

ПЁТР ЖДАНОВ

ДЕБАТЫ.

ИСКУССТВО ПОБЕЖДАТЬ

*Посвящается
Николаю Смирнову,
лучшему другу автора*

УДК 808.53
ББК 83.7
Ж42

ОГЛАВЛЕНИЕ

*Художник Елена Пак
Обложка Виолетта Постнова*

Жданов, П.

Ж42 Дебаты. Искусство побеждать [Текст] / П. Жданов. — Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2009. — 302 с.

ISBN 978-5-904179-99-1

Практическое пособие «Дебаты. Искусство побеждать» обобщает опыт ведущих международных специалистов в области дебатов, ораторского искусства и коучинга; содержит уникальную теоретико-методическую базу обучения парламентским дебатам, не имеющую мировых аналогов.

«Дебаты. Искусство побеждать» учит формировать и отстаивать собственную позицию по различным вопросам, непринужденно беседовать и эффективно доносить свои мысли до целевой аудитории. Главы книги снабжены тренингами для глубокого усвоения и практического применения теоретических знаний.

Рекомендуется участникам программы «Дебаты» любой квалификации, а также широкому кругу читателей, заинтересованных в развитии своих коммуникативных способностей.

УДК 808.53
ББК 83.7

ISBN 978-5-904179-99-1

© Жданов П., 2009
© Актуальная литература, 2009

От автора.....	4
Предисловие члена Совета Директоров Международной образовательной ассоциации «Дебаты» (IDEA)	
С. Наумова.....	5
Глава 1. Дебатский кейс.....	23
Глава 2. Стратегия оппонирования.....	56
Глава 3. Регламент парламентских дебатов и их участники.....	85
Глава 4. Вопросы.....	102
Глава 5. «Светлая» и «темная» стороны дебатов	113
Глава 6. Секреты ораторского искусства.....	132
Глава 7. Ваша команда. Участие в турнирах	171
Глава 8. Судейство.....	189
Заключение	210
Литература.....	211
ПРИЛОЖЕНИЯ	213
1. Энерджайзеры	215
2. Юмор в дебатах.....	221
3. Речи великих ораторов.....	241
4. Форматы дебатов	261
5. Путь спикера.....	271
6. Дуэль.....	279
Глоссарий.....	295

ОТ АВТОРА

ПРЕДИСЛОВИЕ члена Совета Директоров Международной образовательной ассоциации «Дебаты» (IDEA) С. Наумова

Странный этот мир, где двое
смотрят на одно и то же,
а видят полностью противоположное.

Агата Кристи

Дебаты — это целый мир. Звучит пафосно? Возможно. Тем не менее, таков девиз Новосибирской городской общественной организации (НГОО) «ДемКлуб», одной из самых старых и уважаемых дебатских организаций России, членом которой я и являюсь.

Так что же на самом деле скрывается за этим странным словом «дебаты»? Дебаты — это регламентированный спор по какой-либо теме. Наличие регламента — именно то, что отличает дебаты и от базарной перепалки двух бабулек, и от демагогической и популистской «разборки» знаменитостей, которыми изобилуют современные ток-шоу.

Дебаты — это благородная и развивающая игра. Благодаря ей мы обретаем уверенность в себе, отказываемся от черно-белого взгляда на мир, становимся более толерантными, эрудированными и с каждым днем все более и более совершенными.

Дебаты — это стиль жизни. Придя в них, вы обретете новых знакомых, друзей и, возможно, любовь и внутреннюю гармонию.

Хороший дебатер — это неординарная, талантливая, образованная и очень яркая личность, а также просто хороший человек.

Если вы узнали себя в этом описании, то нам с вами по пути.

Дебаты — это целый мир.



Пётр Жданов,
Москва – Новосибирск,
2006–2009 гг.

Какие ассоциации возникают у нас при слове «дебаты»? Спор, дискуссия, столкновение мнений, выборы президента... Для 10 тысяч российских студентов и школьников и 2 тысяч преподавателей «Дебаты»* означают интересную программу и познавательную интеллектуальную игру, в которую можно играть семьей, классом, студенческой группой, а также на турнирах и чемпионатах различных уровней: вузовских, городских, региональных и, наконец, международных.

Причем, в отличие от других интеллектуальных, творческих и спортивных игр, участие в которых редко выходит за пределы школы, вуза или района, «Дебаты» дают равные, а главное, реальные возможности каждому участнику развить в себе лидерские качества, научиться рассматривать проблемы с разных точек зрения, аргументировано доказывать свою позицию, выступать на публике. Причем все эти умения и навыки можно проверить на настоящих соревнованиях, вплоть до чемпионата мира.

Очевидно, что диалог как форма речевой коммуникации (и спор как вид диалога) появились в глубокой древности, когда один человек не согласился с другим по некоторому вопросу.

Спор естественен для человека. Именно в споре, как известно, рождается истина; из столкновения мнений — объективное знание. Известно: еще великий греческий мыслитель Сократ пытался спровоцировать спор, чтобы выявить заблуждения соотечественников. Его ученик Пла-

* Хотя точного учета размеров «популяции» дебатеров не велось, эта оценка представляется консервативной, если не сказать заниженной. (Здесь и далее — прим. автора.)

тон записал свои идеи в форме диалогов. Диспуты между политическими деятелями, нередко принимавшие крайние формы, были характерны для повседневной жизни античного мира.

Формальную законченность дебаты приобрели к Средневековью. «Сколько чертей может поместиться на острие иглы?» — характерная тема жарких теологических споров тех времен.

Новое время — эпоха становления западной демократии. Ее основной принцип — реализация воли большинства при сохранении прав меньшинства. Но кто представляет это большинство? Кто получит мандат доверия общества? И снова: споры, диспуты, дебаты...

Однако условием возникновения диалога и спора явилось не одно лишь умение разговаривать на неком языке, для многих гораздо удобнее было применять в качестве «аргумента, не требующего доказательств» большую дубину вождя, приказ старейшины, силу войска. Даже в XX веке широкое распространение имело мнение о том, что «аргумент, вооруженный пистолетом, убеждает лучше, чем просто аргумент».

Но нужно ли учиться искусству спора, умению убеждать слушателей и оппонентов? Всякий, кто хоть раз выступал перед аудиторией, у кого дрожали руки, а язык становился ватным, кто отлично представлял тему выступления, но не мог сформулировать свои мысли, тот, без сомнения, ответит: «Да!». Как же научиться эффективно доносить свои мысли до целевой аудитории?

Есть мнение, что достаточно прочесть книгу об основах ораторского искусства — и лавры Цицерона станут вашими. Если вам достаточно знать, чем аспект отличается от аргумента, а фабула от композиции, — смело принимайтесь за чтение. Если цель другая — научиться непринужденно беседовать с аудиторией, ваш единственный учитель — практика.

Последние два-три столетия общество устойчиво встает на путь демократии, диалога и дебатов. Эта форма коммуникации доказала свою жизнеспособность и эффективность. В условиях современности только открытое общество может существовать и развиваться в течение долгого времени, приспособливаясь к быстро изменяющейся ситуации. Замкнутые системы, в которых господствуют полное единогласие и стабильность, а люди — послушные исполнители решений властной вертикали, обречены на саморазрушение.

Впервые дилемму открытого и закрытого общества сформулировал австрийский философ Карл Поппер. Он провел большую часть жизни

в Англии, где и создал одну из своих основных работ «Открытое общество и его враги» (1945). В этой работе К. Поппер писал, что верит в существование абсолютной истины, но не верит тому, кто считает, что обладает ею. Согласно Попперу, знание постоянно увеличивается, а все выводы являются временными. Знание совершенствуется только за счет его опровержения — строгой общественной проверки идей и мнений.

К. Поппер подчеркивал особую ценность развития у свободного человека критического (недогматического) мышления, то есть совместного процесса диалога и открытого обсуждения тех или иных проблем. Поскольку мышление человека носит речевой характер, необходимо, по мнению Поппера, развивать умение мыслить самостоятельно и отстаивать и доказывать свое мнение, убеждая других в своей правоте. Именно здесь подчеркивается важность дебатов как формы убеждения. Участник дискуссии надеется изменить позицию других о том, что является лучшим или правильным.

В современном обществе дебаты происходят в парламентах и на телевизорах, в вузах и школах, а зачастую и в повседневной жизни. В каждом из этих случаев под дебатами следует понимать прения, обсуждения вопроса при наличии разных взглядов, точек зрения, мнений. Такие дебаты, как правило, имеют неформальный характер и ведутся без правил.

Устранить недостаток организованности призваны так называемые формальные дебаты, имеющие определенные правила, регламент, иными словами, формат. В этом смысле дебаты представляют собой формализованное обсуждение, построенное на основе заранее фиксированных выступлений участников — представителей двух противостоящих, соперничающих команд (групп). Проще говоря, оппоненты не поливают друг друга из бутылок и не машут кулаками, а выступают в строгой последовательности в соответствии со строгим регламентом.

Дебаты как вид молодежной деятельности впервые оформились в США и Великобритании в 1930-е годы. Миссия «Дебатов» — утверждение ценностей демократического общества, развитие взаимопонимания и сотрудничества между странами и народами.

Программа «Дебаты» является также эффективной педагогической технологией, способствующей логическому и критическому мышлению, развитию коммуникативной культуры и навыков публичного выступления. «Дебаты» формируют у молодых людей навыки, необходимые

для эффективного общения в любой сфере человеческой деятельности, в том числе парламентской, вырабатывают критическое мышление, являясь одновременно популярным видом интеллектуального времяпрепровождения. Участие в программе дает возможность для развития умения работать в команде, способности концентрироваться на сути проблемы и отстаивать непопулярные решения.

Программа «Дебаты» — это яркая, зрелищная интеллектуальная игра; перспектива для активных молодых людей — будущих лидеров общества. «Дебаты» готовят к ответственному принятию решений, вырабатывают самостоятельность и другие навыки, необходимые в цивилизованном демократическом обществе.

Вокруг «Дебатов» формируется определенное сообщество людей: игроков, тренеров, судей, зрителей... Это позволяет говорить о данной игре не просто как о процессе, но, в первую очередь, как о социальном явлении (феномене). Таким образом, предпринимая попытку охарактеризовать *debate community* (сообщество людей, которое связано с дебатами), следует выделить такие характеристики, как молодость и высокий уровень интеллекта ее участников.

Молодой возраст дебатного общества обусловлен тем, что сама игра создана в первую очередь для старших школьников и студентов. Что же касается высокой интеллектуальности, то это является своеобразным атрибутом дебатеров.

Например, в США участники дебатной команды школы, не удостаиваясь значительных побед, получают 4 % дополнительного рейтинга. Выше может иметь лишь капитан спортивной команды и президент класса — по 5 %, в то время как участие в школьной газете или роковой группе добавляет лишь 3 % рейтинга. Победы на национальном уровне или уровне штата повышают рейтинг на 22–30 %.

Молодость и интеллект служат предпосылкой участия в дебатах, однако настоящим фактором, который объединяет дебатеров, является сама игра, в частности чувство общего пребывания в определенном исключительном положении, занятие чем-то важным, отделенным от остального мира, и отбрасывание обычных норм — все это сохраняет свое влияние на игроков и вне рамок конкретной игры.

Как правило, дебатное сообщество достаточно компактно. Большинство его участников хорошо знают друг друга и поддерживают дружеские отношения. Очевидно, что причиной этого является острая потребность в высокоинтеллектуальном общении, которое возникает у тех, кто по-

стоинно играет в дебаты. Значительная часть дебатеров, приобщившихся к дебатам в школе, продолжает увлекаться ими и в университете, а по его завершении не оставляет дебаты, выступая в качестве тренеров и судей.

Собственно и сам процесс игры, и общение с другими дебатерами — все это охватывается понятием «дебаты». И если спросить 10 дебатеров о том, за что же они любят дебаты, вы гарантировано получите 10 разных ответов. Обобщая вышеприведенные идеи, можно сказать, что для древних греков и средневековых студентов жизнь определяла дискуссию, а для современных дебатеров дискуссия определяет жизнь.

Дебаты — это не только игра, но и социально-образовательное явление. Многие ученые и педагоги-практики в России отмечают, что процесс модернизации образования требует реализации ряда условий, базовыми из которых являются расширение:

- образовательного пространства студентов, предполагающее больший уровень самостоятельной активности;
- видов познавательной и социально-значимой деятельности, в которых студенты могут принять участие как индивидуально, так и коллективно.

За последнее десятилетие произошли очевидные изменения в общественном и научном сознании, которые привели к необходимости переосмыслиния науки и образования, их целей и задач. Сегодня качественное образование современного специалиста невозможно представить без развития информационной, исследовательской и коммуникативной культуры, способности конструировать новые знания. Традиционная среда вуза сталкивается с новым обликом познавательной культуры, для которой «человек репродуцирующий» не является больше интересным и значимым.

Функциональная компетентность современного студента характеризуется свободой ориентации в информационном поле, знанием множества точек зрения, умением выбирать и обосновывать свой выбор, искусством самостоятельного решения познавательных проблем средствами информации и коммуникации.

География дебатов

Форма диспута, которую мы называем парламентскими дебатами широко распространена в школах и университетах всего мира: в Западной и Восточной Европе, США, Японии, Юго-Восточной Азии. Оксфорд, Кембридж,

Йель, Гарвард, Сорбонна — таков очень неполный перечень тех университетов, где действуют и развиваются клубы парламентских дебатов.

Ричард Никсон, Вудро Вильсон, Кофи Аннан, Беназир Бхутто, Иосиро Мори, Маргарет Тэтчер, Нельсон Мандела — вот краткий список знаменитостей, участвовавших в свое время в парламентских дебатах.

Парламентские дебаты — интеллектуальное, образовательное студенческое движение, в основу которого положена имитация классических парламентских прений. Парламентские дебаты наиболее демократические из всех существующих. В первую очередь это объясняется большим количеством разновидностей данного формата. Самыми распространеными являются два варианта: британский и американский.

Британский формат парламентских дебатов сформировался в начале XX века в Великобритании. Ведущими центрами, вокруг которых сформировался этот формат, стали университеты городов Оксфорда, Кембриджа, Лимерика (Ирландия), Дархема, Бристоля, Глазго и Эдинбурга (Шотландия). На сегодняшний день этот формат наиболее широко представлен в Великобритании и Ирландии, а также других странах Европы и является официальным форматом мировых чемпионатов парламентских дебатов (*Worlds*).

В этих соревнованиях принимают участие около 300 команд со всего мира. Как правило, команды представляют университеты и колледжи, ведь парламентские дебаты считаются студенческим (университетским) форматом. Первый чемпионат состоялся в 1992 году в Ирландии. В дальнейшем турниры проводили Корк (Северная Ирландия), Принстон (США), Афины (Греция), Манила (Филиппины), Мельбурн (Австралия) и другие города. В 2002 году чемпионат состоялся в Торонто (Канада). Победу на нем одержала команда Оксфордского университета.

Американский формат парламентских дебатов распространен, в первую очередь, в Канаде и США. В Канаде этот формат развивается местной Канадской организацией межуниверситетских дебатов Canadian University Student Intercollegiate Debate Organization (CUSID, <http://www.cusid.ca>). Что касается США, то в них действуют сразу две организации:

- на Северном Востоке и в Калифорнии — American Parliamentary Debate Association (APDA, <http://www.apdaweb.org/index.php>);
- Западе, Среднем Западе и Юге страны — National Parliamentary Debate Association (NPDA, <http://www.parlidebate.org>).

Но это совсем не значит, что в Европе не играют в американский формат, также нельзя говорить, что в США ничего не слышали о британском

формате. Парламентские дебаты, а именно американский формат, приобрели популярность в дебатной среде США в середине 1990-х годов. Именно на это время приходится проведение первого национального чемпионата под эгидой NPDA. Это произошло в 1994 году в колледже штата Колорадо. В первом чемпионате приняли участие более 50 команд, но с каждым следующим чемпионатом их количество растет.

Причина популярности парламентских дебатов заключается в том специфическом положении, в котором оказалось дебатное движение США в 1990-х годах. По мнению многих дебатских тренеров, дебаты в США стали слишком академичными, профессиональными и плохо сфокусированными на публике. Презентация и умение убеждать потеряли свое первоначальное значение. Дебатное движение нуждалось в притоке «свежей крови». И эту функцию выполнили парламентские дебаты.

Для многих людей в России слово «дебаты» стало неразрывно связано с интересной и познавательной игрой, которая получила особенно широкое распространение на постсоветском пространстве с 1994 года, когда Институтом «Открытое Общество» была основана сетевая программа «Дебаты».

«Дебаты» представляют большой интерес потому, что в данной технологии конкретные образовательные задачи решаются в игровой и тренинговой форме, при которых подчас удается сохранить незримый баланс между формой (игрой) и содержанием.

Первым с 1994 года в России стал использоваться формат дебатов Карла Поппера, предназначенный, прежде всего, для старшеклассников. С 1998 года активно развиваются американский и британский форматы парламентских дебатов. С лета 2001 года вводится формат политических дебатов, который быстро завоевал популярность среди старшеклассников, студентов и преподавателей.

Важно отметить, что появление новых видов дебатов отнюдь не означает забвения ранее освоенных форматов. Речь идет о расширении свободы участников программы «Дебаты», предоставлении новых возможностей для самореализации и творчества.

На современном этапе развития программы «Дебаты» в России используются практически все известные форматы дебатов, а также наблюдается тенденция их совершенствования и модификации.

Книга, которую вы держите, как раз и знакомит с новыми тенденциями движения американского формата парламентских дебатов — динамично развивающегося и, пожалуй, самого популярного на российском пространстве.

История развития программы «Дебаты» в Центральной и Восточной Европе: деятельность IDEA

Вскоре после падения Берлинской стены в 1989 году студенты в странах Центральной и Восточной Европы с энтузиазмом и оптимизмом ожидали реформы новых демократических правительств.

Однако к 1993 году многие были весьма разочарованы неспособностью государств осуществить быстрый переход к демократии и экономической стабильности. Экономические реформы, проводимые во многих странах, принесли вместо процветания низкий уровень жизни и неуверенность в завтрашнем дне. Многие представители молодежи видели, как их родители потеряли экономическую безопасность, которой обладали при прежних политических режимах. Прогрессирующая инфляция, безработица и высокий уровень коррупции отмечались во всем регионе.

В первые годы переходного периода незначительное внимание уделялось реформам в сфере образования; преподаватели оставались сторонниками авторитарных методов в педагогике. Издаваемые небольшим тиражом новые учебники содержали скорее готовые ответы, нежели предлагали обучающимся самим приближаться к истине.

В это время учащиеся и студенты стали отдаляться и проявлять безразличие к социальным, политическим и экономическим проблемам своей страны. Обучающиеся из числа культурных, этнических и национальных меньшинств, с которыми часто обращались как с изгоями, были разочарованы низкими темпами реформ и становились даже более безразличными и циничными, чем другие студенты.

С целью повышения мотивации учащихся и студентов быть активными гражданами в открытом обществе, Институт «Открытое Общество» начал развивать в странах Центральной и Восточной Европы программу «Дебаты».

Предполагалось, что введение программы «Дебаты» в школьный учебный план позволит привлечь учащихся к активному, свободному, открытому и критическому обмену идеями и научит убеждать других людей при помощи содержательной аргументации. Посредством «Дебатов» школьники могли бы выражать свое мнение, приобретать уверенность в себе, а также встречаться и обсуждать важные проблемы с другими учащимися.

Привлекая преподавателей в качестве тренеров и обучая их возможностям использования технологии «Дебатов» в учебном процессе, программа стремилась пересмотреть отношения между учащимися и пре-

подавателями. «Дебаты» были призваны создать своего рода форум для обсуждения спорных проблем в спокойной и содержательной манере.

С самого начала программа «Дебаты» ставила перед собой довольно амбициозные цели. Началом программы следует считать проведенный в марте 1994 года семинар в Будапеште (Венгрия). Его организаторами были две женщины-преподавателя: профессор английской лингвистики, которая вернулась после года пребывания в Австралии, где изучала дебаты, и преподаватель английского языка в старшей школе. Семинар посетило 60 преподавателей из стран Восточной Европы. Главной идеей было использование дебатов как эффективной учебной методики. С этого момента «Дебаты» становятся наиболее прогрессирующей молодежной программой; на ее финансирование была направлена значительная часть бюджета Фонда Сороса.

На первом семинаре было обнаружено, что во многих странах слово «дебаты» (debate) нет соответствующего эквивалента. Тем не менее, был взят курс на привлечение в программу как можно большего числа стран-участниц.

Дебаты стали «хитом» в Восточной Европе. Главной проблемой было отсутствие единых правил дебатов. Правила отличались в зависимости от страны и в значительной мере зависели от их понимания участниками будапештского семинара.

Поскольку в программу вступали новые страны, учащимся и преподавателям требовалось больше возможностей для того, чтобы собираться и обмениваться опытом, повышать свои знания и приобретать новых друзей. Начиная с 1995 года программа «Дебаты» поддерживает международные мероприятия, направленные на установление контактов между представителями разных стран и континентов.

Первый международный летний лагерь был организован летом 1995 года. Четырнадцать стран прислали свои сборные команды, состоящие из 3 учащихся и 3 преподавателей. Команды обсуждали актуальные для них проблемы. Участники из Боснии, Хорватии и Югославии дебатировали друг с другом в дружеской манере даже при том, что их страны находились в состоянии войны.

Впоследствии летние лагеря были организованы в Чешской Республике, Латвии, Болгарии, Хорватии, Польше, России, Словакии, Словении, Эстонии, Македонии, Румынии. Каждый год число стран, направляющих свои сборные команды, непрерывно увеличивается, от 14 стран в 1995 году до 43 стран в 2007 году.

Основная цель международного лагеря: обучение через общение. За две недели учащиеся и преподаватели получают возможность обменяться опытом, накопленным за предыдущий год, обогатить в ходе мастер-классов и дискуссий свои навыки исследования, обсуждения и ведения дебатов по определенной теме, принять участие в турнирах национальных сборных и смешанных команд. Таким образом, лагерь предоставляет исключительные возможности для взаимообогащения культур и установления контактов между лидерами XXI века.

С 1994 года программа «Дебаты» расширяется не только географически, но и внутри стран. Первоначально программа была направлена только на учащихся средней школы. Однако сами участники, окончив школу и поступив в университеты, выражали единодушное желание продолжать заниматься дебатами. Отвечая на эти запросы, программа «Дебаты» с 1997 года включилась в систему высшего образования.

Студенты, будучи более независимыми и активными, чем учащиеся средних школ, начали участвовать в европейских и всемирных парламентских дебатах. В последние годы программа студенческих парламентских дебатов привлекла к себе внимание многих высших учебных заведений и была включена в учебные планы на различных гуманитарных факультетах. В связи с этим программа «Дебаты» стала поддерживать ежегодные научные конференции по вопросам развития демократии, навыков аргументации, ведения дебатов и публикацию международного журнала, посвященного дебатам.

Вдохновленный успехами национальных программ, Институт «Открытое Общество» принял решение сделать программу «Дебаты» независимой. В 1998 году все национальные программы «Дебаты», выступавшие ранее под эгидой Института «Открытое Общество», создали Международную Образовательную Ассоциацию Дебатов (International Debate Educational Association — IDEA), международную неправительственную организацию, учрежденную и зарегистрированную в Нидерландах.

Основные задачи IDEA:

- обеспечить учащимся и преподавателям условия для обсуждения вопросов, касающихся их жизни и развития тех обществ, в которых они проживают;
- создать широкую сеть клубов дебатов, которые будут поощрять участие в своей деятельности представителей всех слоев общества, включая национальные меньшинства;

- создать независимые национальные ассоциации «Дебаты», обеспечивающие организацию и проведение в каждой стране мероприятий, соответствующих вышеизложенным критериям.

В настоящее время IDEA ищет новых партнеров для распространения программы «Дебаты» за пределами Центральной и Восточной Европы: в Аргентине, Руанде, Уганде, Бирме и т. д. Тем самым IDEA стремится использовать дебаты для преодоления государственных, экономических и национальных границ во всем мире.

Во всех странах-участницах программа развивается согласно ежегодному циклу. Прежде всего, группа преподавателей проходит обучение дебатам (метод обучения навыкам критического мышления). Далее эти «обучающие команды» становятся ответственными за появление программ дебатов в их собственных школах, а также за обучение преподавателей из других школ. Учащиеся, которые заканчивают участие в программе школьных дебатов, поощряются продолжить свою деятельность в качестве судей или тренеров, или сформировать университетские клубы дебатов.

В каждой стране программа также создает неправительственную (некоммерческую) организацию, которая помогает организовывать, пропагандировать и поддерживать деятельность дебатов, координировать обучение (центры ресурсов) и проводить соревнования.

С целью расширения программы «Дебатов имени Карла Поппера», IDEA были созданы:

- обучающие видео- и печатные материалы;
- центры дебатов в каждой стране, предусматривающие материалы для исследования, компьютеры с доступом в Интернет (где возможно) и фотокопировальными устройствами;
- рассылки по дебатам и Интернет-портал (<http://www.idebate.org>), предоставляющие доступ к учебным планам, ссылкам на библиотеки и свободным средствам информации;
- ДЕБАТОБАЗА — база данных аргументов по различным темам, незаменимый ресурс для дебатеров (<http://www.idebate.org/debatabase/intro.php>);
- ДЕБАТОПЕДИЯ — электронная дебатская энциклопедия, построенная на основе Wiki (<http://wiki.idebate.org>);
- IDEBATE — информационный бюллетень, предлагающий дополнительные материалы для обучения и действующий как форум для студентов и преподавателей по обмену опытом и идеями.

И наконец, к числу инициатив IDEA следует отнести поддержку данного пособия, которое, как уже было отчасти сказано, предназначено для объяснения сущности парламентских дебатов и предложения практических руководящих принципов для участников и организаторов.

То, что начиналось в 1994 году в Венгрии как небольшой педагогический эксперимент, переросло в масштабный проект: сейчас в IDEA входят 100 000 учащихся, 15 000 студентов и 20 000 преподавателей средней и высшей школы из 50 стран бывшего СССР, Центральной и Восточной Европы, Центральной Азии и Северной Америки. Для участников программы дебаты — неотъемлемый компонент демократического общества, позволяющий публично выражать свои идеи и ценности. В ближайшие годы IDEA надеется расширить свою деятельность с тем, чтобы тысячи молодых людей во всем мире смогли сформировать и донести свое мнение до других.

Организационно-правовой статус и органы управления IDEA

IDEA зарегистрирована в Нидерландах как международная некоммерческая организация и в Соединенных Штатах как благотворительная организация. Зарегистрированные офисы IDEA расположены в Амстердаме и Нью-Йорке. В настоящее время IDEA также располагает офисом в Сайлеме, штат Орегон и планирует создание офиса в Южной Корее.

IDEA-Нидерланды (IDEA-NL) и IDEA Inc. (названная IDEA-US) являются отдельными организациями, которые работают независимо, но неофициально сотрудничают друг с другом. У них общий веб-сайт, представительство, продвижение интересов и т. д.

Являясь членской организацией IDEA-NL демократически управляетя Генеральной Ассамблей. Генеральная Ассамблея встречается, по крайней мере, один раз в год, хотя чрезвычайные собрания можно созывать по необходимости. Между сессиями Генеральной Ассамблеи у Совета директоров есть все необходимые полномочия наблюдать за оперативным управлением IDEA.

Генеральная Ассамблея обладает окончательными полномочиями:

- по избранию и отзыву членов Совета директоров;
- утверждению и изменению устава IDEA-NL;
- утверждению годового бюджета IDEA-NL;
- утверждению и изменению внутренних правил IDEA-NL;
- утверждению стратегий и целей IDEA-NL;
- ликвидации или реорганизации IDEA-NL (полностью или частично) в соответствии с законодательством Нидерландов.

Состав Совета директоров IDEA-NL:

- Президент — Ivaylo Iliev (Болгария);
- Вице-президент — Katrin Viru (Эстония);
- члены — Noel S. Selegzi (США), Chris Baron (США), Rene Brinda (Чехия), Mabel van Oranje (Нидерланды), Joe Zompetti (США), Sergei Naumoff/Сергей Наумов (Россия), Arnoldas Pranckevicius (Литва).

Членство IDEA

В IDEA трехступенчатая система членства: индивидуальное, организационное и организационное с правом голосования. На сегодняшний день список национальных ассоциаций с правом голосования (первый уровень) включает представителей 27 стран:

1. Азербайджан — Общественный союз, Дебаты в гражданском обществе, Национальный Центр Дебатов.
2. Албания — албанская Национальная Ассоциация Дебатов.
3. Беларусь — Новый Клуб Общени.
4. Болгария — болгарская Национальная Ассоциация Дебатов.
5. Босния и Герцеговина — Centar kulturu dijaloga (CKD).
6. Гаити — Fondation Connaisance и Liberte FOCAL/FOKAL.
7. Грузия — Ассоциация образовательных дебатов.
8. Казахстан — Национальный общественный фонд, Центр Дебатов.
9. Косово — Институт Социального и политического исследования — СФЕРА.
10. Кыргызстан — Фонд Сороса.
11. Латвия — Центр Дебатов.
12. Литва — Центр неформальных образовательных Дебатов.
13. Македония — Молодежный Образовательный Форум.
14. Молдова — Национальная Лига школьных Дебатов.
15. Монголия — Образовательный альянс.
16. Россия — Центр «Открытое Образование».
17. Румыния — АРДОР, Asociatia Romana de Dezbateri, Oratorie si Retorica.
18. Сербия — Ассоциация Творческого Образования и Дебатов.
19. Словакия — Ассоциация Дебатов.
20. Словения — Za in Proti, Zavod Kulturo Dialoga.

21. США, Балтимор — Городская Лига Дебатов.
22. Таджикистан — Институт «Открытое Общество»: Фонд Содействия.
23. Украина — Ассоциация Учителей за Демократию и Сотрудничество.
24. Хорватия — хорватская Академическая Лига Дебатов, хорватское Общество Дебатирования (Hrvatsko Debatno Drustvo).
25. Черногория — Ассоциация Дебатов.
26. Чешская республика — Asociace Debatnich Klubu.
27. Эстония — эстонское Общество Дебатов.

Второй уровень развития программы «Дебаты» — это национальные программы. В странах существуют дебатные центры, ответственные за проведение мероприятий на своей территории. Кроме того, на центры возложена обязанность по методическому обеспечению работы клубов через распространение учебно-методических материалов и учебников по дебатам, учебных видеофильмов. Связь между образовательными учреждениями и дебатными центрами должна быть двусторонней.

Дебатные клубы являются третьим и последним уровнем развития программы «Дебаты». Без них программа не может функционировать. Клубы могут создаваться как в определенном учебном заведении, так и на определенной территории, охватывая своей деятельностью сразу несколько учебных заведений. Клуб состоит из тренера(ов)/координатора и дебатеров.

Клубам следует активно сотрудничать с администрацией образовательного учреждения, в котором они действуют, другими клубами, дебатными центрами, общественностью. Подобное сотрудничество может выражаться в проведении турниров, публичных дебатов, семинаров, тренингов, публикациях в средствах массовой информации сведений о работе клуба и программе «Дебаты». Клубы не должны устанавливать особых ограничений для членства в них. В основе деятельности клубов — принципы сотрудничества и взаимопомощи. Все члены клуба работают на благо клуба и самих себя.

История развития программы «Дебаты» в России

В России по разным оценкам программой «Дебаты» охвачено 16 регионов. Наиболее массовыми и развитыми являются четыре региональных центра: в Новосибирске («ДемКлуб» — <http://www.debater.ru>); Санкт-Петербурге (Северо-Западный центр «Открытое Образование» — <http://www.spbdebate.narod.ru>); Москве («Московская лига

Чемпионов» (МЛЧ) — <http://subscribe.ru/catalog/rest.brain.league>, Клубы МГЮА — <http://www.debating-mguu.ru>, МИФИ и МГИМО); Самара (Клуб «Аргумент» — <http://vypusknik.ssu.samara.ru/debates>).

Программа «Дебаты» в нашей стране прошла три этапа развития:

1. «Соросовский», 1995–2002 годы — программа существовала как сетевой проект Института «Открытое общество», который с 1995 года организационно, кадрово и финансово поддерживал школьную и с 1999 года университетскую программы «Дебаты».
2. «Кризисный», 2003–2004 годы — после прекращения деятельности Фонда Сороса в России произошло массовое закрытие клубов и региональных центров, фактическое прекращение деятельности национальной ассоциации.
3. С 2005 года по настоящее время — возрождение программы «Дебаты» на региональном уровне.

Переломными для развития проекта оказались 2002–2003 годы. Именно тогда особо ощутимой стала потеря основного спонсора (Института «Открытое общество») и ограниченность финансирования проектов, непосредственно связанных с проведением турниров и семинаров по игре «Дебаты», со стороны «Ассоциации центров образовательных технологий» (правопреемницы Фонда Сороса). Также осенью 2002 года наметилось снижение интереса со стороны представителей университетов и школ, тренерского и студенческого состава.

Можно выделить несколько причин кризисной ситуации.

Финансовые причины

Для большинства экспертов и тренеров единственным источником финансирования деятельности программы «Дебаты» являлся бывший Институт «Открытое общество» и его правопреемница «Ассоциация центров образовательных технологий». При наличии твердого убеждения в невозможности получить адекватные средства из данного источника на развитие собственно игры «Дебаты» исчезла мотивация всякой деятельности. Возможности привлечения внешнего финансирования (за счет третьих лиц) оценивались как нереалистичные.

Кадрово-организационные причины

Большинство экспертов и тренеров программы «Дебаты» работали в конкретной образовательной среде. Для них «Дебаты» являлись в лучшем случае второстепенным, своего рода факультативным видом деятельности в отличие от основной работы. Материальное положение среднего учителя/преподавателя вуза не позволяло многим прилагать

серьезные моральные и организационные усилия на неоплачиваемую работу. Во многих образовательных учреждениях программа «Дебаты» не являлась даже средством аттестации достижений преподавателя, что могло бы быть определенным стимулом.

Менеджмент проекта

Следует отметить преобладание на определенном этапе развития проекта вертикальных связей по линии «национальный экспертный совет – тренеры – клубы». Так, высказывались отдельные мнения о том, что экспертный совет являлся небольшой и замкнутой группой «олигархов», которые вырабатывают некие правила игры для всех остальных. Многие тренеры считали себя исключенными из процесса принятия решения по ключевым вопросам развития программы, а любые провалы и проколы сразу же становились вину эксперному совету, то есть фактически отсутствовал механизм коллективной ответственности за принимаемые решения.

Методические причины

Несмотря на то, что уровень развития программы «Дебаты» в России по внутренним стандартам считался значительно выше среднего, по международным критериям IDEA квалификация многих педагогов находилась значительно ниже такового. Большинство тренеров и координаторов клубов (а следовательно, и студентов) осваивало дебатные форматы поверхностно, формально. Такой подход зачастую лишал программу всех ее положительных сторон. Методы работы многих преподавателей в школьных и университетских клубах являлись безнадежно устаревшими, неадекватными современным требованиям, предъявляемым к дебатам.

Субъективные причины

Во-первых, некоторая пресыщенность самими дебатами как видом деятельности, определенная усталость. За 8–9 лет своего существования годовой цикл развития программы фактически не претерпел содержательных изменений — стало лишь меньше семинаров, турниров, неофициальных мероприятий. Не было предложено чего-то радикально нового, что могло бы встяхнуть программу и ее участников (дефицит стратегических идей).

Во-вторых, программа «Дебаты» за весь период своего развития считалась бесплатной для тренеров, студентов и учащихся. Более того, оплачивались многие расходы участников — транспортный проезд, питание и проживание на региональных сборах, обслуживание во время

городских чемпионатов. В результате многие участники «Дебатов» — тренеры и студенты — стали самонадеянно полагать, что эксперты программы должны быть обязаны им за то, что они потрудились приехать на семинар или турнир в свое свободное время, выходной день и т. д. То, что во время семинаров, турниров, мастерских и тому подобного эксперты программы оказывают определенные услуги, участниками просто не осознавалось или игнорировалось.

«Дебаты» стали восприниматься как некая бесплатная обязаловка, которую в случае чего и не грех пропустить. Социалистико-потребительское отношение привело к «вымыванию» из программы серьезных людей, понимающих свои потребности, интересы и готовых платить (не обязательно в денежной форме) за оказываемые услуги. В свою очередь, снизились мотивация экспертов и качество оказываемых ими услуг.

Тем не менее, с 2005 года в России идет возрождение программы «Дебаты» на новом уровне — региональном. В Новосибирске регулярно проводятся «Школы парламентских дебатов» и «Кубок Сибири», В Москве создана «Лига Чемпионов», проводящая дебаты на регулярной основе, в Санкт-Петербурге возрожден один из старейших турниров в Комарово, а представители местного дебат-центра с 2005 года активно участвуют в международных студенческих и школьных турнирах и т. д.

Поэтому неудивителен факт появления книги «Дебаты. Искусство побеждать». В ней в доступной форме обобщен накопленный в течение ряда лет международный и отечественный опыт ведения парламентских дебатов.

Данное пособие призвано:

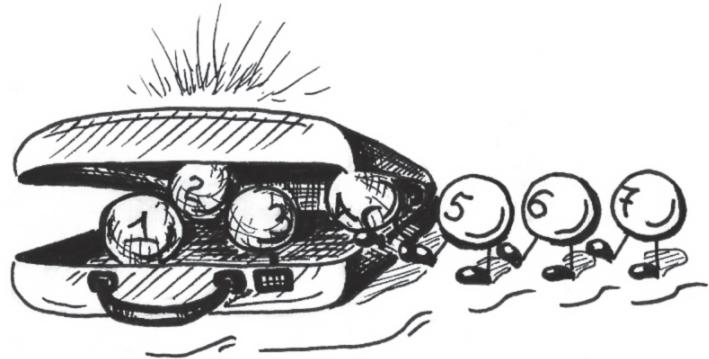
- способствовать формированию представлений о специфике формата парламентских дебатов, направлениях его развития;
- познакомить участников дебатов с основными понятиями, принципами организации и проведения парламентских дебатов;
- продемонстрировать возможные стратегии сторон «Правительства» и «Оппозиции» в парламентских дебатах;
- помочь участникам в решении вопросов судейства, его принципов и критериев.

Книга Петра Жданова будет полезна участникам программы «Дебаты»: студентам, преподавателям, тренерам, учащимся, а также всем интересующимся форматом парламентских дебатов.

Несмотря на то, что соревновательный аспект дебатов не должен превалировать над их образовательной составляющей, пусть слова «искусство побеждать» в названии книги будут интерпретированы читателем так, как это делают молодые дебатеры в Азербайджане: «Моя победа — это твоя победа. Твоя победа — это моя победа». Только в атмосфере сотрудничества и взаимопонимания мы сможем посредством дебатов приблизиться к истине, о которой говорил «старик» Карл Поппер.

*Сергей Наумов,
кандидат политологических наук,
член Совета Директоров IDEA*

ГЛАВА 1. Дебатский кейс



Кейс — легендарный царь Аргоса из рода Гераклидов, правивший в XI веке до н. э. Кейс был сыном царя Темена.

Кейс начал свое правление с ужасного поступка, убив своего отца.

«Интернет-всезнайка» Википедия,
www.wikipedia.org

— Ты что, в какой-то партии состоишь?

— По-моему, все ваши дебаты — сплошная демагогия.

— Не забудешь меня, когда станешь президентом?

Подобные «добрьи» комментарии и вопросы я регулярно получаю от знакомых, когда сообщаю им, что занимаюсь парламентскими дебатами. К настоящим дебатам эти ассоциации имеют почти такое же отношение, как слово «кейс» из эпиграфа к этой главе — к дебатскому кейсу, то есть НИ-КА-КОЕ.

Судя по названию (парламентские дебаты), можно предположить, что дебаты — это прерогатива политиков, а остальным они просто не нужны. Не спорю: действующие и будущие государственные деятели многое почерпнут из данной книги. Тем не менее, даже если вы не мечтаете в глубине души стать президентом, вам все равно придется

на протяжении всей вашей жизни спорить, убеждать людей, выступать публично.

Данное пособие было написано именно для того, чтобы помочь вам повысить свои коммуникационные навыки, стать более толерантными и научиться мыслить критически, но конструктивно.

Если вы любите и умеете спорить, то эта книга для вас.

Если нет, то мы вас научим!

А теперь давайте все же разберемся, что скрывается за словосочетанием «парламентские дебаты».

Парламентские дебаты — что это за зверь?

Парламентские дебаты — это имитация слушания в парламенте, когда одна команда («Правительство») пытается убедить собравшихся, что законопроект, решающий определенную проблему (социальную, экономическую, политическую и т. п.), должен быть принят, а вторая («Оппозиция») — показать, что его следует отвергнуть и (необязательно) предложить свой вариант решения проблемы.

По окончании дискуссии судьи (или зрители-парламентарии) отдают победу той команде, чье выступление показалось им более убедительным.

Миссией дебатов, их главной целью, является формирование гражданского общества.

Основные же задачи парламентских дебатов таковы:

- развитие коммуникативных и презентационных способностей участников;
- расширение кругозора дебатеров;
- развитие у участников исследовательских и аналитических навыков, а также критического мышления;
- приобретение навыков как самостоятельной работы, так и работы в коллективе (команде);
- повышение уровня толерантности в обществе и т. д.

Дебаты, строго говоря, относящиеся к практическим искусствам (practical arts), являются одновременно:

- образовательной технологией — в мире ежегодно проходят тысячи турниров по дебатам, в том числе и огромное количество международных соревнований. Комфортабельная и безоблачная обстановка, характерная для дебатских турниров, способствует об-

щению участников из разных стран, обмену опытом и их личностному росту;

- искусством — публичные выступления издавна доставляют эстетическое наслаждение как зрителям, так и самим участникам. Большая часть ток-шоу, заполонивших современное телевидение, — это тоже дебаты;

Слышали ли вы о публичных прениях кандидатов на пост Президента, чрезвычайно популярных в США и некоторых других странах? Так вот, это всего лишь спор по слегка модифицированному формату Линкольна — Дугласа, возникшему благодаря дебатам между Авраамом Линкольном и Стивеном Дугласом, состоявшимися в 1858 году.*

- научным объектом — множество зарубежных ученых** исследуют происхождение дебатов и их всевозможные аспекты. Разумеется, мысль людская не стоит на месте: появляются новые форматы, обоснование права на существование которых порой может являться неплохой диссертацией Ph.D в области Social Science***.

Ежегодно выходят тысячи пособий, проводятся конференции и круглые столы, посвященные всевозможным аспектам дебатов. В России, которая активно влилась в дебатское движение совсем недавно, в середине 1990-х годов, картина пока менее радужная, но мы с вами в силах поменять эту ситуацию, правда?

Важно заметить, что дебаты, являясь самодостаточным предметом изучения, тесно связаны с риторикой, ораторским мастерством, нейролингвистическим программированием (НЛП), техниками эффективной коммуникации и т. п., что в очередной раз свидетельствует об их феноменальной сложности и занимательности.

Дебаты и обычный спор

Искусство диспута у каждого из нас в крови: будучи совсем маленьими детьми, мы уже делали попытки спорить с родителями: «Не хочуууу

* История этого противостояния довольно курьезна: Линкольн, являясь конкурентом Дугласа на пост сенатора, преследовал своего оппонента на всех митингах и вызывал на публичные дебаты, бросая ремарки прямо из толпы. В конце концов Линкольн добился своего: Дуглас не выдержал и вышел с ним на спор (всего было проведено 7 публичных дискуссий). Впрочем, это не помогло будущему президенту США: сенатором тогда стал именно Дуглас.

** Увы, в России таких пока раз-два и обучелся.

*** Аналог для СНГ: кандидатская/докторская по педагогике.

кашу!» и такими же карапузами: «Да ты дурак!». Дальше наш арсенал техник спора и аргументов расширялся, как правило, эмпирически, методом проб и ошибок.

Кому-то из нас повезло: встретившись с умными и образованными людьми, специалистами в области публичных выступлений, мы внимали каждому их слову и заимствовали те или иные «приемчики». Другим подфартило меньше: они были вынуждены довольствоваться руганью дедушек, не поделивших бутылку водки.

В любом случае практически никто из нас не задумывался о том, почему мы спорим именно так, а не иначе. Почему мы не изучаем, например, зоологию, просто гуляя по лесам и полям и смотря на зверюшек, а ораторское мастерство постигаем только путем практики? Неужели это искусство, исключительную важность которого осознавали еще в Древней Греции, менее востребовано в современном обществе?

Давайте обратимся к мнению великих...

Кто не умеет говорить, карьеры не сделает.

Наполеон

Люди теряют уважение к тем, кто не может говорить как следует, и они проникаются уважением к другим, кто манипулирует словами с необычайной легкостью.

Т. Шибутани

Красноречие дороже денег, славы и власти, ибо последние очень часто достигаются благодаря красноречию.

Скилеф

Автор глубоко убежден, что КАЖДЫЙ человек, желающий преуспеть в жизни, просто ОБЯЗАН заниматься дебатами как практически (участвовать в дискуссиях, выступать публично), так и теоретически — изучать их основы. Именно в ежедневном оттачивании своих навыков и искреннем желании стать мастером заключен секрет успеха.

Как вы думаете, у кого больше шансов на победу в рукопашном поединке: у менеджера, проводящего весь день за компьютером, или у монаха из Шао-Линя, тренирующегося большую часть суток?

Надеюсь, что вы морально настроились на изучение секретных техник ведения спора, но для начала нам потребуется разобраться, с чего вообще начинаются дебаты и по каким правилам они проводятся.

«Какие еще правила? — подумают некоторые. — Как спорим, так и спорим, чего еще тут знать?» Тем не менее, даже в бытовых конфликтах мы стараемся придерживаться тех или иных принципов: не перебивать, не срываться на крик, не хамить, не лезть в драку и т. д. (и иногда у нас даже получается им следовать!).

Парламентские дебаты не являются искусственным форматом, придуманным учеными для того, чтобы сделать дискуссию более скучной, заумной и сухой. Напротив, они показывают нам, как в действительности следует спорить, к чему стремиться!

Введение регламента позволяет сделать диспут более корректным, зрелищным, логичным и джентльменским.

Сравните бой без правил между двумя дикарями и поединок на шпагах между королевским мушкетером и гвардейцем кардинала — что выглядит более эстетично и благородно?

Познакомьтесь: Его Величество кейс

А теперь самое время рассказать вам, что такое *дебатский кейс*. Одни представили чемоданчик; более искушенные выудили из океана своей памяти выражение *case study**¹, но обе эти ассоциации имеют мало общего со значением слова «кейс» в дебатах.

Кейс — это выражение позиции дебатера по некоторому вопросу.

Разумеется, чем более опытен дебатер, тем больше у него всевозможных заготовок, в том числе и ранее написанных кейсов на те или иные темы.² Но об этом позднее, в главе 7 «Ваша команда. Участие в турнирах». Сейчас же у нас другие задачи.

В этой главе мы научимся сначала формировать свою позицию относительно того или иного вопроса, а потом и успешно доносить ее до зрителей.³ Мы также познакомимся со структурными элементами кейса, поймем, каковы их функции и как они связаны друг с другом.

* Детальное исследование объекта, например, корпорации или ее подразделения, выделяющее факторы, способные привести его к успеху/неудаче. Часто предлагается в качестве тестовых заданий при рекрутинге специалистов в области консалтинга, investment banking и т. п.

** На сайте дебатского клуба МГИМО (<http://www.mqimodc.ru/who.html>) упоминается, что у Александра Заливако, самого титулованного дебатера СНГ, заготовлено более 300 кейсов на разные темы.

*** Эта глава является наиболее академичной из всех. Практические советы по повышению вашего ораторского мастерства вы сможете почерпнуть, например, из главы 6 «Секреты ораторского искусства» и некоторых других.

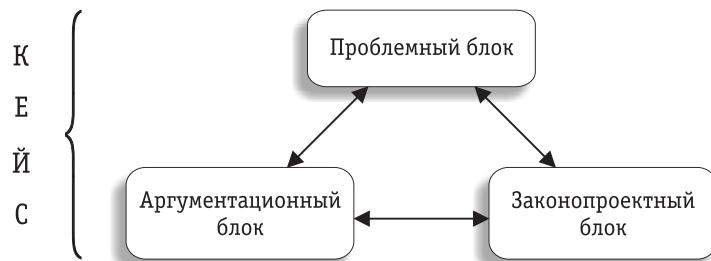


Рисунок 1

Самое трудное в споре — не сколько защищать свою точку зрения, сколько иметь о ней четкое представление.

Андре Моруа

Сам кейс состоит из трех больших блоков (проблемного, аргументационного, законопроектного), суммарно включающих в себя семь (магическое число!) структурных элементов (рис. 1).

Каждый блок обладает собственной внутренней логикой, отличной от других. В то же время стрелочки на рис. 1 указывают на то, что блоки не являются автономными структурами, а связаны друг с другом. Для того, чтобы хорошо презентовать свой кейс, вам следует выстроить стройное и непрерывное повествование, задействующее все три блока и, вероятно, все семь «волшебных» структурных элементов. При этом чем качественнее вы проработаете каждый из элементов и связи между ними, тем лучше будет кейс в целом.

Далее мы детально исследуем каждый блок и входящие в него структурные элементы кейса.

Проблемный блок

Итак, с чего же начинается спор? Обычно в его основе лежит какая-либо проблема, на которую вы и ваш оппонент смотрите по-разному.

Важно понимать, что дебаты, в отличие от, например, научных семинаров, не предполагают совместный поиск истины. Напротив, они подразумевают столкновение взглядов двух сторон, в рамках которого соперники пытаются убедить третью, нейтральную сторону (судей) в том, что их позиция является предпочтительной. Изречение лорда Маколи о красноречии («Предмет красноречия не истина, а убеждение») применимо и к дебатам.

Что такое проблема в парламентских дебатах и как она ставится?

*Принято считать, что между крайними точками лежит истина.
Никоим образом! Между ними лежит проблема.*

И. В. Гете

Проблема — это явный разрыв между действительным положением дел (*статус-кво*) и желаемым (рис. 2).

Таким образом, каждая проблема нуждается в глубоком анализе: требуется определить *статус-кво* и понять, каковы существующие тенденции (ситуация остается неизменной, ухудшается, улучшается), осознать, что мы понимаем под желаемым положением дел.

Подразумевается, что проблема сама по себе никуда не уйдет (то есть ситуация остается неизменной, ухудшается, либо улучшается недостаточно быстро), а для ее решения потребуется предпринять какие-то меры, которые и позволят нам перейти от действительного к желаемому.

Понятие «проблема» знакомо нам всем не понаслышке. Например, обсуждая с родителями ваш досуг, вы можете прийти к согласию, что *статус-кво* таков: у вас много свободного времени, которое вы тратите как попало. А вот желаемое может отличаться: ваши родители могут хотеть, чтобы вы больше времени уделяли занятиям в университете, а вы — считать, что лучше вместо этого устроиться на работу. Но, в любом случае, пока вы не начнете предпринимать шаги в том или ином направлении (старателнее учиться или искать работу), проблема никуда не денется.

Разумеется, для того, чтобы основательно понять проблему, нам следует детально описать *статус-кво* и желаемый вариант.

Например: представьте, что я сказал вам: «Статус-кво — тысяча долларов. Желаемое — две тысячи». Формально я сформулировал проблему, но фактически вы вряд ли что-нибудь поняли. Вот мы и начинаем играть в «Что? Где? Когда? У кого?».

Что (о чём речь): заработка плата.

Где: Россия.

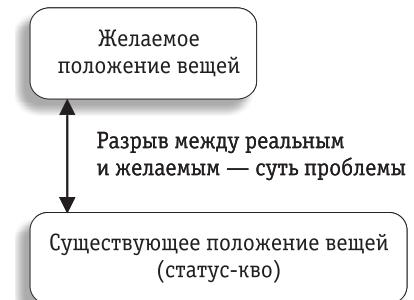


Рисунок 2

Когда: сейчас.

У кого: у дяди Вани, в месяц.

Наконец-то вы поняли, о чем идет речь: дяде Ване хочется получать в два раза больше денег, чем сейчас, так как 1000 долларов в месяц его не устраивает. А ведь могло оказаться, что мы обсуждаем размер пособия по безработице в США в XXI веке!



Новый структурный элемент кейса: ВВЕДЕНИЕ.

Теперь представим, что я хочу рассказать вам о некоторой проблеме (моей лично, вашей, университетской, общественной, государственной) и т. д.

Вы будете внимательно слушать меня только в том случае, если я смогу вас убедить, что проблема действительно **важна и актуальна**.

Важность — серьезность проблемы, приоритетность ее решения. Много ли проблем, представляющихся нам более значимыми? Если нет, то проблему следует признать очень серьезной, важной.

Актуальность — доказательство того, что проблему следует решать в ближайшее время.

У вас мог возникнуть вопрос: а какая разница между актуальностью и важностью? Разве важные проблемы не являются самыми актуальными, требующими немедленного решения? На самом деле, не всегда.

Например, вам не нравится, что у вас грязные ботинки. Проблема актуальна? Да. Важна? Вряд ли. Если вас, конечно, не ожидает прием у королевы. Теперь рассмотрим вопрос трудоустройства ваших детей.* Важна ли эта проблема? Да. Актуальна ли она? Нет, и еще нескоро станет таковой.

Перед тем, как перейти к обсуждению разновидностей дебатских тем, хотелось бы обсудить еще одно важное понятие — *поле игры*. Важно помнить, что дебаты — это ролевая игра, в которой мы имперсонифицируем каких-то персонажей (например, премьер-министра РФ, члена Совета Федерации, председателя шахматного клуба, инопланетянина** и т. д.). Для того, чтобы словесный поединок состоялся, необходимо

* Пример рассчитан на молодых читателей, но более опытные и подавно поймут, о чем идет речь.

** Например, в fun debates, в которых порой обсуждаются интересные шуточные темы.

четко определить, кто и в каких условиях в нем участвует, то есть указать время, место, состав участников, тему обсуждения.

Например, обсуждение необходимости казни фашистских преступников, Нюрнбергский процесс, 1 сентября 1946 года, г. Нюрнберг, Германия. «Утверждение» («Правительство») представлено заместителем председателя Верховного Суда Советского Союза генерал-майором юстиции И. Т. Никитченко и генеральным прокурором УССР А. Руденко.

Удачное задание поля игры может существенно помочь «Правительству» в достижении своей цели, а неудачное — привести к полному краху.

Как видно из вышеприведенного примера, необходимо помнить, что на время дискуссии мы как бы надеваем маски других персонажей. Поэтому не следует апеллировать к личному опыту: согласитесь, что когда председатель Госдумы РФ вдруг вспоминает в своей речи, что профессор Сидоров ему недавно поставил двойку за дебош на лекции, а его восемнадцатилетняя подружка отказалась с ним встречаться из-за того, что он уделял ей мало времени, то у всех присутствующих может возникнуть когнитивный диссонанс.

Слабые команды, не владеющие понятием «поле игры», могут вообще проигнорировать этот аспект и попасться в ловушку: огласить серьезную проблему, актуальную и важную, например, для Конгресса США, но не задать поле игры. В итоге «Оппозиция» может воспользоваться этим и перенести обсуждение в рамки совета племени в Уганде, заседания районного комитета г. Урюпинска, или, еще «лучше», попойки пиратов, где данный вопрос будет совершенно неактуален.

Итак, *введение**, то есть вступительная часть вашей речи, состоит из следующих компонентов:

- задание поля игры;
- постановка проблемы;
- обоснование важности проблемы;
- обоснование актуальности проблемы.

* В дебатах прижился иноязычный термин «актуальность», но мы считаем, что слово «введение» лучше передает содержание данного понятия. Термин «актуальность», как вы уже заметили, в книге употребляется в несколько ином значении, максимально приближенном к общепринятому среди «недебатеров».

Откуда появляются темы для дебатов

Читатели, имеющие определенный опыт в дебатах, уже, возможно, фыркнули: «Что за бред? Мы же спорим не по проблемам, а по конкретным темам. Автор, что ли, ни на одном турнире не бывал?».

Действительно, давайте рассмотрим, откуда берутся темы для дебатов и как правильно их сочинять. Если вы увлечетесь дебатами настолько, что захотите сами провести турнир, то вам придется заняться подбором тем и разработкой информпакетов* по ним. Более опытным организаторам наши советы тоже наверняка покажутся небесполезными.

Давайте посмотрим, какие типы резолюций обсуждаются на парламентских дебатах, и приведем несколько примеров (табл. 1).

Таблица 1. Наиболее распространенные типы дебатских тем

Название	Содержание	Примеры
Фактические (научные) темы	Темы, в которых оспаривается какой-либо факт (научный, исторический и т. п.) или связь между двумя явлениями	Гитлер не погиб в 1945 году. Сталин не являлся организатором убийства Кирова. Шекспир был женщиной. Смех продлевает жизнь. Чем выше у человека интеллект, тем он менее счастлив и др.
Ценостные темы	Темы, в которыхдается оценка чему-либо/ кому-либо, или сравниваются два объекта	Джордж Вашингтон — лучший президент США. Пиво вкуснее водки. Женитьба — не пожизненный срок. Брюнетки умнее блондинок. Простота хуже воровства и др.
Законопроектные (Policy) темы	Темы, в которых обсуждается какое-либо действие, проект (или проекты с обеих сторон)	Государство не должно вмешиваться в систему образования. Следует отказаться от подоходного налога. Наша страна должна перейти на евро. Необходимо запретить конкурсы красоты. Каждый человек, имеющий право голоса, обязан его использовать и др.

Примечание. Именно законопроектные темы обсуждаются в играх по формату policy debates (в соответствии с классификацией IDEA).

Как становится ясно из табл. 1, в парламентских дебатах может вестись спор по трем типам тем: фактическим, ценностным и законопроектным. Если в случае с фактическими и ценностными дебатами термин «тема» можно понимать интуитивно, то с законопроектными не все так просто.

Сейчас мы дадим определение слова «тема» в законопроектном смысле и в дальнейшем будем рассматривать преимущественно законопроектные темы, так как они являются наиболее изощренными (по сравнению с фактическими и ценностными) и обычно задействуют все семь структурных элементов кейса. Это также связано с тем, что в России и других странах СНГ парламентский формат отождествляют с законопроектным, забывая о его изначальной неоднородности.

Тема (в законопроектном смысле) — формулировка, описывающая одно из потенциальных решений некоторой проблемы (проблем).

Например, если проблема в том, что уровень преступности в стране слишком высок, а государству хотелось бы его снизить, то можно предложить сразу несколько тем, в той или иной степени решающих проблему: необходимо ввести смертную казнь; необходимо уделять особое внимание детям из неблагополучных семей; следует запретить ношение охотничьего оружия и т. д.

