный

«Какою вывеской чудесною и стильной
Для парфюмера мог ваш нос служить!»

Почтительный

«Давно ль, позвольте вас спросить,
Вы этой башнею владеете фамильной?»

Тон деревенский

«Э! Да это нешто нос?
С чего ж бы это так он перерос? —
— Эх, ты! Не видишь, что ль, разиня,
Что это репа, а не то так дыня?»

Военный тон

«Штыки вперед!»

Практический

«А я для вас совет имею:
Хотите разыграть ваш нос вы в лотерею?
Кто выиграет, тот,
По правде, выигрыш большой себе возьмет!»

И, наконец, разыгрывая драму

И подражая пылкому Пираму
Вопить в слезах: «Вон он! Взгляните на него!
Нарушил этот нос — кто отрицать посмеет? —
Гармонию в чертах владельца своего.
Сам от измены этой он краснеет!..»

Альтернативный перевод:

Тон описательный — так шутит новичок

Как называете вы этот полуостров,
Который вырос между ваших щек?

Развязный тон, каким острят друзья

Вам из стакана пить нельзя —
Побьет ваш нос посуду вашу!
Позвольте подарить вам чашу?

Или почтительно-умильный;

Вы этой башнею фамильной
Давно владеете?

Наивный

С дальних мест
Вы этот монумент везли для дам столичных?

Любезный

Сударь любит птичек?
Он приготовил им вместительный насест!

Ехидный

Это что? Крючок для шляп? Удобный!
Платить не надо в гардеробной!

Тон нежный

Боже мой! От дождичка и ветра
Вы заказали зонтичек ему?

Тон удивленный

Извините, это
Вам одному?

Доброжелательный

В пылу житейских гроз,
Фиаско потерпев в каком-нибудь вопросе,
Вам нелегко повесить нос,
Зато легко повеситься на носе!

Язвительный, чуть в сторону и косо

Но, сударь, вам решительно везет:
Не видя дальше собственного носа,
Вы все же видите широкий горизонт!

Практический

Советовать вам смею
Для носа вашего устроить лотерею;
Я вам скажу с открытою душой,
Что получивший вещь такую
Имел бы выигрыш большой,
Имея радость небольшую.

Правила обосравшегося тролля.

Если же тебя вдруг раскусили и заклеями троллем, то не сдавайся, выход есть!

Если ты осознал, что обосрался, укажи всем на свой *победный* пост и убеди всех, что обосрались твои противники. Используй побольше оскорблений, чтобы противник обиделся и осознал свою уёбищность. Не давай противнику шанса оставить последнее слово за собой. Последнее слово должно быть за тобой. Это правило обосравшегося быдла действует и в случае обосравшегося тролля.

Постоянно жми F5 и отвечай всем, кто обращает на тебя внимание. Главное побольше оскорблений. Это уводит от темы дискуссии, в которой сказать уже нечего. Переход на личности — спасательный круг обосравшегося тролля. Похуй, что переход на личности на анонимном форуме бессмысленен.

Как бороться

«В борьбе с демагогией побеждают демагоги. »

— *Аркадий Давидович*

Способ **намба ван** — **взять и уебать**.

Способ второй — просто игнорировать.

Способ три — использовать приведённые способы отражения того или иного приёмчика демагога.

Способ четыре — говном/**нечистью шайтановой** заочно. Демагоги — или тролли или проплаченные шлюхи, которым заплатили, чтобы они говорили херню. Мы говорим о первом варианте, а значит просто запасаемся попкорном и наблюдаем за тем, как хомячки негодуют. Либо можно примазаться к троллю (во всём с ним соглашаться или, наоборот, в его же стиле опровергать все его же «аргументы»). 200% LULZ гарантировано.

Способ пять — важные споры проводить только в присутствии арбитра и чётко фиксировать, к чему пришли. Так устроены теологические или научные диспуты, например — оппоненты долго и очень деликатно обсуждают проблему, выискивая проблемные места. Наконец, в случае суда (который, по идее, диспут между прокурором и адвокатом) приходится поступать ещё радикальнее: ставят судью, чтобы фильтровал демагогию, и присяжных, чтобы проголосовали, кто прав. Но даже в том идеальном случае, когда всё прошло грамотно, подсудимый остаётся при своём мнении. Что намекает.

Известные пользователи

- **Эталон** — дяденька в наушниках
- **Юлия Леонидовна Латынина**
- **Юлия Владимировна Тимошенко**
- **Владимир Вольфович Жириновский**
- **Владимир Владимирович Путин**
- **Анатолий Борисович Чубайс**, несогласные могут послушать любое его интервью в зомбоящике. Затроллить его еще никому не удавалось, несмотря на лютую любовь быдла. Либо он просто прекрасный полемист без демагогии, ибо отстаивает то, в чем уверен и имеет твердую, обоснованную позицию.
- **Владимир Рудольфович Соловьёв**
- **Геннадий Андреевич Зюганов**
- **Валерия Ильинична Новодворская**
- **Дмитрий Юрьевич Пучков**
- **Невзоров** — этот еще и беспощадно давит эрудицией и латынью (хотя высшего образования не имеет, в фактах путается, а латынь знает на уровне «открыл словарь — нашел слово»).
- **Руслан Карманов**
- **Фриц Морген**
- **Ксюшка Соб-чак[1]** + ~~две овцы~~ коммент от Катеньки Гондон.
- **Ирина Муцуовна Хакамада**
- **Сергей Ервандович Кургинян**
- **Анатолий Александрович Вассерман**
- **Николай Карлович Сванидзе**
- **Леонид Михайлович Млечин**
- **Профессор**, хотя тут скорее от непонимания той хуйни, которую несет
- **Михаил Чечетов** — пиар-орган **Профессора**. Своей деятельностью умудрился заипать журналамеров, в результате чего оные его забанили для всей страны.
- **Алексей Навальный**
- **Адольф Алоизович Гитлер**
- **Йозеф Фридрихович Гёббельс**
- **Авраам Болеслав Покой**
- **Николай Стариков**
- **Дмитрий Киселёв**
- **Лев Троцкий**
- **Эльдар Муртазин**