Обратите внимание на то, что тема может быть связана сразу с несколькими проблемами.

Например, тему про введение смертной казни можно связать со следующими проблемами: высокий уровень преступности, нерациональный расход бюджетных средств, обеспечение чистоты генофонда нации и т. д.

Рисунок 3 (случайный пример) поможет вам понять, каким образом проблемы могут быть связаны с темами.

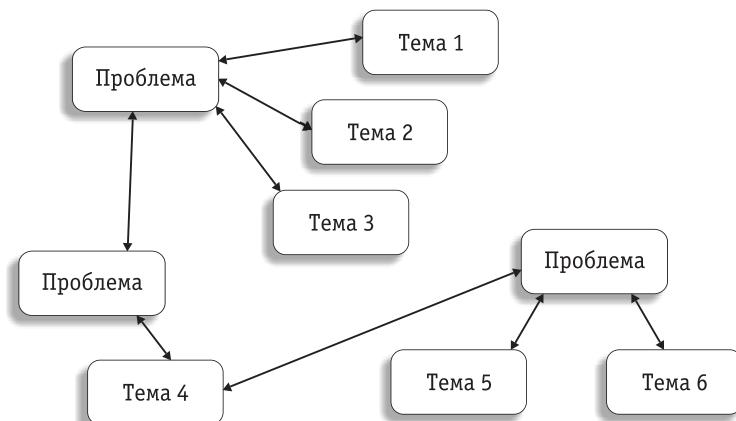


Рисунок 3

* Подборка качественных и разносторонних материалов по той или иной теме.

В жизни мы понимаем, о чем идет речь, исходя из контекста, так как там постановка проблемы предшествует выдвижению темы. В дебатах же порядок несколько иной: нам сообщают тему, а по ней требуется восстановить проблему. Здесь нам приходится опираться на здравый смысл и тематику турнира*.

Замечание для организаторов соревнований: не забывайте, что дебатская тема должна быть основана как минимум на одной проблеме. Если вам приходится лезть из кожи вон, пытаясь придумать, с какой проблемой связана тема, то, вероятно, она никуда не годится!

На одном крупном дебатском турнире 2006 года было много неудачных резолюций, например: «Браки должны быть только международными». Мало того, что формулировка сама по себе абсурдна, так еще и практически невозможно придумать проблему, на которой базируется данная тема. Если бы члены оргкомитета были знакомы с элементарным критерием проверки темы «на вшивость», приведенным выше, то они не допустили бы подобных ляпов.

Еще один ответственный момент: тема должна быть оспариваемой и *честной*, то есть при встрече одинаковых по силе команд шансы на победу каждой должны быть примерно 50 %. Понятно, что оценить такой эфемерный параметр, как *честность*, непросто, поэтому к процессу отбора тем следует привлекать наиболее опытных и искушенных дебатеров.

Увы, статистика показывает, что на соревнованиях часто предлагаются темы, ставящие «Правительство» или «Оппозицию» в заведомо невыгодное положение. В итоге возникают перекосы: «Правительство», например, побеждает лишь в 25 % встреч равных по силе команд, а «Оппозиция» — в 75. Так, на одном из турниров была предложена тема: необходимо создать единую мировую религию. Подавляющее большинство «Правительств» не смогли предложить адекватный вариант объединения всех существующих религиозных верований и потерпели поражение.



Новый структурный элемент кейса: РЕЗОЛЮЦИЯ.

Как мы уже заметили ранее, формулировку темы нам сообщают организаторы до начала самой игры. Но спорим мы не по теме, а по резолюции! Да, вот такая вот матрешка получается.

* Как правило, на турнирах заранее оглашается тематика соревнования. Например, турнир, посвященный экономическому развитию Казахстана. Исходя из тематики, можно понять, какая проблема лежит в основании каждой из предложенных тем.

Резолюция — это тема, либо ее определенная модификация, интерпретация (сужение, расширение, искажение), являющаяся своеобразным анонсом будущего законопроекта «Правительства» и позволяющая понять, о чем в нем будет идти речь.

Какими способами можно получить из темы резолюцию, наглядно показано на рис. 4.

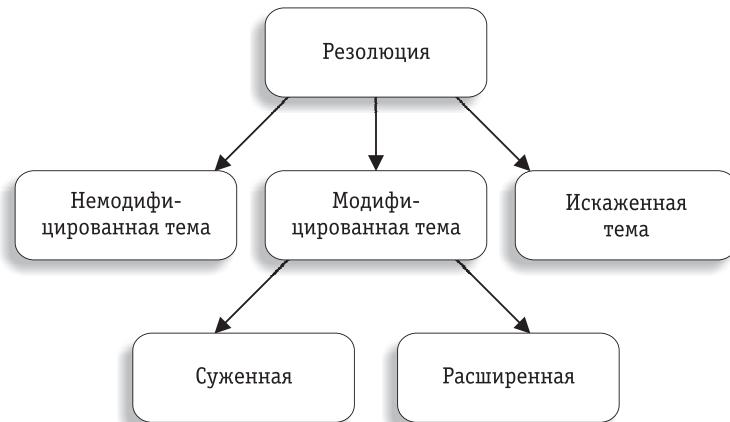


Рисунок 4

Давайте подробнее рассмотрим возможные варианты метаморфоза темы в резолюцию и критерии, которым обязана удовлетворять резолюция. Резолюция должна:

- *иметь явное отношение к теме*, то есть быть логически связанный с ней. Про искажение темы мы поговорим чуть позднее;
- *быть дебатируемой и справедливой*. Резолюция не должна ставить одну из сторон в заведомо проигрышную ситуацию или быть неоспариваемой, трюистичной (попробуйте оппонировать «Правительству», утверждающему, что родители не должны бить своих детей без всякого повода). Этот пункт является логическим следствием рассуждений о честности темы, приведенных выше;
- *исключать другие толкования*. Некоторые темы предполагают несколько возможных трактовок (например, если вам предложат сыграть по теме «Запад лучше, чем Восток», то вы вряд ли сможете быть уверены, что вы и ваши оппоненты одинаково интерпретируете формулировку). Резолюция же должна четко определять, о чем пойдет речь, исключать иные трактовки, кроме предложенной).

Немодифицированная тема — формулировка темы, предложенная организаторами. Комментарии излишни.

Сужение — уточнение, о каком именно аспекте темы будет вестись спор, либо некоторое ее пояснение.

Предположим, что тема звучит так: дееспособным гражданам необходимо разрешить ношение огнестрельного оружия. Вы можете сузить тему, например, следующим образом: дееспособным гражданам Канады необходимо разрешить ношение огнестрельного оружия, а именно пистолетов калибра 9 миллиметров и меньше.

Расширение — выбор более широкого поля, чем подразумевалось авторами темы (организаторами турнира).

Например, рассмотрение проблемы не во всероссийском масштабе, а в международном.

Сужение/расширение не должно выхолащивать или искажать первоначальную тему. При определении допустимости того или иного сужения/расширения вам придется опираться на здравый смысл и дебатский опыт.

Искажение (squirreling) — абсурдная трактовка темы, явно не предусмотренная организаторами и делающая дискуссию несодержательной и безынтересной.

Представьте себе, что была заявлена тема: «Эта палата (ЭП) считает,* что на Востоке назревает буря», а «Правительство» выбрало в качестве резолюции не какой-либо конфликт в Азии и даже не стремительный рост Китая, оно начало утверждать, что буря точно назревает, так как об этом упоминали в метеорологической сводке по радио. Вам интересно было бы оппонировать им или судить подобную игру? Тем не менее, почти на каждом турнире находится как минимум одна команда, обожающая подобные «шуточки».

Три типа тем

Выше мы привели классификацию тем, основанную на их содержании: фактические (научные), ценностные, законопроектные (Policy). Пришло время рассмотреть ещё один вариант. Здесь ключевым параметром вы-

* Универсальное начало формулировки темы, напоминающее о том, что слушания происходят в парламенте (в Британском Парламенте две палаты — Палата Общин и Палата Лордов).

ступает эластичность темы, ее способность быть модифицированной. Существуют три типа тем:

- Открытые темы.** Максимально эластичные темы, которые можно трактовать практически произвольно. Пример: ЭП решит извечную проблему. Существенный недостаток таких тем заключается в том, что они являются наиболее squirrable. Очень высока вероятность, что «Правительство» заранее заготовит какой-нибудь дурацкий кейс, поставив тем самым «Оппозицию» в тупик, но одновременно сделает дебаты несодержательными.
- Полузакрытые темы.** Здесь у «Правительства» средний простор при модификации темы. Пример: ЭП вмешается в дела бизнеса в США. Здесь можно/нужно уточнить, как именно вмешается, в дела какого бизнеса и т. д.
- Закрытые темы.** В данном случае «Правительство» обязано играть по той формулировке, которая была представлена организаторами. Возможности для ее модификации отсутствуют. Пример: ЭП запретит продажу, распространение и потребление сигарет на территории России.



Новый структурный элемент кейса: ОПРЕДЕЛЕНИЯ.

Помните, как скучно было учить определения по различным предметам в школе и университете? Тем не менее, без них ученые не понимали бы работ коллег, тратили бы значительное время на объяснение друг другу, о чём идет речь, и постоянно бы путались. Таким образом, хотелось нам этого или нет, определениям мы уделяли особое внимание.

В дебатах же определения являются белыми и пушистыми, так что постарайтесь, пожалуйста, абстрагироваться от школьных воспоминаний и настроиться позитивно.

Определения — пояснения наиболее важных и неоднозначных терминов и понятий, задействованных в кейсе и, в особенности, в резолюции.

Существуют три основных способа введения определений:

- в самом начале, сразу после оглашения резолюции;
- по мере надобности — тогда, когда в речи встретятся понятия, требующие пояснения;
- комбинированный вариант — сначала анонсируются определения ключевых понятий, по ходу игры поясняются специфические термины, значение которых может быть неизвестно широкой публике.

Пояснения к формулировке резолюции следует дать непосредственно после ее оглашения. Расшифровку же иных сложных и/или неоднозначных терминов, вводимых в вашей речи, можно дать как сразу, так и по мере их появления в речи. Решать вам.

Еще один совет: избегайте крайностей! Одни дебатеры считают, что определения — всего лишь скучный формализм, на который приходится бездарно тратить время. Такие игроки стараются вообще не вводить *деконструкции* (более высокопарный термин, эквивалентный «определениям»), что приводит к путанице.

В игре по теме «ЭП считает, что необходимо объединить регионы» команда «Правительство» не посчитала нужным объяснить, где будет проходить процесс (то есть не задано поле игры), что они понимают под регионами, а сразу перешли к изложению своей позиции. На последовавшую просьбу все же ввести определения, их лидер ответила примерно следующее: «Ну, мы все понимаем эти слова одинаково, что тут пояснить?». В результате «Оппозиции» пришлось взять на себя функции «Правительства» и самим определить, что скрывается за ключевыми терминами резолюции.

Другая крайность: педанты, поясняющие каждое слово и приводящие при этом громоздкие и зачастую не очень удачные определения, выписанные из специальных словарей, справочников и т. д. Потратив драгоценное время на пустые формальности, они не успевают изложить суть своей речи.

Предположим, вы обсуждаете шуточную тему «Кошки лучше, чем собаки». Вряд ли следует пояснить, что речь идет о домашней кошке (*felis silvestris catus*), впервые прирученной древними египтянами около 3500 года до н. э. Царство — животные. Тип: хордовые. Класс: млекопитающие. Инфракласс: плацентарные. Отряд: хищные. Семейство: кошачьи. Род: кошки. Вид: лесные кошки. Подвид: домашняя кошка.

Следует понимать, что определения вводятся, дабы сделать дискуссию более понятной и предметной, а не для того, чтобы у всех звали уши. Поэтому постарайтесь пояснить только наиболее важные и неоднозначные понятия, притом делайте это лаконично и понятно.

На этом мы завершаем изучение проблемного блока. Давайте на-последок повторим, какие структурные элементы кейса к нему относятся:

- резолюция;

- введение;
- определения.

Зачем нужен аргументационный блок?

Итак, вы уже познакомились с тремя структурными элементами кейса, относящимися к проблемному блоку: резолюцией, определениями и введением. Я ни в коем случае не предлагаю вам заучивать последовательность, в которой следует излагать эти элементы. Более того, единственно верного варианта просто не существует!

Небольшое лирическое отступление: существуют два основных логических метода рассуждений, знакомых нам еще с детства:*

- **индукция** — рассуждение от частного к общему, когда на основании нескольких примеров делается общий вывод;
- **дедукция** — рассуждение от общего к частному, когда на основании какого-то правила делаются частные выводы.

Не вдаваясь подробно в детали, заметим лишь, что дедукцию следует применять в ситуациях, когда мы уже знаем некоторый глобальный результат, вывод, а хотим получить из него какие-то частности. В случае, если мы обсуждаем проблему и предлагаем простой и интуитивно понятный законопроект, мы можем сразу начать с изложения его сути.

Например, если вы не работаете, но испытываете недостаток денег, то вы можете заявить, что вам следует найти работу. Мало кто будет с вами спорить.

Теперь давайте представим, что нам лет так пять, и у нас еще не сложился стереотип «работа — деньги». Тогда наши рассуждения будут несколько иными.

Можно поискать клад, сыграть в лотерею, попросить денег у мамы, взять их вон у того дяди, пока он не видит и т. д. К сожалению, посоветовавшись со взрослыми, мы будем разочарованы: выяснится, что клад найти практически нереально; в лотерею играют либо ради развлечения, либо люди, не знающие теории вероятности; мама денег давать не хочет; взять их без спроса у дяди нельзя, так как это может привести к неприятным последствиям.

Когда речь идет о чем-то нетривиальном, новом, о том, относительно чего у нас нет готовых рецептов действий, мы начинаем мыслить ин-

* Если вы, например, читали рассказы сэра Артура Конан-Дойля о Шерлоке Холмсе.

дуктивно, пытаясь прийти к решению, используя доступные нам данные.

В ходе размышлений мы оперируем некоторыми доводами, основная задача которых — убедить слушателей, что наша позиция является правильной.

Именно поэтому мы обычно сначала приводим наши доводы и доказательства, а потом, когда слушатели с нами согласятся, предлагаем план действий (законопроект). В противном случае могут возникнуть вопросы: «А почему именно так? Почему мы должны это делать? Зачем нам поддерживать этот законопроект?».

Помните русскую народную сказку, в которой царю посоветовали испугаться в чане с кипящим молоком? Думаете, он бы прыгнул туда, если бы его предварительно не убедили, что таким образом можно обрести молодость?

Именно эту задачу — убеждение слушателей в том, что необходимо принять наш законопроект, выполняет аргументационный блок.



Новый структурный элемент кейса: ФИЛОСОФИЯ.

Философия — это главный принцип, заложенный в основание позиции команды по той или иной теме (или «по жизни»). Основные функции философии: сделать вашу позицию более понятной для слушателей, обозначить, какими принципами вы руководствуетесь, каковы ваши идеалы.

Можно сказать, что философия — это суть мировоззрения дебатера относительно проблемы (или «по жизни»), выраженная в одной из следующих форм:

- **ценность** — например, демократия, благополучие общества, мир во всем мире;
- **цель** — повышение уровня университетского образования в Белоруссии, развитие отечественной промышленности, «догоним и перегоним Америку» (известный советский лозунг времен Хрущева);
- **квинтэссенция позиции** — «взялся за гуж — не говори, что не дюж», «если быть, то быть первым» (девиз В. П. Чкалова), «не спрашивай, что твоя страна может сделать для тебя. Спроси, что ты сам можешь сделать для своей страны» (из инаугурационной речи президента США Джона Ф. Кеннеди).

Математикам может также понравиться формулировка: «философия — аксиома, на которую мы опираемся, выводя аргументы» (только не просите меня, пожалуйста, сформулировать правила вывода!).

Философия дает слушателям возможность понять, что вы не хаотично жонглируете случайными доводами, а имеете ясную и четко сформулированную позицию.

Например, если вы сразу сообщите слушателям, что вы придерживаетесь демократических принципов, то им в дальнейшем будет легче понять, к чему вы клоните, приводя тот или иной аргумент.

Наличие философии позволяет сделать выступление более чувственным, искренним и цельным, что обычно вызывает уважение и симпатию со стороны слушателей и позволяет быстро привлечь часть из них (или даже всех) на свою сторону.

Помните Галилея с его «И все-таки она вертится»? На дебатах вас не будут пытать или, тем более, сжигать, так что брать пример с великих никто и ничто не помешает.

Внимание: существуют случаи, когда философия может причинить вред вашей позиции, сузить поле, из которого вы сможете выбирать аргументы, навесить на ваш кейс некоторый нежелательный «ярлык».

Так, в приведенном выше примере, где вы признавались в своей приверженности демократическим принципам, могло оказаться, что в зале сидели одни коммунисты. Сами понимаете, что отношение к вашим словам после такого «откровения» будет настороженным, если не сказать враждебным.

Таким образом, философия — очень мощное оружие, пользоваться которым надо с умом и только в тех случаях, когда оно действительно востребовано.

Казалось бы, что философия не может быть лишней. Тем не менее, встречаются темы, которые не подразумевают введение философии. Например, если все ваши аргументы разнородны, не «скованы одной цепью» (так часто бывает в фактических дебатах), то, возможно, вам следует обойтись без философии.

Далее, существует точка зрения Американской Парламентской Дебатской Ассоциации (APDA), согласно которой при игре по законопроектным темам команда «Правительства» вообще не обязана вводить свою философию. Предполагается, что предложенный ими законопроект (см. далее) и

так позволяет понять, с каких позиций выступает команда. Тем самым, в версии APDA существует только понятие «философия “Оппозиции”».

Напротив, в ценностных дебатах философия играет ведущую роль, ведь именно она позволяет наглядно продемонстрировать разницу в мировоззрениях и принципах команд, превращая игру в увлекательное зрелище.

Автор рекомендует уделить понятию «философия» особое внимание — опыт показывает, что даже квалифицированные спикеры часто не понимают сути этого структурного элемента и не умеют использовать его к своему преимуществу. Их непросвещенность, транслируемая на молодых дебатеров-учеников, привела к тому, что в некоторых регионах России команды вообще отказались от философии ввиду ее «ненужности».

А мы, тем временем, обсудим новый, только что встретившийся нам термин — *аргумент*.



Новый структурный элемент кейса: АРГУМЕНТЫ.

Как вы уже догадались, аргументационный блок содержит несколько различных элементов, ведь философия является только его фундаментом, стержнем, на который нанизываются (прямо как бусинки) *аргументы*.

Аргумент — это логический довод, служащий основанием для доказательства.

Доказательство — набор логических рассуждений, показывающих, что *тезис* является истинным.

Под *тезисом* понимается некое утверждение, которое нуждается в обосновании.

Именно утверждение. Например, вопрос «А разве Вася не дурак?», который многие склонны расценить как аргумент против того, чтобы прислушиваться к словам Васи, не является аргументом или тезисом.

Давайте рассмотрим несколько аргументов:

- заниматься спортом полезно (*тезис*), так как при этом у нас повышается настроение (*аргумент*);
- старость не радость (*тезис*), так как старые люди чаще болеют, чем молодые (*аргумент*);
- данная книга — лучшее пособие по дебатам в русскоязычном пространстве (*тезис*), так как я не встречал людей, которые бы думали иначе (*аргумент*).

Как вы видите, доводы бывают как убедительными, так и не очень.

А теперь самое время вспомнить, что тезис является *оспариваемым*, то есть можно привести доказательства, опровергающие выдвинутые тезисы:

- заниматься спортом вредно (*тезис*), так как на это приходится тратить время и силы (*довод*);
- старость — радость (*тезис*), так как старые люди обладают большим жизненным опытом, чем молодые (*довод*);
- данная книга — не лучшее пособие по дебатам на русскоязычном пространстве (*тезис*), так как лучшим ее считаю только я, и никто больше (*довод*).

Именно на этой двойственной натуре аргументов и строятся дебаты.

Для полноты рассмотрения приведем также чуть более сложный аргумент, тезис которого доказывается при помощи цепочки доводов, умозаключений.

Курение на рабочем месте следует запретить (*тезис*). Во-первых, человек тратит время, выходя покурить (*умозаключение*), что отрицательно оказывается на его продуктивности (*довод*). Во-вторых, он отвлекает других людей, которые могут захотеть составить ему компанию (*умозаключение-довод*). Далее, как активное, так и пассивное курение отрицательно влияют на здоровье сотрудников (*умозаключение*), что, опять-таки, приводит к снижению их продуктивности (*довод*) и нежеланию некурящих высококлассных специалистов работать в такой обстановке (*довод*). Важно заметить, что курящие служащие выглядят менее презентабельно, нежели некурящие (*умозаключение*), что портит имидж компании (*довод*).

Позвольте задать вам простой вопрос: зачем вообще нужны аргументы в парламентских (точнее, политических) дебатах? Какова их роль в дебатском кейсе?

Любой дебатер сразу же ответит, что у аргументов может быть одна или две из следующих функций:

- помочь нам убедить слушателей, что предлагаемые меры (законо-проект) разумны и решают проблему, притом эффективно;
- показать, что резолюция подразумевает адекватный способ решения поставленной проблемы.

Представьте себя в роли полководца, которому предстоит убедить свою многотысячную армию, что им следует ввязаться в неравный бой и, вероятно, погибнуть.* Чтобы убедить их, вам потребуется подобрать сильную философию и аргументы, не правда ли?

Также важно отметить, что аргументы не должны противоречить философии, которая, как правило, является основной идеей, лежащей в их основе.

Было бы «забавно» выдвинуть философию «человеческая жизнь бесценна», а потом ратовать за уничтожение большей части населения планеты, чтобы остальным жилось лучше.



Новый структурный элемент кейса: ПОДДЕРЖКИ.

Поддержка — структурный элемент кейса, подкрепляющий аргумент, обосновывающий его истинность.

В дебатах по фактам (например, научным) поддержки являются чуть ли не основным оружием спикера, ведь здесь хорошая информированность по теме и знание деталей (фактов, статистики и т. п.), подтверждающих позицию, которую вы отстаиваете, практически гарантируют успех. Впрочем, не стоит умалять их важность и в ценностных, и законопроектных темах.

Следует рассмотреть три основных типа поддержек:

1. Статистические темы. Хорошо, если вы сможете подкрепить ваши рассуждения достоверной статистикой. «Знание цифр» издавна помогало в спорах.

Пример: вы утверждаете, что Российская Федерация медленно, но верно, вымирает. В качестве поддержки приводится статистика численности населения в России (миллионов человек): 2004 год — 144,2, 2005 год — 143,5, 2006 год — 142,8. Источник: Федеральная служба государственной статистики.

2. Логические темы. Дополнительные доводы, доказывающие тезис, выдвинутый в аргументе.

* Историки могут вспомнить массу подобных ситуаций, например, сражение при Фермопилах (480 год до н. э.), когда царь Спарты Леонид и его 300 верных соратников погибли, противостоя многотысячной армии персидского царя Ксеркса и, тем самым, прикрывая отход греческой армии.

Например, вы с товарищем пытаетесь убедить вашего общего приятеля, что ему следует больше заниматься спортом. Друг делает упор на то, что если вести такой малоактивный образ жизни, то можно заработать повышенное давление, инсульт и до 50 лет не дотянуть. Вы же добавляете, что пренебрежительное отношение к спорту приведет также к ухудшению его внешнего вида (большой живот, сутулость), что вынудит его уйти со своей любимой работы, где требуется иметь презентабельный, подтянутый вид. Далее, плохое здоровье не позволит ему работать с полной самоотдачей даже на другом месте, если его туда и примут.

3. Фактические темы. Порой упоминание того или иного факта существенно облегчает вашу задачу. Скажем, вы можете долго убеждать работодателя, что у вас хорошее образование, но куда легче продемонстрировать сертификат Ph.D престижного университета, и вам поверят сразу. Сюда же относятся результаты исследований, экспертные заключения.

Пример: в ходе экспериментов, проведенных учеными Стэнфордского университета в период с 1999 по 2000 год, было выявлено, что...

Фактические и статистические поддержки помогают нам подчеркнуть, что наши аргументы не голословны, а подтверждены практикой. Учтите, что желательно помнить источник, откуда вы почерпнули ту или иную информацию, иначе ваше высказывание может быть проигнорировано, сочтено недостоверным, выдуманным на ходу.

Логические поддержки помогают лучше раскрыть содержание аргументов и являются дополнительными доводами, усиливающими аргументы, то есть «аргументами для аргументов».

Особо прилежные дебатеры даже носят с собой вырезки из газет и журналов, чтобы предъявить их по первому же требованию оппонентов или судей. Впрочем, сейчас (на большинстве турниров, особенно студенческих) это вовсе не обязательно.

Возвращаясь к русской народной сказке, где царь сварился в молоке: разве он полез бы в кипяток, наслушавшись доводов (аргументов) о том, что это позволит ему стать моложе? Нет, конечно. Но когда он собственными глазами увидел, как молоко подействовало на Ивана (фактическая поддержка), то сразу же купился.

Строго говоря, есть еще несколько видов псевдоподдержек: ссылка на чье-либо мнение или поговорки, примеры и т. д. От настоящих под-

держек их отличает то, что они воздействуют на слушателя на эмоциональном уровне, а не на логическом. Важно также понимать, что опросы общественного мнения часто не могут выступать в роли полноценной поддержки.

Пример: большая часть населения может проголосовать за то, чтобы «раскулачить» всех успешных бизнесменов и раздать их собственность народу. Тем не менее, это не может служить убедительной поддержкой в пользу «раскулачивания».

Отметим, что в дебатах больше ценятся ваши собственные способности к рассуждению на заданную тему, чем зачитывание высказываний известных людей. Необходимо понимать, что даже эксперты могут ошибаться, а уж дилетанты и подавно. Тем не менее, многие дебатеры зачем-то регулярно цитируют в своих речах публичных персон, не обладающих должной компетенцией в обсуждаемых темах.

Пример: вы хотите решить проблему войны в Ираке. Вас сильно интересует, что по этому поводу может сказать культовый рэпер Эминем? Является ли он экспертом в данном вопросе? А насколько ценным и авторитетным будет мнение Джорджа Буша о хип-хоп культуре?

Это не значит, что ссылаться на мнения выдающихся личностей не следует (как раз наоборот!), но необходимо понимать, что цитата, могущая являться приправой, делающей аргумент более «вкусным», не способна заменить полноценную поддержку.

Употребление поговорок способно сделать речь более убедительной, но серьезной смысловой и доказательной нагрузки они не несут (да и зачастую противоречат друг другу), ввиду чего и не могут считаться полноценными поддержками.

Примеры, частные случаи — «вырожденная статистика» — не должны подменять доказательства, так как никто не может поручиться, что они хоть в какой-то степени отражают существующее положение вещей в глобальном смысле. Тем не менее, приведение примеров, делающих доказательство ярким и более убедительным, не только допустимо, но даже приветствуется.

Таким образом, аргументационный блок состоит из трех структурных элементов кейса:

- философии;
- аргументов;
- поддержек.

«Десерт»: законопроектный блок

Наконец-то мы подошли к рассмотрению самого важного структурного элемента дебатского кейса — законопроекта. Как вы помните, успех или поражение «Правительства» зачастую всецело зависят от того, будет ли принят выдвинутый им законопроект. Но для начала давайте дадим определение этому слову.

 **Новый структурный элемент кейса: ЗАКОНОПРОЕКТ.**

Законопроект — совокупность мер и механизмов их воплощения, направленная на разрешение проблемы, поставленной во введении.

Законопроекты, рассматриваемые в ходе дебатов, очень похожи на реальные (обсуждаемые в Госдуме РФ), но есть и ряд отличий:

- дебатские проекты значительно лаконичнее и менее детализированы;
- в дебатских проектах меньше формалистики; формулировки разговорные, а не юридические;
- в странах СНГ в дебатских проектах больше внимания уделяют самому содержанию, а механизм воплощения законопроекта играет второстепенную роль.

Правильнее будет сравнить дебатские законопроекты с пояснительными записками к реальным законопроектам. В них дается некоторый неформальный обзор ситуации, соображений по ее поводу, а также предполагаемых действий.

Если вы читаете внимательно, то уже заметили, что мы позволили себе ввести парочку новых словосочетаний (содержание законопроекта, механизм воплощения законопроекта), не пояснив, что имеется в виду. Вот на них мы сейчас и остановимся поподробнее.

Любой законопроект состоит из двух частей: *содержания* законопроекта и *механизма воплощения* законопроекта.

Содержание законопроекта (содержание) — суть законопроекта, меры, направленные на решение проблемы, поставленной во введении. Отвечает на вопрос: ЧТО (будет делаться)?

Механизм воплощения законопроекта (механизм) — способ, план, в соответствии с которым будут осуществляться меры (содержание). Механизм дает ответы на следующие вопросы:

- КОГДА (будет реализован законопроект)?
- ГДЕ (он будет реализован)?

- КТО (будет его выполнять)?
- СКОЛЬКО (это будет стоить)?
- ОТКУДА (возьмутся ресурсы)? и т. п.

Законопроекты могут решать проблемы разных уровней, от международного до локального. Мы рассмотрим жизненный пример и посмотрим, можно ли в нем выделить содержание и механизм, а также ответы на приведенные выше вопросы.

В один прекрасный летний понедельник Лена (кто?) решила: «Хочу стать красивее» (резолюция). Для достижения цели она решила придерживаться определенной программы (проект), в рамках которой на протяжении ближайших 3 месяцев (когда?) она предпримет следующие шаги:

- обновит свой гардероб (что?), посетив в сопровождении персонального консультанта по имиджу (кто?) свои любимые бутики в Италии (где?) в июне (когда?);
- займется силовыми тренировками (что?) в фитнес-центре (где?) 2 раза в неделю по вечерам (когда?) под руководством чемпионки России (кто?) по бодибилдингу;
- в том же фитнес-центре (где?) будет ходить на саукинг (что?) 2 раза в неделю + раз в неделю (когда?) на плавание (что?) по вечерам (когда?);
- будет посещать сауну и солярий (что?) после занятий по фитнесу (когда?) в фитнес-центре (где?);
- пройдет курсы (что?) в элитной школе моделей (где?) в июне-июле (когда?);
- будет регулярно (когда?) наведываться в салон красоты: личный парикмахер (кто?), персональный визажист (кто?); маникюр, педикюр, эпилияция, массаж, комплексная чистка лица, спа-процедуры и т. д. (что?);
- перейдет на низкоуглеводную диету (что?) и перестанет есть по ночам.

На все эти мероприятия она выделит 20 000 долларов (сколько?) из собственных средств (откуда?), что не так много, если учесть, что Лена — менеджер уровня 100K+.

Следует отметить, что на такие важные вопросы, как: «ЗАЧЕМ (нам этот законопроект)?» и «ПОЧЕМУ (он будет выполняться именно таким

образом)?», ответ даёт аргументационный блок, который мы рассмотрели ранее.

Отсюда видно, что законопроект лучше излагать либо после аргументационного блока (когда вы плавно подвели слушателей к тому, что необходимо реализовать ваш проект), либо начать с содержания закона-проекта, а аргументационный блок изложить вместе с механизмом.

Важно заметить, что в ценностных и фактических дебатах введение законопроекта часто является излишним, неоправданным. Впрочем, вы наверняка и сами об этом догадались. В целом же следует ориентироваться на правила конкретных турниров: там, где это не запрещено, можно вводить законопроект, если вашей душе так угодно.

На этом глубокомысленном замечании мы завершаем обзор последнего блока — законопроектного, в котором содержится всего один (зато какой!) структурный элемент кейса — законопроект.

Давайте посмотрим, как станет выглядеть схема дебатского кейса после того, как мы обогатим ее структурными элементами (рис. 5):

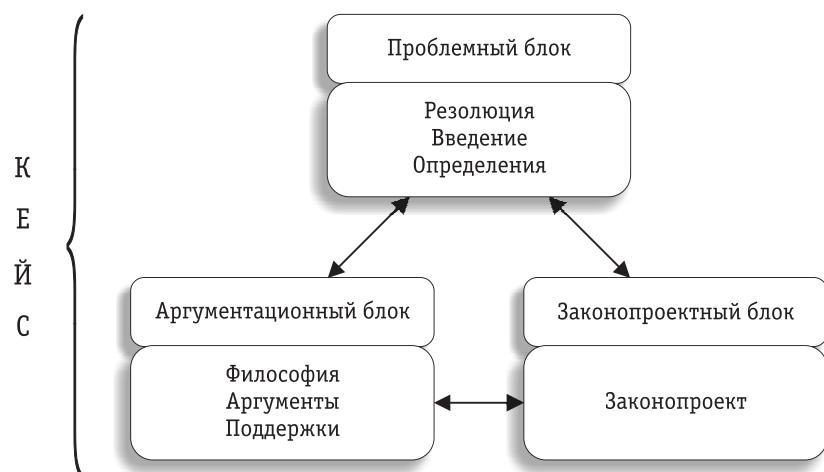


Рисунок 5

Еще раз подчеркнем, что в парламентских дебатах нет строгих правил относительно того, в каком порядке следует презентовать структурные элементы кейса. Последовательность, рассмотренная в этой главе, является лишь примером, одним из возможных вариантов. Не стоит заучивать ее наизусть и следовать ей как догме. Напротив, в идеале вы должны понять, каковы функции каждого структурного элемента, как

они связаны между собой, и научиться самостоятельно выбирать оптимальный порядок презентации вашего кейса в каждом отдельно взятом случае.

Теперь, когда вы изучили теоретические основы формирования собственной позиции и донесения своих мыслей до слушателей, самое время опробовать их на практике, поучаствовав в некоторых из приведенных ниже тренингов.

Великой целью образования является не знание, а действие.

Герберт Спенсер

А пока что вспомним...

0 чем шла речь в этой главе:

- Дебаты являются одновременно образовательной технологией, искусством и наукой.
- Дебатский кейс содержит три блока: проблемный, аргументационный, законопроектный.
- Проблемный блок включает три структурных элемента кейса: резолюцию, введение, определения.
- Аргументационный блок состоит из трех структурных элементов кейса: философии, аргументов, поддержек.
- Законопроектный блок состоит из одного, но очень важного структурного элемента кейса — законопроекта.

Тренинги

Знакомство с дебатами

«Мир дебатов». Данный тренинг позволяет почувствовать, что парламентские дебаты похожи на повседневные споры, которые мы видим на телевидении и в которых участвуем сами в обычной жизни.

Участники просматривают видеозапись политических дебатов, обсуждение на каком-либо симпозиуме, на худой конец, обычное попсовое ток-шоу. После выступления каждого из ораторов делается пауза, во время которой обучающиеся делятся впечатлениями, отмечая, какие темы были затронуты в дискуссии, каковы были аргументы, поддержки, их убедительность, кто выступал в роли судей и т. д.

«Важные навыки». Тренинг помогает новичкам узнать, какие навыки больше всего востребованы в дебатах, а также осознать, что часть навыков у них уже развиты.

В течение 5 минут каждый участник составляет список навыков и свойств своего характера, которые могут пригодиться в дебатах, а потом делится своими открытиями с остальными.

Пример: постоянно скорюсь и спорю со всеми подряд, очень люблю задавать преподавателям каверзные вопросы, прочитал несколько тысяч книг, умею работать в команде, чрезвычайно самоуверен, обожаю все новое и т. д.

Ведущий может каким-то образом поощрять тех, кто выдвинул самые интересные и «правильные» версии, а также доброжелательно комментировать неудачные высказывания, помогая будущим дебатерам избавиться от стереотипов, связанных с названием игры и т. п.

Дебатский кейс

«Веселые паровозики». Все дружно обсуждают какую-то тему в общих чертах, а потом делятся на группы, где каждому участнику выдается таблица с его ролью — структурным элементом кейса (резолюция, определения и т. д.). В каждой группе есть полный набор элементов.

Команды совещаются и разрабатывают кейс (10–15 минут), а потом представляют свои наработки: участники группы выходят и по очереди рассказывают про свои элементы (точнее, про их воплощение в данном кейсе), становясь друг перед дружкой и образуя тем самым веселый паровозик.

Ведущий должен отметить, что: у команд получились разные кейсы, порядок следования структурных элементов кейса может варьироваться (в разумных пределах).

Следует обсудить, кто справился со своими ролями, а кто нет; получился ли кейс взаимосвязанным, или же он распался на отдельные компоненты; какой порядок презентации структурных элементов был наиболее уместным в данном случае.

«Реконструкция кейса». Берутся стенограммы выступлений опытных дебатеров и разрезаются на кусочки так, что каждый структурный элемент (или подэлемент, в случае с аргументами, определениями, поддержками) оказывается на отдельной бумажке.

Эти карточки выдаются участникам тренинга (занятие можно проводить как в индивидуальной, так и в групповой формах), и им предлагается реконструировать кейс, собрав из его из карточек, и презентовать

результат остальным. Ведущий должен заострить внимание студентов на том, что структурные элементы кейса можно излагать в разной последовательности, а универсального оптимального способа презентации кейса не существует.

«Страна должна знать своих героев». Загляните в приложение б «Дуэль» (с. 279) и внимательно изучите приведенные там материалы. Идентифицируйте структурные элементы кейсов каждой из сторон, обратите внимание, в каком порядке они преподносятся. Оцените, насколько удачны варианты презентации своей позиции, выбранные каждой из сторон.

Резолюция

«Каверзные резолюции». Ведущий предлагает своим подопечным рассмотреть несколько актуальных тем, при этом сознательно подбрасывает (время от времени!) формулировки, которые расплывчаты, неоднозначны, связаны с несколькими проблемами сразу, не являются оспариваемыми или затрагивают незначительные, малоинтересные вопросы.

Участники тренинга должны высказать свое отношение к представленным темам и обосновать, почему они их одобряют/отвергают. Ведущий записывает в один столбик отрицательные свойства тем, в другой — положительные.

В результате проведения тренинга дебатеры-организаторы лучше осознают, какие темы можно предлагать на турнирах, а какие — не стоит.

«Тематические резолюции». Участникам дается тема, которую требуется превратить в резолюцию. Для этого необходимо понять, с какими проблемами связана тема, какие слова в ней нуждаются в пояснении, задуматься, является ли потенциальная резолюция актуальной и важной. Эти действия являются частью подготовки к игре, о чем мы подробно поговорим в главе 7 «Ваша команда. Участие в турнирах».

Сейчас же им требуется придумать несколько вариантов резолюций, относящихся к предложенной теме. Оптимальный вариант — 4 резолюции: немодифицированная тема (здесь формулировку менять не требуется), сужение, расширение, искажение.

Определения

«Работа со словарем». Группа дебатеров запасается всевозможными словарями, выбирает определенную тему и начинает искать различные определения *всех* понятий, встречающихся в ее формулировке.

По истечении определенного времени происходит обсуждение и выбор (голосованием) самых удачных, самых неожиданных, самых неумест-

ных и т. д. определений. Возможно проведение мини-спаррингов между участниками, когда каждый аргументированно обосновывает, почему его вариант лучше, чем трактовка оппонента.

Ведущий вручает символические призы авторам, чьи определения были признаны лучшими (голосование проводится среди самих участников).

«Избранные определения». Тренинг похож на предыдущий, но определения подбираются не ко всем, а только к самым важным понятиям.

На этом этапе следует научиться выделять те слова, встречающиеся в формулировке темы, которые *действительно* нуждаются в пояснении. Далее необходимо подобрать для них серьезные и адекватные определения и обосновать свои решения перед остальными участниками тренинга и ведущим.

Введение

«Моя мечта». Все мы время от времени предаемся мечтаниям. Данный тренинг предлагает участникам поделиться с остальными своей мечтой (что любопытно само по себе), попутно оттачивая навыки презентации введения.

Требуется объяснить, в чем суть проблемы, стоящей перед человеком (серезной, шуточной), почему она для него важна, и указать, когда он приступит к ее решению. Слушатели «ловят его на слове» и в будущем следят за прогрессом «мечтателя», помогая ему «сказку сделать былью».

Философия

«К стене». Заключенный (один из участников тренинга), которому якобы грозит казнь, имеет право произнести свою последнюю речь в защиту одного из своих принципов/убеждений. Судьи (остальные участники) оценивают убедительность речи, преданность «узника» своим принципам, эмоциональность его выступления и принимают решение: оставить подсудимого в живых или же казнить.

«Скрытая философия». Данный тренинг помогает понять, что философия является не искусственным структурным элементом кейса, а вполне реальным компонентом практически любой дискуссии.

Участники просматривают журналы, газеты и т. п., воспринимая информацию критически и определяя, исходя из какой философии написан тот или иной абзац.

Например, в рекламе зубной пасты с отбеливающим эффектом содержится философия-ценность «белые зубы — это хорошо». В статью об

инвестировании заложена философия цели — ваше желание разбогатеть. А вот и политическая агитация: «голосуй, а то проиграешь». Квинтэссенция позиции.

Аргументы

«Дуэль на аргументах». Все участники разбиваются на двойки, и начинается дуэль: очередная пара выходит на сцену, получает задание (один участник должен доказывать, что «Х хорошо, потому что...» или «Х лучше Y, потому что...», другой — противоположное: «Х плохо, потому что...» или «Y лучше X, потому что...») и приступает к состязанию. Сначала первый участник приводит один аргумент в поддержку своего тезиса, его оппонент должен в течение 10 секунд придумать довод в пользу своего утверждения. Контрааргументировать или комментировать высказывание соперника запрещено.

Далее первый игрок получает 10 секунд на то, чтобы выдвинуть еще один аргумент и т. д., пока фантазия одного из дуэлянтов не истощится.

Можно даже провести своеобразный турнир по олимпийской системе: «В конце останется только один».

«Мозговой штурм». На групповое обсуждение выносится какое-либо утверждение (желательно шуточное, например «Карлсон — лучший мужчина»), присутствующие начинают предлагать аргументы, его подтверждающие. Принимаются (например, заносятся ведущим на доску) все идеи, даже самые нелепые и смешные.

По окончании мозгового штурма можно коллективно оценить аргументы — выбрать наиболее логичные и убедительные.

Поддержки

«Дело в шляпе». Участники обсуждают несколько актуальных тем, а потом ведущий достает шляпу, полную всевозможных поддержек к аргументам по разобранным темам. Дебатеры поочередно достают бумажки из шляпы и быстро определяют, к какой теме относится поддержка, а также какой аргумент она может подкреплять.

Желательно давать подробное пояснение, демонстрируя логическую связь между предложенным аргументом и поддержкой.

Законопроект

«Молодежный парламент». Данный тренинг повышает политическую грамотность студентов, вовлекая их в острые дискуссии на политические темы.

Участники разбиваются на 3 или более команды — политические партии. Они выбирают определенное название и разрабатывают свою идеологию (для облегчения процесса можно взять за основу программы уже существующих партий). Каждая партия выдвигает тезисный список новых законов или поправок к уже имеющимся законам и демонстрирует этот список остальным командам. Число законов/поправок совпадает с числом «партийцев».

Каждая партия выбирает из программ конкурентов те законы, которые она не будет поддерживать, и тратит 10–30 минут на обсуждение двух вопросов: как удачно преподнести свои законы и как эффективно подвергнуть критике законы оппонентов.

По окончании подготовительного периода ведущий (он же спикер палаты) объявляет заседание открытым и начинает поочередно приглашать представителей от каждой партии, которые презентуют свой законопроект. После выступления «Правительства» следует спич одной из оппозиционных команд. Когда надоест спорить, можно объявить голосование открытым и посмотреть, пройдет ли предложенный законопроект.

ГЛАВА 2. Стратегия оппонирования



Без своей стратегии
попадешь под влияние чужой тактики.

Георгий Александров

Представьте, что вы вышли в финал чемпионата мира по парламентским дебатам и ваш оппонент только что закончил выступать. Будучи мастером своего дела, он быстро завоевал симпатии зрителей и судей: столько сверкающих глаз, открытых ртов и дружелюбных улыбок вы не видели давно.

Предложив вашему вниманию безупречный кейс и убедив всех присутствующих (и, не дай бог, вас!) в своей правоте, ваш грозный соперник прошествовал на место уверенной и величественно торжественной походкой, предвкушая, как они с напарником будут отмечать победу.

Аудитория теперь в худшем случае настроена против вас, в лучшем же относится с пониманием и сочувствием («*И как же он теперь выкрутится? Сказать-то ему, бедненькому, нечего...*»). Теперь только от вас зависит, оправдываете ли вы их ожидания (то есть сдадитесь сразу и пойдете отмечать успех конкурентов), либо же достанете из кармана такие козыри, которые там никто и в помине не ожидал обнаружить.

Именно потому, что они у вас всегда есть, вы и дошли так далеко в этом турнире.

Впрочем, запасаться козырями надо было раньше — дома и во время выступления оппонентов.

А сейчас самое время действовать!

Важно помнить следующие простые правила:

- кто ищет, тот всегда найдет;
- чтобы найти, надо знать, что ищешь;
- на тех фронтах, где противник явно сильнее, достаточно его сдерживать;
- атакуй и побеждай там, где соперник наиболее уязвим (найди ахиллесову пяту).

Итак, чтобы стать мастером дебатов, вам необходимо научиться расчленять речь оппонента на мелкие кусочки, анализировать их и обдумывать, с каких сторон начать на него наступление. Сделав неудачный выбор, вы зря потратите время, пытаясь оспорить наиболее сильные и удачные утверждения оппонентов, и будете безжалостно разгромлены. Напротив, своевременное опровержение недостаточно убедительных доводов соперников может зародить у судей сомнения по поводу силы их позиции в целом и склонить чашу весов в вашу сторону.

Говоря об уровне атаки, мы обычно подразумеваем оспаривание одного из структурных элементов кейса оппонентов. Тем самым, сколько в кейсе оппонентов структурных элементов, столько и уровней атаки их позиции.

Выбор подуровня подразумевает критику какой-то компоненты структурного элемента кейса, либо его связи с другими структурными элементами. Очевидно, что все структурные элементы так или иначе связаны между собой, поэтому потенциальное число подуровней только по связи составляет:

$$n! / ((n-2)! \cdot 2!)^*$$

где n — количество структурных элементов.

Так, для 7 элементов это число составляет 21. Тем не менее, очевидно, что одни связи (например, между аргументом и его поддержками) более

* Сноска для людей, далеких от математики: число вариантов, которыми можно выбрать каких-то 2 элемента из n .

сильные, в то время как другие (скажем, связь между законопроектом и поддержкой к какому-то аргументу) зачастую едва прослеживаются.

В данном пособии мы попытаемся охватить все уровни и наиболее значимые подуровни атаки, а также научиться их правильно выбирать в зависимости от сильных и слабых сторон кейса оппонентов. Сейчас мы перейдем к их рассмотрению в последовательности, максимально приближенной к той, в которой они появляются в классической дебатской речи.

1 уровень атаки: РЕЗОЛЮЦИЯ

Как вы уже знаете, резолюция либо совпадает с темой дебатов, заявленной до начала самой игры, либо является ее уточнением. Уточнения могут производиться двумя путями (способами):

1. Добавлением поясняющих слов в саму формулировку темы (например, по теме «ЭП создаст международный парламент», возможна резолюция — «ЭП создаст международный дебатский парламент»).
 2. Определением основных понятий, входящих в формулировку темы.
- Второй путь является более важным, так как:
- включает в себя первый способ (в вышеприведенном примере можно было не менять формулировку темы, а превратить ее в полноценную резолюцию путем уточнения терминов, то есть сказать, что под словом «парламент» в дальнейшем будет пониматься «дебатский парламент»);
 - обязательен к применению (в отличие от первого способа), без определений играть нельзя!

Второй путь будет рассмотрен ниже, сейчас же обратим свое внимание на первый способ превращения темы в резолюцию.

Итак, предположим, что ваши оппоненты уточнили формулировку темы путем добавления в нее каких-либо поясняющих слов, а далее перешли к введению, оставив определения «на потом».*

В этот момент вам стоит задуматься над следующими вопросами:

- Не произошло ли сужение/расширение темы? Например, рассмотренная выше резолюция о создании дебатского парламента являет-

* Более распространен вариант, когда определения вводятся сразу после анонса резолюции. В таком случае следует перейти к атаке на уровне определений (см. «2 уровень атаки: ОПРЕДЕЛЕНИЯ»).

ся сужением исходной, в то время как создание межгалактического парламента могло бы стать ее расширением.

- Если сужение/расширение темы имеет место быть, то насколько оно адекватно теме?
- Не исказился ли смысл таким образом, что дискуссия переносится в абсолютно иную плоскость, либо вовсе вырождается?

Опытные дебатеры обычно не пытаются намеренно злостно исказить смысл, изначально заложенный в тему (так называемый *squirreling*), зная, что подобные «шалости» суровые судьи могут оценить техническим поражением. Если вы все же оказались в такой ситуации, то следует обратить внимание рефери на то, что тема явно исказена, но вы вынуждены вести дискуссию именно по такой формулировке. Далее вам придется обыграть оппонентов на их, мягко говоря, странном поле. Впрочем, это не должно вас пугать: судьи оценят ухищрения ваших соперников понижением баллов, а вам, вероятно, сделают небольшие поблажки, учитывая сложившуюся ситуацию.

В случае корректного сужения/расширения темы очень важно понять, насколько оно выгодно (или невыгодно) для *вас* (именно так: отбросьте ваши представления об объективности трактовки, сосредоточьтесь на игровых аспектах). Также необходимо осознать, какую из оставшихся (после выбора ваших оппонентов) позицию вам стоит занять.

Как правило, сужение темы выгодно «Правительству», а расширение — «Оппозиции». Например, если тема звучит как «Вася хорошо разбирается в винах», то «Правительству» будет легче доказать, что «Вася хорошо разбирается во французских белых винах», а «Оппозиция» может попытаться предложить спорить по резолюции «Вася является экспертом по всем видам алкоголя» (где позиция «Правительства» будет более уязвимой).

Запрещенные виды резолюций. Внимание! Если вы уверены, что ваши оппоненты предложили резолюцию, относящуюся к одному из нижеприведенных типов*, то вам следует указать на это судьям и продолжить игру. Опытные судьи снизят баллы вашим соперникам, либо даже

* В СНГ, как правило, играют по темам, предложенными организаторами турнира. В США же перешли к варианту, когда «Правительство» может выдвинуть любую резолюцию, удовлетворяющую требованиям и не относящуюся к запрещенным. Таким образом, если вы не планируете выступать в США, вам редко придется сталкиваться со «звездной пятеркой», описанной выше, но знать о ней все равно не помешает.

«наградят» их техническим поражением* за следующие 5 видов резолюций:

1. *Трюистичные резолюции*, которые считаются неоспоримыми, заранее проигрышными за «Оппозицию»: «Не следует убивать всех детей на Земле».
2. *Тождественно истинные утверждения*: «Дмитрий Медведев — величайший** российский Президент со времен Владимира Путина».
3. *Тавтологии* — определения даются так, что резолюция становится практически трюистичной: «Хорошие люди должны помогать бедным, а хорошие — это те, кто готовы заниматься благотворительностью».
4. *Резолюции, не меняющие статус-кво*, то есть не влияющие на существующее положение дел: «Американский доллар следует сделать национальной валютой США». Заметим, что здесь речь идет о законопроектных темах, ибо в дебатах по ценностным и научным темам «Правительство» не обязано менять статус-кво.

Действительно, если вы играете по какой-нибудь ценостной теме, например, «Демократия лучше коммунизма», то вам совершенно не обязательно менять статус-кво для страны, которую вы приводите в качестве примера. Можно либо спорить на абстрактном, ценостном, уровне, либо заявить (играя за «Правительство»), что в стране N. уже существует демократический строй, так что ничего менять не требуется.

Обратите внимание, что в случае *пространственно-временных резолюций*, заставляющих игроков представить, что они обсуждают проблему в другом месте/ион времени (например, должна ли Америка получить независимость от Англии, дискуссия ведется в Конгрессе США 1776 года), некоторые резолюции, которые, казалось бы, оставляют статус-кво неизменным, на самом деле его меняют. Важно помнить, что участники пространственно-временных дебатов не имеют права ссылаться на события, произошедшие после временных рамок, установленных резолюцией, а также оперировать знаниями, неизвестными человечеству на тот момент. Справедливости ради следует отметить, что подобные игры в стиле «машины времени» практикуются все реже.

* Подробнее об этом см. в главе 8 «Судейство».

** Величайший по определению, ибо с момента ухода В. Путина с поста Президента иных руководителей в России не было.

Пример: обсуждая перестройку в 1986 году, вы не можете ссылаться на распад Советского Союза в 1991 году.

5. *Специальные знания*, то есть кейсы, требующие от «Оппозиции» очень специфических, узкоспециальных знаний, без которых практически невозможно полноценно спорить по теме (например, ФИДЕ* следует ввести контроль 2 ч на 40 + 10 с на ход, а далее просто по 30 с на ход**). Заметьте, что понятие «специальные знания» применимо только к команде «Правительства».

Если «Правительство» случайно выберет тему, по которой один из оппонентов защитил докторскую, то выяснится, что what's done cannot be undone***.

Попытки точно описать, какие знания *не являются* специальными, неизменно заканчивались провалом. Наиболее наглядный и адекватный вариант: те, которые можно получить, закончив хорошую школу и читая научно-популярные и тому подобные журналы («Эксперт», «Форбс», «Вокруг света», GEO и т. д.). American Parliament Debate Association предлагает ориентироваться на New York Times, a World Universities Debating Championship (WUDC) — на The Economist.

Еще одна маленькая тонкость: специальные знания, введенные в речах-анализах, нежелательны, но допустимы, так как оппонентам, вероятно, не придется оспаривать утверждения, основанные на них. Более того, специальные знания могут и здесь сыграть на руку «Оппозиции», так как не исключено, что судьи не поймут, о чем идет речь, и не оценят по достоинству утверждения «Правительства»!

Тем не менее, мы не рекомендуем вам обиженно ссылаться на то, что оппоненты пользуются нечестными приемами, и возвращаться на место, предлагая судьям выбрать, какая команда проиграет: ваши визави, которые поступили не по-джентльменски, либо вы, вообще отказавшиеся играть.

Уповать на апелляцию к специальным знаниям не следует, так как подобные протесты очень редко получают одобрение со стороны судей.

* Международная шахматная федерация — Federation Internationale des Echecs, FIDE (ФИДЕ).

** Шахматисты улыбнутся, представив такой режим игры, а вот остальные вряд ли поймут, о чем идет речь.

*** W. Shakespeare, «Macbeth». Примерный перевод: «что сделано, того не воротишь».

Апелляция к специальным знаниям — это «слив» («Оппозиции»).

Игорь Чересиз

Продолжайте дебаты даже в том случае, если ваши оппоненты выдвинули кейс, включающий специальные знания: судьи будут снисходительны, если вы не продемонстрируете глубокого понимания темы (вероятно, у них самих таковых познаний не будет), зато дадут высокую оценку вашей находчивости и желанию продлить игру, пусть и, казалось бы, в ущерб себе. Эксперты также рекомендуют предложить свой вариант резолюции и оспорить его тем или иным способом. Если «Правительство» признает, что эта альтернатива разумна, то команды как бы «меняются цветами» — «Оппозиция», по сути, начинает игру.

Как вы уже заметили, запрещенные резолюции — головная боль для всех участников игры, не говоря уж про судей, так что следует избегать их введений.

Организаторам же рекомендуется выбирать закрытые или полузакрытые темы, в которых сложнее применить специальные знания или ввести запрещенные резолюции.

В случае, если анонсированная «Правительством» резолюция вас устраивает, атаку на этом уровне вести не следует. Важный момент: если сужение/расширение не совсем оправданно, но льет воду на вашу мельницу, то ничего не мешает вам играть именно по такой резолюции. Ваша основная задача на соревнованиях состоит в том, чтобы их выиграть, и в данном случае цель оправдывает средства.

Если же предложенная формулировка неудачна и невыгодна для вас, то следует указать на ее объективные недостатки. Только ни в коем случае не упоминайте, что она невыгодна именно для вас — это не довод против, а признание собственной слабости!

Например, вы считаете, что оппоненты поставили вопрос слишком обще, не позволяя вести предметную дискуссию, либо наоборот: слишком сузили проблему, и вам приходится вести спор по частностям, а не по сути проблемы, и выдвинуть свою резолюцию.

Справедливости ради отметим, что оспаривать корректные (не относящиеся к запрещенным) резолюции не рекомендуется. Если вы все же решитесь на этот ответственный шаг, то не забудьте обосновать свой выбор и доказать, что он является более уместным и удачным по сравнению с вариантом, предложенным оппонентами.

2 уровень атаки: ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Определения (дефиниции) очень тесно связаны с темой игры, ведь без их оглашения невозможно точно понять, что имеется в виду под той или иной формулировкой резолюции. Как правило, с определениями не спорят, если они введены корректно. Переходить к их критике следует только в тех случаях, когда они вас не устраивают по причине несоответствия какому-либо из рассмотренных ниже критерииев:

- **Наличие определений.** Как это ни парадоксально, постоянно находятся команды «Правительства», не считающие нужным вводить свои определения. В таких случаях «Оппозиции» следует указать на это упущение оппонентов и предложить свои варианты дефиниций.*
- **Корректность определений.** Нет ли в определениях фактических, логических и других ошибок?
- **Четкость определений.** Являются ли определения однозначными и полными? Не постиг ли ваших оппонентов приступ косноязычия или «заумствования», в результате чего родились определения, которые невозможно понять? Не предлагают ли вам в качестве определений бессвязный и запутанный набор слов?
- **Адекватность определений теме.** Скажем, если программисты спорят по поводу того, «как часто надо менять мать», то вряд ли подойдет классическое определение этого слова, к которому мы привыкли с детства.
- **Честность определений.** Не пытаются ли ваши оппоненты изначально заложить в них свое отношение к проблеме или предложить трюистичные определения, тем самым ставя вас в невыгодное положение? Быть может, кейс и определения оппонентов тавтологичны?
- **Глубина определений.** Не сузили/расширили ли оппоненты тему, дав определения «хитрым» образом? Если да, то насколько это оправданно? Может быть, они ее выхолостили или исказили?

* Здесь важно не забывать, что в этом случае все ошибки, обычно актуальные в первую очередь для команды «Правительства», может допустить команда «Оппозиции». Пример: столкнувшись с отсутствием определений со стороны «Правительства», их оппоненты «остроумно» предложили понимать под словом «ислам», фигурировавшим в теме, Ислама Каримова, президента Узбекистана. Тем самым, они полностью исказили суть темы и фактически сорвали дебаты.

Учтите, что если вас не устроят определения, данные соперниками, вы должны будете:

- пояснить, почему определения, предложенные вашими оппонентами, неприемлемы;
- предложить свои дефиниции;
- доказать, что ваш вариант определений предпочтительнее.

Как видите, критика определений — довольно трудоемкий процесс, требующий сравнительно больших расходов времени. Отсюда можно сделать вывод, что прибегать к ней следует только в случаях крайней необходимости. В остальных ситуациях можно просто бегло заметить, что вы согласны играть по дефинициям, предложенным оппонентами.

3 уровень атаки: ВВЕДЕНИЕ

Введение — один из структурных элементов кейса, важность которого почему-то часто недооценивается. Тем не менее, дебатера не только встречают по одежке, а провожают по уму, но также и встречают по введению! Необходимо уделять повышенное внимание проработке своего введения, а также выявлению слабых мест во введении оппонентов.

На этом уровне следует выделить три основных подуровня:

1. Поле игры. Если «Правительство» его не задало, то «Оппозиции» нужно воспользоваться этим и предложить свой вариант. Если же «Правительство» предложило разумные условия, то лучше согласиться играть на их поле. В случае, если поле, заданное вашими оппонентами, категорически неприемлемо для вашей стороны, следует привести свой вариант, обосновав, чем он лучше и почему нельзя остановиться на версии соперника. Разумеется, обоснование должно заключаться не в том, что вам тяжело оппонировать при таком раскладе (хотя, скорее всего, это так и есть), а в том, что вариант оппонентов выхолащивает дискуссию тем или иным способом (делает обсуждение темы неактуальным, не дает возможности для принятия решений и т. д.). То есть ведется атака на уровне элементов поля игры — времени, места, состава участников.

Например, «Правительство» задало поле игры на уровне городского совета г. Омска, а вы указываете на то, что рассматриваемый вопрос находится в федеральной компетенции, так что члены совета не уполномочены принимать по нему решения и, как следствие, обсуждение является пустым сотрясанием воздуха — атака на уровне места и состава участников.

2. Постановка проблемы. Действительно ли проблема имеет место быть? Неискажают ли оппоненты действительность, не приводят ли неверные факты, не трактуют ли ситуацию необъективно, с преувеличением?

Постановка проблемы является, пожалуй, самым важным подуровнем атаки введения, так как именно здесь наиболее отчетливо прослеживаются различия в позициях сторон.

3. Актуальность. Является ли вопрос злободневным, стоит ли рассматривать этот вопрос именно сейчас? Обладаем ли мы всей требующейся для этого информацией? Не изменятся ли условия настолько, что обсуждение проблемы потеряет смысл? Можем ли мы сейчас что-то изменить?

Скажем, вам, вероятно, немаловажно, кем станут ваши дети, но имеет ли смысл обсуждать это до того, как они родятся?

Атака актуальности часто носит «косметический» характер, являясь продолжением критики постановки проблемы. Однако, доказав, что проблема совершенно неактуальна, вы заработаете серьезный плюс в глазах публики и судей.

4. Важность. Каков приоритет у поставленной проблемы? Не имеет ли смысл потратить время на обсуждение чего-либо куда более значимого?

Быть может, вам всем вот-вот грозит гибель, а вы, вместо того, чтобы совместно решать, как спастись, обсуждаете, как кто сегодня принарядился.

Обычно на критике важности серьезной атаки не построишь, но посвятить 1-2 предложения ей стоит. Демонстрация низкой приоритетности решения рассматриваемой проблемы может являться дополнительным козырем, пускай и мелким.

4 уровень атаки: ФИЛОСОФИЯ

Это один из наиболее важных уровней атаки. Вам следует определиться, согласитесь ли вы с философией оппонентов, облегчая тем самым жизнь и себе, и им, либо же вы посчитаете нужным ее оспорить и предложить более адекватный (с вашей точки зрения) вариант.

Философия ваших оппонентов вряд ли может быть принята, если она:

- не имеет никакого отношения к теме;
- явно противоречит позиции, которую вы должны отстаивать;

- сформулирована нечетко, а вы можете предложить существенно более удачную формулировку;
- выбрана по принципу «чтобы была», в то время как ее выдвижение вообще необоснованно.

К последнему пункту требуется отдельный комментарий. Даже сильные игроки зачастую не понимают, зачем нужна философия, но уверены, что ее обязательно надо вводить, так как в противном случае им поставят низкие баллы.* Это бывает связано с затянувшимся периодом адаптации дебатеров, ранее долго выступавших по формату Поппера и хорошо помнят, что бывает с командами, играющими без критерия.

Философия не должна быть заунывным заклинанием, повторяемым после каждого аргумента («и, как вы все уже заметили, этот аргумент соответствует нашей философии, так как...»). Спикеры, которые используют данный прием, выглядят смешно и сами загоняют себя в нелепые и узкие рамки, вызывая у более опытных коллег снисходительную улыбку.

Второй вариант непонимания: философию иногда используют как дополнительный аргумент. Единственная разница — это название, а работа с ней ведется по той же схеме.

Представляя «Оппозицию», если вы решите выдвинуть свою философию, то будьте готовы отстаивать ее на протяжении всей игры и рассматривать все, что скажут ваши оппоненты, через призму вашей философии, а не их.

Опять же, «Правительство» может перенять вашу философию, признав ее более удачной (такое можно ожидать от слабых и неуверенных в себе команд, действующих по принципам «мы говорим о том же разными словами» и «давайте жить дружно» или чересчур самоуверенных — «мы вас и на вашем поле обыграем»).

Впрочем, вероятнее всего, ваши оппоненты будут продолжать утверждать, что их философия предпочтительнее. В этом случае вам придется сделать все, чтобы убедить судей, что именно ваш вариант лучше, ведь от этого будет существенно зависеть результат игры.

Точки столкновения

Противоположности, поставленные рядом, становятся более явными.

Бонавентура

Каждый раз, как у вас возникают разногласия с вашими оппонентами и вы (или они) избираете какой-то уровень или подуровень атаки, судьи фик-

* Или игроки не вводят философию тогда, когда стоило бы, и теряют на этом баллы.

сируют появление новой точки столкновения — разницы в позициях оппонентов, которая стала заметной в результате критики одной команды кейса другой команды на определенном уровне/подуровне атаки.

Важность этого понятия сложно переоценить, ведь выигрыш ключевых точек столкновения практически гарантирует вам победу. Как правило, в конце игры судьи смотрят, за кем осталось больше точек столкновения, оценивают уровень значимости каждой из них и принимают свое решение в соответствии с полученными результатами.*

Так как же оставить точку столкновения за собой? Ответ до безобразия прост: убедить судей, что вы ее выиграли! Например, доказать, что ваша философия «правильнее», определения точнее, аргументы убедительнее, а законопроект значительно эффективнее решает поставленную проблему.



Не забывайте реагировать должным образом на все доводы оппонентов, атакуя их на самых разных уровнях и подуровнях.

Характерная ошибка: игнорирование слабых аргументов соперников или комментарии в стиле «ну, тут даже говорить ничего не надо». Помните, что отсутствие какой-либо реакции с вашей стороны даже на самое нелепое рассуждение оппонентов может быть расценено как согласие с ним! Ни в коем случае не игнорируйте неудачные доводы оппонентов, упуская тем самым шанс продемонстрировать всем несостоительность их позиции (что должно доставлять вам и зрителям неописуемое удовольствие) и помогая вашим соперникам одолеть вас при помощи их же грубых ошибок.

5 уровень атаки: АРГУМЕНТЫ

Как правило, кейс оппонентов будет содержать 3-4 аргумента. Это связано с тем, что большее количество аргументов сложно воспринять (слушателям) и изложить за отведенное на речь время (спикерам).

Вам следует внимательно выслушать и критически проанализировать, а потом «проатаковать» под наиболее уместными из следующих углов:

- соответствие аргумента философии, резолюции, определениям, другим аргументам, законопроекту и т. д. Относится ли аргумент к резолюции? Если нет, то вам все равно, верен он или нет, так как он ни на что в данной игре не влияет. Не противоречит ли он ранее заявленной философии оппонентов? Если да, то укажите на этот серьезный недостаток в своей речи. Имеет ли он какое-то отношение к законопроекту? Может быть, он даже льет воду на вашу мель-

* Подробнее о критериях судейства читайте в главе 8 «Судейство».

- ницу? В таком случае с ним можно согласиться и заимствовать его (см. далее раздел о стратегии конструктивной «Оппозиции», с. 78);
- **Суть аргумента.** Можно ли оспорить сам тезис или приведенные доводы? Если вы покажете, что заложенные в основу аргумента рассуждения неверны, то тем самым поставите под вопрос истинность тезиса. Этот метод особенно хорош против сильных тезисов.

Скажем, рассматривая вопрос о военной службе, вы не намерены оспаривать тезис «гражданин должен быть патриотом своей страны», но собираетесь доказать, что человеку необязательно служить в армии, чтобы быть патриотом.

6 уровень атаки: ПОДДЕРЖКИ

Как вы уже знаете, даже сильные аргументы нуждаются в поддержках. Нейтрализовав поддержку, вы также породите у зрителей и судей сомнения по поводу силы самого аргумента. Обычно точку столкновения по аргументу выигрывает тот, кто приведет более сильные поддержки, нежели оппонент, и лучше продемонстрирует слабость поддержек соперника.

Здесь имеет смысл говорить об атаке трех основных типов поддержек:

1. *Статистические поддержки.* Опровергните или поставьте под сомнение статистику путем:
 - демонстрации неавторитетности источника или его отсутствия (смело отвергайте ссылки на «умного дядю Васю» и «не помню, но, кажется, в The Economist читал»). Заметим, что данное опровержение не является эффективным, его используют тогда, когда остальные не работают, либо в комплексе с ними;
 - приведения другой статистики, желательно, не менее убедительной и достоверной;
 - указания на то, что это не статистика, а пример (если ваш оппонент знает 10 семей, в которых плохие отношения между супругами, то это еще не значит, что хороших отношений в семье не бывает вообще);
 - доказательства ее некорректности (например, ваши оппоненты утверждают, что средний студент проводит в Интернете 16 часов в день. Обратите внимание судей на то, что люди в среднем спят 8 часов в сутки, а ведь жизнь студента не может сводиться только ко сну и Интернету, следовательно, статистика заведомо неверна);

- указания на ангажированность источника, его необъективность, ссылки на то, что он представляет интересы какой-либо структуры/личности.

Любимое опровержение статистики, приводимое моим лучшим другом, Николаем Смирновым: «Наши оппоненты ссылаются на статистику от газеты X? Ну, и кто здесь не знает, что она куплена мистером Y и лоббирует его интересы?».*



МНЕНИЕ ДЕБАТЕРА. «Каждый пятый, или всего 20 %?»



Екатерина Филюрина,
Новосибирск – Москва.
В «Дебатах» с 2001 года.

*Существуют три вида лжи:
ложь, наглая ложь и статистика.*

Марк Твен

Дебаты предполагают работу с фактической информацией. В качестве такой зачастую выступают статистические данные. Их значение для написания содержательной и убедительной речи (в особенности речи члена «Правительства» или члена «Оппозиции») переоценить сложно. Безусловно, логические умозаключения являются необходимым инструментом для доказательства своей позиции и опровержения аргументов оппонентов, но все они носят лишь гипотетический характер, не будучи подтвержденными надлежащей статистикой.

* В формате, где были разрешены комментарии, в ответ на ссылку оппонентов на авторитетного политика мистера X, он предлагал негромко, но отчетливо, заявить прямо с места: «Мистер X куплен». Разумеется, данную технику надо использовать редко и с умом, важно не переусердствовать, а то может возникнуть абсурдная ситуация, когда вы, например, отвергнете статистику о численности популяции пингвинов, предоставленную определенным изданием, сославшись на то, что оно лоббирует интересы той или иной политической партии.

В ходе разбора игры часто можно услышать замечания о том, что речи были малодоказательны, поскольку недоставало пресловутых поддержек. С другой стороны, пытаясь сделать выступление убедительным, необходимо отдавать себе отчет в том, что цифры можно с легкостью интерпретировать неверно. Это важно помнить, если дебаты понимать как нечто большее, чем словесный поединок, в котором форма подачи первична по отношению к содержанию. Работе с цифрами посвящены многочисленные учебники по социологии, демографии, социально экономической статистике и т. п.

Необходимость ставить достижимые цели определяет невозможность того, что все, кто играют в дебаты, ознакомятся с этими книгами. Но, вероятно, им было бы полезно на нескольких наглядных примерах убедиться в том, что к статистике нужно относиться очень критично и обращаться с ней аккуратно. Зачастую не только в дебатах, но и в обыденной жизни, мы готовы принять на веру любые статистические выкладки, не задумываясь о том, из какого источника они взяты и возможно ли в принципе собрать такие данные.

Например, близкое к действительности представление о брачной структуре населения России можно получить только в результате переписи населения, которая, как нам известно, проходит раз в десять лет, а то и реже. В промежуточных годах данные получают из микропереписей, а также актов гражданского состояния населения (в которых учитываются только зарегистрированные браки), то есть чем дальше от переписи, тем менее точные цифры мы получаем. Помнить об этом может быть полезно, когда у наших оппонентов какая-то статистика все-таки имеется, а у нас, допустим, нет.

Кроме того, стоит подвергать сомнению всю статистику, касающуюся темевых сторон жизни общества и социально не одобряемого поведения, например, употребление наркотиков, алкоголизм, коррупция, проституция, нелегальная миграция и т. п. Очевидно, получить более или менее точную информацию по этим вопросам крайне затруднительно, хотя, справедливо ради, отмечу, что в социологии существуют различные методики, позволяющие узнать об этом больше.

Что касается источников информации, здесь мы сталкиваемся с двумя проблемами. Во-первых, проблема поиска их в процессе подготовки к игре, а во-вторых, их валидность или, иными словами, представление о том, каким источникам можно доверять. К сожалению, поиск информации зачастую ограничивается работой с так называемыми поисковыми машинами в Интернете. Но в Интернете можно найти далеко не все (особенно если речь идет о статистических данных, характеризующих современную ситуацию в

России*), кроме того, не везде указаны непосредственные источники найденной информации.

С другой стороны, Интернет сейчас становится все более доступным и позволяет при желании найти массу полезного. Даже в отечественной научной среде уже разрабатываются методики работы с информацией в Интернете, содержащие практические рекомендации, которые могут существенно упростить подготовку к игре и сделать ее более результативной.

Резюмируя вышесказанное, автор надеется, что обозначенная проблема использования статистических данных не останется незамеченной и, по крайней мере, подтолкнет читателя к более критичному восприятию информации.

2. Логические поддержки. Докажите, что рассуждения нелогичны, неверны, противоречат фактам, доказывают не то, что требуется, и поддержка разрушится как карточный домик.

Например, 50 % людей имеют IQ ниже среднего, а примерно 50 % людей — женщины, но это еще не значит, что эти множества совпадают. Другой вариант: человек действительно на 2/3 состоит из воды, но какое это имеет отношение к аргументу о том, что законопроект понизит число курящих в стране?

3. Фактические поддержки.

Тем хуже для фактов.

Г. В. Гегель (в ответ на чье-то замечание, что его теория не согласуется с фактами)

Важно помнить, что оппоненты могут сознательно (или ненарочно) сослаться на факт, на самом деле таковым не являющимся.

Все способы опровержения статистических поддержек применимы и к фактам.

Следует сделать небольшое замечание по поводу ангажированности и необъективности: при обсуждении факта главную роль играет интерпретация. Одно и то же событие каждый человек трактует по-разному,

* Многие специализированные издания, посвященные социально-экономическим и политическим проблемам, содержащие полезную и, что важно, более достоверную информацию, не имеют аналогов в Глобальной Сети. То же самое касается и статистических ежегодников, представляющих собой собрания статистических данных, характеризующих самые разнообразные сферы жизни населения различных территорий.

так что необходимо видеть, где заканчивается описание самих фактов и начинается их субъективное восприятие.

Если бы во Второй мировой войне победил Гитлер, то как вы думаете, освещались бы в нынешних учебниках зверства фашистов?

Помните, что вы не обязаны плясать под дудку оппонентов: признание факта не означает согласия с его интерпретацией. Если вы столкнулись с неприемлемым для вас толкованием факта, то объясните, почему это так, и предложите свою интерпретацию.

Несколько практических замечаний и советов по выигрышу точки столкновения-поддержки:

- достоверная фактическая или статистическая поддержка эквивалентна по силе убедительной логической поддержке;
- чтобы гарантированно выиграть точку столкновения, надо привести на один тип поддержки больше, чем оппоненты (предполагается, что поддержки приблизительно одного уровня). Так, если обе команды привели различную статистику, но только одна дала ей логическое обоснование, то судьи это оценят. Если же прозвучала одноковая фактическая/статистическая или логическая поддержка, на которую не последовало реакции оппонентов, то точка столкновения также остается за командой — автором поддержки);
- старайтесь всегда приводить как фактические, так и статистические и логические поддержки, создавая целостную картину. Тогда ваша статистика не будет выглядеть голословной, факты — непонятными, а рассуждения — интересными, но не соответствующими реальному положению дел.

Напоследок посоветуем, как бороться с ПСЕВДОПОДДЕРЖКАМИ — ссылками на мнение авторитетной личности, не являющейся экспертом в обсуждаемом вопросе, поговорками, примерами, опросами общественного мнения и т. д.

Как бороться со ссылками на высказывания авторитетных личностей:

- логически (то есть приводя логические рассуждения, доказывающие, что данные высказывания неверны, неточны и т. д.), либо приведя противоположное по сути высказывание, показать, перед нами всего лишь субъективное мнение, пускай и великого человека;
- указать на то, что это высказывание было произнесено в другой ситуации, либо в ином контексте.

Как бороться с поговорками:

- инорировать;
- привести поговорку или высказывание известной личности, утверждающее противоположное.

Кто не рискует, тот не пьет шампанское; кто смел, тот и съел. — Попспешишь — людей насмешишь; спешка нужна лишь при ловле блох. Единожды соглавшему кто поверит? — Один раз не считается. Жалеть о сказанном мне приходилось, о несказанном никогда (Ксенократ). — Лучше жалеть о сделанном, чем о несделанном.

Как бороться с примерами:

- укажите, что оппоненты ссылаются на пример, частный случай, а не статистику. Смешно судить о ситуации в целом и пытаться делать выводы на основании одного нерепрезентативного примера.

Как бороться с опросами общественного мнения:^{*}

- указать, что по данному вопросу требуется заключение экспертов, а не мнение большинства;
- привести удачную аналогию, наглядно иллюстрирующую, почему результаты опроса не следует принимать всерьез.

7 уровень атаки: ЗАКОНОПРОЕКТ

Критикуя законопроект, вы должны учитывать все то, что уже было ранее сказано — посмотреть на то, каким образом он соответствует философии, определениям, аргументам оппонентов и т. д.

Любой законопроект должен изменять *стартус-кво* — если после его претворения в жизнь не произойдет существенных изменений к лучшему, то команда, предложившая его, получит техническое поражение**.

Тем не менее, при анализе законопроекта полезно абстрагироваться от всего ранее озвученного и задать себе три важных вопроса:

- Решает ли вообще законопроект поставленную проблему?

Чем сложнее и грандиознее план, тем больше шансов, что он провалится.

Интерпретация закона Мэрфи, предложенная Нагом

* Разумеется, бывают ситуации, когда на опросы общественного мнения можно и нужно ссылаться: выборы президента, референдумы и т. д.

** Подробнее о технических поражениях вы сможете прочитать в главе 8 «Судейство».

- Решает ли законопроект поставленную проблему самым эффективным образом?
- Не возникнут ли после решения этой проблемы другие, и если да, то насколько серьезные и не будут ли они противоречить философии ваших оппонентов?

Решением всякой проблемы служит новая проблема.

И. В. Гете

Предположим, вы сидите с двумя друзьями в кафе и увидели девушку, со смаком поедающую вкусные конфеты. Один из ваших друзей вызвался попросить у нее несколько штук. Через некоторые времена он вернулся довольный и принес... нет, не конфеты, а номер ее телефона!

Посмеявшись над забывчивым приятелем, вы послали второго друга в «конфетный поход». Он вернулся красным и раздосадованным, но с конфетами. Как выяснилось, он долго торговался с девушкой и заплатил ей 100 рублей за 3 штуки.

После того, как вы ему намекнули, что их в самом кафе можно купить за полтинник, он понял, что достиг цели, но чересчур увлекся.

Пришлось вам самим подойти к девушке, улыбнуться и вежливо попросить угостить вас. Конечно, она не отказалась. Вот только потом вы узнали, что у девушки есть парень-качок, который пообещал вас троих выловить и с каждым «поговорить по душам».

В этой незамысловатой истории первый друг не решил поставленную перед ним задачу *вообще*. Важно заметить, что законопроект должен решать именно *поставленную во введении* проблему (быть может, первый друг и решил проблему своего вечернего досуга, но слаще вам от этого не стало).

Второй друг достиг успеха, но заплатил за него чересчур большую цену.

Вы же, на первый взгляд, решили задачу оптимально, но не учли некоторые обстоятельства (наличие у девушки ревнивого парня).

Помните об этом простом примере и трех вопросах, когда будете в очередной раз критиковать законопроект ваших оппонентов!

Далее, предположим, что законопроект решает поставленную проблему (и именно ее), и рассмотрим углы атаки его эффективности:

- СРОКИ. Адекватны ли они? Может, в них нереально уложиться, либо предлагается поспешить там, где не стоит торопиться?

- РЕСУРСЫ. Хватит ли людей, техники, финансирования и т. п.? Указаны ли источники? Нельзя ли обойтись меньшим/получить больше? В сибирском формате ведение спора по финансированию («*А откуда деньги возьмете?*») издавна считалось моветоном, больше внимания уделялось идейной составляющей проекта. В классическом американском варианте строгое доказательство отсутствия источников финансирования ценится больше, но тоже не считается особенно сильным доводом.

Апелляции к тому, что средства можно потратить более удачным/правильным способом («*В то время, как дети в Африке голодают, "Правительство" циничным образом предлагает нам потратить миллиарды долларов на...*») также не могут быть сочтены убедительными.

- НЕУЧТЕННЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА. Не является ли законопроект противозаконным? Не были ли проигнорированы некоторые важные обстоятельства, кардинально меняющие суть дела (например, ваши оппоненты не учли особенности менталитета местного населения, забыли про необходимость выплаты тех или иных налогов, не предусмотрели каких-либо нежелательных и неизбежных последствий)?
- КАЧЕСТВО РЕШЕНИЯ. Так ли хорош вариант решения проблемы, который предлагают оппоненты? Это «светлое будущее», либо же свет от фар электропоезда, который едет вам навстречу по узенькому туннелю?

Если вы увидите, что проект ваших соперников не решает проблемы, либо является очевидно неэффективным, то вы можете выдвинуть свой контрплан (*контркейс*), перейдя тем самым к *конструктивной оппозиции*. Это позволит вам не только нудно критиковать чужой проект и предрекать ему полнейший провал, но и предложить свое решение проблемы, что очень ценится как в жизни, так и в дебатах.



Во избежание технического поражения, ваш контркейс должен:

- быть несовместимым с кейсом оппонентов (то есть ваши законопроекты нельзя осуществить одновременно);
- менять статус-кво: решать поставленную во введении проблему.

Например, «Правительство» предложило легализовать легкие наркотики, предполагая таким образом снизить число наркоманов, употребляющих

более тяжелые виды. Вы оспорили этот законопроект, но ввели контркейс — усилить просветительскую работу среди молодежи, что позволит решить анонсированную проблему. Эти меры не взаимоисключающие, так что у вас есть все шансы заработать техническое поражение.

Если же, скажем, вы предложите ужесточить наказание за употребление легких наркотиков, признавая их употребление нелегальным, то формально это будет считаться допустимым контркейсом*.

Об этом забывают даже опытные дебатеры, так что будьте внимательны!

Стратегии оппонирования

Давайте предположим, что вы досконально препарировали кейс ваших оппонентов и «поставили диагноз»: случай особо тяжелый, необходимо срочное вмешательство врача. Врач (да, кстати, вам очень идет медицинский халат!) буквально сгорает от желания выплеснуть свою блестящую критику на зрителей и судей.

Вполне возможно, что вас захлестнут эмоции: вы начнете второпях опровергать один аргумент оппонентов, потом перейдете к введению, далее не согласитесь с определениями, оспорите второй аргумент, вернетесь к первому, расскажите про свой законопроект, потом про чужой, далее вспомните, что вы забыли представиться... То есть, уподобившись Сусанину, затащите всех присутствующих в болото тотального непонимания, да еще и сами там сгинете.

А какой-нибудь услугливый «доброжелатель» составит схематичный план вашей неудачной «бессмертной» речи (рис. 6):

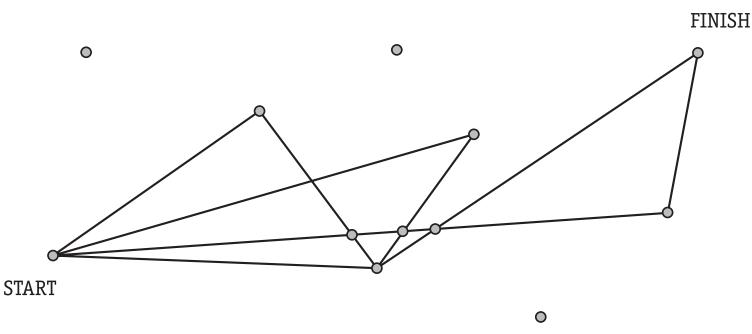


Рисунок 6

* Точнее содержанием законопроекта, так как контркейс — особый вид кейса, который, следовательно, включает в себя все его составляющие.

Да-да, на пути от начала вашего выступления (*Start*) до концовки (*Finish*) вы несколько раз пройдетесь туда-обратно, останавливаясь на одних и тех же моментах (точки на линиях), кое-что вообще забудете упомянуть (три отдельно стоящие точки), а часть мыслей изложите несвоевременно.

У опытных дебатеров речь выглядит скорее как цепочка (или кольцо): логичная, последовательная, связанная, изящная (рис. 7). Никто не забыт, ничто не забыто. Любой ювелир оценит. Да и не только.

Линейная схема показывает, что у вас должен быть четкий и последовательный план вашего выступления, а не то, что нельзя повторно заострять внимание слушателей на наиболее значимых моментах. Напротив, в речи опытного дебатера часть структурных элементов могут упоминаться неоднократно (например, философия), а концовка, как правило, заставит вернуться к самому началу. То есть старт совпадет с финишем — своеобразный кросс.

Итак, «поставить диагноз» (определиться с уровнями атаки) — это полдела. «Больного» надо еще и «вылечить».

Вам придется систематизировать свои мысли, выстроить их оптимальным образом и убедительно донести до аудитории. В этом вам поможет ничто иное, как *стратегия оппонирования*.

Стратегия оппонирования — план, следуя которому можно наиболее эффективным образом опровергнуть кейс оппонентов.

Разумеется, панацеи от всех бед не существует: «больного» мы будем «лечить» по-разному, учитывая, каково «заболевание». То есть обратим внимание на «симптомы» и «жалобы» «больного» (кеис оппонентов), «ставим диагноз» (выделяем уровень атаки) и потом «назначаем лекарства» (определяемся со стратегией оппонирования).

Профессиональные дебатеры выбирают оптимальную из известных им стратегий интуитивно, «на автомате» (основываясь, в первую очередь, на своем богатом опыте). Притом «сыгранным» напарникам даже сговариваться не надо: они же не герои голливудского блокбастера, чтобы пафосно заявлять что-то наподобие «переходим к плану Б». Впрочем, свои кодовые слова и знаки, «птичий язык», есть у большинства «профи».

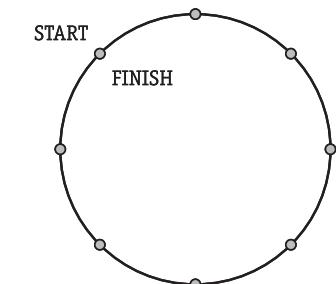


Рисунок 7

Например, мы не раз встречались с милыми фразочками наподобие: «Будем работать по апробированной схеме», «Пора производить вынос тела», «Вырви у него жало» и т. д. и т. п. Представляете, как это звучит со стороны?

Очень важно постоянно самосовершенствоваться: даже самые опытные и титулованные спикеры беспрестанно изобретают и осваивают новые способы оппонирования, которые позволяют «лечить больных» более эффективно. То есть не простенькими дедовскими методами, а продвинутыми, современными, учитывающими последние научные разработки.

Автор и его коллеги не ставили перед собой задачи превратить книгу в медицинский справочник, приведя в этой главе огромный список всевозможных известных им стилей оппонирования.

Напротив, мы познакомим вас лишь с наиболее важными и репрезентативными представителями семейства, узнав которых вы сможете самостоятельно перейти к увлекательному творческому процессу разработки новых стратегий.

! Конструктивная «Оппозиция» — «Оппозиция», которая не ограничивается критикой кейса «Правительства», а вводит свой контрплан.

Стратегия конструктивной «Оппозиции» — противостояние «теоретикам» и «практикам»

*В мире существует только один способ
одержать верх в споре —
это уклониться от него.*

Дейл Карнеги

«Теоретики» тратят все свои усилия на подготовку сильного теоретического обоснования кейса, но уделяют незначительно внимание законопроекту. Они безукоризненно ставят проблему, готовят убедительную и сильную аргументацию, но недостаточно тщательно продумывают меры по воплощению своего плана.

Здесь-то у вас и будет возможность согласиться с некоторыми из заявленных вашими соперниками положений и атаковать там, где они слабее всего — в законопроектной части! Вы победите ваших оппонентов их собственным оружием, вырвав у них жало в виде их сильнейших доводов и показав судьям, что вы предлагаете значительно более удачный вариант решения задачи.

Ваши соперники же, вероятнее всего, будут растерянно пытаться гнуть свою линию и приводить поддержки к аргументам, которые вы даже и не пытались оспаривать, тем самым усугубляя свое и без того незавидное положение.

*Никогда не спорьте с дураком —
люди могут не заметить между вами разницы.*

Развивая тему «Позволь сопернику победить самого себя», нельзя не упомянуть о принципе амортизации. Представьте себе борца, который падает в ту сторону, куда его толкает соперник, увлекая его за собой, подключая в конце свою энергию и оказываясь сверху. Этот же принцип работает и на вербальном уровне.

*Шредер остановился перед Швейком
и принял его разглядывать.
Результаты своих наблюдений полковник резюмировал
одним словом: «Идиот!». «Оsmелюсь доложить,
господин полковник, идиот!» — ответил Швейк.*

Из книги «Похождения бравого солдата Швейка» Я. Гашека

Часто нет ничего более неожиданного и страшного для ваших оппонентов, чем ваше неожиданное желание согласиться с ними. Особенно если вы потом используете их же аргументы для усиления *своей* позиции.

А что же делать с «практиками»? Как вы уже догадались, у них есть полная смета расходов и доходов, продуманы сроки, четко поставлены задачи и назначены исполнители, одним словом, заготовлен отличный законопроект. Сконцентрируйтесь на его содержании: если вы покажете, что законопроект не решает проблему, либо решает, но не ту, то детали и механизм воплощения законопроекта обсуждать уже практически не понадобится.

Мы редко сталкиваемся с «теоретиками» и «практиками» в чистом виде, но все равно у каждой команды, даже самой сильной, есть склонность либо к одному типу, либо к другому. Учитывая это, можно грамотно выбрать *сбалансированную стратегию*, сочетающую элементы «анти-теоретической» и «антипрактической» стратегий в нужной пропорции.

Стратегия конструктивной «Оппозиции» — альтернативные варианты

Ваши оппоненты могут ожидать и надеяться, что вы будете использовать стратегию «тотального отрицания» (см. с. 80), либо исходить из

того, что по данному вопросу возможны всего две позиции. Тем самым, они попытаются вынудить вас отстаивать именно ту позицию, которую они вам оставят, зачастую неприятную для вас лично и непопулярную в обществе.

Всегда ищите возможность уклониться от этого сценария, удивить ваших соперников и не дать им выплынуть на вас все их тщательно продуманные домашние заготовки. Это достигается методом «мы пойдем другим путем» (В. И. Ленин).

Суть метода в том, чтобы выбрать иную, третью, менее очевидную альтернативу.

В частности, на кубке НГУ–2006 «Оппозиция» выиграла полуфинал по теме «ЭП упразднит ООН», предложив не напрашивающийся вариант «оставить все, как есть» (доказывать, что ООН отлично справляется со своими задачами), а выдвинув комплекс радикальных реформ, призванных повысить эффективность ее деятельности.

Их оппоненты, оказавшиеся в непредусмотренном ими положении и оставшиеся без всех своих заготовок, продолжали по инерции доказывать, что ООН зачастую работает неэффективно, не понимая, что в этом плане с ними никто и не собирается спорить.

Уступив по ряду других аргументов и вдребезги проиграв по законопроекту, команда «Правительства» покинула игру с ощущением какого-то обмана и жульничества.

Несмотря на большой опыт, дебатеры так и не смогли понять, в какой момент они потерпели поражение, и продолжают и по сей день списывать свою неудачу на необъективность судей и их потворство «коварному» законопроекту «Оппозиции».

Неконструктивная «Оппозиция», в свою очередь бывает двух типов: *непримиримая* и *деструктивная*.

Непримиримая «Оппозиция» оспаривает все утверждения оппонентов, не выдвигает своего законопроекта.

Стратегия непримиримой «Оппозиции» — «тотальное отрицание»

Неопытные дебатеры часто используют метод «тотального отрицания», стараясь оспорить все высказывания оппонентов вне зависимости от их реальной силы. Подобное оппонирование, когда одна сторона принципиально не соглашается со всеми утверждениями соперников, называется *непримиримым*.

Этот негибкий и однообразный подход, допустимый при игре против слабых соперников (которые действительно «запороли» все компоненты своего выступления) или в играх, где позиции «Правительства» и «Оппозиции» априори диаметрально противоположны, неуместен во всех остальных случаях.

Играя против искушенных соперников, новички, исходя из принципа «каждый аргумент надо отбить», вынужденно приводят неубедительные возражения на сильные аргументы (ведь чем аргумент мощнее, тем его сложнее оспорить), теряя тем самым доверие публики и умаляя эффект от более удачных опровержений.

Опытные же дебатеры избирают более изощренные стратегии оппонирования, акцентируя внимание публики и судей на наиболее уязвимых частях кейса соперников, по возможности игнорируя и умаляя важность их самых сильных и эффектных аргументов, либо же даже перенимая их.

Тем не менее, нельзя полностью игнорировать аргументы соперников, особенно ключевые. Обычно чем сильнее аргумент, тем больше времени и усилий надо потратить на его опровержение. Тем не менее, не стоит зацикливаться на одном из аргументов ваших оппонентов, повторяя снова и снова, почему вы с ним не согласны. Подобное поведение убедит зрителей и судей не в том, что аргумент слаб, а в том, что вы считаете его очень сильным и повторяете свои доводы, так как не уверены сами в убедительности своих опровержений. Спокойно прокомментируйте утверждение соперника и переходите к следующему пункту вашей речи.

Кто много доказывает, тот ничего не доказывает.

Бенедикт Спиноза

Деструктивная «Оппозиция» соглашается с частью утверждений оппонентов (например, не оспаривает введение, резолюцию, определения), а часть отвергает (например, аргументы, поддержки к ним, законопроект), свой законопроект не вводит.

Как уже было замечено, конструктивная «Оппозиция», предлагающая удачное решение поставленной проблемы, обычно выглядит привлекательнее, чем непримиримая или деструктивная. Тем не менее, против непродуманных законопроектов очень удачно работает *стратегия «заклевывания»*: зачем давать оппонентам возможность зацепиться за ваш законопроект и начать его критиковать, хоть как-то реабилитировав себя в глазах судей и зрителей, если вы можете играть исключительно по их провальному кейсу и бесперспективному законопроекту, не упо-

миная своих планов решения проблемы? Именно тут вам на помощь приходит деструктивная «Оппозиция».

Тщательно проанализировав кейс оппонентов и выявив его сильные и слабые стороны, вы сможете решить, какие уровни и подуровни атаки стоит задействовать, а также избрать одну из вышеупомянутых стратегий оппонирования, либо какую-то еще. Это позволит вам:

- выставить напоказ все уязвимые места в кейсе оппонентов;
- отвлечь внимание судей от наиболее хорошо продуманных и эффективных аргументов соперников;
- заставить ваших визави терять время, реагируя на разнос, который вы учинили их кейсу. Представьте, каково бы пришлось вам, если бы они потратили его на критику вашего или, еще хуже, на пиар сильных частей своего кейса.

Не забывайте, что идеальных кейсов не существует!

Если вам кажется, что в кейсе ваших оппонентов нет изъянов, то не верьте глазам (и ушам) своим! Причин вашему заблуждению может быть несколько:

- **невнимательность.** Постарайтесь в следующий раз уделить особое внимание речам ваших оппонентов;
- **триюистичный кейс.** Если вы уверены, что кейс ваших оппонентов действительно триюистичен, то сразу же обратите на это внимание судей;*
- **волнение.** Возможно, выступление оппонента произвело на вас слишком сильное позитивное впечатление, и вы не знаете, что можно возразить. Соберитесь с мыслями и, при наличии соответствующих навыков, все у вас получится!
- **недостаток класса.** Не исключено, что вы еще недостаточно хорошо умеете анализировать свои и чужие выступления и не научились грамотно выбирать уровни атаки. Рекомендации: практика, практика и еще раз практика!

Итак, прочитав эту главу, вы:

- Узнали, какими бывают уровни и подуровни атаки.
- Задумались, так ли хороша стратегия «тотального отрицания».

* См. также главу 1 «Дебатский кейс».

- Научились выстраивать стратегию оппонирования.
- Познакомились с понятием точки столкновения.
- Узнали, что «Оппозиция» бывает конструктивной, деструктивной и даже непримиримой.
- Узнали, в каких случаях следует вводить контрпроект.
- Освоили некоторые специфические стратегии оппонирования.

Тренинги

«Страна должна знать своих героев-2». Прочитайте прил. 6 «Дуэль» (с. 279). Обратите внимание на стили оппонирования, применяемые каждым из участников. Является ли «Оппозиция» конструктивной? На каких уровнях ведется атака? Каковы основные точки столкновения? Насколько удачна стратегия каждой из сторон?

«Мы пойдем другим путем». Тренер зачитывает тему игры, а участники тренинга стараются предложить различные альтернативы ее рассмотрения (резолюции), вводя необходимые для их верной интерпретации определения.

Следует обсуждение, в ходе которого обращается внимание на то, являются ли предложенные резолюции полноценными и дебатоспособными, а также проводится конкурс на самые неожиданные, смешные и научно-образные определения.

«Искусство контраргументации». Каждый участник записывает на листочке тезис, который он готов отстаивать. Бумажки начинают циркулировать по комнате, при этом на чужих листочках полагается писать довод, подвергающий их тезис сомнению или опровергающий его.

Далее карточки возвращаются их владельцам, наступает перерыв в 10 минут, во время которого требуется придумать возражения на каждый из аргументов (возможно, объединив их в смысловые группы по аспектному или еще какому-либо принципу), выдвинутых остальными участниками. Обучающиеся по очереди представляют свой тезис, возражения на него, полученные от других участников, и свои доводы, парирующие эти контраргументы. Еще 3 минуты тратятся на «спарринг» — аудитория «накидывается» на выступающего с новыми доводами против его позиции, а он должен успешно «отбиваться».

«Услышь и восприми». Один участник тренинга произносит дебатскую речь, остальные стараются ее детально законспектировать и выде-

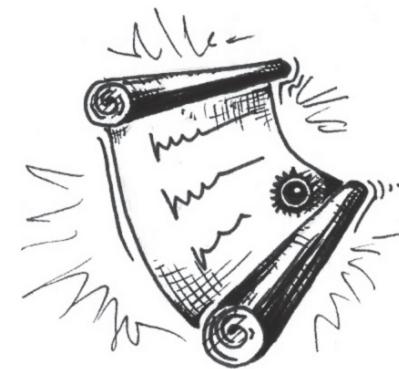
лить в ней как можно больше возможных уровней и подуровней атаки. Далее «отделяют зерна от плевел» — выкидывают те уровни и подуровни, по которым в данном случае атаковать не стоит.

«Знай своего врага». Участники тренинга просматривают видеозаписи своих выступлений (или игр будущих оппонентов) и определяют, к какому из трех основных типов относятся речи выступающих: теоретическому, практическому или сбалансированному и делают соответствующие выводы.

«Стенка на стенку». Упражнение на отработку навыков аргументации и контрагументации. Участники делятся на две группы, защищающие противоположные тезисы (например, «Пиво лучше вина» и «Вино лучше пива»), и становятся напротив друг друга, «стенка на стенку».

Первый участник первой команды вводит аргумент. Стоящий напротив спикер команды-противника опровергает его. Второй спикер второй команды вводит независимый аргумент своей стороны, опровергающий тезис первой команды. Второй спикер первой команды его опровергает и т. д., и т. п. Мысль, таким образом, движется «змейкой», пока все участники не высажутся «за» или «против» выбранного тезиса.

ГЛАВА 3. Регламент парламентских дебатов и их участники



Твоё дело — хорошо исполнить возложенную роль,
выбор роли — дело другого.

Эпиктет

В последнее время я стал ярко выраженной «совой». Приятно работать и творить в ночной тиши, когда никто и ничто не мешает. На фоне ненавязчиво играет музыка, на столе стоит кружка с зеленым чаем, рядом лежит что-нибудь вкусненькое. Идиллия!

А вот сегодня настроение выдалось крайне нерабочее. Что ж, бывает. Жалуюсь подруге по ICQ:

Peter (12:50 AM): я только что пару новых глав набросал... а к той так и не могу придумать начало и эпиграф подобрать.

Peter (12:50 AM): если бы была гарантия в том, что кто-то их хорошо напишет...

Peter (12:50 AM): а всем лень(

Саша Ли (12:50 AM): Давай я напишу! Я все могу

Peter (12:51 AM): :-)

Peter (12:51 AM): ага... особенно раздел «Уголок мастера»... именно тебя попрошу

Cаша Ли (12:51 AM): Че за уголок мастера?

Peter (12:51 AM): а больше всего мне нужна глава: «Кейс и его структурные элементы. Формирование позиции. Типы кейсов и контркейсов».

Peter (12:52 AM): потому что она самая первая... фундаментальная :-)

Cаша Ли (12:52 AM): ууууууу... это скучно. Не буду тебе писать

Peter (12:52 AM): так я потерял бесплатного автора

Peter (12:52 AM): :-)

Cаша Ли (12:53 AM): Вот тебе начало твоей главы!

И тут я понял, что она права и не права одновременно. Начало главы есть, но только она будет не скучной, а очень даже занимательной и, главное, полезной! Сейчас вы сами в этом убедитесь.

Мы будем говорить о формате американских* парламентских дебатов, об их участниках и правилах. Благодаря этой главе, вы, наконец, узнаете, зачем вам было необходимо изучать кейс и его составляющие, а также способы оппонирования. Итак, приступаем!

Дебаты идеально проводить в больших залах (при условии наличия соответствующего количества зрителей). Помните, что, выступая перед 10–20 слушателями, оратор чувствует себя комфортнее в маленькой комнате, нежели в огромном и пустом зале. Организаторам следует заранее все рассчитать: обратить внимание на акустику помещения, позаботиться о свежести воздуха в нем и продумать нюансы размещения зрителей.

Команды (в каждой по два участника, пары формируются по желанию и предварительной договоренности игроков) рассаживаются за столы по разным концам сцены так, чтобы они были хорошо видны из зала. В парламентских дебатах запрещается использование литературы и любых других источников во время игры, на столах могут быть только необходимые личные вещи, ручки и специальные листки («флоушиты»).

Судьи размещаются на первом ряду зала, далее располагаются зрители. Примерно за 15 (Европа) – 20 (США) минут до начала игры деба-

* Далее просто «парламентские дебаты». Следует отметить, что существует также британский парламентский формат — см. прил. 4 «Форматы дебатов».

теры узнают распределение ролей: одна команда выступает в качестве «Правительства», другая — «Оппозиции».

Как правило, роли распределяются одним из следующих способов:

- главный судья заранее составляет турнирную таблицу, где указано, кто будет играть с кем, по какой теме, и в каком качестве;
- стороны приходят к компромиссу (например, одной команде более симпатична позиция «Правительства», другой — «Оппозиции»);
- по жребию.

Важно заметить, что участники должны быть готовы играть как за «Правительство», так и за «Оппозицию»! Поначалу бывает непросто отстаивать позицию, которая отличается от твоей собственной (*например, вы можете являться ярым сторонником демократии, а вам выпадет честь утверждать, что «социализм — лучший общественно-экономический строй»*), но потом мы неизбежно приходим к пониманию, что у каждого явления есть свои плюсы и минусы. Мы отказываемся от черно-белого зрения и ярлыков («хороший» – «плохой», «правильный» – «неправильный») и начинаем подходить к любой проблеме аналитически, помня, что у любой медали всегда есть две стороны.

Когда истекает период подготовки, начинается игра: главный судья (*Спикер Палаты*) в соответствии с регламентом приглашает дебатеров на середину сцены, откуда они и произносят свои речи. Порядок выступлений жестко зафиксирован, пауз между ними нет. На каждую речь выделяется определенное количество времени, превышать которое не положено.* Никто, за исключением Спикера Палаты**, не имеет права прерывать выступления ораторов.

Остановимся подробнее на участниках дебатов и их обязанностях.

Зрители парламентских дебатов

Зрители приходят на дебаты, чтобы наблюдать за дискуссией по интересующей их проблеме, поболеть за своих друзей и просто получить удовольствие.

Зрители и дебатеры также могут (умеренно!) выражать свое одобрение (легким постукиванием рукой по столу) или неприятие (постукиванием ногами об пол или шипением) утверждений выступающего.

* Подробнее об этом в главе 8 «Судейство».

** Спикер Палаты в исключительных случаях (существенного превышения хронометража или вопиюще некорректного поведения оратора) может пригласить выступающего занять свое место.

Иногда им дают возможность высказаться, произнести так называемую речь из зала. Об этом будет рассказано чуть подробнее в разделе «Ораторы парламентских дебатов».

В показательных или дружеских играх зрители могут выполнять роль судей (победа присуждается простым большинством голосов).

Далее, широко распространена практика приглашения на дебаты экспертов по обсуждаемым темам, которые по окончании игры дают оценку глубине понимания проблемы, продемонстрированной дебатерами, а также делятся своим мнением насчет рассмотренных вопросов.

Судьи парламентских дебатов

Каждую игру курируют от одного до нескольких судей, желательно нечетное количество.*

Один из них назначается главным (*Спикером Палаты*) — он ведет игру, вызывая участников дебатов на сцену в соответствии с регламентом, рассматривает заявления о протестах, предлагает ораторам занять свои места (в случае соответствующего заявления *таймкипера* о превышении лимита времени) и т. д.

После того, как по завершении игры каждый судья высказался в пользу той или иной команды, окончательное решение о победе той или иной стороны принимается простым большинством голосов. Теперь становится понятно, почему число судей должно быть нечетным — чтобы избежать «ничьих».

Лучше познакомиться с обязанностями судей и критериями оценки выступлений вы сможете в главе 8 «Судейство».

Таймкиперы парламентских дебатов

Как следует из названия, таймкиперы следят за тем, как участники дебатов распоряжаются отведенным на их выступление временем.

На каждую игру требуется по одному таймкиперу.

Таймкипер обязан:

- Давать отбивку о стол по прошествии первой минуты *презентационной* или *конструктивной* речи (об этом далее) и за минуту до ее конца, соответственно сигнализируя о появлении/исчезновении возможности задавать выступающему оратору вопросы или высказывать комментарии.**

* Решение о победе той или иной команды принимается простым большинством голосов судей, см. также главу 8 «Судейство».

** Подробнее об этом читайте в главе 4 «Вопросы».

- Показывать выступающим, сколько минут они выступают/сколько им осталось выступать (либо пальцами руки, либо табличкой). Эти нюансы лучше согласовать самими дебатерами до начала игры.
- Давать двойную отбивку о стол по истечении времени, отведенного на речь выступающего участника.
- Сообщить судье, если участник превысил лимит времени более чем на 30 секунд. Судья перестает фиксировать его реплики и призывает выступающего завершить выступление и занять свое место.
- По окончании каждой речи сообщать судьям, на сколько минут был превышен/недоиспользован лимит времени, отведенный на речь только что выступившего дебатера.*

Ораторы парламентских дебатов

Ниже представлены роли ораторов и их обязанности. Разумеется, существуют некоторые традиции, по которым строится выступление: так, как правило, в конструктивных речах мы сначала («по свежим следам») отвечаем на только что прозвучавшие замечания оппонентов, критикуем приведенные ими доводы и предложения, а потом продолжаем развивать и усиливать свой кейс, демонстрируя его плюсы. В заключительных же речах мы чаще всего проводим ретроспективный анализ игры, прослеживая, как шла борьба мнений и доказывая судьям, что именно наша сторона победила.**

Тем не менее, не следует превращаться в робота, заучивая по таблице порядок исполнения обязанностей спикеров и слепо следя за ним. С накоплением игрового опыта и знаний по дебатам вы научитесь варьировать их последовательность в соответствии с требованиями ситуации.

Премьер-министр (ПМ). Презентационная речь, 7 мин (4 мин**):**

- Развернуто приветствует всех присутствующих, представляет свою команду.
- Оглашает введение «Правительства», резолюцию игры.

* Судьи учитывают этот фактор при выставлении спикерских баллов, см. главу 8 «Судейство».

** Это очень упрощенная интерпретация, мы более подробно остановимся на разных нюансах заключительных речей в этой же главе, но немного позднее.

*** В дебатах, как и в науке, необходимо знать ключевые определения и принципы, но куда важнее понимать саму их суть.

**** Здесь и далее в скобках указан сокращенный формат, используемый, например, на некоторых показательных играх.

- Вводит философию, определения и часть аргументов «Правительства».
- Дает общее представление о законопроекте «Правительства» (необязательно).
- Отвечает на вопросы оппонентов (2–6 мин выступления).

Советы:

- Будучи премьер-министром, вы должны представить позицию «Правительства» по рассматриваемой теме, то есть обнародовать свой кейс. Как вы помните, этот процесс мы детально рассмотрели в главе 1. Презентационная речь зачастую является домашней заготовкой, так, в ней еще не надо реагировать на выступления оппонентов, слово которым будет дано позже.
- Говоря о составляющих кейса, приоритет следует отдать резолюции, определениям, введению, философии и аргументам — важно объяснить, почему мы обсуждаем поставленную проблему, ввести ключевые понятия и предложить их трактовку, дать судьям, зрителям и оппонентам знать, какова квинтэссенция позиции «Правительства» по данному вопросу. Дебатеры называют это *задать поле игры*.
- Затрагивая тему аргументов, следует признать удачность варианта, когда премьер-министр формулирует каждый из них в виде краткого «маячка»*. «Маячки» существенно облегчают жизнь последующим выступающим, избавляя их от необходимости каждый раз проговаривать весь аргумент.

Еще один бонус: «маячки» позволяют избежать путаницы, помогая судьям и оппонентам понять, когда вводится новый аргумент, а когда критикуется или поддерживается старый. Подробнее о самих «маячках» и их функциях вы сможете прочитать в гл. 7 «Ваша команда. Участие в турнирах».

Лидер «Оппозиции» (ЛО). Презентационная речь, 8 мин (5 мин):

- Приветствует всех присутствующих, представляет свою команду (если этого не сделал Спикер Палаты).
- Реагирует на введение, резолюцию «Правительства», при необходимости представляет свое введение, указывает на подмену темы/ трюистичность кейса оппонентов/наличие в кейсе оппонентов специальных знаний и т. п.

* Американцы используют термин *buzzword* — жужжалка.

- Соглашается с философией «Правительства» и определениями либо вводит свои, сравнивает их и обосновывает, почему философия и определения «Оппозиции» предпочтительнее. При необходимости вводит определения иных терминов, задействованных в кейсе «Оппозиции».
- Опровержает аргументы премьер-министра.
- Комментирует законопроект «Правительства» (если он был введен).
- Представляет *независимые контраргументы** «Оппозиции».
- Вводит законопроект «Оппозиции» (необязательно), сравнивает его с законопроектом «Правительства» (если он был введен).
- Отвечает на вопросы оппонентов (2–7 мин выступления).

Советы:

- Лидер «Оппозиции» может либо подтвердить согласие «Оппозиции» играть на поле, заданном «Правительством», частично согласиться с ним, либо даже ввести свое поле, показав, что вариант, предложенный оппонентами, абсолютно неприемлем.
- Именно лидер отвечает за выбор стратегии оппонирования со стороны «Оппозиции».

Подробнее об этом рассказано в главе 2, благодаря которой вы должны были научиться аналитически оценивать позицию ваших соперников и подвергать ее критике, в том числе и конструктивной.

Член «Правительства» (ЧП). Конструктивная речь, 8 мин (5 мин):

- Детально описывает законопроект «Правительства».
- Критикует законопроект «Оппозиции» (если он был введен).
- Вводит новые аргументы «Правительства» (необязательно, но желательно).
- Реагирует на критику аргументов «Правительства», представленную «Оппозицией».
- Опровержает контраргументы «Оппозиции».
- Подкрепляет все аргументы «Правительства» поддержками.
- Отвечает на вопросы оппонентов (2–7 мин выступления).

Советы:

- Основные точки столкновения на втором этапе игры: аргументы, поддержки и законопроект. Хороший второй спикер усиливает кейс

* Далее — просто *контраргументы*.

своей команды, раскрывая механизм законопроекта и подкрепляя все аргументы поддержками, а также реагирует на критику и доводы оппонентов.

- Никогда не признавайте превосходства аргументов «Оппозиции». Никогда!
- Гл. 2 «Стратегия оппонирования» должна была помочь вам научиться использовать самое мощное оружие соперников против них самих.
- Никогда не противоречьте премьер-министру! Даже если вам кажется, что он «подал» кейс неправильно, не пытайтесь заявить, что «мой коллега облажался, а я сейчас все исправлю». Используйте принцип «муж и жена — одна сатана»: вы можете пояснить те доводы, которые премьер-министр вербализовал недостаточно хорошо, подкреплять их поддержками, выдвигать новые аргументы, но спорить с ним вы не имеете права!
- Следствие предыдущего пункта — не пытайтесь переопределить (подменить) кейс («на самом деле мы хотели поговорить не совсем об X, а об Y»), даже если вы видите, что это позволяет вам более эффективно отвечать на выпады оппонентов. Помните, что поле за-дают лидеры команд, и вы не должны его менять.
- Не забывайте про «маячки»!
- Страйтесь избегать типичной ловушки: лидер «Оппозиции» забыл отреагировать на какие-либо аргументы «Правительства», член «Правительства» об этом молчит, член «Оппозиции» их игнорирует, а в финальной речи премьер-министр выходит и злорадно сообщает, что такие-то точки столкновения остались за его командой, так как оппоненты не нашли, что сказать в ответ.

Будьте честнее: укажите судьям на промах лидера «Оппозиции», но дайте его напарнику возможность продолжить игру по всем вашим аргументам.

Член «Оппозиции» (Ч0). Конструктивная речь, 8 мин (5 мин):

- Детально описывает механизм законопроекта «Оппозиции» (если он был введен).
- Критикует законопроект «Правительства».
- Вводит новые контраргументы «Оппозиции» (необязательно, но желательно).

- Реагирует на критику контраргументов «Оппозиции», представленную «Правительством».
- Опровергает аргументы «Правительства».
- Подкрепляет все аргументы «Оппозиции» поддержками.
- Отвечает на вопросы оппонентов (2–7 мин выступления).

Как вы уже наверняка заметили, обязанности члена «Правительства» и члена «Оппозиции» практически идентичны. Дополнительно отметим следующую «грязную» технику: завал премьер-министра.

Суть такова: член «Оппозиции» «вбрасывает» массу новых контраргументов, на которые «Правительство» не может ответить вплоть до финального выступления премьер-министра. Лидер «Оппозиции», выступающий сразу после своего напарника (эксклюзив!), смахивает разнос, учиненный соперником членом «Оппозиции», пользуясь своей временной безнаказанностью. Предполагается, что премьер-министра ожидает нелегкий выбор: убить большую часть своего короткого выступления на опровержение многочисленных контраргументов «Оппозиции», теряя при этом возможность провести качественный анализ игры, либо все же заняться своими прямыми обязанностями, рискуя при этом потерять баллы за игнорирование доводов оппонентов. О том, как противостоять этому грязному трюку, вы скоро узнаете.

Речи из зала, 1–2 мин. В показательных и дружеских матчах допускаются *речи из зала* — короткие (1–2 мин) выступления зрителей, желающих поддержать точку зрения той или иной команды, либо высказать свою. Эти речи, произносимые перед заключительными выступлениями лидеров команд, позволяют вовлечь публику в оживленную дискуссию и дать ей почувствовать себя в роли дебатера.

Спикер Палаты по очереди вызывает на сцену сторонников «Правительства» и «Оппозиции», чтобы все было по справедливости. Судьи не оценивают речи из зала и не учитывают их при вынесении решения по игре.

По завершении конструктивных речей наступает самый ответственный момент: лидеры обеих команд должны провести ретроспективный анализ игры и использовать все возможности, чтобы показать судьям, что следует предпочесть именно их команду.

Финальная речь — апофеоз всей игры, зачастую красочный и душепитательный спектакль одного актера, который способен переломить

ход поединка и позволить вырвать победу буквально на финишной ленточке.

Заключительным речам посвящен целый раздел этой главы, написанный маэстро ребаттлз* Игорем Чересизом. С ним (разделом, а не Игорем) вы познакомитесь чуть позже. Впрочем, пообщаться с Игорем вам тоже не помешает, но сейчас не про это.

Давайте посмотрим, каковы базовые требования к финальным выступлениям.

Лидер «Оппозиции» (ЛО). Анализ, ** 4 мин (3 мин):

- Вкратце напоминает, какие вопросы обсуждались в ходе дискуссии.
- Обозначает основные точки столкновений.
- Поясняет свою позицию при помощи новых примеров.
- Показывает принципиальную разницу между позициями «Правительства» и «Оппозиции».
- Подводит итог, объясняя, почему победу следует присудить «Оппозиции».

Премьер-министр (ПМ). Анализ, 5 мин (4 мин):

- Вкратце напоминает, какие вопросы обсуждались в ходе дискуссии.
- Обозначает основные точки столкновений.
- Поясняет свою позицию при помощи новых примеров.
- Показывает принципиальную разницу между позициями «Правительства» и «Оппозиции».
- Подводит итог, объясняя, почему победу следует присудить «Правительству».