См. также

- **Аргументация в полемике**
- **Троллинг**
- **Пропаганда**
- **Сперва Добейся**
- **Улавливаешь?**
- **Сосни-ка хуйца, быдло**
- **Твоя мать — шлюха**
- **Защита Чубакки**
- **Женская логика**

- Список мицголизмов
- NO U

ССЫЛКИ

- Классификация демагогических приёмов от писателя Юрия Нестеренко
- Карел Чапек. Двенадцать приемов литературной полемики или Пособие по газетным дискуссиям
- Артур Шопенгауэр. Эристика, или искусство побеждать в спорах
- Демагогические шаблоны
- **❗ Пример неудачного применения**
- Статья 1989 г. в винрарном журнале «Наука и жизнь»
- Как оболтусу блеснуть в дискуссии с умным и знающим
- Очень тонкий троллинг на примере научного холивара
- Школа манипулятивных техник от Господина ПЖ
- Вортедо
- Как распознать идиота во время дискуссии
- Демагогия: опыт классификации
- Черная риторика: Власть и магия слова автора Бредемайер Карстен
- Логическая уловка
- Софизм
- Парадокс
- Демагогия



Универсальные ответы

265 42 An Hero Battleloads Boku no Pico By design Cool story bro Current 93 Deal with it
 Dev/null Do a Barrel Roll DO IT FAGGOT GET OUT GNU Emacs GTFO HA HA HA, OH WOW
 НАНАНА DISREGARD THAT, I SUCK COCKS Haters gonna hate I dunno LOL IMHO It's Magic
 Jedem das Seine JFGI Kill it with fire Lurk moar Make me unsee it NO U
 Not Your Personal Army Nuff said O RLY? OK One-liner PS3 has no games RTFM
 Sad but true Stick it in her pooper Tl;dr U MAD Use the Force, Luke Where is your X now?
 Who are you to fucking lecture me? X должны страдать X не умер
 Your resistance only makes my penis harder А был ли мальчик? А если бы вас так? А то!
 А у вас негров линчуют! Абаснуй Авотхуй Анус себе дёрни, пёс АПВОВНВ АПВС
 Апелляция к возрасту Апстена Битва слона с китом Будь мужиком Быстро, решительно!
 В морг ВА Ваше мнение очень важно для нас ВиО Во-первых, ты хуй и говно Все ебанулись
 Все пидорасы, а я — д'Артаньян Всем похуй Вы просто ненавидите всё русское
 Голос со стороны парашаи Горизонт завален Дальше не читал Детектор Диагноз по юзерпику
 Доведение до абсурда Есть мнение Желание левой пятки Жопа на юзерпике
 За Вами уже выехали Забухай, ёпт Закон Дэнта ЗАТКНИСЬ СУКА Зато мы делаем ракеты
 Ибо ваистену Ибо нехуй Из общих соображений Книга лучше Конь в пальто Кот бы говорил
 Кто все эти люди? Кто вы такие? Я вас не знаю Кто не с нами, тот против нас Курица не птица
 Лизни розетку Люди, я прочёл ваши дневники Миллионы не могут ошибаться Мне вас жаль
 Мне насрать на твое мнение Много чести Мост в Терабитию Муля, не нервируй меня!
 Мы работаем над этим

Еда

11 сентября Ache666 Alt-Right Avatar Beon.ru Boku no Pico Butthurt Championat.com
 Check you Chris-chan Cruel Addict Du Volon Fandom He Will Not Divide Us Leyla 22
 Limp Bizkit Lingqiyao Linkin Park Megadeth MISS HOLLYWOOD Noize MC Project N.I.G.R.A.
 Pussy Riot Ray William Johnson Rsdn.ru Rutracker.org SupLisEr VIP X не умер
 Yandere Simulator Zeitgeist Аббатус Авраам Болеслав Покой Адольфыч Алиса Алкснис
 Аллан999 Альбац Альберт Акчурин Андерс Брейвик Андрей Лаптев Андрей Сквородников
 Анна Бешнова Апач Бабка АТС Багиров Бачинский Белоцерковская Белый Колонизатор
 Бобби Котик Бодибилдинг Болашенко Бурление говн Валерий Назаров Варракс
 Леонид Василевский Ватник Веганы Миша Вербицкий Винилофилия Виталик
 Вован Метал Высер Генопил армян Германыч Глобальное потепление Гоблин Гага

Говнаръ Говно Город Снов Гринпис Гутник Дед ИВЦ Джеттейм Джигурда
Джипсилиля Диванные войска Доброволец Друмба Дэниел Петрик Евровидение Еда
Женя Духовникова Жертвы пранка Закон По Змагар Знаменитость российского уровня
Иван Гамаз Иван Охлобыстин ИГИЛ Илья Фарафонов Император двачей Индусский код
Инна Жиркова Кавказ-Центр Кактус Карикатуры на Мухаммеда Карина Будучьян
Кинопоиск Коммуняки