Как вы уже заметили, первое и последнее слова остаются за «Правительством», что дает ему некоторое преимущество по сравнению с «Оппозицией».

«Правительство» не только задает поле дебатов, зачастую используя зубодробительные домашние заготовки, но и ставит эффектную точку*** в игре, оставляя «Оппозиции» не так много шансов.

* Английское название для двух последних речей.

** Внимание: в речах-анализах категорически запрещено вводить новые аргументы.

*** При высоком уровне игроков, разумеется.

Тем не менее, и у «Оппозиции» есть свои козыри: например, критиковать всегда легче, чем что-то делать самому («ломать не строить»).* Почти как в шахматах, где белые начинают, но не всегда выигрывают.

Таким образом, побеждает не тот, кто начал, а тот, кто играл лучше.



МНЕНИЕ ДЕБАТЕРА. Стратегии ребаттлз.



Игорь Чересиз,
Россия, Новосибирск – Владивосток.
В «Дебатах» с 1998 года.

Основная цель ребаттлз — убедить судей отдать победу именно вашей команде. Как это делается? Через выявление так называемых *точек столкновений* — моментов игры, вокруг которых шли основные споры. Как правило, они выявляются через флоушит — листок, на котором судьи и команды фиксируют ход игры. Линии аргументации и контраргументации, проходящие через весь флоушит, являются пресловутыми точками столкновения. Определив основные точки столкновения, лидер «Оппозиции» и премьер-министр должны убедить судей, что ПО ВСЕМ указанным выше моментам позиция их команды убедительнее и весомее.

Четко ответить на вопрос «Как делать ребаттлз?» не легче, чем разобраться в том, что такое анализ и как анализировать текст. Однако мы можем дать некоторые общие рекомендации.

* В случае конструктивной «Оппозиции» разница в ролях команд практически сходит на нет, получается спор между двумя партиями, каждая из которых имеет свое видение решения проблемы, отличное от видения оппонентов.

Рекомендация 1

Стратегия под названием «тотальная война»* имеет смысл только в тех случаях, когда: точек столкновения мало; вы понятия не имеете, что такое анализ, однако же выступать придется. В остальных случаях лучше сосредоточиться на принципиальных точках столкновения или на тех из них, в которых ваша позиция выглядит на порядок более убедительно. Как и в случаях с аргументами, количество точек столкновения может варьироваться от двух до пяти, исходя из ваших вкусов, компетентности и темперамента.

Рекомендация 2

Не стоит сосредотачиваться только на слабых пунктах в позиции оппонентов, с наслаждением втаптывая последних в кашеобразную московскую грязь. Это не будет встречено судьями с пониманием. Кратко указав на ошибки и недостатки в позиции конкурентов (это сделать обязательно!), сразу же переходите к сопоставлению позиций. Помните: ваша миссия — субъективно проанализировать игру, а не объективно настучать на оппонента.

Рекомендация 3

Произносящий речь-анализ имеет право вольно обращаться с материалом игры, группировать и перегруппировывать собственные аргументы и аргументы оппонентов, не реагировать на провокации конкурентов из серии «13 независимых уровней обоснования/критики законопроекта» и т. п. Естественно, аналитическая работа с материалом игры не должна являться прикрытием для банального искажения слов ваших соперников. В США и Казахстане бодрые оппоненты в этом случае сразу же заявят о нарушении порядка. Поиграть в дебаты в Америке у вас шансов, будем честными, не больше чем возглавить Microsoft.** В случае с южными соседями следует полагаться на компетентность и опыт судей, на то, что они примут верное решение. И тем не менее, врать нехорошо.

Рекомендация 4

Правилом хорошего тона в ребаттлз считаются адекватные обобщения, восхождения с уровня конкретных примеров и отдельных аргументов на уровень сопоставления философско-методологических основ ваших позиций (так называемый выход на метауровень). Именно поэтому победа в столкновении философий в ребаттлз играет важнейшую роль. Она показывает, что игрок способен не только обмениваться уколами, но и подни-

маться над схваткой, осознавать не только *какие*, но и *зачем* он применяет те или иные аргументы, минимально рефлексировать относительно своих риторических поединков.

Так, например, в игре про цензуру в СМИ наверняка на метауровне столкнутся ценности свободы слова против права общества на информационную самозащиту. Такие же столкновения философских позиций можно найти и в любых других темах.

Рекомендация 5

Одна из самых частых и любимых дебатерами стратегий ребаттлз является *тактика дилемм*, то есть противопоставлений двух взаимоисключающих картин мира: вашей и оппонентов. Разумеется, образ будущего под властью ваших оппонентов отдает отчетливым ощущением Опокалепсеза™, а нарисованный вами — в меру идилличен и буколичен. Однако, как и в остальных случаях, тут важно знать меру, иначе для судьи будет очевидным не очень адекватное употребление уловки «А завтра...» (она же — «до-мысливание»).

Так, в уже упомянутой теме про введение цензуры в СМИ у «Оппозиции» есть соблазн заявить, что проект «Правительства» — это первый шаг к установлению диктатуры в России. А вот логически доказать это суждение будет, вероятно, затруднительно.

Подведем итог сказанному выше.

Готовясь к ребаттлз, лидеры команд должны задать себе и ответить на следующие вопросы:

- Что является основной точкой столкновения (как мы говорим, на философском уровне) этого раунда? Часто этот пункт является столкновением базовых ценностей команд — равенство против свободы, правда против высшего блага, обязанности на Родине против обязанностей за границей.
- Что упустила другая команда? Проверьте ваш флоушит, чтобы понять, какие аргументы обсуждались на всем протяжении игры и какие вопросы были упущены оппонентами. Первое надо обсудить еще разок, а на второе надо кратко, но убедительно указать судье. Если вы играете за «Правительство», то убедитесь, что вы сами не упустили новые аргументы, введенные членом «Оппозиции».
- Какие причины могут побудить судью присудить вам поражение? Этот вопрос немного отличается от вопроса 1; хорошие дебаты иног-

* Стратегия «тотального отрицания».

** По-моему, очень сильное преувеличение.

да проигрываются из-за незначительных и легко предотвращаемых ошибок или упущений. Лучше предугадать возможные линии атаки оппонентов и своевременно их предупредить, чем пассивно наблюдать, как расстановкой выгодных для него акцентов займется ваш оппонент, не имея возможности ничего сказать в ответ.

Флоушит

Один молодой священник спросил свою бабушку, женщину прямолинейную и простоватую, понравилась ли ей его первая проповедь.

— Я заметила в ней только три недостатка, — ответила та к облегчению внука.

— И что же это за недостатки? — поинтересовался священник.

Ее ответ омрачил его радость.

— Во-первых, ты читал. Во-вторых, читал не очень хорошо. В-третьих, эта проповедь вообще не достойна того, чтобы ее читали.

Флоушит — это горизонтально развернутый листочек, разделенный на 6 равных колонок («шестиграфка»), на котором сами участники и судьи фиксируют содержание всех речей ораторов, выделяют точки столкновения, записывают комментарии, которые позднее позволяют им подготовить свою речь или принять верное решение при судействе.

Главные критерии при его заполнении — разборчивость, структурированность и полнота. Важно, чтобы вы могли быстро считывать информацию с флоушита, ничего не упуская из виду. Аккуратно заполненная «шестиграфка» позволит вам хорошо подготовиться к собственному выступлению и успешно отразить все нападки оппонентов.

Основные функции флоушита:

- позволяет восстановить ход игры даже через длительный срок после ее окончания, необходим для успешного «разбора полетов»;
- помогает игрокам — в флоушите можно занести основные моменты своей предстоящей речи и подглядывать в него во время выступления, либо привлекать внимание напарника к каким-то моментам речи оппонентов;
- позволяет судьям принять обоснованное решение о победе той или иной стороны и выставить спикерские баллы;*
- используется в случае подачи апелляции.

* Подробнее о том, как судьи ведут флоушит, можно прочитать в главе 8 «Судейство».

Объективно говоря, заполнять все 6 колонок вовсе не обязательно.

Например, если вы являетесь членом «Правительства», то для вас игра оканчивается сразу же после вашего выступления, то есть вам необходимо заполнить всего 3 колонки (премьер-министр — конструктивная речь, лидер «Оппозиции» — конструктивная речь, ваша речь).

Однако продолжая вести флоушит, вы тренируетесь, подсказываете вашему напарнику, на что ему следует обратить внимание (например, указывая ручкой на какой-то пункт в ваших записях*), а также сохраняете за собой возможность подать апелляцию в случае, если судьи вынесут необъективное, с вашей точки зрения, решение.

Важно заметить, что в дебатах оцениваются ваше ораторское мастерство и способность к импровизации, а не умение читать по бумажке. Разумеется, вы можете подглядывать в ваш флоушит во время выступления, но не должны злоупотреблять им!**

*Помните указ Петра I, обязывающий сенаторов выступать без бумажек, «дабы глупость каждого была видна»?
Вот так же и в дебатах.*

Итак, в этой главе освещались такие моменты, как:

- Регламент парламентских дебатов.
- Обязанности участников: зрителей, судей, таймкиперов, игроков.
- Стратегии ребаттлз.
- Протоколирование игры, ведение флоушита.

Тренинги

«Показательные выступления». Участники тренинга отправляются на показательные выступления опытных команд, либо смотрят записи

* Именно показывая: ни в коем случае не разговаривайте друг с другом во время выступления оппонентов! В случае крайней необходимости можно очень тихо прошептать что-то, но даже это не рекомендуется.

** В классической версии американских парламентских дебатов было запрещено даже подглядывать в свой флоушит, не то что читать оттуда. Позднее правила были смягчены, и сейчас редкий дебатер выходит на «тропу войны» с голыми руками.

по телевизору. Если уровень выступающих дебатеров будет очень высоким, то обучающиеся будут знать, к чему им стремиться, но могут не прочувствовать тонкостей, присущих играм между мастерами, или закомплексовать.

В случае, когда ораторы сами не являются профессионалами, игра будет более понятна и, как следствие, интересна. Более того, у новичков появится возможность обсудить выступления дебатеров и найти в них ошибки, указать, как их можно было бы избежать или загладить, а также предложить способы повышения уровня дискуссии.

По ходу выступлений/просмотра участники тренинга ведут конспект речей, помечают, что им понравилось, а что нет, а также фиксируют все непонятные термины и аргументы.

По окончании игры инструктор отвечает на все возникшие вопросы, объясняет, что скрывалось за непонятными аргументами и терминами, а также участвует в дискуссии между участниками.

Каковы были основные аргументы со стороны «Правительства»? «Оппозиции»? С какими аргументами вы категорически не согласны? Почему? Как бы вы ответили на встретившиеся в этих дебатах аргументы? Какие моменты понравились вам больше всего? Меньше всего?

Бонус: зрители, склонные к литературно-журналистской деятельности, могут написать краткий обзор увиденного и опубликовать его в вашей местной (дебатской) газете, поспособствовав тем самым популяризации «Дебатов».

«Свежий взгляд». Тренинг идеально подходит для новичков программы «Дебаты». Участники тренинга придумывают 10 тем и распределяют их по следующим 3 категориям (в каждой категории должно быть не менее 3 тем):

1. Темы, на которые вам сложно спорить за обе стороны, так как у вас слишком сильные убеждения.
2. Темы, на которые вы можете поспорить за обе стороны, несмотря на то, что у вас есть собственное мнение по данному вопросу.
3. Темы, по которым у вас еще не сложилось мнение.

Ведущий проводит анализ, обсуждая с участниками, какие темы оказались в той или иной категории, а также объясняет, почему все эти темы являются спорными (разумеется, если они действительно таковыми являются — трюизмы и тому подобное не в счет).

Акцент делается на критериях «дебатоспособности» тем: например, за каждую из сторон есть аргументы, ни одна из команд не обязана отстаивать аморальную или полностью абсурдную точку зрения и т. д.

«Вышибала». Все выстраиваются в кружочек. Ведущий выдвигает какой-либо тезис и кидает мячик одному из участников. Игрок, поймавший мяч, опровергает тезис (приводит довод, показывающий, почему тезис неверен), либо подкрепляет его (приводит поддержку, доказывающую тезис), перебрасывая мяч следующему участнику.

Игрок, который приводит уже прозвучавший довод, либо «зависает» (слишком долго думает), выбывает из игры. В конце останется только один!

«Повторения, отклонения от темы и голословные утверждения». Участники тренинга выбирают простую и понятную всем тему (например, «Образование в нашем университете»). Каждый получает номер от 1 до n , где n — число игроков.

Обучающиеся по очереди выходят и выступают на данную тему до тех пор, пока кто-то не уличит их в одном из трех дебатских «грехов»: повторении (кроме тех, которые призваны сделать речь более ясной), голословном утверждении (выдвижение неподкрепленного фактами, статистикой и логическими доказательствами тезиса) или отклонении от темы.

«Согрешивший» садится, а его место занимает следующий по номеру участник. Желательно дать возможность высказаться всем игрокам.

«Убийственные цитаты». Профессиональные дебатеры — ходячие энциклопедии, у которых припасены цитаты на все случаи жизни. Данный тренинг позволяет прочувствовать всю мощь цитат и научиться применять их по делу, а не притягивать за уши.

Каждый участник вытягивает из мешка бумажку с одной или несколькими цитатами, обдумывает их в течение 5 минут, далее выходит на сцену и:

1. Формулирует тезис.
2. Поддерживает его, зачитывая соответствующую цитату.
3. Лаконично объясняет, каким образом цитата связана с тезисом, и в чем заключается ее важность и сила.

Остальные участники и ведущий тренинга оценивают качество поддержки, следя за тем, чтобы цитата гармонично сочеталась с тезисом.

ГЛАВА 4. Вопросы



Вопросы никогда не бывают нескромными.
В отличие от ответов.

Оскар Уайльд

Вопросы и ответы. Как много заключено в этих незатейливых словах... Еще в детстве многие из нас узнали, что «не бывает глупых вопросов, бывают глупые ответы». Открывая для себя что-то новое, мы осознавали, что...

*Каждый раз, когда ты находишь ответ,
вопрос перестает быть важным.*

Уэйн Пикерман

Став постарше, мы поняли, что для некоторых...

В вопросе «быть или не быть?» главное — КЕМ быть.
Борис Крутнер

А сколько чувств и смысла заложено в короткой фразе: «Ты выйдешь за меня?». Вся наша жизнь состоит из вопросов и ответов. Не обходятся без них и дебаты. В этом разделе будет рассмотрен регламент задавания

вопросов, освещены их основные типы, а также рассмотрены некоторые практические советы по данной теме.

РЕГЛАМЕНТ И НЕКОТОРЫЕ СОВЕТЫ

Вопросы разрешены только в презентационных и конструктивных речах, за исключением первой и последней минут каждого выступления.* Время, потраченное на задавание вопроса и ответа не него, не компенсируется (*то есть если вы, будучи премьер-министром, потратите 5 минут своего выступления на разборки с оппонентами, отвечая на их вопросы, то пеняйте на себя, когда вам вменят невыполнение роли спикера и ряд других «смертных дебатских грехов»*).

Чтобы задать вопрос, желательно приподняться со своего места, вытянуть правую руку вверх, а левую приложить к затылку.** В России не прижилась практика прерывания выступления фразой «разрешите вопрос?», но в ряде других стран она распространена. Ее плюсы и минусы очевидны: плюс в том, что выступающий гарантированно узнает, что ему хотят задать вопрос (а поднятую руку легко не заметить); минус же состоит в том, что это его нервирует и отвлекает.

В свою очередь, выступающий может:

- *Принять вопрос* («да, пожалуйста»). Тогда у задающего есть 15 секунд на изложение сути своего вопроса. Ответчик может поступить одним из следующих образов: сразу выразить свое отношение к прозвучавшему; отказаться отвечать (если вопрос некорректен, требует специальных знаний, которых у спикера не имеется, и т. п.); выслушать вопрос и пообещать ответить на него позднее. Последняя техника особенно эффективна против любителей домашних заготовок, которые пытаются сбить вас с толку, задавая заранее припасенные вопросы, не относящиеся к тому, что вы в данный момент говорите. В парламентских дебатах запрещается строить цепочки из вопросов или начинать оспаривать ответ выступающего прямо во время его речи. Минимальная пауза между ответом и следующим вопросом — 15 секунд. Выступающий не имеет права задавать контрвопросов.

* Традиционно вопросы задаются только оппонентам. На МЛЧ-2008 был создан прецедент: член «Правительства» не понял высказывания премьер-министра и уточнил, что он имел в виду. В итоге долгого и оживленного обсуждения в судейской бригаде (после игры) было постановлено, что в дальнейшем в регламент турнира будет внесен пункт о запрете на задавание вопросов коллеге по команде. Спорное решение, обедняющее дебаты...

** Эта традиция была заложена обсуждениями в Британской Палате Лордов, где многие ораторы носили парики и были вынуждены придерживать их во время своих речей.

- **Отклонить вопрос** («нет, спасибо») В таком случае задающий вынужден будет смириться с решением выступающего. Имеет смысл отклонять вопрос в тот момент, когда вы чувствуете себя неуверенно, либо сморозили что-то не то.
- **Отложить вопрос** («спасибо, попозже»). Эта не совсем честная техника позволяет существенно снизить эффект от сильных вопросов соперников. Коварно спросив в какой-то момент: «Так что вас интересовало?», вы, вероятно, поставите оппонента в тупик (он может к этому моменту забыть свой вопрос, либо осознать, что сейчас его задавать уже не имеет смысла, так как время ушло). Постарайтесь не злоупотреблять этим приемом.
- **Проигнорировать вопрос.** Поступать подобным образом весьма неразумно. Порой это происходит не нарочно (предположим, ваш оппонент подошел так близко к судьям, что уже не видит вашего столика, либо просто настолько увлекся своей речью, что не обращает на вас внимания).

Если ваш вопрос не приняли за 15 секунд, то можете смело считать, что его «отклонили». Спокойно садитесь на свое место и ни в коем случае не начинайте размахивать руками, вскакивать или пытаться привлечь внимание соперника каким-либо еще способом. Сохраняйте железную выдержку, судьи ее оценят и зафиксируют нежелание и боязнь оппонентов отвечать на ваши вопросы.

ТИПЫ ВОПРОСОВ

Все вопросы делятся на три большие категории: *открытые*, *закрытые* и *альтернативные*.

Открытые вопросы — вопросы, отвечая на которые нельзя ограничиться односложными ответами наподобие «да» или «нет». Они носят наиболее общий характер и влекут за собой ответы, не ограниченные ни формой, ни содержанием. Такими вопросами можно смутить оппонента, сбить с мысли или вынудить потратить существенную часть своего выступления на комментирование и ответ на ваш вопрос, забыв про свои задачи и аргументы.

Если можно так сказать, открытые вопросы более демократичны. Они позволяют отвечать как лаконично, так и развернуто — с пояснениями, оправданиями, рассуждениями, описаниями и т. п.

Вот примеры вопросов открытого типа:

- Не подскажете, где здесь ближайшая остановка?

- Почему вы проголосовали за кандидата N?
- Какие девушки тебе нравятся?

Задавая человеку вопрос открытого типа, можно его разговорить. Кроме того, ответы на открытые вопросы можно выигрышно цитировать, так как в них более ярко отражается позиция (ее недостатки) оппонента.

Закрытые вопросы требуют утвердительного или отрицательного ответа. Их используют, когда нужно оперативно получить от соперника конкретную и недвусмысленную реакцию или подвести итог дискуссии («так все же «да» или «нет»?»). Закрытые вопросы не располагают ни к описанию, ни к объяснению, ни к аргументации, а лишь подразумевают краткий ответ-утверждение или отрицание.

Вот примеры вопросов закрытого типа:

- Ближайшая остановка вон там?
- Вы проголосовали за кандидата N?
- Тебе же блондинки нравятся?

Закрытые вопросы не стимулируют развитие дискуссии, так как фактически дают оратору знать, что спрашивающий заинтересован только в подтверждении или отрицании информации — не более. Впрочем, существуют такие вопросы закрытого типа, на которые лучше отвечать не «да/нет», а дать развернутый комментарий.

Например, стали бы вы отвечать «да/нет» на вопрос: «А вы уже перестали воровать конфеты у детишек?».

Есть еще одна разновидность вопросов — *альтернативные*. Они предоставляют ограниченный выбор («вам чаю или кофе?»). Но оппонент может отвергнуть оба предложенных варианта («спасибо, не надо») или предложить свой («соку, если можно»).

Будьте также готовы к тому, что оппонент уклонится, ответив не на ваш вопрос, а на какой-то еще. В парламентских дебатах вы не сможете тут же указать ему на это* или задать следующий вопрос. Вам (или вашему коллеге) придется подождать своей очереди выступать и там уже как следует отыграться на ваших соперниках, напомнив об их неуспешных попытках выкрутиться судьям.

* Как, например, в формате Карла Поппера или cross-examination. См. прил. 4 «Форматы дебатов».

Комментарии (points of information)

В классических американских парламентских дебатах также разрешены *комментарии* — вовсе не вопросы, а короткие ремарки со стороны слушающей команды, высказываемые во время речи их оппонентов. В России данная практика, к сожалению, не очень распространена, но на Западе и в ряде стран СНГ (например, Казахстане) дебатеры регулярно пользуются возможностью высказать свои комментарии во время выступления оппонентов.

Регламент относительно комментариев идентичен регламенту по задаванию вопросов.

Цели комментариев не столь обширны, как у вопросов, но включают-
ся в них, так что отдельно мы их рассматривать не будем.

Протесты (points of order)

Протест — это заявление о грубом нарушении регламента (*например, введении нового аргумента в речи-анализе, подмене кейса или существенном превышении лимита времени*) со стороны спикера одной команды, подаваемое оппонирующей ей командой прямо во время выступления вышеупомянутого оратора. В России протесты не в фаворе: предполагается, что квалифицированные судьи способны самостоятельно заметить ошибки (тем более серьезные), допущенные командами.

Более того, разбор конфликтных ситуаций прерывает естественный ход игры и полностью дестабилизирует обстановку, превращая парламентское заседание в балаган. И так несколько раз за игру! Страшно представить, не правда ли? Если нет, то добро пожаловать в, например, казахстанские дебаты!

Оскорблении личности (points of personal privilege)

Такой протест можно подавать в случае, если оппоненты вас грубо оскорбили. Впрочем, даже в щепетильных и предельно корректных американских лигах (а также на WUDC*) не рекомендуют чуть что выступать с подобными заявлениями. Компетентные судьи и сами накажут нарушителей спокойствия.

Дебатер Н. прославился своим знанием Уголовного кодекса РФ (злые языки поговаривали, что это все, что он читал). Так, в случае, когда ему казалось, что кто-либо задел его достоинство, он грозился подать на обидчика

* World University Debating Championship, самый престижный дебатский турнир, проходящий по британскому парламентскому формату.

в суд сразу по окончании игры. Впрочем, исполнял свою угрозу он еще реже, чем побеждал в дебатах. А когда он в последний раз побеждал? Это помнят, пожалуй, только он сам и история.

ЦЕЛИ ВОПРОСОВ

Научись слушать, и ты сможешь извлечь пользу даже из тех, кто говорит плохо.

Платон

А из «плохо говорящих» дебатеров вы сможете извлечь дополнительные очки.

Как вы догадались еще в раннем детстве, существуют множество различных типов вопросов, задаваемых с разными целями:

- Уточнить позицию оппонента: «Правильно ли я вас понял, что...».
- Попросить пояснений: «Что вы имели в виду, говоря о...».
- Указать на явное противоречие: «Вы утверждаете X, а ваш напарник — Y, так кто из вас неправ?».
- Подготовить плацдарм для наступления. Задать вопрос-ловушку, то есть вопрос, должны спровоцировать ошибочный ответ или растерянность со стороны выступающего оппонента, что можно будет использовать в ваших последующих речах.
- Подтолкнуть оппонента к «пропасти». Сводится к созданию совокупности предпосылок, направленных на одностороннее рассмотрение проблемы и «закрытие горизонта» для выбора различных вариантов ее решения. Как правило, носят эмоциональную направленность и хорошо действуют на впечатлительных и эмоциональных людей.
- Указать на нечестную игру. Если ваши слова или аргументы грубо исказили, то вы можете не только постучать ногами или зашипеть, но и спросить что-то наподобие: «*А вам не кажется, что X (то, что утверждали мы) и Y (то, как вы представили нашу позицию) — это несколько разные вещи?*». Помните, что у вас не так много возможностей задать вопросы и используйте этот прием только в тех случаях, когда уж совсем невмочь сдерживаться.
- Заставить оппонента «ускориться». Вопрос, который заставит выступающего форсировать аргументацию, раскрыв свои карты раньше, чем было запланировано.

- Ввести новый аргумент. Если какой-то аргумент не был затронут в презентационных и конструктивных речах вашей команды, то вы можете задать вопрос, связанный с ним, и потом использовать этот аргумент в речи-анализе, сославшись на то, что данный нюанс обсуждался по ходу игры.*
- Разбавить раунд юмором. Спросив что-нибудь действительно остроумное и по теме (не забывайте про корректность!), вы повысите всем настроение и заработаете дополнительные очки в глазах судей.
- Вынудить оппонента согласиться с вами. Вопросы типа: «*Эти факты вы, конечно, признаете?*» или «*Эти статистические данные вы, безусловно, не отрицаете?*» и т. п. Тем самым, вы предлагаете оппоненту либо согласиться с вами, либо пассивно защищаться.
- Отвлечь или спровоцировать оппонента. Задается «пустой» или провокационный вопрос, который, тем не менее, сбивает с мыслей оппонента или заставляет его долго распространяться по какому-либо поводу. Особенно хорошо работает против вспыльчивых людей с сильными убеждениями (например, политическими).

Так, на игре по какой-то серьезной экономической проблеме новосибирский дебатер М., отличающийся экспрессивной и яркой подачей, игрой на грани фола, внезапно спросил у своего оппонента: «А вы голову часто моете?». Разумеется, в данном случае он перегнул планку, что не могло не повлиять на итоговый результат встречи.

В зависимости от ситуации уместны те или иные типы вопросов, так что мы настоятельно рекомендуем вам освоить и своевременно применять всевозможные их разновидности.

Как принимать вопросы

Легко рождаются вопросы, ответы ищутся с трудом.

Георгий Александров

Старайтесь использовать только вышеприведенные формулировки («да, пожалуйста», «нет, спасибо», «спасибо, попозже») и реагируйте на вопросы своих оппонентов спокойно. Абсолютно недопустимы такие фразы, как:

- «Давайте, но только быстро».
- «Нет, только не сейчас».

* Как вы уже знаете, в речи-анализе нельзя вводить новые аргументы.

- «Ну, выкладывайте, что там у вас».
- «Я об этом уже говорил, а вы прослушали».
- «Ну, это же и так понятно».
- «Хм... интересный вопрос».
- «Спасибо за хороший вопрос, мы его обсудим в кулуарах после игры» и т. д.

Звучит смешно, но подобные перлы встречаются на играх практически любого уровня.

Считается оптимальным принимать не менее двух вопросов от оппонентов за речь. Ответив на меньшее количество (при условии, что соперники желали задать большее количество, а не «спали» во время вашего выступления), вы зарекомендуете себя как неуверенного в себе человека, боящегося чужих замечаний.

С другой стороны, отвечая на все вопросы подряд, вы пляшете под дудку оппонентов, рискуете потерять нить своих рассуждений и не справиться со своими обязанностями, потратив все время на парирование замечаний оппонентов и дав им слишком много простора для высказываний за ваш счет. Важно понимать, что решение о приеме/отклонении вопроса принимается с учетом ситуации, в которой он задается.

Так, некоторые дебатеры специально отвечают на пару вопросов в самом начале своего выступления, а потом игнорируют их, да еще и недовольно поглядывают на оппонентов: «Куда вы лезете? Ваш лимит исчерпан!». Это, разумеется, ошибка.

Помните, что в подавляющем большинстве случаев основанием для вынесения обвинительного приговора являются показания самого подсудимого, так что будьте внимательны, прислушивайтесь к собственным словам.

Если оппонент воспользовался правом задать вопрос для того, чтобы высказать, нужно, спокойно выслушав его, иронично сказать примерно следующее: «*Спасибо за ценное дополнение, но в чем заключается ваш вопрос?*». После этого можно прокомментировать прозвучавшее высказывание и продолжить свою речь.

Уяснив вопрос, не пытайтесь сообщить слушателям все, что вам известно по данному поводу. Не стоит превращать свой ответ в бесплатную лекцию. Страйтесь отвечать четко и лаконично.

Мастера дебатов не боятся порой ответить на жесткие вопросы («вы, конечно, согласны с тем, что...» или «вы же не будете спорить с эти-

ми фактами?») отрицательно или вообще уклониться от ответа. Сохраняйте выдержку и чувство юмора.

Опытные дебатеры парируют вопросы, заданные с целью заставить их форсировать аргументацию и раскрыть перед оппонентами все карты раньше времени, приблизительно следующим образом: «Спасибо за вопрос, я остановлюсь на этом попозже» или «Об этом подробно расскажет мой коллега». Важно не забыть о своем обещании!

Постарайтесь (по возможности) принимать вопросы от наиболее слабого члена команды оппонентов — порой они будут только лить воду на вашу мельницу. Впрочем, важно соблюдать золотую середину: судьи не должны почувствовать, что вы боитесь кого-либо из своих оппонентов.

Избегайте принимать вопросы в те моменты, когда вы чувствуете себя неуверенно, либо только что неудачно выразились.

РАБОТА С ВОПРОСАМИ В КОМАНДЕ

Рекомендуется заранее (дома или прямо перед игрой) обдумать тему и заготовить несколько сильных и важных вопросов, которые потребуют от ваших оппонентов глубокого понимания проблемы, хорошей реакции и выдержки. Чем более универсальны ваши вопросы (то есть чем выше вероятность, что вы сможете их удачно использовать во время игры), тем лучше. Часть из них может не пригодиться, но остальные, безусловно, «выстрелят». Более того, подобная подготовка позволит вам предугадывать, какие «подарки» могут припасти для вас оппоненты, и заготовить адекватные ответы.

Хорошо, если как вы, так и ваш коллега, обладаете навыками Цезаря (если это не так, то вам предстоит этому научиться), то есть можете конспектировать речь оппонентов, продумывать свой ответ, да еще и задавать вопросы. В противном случае лучше договориться, что перед вашим выступлением «вопрошает» преимущественно ваш напарник, а перед его выходом — вы, либо придумать еще какой-либо вариант.

Итак, в этой главе вы:

- Освоили регламент задавания вопросов в парламентских дебатах.
- Ознакомились с основными типами и целями вопросов.
- Выяснили, что такое протесты и комментарии.
- Научились эффективно задавать вопросы и отвечать на них.
- Узнали, как работать с вопросами в команде.

Тренинги

«Пресс-конференция». Аудитория делится на публику (три сектора) и «приглашенную знаменитость». Зрители из первого сектора должны задавать «звездам» вопросы-ловушки и некорректные вопросы, из второго — только закрытые и альтернативные, а из третьего — открытые, но не уловки. После окончания пресс-конференции опрашиваемый делится впечатлениями (на какие вопросы проще было отвечать, какие вопросы поставили его в тупик и т. п.).

«Дипломат». «Дипломат» должен выведать личную информацию (отчество, любимое блюдо и т. п.) так, чтобы его собеседник не догадался, что именно интересовало интервьюера. Проводится в парах, каждый старается незаметно выяснить то, что ему требуется, и догадаться, какие сведения хотел получить напарник.

«Допрос». Из аудитории выбирают трех подозреваемых в убийстве президента, находившихся в одной комнате с ним во время его смерти. Виновен только один, но все они братья, поэтому заступаются друг за друга. Аудитории необходимо разделиться на «адвоката», который следит, чтобы все вопросы были корректно поставлены, и «следователей», которые пытаются загнать в тупик подозреваемых, устраивая им перекрестный допрос. Максимальное количество вопросов одному подозреваемому — 5.

«За себя и за того парня». Все участники делятся на две (или более) группы, не менее чем по 4 человека в группе. Объявляется резолюция (желательно, чтобы она была ценностной). Одна группа (половина групп) продумывает аргументы «за», другая — «против». Каждая сторона выбирает представителя, который должен выступить с речью и представить свою позицию.

Далее члены одной команды становятся «следователями», а другой — «подозреваемыми». Первый следователь вызывает первого подозреваемого и начинает допрос. Если у «подозреваемого» нет достойного ответа, либо у «следователя» кончились вопросы, то на замену им выходит коллега по команде.

Когда игра надоедает, команды меняются сторонами, а ведущий проводит разбор, указывая на наиболее удачные вопросы и ответы, а также и на ошибки, допущенные участниками обеих команд.

«Выведение секрета». Первоначально все организуется так же, как и в предыдущем тренинге, но до того, как начнется допрос, каждая команда записывает на бумажке свою секретную цель. Желательно, чтобы она была непростой, но достижимой.

Например: «мы хотим, чтобы наши оппоненты признали, что их идея не была ранее апробирована, что делает ее рискованной» или «мы хотим заставить их признать, что поддержка ко второму аргументу никак не связана с темой обсуждения» и т. д.

Допрос идет по той же схеме до тех пор, пока «следователи»:

- не посчитают, что они выполнили свою задачу (в этом случае ведущий смотрит, что было записано на бумажке и выносит свой вердикт: справились «следователи» или нет), либо
- не сдадутся, признавая, что у них это не выйдет.

Далее команды меняются ролями, и «банкет» продолжается.

ГЛАВА 5. «Светлая» и «темная» стороны дебатов



Не надо грязи!

Неизвестный гениальный автор

На написание этой главы меня вдохновил просмотр программы «К барьеру!» с участием одного опытного и популярного российского политика. Ничего нового он там не продемонстрировал: всего лишь в свойственной ему манере парировал логичный довод своего оппонента воплем наподобие «Вот такие, как вы, продали Россию! Да вы убийца...», загнав своего собеседника в тупик.

Прислушавшись и насчитав в последующей тираде еще порядка 15–20 «грязных» высказываний, я понял, что если мы хотим научиться вести спор корректно и выигрывать у специалистов по «черной» риторике и базарной ругани (просьба не путать эти понятия), то нам сначала придется тщательно изучить приемы, которыми они пользуются.

А быть может, вы вовсе не этого хотите?.. Пришло время понять, какая сторона баррикад вам ближе.

Думаю, вы смотрели легендарную сагу «Звездные войны» Джорджа Лукаса. Ну, хотя бы один эпизод? Те, самые ранние серии, снятые еще в 70-х?* А блокбастеры 1999–2005 годов, изобилующие зрелищными компьютерными эффектами? Если вы ответили утвердительно, то, уверен, что величественные светлые джедаи и могущественные темные ситхи прочно заняли свое место в вашей памяти.

У Силы есть две диаметрально противоположные стороны, каждая со своими силами и слабостями. Их объединяет одно — мощь, недоступная «простым смертным». В дебатах тоже есть две направления и, глядя на выступление настоящего Мастера этой игры, опытный человек сможет быстро определить, кто перед ним: «темный» или «светлый».

«Темное» направление, основателем которого может считаться Горгий (V век до н. э.), исходит из принципа «цель оправдывает средства». Для «темных» дебатеров важно победить оппонента любой ценой, а их основными ценностями являются власть и богатство. Использование софистических приемов, позволяющих ввести оппонента и слушателей в заблуждение и, тем самым, победить в споре, всецело поощряется.

«Светлая» сторона (Сократ, Платон, Аристотель, Демосфен) исходит из того, что во время спора нельзя грешить против добра и справедливости. «Светлый» дебатер должен быть образованной, высоконравственной, активной личностью, уважающей своих слушателей и пытающейся им помочь обрести счастье.

Внимательно посмотрите на табл. 2, наглядно демонстрирующую разницу между «темными» и «светлыми» дебатерами.

Теперь сделайте выводы, какой тип вам ближе. Для этого вы оцениваете себя по каждой из приведенных ниже категорий, выбирая, к какому стилю вы относитесь по ней.

Например, вы предпочитаете говорить с агрессивной интонацией, тогда по соответствующей категории вы начисляете себе 1 балл. При этом вы практически не пользуетесь языком жестов, так что снимаете балл, и т. д.

Далее добавляете себе по 1 баллу за каждую из характеристик «темного» дебатера, а за каждую «светлую» — снимаете балл.

Если в конце тестирования ваша сумма больше 0, то вы являетесь «ситхом», если меньше — «джедаем». Если вы окажетесь на отметке «0», то вам еще предстоит выбрать сторону. Не забывайте об объективности — себя не обманешь!

* Если вы не видели этих фильмов, но любите отечественное кино, то можете вспомнить один из «дозоров», снятых по мотивам произведений С. Лукьяненко.

Таблица 2. Характеристика различных стилей ведения дебатов

Показатель	«Темный» стиль	«Светлый» стиль
Интонация	Агрессивная, напористая, истеричная	Миролюбивая, спокойная, дружелюбная
Голос	Громкий	Тихий или средний
Темп речи	Быстрый	Средний или медленный
Жестикуляция	Обильная	Умеренная
Перемещения по сцене	Бегает по сцене, либо подпрыгивает на месте, дергается	Спокойно стоит на месте
Одежда, аксессуары, косметика	Яркая, небрежная, эпатажная, модная, большое количество аксессуаров, агрессивная косметика	Деловой стиль либо неброский casual, минимум аксессуаров, естественная косметика или ее практическое отсутствие
Отношение к оппонентам	Непримиримое, некорректное, агрессивное	Толерантное, корректное, партнерское
«Предмет», к которому в первую очередь апеллируют	Чувства	Рассудок
Использование «черной» риторики и «грязной» игры (англ. foul play)	Максимальное	Минимальное
Пример для подражания	Адольф Гитлер, Владимир Жириновский, Фидель Кастро, Стив Баллер, Мэрилин Мэнсон	Евгения Степанцова, Билл Клинтон, Михаил Горбачев, Билл Гейтс, Элтон Джон

Конечно же, указанные ниже характерные черты отражают лишь стереотипные обобщения. Конкретный человек может не иметь всех перечисленных особенностей, даже если его стиль в целом проявляется вполне отчетливо.

Тонкий момент, требующий осмысления: понятия «светлый» и «темный» не тождественны житейским терминам «хороший» и «плохой». Дело даже не в разнящихся представлениях о том, «что такое хорошо, а что такое плохо».

Например, человек, искренне взывающий к нашим высшим чувствам и принципам — любви, патриотизму, честности, взаимопомощи, доброте и т. д., разделяющий эти чувства и принципы, обычно будет отнесен нами к «хорошим». Тем не менее, в соответствии с приведенной выше классификацией, он будет признан «темным» (по крайней мере, по одному из признаков), так как не использует для убеждения стройные логические построения, а давит на эмоции, пускай и позитивные.

Как вы могли заметить, данное пособие написано в «светлом» стиле, так что большинство рекомендаций даются именно для «джедаев».* Тем не менее, в этой главе вы познакомитесь с основами «черной» риторики, примерами ущербной логики и «грязными» методами ведения спора.

Наглядные, зачастую доступные и жизненные, эти техники могут стать грозным оружием в руках дебатеров, работающих на публику (а ведь некоторые игры доверяют судить именно ей!).**

Как правило, чем ниже уровень дебатера, тем меньше он знаком с «черной» риторикой, но тем чаще он употребляет немногочисленные известные ему приемы. Высококлассные спорщики, относящиеся к «темной» стороне, избирают те или иные варианты foul play совершенно осознанно и владеют очень широким арсеналом коварных уловок, на которые порой попадаются даже опытные судьи и оппоненты.

Рекомендации для «светлых» дебатеров

Спокойствие — сила!

Изучите список и обращайте в будущем внимание на свои речи. Если вы пользуетесь какими-либо из приведенных приемов, то постарайтесь от этого отучиться, если, конечно, вы хотите стать чисто «светлым» мастером.

С другой стороны, осознав, что против вас пытаются играть нечестно, вы будете готовы к тому, чтобы грамотно отразить нападки ваших оппонентов и открыть публике глаза на их коварные уловки. Если вы этого не сделаете, то почти наверняка проиграете, так как приемы «темных»

* Вопрос о том, кто сильнее: «темные» или «светлые», по-видимому, никогда не будет разрешен, ведь именно на их противостоянии и взаимном сдерживании основывается наше мироздание.

** Следствие: в показательных играх «темные» дебатеры чаще всего одерживают верх над «светлыми». Когда встречаются логика и психологическое давление, логика проигрывает.

дебатеров очень эффективны и производят неизгладимое впечатление на аудиторию.

Главное: оставайтесь верны себе, сохраняйте спокойствие. Не дайте вашим соперникам заманить себя на их территорию, где вы будете в заранее проигрышной ситуации.

Помните мудрое замечание:

Ничто не приводит человека в бешенство сильнее, чем оппонент, сохраняющий хладнокровие, в то время как он сам теряет выдержку.

Тайлеран

Рекомендации для «темных» дебатеров

Оратор, желающий увлечь толпу, должен злоупотреблять сильными выражениями, преувеличивать, утверждать, повторять и никогда не пробовать доказывать что-нибудь рассуждениями.

Густав ле Бон

Изучите список и подумайте, какие из упомянутых приемов способны добавить эффектности вашим речам. Балансируйте на грани, вызывая у зрителей и судей смех, остроумно критикуя своих оппонентов и порой вводя всех присутствующих в заблуждение.

Столкнувшись с ответными попытками играть по-грязному, используйте либо стратегию «выведения оппонентов на чистую воду», либо подавите их при помощи своего богатого арсенала «черной» риторики. Как говорится, «против лома нет приема, кроме другого лома».

Рекомендации для неоднородной команды

Стихи и проза, Лед и пламень...

А. С. Пушкин, «Евгений Онегин»

«Светлый» и «темный» дебатеры, выступающие в одной команде, образуют воистину взрывоопасную смесь! С одной стороны, они могут работать на контрасте, усиливая эффект от выступлений друг друга, но есть и обратная сторона медали: высока вероятность, что коллеги перессорятся и начнут играть автономно, игнорируя принципы работы в команде.



Если ваша команда имеет неоднородный состав, то старайтесь избегать ситуации, когда ваш «темный»/«светлый» спикер противостоит более сильному оппоненту того же стиля!

Например, если вы играете за «Правительство», а у оппонентов очень сильный «темный» лидер «Оппозиции», то лучше выставить против него «светлого» игрока, чем темного. Помните, что клин клином вышибают — бессмысленно надеяться, что ваш «ситх» одолеет своего грозного визави.

Разумеется, этот совет имеет свои границы применения: очевидно, что меняться ролями в зависимости от того, как играют противники, не стоит. Тем не менее, полезно иметь в виду описанный выше прием.

Еще одна полезная стратегия: «заманивание». Работает она примерно так.

Выходите вы, премьер-министр, и произносите монолог в стиле лучших речей Гитлера, производя неизгладимое впечатление на публику, судей и выводя из себя оппонентов. Ваши соперники пытаются отплатить вам той же монетой, совершенно забывая о корректности. Далее следует выступление члена «Правительства», этакого пай-мальчика и отличника, который спокойно «окучивает» речь ваших оппонентов, убедительно указывая на ее недоказательность и неадекватность. Фактически занавес.

Этот пример приведен в качестве иллюстрации стратегии «заманивания», которая может применяться игроками любого стиля, как лидерами, так и их коллегами по команде, с первого по четвертый раунд.*

Наконец, совет для будущих гроссмейстеров: в то время как мастер дебатов в совершенстве владеет либо «светлым», либо «темным» стилем, гроссмейстер должен быть универсалом! Не забывайте, что наша победа или поражение — прямое следствие субъективной оценки судей.

Представьте, что вы только что продемонстрировали блестящую речь в стиле Гитлера в самом расцвете сил, а вас судят несколько «архивных юношей» и девушек, скучных и педантичных до невозможности. Они, аккуратно все подсчитав, сообщат, что, пускай вы и произвели фурор в зале и заставили бы пойти за собой хоть мертвого, вы проиграли по баллам тихому и среднестатистическому «светлому» оппоненту.

Обидно, но что поделаешь — приходится приспосабливаться! Если вы знаете, каковы предпочтения вашей судейской бригады, то можете не-

* Во время ребаттлз «заманивать» уже поздно.

сколько скорректировать свое выступление и набрать больше баллов. Именно здесь вам пригодится дебатский универсализм.

Маэстро способен варьировать свою подачу, выступая то в роли «ситха», то в роли «джедая», справляясь, таким образом, с противником любого типа.

Посмотрите, что пишет на этот счет римский классик.

Оратор должен владеть двумя основными достоинствами: во-первых, умением убеждать точными доводами, а во-вторых, волновать души слушателей внушительной и действенно речью.

Марк Туллий Цицерон

Разумеется, гроссмейстеров практически не существует в природе. Автор не знаком лично ни с одним из них, но стремится к совершенству и надеется, что среди читателей тоже есть (будущие) обладатели этого почетнейшего звания.

Итак, возвращаясь к нашей основной теме, добро пожаловать в мир foul play. Далее вас ждут приемы «грязной» игры...

Переход на личности. Ведение борьбы не со словами человека, а с ним самим, обычно путем высмеивания и принижения его достоинств («если я правильно разобрал бессвязное бормотание наших оппонентов, то они пытались донести до нас следующее...»).

Сарказм, ирония. Попытка представления доводов соперника в не выгодном свете еще до начала их опровержения («а их так называемая статистика, в которую может поверить только умалишенный...»).

Неуместная или бредовая аналогия. Если между реальной ситуацией и приводимой аналогией есть существенная разница, то аналогия резко теряет в цене или становится абсурдной («Собаку можно приучить встречать хозяина. Следовательно, книжку можно научить летать»). Фактически так обстоит дело почти со всеми аналогиями. Избегайте фраз в стиле «это то же самое, что сказать...».

Самое пагубное — это говорить: «Похоже на..»
Эдварт де Боно

«Передергивание» и некорректное цитирование (цитирование вне контекста). В ходе выступления ваших оппонентов вы сможете узнать о своих взглядах и аргументах много нового. Некоторые фразы

звучат особо пикантно, если не знать, в каком контексте они были сказаны. Ваши оппоненты, исповедующие темный стиль, не преминут этим воспользоваться.

Голословное утверждение. Очень популярный прием, используемый почти всеми дебатерами. Навязывание своей точки зрения без приведения каких-либо фактов или доказательств (*например, постоянные апелляции к утверждению «далнейшая глобализация — залог успешного развития мирового сообщества»*). Обычно голословность утверждения маскируется путем его многократного повторения («вдалбливания») или других риторических приемов.

«Интересная» аксиоматика. Доказательство утверждения опирается на другом утверждении, выдаваемом за аксиому, но на самом деле неверном или также требующем доказательства (*«на творческую, высокоинтеллектуальную работу лучше брать брюнеток, а не блондинок, так как блондинки тупее»*).

Излишнее апеллирование к высоким мотивам и ценностям. Даже если это никоим образом не связано с темой обсуждения и вашей позицией, ваши оппоненты могут обвинить вас во всех смертных грехах или начать взыывать к высоким чувствам публики и судей (любовь, патриотизм, дружба и т. д.), тем самым показывая всем присутствующим, что их цели, в отличие от ваших, чисты, возвышенны и бескорыстны. Зачастую демагогия и популизм в чистом виде.

Крайности. Если существует несколько вариантов, альтернативных тому, что предложил «темный» дебатер, то он может попытаться убедить всех, что его соперник ратует за самый худший и нелепый из них.

— Я не думаю, что стоит наказывать ребенка за то, что он получил двойку.

— Ага, может, мне его по головке лучше погладить и сказать: «Сынок, продолжай в том же духе!»?

Ссылка на авторитет великих людей. Приведение заведомо устаревших, не имеющих отношения к делу, произнесенных в другом контексте, либо являющихся частным мнением, высказываний известных личностей: *«Джордж Вашингтон считал так, следовательно, это так»*.

Еще хуже — ссылки на одиозных и неавторитетных персон (*«а вот мой сосед дядя Вася всегда говорил...»*).

Ссылка на авторитет не есть довод.

Бенедикт Спиноза

Поговорки, народная мудрость. Комбинирование пословиц между собой и с высказываниями оппонентов, неуместное цитирование, парадоксальные выводы: *«Знание — сила. Сила есть — ума не надо. Знает, потому, кто много знает, не надо уметь думать»*.

«Монохромный мир». Рассуждения в стиле «черного и белого», когда выделяются только два возможных подхода к вопросу — ваша замечательная точка зрения и та гадкая, которую придется отстаивать вашим оппонентам. Этот прием, больше присущий «кухонным дебатерам», используется и на высшем уровне. Этот прием похож на «крайности», но отличается тем, что в данном случае «ситх» создает иллюзию отсутствия других вариантов.

Карикатура. Искажение аргументов соперников и выставление их в невыгодном свете, а также последующая атака на получившуюся карикатуру. Возможно, наиболее распространенная дебатская стратегия: слабые команды пользуются ею часто, сильные — не менее регулярно, но куда более тонко!

«Снежный ком». Утверждение, что законопроект сам по себе не так страшен, но вызовет серьезные негативные последствия. Как правило, с каждым переходом отклонение от первоначальной темы все больше, а преувеличение все значительнее. Прямо как в стишке «Ценность маленьких вещей» (перевод С. Я. Маршака):

Не было гвоздя —
Подкова пропала.
Не было подковы —
Лошадь захромала.
Лошадь захромала —
Командир убит.
Командир убит,
Конница разбита,
Армия бежит.
Враг вступает в город, плленных не щадя,
Оттого что в кузнице не было гвоздя.

Здравый смысл и общественное мнение. Если ваши оппоненты начинают взыывать к здравому смыслу и тому, что «ведь любому ясно», то это значит, что у них нет других способов возразить вам. Не придавайте слишком большого значения общественному мнению: когда-то люди считали, что женщина, у которой живет черная кошка, обязательно ведьма.

Детали. Необоснованные придиры к деталям, выходящие за рамки обсуждаемой темы.

А вы точно хотите повысить подоходный налог на 5 %? Тогда как быть с районом Гадюкино, где основной валютой является водка?

Личный опыт. Вырожденная форма спора по примерам, абсолютно не ценится в дебатах. Использование его вместо нормальной статистики (*«я сам там был и знаю, что люди там отлично живут, так что статистика ООН неверна»*) или ссылки на авторитеты (*«я встретил крутого парня, так он мне сказал...»*). Такого рода дискуссии могут перейти в очень постыдную (или забавную, в зависимости от ваших взглядов на выставление себя на посмешище перед публикой) личностную плоскость. «Дебаты» — ролевая игра, в которой неуместно апеллировать к личному опыту спикера, ибо во время игры он как бы превращается другого человека (премьер-министра и т. п.)

Обращение к опыту оппонентов. Следует помнить, что в дебатах мы всего лишь играем возложенные на нас роли, а не высказываем свое собственное мнение. Тем не менее, регулярно приходится сталкиваться с упреками наподобие:

Да как Иван может выступать за запрет курения в общественных местах, если он сам постоянно дымит?... Ага, ему легко говорить, рос в богатенькой семье, в то время как я... Все, кто его не любят, просто ему завидуют и др.

Использование данного приема не рекомендовано даже «темным» дебатерам.

«Полупустой стакан». Помните пример со стаканом, который для одного человека наполовину пустой, а для другого — наполовину полный? Статистика и факты относительны: например, рыночная доля компании упала, но, в связи с бурным ростом индустрии, за год они привлекли 100 000 новых клиентов. Как вы думаете, какой из фактов будет упомянут в их рекламе?

«Давление на психику».

Мишель Монтень рассказывал о некоем полемисте, который регулярно начинал свое выступление с фразы «только лжец или невежда могут не согласиться с тем, что...», сразу же выставляя тем самым всех иначе мыслящих в невыгодном свете.

«Негативные/позитивные образы». Сознательные попытки формирования у зрителей неприятных ассоциаций с кейсом оппонентов за счет употребления по отношению к нему слов с заведомо негативным оттенком и/или его описания в темных тонах.

Например: их законопроект, который, как щупальца гигантского безжалостного спрута, охватит всю Россию, уже не выпустит ее из своей губительной хватки...

По отношению к своему кейсу используется тот же прием, но формируется позитивная картина.

«Метод бумеранга». Техника, при помощи которой нападки оппонентов бьют по ним самим.

Афинский военачальник Фокион и знаменитый политик и оратор Демосфен были заклятыми врагами. Демосфен как-то сказал Фокиону: «Когда афиняне разъярятся, они тебя изгонят!». Фокион парировал: «А тебя — когда придут в себя!».

Пользуйтесь этим чрезвычайно эффектным методом осторожно, не опускаясь до уровня «сам такой».

Обманный маневр. Произнесение фразы, в которой заключены две мысли, способные вызвать несогласие со стороны оппонентов. Одна из них бьет по чувствам, а вторая запрятана поглубже в расчете на то, что ее не заметят. Пример — фраза «Этот старый идиот опять все напутал». Вся тяжесть спора, скорее всего, придется на обсуждение интеллекта упомянутого человека, а не его возраста.

Расчет часто оправдывается, и у «темного» дебатера появляется возможность отметить в своей следующей речи, что его оппоненты ничего не возразили на X, следовательно, они с этим согласны.

Обманный маневр может быть также использован для того, чтобы перевести спор с одной темы на другую, «заточенную» под «темного» дебатера. С этим явлением мы часто встречаемся и в повседневной жизни:

— Да ты еще совсем молодой, что ты о жизни знаешь! Вот поживешь свое, тогда поймешь! — А зачем я буду слушать человека, который к 60 годам даже миллиона долларов не заработал?! А еще берется рассуждать о том, как правильно организовывать бизнес...

Далее спор ведется не по исходной теме, а по персоналиям.

Игра на нерешительности человека и боязни показаться профаком. Всем нам свойственно забывать часть из того, что мы когда-либо узнали. Далее, невозможно знать все. Именно этим зачастую пользуются опытные мастера «темной» стороны.

Вы, как образованные люди, конечно же, знаете, что уже в 1756 году был изобретен прибор, позволяющий...

Возможно, никакого такого прибора нет и в помине, либо его изобрели на век позже. Тем не менее, многие побоятся поделиться своими сомнениями в истинности прозвучавшего, так как их пугает вероятность проклыть некомпетентными. Этот прием особенно действенен против perfectionists, считающих, что у них нет права на ошибку.

Двойная бухгалтерия. Использование различных критериев при оценке «своего» и «чужого». Сразу вспоминается английский анекдот:

- Папа, а папа, как называется человек, который перешел из нашей партии к конкурентам?
- Предатель, сынок.
- А если человек перешел к нам из другой партии?
- Тогда он новообращенный.

Искажение тезиса. Расширение/сужение, смягчение/усиление тезиса и т. п. Как правило, критикующая сторона стремится расширить тезис, а защищающаяся — сузить.

Если исходный тезис звучал как «Николай знает толк в винах», то критик этого тезиса может подменить исходное утверждение на «Николай знает толк в алкоголе», а защитник — на «Николай знает толк во французских винах».

Со смягчениями и усилениями тезисов мы имеем дело практически ежедневно:

- Ты тогда поступила неправильно...
- Да?! То есть я себя повела как идиотка? Это ты меня (долгое перечисление собственных достоинств) посмел назвать идиоткой? Да ты вообще...

«Вдалбливание» аргумента. Повторение одного и того же аргумента в разных формах, обычно сдабренное изрядным количеством пафоса. В результате довод как бы «вдалбливается» в голову людям.

Примерно такой же эффект оказывает телереклама: видя по 10 раз на день, как замечательно зубная паста X отбеливает зубы, человек на автомате покупает ее в следующий раз.

Использование софизмов. Софизмы — это ложные по существу умозаключения, формально кажущиеся правильными, основанные на преднамеренном, сознательном нарушении правил логики.

ПОЛУПУСТОЕ И ПОЛУПОЛНОЕ: «Полупустое есть то же, что и полуполное. Если равны половины, то равны и целые. Следовательно, пустое есть то же, что и полное».

НЕ ЗНАЕШЬ ТО, ЧТО ЗНАЕШЬ: «Знаешь ли ты, о чем я хочу тебя спросить?» — «Нет». — «Знаешь ли ты, что добродетель есть добро?» — «Знаю». — «Об этом я и хотел тебя спросить. А ты, выходит, не знаешь то, что знаешь».

РОГАТЫЙ: «Что ты не терял, то имеешь. Рога ты не терял. Значит, у тебя есть рога».

Частичное опровержение. Опровержение незначительной детали, не влияющей существенным образом на смысл аргумента, выдается за опровержение всего довода.

Пример 1: спикер утверждал, что в Америке рабство было отменено очень поздно, аж в 1870 году. Его поправляют, замечая, что это произошло в 1865. Тем не менее, на основании этой поправки вряд ли имеет смысл спорить с тем, что рабство было отменено поздно.

Пример 2: суду важно установить, является ли подсудимый убийцей. Наличие у подсудимого подтвержденного алиби может являться основанием для признания его невиновным. Так, если подсудимый обвиняется в совершении преступления в такой-то период, но сможет доказать, что он физически не мог совершить его в это время, то это еще не означает то, что он не совершал данное преступление. Но, с юридической точки зрения, его могут и оправдать, так как у него есть алиби.

Игнорирование границ применения тезиса. Если речь была длинной, а слушатели — недостаточно компетентными, то они легко могут забыть, каковы были условия применения того или иного утверждения.

Пример: один спикер одобрительно отзывался о российском национальном проекте, в соответствии с которым матери будут получать пособия за рождения второго и т. д. ребенка. Его оппонент может проигнорировать

слово «российский» и начать рассуждать о том, что в Китае долгое время существовала политика «одна семья — один ребенок», совершенно забыв о том, что в Китае и в России совершенно разные демографические ситуации.

Подмена спора об истинности тезиса спором о выгоде. Обсуждение тезиса не в плоскости «истинно-ложно», а в плоскости «выгодно-невыгодно».

Спикер: «Но людей, тем более, пенсионеров, не следует обманывать!». «Темный» дебатер: «Но на этом же можно сделать много денег...».

Выводы о ложности тезиса на основании ошибочности доказательства его истинности. Важно помнить, что если мы хотим доказать ложность тезиса, то недостаточно ограничиться опровержением доказательств его истинности, приведенных оппонентами.

Пример: один студент привел свое доказательство великой теоремы Ферма, а другой нашел в нем ошибку. Но это еще не означает, что теорема в принципе неверна.* А вот если бы студент придумал корректный контрпример, для которого теорема была бы неверна, то это можно было бы посчитать опровержением.

«Политический вальсок».** Вальсок танцуется на раз-два-три:

- «Раз» — спикер упоминает какой-либо известный факт, трюизм, азбучную истину.
- «Два» — спикер обстоятельно излагает еще одно очевидное истинное умозаключение.
- «Три» — пользуясь тем, что слушатели уже как бы загипнотизированы и верят выступающему, спикер быстро преподносит им сомнительный или даже ошибочный довод, который может быть никак не связан с предыдущими двумя.

Как это ни парадоксально, многие зрители не заметят подвоха и будут по инерции кивать головой, соглашаясь с очередным утверждением оратора.

«Перевод стрелок». Замалчивание наиболее сильных доводов оппонента (в надежде, что зрители и судьи этого не заметят) и переход к

* Будем считать, что студенты не знали о результате Эндрю Уайлса, доказавшего великую теорему Ферма в 1994 году.

** Термин заимствован у Елены Борисовны Мостовой, профессора экономики НГУ.

контратаке (опять-таки, в надежде на то, что соперники поддадутся на провокацию и забудут про свою аргументацию).

Пример: «Я не понимаю, как наши оппоненты смеют заняться о том, чтобы потратить бюджетные деньги на этот проект, в то время как наши пенсионеры получают мизерные пенсии, на которые жить невозможно. Вот недавно в Московской области одна бабушка...» И пошло-поехало.

Ссылка на мнение авторитетных людей, не подкрепленная логическим доказательством. Мнение известного человека, пускай и эксперта по обсуждаемому вопросу, еще не является доказательством истинности того или иного утверждения. Даже профессионалы могут ошибаться.

Тем не менее, всегда найдутся люди, которые слепо верят авторитетам и не будут вас слушать, если вы высажете иную точку зрения, нежели их кумиры.

Пример: «Билл Гейтс бы с вами не согласился, значит, вы неправы».

Они также могут использовать имя авторитетного человека как прикрытие, надеясь на то, что вы побоитесь в открытую вступить с ним в заочную полемику:

«А вот Владимир Владимирович Путин недавно сказал X» (далее выжидательно смотрит на своего политического оппонента, пока тот думает, имеет ли в данном случае смысл не соглашаться с Премьер-министром РФ).

«Я — пуп Земли».

Мне не нравится попса, следовательно, этот музыкальный жанр непопулярен.

Игнорирование научных знаний.

Я до сих пор уверен, что Земля плоская, и меня никто не переубедит.

Обобщения.

Я знаю несколько некрасивых китайцев, значит, все китайцы уродливы.

Неуместные параллели.

Вы утверждаете X, Гитлер тоже поддерживал X, поэтому вы с ним одинаково опасны для общества.

Подмена причины следствием.

Я мало тренируюсь, так как я — никудышный игрок.

Проектирование.

Я в таких случаях веду себя так, следовательно, вы тоже так поступите.

Излишняя недоверчивость.

«Этого не может быть» или «да это в принципе невозможно».

Спикер употребляет такие фразы в тех случаях, когда у него не хватает воображения, чтобы что-либо представить, и он заявляет, что, следовательно, этого вообще не может быть.

Псевдоозарения.

Если бы у всех было больше денег, то бедности бы не стало!

Нелогичные выводы.

Стоит ему дать себя подстричь, так он вам и голову отрежет!

Обвинение других.

Я прочитал этот учебник, а играть в дебаты так и не научился. Видимо, он написан бездарно.

Игнорирование рисков.

Прыгну-ка я со скалы, это так здорово!

Использование «левых» аргументов.

Аргументов, которые вообще не относятся к данному кейсу.

Например, в деле об убийстве размер страданий, причиненных потерпевшему, не имеет отношения к виновности/невиновности обвиняемого.

Странные определения.

Он не вор, он всего лишь взял чужую вещь.

Безальтернативное мышление.

Я не храню деньги в банке, так как это опасно.

Бессвязные утверждения.

Я люблю заниматься спортом, так как у меня есть машина.

Непонимание, что закон одинаков для всех.

Прием, схожий с двойной бухгалтерией:

Бедным надо позволить воровать у богатых понемногу, ведь у тех и так хватает денег.

Презумпция виновности.

Пусть они мне сначала докажут, что они не террористы, а пока я их буду в этом подозревать!

Бессвязные сравнения.

Сто долларов за этот телефон — отличная цена, особенно если сравнивать с покупкой дома.

Выводы на основе частного.

Дождь может испортить людям одежду, значит, он вообще не нужен планете.

Перекладывание ответственности.

Чисто логически (и по дебатским правилам) доказывать справедливость аргумента должен тот, кто его вводит. Распространенной практикой является «перевод стрелок», то есть требование доказательств у оппозиции. Или, еще «лучше», требовать доказательств того, что что-то не имело места.

Предложите любому спикеру, практикующему это, доказать, что домовых не существует.

Игнорирование статистики.

На этой неделе стоит потратить все деньги на лотерейные билеты, так как джекпот особенно большой!

Порочный круг.

Я прав, так как я умнее, а я умнее потому, что я прав.

Мрачные последствия.

Реформа «Правительства» хороша, но мне кажется, что она вызовет всплеск возмущения по всей стране.

Странные умозаключения.

Я опять потерял свои очки. Видимо, их украли марсиане.

Непонимание закономерностей.

Парень купил себе 50-й галстук. Видимо, он не любит их носить.

Непонимание всех аспектов проблемы.

Все войны идут только из-за денег.

Утопия. Отрицание какого-то проекта только потому, что нет 100% гарантии его успеха, не оправдано. А ведь этот прием часто применяют, чтобы показать, что «Правительство» не сможет решить все возникающие проблемы!

Неполная теория = неверная теория.

Если теория относительности верна, то почему там ничего не сказано про существование драконов?

Противоречия.

Я хотел бы сохранить статус-кво, так что я все поменяю.

Неправильные приоритеты.

Сэр, наш дом горит, бегите отсюда! — Хорошо, принеси мне мой костюм для выхода на публику.

Непонимание основ инвестирования.

Мы уже вложили 1 000 000 долларов в это предприятие, но ничего не добились, значит, надо вкладывать еще, иначе получится, что мы зря потратили деньги.

Неверная эксплуатация «принципа бритвы Оккама»*.

Самое простое объяснение высадки американцев на Луну — это то, что видео об этом является подделкой, следовательно, так оно и было.

Игнорирование мнения экспертов, «базаровщина». Пускай все специалисты в этой области считают иначе, я продолжаю верить в свою теорию.

Итак, прочитав этот раздел, вы:

- Узнали, кто такие «темные» и «светлые» дебатеры.
- Поняли, к какому типу дебатеров вы относитесь.
- Расширили ваши знания о приемах foul play.
- Научились противостоять уловкам соперников.
- Осознали, насколько активно вам самим надо пользоваться приемами foul play.

Тренинги

«Мастер-класс». Конкурс «Кто найдет больше всех приемов foul play в пятиминутном телевизионном выступлении В. В. Жириновского».

«Прислушайся к себе и другим». В повседневной жизни следить за собой и другими и подвергать все речи анализу с позиций foul play. Таким образом, вы узнаете, кто в вашем окружении самый «грязный».

«Грязный Гарри vs. примерный мальчик». Двое участников спорят по какому-либо вопросу. Первый ведет себя вызывающе, по-хамски

* Принцип выражается в словах: «То, что можно объяснить посредством меньшего, не следует выражать посредством большего». При этом обычно приводимая историками формулировка «сущности не следует умножать без необходимости» в произведениях Оккама не встречается.

и старается использовать как можно больше приемов foul play. Второй должен контролировать себя и отвечать предельно корректно и хладнокровно. Ситуация: звонит раздраженный клиент, оператор службы поддержки должен его успокоить.

Потом участники меняются ролями.

«Сказочное королевство Бредляндия». Студенты участвуют в веселой ролевой игре, выступая в роли героя, который путешествует по волшебному королевству Бредляндия в поиске сокровищ.

Разумеется, на пути нашего отважного рыцаря постоянно возникают монстры, которые ведут себя довольно своеобразно: требуют отгадать загадку — аргумент, основанный на ущербной логике и т. п. Если герой правильно классифицирует тип аргумента, то чудовище пропускает его дальше.

Например, на третьем этапе игрок может встретить (достать карточку с изображением) свирепого тролля, ревущего: «Ты не пройдешь, так как никто из твоих предшественников не смог пробраться дальше! Вот их беленькие косточки, ха-ха-ха!».

Участник отвечает что-то в стиле: «Я не боюсь тебя, злобный страшный тролль! Хватит апеллировать к традициям! Для меня они не помеха.»

Поверженный тролль убегает, громко воя, а наш герой продолжает свой путь к заветной цели.

Участник, дошедший до самого конца (успешно разгадавший все загадки), получает «сокровище» — например, тортик.

«Перевод с русского на русский». Допустим, перед вами лежит журнал, где нейтральным языком описано то или иное событие. Вам следует поменять его эмоциональную окраску, сохранив базовый смысл неизменным.

Пример, исходная фраза: «Торговый агент реализовал 50 приборов, продав их пожилым женщинам города Москвы».

Негативный вариант: «Этот грабитель с большой дороги, величающий себя торговым агентом, впарил свои товары 50 бедным московским бабушкам».

Позитивный вариант: «Благородный торговый агент лично навестил 50 бабушек, проживающих в Москве, и снабдил их чрезвычайно полезными приборами, которые бедные старушки никогда бы не смогли приобрести, если бы не он».

ГЛАВА 6. Секреты ораторского искусства



Главное в ораторском искусстве состоит в том, чтобы не дать приметить искусства.

Квинтилиан

«А я смогу выступать так, как ты?», «Меня там научат красиво говорить?», «На дебатах, правда, интересно?» — примерно такие вопросы мне задают друзья и подруги, интересуясь, следует ли им ходить на тренинги по дебатам. Для меня не секрет, что большинство записываются на них не ради формата и самой игры, а исключительно ради того, чтобы приобрести навыки убеждения, эффективной речевой коммуникации и публичных выступлений.

Как мы уже отмечали, в дебатах ценится не столько умение эффективно донести свою точку зрения, сколько логичность и убедительность рассуждений. Тем не менее, хотим мы этого или нет, популярная в английском парламенте поговорка «дело не в том, о чем говорят, а в том, как об этом говорят», не теряет с течением времени своей актуальности.

В дебатских кубках, конкурсах ораторов и других подобных соревнованиях побеждают, как правило, не те люди, которые лучше всех знают предмет выступления («все знают, но сказать не могут»), а те, кто до-ходчивее и изящнее всех способны донести до слушателей свои позна-ния, пускай и скромные.

*Прекрасная мысль теряет свою цену,
если она дурно выражена.*

Вольтер

Выход простой: настоящий мастер дебатов должен также быть выдающимся оратором. Способ подачи материала является той самой приправой, которая может либо безнадежно испортить «основное блюдо» (содержание речи), либо превратить его в изысканный деликатес.

*Если речь — одежда мысли,
то красноречие — ее элегантный наряд.*

Скилеф

Сразу открою вам маленькую «тайну»: согласно исследованиям доктора Альберта Миребиана, за 7 % эффекта от нашей речи отвечают сами слова, 38 — голосовые показатели, а 55 — невербальные коммуникативные элементы.*

Так что же все-таки делает выступление увлекательным, а оратора — великим? Почему одних мы готовы слушать вечно, а другим бурно аплодируем за то, что они наконец-то замолчали?

Каждое выступление можно раздробить на несколько маленьких, но чрезвычайно важных элементов. От качества каждого такого «кубика» зависит общий результат. Эти элементы подобны плитам в пирамиде: если хотя бы одна из них дефектная, то вся пирамида (все ваше выступление) искривится (не удастся).

В этой главе мы рассмотрим наиболее важные составляющие успешного выступления, а также некоторые секреты и принципы, зная и применяя которые, вы углубите свое понимание дебатов и в кратчайшие сроки повысите свои ораторские навыки.

Итак, вы твердо решили обучиться искусству публичных выступлений. С чего же начать?

Четко определите вашу цель и проникнитесь ею!

Тот, кто хочет, делает больше, чем тот, кто может.
Г. Мурей

Вы должны отчетливо представлять свою цель и время от времени наслаждаться картиной будущего успеха, снова и снова прокручивая ее в

* К. Хоган. Психология убеждения: как добиться поставленной цели. — М.: Рипол Классик, 2005. — С. 105.

своей голове. Человек становится таким, каким он себя видит: если вы хотите стать посредственным спикером, то постоянно представляйте, как вы «смазываете» свои выступления, как над вами смеются, как вы, растерянный и красный, с позором садитесь на свое место. Если же вы настроены на победу, то балуйте себя картинами, где вы уверены в себе, ваша речь просто восхитительна, а по ее окончании вам аплодируют стоя.

Далее, вы должны четко осознавать, в чем заключается ваша ближайшая задача: представляя, например, как после окончания курсов по ораторскому мастерству вы будете зарабатывать больше денег, вы искаjаете свою цель и настраиваете мозг на меркантильный лад, а не на освоение ораторского искусства.

Не бойтесь!

Если хотите ничего не бояться, вспомните, что бояться можно решительно всего.

Сенека

Все мы чего-то боимся. Страх может мотивировать нас как позитивно (*вспомните ту женщину, которая в состоянии аффекта и страха за жизнь своего сына приподняла грузовик, наехавший на него*), так и негативно (*как много наших мечтаний не сбылись именно из-за того, что мы побоялись начать к ним стремиться*). Выступления на публике — это страх в квадрате: мы боимся, что нас постигнет неудача, что нас засмеют.

Вот наиболее известные синдромы, преследующие новичка в дебатах:

- покраснение лица;
- повышенное давление;
- учащенное сердцебиение;
- трясущиеся руки и ноги;
- ускоренный или замедленный темп речи;
- косноязычие;
- тяжесть в животе, полный ступор;
- писклявый, неестественный голос;
- сухость во рту, обильное потоотделение;
- зуд.

Думаете, что они присутствуют лишь у людей, лишенных таланта к дебатам? Вы уверены, что все выдающиеся ораторы сразу начали выступать безупречно?

Тогда вас не оставят равнодушными следующие факты.

Когда Марк Твен впервые поднялся на кафедру, чтобы прочитать лекцию, он почувствовал, словно рот у него набит ватой, а пульс такой, как будто он участвует в каком-то состязании на кубок.

Ллойд Джордж писал: «Когда я впервые попытался выступить перед аудиторией, то, уверяю вас, я находился в ужасающем состоянии. Это не преувеличение, а чистейшая правда — язык мой прилип к горлани, и первоначально я не мог произнести ни слова».

Дизраэли признавался, что ему «легче было бы возглавить кавалерийскую атаку, чем впервые выступить в палате общин».

Если даже такие выдающиеся личности не стеснялись признаваться в том, что испытывали глубочайший страх перед публичными выступлениями, то и вам нечего терять, кроме вышеописанных негативных ощущений: с каждым разом будет все легче и легче!

Очень многие (в будущем) знаменитые английские политики начинали свою ораторскую карьеру крайне неудачно, так что теперь в парламенте считается плохим предзнаменованием, если первая речь новичка проходит «на ура».

То же самое можно сказать и про парламентские дебаты — дерзайте, и у вас все получится!

Практикуйтесь!

Practice makes perfect.

Английская народная пословица

Постоянно оттачивайте свои навыки публичных выступлений! Не бросайте курсов ораторского мастерства, следите за своей повседневной речью, участвуйте в соревнованиях по красноречию. Вы должны стать блестящим спикером, но для этого необходимо научиться говорить настолько хорошо, чтобы ваша обыденная речь стала почти такой же изящной, как и тщательно подготовленные выступления со сцены.

Разумеется, это непросто, но и не невозможно! Поверьте в этом если не мне, то другим выдающимся ораторам.

Поэтами рождаются, ораторами становятся.

Цицерон

Все хорошие ораторы начинали как плохие ораторы.

Ралф Эмерсон

Научиться говорить можно только говоря.

Скилеф

Не дайте неудачам поставить вас на колени!

Ничто нас в жизни не может вышибить из седла.

К. Симонов, «Сын артиллериста»

Как известно, если вы глубоко убеждены, что сможете чего-то достичь, то добьетесь своего, а если считаете, что у вас это не выйдет, то вы правы.

Основная разница между успешным человеком и «лузером» в том, как они реагируют на поражения. Для неудачника неуспехи лишь подтверждают, что «ничего не получится», являются провалами и заставляют окончательно опустить руки.

Успешный же человек воспринимает их как полезный урок и помнит, что важно не сколько раз он упадет, а сколько раз поднимется и, назло всем препятствиям и недругам, пойдет дальше.

Возможно, ваш дебатский путь не будет усеян розами: на нем встречаются выступления, о которых вам не захочется вспоминать, поражения в турнирах, комментарии недоброжелателей о вашей полной бездарности и профессиональной непригодности. Не придавайте этому слишком большое значение, рассматривайте неудачи как уроки, которые помогают вам повышать свое мастерство.

*Ни в одном деле успех невозможен без права на ошибку:
...как певец или скрипач, который будет бояться
фальшивой ноты, никогда не произведет в слушателях
поэтического вдохновения, так и писатель или оратор
не даст новой мысли и чувства,
когда он будет бояться недосказанного
и не оговоренного положения.*

Л. Н. Толстой

Далее, наши навыки развиваются скачкообразно: вы не сможете все время идти вперед, иногда придется некоторое время топтаться на месте (спортсмены называют такие участки «плато»), либо даже отступать назад. Не забывайте про принцип «шаг назад, два шага вперед»* — вот примерно таким и будет ваше движение к вершинам ораторского искусства. Помните: «Осилит путь идущий!».

* Популярная модификация названия работы Ленина «Шаг вперед, два шага назад».

Теперь мы перейдем к рассмотрению специфических аспектов, которые необходимо иметь в виду во время выступлений и при подготовке к ним. Разумеется, нас в этой главе будет интересовать именно способ подачи материала.

Общий настрой перед выступлением

Ключевые слова: «уверенность» и «естественность». Вы должны чувствовать себя на сцене как рыба в воде, не оставляя себе и остальным сомнений в том, что именно вы станете сегодня победителем.

Перед соревнованиями необходимо чувствовать «творческий голод» и накопить большое количество энергии. Дебатер — тот же спортсмен: у него должен быть четкий график тренировок и выступлений. Не позволяйте вашим друзьям затягивать вас в беспрерывную череду турниров — ваш усталый и угрюмый вид сделает свое черное дело: турнир будет испорчен, время потрачено впустую, а последние силы растеряны.

Выступайте только тогда, когда вы излучаете энергию, уверенность в себе и желание победить. Не забывайте как следует отдыхать перед соревнованиями, высыпаться, набираться сил. Перед самой речью полезно бывает послушать любимую музыку, расслабиться, настроиться, проникнуться атмосферой.*

Питание

Ум зависит от желудка.

Ф. Энгельс, перефраз немецкого военного теоретика Клаузевица

Не рекомендуется наедаться прямо перед соревнованием, ибо в противном случае основную работу будет выполнять не ваш мозг, а ваш драгоценный желудок, который вряд ли обладает выдающимися ораторскими способностями. В то же время голодное брюхо глухо не только к учению, но и к речам оппонентов, так что позаботьтесь не только о своей голове, но и о желудке!

Порой нам приходится выступать почти целый день, так что необходимо запасаться снэками, напитками или полноценным питанием (на организаторов надейся, но сам не плошай), которые помогут вам не умереть голодной смертью еще до окончания соревнований.

* Перед ответственными выступлениями автор предпочитает слушать агрессивный хип-хоп — например, Эминема, Серегу, Бабангиду. Выбор музыки — личное дело каждого, вопрос вкуса.

Некоторые дебатеры любят употреблять перед играми энергетики, которые позволяют «жечь» на протяжении всего дня. И их можно понять: по приблизительным подсчетам часовой перформанс на сцене эквивалентен 8 часам обычной офисной работы.*

Более пагубная привычка — употреблять спиртное накануне или в день игр. Это категорически неприемлемо: если вы хотите удачно выступить, не потерять лицо и избежать дисквалификации, то забудьте об алкоголе на время турнира, а лучше и на подольше!

Обстановка

Помогите организаторам создать оптимальные условия для проведения дебатов: проветрить помещение, убрать все лишнее со сцены (включая возможных веселеньких персонажей типа технички, которая, внезапно высокочив на сцену во время вашего монолога, украдет у вас внимание публики и часть славы), рассадить зрителей поплотнее и так далее. Микрофоны следует использовать исключительно в очень больших залах** и только после предварительного их тестирования. Сколько речей было загублено из-за технических неполадок со звуком или из-за искаżenia голоса дебатера — сложно сосчитать!

На некоторых турнирах используют кафедры. С одной стороны, они помогают дебатерам — на них можно опереться (позволяет меньше волноваться) или положить свой флоушит, освободив руки для активной жестикуляции. Минус состоит в том, что кафедра скрывает вас от аудитории, существенно снижая эффективность выступления. Рекомендация: не стойте за кафедрой подобно истикуану — выходите время от времени к народу, привлекая тем самым внимание. Если можете выступать без флоушита, то лучше вообще не прячьтесь за кафедрой, расположитесь перед ней, поближе к зрителям и судьям.

В идеале участники дебатов должны появляться на сцене по приглашению Спикера Палаты только перед началом выступления. В противном случае они намусолят глаза зрителям и потеряют свою таинственность и привлекательность. По той же причине рекомендуется ставить столы оппонентов так, чтобы они видели друг друга, но сидели к зрителям боком, а не лицом.

* Секреты ораторского мастерства. — Минск: Поппур, 2003. — С. 172.

** Более 300 человек.

Выкрики из зала и ехидные реплики оппонентов

Во-первых, оцените, все ли слышали выкрик из зала или комментарий ваших оппонентов. Возможно, вас просто пытаются спровоцировать?

Например, лидер оппозиции шепчет своему приятелю во время вашего выступления: «Вот идиот, полный бред несет». Вы выходите из себя и вслух платите ему той же монетой. Судьи же не слышат шепот, зато по достоинству оценивают вашу выходку, снижая баллы за некорректное поведение.

В случае, когда выкрик нельзя было не услышать, следует оценить его уровень опасности. Если это бессмысленное заявление, то его можно проигнорировать.

В ситуации, когда фраза вас задела или очерняет ваше выступление, следует моментально отреагировать и срезать высокочку, использовав «эффект бумеранга», когда острота бьет по ее автору. Это повысит всем присутствующим настроение и навсегда отучит остряков-самоучек от привычки ехидно комментировать ваши выступления вслух.

Вот несколько примеров удачного применения «метода бумеранга».

Во время выступления Маяковского к нему на сцену внезапно высокочил человек и возопил: «От великого до смешного один шаг!**. Маяковский тут же шагнул ему на встречу и сказал: «Ну вот, я и делаю его!».

На одном из собраний пуритан будущий сенатор Дуглас решил скомпрометировать своего оппонента Линкольна, заявив: «Как этот человек может стать сенатором: у него же был кабачок, где он приторговывал виски!». Линcoln моментально нашелся: «Да, когда-то давно я стоял за стойкой, а вот мистер Дуглас так до сих пор и не покинул свой пост у стойки!».

Не забывайте о корректности: вы можете вызвать бурные аплодисменты публики, грубо и остроумно осадив остряка-самоучку, но судьи вряд ли отнесутся к вашей остроте положительно.

Один нахал крикнул Ллойду Джорджу: «Да провались ты в тартарары!. Тот тут же отреагировал: «Конечно, каждый хвалит свою вотчину!».

Не уподобляйтесь вашим невоспитанным визави и не отвечайте грубостью на грубость.

* Любопытно, что автором этой фразы считается Наполеон.

Внешний вид

Как вы уже знаете, у «темных» и «светлых» дебатеров существенно различаются представления о том, как следует одеваться на выступления. Далее, у каждого продвинутого человека (а дебатеры, в большинстве своем, являются именно таковыми) есть свой собственный стиль, так что универсальные советы в этой области дать сложно.

Тем не менее, важно помнить, что ваша одежда должна гармонично сочетаться с нарядом коллеги, быть опрятной, умеренно торжественной, красивой, но не чрезесчур яркой и отвлекающей внимание от сути вашего выступления.

*Со вкусом выбранное простое платье
придает его хозяину особое достоинство,
а роскошное платье не украшает тело,
а лишь обнаруживает убогость ума.*

Квинтилиан

Ваша одежда должна быть максимально комфортной, подчеркивать вашу индивидуальность и вселять в вас уверенность. Именно по этой причине не рекомендуется надевать обновки, к которым вы еще не успели привыкнуть.

Представьте себя молодого человека в разбитых кроссовках с обкусанными шнурками, мешковатых широких штанах с дырками, сползающих на пол и демонстрирующих всем, какое у него замечательное нижнее белье; грязная толстовка, огромная цепь, сережки в ушах, прическа «ежиком» и туманный взгляд в стиле «я много пил вчера».

Его напарница тоже «хороша»: бутсы с 20-санитметровой платформой, колготки в сеточку, розовая мини-юбка, черная кофточка до пупка, тонна штукатурки на лице, жвачка во рту и милые длинные косички. Представили?

А теперь вопрос: как вы воспримите их слова?

Дебаты делятся не так долго: здесь зачастую встречают по одежке и провожают тоже. Шутки — шутками, но подбор «правильной одежды» — это неотъемлемая часть вашей домашней подготовки к выступлениям. Развивайте ваше чувство стиля, привыкайте носить элегантную и высококачественную одежду.

Так, если вы не носите костюмы регулярно, то будете смотреться смешно, по-детски, когда «принадитесь» к выступлению. Важно, чтобы вы и ваша одежда были одним целым.

Другой нюанс: посмотрите на себя со стороны. Какое впечатление вы производите: уверенного и успешного человека, будущего победителя или несчастной жертвы, которую кто-то насильно выпихнул на сцену?

Давайте-ка не будем сутулись, распрымимся, глубоко вздохнем и сделаем грудь колесом, втянем живот, перестанем смотреть в пол и настроимся на позитивную волну! Мысленно повторяем: «Я — самый лучший дебатер! Я себя очень люблю! У меня все получится!».

Воспользуйтесь советом Элберта Хаббарда, и вы станете более успешным как в дебатах, так и в жизни в целом.

Всякий раз, как вы выходите из дома, подтяните подбородок, держите голову высоко и наполните легкие воздухом до отказа, жадно впитывайте солнечный свет, приветствуйте своих друзей улыбкой и вкладывайте душу в каждое рукопожатие... и не теряйте ни минуты на размышления о своих врагах... Правильно мыслить — значит созидать. Все осуществляется посредством желания, и каждая искренняя просьба исполняется. Мы становимся похожими на то, к чему влечут нас наши сердца... Потенциально каждый из нас мог бы стать богом.

Соблюдайте эти несложные рекомендации, и ваши уверенность и бодрость передадутся аудитории, а выступление получится куда более удачным, чем в случае, если вы попытаетесь вешать со сцены с видом усталого умирающего неудачника, просящего у Смерти отсрочку без особой надежды на успех.

Мимика

Лицо человека — это его визитная карточка. Оптимальный вариант — дружелюбный и в меру самоуверенный вид. Фальшивая голливудская улыбка не растопит лед между вами и зрителями, но даже она лучше, чем угрюмая и недоброжелательная, да еще (не дай бог!) самодовольная физиономия.

Просматривая видеозаписи с турниров, обратите внимание на то, как меняется ваше лицо во время выступлений — порой дебатеры корчат настолько отвратительные гримасы, что даже наиболее ценные их мысли теряются на фоне такой неудачной подачи.

Выйдя на сцену, начинайте выступать не сразу, а только после того, как вы окинете глазами зал. Во время вашего выступления ориентируйтесь в первую очередь на судей, поддерживая с ними зрительный контакт и обращая внимание на их мимику. Судьи высоко оценят подобное поведение, которое позволит вам выгодно отличиться от неопытных

коллег, бегающих взглядом по залу или постоянно оглядывающихся на оппонентов.

Типичная ошибка: обращаться к оппонентам (смотреть на них, использовать формулировку «вы сказали...»), а не к жюри. Помните, что ваша задача — убедительно доказать судьям, что победы достойна именно ваша команда. Неопытные дебатеры либо бегают глазами по всей аудитории, пытаясь убедить в своей правоте красивую девушку из последнего ряда, либо отчитывают оппонентов, глядя на них и злобно потрясая руками. Профессионалы же помнят, что все усилия должны быть направлены на убеждение судей, а не на непримиримых соперников (которые все равно никогда не перейдут на вашу сторону) или красавиц из зрительного зала (с которыми можно познакомиться и после победы в игре)!

Помните, что именно пристальный взгляд в глаза традиционно считается признаком внутренней силы и заинтересованности в собеседнике. Отведение же глаз в сторону рассматривается как проявление слабости, неуверенности, лукавства и отсутствия интереса к собеседнику (зрителю). Таким образом, вы должны по возможности смотреть поочередно на всех судей (но не дольше 3 секунд, а то вы начнете как бы подавлять и угнетать их своим настойчивым взглядом), особенно тогда, когда они не ведут записи, а разглядывают вас.

Специалисты по НЛП также расскажут вам о следующих интерпретациях различных взглядов:

- «Отсутствующий» взгляд — сосредоточенное размышление.
- Переведение взгляда на окружающие предметы — отсутствие интереса к собеседнику.
- Настойчивый и пристальный взгляд в глаза (зрачки сужены) — враждебность, желание доминировать.
- Настойчивый и пристальный взгляд в глаза (зрачки расширены) — сексуальный интерес.
- Взгляд сбоку — недоверие.
- Отвод и опускание взгляда — обман, стыд.
- Взгляд то отводится, то возвращается — отсутствие согласия, недоверие.

Более специфическая классификация взглядов и их толкований:

- Взгляд направо вверх — визуальное конструирование.
- Прямо вверх, налево вверх — визуальное воспоминание.

- Налево вбок — слуховые воспоминания.
- Налево вниз — слуховые воспоминания, диалог с самим собой.
- Прямо вниз — кинестетические (связанные с ощущениями и эмоциями) представления.
- Налево вбок — слуховое конструирование.
- Прямо вперед — визуальные представления, навязанные извне или берущиеся из памяти.

Теперь поговорим об эмоциях и выражениях лица, их передающих:

- Радость, смех — губы искривлены, и уголки их оттянуты назад, вокруг глаз мелкие морщинки.
- Интерес — брови немного приподняты или опущены, глаза прищурены или широко открыты.
- Счастье — внешние уголки губ приподняты и отведены назад, глаза спокойные.
- Удивление — приподняты брови, лоб в морщинах, глаза расширены, рот имеет округлую форму.
- Отвращение — брови опущены, нос сморщен, нижняя губа выпячена или приподнята и сомкнута с верхней губой, глаза как бы косят, человек словно подавился или сплевывает.
- Презрение — брови приподняты, лицо вытянуто, голова возвышена, словно человек смотрит на кого-то сверху вниз, отстраняется от собеседника.
- Страх — брови немного приподняты, но имеют прямую форму, их внутренние углы сдвинуты, через лоб проходят горизонтальные морщины, глаза расширены, нижнее веко напряжено, а верхнее слегка приподнято, рот может быть открыт.
- Гнев — хмурый вид, ноздри расширены и напряжены, губы плотно скаты, лицо красное.
- Стыд — голова опущена, взгляд направлен в сторону, глаза бегают, веки прикрыты, дыхание тяжелое, лицо красное.
- Скорбь — брови сведены, глаза тусклы, внешние углы губ слегка опущены.

Разумеется, вам не обязательно запоминать все расшифровки, но некоторые из них следует иметь в виду, когда вы будете анализировать свою мимику и жестикуляцию, а также мимику и жесты судей или оппонентов. Постарайтесь контролировать себя во время выступлений, ста-

райтесь выглядеть позитивно, дружелюбно и успешно как в дебатах, так и по жизни в целом. Это поможет вам позднее перейти от стадии «выглядеть» к стадии «быть».

Интонация

Широко известно, что каждые 25–30 секунд вам необходимо заново привлекать внимание слушателей*, которые мгновенно устают от однообразных выступлений и теряют концентрацию, начиная разговаривать с соседями, писать смс или заниматься другими интересными вещами.*

Помните, как вы ведете себя, сидя унылым зимним вечерком на уютном диванчике и смотря телевизор? Постоянно переключаете каналы в поисках интересной программы, а ее все нет и нет...

Если вы заметили, что выступаете монотонно на протяжении минуты или дольше, то вы можете быть уверены, что вас уже практически никто не слушает, а если и слушают, то вполуха. Зрители не смогут «переключить» вас, так что позаботьтесь об этом сами.

Внезапное повышение или понижение голоса поможет привлечь внимание к вашему очередному, особенно важному, утверждению и заставить ваших слушателей оторваться от игры в «Тетрис» на мобильном телефоне.

Опытные ораторы особенно выделяют наиболее важные мысли, произнося их либо очень громко, либо наоборот тихо, с придаханием. В последнем случае особенно полезно сделать паузу перед тем, как озвучить свою мысль.

Темп речи

Говоря то быстрее, то медленнее, мы выступаем естественно, а не как роботы, у которых строго зафиксирована концентрация звуков в секунду. Иногда нам требуется высказать очень большое количество мыслей в короткий промежуток времени, порой мы должны величаво и неторопливо донести основную нашу мысль до слушателей, донести так, чтобы она осталась в голове каждого.

Обратите внимание на метод, который использовал Линкольн.

Он произносил несколько слов очень быстро, а когда подходил к слову или фразе, которые хотел подчеркнуть, то замедлял свою речь и сильно напирал на это слово, а затем с быстрой молнией заканчивал фразу... Он так долго задерживался на одном или двух словах, которые хотел

* Например, см. книгу Майла О. Франка «Как убедить собеседника за 30 секунд».

подчеркнуть, что на них уходило столько же времени, сколько на десяток последующих, менее важных слов.

Еще один простой пример: попробуйте небрежно и наскоро написать на доске «\$100 000 000» и как можно быстрее, с ноткой пренебрежения в голосе, сказать «стомиллионов долларов» так, как будто подобные суммы выдают школьникам на карманные расходы. Теперь аккуратно и медленно, чекая и смакуя каждый нуль, нарисуйте «\$10 000» и скажите «девять... тысяч... долларов» так, как будто вам не накопить эту огромную сумму за всю свою жизнь. Каковы ощущения? Вы еще сами себя не убедили, что 10 000 долларов больше 100 000 000?

Не забывайте делать паузы перед и после наиболее важных и сложных мыслей. Дайте слушателям возможность переварить их, не неситесь вперед без оглядки. Возможно, содержание вашего выступления, выревавшее неделями в вашей голове, теперь кажется вам тривиальным, но, скорее всего, это не так.

Итак, обратите внимание на тезисы о полезности использования в своей речи пауз, предложенные Роном Арденом, профессиональным преподавателем актерского мастерства, на протяжении многих лет консультировавшим лучших ораторов Америки:*

- паузы полезны, а не вредны;
- паузы дают аудитории возможность поразмыслить и переварить услышанное;
- паузы помогают оратору яснее выражать свои мысли;
- молчание — мощное средство привлечения внимания;
- паузы помогают при модуляциях голоса и тональных изменениях.

Артикуляция и дикция

Увы, даже если вы обладаете феноменальными ораторскими способностями, но являетесь «счастливым» обладателем «каши во рту», то серьезный успех в дебатах вам не грозит. Дебатеры, как правило, могут дать фору многим рэперам в плане скорости изложения своих мыслей, но не всегда могут похвастаться такой же четкой дикцией.**

* Секреты ораторского мастерства. — Минск: Попурри, 2003. — С. 62.

** Тем не менее, главную битву мы проиграли: 27 августа 1992 г. хип-хоп исполнитель X. D. Ребел из Чикаго, штат Иллинойс, США, читая рэп на студии звукозаписи «Хеа Беа», Элсип, штат Иллинойс, достиг скорости 674 слога за 54,9 с. Это эквивалентно 12,2 слога в секунду. А вам слабо?

Великий древнегреческий оратор Демосфен, в юношестве обладавший слабым голосом, заикающийся и каркавший, довел свою дикцию до совершенства, выступая с камнями во рту, работая над произношением буквы «р» и пытаясь перекричать шум бурной реки. Разумеется, через несколько месяцев он достиг успеха и практически избавился от речевых недостатков, мешавших ему стать выдающимся оратором.

Автор этой книги уподобился Демосфену, выступая на соревнованиях в брекетах с резиночками. Опыт не из приятных, но очень полезный.

Скороговорки помогут вам научиться говорить быстрее и отчетливее, натренировать память и минимизировать число оговорок, которыми изобилуют выступления дебатеров:^{*} главное — не стесняться рассказывать скороговорки и выполнять перед зеркалом у себя дома другие упражнения на дикцию (см. раздел «Тренинги» в конце этой главы).

Жесты

Жестикуляция — очень мощное средство воздействия, которое нельзя недооценивать. Ранее даже существовали школы, где людей учили упражнениям типа «плавно поднимите левую руку вверх, отведите ладонь налево, вытяните указательный палец...». Смешно? По-моему, да.

Механическое запоминание жестов и попытки чесать всех под одну гребенку во время обучения вряд ли приведут к позитивному результату. Кукольные движения выглядят наигранно, фальшиво, неубедительно. Куда более важно уметь жестикулировать умеренно, по делу, но изящно и в унисон с вашей речью.

Опять же, посмотрите в домашней обстановке ваши выступления, ранее записанные на видеокамеру, и ответьте на следующие вопросы:

- Достаточно ли активно я использую жестикуляцию?
- От каких жестов следует отказаться?
- Какие добавить?

Думаю, вам любопытно будет посмотреть на словарик наиболее распространенных жестов и их интерпретаций:

- Активная (в меру) жестикуляция — положительные эмоции, выражение заинтересованности и дружелюбия.
- Чрезмерная жестикуляция — беспокойство, нервное перевозбуждение, неуверенность.

- Демонстрация открытых ладоней, разведение рук в стороны — откровенность и дружелюбие.
- Прикрытие лица руками — желание утаить, спрятать свое состояние, затруднение, задумчивость.
- Указательный палец прямой, касается губ — поиск причин, помощи, неуверенность.
- Палец засунут в рот — наивность, состояние растерянности, непонимания.
- Палец касается глаз или ушей — неловкость, желание уйти.
- Кончики указательного и большого пальцев соприкасаются, остальные пальцы (особенно мизинцы) оттопырены — концентрация, внимание.
- Руки упираются в бедра — демонстрация своей твердости и превосходства, бравада, иногда попытка скрыть смущение или слабость.
- Сжатие кулаков — внутреннее возбуждение, агрессивность, сильные эмоции.
- Прикрытие рта рукой — удивление, неуверенность в произносимом, ложь, доверительное сообщение.
- Прикосновения к носу или легкое почесывание его — неуверенность в сообщаемом, ложь, поиск в ходе дискуссии нового контрапункта.
- Потирание пальцем века — ложь.
- Потирание и почесывание различных фрагментов головы — озабоченность, смущение, неуверенность.
- Поглаживание подбородка — момент принятия решения.
- Суетливость рук (теребление чего-либо, скручивание и раскручивание авторучки, прикосновение к разным частям одежды) — настороженность, нервозность, смущение.
- Пощипывание ладони — готовность к агрессии.
- Покусывание ногтей — внутреннее беспокойство.
- Всевозможные движения рук поперец тела (поправление часов, прикосновение к рукавам, дерганье пуговицы) — маскируемая нервность.
- Собирание (невидимых) ворсинок с одежды — неодобрение.
- Оттягивание от шеи явно мешающего воротника — человек подозревает, что его ложь не осталась незамеченной, либо сильно злится.

* См. прил. 2 «Юмор в дебатах».

- Протирание стекол очков либо помещение дужки их оправы в рот — пауза для обдумывания, просьба подождать.
- Снятие очков и бросание их на стол — чрезмерно острый разговор, трудная и неприятная тема.
- Наклон головы вбок — пробуждение интереса.
- Постоянно отбрасывание якобы мешающих волос со лба, теребление их — беспокойство, нервозность.
- Желание опереться на что-то или прислониться к чему-либо — ощущение сложности и неприятности момента, желание успешно выкрутиться из сложившейся ситуации (всякая опора повышает уверенность в себе).
- Руки заложены за спину, голова приподнята, подбородок выставлен — чувства уверенности в себе и превосходства над другими.
- Руки с расставленными локтями заведены за голову — чувство превосходства над другими, удовлетворение.
- Большие пальцы торчат из карманов — знак превосходства.
- Нескрещенные конечности и расстегнутый пиджак — открытость, доверие.
- Скрещенные лодыжки у сидящего — усиленное желание контролировать себя, страх, взволнованность.
- Сцепленные пальцы рук — разочарование и желание скрыть отрицательное отношение (чем выше расположены при этом пальцы, тем больше негатива).
- Поддерживание головы рукой — скука.
- Пальцы, сжатые в кулак, расположены под щекой, но не служат для опоры головы — признак заинтересованности.
- Большой палец подпирает подбородок — критическая оценка проходящего.
- Ступни и ноги сомкнуты — неуверенность в себе.
- Ноги или бедра широко расставлены — недостаток дисциплины, леность, бесцеремонность.
- Ноги замкнуты одна за другую — естественная самоуверенность, благодушное настроение.
- Посадка на краешке стула — высокая заинтересованность в разговоре.

Этот длинный, но весьма занимательный список может пригодиться вам в дебатах — имея его в виду, можно контролировать свое поведение и, по возможности, избегать «отрицательных» жестов, а также оценивать состояние ваших оппонентов и реагировать на него соответствующим образом.

Данные расшифровки пригодятся вам и в повседневной жизни, когда вы будете наблюдать за разными людьми или общаться с ними.

Презентационные материалы

В дебатах, в отличие от презентаций, запрещено использовать слайды, оверхеды, демонстрировать какие-либо картинки, раздавать судьям буклеты, рисовать и писать на доске, задавать вопросы судьям и зрителям и т. д.

Именно поэтому можно еще раз констатировать, что в дебатах содержание речи важнее способа ее подачи. Итак, нам придется убедить судей в своей правоте без превращения игры в яркое и зрелищное шоу.

Впрочем, справедливости ради заметим, что во время выступлений не возбраняется доставать из карманов и использовать в качестве визуальных поддержек небольшие вещи. Ну и, разумеется, флоушил.

Характерный пример: на одной из презентационных игр автор этой книги завершил свой спич следующим образом: (*Показывает флоушил.*) «Сейчас у нас будет небольшой урок из программы “Очумелые ручки”. Берем и честно выкидываем тот кусок флоушила, который совпадает у “Правительства” и “Оппозиции”, то есть где был достигнут паритет. (*Смачно отрывает верхний кусок флоушила и бросает на пол.*) А вот в этой части (*показывает оставшийся кусок*) наша команда была более убедительна. Я возьму его себе на память (*кладет его в карман*). Посмотрите, что осталось нашим оппонентам (*показывает пустые руки*) — только руками развести! (*Пауза, бурные аплодисменты в зале.*) Спасибо!» (*Удаляется на свое место.*)

Слог

*Я признаю только одно духовное приобретение
как необходимую часть образования
мужчины и женщины. Я имею в виду
точное и изысканное употребление родного языка.*

Чарльз У. Эллиот

Послушайте, как изъясняются окружающие вас люди. Ужасно, не правда ли? Задумывались ли вы над этим? Увы, в современном мире есть стойкая

тенденция к деградации языка: словарный запас среднестатистического человека падает, речь становится примитивной, лексикон начинает напоминать наборчик Эллочки-людоедки, обходившейся в общении 30 словами.

Разница между пассивным и активным словарями у людей воистину феноменальная: например, как давно вы слышали такие прилагательные как «изумительный», «великолепный», «безукоризненный», «прелестный», «очаровательный», «восхитительный», «умопомрачительный», «божественный», «чарующий», «неподражаемый»? Хорошо, если сегодня или вчера, а может, они вам попадаются только в книжках, в то время как все ваши знакомые довольствуются словечками наподобие «крутой», «классный», «угарный», «чумовой», «рулезный»?

Например, дебатер А., будущий победитель Кубка мэра Новосибирска—2006, выдал на полуфинальной игре следующую фразу: «Поэтому мы считаем, что это (законопроект) жесть!».

Часто ли вам встречаются новые слова? Возможно, вы считаете себя очень эрудированным, так как за последний год не узнали ни одного? Это еще раз показывает, что ваш круг общения недостаточно хорош в плане личностного развития: ищите людей, способных вас удивить и научить чему-то полезному.

Истинно образованные люди получали уроки либо лично, либо из книг, от выдающихся людей, превосходящих их разумом, более значительными навыками и более зрелыми мыслями.

Фред Смит

Мастер дебатов должен оттачивать свой слог и вести непрерывную борьбу за чистоту и объем своего вокабуларя. День, за который вы не узнали ни одного нового слова, отныне считается пропавшим зря.

Когда-то, в раннем детстве, мне запала в душу фраза «adopt a need-to-know approach» — «живите по принципу “я должен это знать”» (недословно с английского), которая стала одним из моих девизов на всю жизнь.

Стремитесь к новым знаниям, общайтесь с образованными людьми, обладающими красивым, но живым слогом, учитесь у них. Помните, что активный словарь средней домохозяйки составляет примерно 2000 слов, студента престижного вуза — порядка 5000, в то время как Пушкин ис-

пользовал в своих произведениях аж 21 920 разных слов!* Узнавая хотя бы по одному новому слову в день и закрепляя их в своем лексиконе (обычно для этого достаточно употребить их в тему в различных ситуациях хотя бы 3 раза), через 10 лет вы удвоите свой активный словарный запас и наверняка заработаете среди своих знакомых репутацию образованного и красноречивого человека!

Вдумайтесь: если в 1991 году ни одной книги не прочли только 21 % россиян, то на 2006 год эта цифра составила уже 37 %! В 1991 году ежедневно читали газеты 61 % россиян, сегодня — 24 %, журналы 16 % и 7 соответственно.** Это ли не подлинная трагедия?!

Читайте, читайте и еще раз читайте!

Нет, не рекламные буклеты и современные журналы, а в первую очередь классику. Именно там можно почерпнуть изящные словечки, оструумные каламбуры и ценные мысли, а также обогатить свой арсенал цитат. Более того, вы научитесь изъясняться на правильном, изящном и доходчивом русском, что значительно более важно!

Для начала вы можете ознакомиться с прил. З этой книги — речами великих ораторов. Ощутите всю мощь их языка и разума, проникнитесь их идеями, оцените богатую эмоциональную палитру ораторов, выразительность, четкость и убедительность формулировок.

Помните: человек, который не читает, ничем не лучше человека, который не умеет читать.

Важное замечание: не превращайтесь в книжного червя, разговаривающего на канцелярском, сухом языке, абсолютно не воспринимаемым на слух. Не забывайте, что есть существенная разница между устной и письменной речью. Более того, в последнее время разговорный стиль доминирует над книжным: язык большинства современных литературных произведений практически перестал отличаться от обиходного.

Не увлекайтесь архаизмами, неологизмами или аллюзиями на какие-либо малоизвестные труды — заработаете репутацию зануды и педанта. Вешайте со сцены естественно, ярко и образно, так же, как в повседневной жизни. Помните, что ваша основная задача состоит в том, чтобы убедить слушателей, а не зародить в них комплекс неполноценности.

* К. Горбачевич. Дано ли нам предугадать (будущее русского языка) // Русистика. — Берлин. — 1990. — № 2. — С. 70–80.

** Огонек: журн. — 2007. — 12–18 марта (№ 11).

В повседневной жизни важно избавиться от слов-паразитов, сводящих впечатление от нашей речи на нет, а также избегать «эканья». Если вам требуется пауза, чтобы собраться с мыслями, то либо спокойно помолчите в течение нескольких секунд, либо используйте старый добрый трюк «конец одного предложения — начало следующего». Данный прием позволяет выиграть время, необходимое для того, чтобы поймать ускользнувшую от вас мысль. Вы начинаете следующее предложение с последнего слова предыдущего.

Например: патриотизм — очень важное чувство, которое мы должны воспитывать в своих детях. А что такое дети? Дети — это наше все, именно от них зависит, в какой стране мы будем жить через 20 лет. 20 лет — казалось бы, не так много...

И так далее. Разумеется, подобные рассуждения не будут чересчур информативными или гениальными, но, тем не менее, помогут вам не потерять лицо и вернуться непосредственно к той мысли, которую вы позабыли ранее.

Не забывайте также об орфоэпии — учтесь произносить слова правильно! Спикеры, допускающие грубые речевые ошибки (наподобие «эвонит»), вызывают искреннее соболезнование у судей. Подобные пропасти влияют на итоговую оценку выступления дебатеров, притом не в лучшую сторону.

Помните фразу Льюиса Кэрролла: «Чтобы оставаться на месте, нужно изо всех сил бежать вперед»? Именно это мы вам и хотим пожелать: развивайтесь, становитесь все лучше сами и положительно влияйте на окружающих!

Юмор

Представьте, что в магазинах появилось волшебное зелье, повышающее чувство юмора. Вы тут же отправляетесь на ближайшую распродажу, дабы сделать подарок себе и своим близким. К сожалению, вас ждет разочарование: вокруг супермаркета уже столпилось столько народа, что купить что-либо нет никаких шансов. Так что же хотят все эти люди? Неужто чувство юмора настолько важно и востребовано?

Согласно теории, предложенной психологом Джейффри Миллером из Университета Нью-Мексико, женщины предпочитают остроумных мужчин, так как наличие юмора доказывает, что у них активный и здоровый мозг, а следовательно, хороший набор генов. «Это довольно эффективный и на-

дежный способ убедиться в наличии творческого воображения и интеллекта», — говорит Миллер.

Эрик Бресслер из Уестфилдского государственного колледжа в Массачусетсе предположил, что мужчины и женщины одинаково ценят чувство юмора в партнере, но они нуждаются в несколько разных его проявлениях: женщины ценят умение рассмешить, а мужчины — способность понять шутку.

В журнале Men's Fitness за ноябрь 2004 г. была приведена следующая забавная табличка (табл. 3):

Таблица 3. Что главное в женщине и мужчине

№ п/п	Для женщины в мужчине		№ п/п	Для мужчины в женщине	
	мнение женщин	мнение мужчин		мнение женщин	мнение мужчин
1.	Личность	Личность	1.	Личность	Красивое лицо
2.	Чувство юмора	Хорошая фигура	2.	Красивое лицо	Красивое тело
3.	Нежность	Чувство юмора	3.	Ум	Красивая грудь
4.	Ум	Галантность	4.	Чувство юмора	Красивые ноги
5.	Хорошая фигура	Внешность	5.	Красивое тело	Личность

Какие бы выводы вы ни сделали из того, что написано выше, вы вряд ли станете спорить с тем, что лучше обладать хорошим чувством юмора, чем плохим.

Раз уж мы говорим о дебатах, давайте подумаем, в каких случаях спикерам может пригодиться их остроумие:

- развеселить присутствующих и настроить их благожелательно по отношению к себе;

Пример: «Нашему сегодняшнему оратору рукоплескали тысячи и его же освистывали миллионы. Он наверняка выступал в вашем городе, а если нет, то уж точно выступит в ближайшее время. Видите ли, он является игроком Национальной футбольной лиги, одним из наиболее проклинаемых и, тем не менее, неизвестных людей в мире. Вопреки общественному мнению, он абсолютно нормален в других отношениях...». (Отрывок из текста представления Арта Холста, известного американского оратора).)*

* Секреты ораторского мастерства. — Минск: Попурри, 2003. — С. 198–199.

- привлечь внимание слушателей к своей речи;

Пример: «А следующий аргумент является гвоздем моего выступления, тем самым последним гвоздем, который я забью в крышку гроба кейса моей соперницы!». (Пётр Жданов, показательная игра по дуэльному формату «1 на 1» против Евгении Степанцовой.)

- донести свою позицию (или опровержение позиции оппонентов) эффектно, ярко и доходчиво;

Пример: Лейбористская партия Великобритании провела во время своего правления с 1945 по 1951 год ряд реформ. Выступая в парламенте, премьер-министр Эттли заявил: «Положение превосходно. Уровень рождаемости в стране еще никогда не был таким высоким». Его оппонент, Уинстон Черчилль, ехидно заметил: «Да, я с Вами согласен. Но это единственный ощутимый результат за время правления лейбористов, да и тот достигнут по частной инициативе».

- заполнить паузу в собственных рассуждениях (если вы, например, забыли, о чем говорить дальше). Заметьте, что с опытными дебатерами такого конфузца, как правило, не случается, но и на старуху бывает проруха.

Пример: «Ой, мне настолько понравилась девушка в розовой кофточке с 3-го ряда (*смотрит на нее*). Да, да, вы! Я даже забыл, о чем это я... Итак...».

Увы, мы вынуждены довольствоваться тем чувством юмора, что имеем. А о волшебном зелье пока приходится только мечтать. Помните, что ваше чувство юмора уникально, не подражайте другим, оставайтесь самим собой. Не пытайтесь пересказывать чужие смешные истории, если вы, конечно, не Петросян.

В дебатах, в отличие от ораторских выступлений, не следует рассказывать длинных историй о себе. Судьи будут, в первую очередь, оценивать содержание вашей речи, а не шутки-прибаутки.

Тем не менее, интересная история, имеющая отношение к теме и позволяющая сделать вашу речь более живой и понятной, не повредит. Наверняка у вас есть несколько любимых монологов, которые вы произносите особенно часто, рассказываете их своих друзьям, и уже собаку съели на их исполнении.

В идеале во время выступлений вам следует прибегать к тем же шуткам и историям, которые вы используете в повседневной жизни.

Обратите особое внимание на свои манеры и способ подачи шуток, берите пример с ведущих юмористов страны. Увы, многие ораторы пытаются рассказывать анекдоты, хотя совершенно не умеют этого делать; пересказывают чужие курьезные истории, которые в их устах звучат нелепо; начинают смеяться над собственными шутками раньше, чем успеют их огласить. Если вы не хотите приобрести «почетнейшее» звание «короля шутки», над остротами которого смеется разве что он сам, придется основательно поработать.

Также важно понимать, над чем и над кем можно смеяться, а над чем и кем — нет. Идеальный «козел отпущения» — это вы сами. За стеб над самим собой на вас вряд ли кто-либо обидится. Ни в коем случае не пытайтесь подшучивать над публикой (особенно незнакомой) и судьями. Вероятно, что они поймут вас неправильно и посчитают, что вы хотели их оскорбить. Оппонентов высмеивать не следует — потеряете баллы за корректность. А вот над их речами можно и поглумиться, но, опять же, в меру и с умом. Судьи и зрители высоко оценят вашу оперативную и остроумную реакцию на реплики ваших соперников. Юмор экспромтом ценится куда выше, чем заготовленные дома шутки. Следите за текущими событиями, если не желаете попасть впросак.

Учитывайте состав аудитории: шутите так, как принято у них. Избегайте профессионального сленга и шуток, понятных лишь избранным. Можно добавить немного местного юмора, только лучше заранее выяснить, так ли вас поймут, ничего ли вы не напутали. Опробуйте вашу шутку на нескольких «аборигенах», и вы поймете, стоит ли включать ее в свою речь.

Пример: «В здание влетает самолет, все крушится и горит, тут на экране появляется бен Ладен, надкусывающий шоколадный батончик: “Шок — это по-нашему”».

Рассказав этот анекдот в США, вы прослынете жестоким и циничным человеком. Более того, ваш «черный» юмор не поймут, ибо подавляющее большинство американцев не смотрит российскую рекламу.

Культ личности

Об этом принято умалчивать. Многие считают, что давать подобные советы неэтично и предпочитают не упоминать данный аспект. Тем не менее, вы никогда не станете мастером дебатов, если не будете сознательно культивировать свой образ победителя.

Пусть слава о вашей дебатской моцки идет впереди вас: в идеале оппоненты должны заранее осознавать, что они обречены на неудачу; зрите-

ли — стекаться на ваши перформансы; судьи — мечтать посудить игру с вашим участием! Создайте свой неповторимый стиль, который отличает подлинного мастера от обычного опытного дебатера, и оттачивайте его день ото дня! Сохраняйте вокруг себя некоторую пелену таинственности, ведь оппоненты обязательно будут стараться изучить вашу манеру, выявить сильные и слабые места и использовать эту информацию для того, чтобы вас обойти.

Никогда не застыгайте на вашем текущем уровне, стремитесь к большему, экспериментируйте, пробуйте себя в новых дебатских амплуа, и вам воздастся! Как писал Гарри Каспаров, «чтобы выжить, нужно развиваться».

Однажды три мастера кунг-фу поспорили, кто из них самый лучший мастер. И решили выяснить свой спор прилюдно. Созвали весь народ на площадь и объявили соревнование. И вышел первый мастер, встал перед толпой и сказал:

— Люди, бросайте в меня камни!

И толпа стала бросать в него камни, а он стал руками, ладонями, кулаками, ногами, отбивать их — и ни один камень в него не попал... И люди сказали:

— Да, ты крутой мастер!

И встал второй мастер перед народом и сказал:

— Люди, бросайте в меня камни!

И люди стали бросать в него камни, а он стал уворачиваться, подпрыгивать, падать, вскакивать, изворачиваться змеей — и ни один камень в него не попал... И люди сказали:

— Да-а-а, ты крутой мастер!!

И встал третий мастер перед народом. И сказал:

— ЛЮДИ, БРОСАЙТЕ В МЕНЯ КАМНИ...

... и ни один не решился бросить в него камень...*

Ваша фамилия, услышанная во время жеребьевки, должна стать смертельным приговором для будущих соперников. Ваш вид должен ясно демонстрировать, кто тут хозяин положения и настоящий Мастер. Ваши титулы и репутация непобедимого игрока создают все предпосылки для дальнейших побед.

Помните, что чемпионы мало отличаются от «обычных» международных мастеров в плане класса, зато у них значительно больше уверенности

* Цитата из статьи Дмитрия Устинова «Взгляд победителя».

сти в себе, воли к победе плюс на них работают их репутация и ранее завоеванные звания.

Предположим, мы смотрим выступления художественных гимнасток. Сначала выступила Алина Кабаева, наша титулованнейшая спортсменка, а потом кто-то еще. Возможно, мы не уловили особой разницы в уровне их программ, так как обе гимнастки были на высоте. Тем не менее, мы уверены, что победит именно Алина, и будем сильно возмущены, если судьи решат иначе. Такова сила репутации...

Есть одно любопытное и несколько неэтичное исключение из выше-сказанного: «заманивание», сознательное введение соперников в заблуждение. Вы делаете вид, что «совсем не в форме, сто лет не играли, кейсы не написали, плохо выспались, приехали на турнир ради участия» и т. д. Оппоненты этому верят, а в итоге сталкиваются со значительно более основательно подготовленным противником, чем они ожидали.

Таким образом, если вам очень хочется победить, то важно добиться ситуации, когда вы сами способны объективно оценить свою форму и уровень оппонентов, а они этого сделать не могут (то есть считают вас сильнее или слабее, чем на самом деле).

Структура речи

Здесь мы рассмотрим две из трех классических стадий выступления: *вступление и заключение*,* и дадим несколько важных советов по тому, как построить каждую из них.

Речь нуждается в захватывающем начале и убедительной концовке. Задачей хорошего оратора является максимальное сближение этих двух вещей.

Гилберт Кийт Честерстон

Вступление

Хорошее начало полдела откачало.

Русская народная пословица

Исследования ученых показали, что мы лучше всего запоминаем первые и последние 30 секунд выступлений спикеров.** Оно и неудивительно: в начале нам любопытно посмотреть на только что вышедшего на сцену

* Советы по третьей, основной, стадии и удержанию внимания зрителей на протяжении всего выступления разбросаны по разным главам книги.

** См., например, www.effecton.ru.

человека, оценить, насколько интересным и ценным будет его сообщение для нас.

Как вы оцените следующее приветствие: «Я не очень-то знаю, что говорить, но попробую рассказать вам о бетономешалках, потому что меня об этом попросили»? Хочется уйти куда подальше или, лучше, послать туда этого оратора-неудачника, который планирует отнять у вас время?

А вот такое: «(пауза) Один из вас точно станет миллиардером. Хотите узнать, кто? (пауза)». Что, желание обсуждать костюм выступающего с соседом у вас пропало, вы напряженно ждете, что будет дальше? То-то же...

За первые 30 секунд общения мы формируем свое отношение к человеку, а потом не можем его пересмотреть на протяжении очень долгого времени.

Давайте сначала поймем, от каких привычек нам необходимо избавиться. Если у вас их нет, то можете повспоминать их счастливых обладателей и добродушно посмеяться над ними. Если же вы узнаете в описании себя, то в ближайшее время вам предстоит основательно поработать над оттачиванием своего ораторского мастерства.

Не начинайте говорить раньше времени. Многие спикеры, не выдерживая напряжения и пытаясь сэкономить время, начинают свою речь, еще не выйдя на центр сцены. Первые, красные, дерганые, они бегут и бормочут что-то себе под нос, в то время как зрители либо смеются над ними, либо занимаются своими делами, не обращая внимание на то, что происходит на сцене. Ваша походка должна быть грациозной и уверенкой, движения — плавными, величавыми, но не надменными. Начните общение с публикой не с устного обращения, а с визуального — поздоровайтесь с присутствующими, окинув аудиторию взглядом и дав людям успокоиться и разглядеть вас. Только после этого начинайте выступать.

Не изображайте из себя клоуна. Начитавшись советов из книжек и невдумчиво выполняя рекомендации, люди порой пытаются растопить лед между собой и слушателями, рассказывая в начале выступления анекдот или смешную историю. Как правило, они либо забывают его суть, либо искажают ее, либо говорят настолько скованно, что если кто и смеется, то над ними, а не над шуткой. Далее, бывают люди, которым в принципе не дано хорошо рассказывать анекдоты. Разумеется, если вы окончили актерское училище или подрабатываете на досуге клоуном,

то эти утверждения к вам не относятся, но в остальных случаях лучше воздержаться от подобных «шуточек».

Следуя популярным советам о включении в свой репертуар местных шуток и жаргона, важно не переборщить и не попасть впросак: если окажется, что вы что-то недопоняли, либо запомнили не так, то зрители не только не примут вас за своего, а сделают нелестный вывод о вашем такте и интеллектуальных способностях.

Не надо лишнего пафоса. Возможно, на торжественных приемах и церемониях вручения Нобелевской премии фразы наподобие «уважаемые леди и джентльмены, я очень польщен, что мне выпала честь открыть сей знаменательный турнир...» будут уместны, но в современном студенческом обществе и зале, состоящем из обычной публики, вы будете выглядеть, мягко говоря, странновато и старомодно. Я не устану повторять: ведите себя естественно!

Не афишируйте собственную некомпетентность. Это не значит, что вы должны изображать из себя всезнайку, но фразы «вообще-то я в этом не эксперт» или «у нас не было времени, чтобы как следует подготовиться к этой теме» должны напрочь исчезнуть из вашего репертуара. Помните, что люди вряд ли оценят вас выше, чем вы сами себя оцените. Если вы сразу признаетесь, что не ориентируетесь в том, о чем говорите, то кто вас будет слушать?

Теперь мы познакомимся с некоторыми полезными приемами, которые вы сможете использовать для того, чтобы сразу привлечь все внимание слушателей к вашему выступлению.

Начните с самой сути. Казалось бы: как так можно? Без всяких церемоний начать выступать? Этот прием действительно грубоват, но действенен: помните, что за первые 30 секунд вы должны донести до зрителей основную идею вашего выступления, так и начните с нее, а не с длинного демагогического вступления, не относящегося к теме.

Заинтригуйте зрителей и начните с того, что интересно им. Помните, как родители читали вам в детстве сказки, а в самых интересных местах делали паузы? А ужасная реклама, которая опять не дала узнать, что же произойдет с главным героем, которого вот-вот скинут в реку, кишащую акулами? Завладейте вниманием аудитории с самого начала, и половина успеха у вас в кармане.

Вам не обязательно начинать каждое выступление с того, что в конце вашего спича кто-то из присутствующих умрет (хотя таким способом вы гарантированно привлечете внимание), достаточно просто нарисовать

интересную картину и создать интригу. Как вам, например, такое вступление к главе.

Обычно она видела их в сумерках, когда с океана тянуло вечерней прохладой: ветерок подгонял пухлые колобки, и они кувыркались вдоль линии прибоя, забредали в проулок позади ее дома, точно радующиеся свободе беглые пляжные мячи. Иной раз они цеплялись за какой-нибудь угол или камень на краю тротуара, и тогда из их упитанных боков высывались тонкие длинные ручки, которыми они отталкивались от препятствия, и продолжали свой путь. Больше всего они походили на плывущие по реке весенние льдины или кусты перекати-поля, только разноцветные — красные, желтые, голубые.*

Любопытно, хочется узнать, о чем идет речь, не правда ли?

Поделитесь историей. Все мы любим легенды, любопытные исторические факты, рассказы о великих людях и житейские истории. Вы можете начать как с краткой истории о себе любимом** (что позволит вам стать ближе к слушателям), либо о ком-то/чем-то еще (но не о присутствующих и их близких!). Рассказывая о себе, выберите какой-либо познавательный или смешной случай, а не занимайтесь бесплатным самопиаром. Все люди любят посмеяться над другими, так дайте им такую возможность. А вот скучать, выслушивая перечисление ваших достоинств и успехов, никто не пожелает.

Я бы никогда не вернулся в дебаты, если бы не Пушкистик. Как мы познакомились? Меня, как опытного и беспристрастного судью, пригласили судить чемпионат города по дебатам Карла Поппера, там я ее и увидел уже в четвертьфинале. Что она говорила, я уже не помню. Да и тогда не особо слушал: ваш непредвзятый и чрезвычайно объективный судья был настолько очарован первым спикером команды утверждения, что вся игра прошла для него как в тумане, а больше всего запомнились сапожки с помпончиками и розовая кофточка пресловутого Пушкистика. Рука неожиданно начала рисовать бонус-баллы во всех трех графах... Ой, вы еще не слышали, как я провел анализ!

И так далее. Приукрашивание и элементы самоиздевки приветствуются.

* Чарльз Де Линт. Городские легенды. — СПб.: Азбука-классика, 2005. — С. 13.

** Только помните, что история должна иметь отношение к теме вашего выступления.

Опишите обстановку. Начните ваше выступление с создания у зрителей образной картины, перенеситесь с ними вместе в волшебный мир, дайте им почувствовать, о чем будет идти речь. Вспомните, скажем, начало бессмертного стихотворения А. А. Блока: «Ночь, улица, фонарь, аптека. Бессмысленный и тусклый свет». Представили? А теперь, когда мы с вами вместе находимся на этой улице, я уже поведу вас дальше...

Задайте вопрос. Вопросы, касающиеся предмета выступления, пускай и риторические, помогают удерживать внимание публики.*

Е. Б. Мостовая, профессор экономики НГУ, рассказывая о технологическом прогрессе, любит вопрошать у аудитории: «А вы знаете, во сколько раз подешевел обычный транзистор с момента его изобретения?» Выдерживая эффектную паузу, позволяя всем погадать на кофейной гуще, она потом торжественно сообщает: «В мил-ли-ард!». Эффект достигнут.

Начните с цитаты или короткого стиха. Практически все получают наслаждение от цитат великих людей; сборники с лучшими высказываниями всех времен и народов расходились «на ура» во все времена и во всех народах. Так почему бы и вам не сослаться на чье-то мудрое изречение (разумеется, не забыв упомянуть, кто является его автором)? Например, лекцию по роли личности в менеджменте можно начать так:

Есть два вида менеджеров. Первые спрашивают: «Сколько это стоит?», вторые: «Что это даст?». Строго говоря, настоящими управляющими могут называться только те, кто склоняются ко второй постановке вопроса — Вернер Зигерт и Лючия Ланг, люди, жившие в совсем другую эпоху. Но разве сейчас в этом плане что-либо изменилось?

Заключение

Конец — всему делу венец.

Русская народная пословица

Как вы помните, провожают нас по уму, так что не забудьте блеснуть им напоследок. Ваши последние слова запомнятся лучше всего, так что отнеситесь к делу серьезно и продумайте концовку заранее.

* В дебатах запрещается напрямую контактировать с судьями и зрителями, требуя от них ответа.

Как и в предыдущем разделе, давайте сначала посмотрим, как *не надо* завершать свои выступления и тут же дадим рекомендации, как избежать наиболее типичных ошибок.

Завершайте выступление своевременно. Ваше выступление должно подходить к концу плавно, логично. Научитесь тщательно планировать свои выступления, не превышая лимит отведенного вам времени, но и не уходя существенно раньше.

Пример: будучи премьер-министром, произносящим презентационную речь, вы в идеале должны (спокойно) вернуться на свое место примерно через 7 минут 15 секунд после начала выступления.

Продумайте концовку заранее, возможно, даже имеет смысл отрепетировать ее дома.

Вы наверняка видели спикеров, которые теряют мысль, а потом заявляют что-то наподобие: «У меня все» — и садятся на место с позором. Желаю вам ни разу не попасть в такую ситуацию!

Завершить свое выступление подобным образом считается среди ораторов величайшим позором.

Это хуже чем преступление. Это ошибка.

Тайлеран

Другая крайность:

Спикер пару раз дезинформировал всех присутствующих, пообещав завершить свой спич, но смог остановиться только после того, как его буквально усадил на место Спикер Палаты. В результате зрители и судьи не поняли, в чем была суть выступления, но остались раздраженными.

Не уподобляйтесь тому певцу, о ком критики писали: «Он очень хотел спеть на бис, но публика предпочла покинуть зал».

Не спешите уходить. Завершите свою речь, еще раз окиньте взглядом зал, насладитесь заслуженными аплодисментами и только потом вернитесь на место с чувством собственного достоинства и глубокого удовлетворения.

Негласное правило: если я просто донес свое сообщение до публики и меня поняли, то выступление прошло посредственно; если мне еще похлопали как следует, то выступление было нормальным; если аплодировали стоя, то я выступил в свою подлинную силу.

Избегайте излишней пафосности и патетики. Не надо выплескивать на бедных слушателей длинные и нудные стихи, трогательные, но не имеющие отношения к делу цитаты и ваши душевные излияния. Будьте искренними, не пытайтесь никого обмануть и изобразить, что вы расчувствовались, если это, конечно, не так на самом деле. Постарайтесь растопить лед в душах слушателей своей речью, а не слезами. Особенno эффективная и эффектная концовка, позволяющая вам закрепить эффект от вашей речи, — призыв к действию.

Уинстон Черчилль закончил свою речь в палате общин по поводу вступления в должность премьер-министра следующим образом.

Вы спросите: какова наша цель? Я отвечу одним словом: победа — победа любой ценой, победа, несмотря на все ужасы, победа, каким бы долгим ни был путь к ней; без победы нет жизни. Хочу внести ясность: нет жизни для Британской империи, нет для вековых устремлений и надежд человеческого рода, направленных к своей цели. Я возьмусь за решение моих задач полный энергии и надежды и убежден, что мы не испытаем крушения нашего дела. В это мгновение я чувствую себя как имеющий право требовать помощи от каждого и я призываю: давайте же действовать вместе, выступая единой силой!

Ораторское искусство — сложнейшая тема, освещая которую мы соревнуемся с величайшими авторами, начиная от древних греков до самых выдающихся ораторов современности. В этом состязании нет проигравших, но есть победители: это все мы, люди, которые хотят выступать с каждым днем все лучше и лучше!

Надеюсь, что эта небольшая глава показалась вам интересной и подвигла на то, чтобы всерьез заняться изучением тайн ораторского искусства. Более того, если все, что вы из нее вынесли, — это идея о необходимости постоянного самосовершенствования, то наш уже труд не пропал даром.

Итак, в этой главе вы узнали, как:

- Настраиваться на соревнования.
- Верно подобрать одежду для выступлений.
- Вести себя на сцене.
- Контролировать свой голос, жесты и мимику.
- Улучшить свой слог и обогатить словарный запас.
- Удачно начать, продолжить и завершить выступление.

Тренинги

Мимика

«Видео с турниров». Попасть просматривайте свои выступления, обращайте внимание на то, какое у вас выражение лица. Обещаю, что вы узнаете о себе много нового, когда посмотрите на свои перформансы со стороны.

«Teatr». Запишитесь в театральную школу — масса впечатлений и удовольствия вам гарантирована.

«Экзерсисы в ванной». Стройте себе гримасы в зеркале (по утрам и вечерам). Поможет повысить настроение и обогатить ваш мимический арсенал.

«Пантомимы». Играют несколько человек. Один загадывает какое-то слово (или короткую фразу) и говорит ее на ушко участнику-«актеру». Тот должен при помощи мимики и жестов изобразить это слово (фразу) так, чтобы остальные участники (кроме загадывающего, разумеется) поняли, что имелось в виду. Они могут высказывать свои версии вслух и получать какие-то комментарии (опять же мимические или жесты) от актера. Тот, кто отгадывает слово (фразу) занимает место «актера» и получает от него задание.

Иントонирование

«Эти разные «да»». Говорят, что Станиславский мог сказать «да» 400 раз, и каждое «да» у него было особенным. У вас так вряд ли получится, но попробуйте хотя бы следующие варианты: дружелюбно, с любовью, с предвкушением удовольствия, с сомнением, спокойно и самоуверенно, резко, удивленно, с волнением, с раздражением, испуганно. Далее проведите этот эксперимент с целыми фразами, что будет значительно сложнее.

«Игры интонации». Попробуйте играть с интонацией: например, ласково и дружелюбно сказать грубую фразу или признаться в любви так, чтобы это звучало, как мат. Если вы научитесь говорить произвольную фразу с произвольной интонацией, то в естественных обстоятельствах вам будет куда проще подобрать правильный вариант.

Взгляд

«Не пойман — не вор». Участники становятся в круг и передают за спинами мячик. Посередине круга стоит человек, который пытается угадать, у кого в данный момент находится мячик, судя только по выражению лиц игроков. Он может пытаться угадывать («у тебя?»), показывая на того

или иного человека. Тот демонстрирует руки. Если они пустые, то процесс отгадывания продолжается, если же нет, то пойманный с поличным занимает место в центре круга.

«Гляделки». Старая добная игра: кто переглядит своего противника, тот и побеждает.

«Софиты». Попробуйте выступать на сцене при ярком освещении прожекторов, буквально слепящем. После подобной закалки вам уже ничего не будет страшно. Вы научитесь поддерживать (или хотя бы имитировать) визуальный контакт со зрителями даже в тех случаях, когда вы их почти не видите.

Голос

«Выразительное чтение». Итак, встаем на табуреточку и начинаем декламировать стихи (или, еще лучше, басни). Можно читать их каждый раз по-разному, делая акценты то на одни строчки, то на другие. Возможно, вы опошлите великие шедевры, но попутно разовьете свою память, научитесь выступать более выразительно и привыкните к общественному вниманию. Внимание: полным людям следует выбрать стул покрепче, например, дубовый.

«Затаив дыхание». Спортсмены или люди, прочитавшие массу книг на тему эффективных переговоров, знают следующий прием: наберите за 3–6 секунд в легкие как можно больше воздуха (вдохните всей грудью), потом задержите дыхание на 3–6 секунд и, наконец, плавно выдохните. Эта процедура позволяет хорошенечко взбодриться и успокоиться.

Если вы любите приседания со штангой, то данное упражнение вам хорошо знакомо (единственная разница: там задержка составляет порядка секунды).

«Вокал». Обратитесь к профессиональному педагогу по вокалу. Можно, например, устроиться на очередную «Фабрику звезд». Если у вас получится, то не забудьте передать мне привет в следующей программе!

«Веселый пэтэушник»*. Вы, веселый пэтэушник Вася, приехали летом на деревню к дедушке, а он вас попросил покрасить ему карниз окна избушки. Сначала вы взяли маленькую кисточку и намечаете, как будете красить, приговаривая:

Краской крашу я карниз:
Вверх — вниз, вверх — вниз...

* Аналогичное упражнение приведено в книге: Т. В. Светенко. Путеводитель по деревням. — М.: Бонфи, 2005.

Сначала работаем одной кистью руки, поднимая и опуская ее в унисон со словами. «Вверх» говорим высоким, писклявым голосом, «вниз» — мрачно, басом.

Далее набираемся храбрости, берем кисточку посередине и работаем с большей амплитудой, от локтя. Ой, какой он огромный и мерзкий, этот карназ: берем швабру и красим наотмашь, от плеча. Чем активнее наше движение, тем выше/ниже поднимается голос, когда мы бормочем нашу незатейливую присказку. Если вы не напугали всех коров в округе, то ваш голос еще недостаточно силен, придется покрасить карназ еще и соседке вашего деда, бабе Вале.

Настрой перед игрой

«Свирепое дыхание». Этот метод, издавна популярный среди борцов и спортсменов, заставит рассвирепеть даже белых и пушистых — проверено! Попробуйте шумно вдыхать и выдыхать через нос, грозно смотря на себя в зеркало. После 30 секунд вы перестанете бояться не только выступления, но вообще чего бы то ни было!

«Разогрев». Участники турнира декламируют текст, варьируя скорость чтения. Упражнение помогает «разговориться» перед игрой и выйти на нее в оптимальном состоянии.

«Растяжка». Любимые всеми гримасы (можно строить их оппонентам): участник, у которого самый длинный язык, получает бонус — приз самому языкастому спикеру.

«Потягушечки». Любые упражнения на растяжку и обретение комфорта. Выглядят забавно, но работает! Убедитесь перед игрой, что все ваши суставы и мышцы достаточно разогреты, неприятные ощущения отсутствуют, боевая готовность в наличии.

«Хорошие воспоминания». Подумайте о приятных для вас моментах в жизни, тех ситуациях, когда все шло так, как вам хотелось. Ощутите те чувства, которые переполняли вас тогда, улыбнитесь, сладко потяньтесь, и вы будете готовы к новым подвигам!

Визуальный контакт и взаимопонимание в команде

«Вы и партнер». Попробуйте обсудить со своим коллегой по команде что-нибудь важное для вас обоих в различных условиях:

- без звуков, только мимикой и жестами, варьируя расстояние между вами;
- стоя спина к спине, не видя друг друга;

- один сидит на стуле, другой стоит рядом. Потом поменяйтесь местами;
- один стоит на сцене, другой сидит в зале и наоборот;
- оба говорите и слушаете одновременно.

По окончании каждого упражнения обменяйтесь впечатлениями. Ваша цель: понять, насколько важен визуальный контакт, и добиться еще большего взаимопонимания.

Дикция

«Веселые истории». Попробуйте медленно и очень четко, старательно прочитать вслух несколько «добрых» историй, приведенных ниже:*

Медведь и Заяц

Медведь наступил Зайцу на лапу:

— Если тебе очень больно, — сказал он Зайцу, — можешь наступить и мне на лапу.

Заяц наступил.

— Что ты врешь, ничуть не больно! — рассвирепел Медведь и наступил Зайцу на другую лапу.

Барашек

Довольный Барашек прибежал к Овце:

— Мама, пастух сказал, что я гожусь на шашлык!

— Чему же ты радуешься?

— Все-таки приятно, когда ты хоть на что-нибудь годишься...

Человек и тараканы

В доме, где жил Человек, за печкой подрались два таракана.

— Эй, вы, потише там! — прикрикнул на них Человек.

— Кошмар, — решили два таракана, — нет никакого житья от этих соседей.

Заяц, Медведь и Волк

Заяц прискакал к Медведю:

— Миша! Спаси! Меня Волк съесть обещал!

— Ну и что, съел?

— Нет еще.

— Так что ты тут прыгаешь?! Вот когда съест, тогда и приходи.

* Источник: И. Поварова. Библиотека логопеда. — СПб., 2001.

Петух

Петух проглотил зерно и подумал: «А вдруг оно жемчужное?». Подумал и поверил, а раз поверил — тотчас всем объявил: «Я съел жемчужное зерно!». «Жалкий хвастун», — сказал Хозяин, опуская выпотрошенного Петуха в кастрюлю.

Человек и Черепаха

Человек поймал Черепаху.

— Поклянись, что ты не будешь делать из меня гребешки, — попросила Черепаха.

— Клянусь, — пообещал Человек и сделал из Черепахи мыльницу.

Скороговорки. Еще один совет: рассказывая скороговорки, вы сможете научиться говорить более отчетливо и быстро. На всякий случай напоминаем технику: сначала вы зачитываете скороговорку медленно, по слогам, оттачивая каждый звук. Далее переходите к чтению на нормальной скорости. Потом постепенно ускоряете ритм, пока не достигнете предела своих возможностей и не начнете сбиваться. Теперь вернитесь к первоначальному, медленному-премедленному темпу. Это будет непросто, но постарайтесь преодолеть соблазн затараторить снова. Процедуру можно повторить несколько раз.

Вот несколько примеров (скороговорки легко найти в Интернете, предлагаем вам составить коллекцию из своих фаворитов):

- Достоевский доставал диски и доски, долго давал довольным детям удивительные допинги и дубинки.
- Дипломированный дантист долбит дупло долотом. Днем дурачит девушек дешевым одеколоном.
- Хироманты и хирурги характеризуют хвори ракитов хрупкостью хрящей и хроническим хромосомным харакири.
- Кокосовары варят в скорококосоварках кокс и кокосовый сок.
- Деидеологизировали-деидеологизировали, и додеидеологизировались.
- В Кабардино-Балкарии валокардин из Болгарии.
- Повадился дебил бодибилдингом заниматься, любил-долбил, да так и остался дебилом.
- Страффордширский терьер ретив, а черношерстный ризеншнауцер резв.

■ На ура у гуру инаугурация прошла.

■ Даже шею, даже уши ты испачкал в черной туши. Становись скорей под душ. Смой с ушей под душем тушь. Смой и с шеи тушь под душем. После душа вытрись суще. Шею суще, суще уши, и не пачкай больше уши.

■ Работники предприятие приватизировали, приватизировали да не выприватизировали.

■ Не видно — ликвидны акции или не ликвидны.

■ На дворе дрова, на дровах братва, у братвы трава.

■ Карл у Клары украл доллары, а Клара у Карла — квартальный отчет.

■ Их пестициды не перепистицидят наши по своей пестицидности.

Обратите внимание, что скороговорки варьируют по уровню сложности и по звучанию (какие-то фразочки придуманы для того, чтобы отрабатывать шипящие, какие-то — рычащие звуки и т. д.). Постарайтесь подбирать все более навороченные скороговорки, а также следите за тем, чтобы они покрывали всю звуковую гамму.

«Подсказчик». Последний совет: помните, как ловко ваши одноклассники подсказывали своим товарищам, выступающим у доски? Вот с чем-чем, а с дикцией у них проблем не было. Научитесь говорить шепотом настолько четко, чтобы вас можно было понять с расстояния в несколько метров.

«Рэп-школа». Настоятельно рекомендуем вам изучать творчество наиболее талантливых рэперов современности, а также начать оттачивать свой собственный стайл. Попробуйте записывать собственную читку на dictaphон, поработайте над вашими техникой и скиллз, доведите свой флоу до совершенства. Если есть возможность, посещайте рэп-школу. В результате всех этих действий вы существенно повысите свои навыки подачи материала.

Юмор

«Анекдоты». Регулярно читайте сборники анекдотов и практикуйтесь на ваших друзьях, рассказывая им наиболее понравившиеся шутки. Вероятно, вы подкрепите свою репутацию остроумного человека, разовьете память и научитесь лучше выступать.

KVN. Участие в KVN — отличная тренировка для дебатера в период между турнирами. Неудивительно, что многие бросали KVN ради де-

батов, дебаты ради КВН, либо совмещали эти два приятнейших занятия.

«Конферанс». Устройтесь с вашим напарником на должность конферансье и проведите хотя бы несколько вечеров в разных местах. Между прочим, ценнейший опыт, который обязательно пригодится вам на будущих тренингах и соревнованиях.

«Истории». С каждым из нас происходило что-либо забавное или смешное. Профессиональные ораторы имеют «джентльменский наборчик» из 15–20 «фирменных» заготовок на все случаи жизни, отполированных до невозможности и настолько замечательных, что люди готовы слушать их снова и снова.

Да, правильно, как концерт Задорнова. Или, может быть, вам больше нравится Петросян?

Рассказывайте свои истории разным людям и следите, какое они производят впечатление. Со временем вы подберете оптимальный вариант и обкатаете вашу программу до такой степени, что сможете выступать с ней хоть после бессонной ночи.

Наоми Роуд, член американского ораторского круглого стола, пишет на этот счет следующее:

«Я не раз убеждалась на собственном опыте в том, что многоразовое устное повторение истории, по 15–20 раз, приносит свои полезные плоды.

Найдите верные слова для выражения мыслей, затем подберите верный способ произнести эти слова вслух — благодаря этому вы добьетесь логической последовательности и усиления эмоционального воздействия».

Отличный совет опытного оратора!

ГЛАВА 7. Ваша команда. Участие в турнирах



Виноват всегда партнер. (Первый закон бриджа.)

Артур Блох, «Законы Мерфи»

Люблю я книжные магазины. Приятно порхать от раздела к разделу, обрастаю по пути всеми новыми и новыми томиками! Как здесь уютно, тихо и даже торжественно. Книги — это целый волшебный мир, где вон та пухленькая девушки сможет, наконец, стать похожей на Синди Кроуфорд, а неказистый студент в очках — почувствовать себя Биллом Гейтсом. А вот и стенд с популярной литературой в стиле «как стать неотразимой за неделю», «хотите зарабатывать миллионы?», «как получить повышение и обдурить своего босса?». Огромное количество книг, направленных на саморазвитие, порой эгоцентричное и беспринципное: «It's me against the world, aha» («всех убью, один останусь» — вольный перевод).

Думая только о себе, мы забываем, что *homo sapiens* — существо общественное, для полноценной жизни ему необходимо быть частью коллектива и уметь ладить с людьми. Ведь, в первую очередь, нас делают счастливыми не наши личные достижения, а любовь, понимание и уважение со стороны близких.

Во многих современных пособиях по бизнесу, психологии и т. д. лишь читатель рассматривается как Личность (приводится много советов по самосовершенствованию), а все остальные выступают в роли «собачек Павлова», на которых предлагается ставить эксперименты. В учебниках по дебатам наблюдается схожая закономерность: даются советы только по развитию собственных навыков. Предполагается, что если вы и ваш партнер сильно играете по отдельности, то из вас гарантировано получится отличный дуэт. Идея проста? Да. Идея верна? Нет.

В этой главе вы узнаете, насколько в дебатах важно уметь играть в команде, а также познакомитесь с некоторыми удачными способами подготовки к соревнованиям.

Выбор напарника

Итак, как только вы начнете играть в дебаты (думается, вы уже попробовали), перед вами встанет вопрос о выборе напарника. Вот некоторые рекомендации.

Пол. Классический и, вероятно, наиболее гармоничный вариант — команда, состоящая из девушки и парня. Однополые команды смотрятся не так естественно, но порой тоже бывают очень сильными. Внимание: не забывайте, что не стоит смешивать работу (или серьезное хобби) и личную жизнь — избегайте игры в одной команде со своим парнем/девушкой.

Взаимопонимание. Между партнерами по команде должно быть идеальное (да-да, именно такое!) взаимопонимание. Хорошо, если вы уже давно дружите и отлично знаете друг друга. Не забывайте, что вы всегда должны поддерживать своего коллегу, даже если он выдвинул аргументы, которые вам лично не нравятся. Типичная ситуация: наскоро слепленная команда из двух сильных незнакомых дебатеров, каждый гнет свою линию, игнорируя доводы напарника, в результате чего даже средненький, но «сыганный» дуэт одерживает над ними верх.

Опять же: помните, что «лучший способ поссориться с другом — устроиться с ним на одну работу». Играя вместе, будьте аккуратны: возможностей поссориться и надоесть друг другу у вас будет предостаточно!

Лидерство. В команде должен быть лидер (обычно он является первым и третьим спикером). Беря на себя большую ответственность, он становится «менеджером» команды, вынося в критических ситуациях решения, которые не подлежат обсуждению. В ситуации, когда оба игрока претендуют на звание лидера, вспыхивают конфликты, теряется масса времени, возникают неприятности, связанные с отсутствием единого ведения кейса.

Некоторые команды борются с этим следующим способом: выступают в качестве лидера по очереди. Например, на Кубке Сибири–2002 так поступали дебатеры П. и Ш., его будущие победители.

Тем не менее, данный прием не является панацеей от внутрикомандных конфликтов, связанных с борьбой за лидерство. Зато позволяет равномерно распределить ответственность и нагрузку, ибо роль лидера команды требует большей отдачи, нежели роль второго спикера.

Уровень. Выступления команды, где один участник играет на разряд-два слабее другого, похожи на «Американские горки»: до последнего момента неясно, выиграют они или проиграют. Постарайтесь подбирать себе напарника сопоставимой силы, избегайте «буксирной» ситуации любой ценой. Помните, что цепь крепка настолько, насколько прочно ее самое слабо звено — оттачивайте свое мастерство и не забывайте о коллеге! Учтите, что побеждает (и проигрывает!) в дебатах команда, так что вам важно не только получить высокие индивидуальные баллы самому, но и еще помочь напарнику показать себя с лучшей стороны.

Отсюда еще одно важное следствие: уровень подачи вашей команды можно поднять за счет повышения:

- вашей квалификации;
- квалификации вашего напарника/цы;
- взаимопонимания, «сыгранности».

Специализация. Каждый член команды должен быть профессионалом своего дела.

*Иной бесполезен в первом ряду,
но во втором блестает.*

Вольтер

Премьер-министру (или Л0) тяжело играть роль члена «Правительства» (или Ч0), и наоборот.

Этот пункт является прямым продолжением двух предыдущих: я даже знал команду, в которой напарники все время менялись местами, играя роль премьера (лидера «Оппозиции») по очереди. Похвальный, но вряд ли оправданный универсализм.

Важно отметить, что в перемене ролей есть и положительные моменты: можно обогатить свой дебатский арсенал, стать более универсальным игроком, лучше понять задачи, обычно стоящие перед вашим напарником.

Тем не менее, автор убежден, что на ответственных соревнованиях каждый игрок должен занимать свое место.

Стиль. Какие пары в среднем успешнее: «темный» – «темный», «светлый» – «светлый» или смешанные? Этот вопрос весьма нетривиален, похоже, точный ответ на него дать нельзя. Самые важные факторы: судейская субъективность (одни выше ценят «светлый» стиль, другие — «темный») и стиль ваших соперников. Некоторые рекомендации по борьбе со «светлыми» и «темными» оппонентами даются в главе 2 «Стратегия оппонирования» и главе 5 ««Светлая» и «темная» стороны дебатов».

Смена партнера

Время от времени полезно сотрудничать с другими сильными дебатерами, обогащая тем самым свой игровой арсенал, обмениваясь опытом. На важных же соревнованиях лучше выступать в паре с проверенным коллегой, человеком, которому вы доверяете как самому себе. В случае если ваш напарник не может/не хочет принять участие в турнире, а вы все же планируете выступить, то лучше обговорить это с вашим партнером во избежание обид и непонимания.

Далее мы рассмотрим нюансы подготовки к тем или иным соревнованиям.

Общие рекомендации

Итак, ваша команда собралась участвовать в турнире. Перед тем, как приступить к организационным вопросам и непосредственной подготовке, вам нужно обязательно пройти следующие 4 этапа:

1. *Изучение обстановки.* Следует понимать, на что вы подписываетесь. Каковы условия проживания, во сколько обойдется участие,* подходят ли вам темы, каков регламент соревнования, сильные ли у вас будут соперники и т. д.
2. *Объективная оценка собственной формы и желания играть.* Может оказаться, что вы не готовы к участию, либо банально не хотите. Следует понять, насколько сильна ваша мотивация, было ли у вас в последнее время достаточно практики для того, чтобы показать себя на турнире с лучшей стороны. Можно также прибегнуть и к

* Учитывая финансовую необеспеченность большинства дебатеров и то, что дебатами пока что практически невозможно зарабатывать (см. П. Жданов. Дебаты за деньги — это оксюморон?// Дебаты в СНГ: журн. — 2008. — № 3.), этот фактор порой бывает критичным.

субъективным оценкам, например, «не в форме, но должны обыграть остальных и так». Важно, как всегда, не впадать в крайности и сохранять трезвость ума.

3. *Постановка задач.* Лучше сразу определиться, какова ваша установка на турнир. Одно дело, если вы участвуете ради общения друг с другом и остальными дебатерами (отдых на дебатском курорте вместе с вашим парнем); совсем другое, если вам непременно нужно победить.
4. *Выбор стратегии подготовки и турнирного поведения.* Мы не будем детально останавливаться на технике турнирной борьбы (ее понимание приходит с опытом), а просто заметим, что имеет смысл заранее запланировать, какую стратегию применить против основных конкурентов (для этого потребуется составить на них детальное досье!), а также как подойти к играм во всеоружии. Ниже мы рассмотрим наиболее типичные варианты подготовки.

Типы подготовки

«Экспресс». В классических американских парламентских дебатах тему и стороны оглашают за 15–20 минут до начала игры. Таким образом, вам остается надеяться только на вашу общую эрудицию. Необходимо быстро, но спокойно, обсудить основные элементы вашего кейса (если вы играете за «Правительство»), либо попытаться предугадать, что предложат ваши соперники и решить, как противодействовать их идее (если вы — «Оппозиция»). Здесь очень важна командная работа: вы должны прийти к единому пониманию проблемы.

Характерная ошибка: премьер-министр/лидер «Оппозиции» составляет весь кейс, неразборчиво бормоча что-то себе под нос, а член «Правительства»/«Оппозиции» остается в неведении относительно того, что задумал его коллега. В результате их выступления могут «не срастись» — получиться противоречивыми, либо член «Правительства»/«Оппозиции» может ввести не те аргументы, которые намечал премьер-министр/лидер «Оппозиции».

Постарайтесь согласовать и вкратце зафиксировать на своих флюшитах ключевые элементы вашего кейса. Убедитесь, что вы правильно поняли друг друга и записали примерно одно и то же.

В случае экспресс-подготовки у вас не будет времени на подбор и распределение внутри команды статистики, «фишек» и т. д., так что

придется положиться на экспромт. Главное — иметь четкую и сильную командную линию, остальное приложится.

«Туристо». Как вы уже догадались из названия, этот тип подготовки следует использовать в тех случаях, когда турнир по дебатам проводится не в вашем родном городе, а где-то еще, и вам туда приходится ехать.

Концептуально подготовка в таком случае отличается от классической (см. ниже) весьма незначительно. Тем не менее, автор решил опросить несколько дебатеров-«туристов» и разузнать, как они готовятся к предстоящим выездным соревнованиям.

Аркадий Шелудков, опытный дебатер из «ДемКлуба» города Новосибирска, согласился написать небольшую заметку на данную тему.



МНЕНИЕ ДЕБАТЕРА. Подготовка к выездным турнирам.



Аркадий Шелудков,
Россия, Новосибирск.
В «Дебатах» с 2001 года.

— Итак, мы создаем единую биржу зерна между Россией и Казахстаном, — сказал Иван. Отпил прозрачного киргизского пива и потянулся в кресле тенистого кафе.

— Кстати, хорошая идея, — зевнула Даша и подставила солнцу лицо: в Новосибирск она хотела вернуться с загаром и чемпионским дипломом.

Дебаты на выезде — это гибрид спортивных соревнований с турпоездкой. Как правило, дебатеры трогаются с места из расчета повидать новые места, а если свезет, еще и отдохнуть. Чем трогательнее место соревнований — положим, побережье Иссык-Куля — тем сильнее хочется предаться лености и самозабвению, не омрачая турнир по дебатам самими дебатами.

Мне довелось дважды побывать на Кубке Азии, который в 2003 и 2004 годах проходил в окружении киргизских гор в санатории «Рахат», что на берегу озера Иссык-Куль. Оба раза были волшебными. Но периодически приходилось готовиться к играм и даже играть. Компромисс заключался в том, что готовились мы отдыхая, а отдыхали играючи. Итак:

Правило 1: ОТДЫХАЙТЕ ПО ПОЛНОЙ

Антипедагогическое «Мы играли с похмелья» мне приходилось слышать на каждом крупном чемпионате. Однако слетали эти слова, как выяснялось позже, с уст лучших спикеров и членов команд-победительниц.* Не хотелось бы, чтобы мои слова были восприняты как руководство к действию, но эмоциональный выплеск в ходе ночного отдыха утром дает спокойную и сосредоточенную команду. Если вы можете добиться этого медитацией — медитируйте. Я лично за здоровый образ жизни.

Наоборот, команды, которые ночами напролет без прудуха шаманят над стратегиями доказательств, выглядят мрачно и, как правило, нередко попадают впросак на самих дебатах. Все дело в том, что игра обычно разворачивается чуть более непредсказуемо, чем хотелось бы всем игрокам, и наиболее подготовленные команды не успевают вписаться в ее ход — мешает стройная картина игры, прочно сидящая в усталых головах. Здравый смысл диктует простую идею: не отдыхаешь — устаешь, устаешь — прогрываешь.

Кстати, если не хотите прослыть новичком, то запомните парочку международных русскоязычных дебатерских шифров: «писать кейс» — веселиться в компании, «искать аргументы», «ходить за аргументами» — добывать «материал» для веселья.

Правило 2: ГОТОВЬТЕСЬ КОЛЛЕКТИВОМ

Естественный рефлекс любой команды — обходиться в подготовке собственными силами. Это неправильно. Если вы приехали в составе делегации, готовьтесь всей делегацией. Если на соревнованиях есть дружественные вам команды, с которыми вы не встретитесь в турнирной сетке, привлекайте к подготовке их. Нередко помочь могут оказаться команды, уже вылетавшие из турнира. Единственное ограничение — вы должны быть уверены, что ваши партнеры «не сольют» информацию противникам. Напомню, что олимпийский чемпион — это, как правило, не один единственный талантливый спортсмен, а еще и его тренер, менеджер, врач, помощники, вплоть до повара.

* Еще бы: класс ведь не пропьешь!

В 2003 году на Кубке Азии, когда команда «ДемКлуба» в составе Максима Шмакотина и Ивана Безденежных вышла в финал, подготовка к каждой игре занимала два-три часа непрерывной проработки вариантов проекта. Готовились мы всегда единой делегацией, в том числе вместе с Игорем Чересизом, выполнявшим на турнире исключительно роль судьи.

Правило 3: ДРУЖИТЕ С СОПЕРНИКАМИ

Это всегда помогает. Чем дружнее вы с противниками, тем корректнее и изысканнее будет ваш поединок. Судьи любят такие игры. При британском формате — а турниры с большим числом участников почти всегда проводятся в «британке» — вы будете играть не друг против друга, а друг на друга. В результате в следующий тур выйдут две команды из четырех: ваша и ваших друзей-соперников.

В идеальном случае вы должны познакомиться с половиной участников и провести время за душевной беседой и рюмочкой чая хотя бы с четвертой частью игроков. *Лучше всего, мне кажется, это удавалось архонту «ДемКлуба» Ивану Безденежных. «Семь сорок» в его исполнении заставляло растиять сердца даже самых клятых его конкурентов.*

Правило 4: РЕШАЙТЕ АДМИНИСТРАТИВНО-ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ НЕЗАМЕДЛИТЕЛЬНО, А ЛУЧШЕ — ЗАРАНЕЕ

Билеты туда-обратно, регистрация в другой стране, командировочные листы, заселение, регистрация команды, организационные взносы и т. д. — эти слова ласкают слух любому дебатеру-пилигриму. Обычно вопросы с бумагами решает специально обученный член делегации — зачастую ее руководитель. Если вопросы не решает никто — случиться может все, что угодно. Вот яркий пример того, как бумажные дела изменили ход целого турнира. Речь пойдет об уже упомянутом Кубке Азии–2004.

В состав делегации из Новосибирска в том году входили я, Андрей Андриченко, Саша Зеленина и Алена Щеблыкина. Андрей был моим коллегой по команде, и вместе мы планировали если не порвать, то хотя бы слегка помять всех конкурентов. Но у Андрея был просроченный паспорт гражданина РФ, за что на границе его сняли с поезда. На этом турнир для моего напарника закончился. Я думал, что и для меня тоже.

Однако оказалось, что на чемпионате есть такая же одинокая особа, как и я — дебатер из Таджикистана Форзона. Не совру, если скажу, что она — мой лучший напарник за всю мою дебатскую карьеру. Вместе мы буром пошли вверх, взяли лучший рейтинг среди команд, вышли в финал. Но. Обратный билет Форзона еще в Душанбе купила на слишком ранний срок — поехать на финал, который был назначен в Алмате, она не смог-

ла. Сменить билет — тоже, в связи с празднованием Дня независимости Таджикистана: офисы в ее стране пустовали.

В результате в финале я играл вместе с девочкой из Караганды.*

Паспорт и билеты. Казалось бы, какое отношение к дебатам?

Правило 5: НИКОГДА НЕ РАССЧИТЫВАЙТЕ НА ПЯТИЗВЕЗДОЧНЫЕ НОМЕРА И СЕМИРАЗОВОЕ ПИТАНИЕ

Такого на дебатских турнирах в пределах СНГ не бывает. В лучшем случае вы будете жить в пансионате. Но скорее всего — в общежитии или детском лагере. Хотя некоторые общежития могут потягаться в классе с гостиницами. Таким было, например, общежитие Международного университета в Москве, где проживали участники Открытого чемпионата Москвы–2003, то есть, в том числе и я. Однако подобные турниры скорее исключение, чем правило.

Правило 6: ГОТОВЬТЕ ВСЕ МАТЕРИАЛЫ ДО ПОЕЗДКИ

Расчет на раздаточные материалы, которые выдадут организаторы, или на Интернет, который будет доступен на турнире, опрометчив. На моей памяти, «раздатки», которые выдавали мне организаторы турниров и которые я сам готовил для других участников, оказались полезны считанным единицам.

Правило 7: БУДЬТЕ ГОТОВЫ К ЛЮБОМУ СУДЕЙСТВУ

На месте этих слов хотелось написать «Смиритесь с любым судейством». Но я в принципе против смирения перед противоестественными вещами. И все же. Единых стандартов игры в русскоязычном поле дебатов нет. И нигде это обстоятельство не проявляется так драматично, как на выездных турнирах. Как правило, основную массу судей формируют хозяева соревнований. Поэтому приезжие участники нередко сталкиваются с неожиданными для них решениями.

Судейские совещания и круглые столы по правилам судейства пока не дают результатов. Механизмы апелляции на моей памяти тоже ни разу не срабатывали. Возможно, тот, кто найдет решение этой проблемы, сейчас читает эту книгу.

Правило 8: ВЕЗИТЕ С СОБОЙ ПРЕЗЕНТАЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Запаситесь визитками, буклетами, планами родного города, информационными материалами и ценниками из родных супермаркетов. Вручайте их нужным, на ваш взгляд, людям.

* Аналогичный случай: Кубок Дружбы–2007 в городе Павлодаре. Команда «Топ Флюу» в составе И. Чересиза и П. Жданова выходит в финал, но последний вынужден покинуть турнир досрочно (билеты были взяты заранее). Его место занимает молодой и талантливый О. Быков.

Правило 9: АКТИВНО ОБМЕНИВАЙТЕСЬ КОНТАКТАМИ

Без комментариев.

Правило 10: ПОДГОТОВЬТЕСЬ К НЕФОРМАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ

Часто организаторы турниров ставят в вечернюю программу так называемые визитные карточки делегаций. С комсомольским задором дебатеры должны других посмотреть и себя показать. В основном используются две формы: коллективная песня с прозаическими комментариями или стишками и визитка в стиле КВН. Понятно, что последняя форма предпочтительнее. В силу того, что в нашу делегацию почти всегда входили квнщики, выглядели мы смешно.

Еще одним нетривиальным ходом, оставляющим след в памяти участников, может стать тренинг или игра, которую вы в свободное время проведете для дебатеров.

Напоследок замечу, что наиболее душевые организаторы — а это, на мой взгляд, дебатеры Средней Азии — иногда устраивают фрик-пати (буквальный перевод «вечеринка уродов»), где нелепо наряженные участники могут веселиться и совершать нелепые поступки. Поэтому пара дурацких колпаков, еле втиснутых в дорожную сумку поверх учебников по дебатам и общественно-политических журналов, никогда не станут лишними. Как гласит известный афоризм, первый признак отсутствия ума — непоколебимая уверенность в том, что он у тебя есть.

А вот еще несколько дебатерских советов... полушуточных.



МНЕНИЕ ДЕБАТЕРА. Подготовка к выездным турнирам.



Дмитрий Колодин,
Казахстан, Павлодар.
В «Дебатах» с 1997 года.

- Водку надо свою привозить, так как это экономичнее.
- Напарник обязательно должен быть девушкой, чтобы теплее было.

- Символ с Родины всегда должен быть с собой, чтобы удача была (у меня это мягкие игрушки).
- Тренировки (до отъезда) по 4 часа в сутки, каждый день играть «в мясника», все против одного, по простым темам.
- Не играть по темам, которые будут на турнире, иначе потом во время игр будет сложнее собраться.*

«Классический». Одного государственного деятеля спросили, сколько ему понадобится времени на подготовку очередного выступления. Ответ был таков:

Для подготовки десятиминутной речи мне понадобится неделя. Если в моем распоряжении будет один час, то потребуется два дня. Если же меня не будут ограничивать по времени, то я смогу говорить вообще без подготовки.

В России, как правило, команды узнают тему/набор тем за несколько дней/недель до начала самого турнира, что позволяет участникам явиться на соревнования во всеоружии. Умение готовиться к турниру — одно из самых важных качеств дебатера; все профессионалы владеют этой техникой в совершенстве. В этом разделе будут даны несколько весьма полезных рекомендаций, которые вам обязательно пригодятся на следующем же соревновании.

Для начала мы рассмотрим процесс подготовки на примере ситуации, когда известна одна тема, а времени осталось примерно три дня. Более жесткие условия будут обсуждены позже.

Этапы подготовки к турнирам за три дня

1 этап — «Начитывание». Итак, вы узнали тему игры, пришло время начать готовиться. Хорошо, если вы в ней ориентируетесь, но так бывает далеко не всегда. В любом случае, первое, с чего вам стоит начать, это проштудировать как можно больше материалов по проблеме, затронутой в теме. Важно разыскать и отобрать самые адекватные и лаконичные статьи, притом представляющие различные точки зрения, чем больше, тем лучше.

Разумеется, подавляющая часть найденной информации не войдет в выступление вашей команды, но детальное изучение ее позволит вам

* Темы могут надоесть, а восприятие потерять свежесть. Впрочем, у такого рода подготовки есть свои ценители. Выбирайте на ваше собственное усмотрение.

«прочувствовать» проблему, обрести внутреннюю уверенность, а также, что немаловажно, расширить свой кругозор.

Есть клише, что брать информацию в Интернете не стоит, что там полно мусора, а ценных материалов раз-два и обчелся. Забудьте про эту нелепицу! В Сети есть практически все: вы никогда не сможете пролистать сотни журналов, выбирая по кусочкам оттуда нужные статьи, зато вы всегда будете в состоянии набрать пару интересующих вас слов в Google, Yahoo и т. д. и сразу достичь поставленной цели!* Понятно, что не все из найденного вам пригодится, часть окажется откровенным «шлаком», но процесс отсева не должен составить труда.

Любители же фундаментальной подготовки могут также привлечь специализированные издания, не доступные в Интернете, но особой необходимости в этом нет.

Совмещайте приятное с полезным: если вам попались интересные статьи, остроумные афоризмы или любопытная статистика, но они вам в данный момент не нужны, то имеет смысл записать их в блокнот или на специальные карточки. Дебатеры со стажем могут похвастаться личными картотеками на наиболее актуальные темы, которые позволяют им стать образованнее в целом и, в частности, значительно оптимизировать процесс подготовки к соревнованиям.

Итак, на первом этапе ваш девиз: «Знание — сила». Помните: вы работаете автономно от коллеги, не отвлекая его от процесса, каждый из вас получает уникальные знания. В этом случае вам практически гарантированы высокая продуктивность и примерно вдвое больший информационный багаж!

*Ораторское искусство немыслимо,
если оратор не овладел в совершенстве предметом,
о котором хочет говорить.*

Марк Туллий Цицерон

2 этап — «Осмысление». Каждый день мы теряем массу времени, пока едем на работу или в университет, ждем в очередях и т. д. Используйте эти моменты максимально продуктивно: обдумывайте вашу дебатскую тему! Порой в самый неожиданный момент вам в голову вдруг придет блестящая идея контркейса, какой-нибудь ранее незамеченный аргумент, а то и феноменально эффективный способ презентации вашего проекта. Рекомендуется носить с собой блокнотик и ручку для того, чтобы оператив-

* А то, чего там нет, обычно является специальным знанием.

но фиксировать мысли, пришедшие вам в голову во время очередного озарения.

Итак, с первого и до последнего дня подготовки вы должны жить вашей дебатской темой, прочувствовать все ее нюансы, стать в этой области экспертом.

Небольшой сеанс самовнушения: «Я разбираюсь в этой проблеме лучше всех. У меня самые убойные заготовки. Уловки оппонентов для меня безопасны». Ой, а вот на дорогу посматривать иногда надо — как бы в столб не врезаться!

На этапе осмыслиения полезно бывает делиться своими неоформленными мыслями с окружающими, даже если они некомпетентны в данной области.

Ллойд Джордж в молодости не гнушался прогулками на природе, проведенными за разговорами (при использовании активной жестикуляции) с деревьями, дорожными столами и камнями.

Проговаривая ваши идеи вслух, вы выходите на новый уровень понимания проблемы.

*Размышление вслух дает новую степень ясности
и определенности. Оно объединяет чувство и разум;
абстрактнейшие идеи последнего обостряет,
а образы первого упрощает и упорядочивает.*

Иоганн Готтлиб Фихте

3 этап — «Мозговой штурм». На следующий день вы собираетесь вместе с напарником и начинаете творить. Важно выбрать комфортное для вас обоих место, где вас никто и ничто не будет отвлекать. Тут важно не переусердствовать (собравшись, скажем, в офисном помещении), но и не расхолаживаться (что часто бывает, если вы встречаетесь в домашней обстановке). Ключевые слова: комфорт и работоспособность.

Для начала вы просто делитесь впечатлениями, начинаете фиксировать на бумаге всевозможные аргументы по теме, деля их на «Правительственные» и «Оппозиционные». На более позднем этапе, когда вы составите свой контркейс, часть аргументов может перетечь с одного листка на другой.

Рассматривая тот или иной аргумент, продумывайте также возможную контрапунктуацию, ищите, как его опровергнуть. Далее прикиньте, что можно возразить в ответ на опровержение и т. д. Такой просчет

вариантов, похожий на шахматный, поможет вам основательно погрузиться в тему, прийти к единому пониманию с вашим коллегой, а также подготовиться к практически любым кейсам «Оппозиции».

4 этап — «Философия». Исходите из тезиса «философия — квинтэссенция всей позиции». Подвергните ваши списки аргументов (см. этап 3) суровому анализу: какие из них сильны, какие — нет, совместимы ли они? Быть может, они пересекаются (выражают примерно одну и ту же идею разными словами, являются явными следствиями друг друга.)

Ваша задача — систематизировать их, выделить наиболее сильный набор аргументов, обычно 3-4 штуки. Они должны быть взаимосвязанными, понятными и убедительными.

Придумайте для каждого из них «маячок» — лаконичную формулировку, при прочтении/произнесении которой вы сразу вспомните, о чем идет речь. Эта техника пригодится вам как на этапе обсуждения с партнером (экономия времени), так и в процессе игры, когда придет время подглядывать в флоушит, быстро «сканируя» с него очередной аргумент.

Составив пару наборов аргументов, подберите к ним философию, сравните получившиеся полукеисы и выберите тот, который кажется вам оптимальным. Повторите процедуры для контркейса «Оппозиции» (если у вас, конечно, не универсальный кейс, о нем сказано ниже).

5 этап — «Законопроект». После того, как вы определились с вашей позицией по поставленной проблеме, можно переходить к продумыванию мер, наиболее эффективно ее решающих. Освежите все знания о законопроектах, почерпнутые вами из глав «Дебатский кейс» и «Стратегия оппонирования», — это поможет вам составить полноценный и практически неуязвимый план.

На этапе 5 вам стоит задуматься над универсальным кейсом или «бомбой».

«Бомба» — кейс, способный выступать в роли как «Правительственного», так и «Оппозиционного». Это позволит избежать ситуации, когда нужно срочно придумать возражения на сильный кейс соперников, а в голове абсолютно нет идей. В случае заготовки «бомбы» у вас всегда будет достойный и тщательно продуманный вариант оппонирования.

Основное требование к «бомбе» — она должна быть неожиданной, нестандартной, ведь если вы, например, выступаете за «Оппозицию», а ваши оппоненты предложат кейс, очень похожий на вашу «бомбу», то вам придется срочно продумывать пути отступления. Также следует помнить основное правило касательно контркейсов: контркейс должен быть

взаимоисключающим с кейсом «Правительства». Если он таковым не является, то «Оппозиция» терпит поражение.

«Бомба» — очень рискованное, но чрезвычайно эффективное оружие, обязательно включите его в свой арсенал! Обратите внимание: основной элемент «бомбы» — это не зазубренный текст, который произносится вне зависимости от линии, избранной соперниками,* а идея, опираясь на которую вы сможете быстро составить контркейс после того, как ознакомитесь с позицией оппонентов.

Итак, на данном этапе у вас есть два почти готовых кейса (или «бомба»), можете попить чаек и расстаться с вашим коллегой до завтрашнего дня.

6 этап — «Домашний анализ». Отоспавшись и отдохнув, вы с новыми силами приступайте к подготовке. Ваша задача — свежим взглядом посмотреть на ваш кейс и проанализировать его на уязвимость, логичность, «залатать дыры». Также самое время поискать в Интернете статистику, продумать, какие цитаты вам пригодятся.

7 этап — «Финальный сбор». Вечером того же дня вы собираетесь вместе, согласовываете финальные версии кейсов, проговариваете куски ваших будущих речей, заготовляете «фишки».

Некоторые дебатеры подходят к делу более основательно, произнося речи полностью или даже проводя тренировочные игры по предложенной теме. Впрочем, это вовсе не обязательно, а порой даже вредно: играть по одной и той же резолюции несколько турниров неизмеримо скучно, лучше сохранить энергию на турнир, чем расплескать свой запал на тренировочных.

Также полезно бывает проверить, насколько подготовленная вами речь понятна для зрителей. Не забывайте, что «если аудитория не понимает, что ей говорят, то виновата в этом не она, а выступающий».

Рузвельт потратил немало сил, работая над своей речью о преодолении экономического кризиса. Он попросил одного маляра из Белого дома послушать ее окончательную версию и прерывать его каждый раз, как что-то будет непонятно. Таким образом, президент отточил свою речь до такой степени, что она стала четкой и понятной для практически любого гражданина.

* Мы регулярно встречаемся с этим явлением на играх школьников по формату Карла Поппера — слабые команды поочередно зачитывают речи, написанные их наставниками и зачастую непонятные им самим, споря не с реальными противниками, а с воображаемыми.

Конечно, большинство грамотных идей приходят в голову во время самой игры, но помните также, что «лучший экспромт — хорошо подготовленный экспромт».

Лорд Биркенхед как-то ехидно заметил, что Черчилль лучшие годы своей жизни потратил на подготовку импровизированных речей.

Когда вы, наконец, согласуете финальную версию речей, воспользуйтесь советом Гамильтона: «Еще раз прокрути свою речь от начала и до конца и проверь, нельзя ли ее улучшить, расположив материал в иной последовательности». Не забывайте, что в парламентских дебатах возможно несколько вариантов презентации кейса.

8 этап — «Подготовка речи». Эти советы ориентированы, в первую очередь, на лидеров команд, которым зачастую приходится выступать с подготовленной дома вступительной речью или «бомбой»:

- запомните ключевые мысли, последовательность их изложения, а также сопровождающие их цитаты, примеры и статистику;
- определитесь со структурой выступления (каким образом будут расположены составляющие кейса);
- составьте заранее четкий конспект ключевых слов («маячков»), который позволит вам с легкостью вспомнить, о чем вы думали, когда записывали то или иное выражение;

Ильза фон Нibelшутц пишет о творчестве Вольфа фон Нibelшутца: «В последние годы к речам готовились лишь ключевые слова в маленьких блокнотах, иной раз основные выражения, которые особенно подходили, прочее он свободно формулировал во время речи. Он владел языком с совершенной легкостью и точностью и во время речи настраивался на способность публики к восприятию; но по этим ключевым словам невозможно реконструировать языковую стихию доклада — образную, яркую, живую».

- попробуйте составить из «маячков» забавную фразу, чем абсурднее, тем лучше. Ключевые слова в ней должны располагаться в той последовательности, в которой вы хотите изложить идеи, стоящие за этими «маячками».

Данный метод взят на вооружение авторами пособий по изучению иностранных языков: к каждому слову придумывается дурацкое предложение, содержащее как само слово, так и его перевод.

Copper (медная или бронзовая монетка — англ.) — коп шел по улице и подкидывал медяк в воздух.

Поразительно, что такую длинную фразу запомнить легче, чем элементарный перевод одного термина. Тем не менее, я готов поспорить, что теперь вы никогда не забудете слово «copper» и образ полицейского, развлекающегося подкидыванием монетки.

На этом подготовительные мероприятия не заканчиваются — важно подобрать «правильную» одежду для завтрашнего выступления. О том, как заработать бонусные баллы при помощи правильно подобранного имиджа, вы можете прочитать в главе 6 «Секреты ораторского искусства».

Процесс подготовки по пакету резолюций (тем) схож с вышеописанным. В случае если каждой теме не удастся уделить по 3 дня, рекомендует-ся поделить их на блоки, то есть, например, обсуждать по 3 темы за раз.

Структура работы, тем не менее, остается прежней.

Важно: не забудьте выделить еще 1–2 дня (перед самим турниром) на финальное обсуждение всех резолюций.

Итак, прочитав этот раздел, вы:

- Узнали, как правильно выбрать себя партнера по команде.
- Повысили эффективность своей подготовки по «экспресс», «классической» и «туристо» методикам.

Тренинги

«Ты и я». Тренинг будет полезен для коллег по команде. Соберитесь вечерком с вашим напарником/напарницей и обсудите, что для вас важнее всего в дебатах, к чему вы стремитесь. Выражаясь дебатскими терминами, «сверьте ваши философии». Если окажется, что они существенно отличаются (скажем, одному из вас интересно выигрывать турниры, а другому — учить новичков дебатам или проводить турниры), то вам будет нелегко играть вместе. Задумайтесь над этим и попытайтесь найти своих единомышленников.

«Совместное исследование». Члены группы по очереди зачитывают вслух по предложению из статьи на тему, которую можно обсуждать на дебатах. Они решают, можно ли использовать встретившуюся им статистику, факты или цитаты для дебатов по данному вопросу, а также должны сформулировать позицию статьи, то есть одно предложение, выражающее суть проблемы и отношения автора к ней.

«Гайд-парк». Спасибо Михаилу Корженкову, вспомнив о котором я выбрал именно это название.

Как многие из нас знают еще со школы, в лондонском Гайд-парке есть speaker's corner — трибуна, с которой каждый желающий может произнести речь. Соберите побольше народу, запаситесь едой и отправьтесь в ближайший парк. Ваша задача — устроить дебатский 24-часовой марафон! Выступления (дебаты, речи-экспромты, чтение стихов и т. д.) не должны прекращаться ни на минуту. Пока ваши коллеги трудятся, произнося свои пламенные спичи, вы ждете своей очереди, общаясь с друзьями-дебатерами, наслаждаясь погодой, подкрепляясь пищей и т. д.

Удовольствие всем участникам гарантировано (особенно если вас увезут в милицейский участок за нарушение общественного порядка).

«Разбор полетов». К сожалению, многие дебатеры предпочитают забыть о прошедших играх как можно быстрее, их интересует только результат. Тем не менее, нельзя недооценивать важность разборов игр сразу по их окончании. Более подробно об этом рассказано в главе 8 «Судейство».

«Выбор источников». В процессе подготовки дебатерам приходится перерабатывать существенные объемы информации, так что вопрос выбора оптимальных источников стоит очень остро. Участники тренинга берут несколько книжек по теме (вариант: *набирают в Интернет-поисковике ключевые слова, просматривают первые несколько ссылок*), которую им предстоит обсуждать, и оценивают такие элементы как заголовок, страничку «Содержание», введение, пробегают по диагонали несколько страниц, вчитываясь в случайно выбранные абзацы.

После этого участники тренинга делятся впечатлениями об источниках и решают, какие из них лучше подходят для подготовки по данной теме.

«Знакомство со зрителями». Тренинг будет особенно полезен командам, готовящимся к показательным выступлениям перед той или иной аудиторией.

Попросите игроков подумать над следующими вопросами:

- При помощи каких способов можно узнать, каковы взгляды и ценности аудитории, перед которой вам предстоит выступать?
- Каким образом собранная информация о зрителях поможет вам поменять стиль и содержание своего сообщения?
- Какие методы вы используете, чтобы понравиться аудитории и войти в доверие?

Далее ведущий и участники обсуждают получившиеся результаты и приходят к пониманию того, что стоит не просто пытаться «накинуться» на аудиторию со своими взглядами, но тщательно продумать стратегию донесения своих идей до людей с разными взглядами и ценностями.

ГЛАВА 8. Судейство



Благородное в беседе важнее, чем красноречие.

Бальтасар Грасиан

Библейский принцип «не суди, да не будешь судим» как никогда применим к дебатам: практически невозможно достигнуть высокого соревновательного уровня и при этом ни разу не посудить. Судейство — один из самых тонких аспектов дебатов: сколько людей, столько и мнений.

Судить или не судить — вот в чем вопрос!

А судьи кто?

А. С. Грибоедов, «Горе от ума»

В идеале судья должен являться опытным и высокопрофессиональным дебатером, еще не завершившим свою игровую карьеру.

Допустимо привлекать к судейству и экспертов — «ветеранов» движения «Дебаты». Помимо бесспорных и многочисленных достоинств, у некоторых из них есть важный недостаток — недостаток игровой практики и, как следствие, отсутствие возможности следить за самыми актуальными наработками, а также консервативное, негибкое судейство.

Далее, зачастую организаторы допускают серьезную ошибку, приглашая в жюри известных личностей, совершенно не знакомых с фор-

матом дебатов. Пиар отдельно, турнир отдельно: предложите знаменитостям вручить в конце приз своих симпатий, но не доверяйте им турнирные судьбы дебатеров!

Еще одна характерная халатность: зачастую на роль судей приглашают игроков второго эшелона, практически не имеющих игрового опыта и обладающих недостаточно высокой квалификацией. Они неспособны заметить и адекватно оценить приемы, применяемые мастерами, зато обожают комментировать игры и безапелляционно поучать остальных, как «правильно» играть. Подобные «судьи» дискредитируют наше движение и отбивают у перспективных игроков желание участвовать в дебатах.

До тех пор, пока у нас будут проводиться международные турниры, где судейские бригады набираются по принципу «ну, ты правила вроде знаешь, посуди, а?», России не стать великой дебатской державой.

Необходимо оценить уровень компетентности современных судей (например, предложить им просмотреть две игры разного уровня, заполнить протокол и аргументировать свое решение. Далее полученные результаты сравнить с оценками ранее аттестованных судей-экспертов, в зависимости от степени совпадения присвоить им ту или иную судейскую категорию), а также создать единую российскую судейскую базу, где бы хранились данные об квалификации судей. Дебатеров-любителей ни в коем случае нельзя допускать к судейству игр выше районных!

К сожалению, в СНГ нет единого стандарта судейства и системы аттестации судей. Это связано с разобщенностью клубов по парламентских дебатам и отсутствием официального первенства.

В результате в каждом регионе сложились свои судейские традиции, зачастую передаваемые в устной форме. Некоторые дебатеры и вовсе берут пример с одного человека — своего тренера по дебатам, полагая, что правильно судить именно так, как это делает он.

Мы отдаём себе отчет, что изменить сложившуюся ситуацию будет не так просто, но хотим хотя бы попытаться. Если эта глава заставит вас задуматься над тем, как вы до сих пор судили, и позитивно повлияет на вашу будущую судейскую деятельность, то наши с вами усилия не пропали даром.

Итак, в этой главе мы рассмотрим наиболее распространенные типы судейства и предложим еще один новый любопытный вариант.

А начнем мы с того, что дадим несколько универсальных советов, которые пригодятся судьям любого формата дебатов.

Будьте объективны. Откажитесь, если вам предложат судить «свои» команды. Не делите их по принципу «нравятся — не нравятся».

Избегайте любой дискриминации: по полу, национальности, внешности, акценту, политическим взглядам и т. д. Не стоит подсуживать красивым девушкам/парням или, наоборот, занижать баллы невзрачным спикерам. В конце концов, дебаты — это не конкурс красоты.

Сохраняйте нейтралитет. Помните, что на дебатах вы должны воспринимать все высказывания оппонентов нейтрально, но критически. Предположим, что по жизни вы всецело согласны с позицией «Правительства». Тем не менее, если «Оппозиция» будет дебатировать лучше, то следует отдать победу именно ей, даже если это будет вам неприятно.

Не вмешивайтесь в дебаты. Оценивайте происходящее, а не додумывайте доводы за какую-либо из команд (или за обе). Случаются ситуации, когда одна команда презентует очень слабый кейс (такой, что вы бы его разнесли в два счета), а вторая не может воспользоваться выпавшим им шансом и реагирует еще более неудачно. Помните, что невразумительность аргументов может служить поводом для присуждения поражения только в том случае, если оппоненты убедительно доказали их слабость. Если же возражений не последовало, то аргумент считается засчитанным.

Контролируйте себя. Следите за своим поведением и мимикой. Ни в коем случае не смейтесь, если кто-то из дебатеров оговорился или ошибся; не хмурьтесь, если вам не нравится выступление; не спите на столе (да-да, бывают такие precedents!); не болтайтесь с другими судьями; не прекращайте вести запись с видом «вам уже ничего не поможет, игра решена».

Сохраняйте хладнокровие и железную выдержку что бы ни случилось. В идеале вам в этом плане должны завидовать дипломаты, Штирлиц и даже Джеймс Бонд.

Аккуратнее с шутками. Помните, что игроки ловят каждое ваше слово, поэтому шуточки наподобие: «О, это моя любимая команда, я им поставлю победу в любом случае», «Я добавлю 2 балла тому, кто меня рассмешит», «Не вводите сложных кейсов — сразу “награжу” техническим» могут напугать дебатеров, выбить их из колеи и послужить поводом для апелляций и недоброжелательного отношения к вам со стороны участников.

Тем не менее, почти на каждом турнире находятся несколько «остряток», упивающихся своим положением и желающих поразить всех своим чувством юмора. Надеюсь, вы не из их числа?

Не придумывайте новых правил. Бывает, что судьи принимают решения на глазок или пытаются подыграть понравившейся команде, со-

чиняя на ходу новые правила (контркейс можно вводить только в случае крайней необходимости, в последней речи не должно быть новых поддержек, аргумент, к которому не была приведена поддержка, не засчитывается и т. д.). Данная практика порочна и совершенно недопустима.

Если вы допустили ошибку, то признайте это, а не пытайтесь выкрутиться, придумывая новое правило, которое бы ее оправдывало. Помните, что дебаты — развивающая и обучающая игра, притом для всех участников. Даже для судей.

Другой вариант: манипуляция с хронометражем, когда судьи неожиданно предлагают сыграть по укороченному контролю и т. п.

Дебатеры могут постесняться вам возразить, но огорчиться и выступить ниже своих возможностей. Более того, представьте, что у первого спикера «Правительства» была заготовлена яркая речь, рассчитанная ровно на 7 минут, а вы предлагаете ему уложиться в 4. Как вы думаете, будет его перформанс таким же успешным, как в случае нормального контроля?

Создайте и поддерживайте доброжелательную атмосферу. Пускай турнир станет маленьким праздником для дебатеров. Многие из них приехали из других городов или даже стран, так что постарайтесь встретить их как дорогих, желанных гостей!

Если вы очень устали или не выспались, то попросите кого-нибудь вас подменить. Не стоит приходить на игру с мрачным видом, тяжело вздыхать и говорить что-то в стиле «ну, ладно, так и быть, посужу вашу игру. Только на мою адекватность не надейтесь — я сегодня спал три часа, ничего не ел с утра, да и вообще вы у меня четвертые». Не жалуйтесь и помните, что играть куда тяжелее, чем судить. Да и голодны участники могут быть побольше вашего: пока вы попивали кофеек с бутербродами, бедные ребята судорожно просматривали свои кейсы, готовясь к игре.

Вполне возможно, что спикеры и так уже валятся с ног от усталости, а тут еще вы начинаете брюзжать! Постарайтесь поддержать дебатеров, настроить их на позитивный лад и помочь им приятно и продуктивно провести время.

Аналогичный совет можно дать и спикерам: относитесь к судьям с пониманием, ведите себя корректно даже в тех ситуациях, когда хочется «взорваться» и убить их на месте. Помните фразу П. Геббельса: «Я не боюсь потерять голову: я боюсь потерять лицо». Одной нелепой выходки будет достаточно для того, чтобы годы спустя при упоминании вашего имени все улыбались, кивали и говорили: «А, это тот, который в таком-то году то-то сделал...».

Проводите полноценные разборы. Вы как судьи обязаны (да-да, именно обязаны!) помочь участникам турнира научиться играть лучше. Устройте детальный разбор игры, поделитесь с ними своим опытом, дайте полезные советы. Не льстите игрокам, но и не ругайте сильно, даже если они были не на высоте.

Как известно, критиковать других легче, чем выступать самому, так что будьте терпимее к чужим ошибкам. Здесь следует придерживаться золотой середины: не относитесь к разбору как к ненужной формальности, но и не пытайтесь игроков на протяжении 15 и более минут, задавая им всякие каверзные вопросы («Как вы считаете, в чем была ваша главная ошибка?», «Где вы переиграли ваших оппонентов?», «Не могли бы вы повторить ваш 3-й аргумент?») и читая длинные и нудные нотации, которые дебатеры будут вынуждены выслушать из вежливости. Впрочем, если вы хотите прослыть «судьей-инквизитором», которого боятся все игроки, то, как говорится, милости просим.

Будучи игроком, не пренебрегайте прослушиванием судейского разбора! Молодые игроки часто допускают типичную ошибку: проявляют интерес только к результатам, полагая, что они и так все знают куда лучше судей.

Уделяйте внимание как проигранным играм, так и выигранным! Помните, что нет пределов совершенства, учитесь на своих и чужих ошибках даже тогда, когда вы удовлетворены собственной игрой.

Тем не менее, каким бы профи вы ни были, все равно полезно послушать, что другие люди думают о вашей игре. Это поможет вам научиться выступать еще лучше. Важно уметь «отделять зерна от плевел»: откровенно ошибочные и необъективные претензии со стороны судей не должны подрывать вашу веру в себя, но справедливые и разумные замечания не должны остаться без внимания! Как говорил Ральф Эмерсон: «Не дай бог мне когда-нибудь впасть в ошибку, приняв справедливую критику за пустые придирики!».

Стили судейства

А теперь мы переходим к рассмотрению технических аспектов судейства и обсуждению разных судейских стилей.

ПАРЛАМЕНТ-КЛАССИЧЕСКИЙ.* Возможно, самый распространенный тип. Судья анализирует игру примерно по той же схеме, что и третий

* Спасибо Игорю Чересизу, оказавшему мне существенную поддержку в написании этого раздела.

спикеры команд. Единственное различие: в то время как аналитики (ЛО или ПМ) делают ангажированный, субъективный анализ, пытаясь представить все в свою пользу, судья осуществляет честный и объективный анализ, по возможности «забывая» о своих личных симпатиях к той или иной позиции.

Первая часть работы судьи проста: он ведет так называемый протокол игры, четко фиксируя все сказанное командами. В отличие от стенограммы игры, в протоколе содержание речи сразу же упорядочивается и определяется в соответствии с принадлежностью к тому или иному структурному элементу кейса (введение, философия, аргументы и т. д.)

Визуально протокол выглядит так же, как и обычный флоушит-«шестиграфка». Для его ведения рекомендуется использовать обратную сторону судейского протокола — «бэллота» (см. далее). Судья обычно размечает самый левый столбец «шестиграфки», предназначенный для фиксирования речи ПМ, структурными элементами кейса: «Определения», «Введение», «Философия», «Аргументы» (1, 2, 3, ...), «Законопроект» и т. д. По мере того, как ПМ произносит свою речь, судья заполняет соответствующие разделы напротив вышеозначенных элементов.

К примеру, напротив слова «философия», поставленного заранее, через двоеточие фиксирует краткую дефиницию философии «Правительства» — «благополучие общества», «свобода индивида», «обеспечение права выбора», «защита общественной морали» и т. д. Не нужно расписывать и давать подробный анализ — все должно быть лаконично, схематично, понятно.

Затем выступает лидер «Оппозиции». Он должен дать свое видение проблемы, поставленной премьер-министром. Иначе говоря, отнесись к кейсу «Правительства». Во втором слева столбце, предназначенном для анализа первой речи «Оппозиции», судья фиксирует отношение лидера «Оппозиции» к отдельным элементам кейса «Правительства» строго напротив соответствующего места в колонке ПМ.

Например, лидер «Оппозиции» соглашается с актуальностью проблемы, заявленной «Правительством». Судья во второй колонке напротив элемента «актуальность», обозначенном в первой колонке, ставит галочку (плюс, крест, смайлик, иной знак), символизирующую согласие «Оппозиции» с данным элементом кейса «Правительства».

А вот, к примеру, философии у «Оппозиции» и «Правительства» расходятся. Аналогично, напротив структурного элемента кейса «Правительства» «философия», во второй колонке судья коротко фиксирует возражения лидера «Оппозиции» и его предложения относительно того, какую философию следует избрать по его мнению. Проводит соответствующую стрелочку от второй колонки к первой — возникают точки столкновения.

Схожим способом заполняются все последующие колонки от третьей до шестой (краткие объяснения, стрелочки). Начинает вырисовываться ход игры, картина прошедшего сражения.

Помните схему Куликовской битвы из школьного учебника истории? Картина похожая.

Итак, к концу игры у вас (если вы являетесь судьей данной игры) имеется заполненная доводами и контрдоводами таблица, по которой вы можете легко восстановить ход игры. Ваша задача такая же, как и у аналитиков: найти точки столкновения и принять решение, кто и почему победил в данной игре. Основной принцип классического судейства: побеждает сторона, выигравшая больше точек столкновения (с учетом их важности).

Перед оглашением итогов вам еще предстоит заполнить лицевую сторону судейского листа (рис. 8).

Обратите внимание на лицевую сторону. Верхняя строчка лицевой стороны протокола содержит техническую информацию, предназначенную, в первую очередь, для главного судьи соревнований. Там указывается раунд (первый, второй, третий, четвертьфинал, полуфинал, финал и т. п.), место игры (комната), дата и время игры. Это все нужно для того, чтобы главный судья мог быстро и безболезненно отсортировать все поступающие протоколы.

Далее идет «командный» блок протокола. Слева пишется название команды, выступающей за «Правительство», справа — за «Оппозицию».

Ниже расположена таблица индивидуальных результатов, разделенная на 5 столбцов (один из которых разделительный) и три строчки. Столбцы структурируют игровую информацию по 4 спикерам игры (слева направо): премьер-министр, член «Правительства», лидер «Оппозиции», член «Оппозиции».

Строчки определяют следующую информацию: ФИО спикера, поставленные ему судьей баллы, ранг (он же место).

СУДЕЙСКИЙ ЛИСТ	
Раунд №:	Дата:
Комната:	Время:
<p>Уважаемый судья, мы ценим труд, затраченный на заполнение этого листа, и осознаем, что это занимает определенное количество времени. Тем не менее, пожалуйста, заполняйте этот лист как можно тщательнее и полнее. После окончания игры оперативно верните протокол главному судье турнира. Заранее спасибо.</p>	
ПРАВИТЕЛЬСТВО: _____ название	ОППОЗИЦИЯ: _____ название
_____	ФИО _____
_____	Баллы _____
_____	Ранг _____
<p>Однаковых рангов у разных спикеров быть не может, одинаковые очки — могут. Баллы от 1 до 30. Игрок с максимальным количеством баллов получает первое место и т. д. В идеале у игроков выигравшей команды в сумме должно быть больше баллов, чем у оппонентов. Если вы считаете, что команда набрала меньше спикерских баллов, но все равно победила, отметьте это отдельно.</p>	
ПРАВИТЕЛЬСТВО (индивидуальные комментарии)	ОППОЗИЦИЯ (индивидуальные комментарии)
<p>Основные точки столкновения и причины принятого решения:</p> <p>Лучше продебатировала: _____, команда _____ «Правительство» / «Оппозиция» название команды _____</p> <p>Подпись и код судьи: _____</p>	

Рисунок 8

Спикерские баллы — это абсолютная система оценивания игроков. В классических дебатах нет четких правил касательного того, за что именно и сколько снимать баллов. Оценки выставляются исходя из ощущений судей, их опыта и следующих соображений:*

- **ниже 16:** ужасно. Как правило, на этом уровне судьи ставить баллы не будут, если только спикер, в дополнение к неубедительности, крайней запутанности и непредсказуемости в мыслях, не был еще и намеренно груб с командой оппонентов.
- **16–17:** очень плохо. Уровень новичка, у которого практически отсутствует талант к дебатам. У спикера серьезные проблемы со структурой, логикой аргументов и выражением идей, не говоря уж про саму подачу. Речь заканчивается задолго до истечения положенного времени.
- **18–20:** плохо. Уровень новичка. Трудности с выражением идей и анализом; аргументы неубедительны; не использует все свое время.
- **21–22:** ниже среднего. Третий разряд. Спикер полностью не соответствует одному или нескольким предъявляемым требованиям.
- **23–24:** средненько. Второй разряд. Вполне приемлемая речь; возможны незначительные недочеты; ничего особенного.
- **25:** хорошо. Первый разряд. Спикер убедителен и хорошо представляет материал. Блистает в одной или двух областях дебатирования.
- **26:** отлично. Уровень кандидата в мастера. Нет заметных ошибок в презентации или объяснении. Убедительный анализ; эффективное опровержение; мастерская презентация и отточенный стиль. Спикер, набирающий в среднем 26 очков каждый раунд, вероятно, является одним из лучших дебатеров в своей области/крае.
- **27:** выдающаяся речь. Спикер блистает во всем; владеет приемами высокого класса, великолепно презентует материал. Его речь оказалась решающее влияние на судей при вынесении решения; оратор, стабильно «подавающий» на 27 баллов, является подлинным мастером дебатов.

* Стандартная дебатская шкала рассчитана на оценки от 0 до 30. Мы посчитали любопытным привести к баллам не только комментарии, но и разряды/звания (по аналогии со спортивными), которые следовало бы присуждать их обладателям. К сожалению, официально такой классификации не существует, и вопрос о том, какое понятие вкладывать в словосочетание «мастер дебатов», остается открытым и, более того, постоянно вызывает споры.

- 28. Уровень гроссмейстера — большого мастера! Одна из лучших речей, которую вы когда-либо слышали. Если спикер набирает в среднем 28 очков, то, вероятно, он будет назван лучшим дебатером страны.
- 29. Лучшая речь в вашей жизни. Заставила вас прослезиться или отправиться погибать за идею. На уровне самых удачных выступлений Авраама Линкольна и Мартина Лютера Кинга.*
- 30. Лучшая речь в истории человечества, и этим все сказано. Вряд ли вы хоть раз такое услышите.

Ранг, в свою очередь, является относительной шкалой оценки спикера. Каждый спикер получает ранг от I до IV. Первый ранг получает самый лучший спикер с самыми высокими баллами (*вне зависимости от того, сколько он получил: 28 баллов или 20*), второй — следующий по силе игры спикер, третий — следующий и, наконец, четвертый — самое слабое звено. В случае равенства баллов ранги все равно необходимо разделить.

Ранг в протоколе принято проставлять римскими цифрами.

Далее идет блок «Индивидуальные комментарии». Там вы пишете, что у каждого спикера получилось, а что — нет, что хорошо, а над чем еще нужно поработать. Проще говоря, это вербальное воплощение числовой оценки каждого спикера.

Например: премьер-министр — отличная структура, грамотно проработанный кейс, хорошая логика, но манера подачи чересчур сухая, а аргументы не были как следует раскрыты. Не прослеживается их связь с философией. Лидер «Оппозиции» — …, и т. д.

И, наконец, самый важный блок: «Основные точки столкновения и причины принятого решения». Туда вы заносите все возникшие по ходу игры точки столкновения и кратко фиксируете, какая сторона была убедительнее по данной точке столкновения, и почему.

Например, резолюция: «Необходимо ввести обязательное преподавание православия в школах». Точка столкновения: «традиции и менталитет русского социума (“Правительство”) vs свобода совести» («Оппозиция»). Победа «Оппозиции», ибо ссылке на Конституцию «Правительство» ничего весомого противопоставить не смогло.

* См. прил. 3. «Речи великих ораторов».

Основное правило классического судейства в дебатах

Содержание, тем не менее, — главная составляющая речи, которой должны подчиняться все остальные.

Скилеф

При судействе по классическому формату для определения победителя приоритетными являются именно количество и качество выигранных командой точек, а не сумма набранных каждой командой индивидуальных спикерских баллов.

Говоря о качестве, мы имеем в виду, что ценность выигрыша ключевой точки столкновения может быть выше, чем победа по даже нескольким незначительным (*важнее выиграть генеральное сражение, чем несколько мелких стычек*).

Иногда (впрочем, довольно редко) встречаются ситуации, когда одна команда выступает ярче и убедительнее другой, набирая суммарно и индивидуально больше спикерских баллов, однако, когда начинаем считать выигранные точки столкновения, то выясняется, что неяркие и «суховатые» спикеры по всем пунктам привели более весомые и доказательные доводы, нежели их оппоненты.

В таком случае имеет место так называемая победа с меньшими баллами: судья отдает должное ораторскому мастерству одной из команд, ставя ей высшие баллы и ранги, но по сути вопроса преимущество остается за другой командой, и именно она становится победительницей. В этой ситуации ярко проявляется один из ключевых принципов дебатов: *содержание важнее формы*.

По-настоящему сильные команды совмещают в своих выступлениях мощное, логичное и убедительное содержание, четкую и понятную структуру выступления и изысканную, яркую и красивую форму подачи материала. В подобном универсализме и проявляется сила и красота Дебатов с большой буквы.

Наконец, в самую нижнюю часть судейского листа заносится итог: какая сторона победила, с каким суммарным счетом. Не забудьте указать свою фамилию и поставить свою подпись.

На заполнение протокола обычно отводится 10–15 минут после окончания игры. Внимание: ВЕСЬ протокол, все его части должны быть заполнены. Победа присуждается простым большинством голосов, без учета

баллов и рангов. Судьи не должны совещаться относительно результатов игры и «давить» друг на друга.*

Если у двух судей еле-еле выиграет «Оппозиция», а у третьего — «Правительство», да с разгромным счетом, покрывающим «недостачу», набранную на двух других судьях, то общая победа остается за «Оппозицией».

После окончания игры судьи делятся своими впечатлениями с участниками дебатов, указывая им на достоинства и недостатки их речей, делаясь советами.

Важно: зачастую у судей нет времени, чтобы детально разобрать игру с командами. Можно попросить участников заполнить опросник: «Какой аргумент у вас/оппонентов был, с вашей точки зрения, самым сильным/слабым?», «Где вы изложили свою позицию недостаточно четко?», «В чем причина вашего поражения/победы?» и т. д.

На следующий день судьи могут ознакомиться с опросниками и предоставить участникам соревнований подробные комментарии. Данная форма работы способствует рефлексии самих дебатеров и позволяет всем выразиться более откровенно по сравнению с традиционным устным анализом, проводимым после игры.

По каждой игре считается средний спикерский балл каждого участника, что позволяет выявлять (и впоследствии награждать) наиболее сильных дебатеров.

Очень важно, чтобы профессиональный уровень судей был высоким — нет ничего страшнее ситуации, когда любители судят профессионалов, да еще потом пытаются их поучать. Впрочем, есть: еще хуже, когда неправильные идеи вбиваются в голову молодым дебатерам — это может негативно повлиять на всю их дальнейшую карьеру.

Как правило, в групповых турнирах результаты сообщаются после проведения всех игр в группе (*например, группа может состоять из 4 команд, тогда участники узнают все результаты сразу после 6 игр, то есть по завершении группового отбора*). В четвертьфиналах и выше результаты обычно объявляются сразу после окончания встречи.**

* На некоторых турнирах судьи имеют право совещаться — это позволяет менее опытным членам жюри поучиться у более квалифицированных коллег, принять взвешенное решение, уточнить неясные моменты (если судья, например, что-то упустил, не записал). Важно, чтобы не имело места «подавление авторитетом», иначе один «авторитет» может не дать остальным членам коллегии возможности «раскрыться».

** Как и в турнирах по швейцарской системе, в которых играют команды с максимально близкими командными очками.

Технические поражения и другие конфликтные ситуации

Технические поражения. В ряде ситуаций судья имеет право остановить игру и зафиксировать техническое поражение одной из сторон. Давайте рассмотрим эти случаи:

- **Неявка команды.** Если одна (обе) из команд не является на игру, то она (они) получает(ют) техническое поражение.
- **Провал ПМ.** Если глава «Правительства» не смог анонсировать и задать поле для дискуссии, то команда «Правительства» может заработать техническое поражение.
- **Грубая подмена темы.** Если одна из сторон выхолостит тему и фактически сведет дискуссию на нет (*помните пример, когда слово «ислам» толковали как «Ислам Каримов?*), то судья имеет право присудить команде-нарушителю техническое поражение.
- **Переход на чужую сторону.** Если спикер перепутал стороны (например, лидер «Оппозиции» стал в 1-й речи полностью поддерживать позицию «Правительства»), то его команда может получить техническое поражение.
- **Агрессия.** Если спикеры ведут себя вопиюще некорректно (например, бранятся, дерутся), то дисквалифицируются команды, чьи участники представлены в этих «выяснениях отношений» в роли агрессора.
- **Сохранение статуса-кво.** Команда, предложившая на игре по законо-проектной теме законопроект, не изменяющий статус-кво проблемы, получает техническое поражение в том случае, если оппонирующей стороной докажет, что статус-кво действительно сохраняется.

Полезный совет для судей: старайтесь избегать выставления технических поражений и уж точно не спешите с их присуждением! Дослушав игру до конца, вы:

- Дадите возможность командам лишний раз потренироваться.
- Посмотрите на реакцию оппонентов — быть может, они тоже окажутся не на высоте, и вам придется прибегнуть к классическому варианту судейства.
- Избежите разборок и обид по поводу принятия такого радикального решения. Даже если вы докажете, что ваше решение было оправданно, репутацию и отношения с дебатерами оно вам, вероятно, попортит.

Как правило, команда, достойная технического поражения, слаба почтительно по всем параметрам, так что позвольте ей доиграть до конца и выносить

те свое решение по стандартному методу оценки выступлений — результат, вероятнее всего, «неизменно превосходный».

Протесты. Как вы помните, протест — это заявление о грубом нарушении регламента (*например, о введении нового аргумента в речи-анализе, подмене кейса или существенном превышении лимита времени*) со стороны спикера одной команды, подаваемое оппонирующей ей командой прямо во время выступления вышеупомянутого оратора.

В случае подачи протеста Спикер Палаты может выбрать один из следующих вариантов:

- принять протест и наказать выступающего (снизить балл, пригласить занять свое место, присудить его команде техническое поражение);
- отклонить протест (игра продолжается как ни в чем не бывало);
- отложить решение (выступление продолжается, к его окончанию или после игры выносится вердикт судей, согласно которому протест может быть принят/отклонен).

Оскорблениия личности. В ситуации, когда одна команда обвиняет другую в некорректном поведении, Спикер Палаты может повести себя следующим образом:

- принять протест и наказать выступающего (снизить балл, присудить его команде техническое поражение).
- отклонить протест (игра продолжается как ни в чем не бывало).

Спикер Палаты имеет право снизить спикерский балл (на 1-2 единицы) дебатеру, постоянно подающему необоснованные протесты и таким образом пытающемуся сбить своих оппонентов с толку.

 Время, затраченное на урегулирование конфликтных ситуаций, не вычитается из хронометража, отведенного на выступление спикера!

Апелляции. На некоторых турнирах по парламентским дебатам предусмотрена возможность подачи апелляции в случае неверного (с точки зрения апеллянта) решения судей по игре. Апелляция рассматривается главным судьей турнира, в ней участвуют все судьи и участники игры. В качестве вещественных доказательств используются протоколы судей и флоушиты игроков. Ответственность за принятое решение полностью лежит на главном судье, его вердикт пересмотру не подлежит.

Отметим, что действующие правила IDEA не предусматривают возможность подачи апелляций.

Итак, классический стиль судейства подходит для отборочных игр, а также для четверть- и полуфиналов- (и т. п.). О том, какие судейские форматы имеет смысл применять в развлекательных (показательных, дружеских, тренировочных) и наиболее важных (финалы) выступлениях, рассказано ниже.

ПАРЛАМЕНТ-ЛАЙТ. Этот стиль судейства куда менее академичен, обычно его придерживаются яркие, творческие и немного ленивые натуры. Вся лишняя мишуря наподобие сложных критериев оценки, рассмотренных ранее, отбрасывается, остаются два основных параметра: способ подачи и содержание. Здесь можно выделить несколько вариантов судейства, от наименее минималистского к наиболее:

- по первым четырем речам ведется довольно образцовый конспект, а последние две просто выслушиваются — оцениваются навыки анализа и умение красочно презентовать материал;
- ведется конспект в произвольной форме, оценивается не победа по точкам столкновения, а эффект от выступлений плюс содержание (во вторую очередь);
- протокол вообще не нужен, оценивается только воздействие на публику, уверенность и убедительность выступающих. Кто выглядел и выступал эффективнее, тот и победил!

Мы не настаиваем на том, что подобным образом судить нельзя, но все же придерживаемся мнения, что дебаты не стоит превращать в шоу. Не забывайте: дебаты не цирк, здесь содержание важнее формы!

Резюмируя вышесказанное, можно порекомендовать использовать этот стиль судейства для оценки показательных и дружеских выступлений, где, в отличие от классических дебатов, эффектная подача и зажигательность выступления ценятся больше, чем содержание речи.

Более того, показательные игры порой судят зрители: побеждает команда, получившая простое большинство голосов. Возможен также смешанный вариант (судьи + зрители), в таком случае вводятся весовые коэффициенты (*например, голос судьи приравнивается к 5 голосам зрителей*).

ПАРЛАМЕНТ-МОДЕРН. Говоря о новом стиле судейства в дебатах, мы имеем в виду гибрид классического стиля с судейством дебатов по формату Карла Поппера*.

* Программа дебатов Карла Поппера создана для развития работы в командах (по три человека в каждой) и ориентирована преимущественно на школьников-старшеклассников. Высокая степень структурированности и строгая система оценки выступлений направлены, в первую очередь, на обучение школьников культуре дебатов. Многие выдающиеся спикеры начинали свой путь в дебатах именно с этого учебного формата.

Судья: _____

Место проведения: _____

Аудитория № _____

СУДЕЙСКИЙ ПРОТОКОЛ

ТЕМА: _____

Дата — Раунд —	Состав «Правительства»:		№ команды:	Дата — Раунд —	Состав «Оппозиции»:		№ команды:
1.	2.			1.	2.		
Спикер	Содержание	Структура	Способ	Сумма	Ранг	Спикер	Содержание
ПМ				Д0			Структура
ЧП				Ч0			Способ
Итого						Итого	Сумма

Количество баллов, которое можно снимать**СОДЕРЖАНИЕ (До 14):**

Определения (1)

Введение:

постановка проблемы (2)

актуальность (1)

важность (1)

Философия:

обоснование выбора (1)

связь с кейсом (1)

Аргументы и поддержки:

разнообразие (1)

Дата — Раунд —	Состав «Правительства»:		№ команды:	Дата — Раунд —	Состав «Оппозиции»:		№ команды:
1.	2.			1.	2.		
Спикер	Содержание	Структура	Способ	Сумма	Ранг	Спикер	Содержание
ПМ				Д0			Структура
ЧП				Ч0			Способ
Итого						Итого	Сумма

глубина (1)

доказательность (1)

Законопроект (2):

Работа с вопросами:

умение задавать (1)

Умение отвечать (1):**СТРУКТУРА (До 8):**

Соответствие роли спикера (2)

Логика построения речи (2)

Структурированность выступления (2)

Соблюдение регламента (2)

СПОСОБ (До 8):

Культура речи (2)

Культура общения (2)

Корректность (2)

Яркость (1)

Убедительность (1)

Со счетом _____ победила команда Судья _____

Здесь судейство ведется не по точкам столкновения, а по трем основным критериям: оценке содержания, структуры и способа. Далее мы приводим образец судейского протокола, который вызвал бурную дискуссию среди дебатеров, подняв извечный вопрос — что важнее: форма или содержание?

Исходя из классических дебатских принципов, мы решили, что для дебатера, в отличие от клоуна, значительно важнее ЧТО говорить, чем КАК говорить. Именно поэтому содержание оценивается в 14 баллов из 30.

Тем не менее, мы не умаляем значение грамотной структуры речи и эффектного и убедительного способа подачи материала — на каждый из этих параметров отведено по 8 баллов. Взгляните, пожалуйста, на сам протокол (рис. 9, с. 204-205).

Как несложно увидеть из судейского листа «модерн», дебатер может набрать любое целое число баллов от 0 до 30. Верхняя часть протокола заполняется по аналогии с «классическим», по поводу разбалловки необходимо сделать несколько замечаний:

- ПМ и ЛО выступают по 2 раза, суммарные потери каждого из них по одному параметру не могут превышать предельно допустимую величину. Например, даже если ПМ в обеих своих речах не соответствовал своей роли, то он потеряет не более 3 баллов по критерию «соответствие роли спикера».
- ПМ и ЛО не обязаны вводить законопроект* в своих конструктивных речах, так что они могут потерять баллы по параметру «законопроект» только в случае выдвижения неудачного проекта или неудовлетворительного анализа своего/чужого проекта в ребаттлз.
- ПМ и ЛО не обязаны приводить поддержки к выдвинутым ими аргументам, хотя могут так поступать. Для ЧП и ЧО поддержки являются must have.
- Под «логикой построения речи» понимается логичность рассуждений и непротиворечивость их по отношению к занимаемой позиции и доводам коллеги по команде.
- Соблюдение регламента: баллы снимаются в первую очередь за недорасход/перерасход времени выступления, а также за другие

* Впрочем, «Оппозиция» может вообще не вводить свой законопроект (неконструктивная «Оппозиция»), а только сосредоточиться на критике плана «Правительства».

возможные нарушения. Впрочем, большинство судей не снижает баллы спикеру за недорасход времени: предполагается, что он сам наказал себя, не использовав отведенные ему по регламенту драгоценные минуты.

- Культура речи: здесь оценивается, насколько точно и литературно спикеры излагают свои мысли. Дебатеры не должны использовать сленг, ненормативную лексику, профессиональные термины, к которым не приведены определения, допускать речевые ошибки, оговорки.
- Культура общения: презентация материала. В частности, баллы могут сниматься за чтение по бумажке, непредставление своей команды (ПМ и ЛО), неадекватные жесты, неэстетичные и бесполезные прогулки по сцене и т. д., и т. п.
- Корректность: баллы снижаются за оскорбление кого-либо из присутствующих, чрезмерное использование «черной» риторики, прерывание речи оппонента и т. д.
- Яркость и убедительность — возможно, наиболее субъективные категории, отсюда и невысокие баллы. Под «яркостью» подразумевается зажигательность и эффектность, под «убедительностью» — насколько спикер сам верит в то, что говорит, и может ли он заставить остальных в это поверить.

Данный способ судейства позволяет более точно высчитывать спикерские баллы и минимизирует возможность принятия решения «на глазок». Основной недостаток — громоздкий протокол. На заполнение всех его граф требуется затратить много времени и усилий, также судьям необходимо помнить в точности все выступления, иначе оценки могут получаться необъективными.

Итак, можно порекомендовать использовать этот формат на заключительных этапах серьезных соревнований (финалах, реже на четверть- и полуфиналах), когда у судей достаточно опыта и внимания, чтобы тщательно следить за всеми компонентами выступления.*

* Как правило, на финальные игры ставят самых заслуженных и титулованных судей. В идеале на финалы отводится отдельный день, что позволяет участникам и судьям основательно подготовиться и явиться на игру в оптимальной форме. На практике же зачастую приходится проводить четвертьфиналы, полуфиналы и финал в один день.

Итак, в этой главе вы узнали:

- Кто такие судьи в парламентских дебатах.
- Какие проблемы в области судейства стоят на данный момент перед российским дебатским сообществом.
- Каковы базовые правила судейства.
- Как вести себя в конфликтных ситуациях.
- Три основных типа судейства: «классический», «лайт» и «модерн».
- Что такое спикерские баллы, и по какому принципу их выставляют.

Тренинги

«Страна должна знать своих героев-3». Перечитайте приложение 6 «Дуэль». Выделите основные точки столкновения и определите, кто одержал победу по каждой из них. Решите, кому бы вы отдали победу: «Правительству» или «Оппозиции». Обоснуйте свой выбор, проведя анализ (например, по любой из предложенных в тексте главы схем — «лайт», «модерн» или «классической»).

«Задачка для ума». Ведущий тренинга заранее подбирает несколько сложных дебатских ситуаций, которые могут возникнуть во время игры. Участникам предлагается обсудить возможные варианты решения поставленных проблем.

Например:

1. Стороны выдвинули разные философии, не приведя доводов, почему именно их философию следует предпочесть, и в дальнейшем играли на своем поле. Каждая команда победила по своей философии. В чью пользу вы вынесете решение?
2. «Правительство» привело пример из истории, но исказило его содержание. Тем не менее, «Оппозиция» не заметила неточности «Правительства» и прореагировала на этот пример неадекватным образом. Поставите ли вы «Правительству» выигрыш по этой точке столкновения?

Прелесть этого упражнения в том, что ситуации могут не иметь однозначного решения. У участников появляется возможность посмотреть на проблему со всех сторон, хорошенько поспорить друг с другом

и открыть для себя много нового в технологии судейства. Как минимум, судьи должны осознать, что не следует додумывать аргументы за одну из сторон, а также выработать стратегию поведения в случаях, когда приходится оценивать аргументы, по которым не возникло точек столкновения.

«Судья-призрак». Этот тренинг очень полезен для начинающих судей. Во время соревнований к основной судейской бригаде присоединяются несколько новичков, которые также ведут протокол, но чье мнение не учитывается при подведении итогов.

По окончании игры «судьи-призраки» обмениваются впечатлениями с более опытными судьями, получают от них дружелюбные рекомендации и советы. Это позволяет новичкам набраться опыта и повысить свою судейскую самооценку.

«Мозговой штурм». Участники смотрят запись игры, конспектируя все речи в режиме real-time, как будто они присутствуют на настоящем соревновании. Время от времени просмотр прерывается и начинается обсуждение.

Судьи сверяют свои протоколы, ведущий задает им вопросы наподобие: «А какой аргумент является ключевым на данный момент?», «Какие ошибки вы отметили в последней речи?», «Какая важная проблема стоит перед очередным спикером?».

По окончании игры судьи разбиваются на маленькие группы, в которых они выявляют наиболее сложные игровые моменты, делятся своими интерпретациями произошедшего и пытаются прийти к единому решению. Также каждый судья должен указать, каковы сильные и слабые стороны каждого из выступавших спикеров.

В завершении тренинга ведущий сравнивает результаты разных групп, еще раз подчеркивая, что единственного правильного решения нет, есть лишь более и менее правильные пути поиска истины.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

А вот и последняя страница. «Уф-ф-ф, — тяжело вздохнули вы, — многое из этого было!» Спасибо вам за то, что вы уделили столько времени дебатам! Надеюсь, эта книга не отбила у вас желание ими заниматься?

При работе над книгой «Дебаты. Искусство побеждать» я учитывал отзывы на мое пособие «Парламентские дебаты. Русская версия» и был приятно удивлен тем, что практически все его читатели существенно повысили свою дебатскую квалификацию. Многие впервые добились серьезных успехов — победили на крупных соревнованиях, возглавили дебатские клубы, занялись работой над теорией дебатов. Не приписывая чужие заслуги себе, лишь замечу, что достижения этих людей неслучайны, как и выбор ими моей книги.

Пожалуйста, присылайте свои комментарии, замечания и предложения на peter@debater.ru — они будут учтены в переизданиях «Дебаты. Искусство побеждать».

До скорой встречи в виртуальном или даже в реальном мире!

P.S. Можно напоследок еще одну цитату?

*Лучшие из книг — те,
что побуждают читателя дописать их.*

Вольтер

С наилучшими пожеланиями,
Пётр Жданов

ЛИТЕРАТУРА



Бредемайер, К. Черная риторика: Власть и магия слова / К. Бредемайер; пер. И. Ульяновой, Е. Жевага. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

Дебаты в СНГ: журнал / под ред. П. Жданова. — 2008.

Жданов, П. Парламентские дебаты. Русская версия / П. Жданов. — Новосибирск: Югус-Принт, 2008. — № 1–3.

Карнеги, Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично / Д. Карнеги. — Новосибирск: Наука, 1990.

Кристиани, А. Мотивация успеха / А. Кристиани. — М: Интерэксперт, 2005.

Леммерман, Х. Уроки риторики и дебатов / Х. Леммерман. — М: Уникум Пресс, 2002.

Минто, Б. Золотые правила Гарварда и McKinsey / Б. Минто — М.: РОСМЭН-ПРЕСС, 2004.

Нидл, Д. Гайд по соревновательным дебатам / Д. Нидл; пер. с англ. П. Жданова — Новосибирск, 2006.

Поварнин, С. И. Искусство спора (о теории и практике спора) / С. И. Поварнин // Вопросы философии. — 1990. — № 2.

Светенко, Т. В. Путеводитель по дебатам / Т. В. Светенко. — М.: Бонфи, 2005.

Секреты ораторского мастерства / Пер. с англ. — Минск: Попурри, 2003.

Современный словарь иностранных слов.— СПб.: Дуэт, 1994.

Таранов, П. С. Золотая книга руководителя / П. С. Таранов. — М.: Фаир, 1997.

Хога, К. Психология убеждения: как добиться поставленной цели / К. Хога. — М: Рипол Классик, 2005.

Цицерон, М. Т. Три трактата об ораторском искусстве / М. Т. Цицерон; пер. с лат. Ф. А. Петровского и др. — М: Ладомир, 1994.

Чересиз, И. В. Обучение говорящих голов МОД «Наша страна» по программе «Дебаты» / И. В. Чересиз. — 2005.

Scott, A. The joy of work / A. Scott / — New York: HarperCollins, 1998.

Интернет-ресурсы:

www.debater.ru — НГОО «ДемКлуб».

www.idebate.org — Международная Дебатская Образовательная Ассоциация (IDEA).

www.apdaweb.org — Ассоциация Американских Парламентских Дебатов (APDA).

<http://flynn.debating.net> — World Debate Website, сайт Колма Флинна.

www.oratorica.ru — Академия Ораторского Мастерства.

<http://www.e-debate.org> — Debate Education Project (Кыргызстан).

www.offtop.ru/spbdebate — Форум программы «Дебаты» в Санкт-Петербурге.

<http://www.mgimodc.ru/who.html> — Клуб Дебатов МГИМО.

<http://www.ncc-debate.org> — Белорусская Дебатная Ассоциация.

<http://debate.com.ua/forum> — Всеукраинский Дебатный Форум.

<http://www.debate.kz> — Национальный Дебатный Центр (Казахстан).

http://community.livejournal.com/ru_debates — Дебаты. Русский мир.

http://community.livejournal.com/ru_debater — Сообщество русско- говорящих дебатеров.

ПРИЛОЖЕНИЯ

1. Энерджайзеры

2. Юмор в дебатах

3. Речи великих ораторов

4. Форматы дебатов

5. Путь спикера

6. Дуэль

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. Энерджайзеры



Люблю парламент и люблю я пренъя,
Но не люблю я преть до одуренья.

Байрон

В данном разделе описаны энерджайзеры — упражнения/игры, с которых имеет смысл начинать каждое групповое занятие по парламентским дебатам.*

Типичное занятие по дебатам включает:

1. Вступление (энерджайзеры). Создание комфортной атмосферы.
2. Мини-лекция тренера по теме занятия.
3. Упражнения для отработки полученных знаний.
4. Перерыв, отдых участников, общение.
5. Игра в дебаты по заранее подготовленной теме.
6. Совместный разбор и анализ игры тренерами и участниками.
7. Заключение, решение организационных вопросов.

* Подавляющим большинством энерджайзеров для прил. 1 и схемой, взятой за основу настоящего списка, меня снабдил Игорь Чересиз, за что ему еще раз спасибо.

Цель этих незатейливых энерджайзеров — «разогреть» (в прямом и переносном смысле) участников, разрядить обстановку, сделать занятие более увлекательным и позволить всем узнать друг друга как можно лучше. Таким образом, энерджайзеры — это своеобразная разминка для дебатеров и хороший ice-breaker между ведущими и участниками.

«Три качества». Участникам предлагается по очереди назвать свое имя (полное или неполное) и три личных качества на ту же букву, что и имя. Например, Саша — сильный, стойкий, секапильный. Даша — добродушная, довольная, дерзкая.

«Три вопроса». Участники садятся в круг. Они поочередно отвечают на три заданных ведущим вопроса, например:

— Кто ты?

— Зачем ты сюда пришел?

— Как бы ты хотел провести последний день своей жизни, если бы он был завтра?

«Формула меня». Ведущий: «Математики, химики и другие высоколобые товарищи привыкли почти все представлять в формулах. Благодаря этому у нас есть формула воды, формула $E = mc^2$ и даже формула успеха. А задумывались ли вы, что и самих себя можно представить в виде формулы? Сейчас вы как раз это и сделаете».

Участники фиксируют «формулы себя» на ватмане и устраивают самопрезентации. Ватман с формулами должен храниться в музее группы.

«Моя мелодия». Участникам предлагается вновь назвать свое имя и воспроизвести мелодию или ритм, который отражает их сущность. Можно даже станцевать!

Упражнение выполняется по кругу. Каждый следующий участник повторяет имена и мелодии всех предыдущих, затем называет себя и исполняет свою мелодию (так называемый принцип снежного кома).

«Реклама». Участники расходятся по парам по принципу «кого я меньше всех здесь знаю». Пары в течение 5–7 минут общаются в свободном режиме. После этого по команде ведущего пары поочередно выходят перед народом и представляют друг друга. Представление идет в формате презентации нового товара.

Например: «Это новая жевательная резинка Света. Как любая девушка, она сладкая и фруктовая. Обожает лопаться с огромным шумом, особенно когда раздражается. А вы обратили внимание, какая у нее упаковка», «Это новый жидкокристаллический телевизор под брендом “Антон”». «Ан-

тон» — это высокоинтеллектуальная электроника, но вместе с тем очень простая в обращении...» и т. д.

Цель: так представить своего визави аудитории, выбрать такой «товар» и дать ему такие характеристики, чтобы для любого стороннего человека был совершенно понятен характер вашего коллеги. Ну, настолько, насколько вы сами успели его понять!

«Горячий стул». Один из участников садится на стул лицом к остальным, расположившимся полукругом. Участники в течение 3 минут задают ему вопросы, относящиеся к личности добровольца: «Сколько тебе лет?», «Зачем ты пришел на дебаты?», «Какая у тебя цель в жизни?», «Любимое блюдо?», «Что ценишь в противоположном поле?», «Когда ты последний раз плакал?», и т. п. В свою очередь, доброволец дает обязательство отвечать правду, только правду и ничего, кроме правды. Задавать можно любые вопросы. Но без фанатизма!

Через 3 минуты время заканчивается, добровольцу аплодирует аудитория, и он садится на место. А «горячий стул» занимает следующий участник.

«Разведчики». Группа делится пополам, на 2 команды. Команды — разведчики двух враждующих стран (или корпораций). Их общая миссия — выяснить у каждого из участников оппонирующей команды нечто. Например, размер обуви, год рождения бабушки или девичью фамилию мамы, не дав оппонентам догадаться, что именно у них пытаются выяснить.

Задания, что именно необходимо выяснить, обеим командам даются по отдельности. Далее у команд есть 3–5 минут, чтобы посовещаться и выстроить стратегию дознавания. После этого участники садятся в парах со своими оппонентами (параллельно и одновременно несколько пар) и поочередно задают друг другу вопросы, пытаясь незаметно «вытащить» из оппонента требуемую информацию. На это отводится 5–7 минут.

Цели игры: выяснить нужную информацию так, чтобы оппонент не догадался, что именно вы хотели узнать; догадаться, что интересовало вашего оппонента. После — обмен впечатлениями и общая рефлексия.

«Тотальное “да!”». Ведущий объявляет: «Смысл упражнения в том, что креативный человек должен уметь принять любую идею, какой бы она ни была, то есть отнестись к ней творчески. Кроме того, креативный человек должен уметь принимать себя целиком, каков он есть, понимая, что в нем есть все: и хорошее, и плохое. Ваша задача — на любой вопрос

собеседника отвечать: «Да!», а затем подробно аргументировать, почему собственно «да». Задайте мне провокационный вопрос».

Например:

- Вы правда считаете, что все женщины — уродины?
- Да! Когда я влюблён в одну, остальные для меня некрасивы.
- Вы воруете в автобусе?
- Да! Если в автобусе душно, я ворую чужой воздух.
- Вы изменяете своей девушке?
- Да! Когда забываю о ней и иногда в фантазиях.

Группа образует *карусель**. «Внешние» в течение минуты задают провокационные вопросы «внутренним», затем внешний круг поворачивается. Когда пройдены все шаги, внешний и внутренний круг меняются и все повторяется. Это первый этап упражнения.

Второй этап идентичен первому по форме, однако на этот раз перед участниками стоит задача спросить нечто положительное у собеседника (тут важно правильно подобрать интонацию): «Ты самый умный?», «Ты правда самая красивая?», «У тебя действительно огромное количество друзей?».

С этого упражнения ребята уходят с самыми приятными эмоциями.

«Друзья». Большинство людей приходят на дебаты в компании, с другом или подругой. Ведущий вызывает одну из таких пар (скажем, парня и девушку), уточнив, точно ли они хорошо знают друг друга. Получив от обоих утвердительный ответ, он предлагает остальным участникам задавать парню вопросы, на которые парень должен отвечать не от своего лица, а от лица девушки.

Например:

- Правда, что ты смотришь телевизор 5 часов в день?
- А какие тебе мальчики нравятся: темненькие или светленькие?
- Какой марки у тебя губная помада?

Когда процесс, в результате которого девушка, как правило, узнает о себе много нового, заканчивается, она дает правильные ответы на произвучавшие вопросы и оценивает, насколько хорошо вошел в роль парень.

* Образуется внешний и внутренний круг с равным количеством участников в каждом, участники стоят лицом друг к другу. После выполнения шага («внешние» говорят что-то «внутренним», и наоборот) внешнее или внутреннее «колесо» поворачивается, и шаг выполняется снова.

Далее начинается аналогичный опрос девушки (она должна отвечать за парня).

«Переход через пропасть». Все участники выстраиваются по одну сторону аудитории и начинают по очереди переходить в противоположный ее конец. Задача состоит в том, чтобы не просто пройти туда, а сделать это уникальным образом (скажем, *по-лягушачьи, на корточках, по-пластунски и т. д.*). Пока очередной участник демонстрирует свою походку, остальные либо хлопают (если им нравится избранный вариант), либо свистят (если такая проходка уже была, либо не является достаточно оригинальной). Освистанные участники «падают в пропасть» и выбывают из игры.

При необходимости можно несколько раз перебираться с одной стороны комнаты на другую, пока не надоест и не истощится фантазия.

«Ветер перемен». Группа рассаживается на стулья в круг. Одному человеку (как правило, ведущему) стула не хватает. Его задача — занять стул, который освободится, когда участники будут перемещаться. Перемещаться они будут при следующих условиях:

- стоящий называет признак, который обязательно относится к нему, и произносит «Всех, кто в желтой кофте (пьет чай с молоком, в детстве мечтал стать священником и т. д.) сдуло ветром»;
- все, к кому относится данный признак, должны сменить свое место.

Тот, кому не удалось вовремя занять место при перемещении, становится ведущим.

«Акулы и пираты». Глупая, но живая и веселая игра. Команды делятся пополам, на акул и пиратов. Игровой зал делится пополам условной линией, разделяющей корабль (месторасположение пиратов) и море, где водятся акулы. Задача команд: перетащить к себе на корабль или в море (буквально, физически) участников противоположной команды. Как только акулу перетащили на корабль, она становится пиратом. И, разумеется, наоборот. Повторять до легкой усталости.

Игра отлично разгружает усталый от дебатов ум, а также располагает мальчиков и девочек к прямому тактильному контакту, что они очень и очень любят.

«Принцесса, самурай и дракон». Еще одна глупая, но живая и веселая игра. Команды опять делятся пополам. Игра происходит по принципу забавы «Камень, ножницы, бумага»: *самурай убивает дракона, дракон съедает принцессу, принцесса очаровывает самурая, видимо, тоже с летальным исходом для последнего*, но каждую из выбранных ролей

должны отыграть все участники команды (предварительно договорившись внутри команды), показав какой-либо характерный для данных культурно-исторических героев жест: *взмахнуть мечом, например. Или сделать книксен.*

Жесты демонстрируются двумя командами, выстроившимися друг напротив друга в шеренги, по команде ведущего.

Победители радуются, проигравшие печалятся. Повторять, пока не надоест.

«20». Игра на взаимодействие в команде. Игроки садятся в круг, спинами в центр. Или в беспорядке, но так, чтобы минимально видеть лица друг друга.

Задача простейшая: необходимо сосчитать по порядку от одного до двадцати. Но есть некоторые ограничения:

- один человек не должен называть два числа подряд;
- нельзя называть числа по кругу, через одного и т. п., выстраивать какие бы то ни было зависимости и последовательности;
- нельзя называть одно число вдвоем, втроем и т. д.;
- числа должны быть перечислены по порядку;
- запрещается издавать какие-либо посторонние звуки, в том числе смеяться.

Упражнение направлено на повышение умения работы в команде, налаживание внутри коллектива невербального понимания и создания благоприятной атмосферы.

ПРИЛОЖЕНИЕ 2. Юмор в дебатах



Заговори, чтоб я тебя увидел.

Сократ

Зачастую у дебатеров скорость подачи материала существенно превышает возможности мозга по ее переработке, а еще эти изнурительные многочасовые игры, когда приходится по несколько раз на дню менять свою точку зрения — бедный организм не выдерживает и дает сбой. А выражается это в том, что мы начинаем выдавать перлы «почище», чем в некоторых школьных сочинениях.

Маленький совет: если вы серьезно «отличились», то не переживайте слишком сильно — с кем не бывает! Вам остается только посмеяться вместе со всеми над своей оплошностью, а потом продолжить выступать как ни в чем не бывало.

«Перлы» дебатеров:^{*}

- Что лучше: один профессионал или женщина с базукой?
- Государство без армии — это колхоз!
- Кто защитит нас от армии, если ей чего вдруг в голову взбредет?

* В поисках дебатизмов я насыпал собственную память, опрашивал друзей и обшел бесчисленное множество веб-сайтов. Если у вас есть, чем пополнить коллекцию дебатизмов (а в этом я уверен), то не жадничайте, присылайте смешные истории и перлы на peter@debater.ru. Дебатская общественность вас не забудет!

- Я сказал многое, но, кажется, не все. Мне тут говорят, что все, и просят удалиться.
- Пора повернуть народ лицом к власти!
- Травмы нравственности.
- Знакомы ли все российские бизнесмены с «Кодексом предпринимателя», принятым в Ставропольском kraе?
- Не могу сказать, потому что не знаком с этими бизнесменами.
- По данным прокуратуры за 1999 год было совершено 32 заказных убийства, в результате которых убили двоих бизнесменов.
- В десять, а то и больше раз меньше.
- В зоопарках есть ограждения для того, чтобы люди не дразнили зверей и не заступались за них.
- Самоокупляются ли зоопарки?
- Позвольте мне, как третьему спикеру команды утверждения, задать вопросы третьему спикеру команды утверждения.
- Третий спикер забыл про свою роль и пустился в дебаты.
- Можно разводить в пушнине животных.
- Браконьеры ведут отстрел и отлов рыбы.
- Работать на химических предприятиях не безопаснее, чем добывать их.
- Вывоз сырья из России ведется на проржавевших судах по нашим печально известным дорогам!
- Существуют страны третьей степени развитости.
- Девочки должны носить юбки, а мальчики — штаны, хотя в Шотландии это не так.
- Люди расходуют полезные ископаемые куда только можно.
- После 50-х годов уровень великих людей резко повысился.
- Новые экологии порождают новые глобальные проблемы.
- Берегем природу!
- Гринпис не успевает за всем уследить.
- Считаете ли Вы кроликов экологической катастрофой?
- Наши оппоненты сказали, что диоксиды уменьшились. По моим сведениям, они увеличились, и это факт!
- Если хвалят девочек, никакого защемления у мальчиков не происходит.

- Мужчины в нашей стране — первые в мире!
- Бактериальное оружие.
- Альтернативные источники энергии малочисленны и не везде.
- Транспорт и прочая авиация.
- Спасибо судьям за все остальное.
- На моей и на вашей памяти.
- И вы, судьи, это понимаете?
- Разоружить ядерные запасы.
- Хронический алкоголь.
- Уважаемые аргументы!
- Очень слишком ничтожен.
- Спасательная помощь.
- Не менее уважаемые зрители.
- Антагонизм между полов.
- У нас стандартно возникли некоторые вопросы.
- Чувство недоутвержения.
- Мы преобладаем в этой точке.
- Людские ресурсы — лишний груз на теле России.
- Не моего ума дело.
- Случайность неизбежна.
- Уж, наверное, лучше пуль в висок, чем с табуретки прыгать...
- Господин N имел от природы красное лицо, и поэтому был застрелен милиционером.
- Человек приходит домой, и желания у него нет.
- Транспорт на электрических батарейках.
- Если на заводе не будет фильтров, его завалят всякие бюрократы. Нехорошо получится.
- Мы все делаем, не выходя из дома: компьютер, факс, Интернет...
- Мухнатоподобное существо теперь умыто, выбрито, вычищено!
- Человек не фильтрует свои отходы.
- У человека все заменяют машины.
- Оружие создается для защиты от опасных космических объектов, а также их устрашения.

- Оружие труда.
- Техника ведет к образованию дыр.
- Пролив нефти из танкера — это вина танкера, а не человека!
- Взаимодействие технического прогресса и человека можно выразить одним словом: социальный, экологический и культурный аспект.
- Достижения медицины прошлых веков: ирридиагностика, способы бальзамирования...
- Может ли человек голыми руками создать экологический кризис?
- Рост населения в соответствии с ростом продуктов питания приведет к истощению полезных ископаемых.
- Благодаря техническому прогрессу врач заглядывает прямо внутрь больному.
- Японцы поддаются техническому прогрессу.
- Умственный труд не нарушает равновесие в человеке.
- Человек поглощает природные ресурсы, не заботясь о восстановлении.
- Люди работают на вредных производствах и поэтому духовно деградируют.
- Развиваются технические науки, а гуманные не развиваются.
- Товарищи судьи, простите, я доигрался и присел.
- Кто же не знает Мону Лизу? А кто не знает Джоконду?!
- Мы сегодня занимаем отрицающую позицию и постараемся убедить вас в обратном.
- Побеждены СПИД, чума, холера, дифтерия, и все — благодаря прививкам.
- Экологическая проблема нависла и висит.
- Технический прогресс способен решить экологическую катастрофу.
- Ответственность несет человек, а изобретает технический прогресс.
- Молотком можно убить человека, извините за такую подробность.
- К 2097 году цивилизация просто обязана погибнуть.
- Не существует надежной гарантии того, что начнется Третья мировая война.
- Хотелось бы затронуть окружающую среду.
- Ветреная энергия.
- Духовная и материальная гибель ценностей.

- Автомобили везут нас к гибели.
- Жидкие отходы радиостанции.
- Если не техническим прогрессом, то чем же лечить болезни?
- Массовая культура — это телевизор, который не может принести ничего хорошего.
- Жестокий телевизор.
- Именно технический прогресс затянул озоновую дыру.
- Человек в ответе за то, что к нему привязалось.
- После взрыва Земля будет выглядеть как на карте: отдельно южное полушарие, отдельно — северное.
- Индивидуальная личность.
- Цивилизация может погибнуть от глобальной катаклизмы.
- По мнению выражения А. П. Чехова, сестра — краткость таланта.
- Эти страны обладают достаточной технологией, чтобы вылететь в космос.
- Чем занимается Гринпис? Он сам же топит корабли и загрязняет экологию.
- Фора и фауна.
- Я прямо пойду по аргументам уважаемых оппонентов.
- Машина вымешивает человека: люди всюду сидят дома.
- Технический прогресс — это, конечно же, часть человека, но его лучшая часть!
- Им уже не нужно ни своих мозгов, ни мозгов учителя.
- Погрязнем под отходами.
- В более отсталых странах у людей уже есть возможность активно жить, в ближайшем будущем это произойдет и в менее развитых странах (А. Сахаров).
- Технический прогресс создает условия для того, чтобы человек спокойно умер в целом.
- И тогда человек создал атом.
- Только быстрым наращиванием темпов технического прогресса можно эффективно бороться с современной цивилизацией.
- Наиболее удобные условия для вымирания.
- Разрешите Вам привести в пример такой пример, что, например...
- Технический прогресс дал человеку кусок хлеба над головой.

- Технический прогресс обеспечил человечество продуктами питания: мясом, водорослями, редкоземельными металлами.
- Психологи могли бы уговорить террориста на меньшее число жертв.
- Спасибо моему уважемому члену.
- Научи дурака молиться — он тебе лоб разобьет.
- Светское общество? Ну, этого когда дамы и кавалеры приезжают на бал, высший свет...
- Спасибо за хороший вопрос, мы его обсудим в кулуарах после игры.
- Ну, не каждый день, а через день. (*Про «правильное» употребление легких наркотиков...*)
- Поэтому я считаю, что этот аргумент мы отбили.
- Сегодня обои были слабы! (*Комментарий судьи.*)
- Я аргументирую их первый аргумент своим контраргументом.
- Время — деньги, так что буду краток. На оставшееся время... купите пива, дорогие судьи.
- Турнир судили эксперты (притом довольно хорошо судили). Игрок: «Эксперты подсчитали, что нужно 30 % бюджета пустить на экологические нужды». Эксперт (он же судья): «Да?».
- При разработке таких программ каждый должен учитывать свои экономические впечатления.
- Игрок: «Это же будет абсурд, если полицейские будут смотреть, куда Вы выкинули бутылочку». Реплика из зала: «За бутылочками следят бабушки».
- Оппонент предлагает поделить всех людей на 3 категории. Как их делить: что, одним красную майку, другим — желтую, третьим — зеленую? Это же бред, когда половина населения ходит в красных майках!
- Предлагаем следующие меры по выходу из экологического кризиса: 1) провести широкую просветительскую акцию; 2) проводить консультации с экспертами. Но вообще нужно бороться не словом, а делом!
- Начнем с конца начала.
- Что за новый прикол с цветами в театр ходить!
- А сейчас я хочу представить вам наши примеры, но я их еще не придумал.

- Это была лучшая речь моей жизни... (*6 место в бэллоте и 16 баллов в нагрузку, формат Карла Поппера.*)
- Ты вообще подумал, прежде чем выставлять мне такие баллы?!? (*Вопрос игрока к судье.*)
- Я хочу Вас ням-ням-ням!
- Ну, учителя же все-таки не дураки!
- — Наши министры бестолковые, не понимают что делают, вот Президент — тот молодец! — А почему вы так решили? — Ну, это же Президент! Не может же он быть дураком на такой должности!
- Уважаемый таймпикер!
- Необходимо без жертв сократить число жертв.
- Здравствуйте, уважаемые судьбы.
- Нам предлагают в первую очередь защищать детей... а почему не нас? (*Из речи ученика 9-го класса.*)
- Эта школа окружена забором, поэтому здесь мы в безопасности от террористов.
- Необходимо сократить США.
- Ограничение ввоза импорта.
- Каждый террорист может быстро изготовить из подручных материалов бомбу.
- Хотелось бы покритиковать раунд вопросов.
- Тема «Женщины в армии» (*о медсестре*): «Уйди от меня женщина, ты не умеешь лечить, я сам умру».
- Тема «Проблемы национализма»: «Вы их не бойтесь, скинхеды, они того, нормальные чуваки...».
- — Скинхеды не бьют иностранцев, они лишь показывают им их место. — А что вы скажете на то, что их (иностранцев) после этого хоронят? — Ну... значит они отбивались...
- Дети учатся хорошо разговаривать русского языка.
- Польша — маленькая страна Западной Европы!
- У наших оппонентов получается какой-то омбундсманизм.
- — Возможно, вы пропустили часть моей речи. — Да ладно!
- А статистику ООН вы из ООН взяли или сами придумали?

- А что рубль? Рубль — это не валюта!
- 70 % продукции производится вручную, то есть 7 товаров из 10!
- Нам не нравится ваша статистика, и мы в нее не верим!
- — Насколько вы уверены в фактах, которые привели? — Мы в них уверены на 75 %!
- — Но мы же не говорили об Африке... — Вот теперь и поговорим!
- Лидер оппозиции одному из зрителей: «Сходи, принеси мне их кейс».
- Вы ж понимаете, европейцы, они это... хитрые сволочи!
- 8%-ный процент.
- Мы внимательно прослушали вашу речь и благодарим ее за вас.
- 1/4 семьи бедная.
- Концентрация суицидов.
- Мы решили опровергнуть факты.
- 98 % детей, живущих в Африке, идут в армию по своему желанию.
- Число беспризорных абсолютно невозможно подсчитать, потому что они в разных местах находятся!
- Наши оппоненты наехали на причину.
- Мы, конечно, сказали, что причина нам не нравится, но мы с ней согласились.
- Даже 6-летний ребенок может написать заявление, если знает, какие его права были нарушены.
- Во-вторых... нет, в-третьих, даже в-пятых!
- Затраты будут такие, что я не могу!
- Рассказывать нам о вашем плане — бесполезно.
- Правоохранительные органы и так заняты своими делами.
- Наказание, которым он будет избивать.
- Поддержка наших оппонентов не катит.
- Прошу дать мне еще 30 минут закончить!
- Я второй спиктер... спкиетер... своей команды.
- Приветствую уважаемых господ абонентов!
- В этом человечке-инвалиде легко узнать наших оппонентов!
- И какой у нас Статус Ква?

- Дело не в нашей дикции, а в немытых ушах наших оппонентов!
- Приветствую уважаемых судей и тайммейкера!
- Кейс команды «Правительства» остался девственно чистым!
- Я являюсь первым капитаном команды «Правительства»!
- Ребенок родился и нарушил конституцию...
- На борьбу с туберкулезом должны выделять деньги табакокурительные компании.
- Надо держать в руках свои гормоны!
- Оставим после себя хорошие экономические впечатления!
- Женщина никогда не станет президентом, так как не признается, что ей 35 лет.
- Где-то на отшибе, в центре Москвы.
- Извлекать из ядерного оружия пользу для населения!
- Продукция очистных сооружений идет на экспорт!
- Я бы хотел ввести определения, но не введу.
- У нас на улице — прекрасная погода, цветут цветы, птички летают, и тут их критерий — демографическая стабильность!
- В деревне можно завалить какую-нибудь свинью прямо на улице и добыть себе мяса.
- — Вы знаете фразу: «Труд облагораживает человека»? — Нет не знаю. Я не человек, я спикер. Ответьте, пожалуйста, на мой вопрос.
- Простаивание в очередях, на свежем воздухе благотворно оказывается на здоровье.
- Гуманисты служили обществу и поэтому любили вино и женщин.
- А еще в эпоху Возрождения впервые признали права женщин: были открыты публичные дома.
- Человек в возрасте от детей до взрослых.
- Из приютов выходят наркоманы и проститутки — это весело!
- Подростки будут получать экстремальные ощущения от совершения преступлений.
- Есть много умнейших людей, которые много часов проводят у ТВ, черпая оттуда свой ум.

- Известно много случаев, когда подростки защищали бабушек от маньяков.
- Я поймал оппонентов на их собственное противоречие.
- Сегодня на мир огромное влияние оказывает умирающая цивилизация Америки.
- Мозг помогает людям.
- Мы, как «Правительство», готовы влаживать...
- Немцы — это те же погибшие люди!
- Эта палата воздвигнет памятник...
- И мы сможем выяснить, к какому из трех типов женщин она принадлежит: проститутки, девственницы или нормальные!
- Давайте общаться экономикой!
- Немецкие солдаты имеют право быть отложены в истории...
- Ну... памятник будет не из драгоценных металлов, а из каких-нибудь сплавов, опыленный бронзой...
- Могилы солдат разгребают только послы на 9 Мая...
- 55 из 100 беременностей заключались.abortами.
- На вопросно-ответном раунде: «А вот еще вопрос по любви...»
- Вопрос: «Если жена бросает мужа, то ущемляются ли ее права?». Ответ: «Да!».
- Вопрос: «Ты что Бог?!». Игрок, оправдываясь: «А что нельзя?!».
- Ставлю 16 баллов — ну я же не садист.
- Ужесточение законодательства в Зимбабве и Гаване привело к увеличению наказуемости.
- У нашего плана множество преимуществ, но наиболее значимыми являются экономические, материальные, финансовые и денежные.
- Зачем отдавать порции свиньям, если можно отдать их учителям?
- Пять из трех учеников согласны отказаться от обедов в школьной столовой...
- Наши оппоненты предлагают давать детям шоколад, в котором нет витаминов, одна умственная способность.
- Мы захлебнемся своим товаром.
- Патриотизм — классное чувство, а производство — никчемное.
- Кто вам сказал, что молодежь считает за «крутую» и за «классно» употребление наркотиков?!

- Сколько не плати — будут брать...
- Нет сертификата — значит нет стимула сертифицировать.
- Умные — они богатенькие...
- Популистический кандидат.
- Восьмидесяти процентам объяснили, за какого президента голосовать не просто так.
- Мэр в нашей республике есть.
- Ваша логика этого не понимает.
- Отобрать у бедного человека последние деньги, которые он не знает куда деть — на семью или на государство.
- Не, мы совсем не будем совещаться, я и так знаю, что говорить.
- Какие у государства стимулы охранять (права) — только закон!
- На последнем игроке не обязательно говорить: «Вот мой анализ!». (*Комментарий судьи.*)
- Вы пытаетесь создать государственное ЧТО-ТО!
- «Правительство» предложило ввести датчики на руль водителя для определения уровня алкоголя в крови.
- — Скажите, а что если водитель будет одевать противогаз? — Водителей в противогазе будет отлавливать ГАИ!
- Мой коллега пояснит процесс оплодотворения у алкоголиков. (*Из речи премьер-министра.*)
- — Скажите, бывают ли бандиты трезвыми? — А почему Вы меня спрашиваете?..
- — Скажите, почему Вы считаете, что на реализацию предложенного плана у «Правительства» не хватит денег? — Лучше спросите об этом своего премьер-министра!
- И вот наше третье преимущество — СПИД.
- Мы за качественную эйфорию!
- Существует принудительное лечение, я думаю, вы лично с ним знакомы...
- — Скажите, в Уголовном кодексе самоубийство считается преступлением? — Ну, посадить за это, наверное, не могут...
- Наркоманы, в смысле, дети...
- Наркоманы начали активно ПОТРЕБЛЯТЬ стерильные шприцы.
- Наркоманы — люди тихие. Они сидят по углам в своих подвалах и тихонько пьют свой наркотик, никого не трогают...

- Мы обещаем: убой наших свиней увеличится!
- Нет примеров, чтобы иранские дети получали Нобелевскую премию.
- Кто будет контролировать то, что дети именно в школе? А они будут пробираться ночью на завод или в подполье и там работать!
- Налицо бедность всего детского труда...
- А что дети будут делать в отсутствие работы?
- Что может лучше поправить здоровье детей, чем сельскохозяйственная работа на свежем воздухе?
- — Скажите, зачем высокоразвитой стране еще деньги? — Денег много не бывает! — Но зачем им еще? Они жадные?
- Дети вовлечены в такие формы принудительного труда, как проституция, наркомания и табакокурение.
- Здравствуйте, я первый игрок команды оппонентов...
- В Республике Беларусь дети умирают не так сильно, как в странах Африки.
- Мы не ставим своей целью уменьшить существующих наркоманов.
- Их не принимают на работу, потому что у них нет денег.
- Таким образом ликвидируются основные причины детства.
- Скажите, на работу принимают без зарплаты?
- — Мы не предлагали сделать контроль максимально жестким! — Нет! Вы предлагали, я записал! — Ну ладно... раз вы записали... (*И сел расстроенный.*)
- Если бы не технологии, то гуманитарии сидели бы в пещере, ели бананы и читали Достоевского...
- Коммунизм развивался очень сильно. После Ленина его подцепил Сталин!
- Террористы тоже были маленькими, тоже играли в компьютерные игры, разрабатывали стратегии.
- Обращение к премьер-министру «Правительства»: «Член премьер-министра первого «Правительства».
- Возмущенные однополые пары лobbировали свои интересы прямо на улице.
- Государство повернется к нему отнюдь не лицом.

- Гомосексуалы представляют небольшую часть населения и пока нет смысла. (*Законченный аргумент.*)
- Производство наркотиков в Афганистане основывается на маленьких заводиках и государство должно всемерно их поддерживать!
- Первая точка столкновения крутилась вокруг первого аргумента.
- Нам нужны специалисты по оплодотворению.
- Беларусь постоянно была подвержена нападению немцев во время Первой мировой войны, фашистов во время Второй мировой. Мы постоянно терпим эти нападки из Запада!
- С проституцией мы боремся, поэтому она недостаточно развита в нашей стране.
- Мы говорим о современном обществе, а не о Беларуси.
- Конституция защищает гомосексуалистов — она дает им право на жизнь.
- Хотелось бы уточнить такую штучку.
- Почему гомосексуалисты не имеют права на чистый секс?
- Статистика утверждает, что каждые 30 лет... или 50... по-моему.
- В школе учат девочек предохраняться от беременности. И мальчиков тоже.
- — Надо было говорить во время своей речи. — Но у меня еще не было речи!
- Если бы секс был не настоящим, а игрушечным, нас бы не было на Земле!
- — Женщина может родить ребенка, а мужчина не может! — Статус quo!
- Секс, основанный на взаимопОМИНАНИИ...
- В нашей стране, как вы знаете, высоко развита бензоколоночная промышленность...
- Дубина первобытного человека была не очень эффективна для добычи мяса, поэтому он сел и придумал колесо...
- Вопрос о перенаселении и ПОГУБКЕ (гибели) планеты?
- У населения нет денег на бесплатное медицинское обслуживание!
- Откуда государство возьмет деньги на дырочки в презервативах?...

- Бессмысленно говорить, что что-то исходит из чего-то, поэтому бессмысленно об этом говорить!...
- Совокупляющий фактор.
- Евнухи они же ГЕИ!
- Мы посмотрели Олимпийские игры и захотели сами поучаствовать.
- У нас есть 5 групп аргументов.
- Давайте поговорим о воле человека, хочет он того или нет.
- Нужно бороться силовыми методами в головах людей.
- Как эти органы будут реагировать на печатную продукцию, содержащую порно? (*Имелось в виду госорганы.*)
- Министерство образования будет теперь заниматься сексом!
- Я буду сидеть дома и буду знать, что злые дядьки, которые сидят сверху...
- Олимпийские игры нужны для того, чтобы заражать людей... (*payza*) принципом олимпизма.
- А что, если город не хочет?
- Депутаты не люди, они управляют страной.
- Выход к морю — это когда вышел и видишь море!
- Река — это то, что протекает!
- Центры, где будут регистрировать детей и людей!
- Приходит ребенок до 25-ти лет...
- Хотелось бы вспомнить такой мультфильм (*пересказывает содержание*). Но это так, аналогия, и к теме она не относится.
- Если есть платные услуги, то надо сделать их платнее.
- Мы вместе с нашим «Правительством» и душой и телом (*П1 — парни, П2 — девушки, британский парламентский формат*).
- Это уже было четко обрисовано членом лидера «Оппозиции»!
- Я ни разу не слышал, чтобы инвалиды на что-нибудь жаловались...
- Работодатель, удовлетворившись,увольняет работника.
- Мы также... то есть вы и мы... то есть только мы... то есть мы показали...
- Был отброс нашего аргумента. А мы его обратно вбрасываем.
- Человек сможет выбирать удобные для него позы для работы.
- Если деньги вкладываются в науку, наука получает прибыль.

- Животные не получают психологического развития в передвижных зоопарках.
- Не все дети вынуждены жить в семьях!

Судейская доктрина, или Как перестать играть в дебаты и начать жить

А теперь небольшой ликбез для судей.* Гриф «Совершенно секретно».

Двенадцать заповедей судьи:

1. Не восковыряй нос свой.
2. Да не запиши то, чего не понял.
3. Да сотвори лик своей мудрее лица играющего, ибо ты есть пророк — лишь тебе подвластен исход игры.
4. Да не прелюбодействуй с кейсом, ибо проблема неясна и причина с ней не связана.
5. Да сокрой причину решения своего, ибо суть его есть божественный промысел.
6. Да не вступи в споры суэтные, ибо не сотворил Бог дебатов после дебатов.
7. Да не сотвори себе Дмитриева** — мысленно либо чувственно.
8. Да не выключи мобильный свой на игру.
9. Да не забудь о трапезе насущной, ибо уплачено за нее свыше.
10. Да не сотвори культа из разбора игры.
11. Да не воззвезди.
12. Убей в себе таймкипера.

О правилах

Для тех, у кого еще нет собственных правил игры в «Дебатах», мы предлагаем свой шаблон.

- В «Дебатах» участвуют две стороны: плохая и та, которую вы любите. Начинают говорить всегда плохие. Если первыми говорят любимые, вы что-то не так поняли, либо вы пришли судить не туда.

* Взято с www.ncc-debate.org, внесены минимальные корректировки.

** Специальные знания, известные лишь избранным белорусам.

- Решение можно выносить, когда ваши любимые игроки отговорили.
- После игры не забудьте напомнить нелюбимым игрокам, что они нелюбимые, но не переусердствуйте, так как они могут быть любимы кем-то другим.
- Если вы по каким-то причинам (крепкий сон, звонок координатора, интересная SMS о балансе вашего лицевого счета) не смогли уловить суть игры — расскажите о том, как бы вы ее играли сами и как жалко, что вы не первая «Оппозиция».*

Как писать протокол:

1. Его можно писать.
2. Можно не писать.
3. Можно писать во сне.
4. Можно рисовать.
5. Можно играть в «Крестики-нолики» и выдавать это за плюсы и минусы.
6. Не забывайте делать вид, что вы делаете пометки.
7. Можете не писать ничего, но не забудьте записать, к чему приведется. Вам ведь тоже надо про что-то говорить.

При принятии решения о расстановке мест, можно исходить:

- из внутренних убеждений;
- из внутренних предубеждений;
- из личных симпатий;
- из житейского опыта;
- в зависимости от степени незнакомства с вопросом;
- в зависимости от степени знакомства с командой;
- по озарению из космоса (свыше);
- по тому, какой сон приснился во время игры.

Но если игра получилась равной или/и решение принять трудно и вы не хотите брать на себя тяжкое бремя ответственности, помните — орел и решка избавят вас от извечной проблемы выбора.

Далее предлагаем оценить несколько рекламных материалов (рис. П 2.1–П 2.3).

* Речь идет о британском формате, где два «Правительства» и две «Оппозиции».

Dem Club КПД НГЮИ

В жизни у каждого человека есть 2 самых больших страха: страх смерти и страх публичного выступления...

НЕ БОЙСЯ!



НАЧНИ ГОВОРИТЬ!

Первое занятие Клуба дебатов НЮИ (ф) ТГУ. 22 февраля, в среду, в 15:00, в ауд. ***

Dem Club КПД НГУ

СЕМЬ ДНЕЙ...
ПОЛЕТ НОРМАЛЬНЫЙ!



КПД НГУ НАБИРАЕТ ВЫСОТУ!

ВТОРОЕ ЗАСЕДАНИЕ КПД НГУ состоится
СЕГОДНЯ, 15 ОКТЯБРЯ, 17:45, 402 г.к



Рисунок П 2.1. Рекламные материалы НГОО «ДемКлуб»



Debate



We arrive at tournaments safely.
Most of the time.

Debate Demo Round - Monday, September 2 - 11:00 p.m. - Kirby Lecture Hall

Holz-Luman	Danielle L.	2003	WUH1H M24
Holzman	A.	2003	anchover1 Mary Lyon 020
Horowitz	Michael J.	2003	mhorow1 Parish W32
Horowitz	Viva R.	2005	vhorow1 D4NA 116
Hoveman	Claire E.	2003	choverm1 Wharton W
Hsu	Hwa-chow O.	2003	hhswt1 Wharton E265
Hu	Bo	2005	bhu2 Willets N001
Hu	Brian	2005	bhu1 Wharton W301
Huang	Stephen Y.	2005	shuang1 Willets S207
Hudner	Joshua D.	2005	jhudner1 Mary Lyon 320
Hudson	Alex L.	2005	ahudson1 Willets N326
Hughes	Sarah S.	2004	shughes1 Mary Lyon 025
Husoudi	E.	2006	chushd1 Willets 112
Hunery	Jorge E.	2003	jhunery1 Wharton W
Hunter	Kathryn A.	2003	jhunter1 Parish N28
Hurster	Kathryn A.	2003	khurst1 Wharton E173
Huvilz	Joshua H.	2002	jhuvilz1 Wharton E207
Hussain	Mohammed J.	2005	mhussain1 Wharton I
Hutchinson	Kamille W.	2005	khutch1 Parish E33
Hwang	Brian T.	2005	bhwang1 MERTZ N242
Hyatt	Maria A.	2005	mhhyatt1 MERTZ S127
Hyams	Adriana V.	2005	ahyams1 Parish E418
Hyser	Anneliese M.	2002	ahyser1 WORTH J33
Iak	Milos	2004	milak1 Hollowell 100
Inmonog	Ignatius W.	2004	inmonog1 Hollowell 101
Indacochea	Peaslee Debate Demo Round	2003	Willets N33
Ingebretson	Britta E.	2003	ingebretson1 Wharton W20
Ingersoll	Daniel W.	2003	ingersol1 Parish W413
Ip	Vincent V.	2003	vip1 Wharton W359
Irele	Omofola	2003	irele1 Parish W360
Irele	Akira	2003	irele1 Parish W361
Jackson	Carissa M.	2004	willets1 Wharton W406

Peaslee Debate Demo Round			
Monday, 8:30 p.m.			
Kirby Lecture Hall, Martin Hall			
Hollowell 101 Willets N33 Wharton W20 Parish W413			

Mao Zedong says:
"I am alive! See my power!"



Chillin' with the Chairman

Peaslee Debate Demo Round
Monday, 8:30 p.m.
Kirby Lecture Hall, Martin Hall



Your options:

- A) Eat this kitten.
- B) Join Debate.

We do it like they do on
the Discovery Channel.

Class of '04
Debate Demo Round

Martin ~ Kirby Lecture Hall ~ 11 pm ~ Sunday

Рисунок П 2.2. Рекламные материалы из США



Рисунок П 2.3. Гениальный пиар наших таджикских друзей

И, наконец, завершающий аккорд — гимн «Дебатов»! Рекомендуется к исполнению на всех клубных праздниках, желательно за столом, либо дружно и со сцены. Тому, кто споет его наиболее проникновенно, обязательно выдать сладкий приз.

Гимн «Дебатов»

На свете много разных игр существует,
И в каждой смысл, и азарт, и интерес,
Мы для себя нашли не самую простую:
В ней не бывает незаслуженных чудес.
Игра «Дебаты» — спор интеллектов и умов,
Игра «Дебаты» — извечный поиск точных слов,
В игре «Дебаты» язык и логика важны,
Дебаты нам нужны.
Здесь свои силы в дело вкладывает каждый,
И темы вовсе незнакомые подчас,
Но кто попробовал роль спикера однажды,
В дебаты пустится потом еще не раз.
Игра «Дебаты» — спор интеллектов и умов,
Игра «Дебаты» — извечный поиск точных слов,
В игре «Дебаты» язык и логика важны,
Дебаты нам нужны.

ПРИЛОЖЕНИЕ 3. Речи великих ораторов



Существует три категории ораторов:
одних можно слушать, других нельзя слушать,
третьих нельзя не слушать.

Архиепископ Мэджи

Геттисбергская речь Авраама Линкольна*

Восемьдесят семь лет тому назад наши отцы основали на этом континенте новую нацию, задуманную в духе свободы и исповедующую принцип, что все люди сотворены равными.

Теперь мы вовлечены в великую гражданскую войну, которая покажет, долго ли сможет продержаться эта нация или любая другая нация, таким образом задуманная и преданная той же идеи. Мы собрались на великом поле битвы этой войны. Мы пришли сюда для того, чтобы освятить часть этого поля как место последнего успокоения тех, кто отдал

* Э. Аронсон, Э. Пратканис. Эпоха пропаганды: Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. — СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2003. — 384 с.

свои жизни ради того, чтобы эта нация могла жить. Этим мы лишь достойным образом выполняем свой долг.

Но в более широком смысле мы не можем ни посвятить, ни освятить, ни почтить эту землю. Храбрые люди, живые и мертвые, которые сражались здесь, уже освятили ее, и не в нашей слабой власти что-нибудь добавить или отнять. Мир отметит недолгой памятью то, что мы здесь говорим, но он никогда не сможет забыть то, что совершили эти люди. Нам, живущим, прежде всего следует посвятить себя той незаконченной работе, которую до сих пор так благородно совершали сражавшиеся на этом поле. Нам, собравшимся здесь, прежде всего следует посвятить себя этой великой задаче, доставшейся на нашу долю:

- воспринять у этих благородных мертвых возросшую преданность общему делу, за которое они с честью умерли, отдав все, что могли;
- твердо постановить, что эти смерти не останутся напрасными;
- заново возродить — под властью Бога — эту нацию свободной;
- и (сделать так, что) это правительство из народа, созданное народом и для народа, не исчезнет с лица земли.

РАССКАЗЫ О ПЛЕВАКО*

20 минут

Широко известна защита адвокатом Ф. Н. Плевако владелицы небольшой лавочки, полуграмотной женщины, нарушившей правила о часах торговли и закрывшей торговлю на 20 минут позже, чем было положено, накануне какого-то религиозного праздника. Заседание суда по ее делу было назначено на 10 часов. Суд вышел с опозданием на 10 минут. Все были налицо, кроме защитника — Плевако. Председатель суда распорядился разыскать Плевако. Минут через 10 Плевако, не торопясь, вошел в зал, спокойно уселся на месте защиты и раскрыл портфель. Председатель суда сделал ему замечание за опоздание. Тогда Плевако вытащил часы, посмотрел на них и заявил, что на его часах только пять минут одиннадцатого. Председатель указал ему, что на стенных часах уже 20 минут одиннадцатого.

Плевако спросил председателя:

— А сколько на ваших часах, ваше превосходительство?

Председатель посмотрел и ответил:

— На моих пятнадцать минут одиннадцатого.

* Рассказы взяты с сайта www.orator.biz и отредактированы. Федор Никифорович Плевако (1842–1908) — один из величайших российских адвокатов, прозванный современниками Московским Златоустом.

Плевако обратился к прокурору:

— А на ваших часах, господин прокурор?

Прокурор, явно желая причинить защитнику неприятность, с ехидной улыбкой ответил:

— На моих часах уже двадцать пять минут одиннадцатого.

Он не мог знать, какую ловушку подстроил ему Плевако и как сильно он, прокурор, помог защите.

Судебное следствие закончилось очень быстро. Свидетели подтвердили, что подсудимая закрыла лавочку с опозданием на 20 минут. Прокурор просил признать подсудимую виновной. Слово было предоставлено Плевако. Речь длилась две минуты. Он заявил:

— Подсудимая действительно опоздала на 20 минут. Но, господа присяжные заседатели, она женщина старая, малограмотная, в часах плохо разбирается. Мы с вами люди грамотные, интеллигентные. А как у вас обстоит дело с часами? Когда на стенных часах — 20 минут, у господина председателя — 15 минут, а на часах господина прокурора — 25 минут. Конечно, самые верные часы у господина прокурора. Значит, мои часы отставали на 20 минут, и поэтому я на 20 минут опоздал. А я всегда считал свои часы очень точными, ведь они у меня золотые, мозеровские.

Так если господин председатель, по часам прокурора, открыл заседание с опозданием на 15 минут, а защитник явился на 20 минут позже, то как можно требовать, чтобы малограмотная торговка имела лучшие часы и лучше разбиралась во времени, чем мы с прокурором?

Присяжные совещались одну минуту и оправдали подсудимую.

15 лет несправедливой попреки

Однажды к Плевако попало дело по поводу убийства одним мужиком своей бабы. На суд Плевако пришел как обычно, спокойный и уверенный в успехе, причем безо всяких бумаг и шпаргалок.

И вот, когда дошла очередь до защиты, Плевако встал и произнес:

— Господа присяжные заседатели!

В зале начал стихать шум. Плевако опять:

— Господа присяжные заседатели!

В зале наступила мертвая тишина. Адвокат снова:

— Господа присяжные заседатели!

В зале прошел небольшой шорох, но речь не начиналась. Опять:

— Господа присяжные заседатели!

Тут в зале прокатился недовольный гул заждавшегося долгожданного зрелища народа. А Плевако снова:

— Господа присяжные заседатели!

Тут уже зал взорвался возмущением, воспринимая все как издевательство над почтенной публикой. А с трибуны снова:

— Господа присяжные заседатели!

Началось что-то невообразимое. Зал ревел вместе с судьей, прокурором и заседателями. И вот наконец Плевако поднял руку, призывая народ успокоиться.

— Ну вот, господа, вы не выдержали и 15 минут моего эксперимента. А каково было этому несчастному мужику слушать 15 лет несправедливые попреки и раздраженное зудение своей сварливой бабы по каждому ничтожному пустяку!?

Зал оцепенел, потом разразился восхищенными аплодисментами.

Мужика оправдали.

Отпущение грехов

Однажды Федор Никифорович защищал пожилого священника, обвиненного в прелюбодеянии и воровстве. По всему выходило, что подсудимому нечего рассчитывать на благосклонность присяжных. Прокурор убедительно описал всю глубину падения священнослужителя, погрязшего в грехах.

Наконец, со своего места поднялся Плевако. Речь его была краткой: «Господа присяжные заседатели! Дело ясное. Прокурор во всем совершенно прав. Все эти преступления подсудимый совершил и сам в них признался. О чем тут спорить? Но я обращаю ваше внимание вот на что. Перед вами сидит человек, который тридцать лет отпускал вам на исповеди грехи ваши. Теперь он ждет от вас: отпустите ли вы ему его грех?».

Нет надобности уточнять, что попа оправдали.

30 копеек

Суд рассматривает дело старушки, потомственной почетной гражданки, которая украла жестяной чайник стоимостью 30 копеек.

Прокурор, зная о том, что защищать ее будет Плевако, решил выбить почву у него из-под ног и сам живописал присяжным тяжелую жизнь подзащитной, заставившую ее пойти на такой шаг. Прокурор даже подчеркнул, что преступница вызывает жалость, а не негодование. «Но, господа, частная собственность священна, на этом принципе зиждется милюстрировано, так что если вы оправдаете эту бабку, то вам и революционеров

тогда по логике надо оправдать». Присяжные согласно кивали головами, и тут свою речь начал Плевако.

Он сказал: «Много бед, много испытаний пришлось претерпеть России за более чем тысячелетнее существование. Печенеги терзали ее, половцы, татары, поляки. Двунадесять языков обрушились на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь... Старушка украла старый чайник ценою в 30 копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно...».

Старушку оправдали.

Знамение

Великому русскому адвокату Ф. Н. Плевако приписывают частое использование религиозного настроя присяжных заседателей в интересах клиентов. Однажды он, выступая в провинциальном окружном суде, договорился со звонарем местной церкви, что тот начнет благовест к обедне с особой точностью.

Речь знаменитого оратора продолжалась несколько часов, и в конце Плевако воскликнул: «Если мой подзащитный невинован, Господь даст о том знамение!».

И тут зазвонили колокола. Присяжные заседатели перекрестились. Совещание длилось несколько минут, и старшина объявил оправдательный вердикт.

Выступление В. И. Ленина на конгрессе 3-го Интернационала

В марте текущего, 1919 года в Москве состоялся Международный съезд коммунистов. Этот съезд основал Третий коммунистический интернационал — Союз рабочих всего мира, стремящихся к установлению советской власти во всех странах.

Первый интернационал, основанный Марксом, существовал с 1864 по 1872 год. Поражение геройских парижских рабочих, знаменитой Парижской коммуны, означало конец этого интернационала. Он незабываем, он вечен в истории борьбы рабочих за свое освобождение. Он заложил фундамент того здания всемирной социалистической республики, которое мы имеем теперь счастье строить.

Второй интернационал существовал с 1889 по 1914 год, до войны. Это время было временем наиболее спокойного и мирного развития капитализма, временем без великих революций.

Рабочее движение окрепло и возмужало за это время в ряде стран. Но вожди рабочих в большинстве партий, привыкнув к мирному време-

ни, потеряли способность к революционной борьбе. Когда началась в 1914 году война, залившая землю кровью в течение четырех лет, война между капиталистами из-за дележа прибылей, из-за власти над малыми и слабыми народами, эти социалисты перешли на сторону своих правительств. Они изменили рабочим, они помогли затянуть войну, они стали врагами социализма, они перешли на сторону капиталистов.

Массы рабочих отвернулись от этих изменников социализма. Во всем мире начался поворот к революционной борьбе. Война показала, что капитализм погиб. Ему на смену идет новый порядок. Старое слово «социализм» опозорили изменники социализма.

Теперь рабочие, оставшиеся верными делу свержения ига капитала, называют себя коммунистами. Во всем мире растет союз коммунистов. В ряде стран победила уже советская власть. Еще недолго и мы увидим победу коммунизма во всем мире, мы увидим основание Всемирной Федеративной Республики Советов.

Речь рейхсканцлера Адольфа Гитлера в Рейхстаге (1 сентября 1939 года)*

Депутаты германского Рейхстага!

В течение долгого времени мы страдали от ужасной проблемы, проблемы созданной Версальским диктатом, которая усугублялась, пока не стала невыносимой для нас. Данциг был — и есть германский город. Коридор был — и есть германский. Обе эти территории по их культурному развитию принадлежат исключительно германскому народу. Данциг был отнят у нас, Коридор был аннексирован Польшей. Как и на других германских территориях на востоке, со всеми немецкими меньшинствами, проживающими там, обращались все хуже и хуже. Более чем миллион человек немецкой крови в 1919–1920 годах были отрезаны от их родины.

Как всегда, я пытался мирным путем добиться пересмотра, изменения этого невыносимого положения. Это — ложь, когда мир говорит, что мы хотим добиться перемен силой. За 15 лет до того, как национал-социалистическая партия пришла к власти, была возможность мирного урегулирования проблемы. По своей собственной инициативе я неоднократно предлагал пересмотреть эти невыносимые условия. Все эти предложения, как вы знаете, были отклонены — предложения об ограничении вооружений и, если необходимо, разоружении, предложения об ограни-

* The British War Blue Book, Misc. No. 9 (1939), Item No. 106, pp. 207-213 @ Milwaukee @ «Военная литература» (militera.lib.ru), 2003. Перевод, обработка и оформление: Hoaxer (hoaxer@mail.ru).

чении военного производства, предложения о запрещении некоторых видов современного вооружения. Вы знаете о предложениях, которые я делал для восстановления германского суверенитета над немецкими территориями. Вы знаете о моих бесконечных попытках, которые я предпринимал для мирного урегулирования вопросов с Австрией, потом с Судетской областью, Богемией и Моравией. Все они оказались напрасны.

Невозможно требовать, чтобы это невозможное положение было исправлено мирным путем, и в то же время постоянно отклонять предложения о мире. Так же невозможно говорить, что тот, кто жаждет перемен для себя, нарушает закон — ибо Версальский диктат — не закон для нас. Нас заставили подписать его, приставив пистолет к виску, под угрозой голода для миллионов людей. И после этого этот документ, с нашей подписью, полученной силой, был торжественно объявлен законом.

Таким же образом я пробовал решить проблему Данцига, Коридора, и т. д., предлагая мирное обсуждение проблем. То, что проблемы будут решены, ясно. Нам также ясно, что у западных демократий нет времени и нет интереса решать эти проблемы. Но отсутствие времени — не оправдание безразличия к нам. Более того, это не может быть оправданием безразличия к тем, кто страдает больше всего.

В разговоре с польскими государственными деятелями я обсуждал идеи, с которыми вы знакомы по моей последней речи в Рейхстаге. Никто не может сказать, что это было невежливо, или, что это было недопустимое давление. Я, естественно, сформулировал наконец германские предложения. Нет на свете ничего более скромного и лояльного, чем эти предложения. Я хотел бы сказать всему миру, что только я мог сделать такие предложения, потому что знал, что, делая такие предложения, я противопоставляю себя миллионам немцев. Эти предложения были отвергнуты. Мало того, что ответом сначала была мобилизация, но потом и усиление террора и давления на наших соотечественников и с медленным выдавливанием их из свободного города Данцига — экономически, политическими, а в последние недели — военными средствами.

Польша обрушила нападки на свободный город Данциг. Более того, Польша не была готова уладить проблему Коридора разумным способом, с равноправным отношением к обеим сторонам, и она не думала о соблюдении ее обязательств по отношению к нацменьшинствам.

Я должен заявить определенно: Германия соблюдает свои обязательства; нацменьшинства, которые проживают в Германии, не преследуются. Ни один француз не может встать и сказать, что какой-нибудь француз, живущий в Сааре, угнетен, замучен, или лишен своих прав. Никто не может сказать такого.

В течение четырех месяцев я молча наблюдал за событиями, хотя и не прекращал делать предупреждения. В последние несколько дней я ужесточил эти предупреждения. Три недели назад я проинформировал польского посла, что, если Польша продолжит посыпать Данцигу ноты в форме ультиматумов, если Польша продолжит свои притеснения против немцев и если польская сторона не отменит таможенные правила, направленные на разрушение данцигской торговли, тогда Рейх не останется праздным наблюдателем. Я не дал повода сомневаться, что те люди, которые сравнивают Германию сегодняшнюю с Германией прежней, обманывают себя.

Была сделана попытка оправдать притеснения немцев — были требования, чтобы немцы прекратили провокации. Я не знаю, в чем заключаются провокации со стороны женщин и детей, если с ними самими плохо обращаются и некоторые были убиты. Я знаю одно — никакая великая держава не может пассивно наблюдать за тем, что происходит, длительное время.

Я сделал еще одно заключительное усилие, чтобы принять предложение о посредничестве со стороны британского правительства. Они не хотят сами вступать в переговоры, а предложили, чтобы Польша и Германия вошли в прямой контакт и еще раз начали переговоры.

Я должен заявить, что я согласился с этими предложениями, и я готовился к этим переговорам, о которых вам известно. Два дня кряду я сидел со своим правительством и ждал, сочтет ли возможным правительство Польши послать полномочного представителя или не сочтет. Вчера вечером они не прислали нам полномочного представителя, а вместо этого проинформировали нас через польского посла, что все еще раздумывают, подходят ли для них британские предложения. Польское правительство также сказали, что сообщит Англии свое решение.

Депутаты, если бы германское правительство и его фюрер терпеливо бы сносили такой обращение с Германией, то заслуживали бы лишь исчезновения с политической сцены. Однако не прав окажется тот, кто станет расценивать мою любовь к миру и мое терпение как слабость или даже трусость. Поэтому я принял решение и вчера вечером проинформировал британское правительство, что в этих обстоятельствах я не вижу готовности со стороны польского правительства вести серьезные переговоры с нами.

Эти предложения о посредничестве потерпели неудачу, потому что в то время, когда они поступили, прошла внезапная польская всеобщая мобилизация, сопровождаемая большим количеством польских злодействий. Они повторились прошлой ночью. Недавно за ночь мы зафиксировали 21 пограничный инцидент, прошлой ночью было 14, из которых 3 были весьма серьезными. Поэтому я решил прибегнуть к языку, кото-

рый в разговоре с нами поляки употребляют в течение последних месяцев. Эта позиция Рейха меняться не будет.

Я бы хотел, прежде всего, поблагодарить Италию, которая всегда нас поддерживала. Вы должны понять, что для ведения борьбы нам не потребуется иностранная помощь. Мы выполним свою задачу сами. Нейтральные государства уверили нас в своем нейтралитете, так же, как и мы гарантируем их нейтралитет с нашей стороны.

Когда государственные деятели на Западе заявляют, что это идет вразрез их интересам, я только могу сожалеть о таких заявлениях. Это не может ни на мгновение смутить меня в выполнении моих обязанностей. Что более важно? Я торжественно уверил их, и я повторяю это — мы ничего не просим от западных государств и никогда ничего не попросим.

Я объявил, что граница между Францией и Германией — окончательная. Я неоднократно предлагал Англии дружбу и, если необходимо, самое близкое сотрудничество, но такие предложения не могут быть только односторонними. Они должны найти отклик у другой стороны. У Германии нет никаких интересов на Западе, наши интересы кончатся там, где кончается Западный Вал. Кроме того, у нас и в будущем не будет никаких интересов на Западе. Мы серьезно и торжественно гарантируем это и, пока другие страны соблюдают свой нейтралитет, мы относимся к этому с уважением и ответственностью.

Я особенно счастлив, что могу сообщить вам одну вещь. Вы знаете, что у России и Германии различные государственные доктрины. Этот вопрос единственный, который было необходимо прояснить. Германия не собирается экспорттировать свою доктрину. Учитывая тот факт, что и у Советской России нет никаких намерений экспорттировать свою доктрину в Германию, я более не вижу ни одной причины для противостояния между нами. Это мнение разделяют обе наши стороны. Любое противостояние между нашими народами было бы выгодно другим. Поэтому мы решили заключить договор, который навсегда устраивает возможность какого-либо конфликта между нами. Это налагает на нас обязательство советоваться друг с другом при решении некоторых европейских вопросов. Появилась возможность для экономического сотрудничества и, прежде всего, есть уверенность, что оба государства не будут растратчивать силы в борьбе друг с другом. Любая попытка Запада помешать нам потерпит неудачу.

В то же время я хочу заявить, что это политическое решение имеет огромное значение для будущего, это решение — окончательное. Россия и Германия боролись друг против друга в Перовую мировую войну. Такого не случится снова. В Москве этому договору рады также, как и вы рады

ему. Подтверждение этому — речь русского комиссара иностранных дел Молотова.

Я предназначен, чтобы решить: первое — проблему Данцига; второе — проблему Коридора и третье — чтобы обеспечить изменение во взаимоотношениях между Германией и Польшей, которая должна гарантировать мирное сосуществование. Поэтому я решил бороться, пока существующее польское правительство не сделает этого, либо пока другое польское правительство не будет готово сделать это. Я решил освободить германские границы от элементов неуверенности, постоянной угрозы гражданской войны. Я добьюсь, чтобы на восточной границе воцарился мир, такой же, как на остальных наших границах.

Для этого я предприму необходимые меры, не противоречащие предложениям, сделанным мною в Рейхстаге для всего мира, то есть я не буду воевать против женщин и детей. Я приказал, чтобы мои воздушные силы ограничились атаками на военные цели. Если, однако, враг решит, что это дает ему карт-бланш, чтобы вести войну всеми средствами, то получит сокрушающий зудодробительный ответ.

Прошедшей ночью польские солдаты впервые учинили стрельбу на нашей территории. До 5:45 утра мы отвечали огнем, теперь бомбам мы противопоставим бомбы. Кто применяет боевые газы, пусть ждет, что мы применим их тоже. Кто придерживается правил гуманной войны, может рассчитывать, что мы сделаем то же самое. Я буду продолжать борьбу против кого угодно, пока не будут обеспечены безопасность Рейха и его права.

Прошло шесть лет, как я тружусь на благо германской обороны. Более 90 миллиардов потрачено за это время на вооруженные силы. Они теперь лучше экипированы и несравнимы с тем, какими они были в 1914 году. Моя вера в них непоколебима. Когда я создавал эти силы, и теперь, когда я призываю германский народ к жертвам и, если необходимо, к самопожертвованию, я имел и имею на это право, потому что сегодня я сам полностью готов, как и прежде, принести себя в жертву.

Я не прошу ни от одного немца делать больше того, что я был готов все эти четыре года сделать в любое время. Не будет никаких трудностей для немцев, которым бы не подвергался и я. Вся моя жизнь принадлежит моему народу — более, чем когда-либо. Отныне я — первый солдат германского Рейха. Я снова надел форму, которая была для меня дорога и священна. Я не сниму ее до тех пор, пока не будет одержана победа, ибо поражения я не переживу.

Если что-нибудь во время борьбы случится со мной, тогда мой первый преемник — товарищ по партии Геринг; если что-нибудь случится с то-

варищем по партии Герингом, мой следующий преемник — товарищ по партии Гесс. Вы будете обязаны подчиняться им как фюрерам с такой же слепой верностью и повиновением, как мне самому. Если что-нибудь случится с товарищем по партии Гессом, тогда в соответствии с законом соберется сенат и выберет из числа членов сената наиболее достойного, наиболее храброго преемника.

Как национал-социалист и как немецкий солдат, я вступаю в борьбу с недрогнувшим сердцем. Вся моя жизнь — лишь бесконечная борьба во имя моего народа, его возрождения и во имя Германии. Был только один лозунг в этой борьбе — вера в этот народ. Одно слово мне никогда не было знакомо — сдаться. Если кто-нибудь считает, что нас, возможно, ожидают трудные времена, прошу его задуматься над тем, что однажды прусский король вместе со своим до смешного малым государством противостоял крупнейшей коалиции и в ходе всего трех сражений в конечном счете пришел к победе, ибо у него было веряще и сильное сердце, которое нужно и нам сегодня. А потому я хотел бы сразу заверить весь мир: ноябрь 1918 года в германской истории больше не повторится никогда!

Будучи сам готов в любой момент отдать свою жизнь, ее может взять кто угодно — за мой народ и за Германию, я требую того же и от каждого другого. Ну а тот, кто думает, будто ему прямо или косвенно удастся воспротивиться этому национальному долгу, должен пасть. Нам не по пути с предателями. Тем самым все мы выражаем приверженность нашему старому принципу. Не имеет никакого значения, выживем ли мы сами, необходимо, чтобы жил наш народ, чтобы жила Германия!

Жертвы, которые требуются от нас, не больше, чем жертвы, которые делали многие поколения. Если мы создадим общество, связанное клятвенными узами, готовое ко всему, решившее никогда не сдаваться, тогда наша воля будет господствовать над любыми трудностями и лишениями. Я хочу закончить теми же словами, с которыми начал борьбу за власть над Рейхом. Тогда я сказал: «Если наша воля настолько сильна, что никакие трудности и страдания не могут сломить ее, тогда наша воля и наша Германия будут превыше всего!».

Речь Мартина Лютера Кинга «У меня есть мечта» (28 августа 1963 года)*

Пять десятков лет назад великий американец, под чьей символической сенью мы сегодня собирались, подписал Прокламацию об освобождении негров. Этот важный указ стал величественным маяком света надеж-

* Речь взята с сайта www.coldwar.ru.

ды для миллионов черных рабов, опаленных пламенем испепеляющей несправедливости. Он стал радостным рассветом, завершившим долгую ночь пленения.

Но по прошествии ста лет мы вынуждены признать трагический факт, что негр все еще не свободен. Спустя сто лет жизнь негра, к сожалению, по-прежнему калечится кандалами сегрегации и оковами дискриминации. Спустя сто лет негр живет на пустынном острове бедности посреди огромного океана материального процветания. Спустя сто лет негр по-прежнему томится на задворках американского общества и оказывается в ссылке на своей собственной земле. Вот мы и пришли сегодня сюда, чтобы подчеркнуть драматизм плачевой ситуации.

В каком-то смысле мы прибыли в столицу нашего государства, чтобы получить наличные по чеку. Когда архитекторы нашей республики писали прекрасные слова Конституции и Декларации независимости, они подписывали тем самым вексель, который предстояло унаследовать каждому американцу. Согласно этому векселю, всем людям гарантировались неотъемлемые права на жизнь, свободу и стремление к счастью.

Сегодня стало очевидным, что Америка оказалась не в состоянии выплатить по этому векселю то, что положено ее цветным гражданам. Вместо того чтобы выплатить этот святой долг, Америка выдала негритянскому народу фальшивый чек, который вернулся с пометкой «нехватка средств». Но мы отказываемся верить, что банк справедливости обанкротился. Мы отказываемся верить, что в огромных хранилищах возможностей нашего государства недостает средств. И мы пришли, чтобы получить по этому чеку — чеку, по которому нам будут выданы сокровища свободы и гарантии справедливости. Мы прибыли сюда, в это священное место, также для того, чтобы напомнить Америке о настоятельном требовании сегодняшнего дня. Сейчас не время удовлетворяться умиротворяющими мерами или принимать успокоительное лекарство постепенных решений. Настало время выйти из темной долины сегрегации и вступить на залитый солнцем путь расовой справедливости. Настало время открыть двери возможностей всем Божьям детям. Настало время вывести нашу нацию из зыбучих песков расовой несправедливости к твердой скале братства.

Для нашего государства было бы смертельно опасным проигнорировать особую важность данного момента и недооценить решимость негров. Знойное лето законного недовольства негров не закончится, пока не настанет бодрящая осень свободы и равенства. 1963 год — это не конец, а начало. Тем, кто надеется, что негру нужно было выпустить пар и что теперь он успокоится, предстоит суровое пробуждение, если наша

нация возвратится к привычной повседневности. До тех пор пока негру не будут предоставлены его гражданские права, Америке не видать ни безмятежности, ни покоя. Революционные бури будут продолжать сотрясать основы нашего государства до той поры, пока не настанет светлый день справедливости.

Но есть еще кое-что, что я должен сказать моему народу, стоящему на благодатном пороге у входа во дворец справедливости. В процессе захвата принадлежащего нам по праву места мы не должны давать оснований для обвинений в неблаговидных поступках. Давайте не будем стремиться утолить нашу жажду свободы, вкушая из чаши горечи и ненависти.

Мы должны всегда вести нашу борьбу с благородных позиций достоинства и дисциплины. Мы не должны позволить, чтобы наш созидательный протест выродился в физическое насилие. Мы должны стремиться достичь величественных высот, отвечая на физическую силу силой духа. Замечательная воинственность, которая овладела негритянским обществом, не должна привести нас к недоверию со стороны всех белых людей, поскольку многие из наших белых братьев осознали, о чем свидетельствует их присутствие здесь сегодня, что их судьба тесно связана с нашей судьбой и их свобода неизбежно связана с нашей свободой. Мы не можем идти в одиночестве.

И, начав движение, мы должны поклясться, что будем идти вперед.

Мы не можем повернуть назад. Есть такие, которые спрашивают тех, кто предан делу защиты гражданских прав: «Когда вы успокоитесь?». Мы никогда не успокоимся, пока наши тела, отяжелевшие от усталости, вызванной долгими путешествиями, не смогут получить ночлег в придорожных мотелях и городских гостиницах. Мы не успокоимся, пока основным видом передвижений негра остается переезд из маленького гетто в большое. Мы не успокоимся, пока негр в Нью-Йорке считает, что ему не за что голосовать. Нет, нет у нас оснований для успокоения, и мы никогда не успокоимся, пока справедливость не начнет струиться, подобно водам, а праведность не уподобится мощному потоку.

Я не забываю, что многие из вас прибыли сюда, пройдя через великие испытания и страдания. Некоторые из вас прибыли сюда прямиком из тесных тюремных камер. Некоторые из вас прибыли из районов, в которых за ваше стремление к свободе на вас обрушились бури преследований и штормы полицейской жестокости. Вы стали ветеранами созидающего страдания. Продолжайте работать, веря в то, что незаслуженное страдание искупается.

Возвращайтесь в Миссисипи, возвращайтесь в Алабаму, возвращайтесь в Луизиану, возвращайтесь в трущобы и гетто наших северных городов, зная, что так или иначе эта ситуация может измениться и изменится. Давайте не будем страдать в долине отчаяния.

Я говорю вам сегодня, друзья мои, что, несмотря на трудности и разочарования, у меня есть мечта. Это мечта, глубоко укоренившаяся в американской мечте.

У меня есть мечта, что настанет день, когда наша нация воспрянет и доживет до истинного смысла своего девиза: «Мы считаем самоочевидным, что все люди созданы равными».

У меня есть мечта, что на красных холмах Джорджии настанет день, когда сыновья бывших рабов и сыновья бывших рабовладельцев смогут усесться вместе за столом братства.

У меня есть мечта, что настанет день, когда даже штат Миссисипи, пустынnyй штат, изнемогающий от накала несправедливости и угнетения, будет превращен в оазис свободы и справедливости.

У меня есть мечта, что настанет день, когда четверо моих детей будут жить в стране, где о них будут судить не по цвету их кожи, а по тому, что они собой представляют.

У меня есть мечта сегодня.

У меня есть мечта, что настанет день, когда в штате Алабама, губернатор которого ныне заявляет о вмешательстве во внутренние дела штата и непризнании действия принятых Конгрессом законов, будет создана ситуация, в которой маленькие черные мальчики и девочки смогут взяться за руки с маленькими белыми мальчиками и девочками и идти вместе, подобно братьям и сестрам.

У меня есть мечта сегодня.

У меня есть мечта, что настанет день, когда все низины поднимутся, все холмы и горы опустятся, неровные местности будут превращены в равнины, искривленные места станут прямыми, величие Господа предстанет перед нами и все смертные вместе удостоверятся в этом.

Такова наша надежда. Это вера, с которой я возвращаюсь на Юг.

С этой верой мы сможем вырубить камень надежды из горы отчаяния. С этой верой мы сможем превратить нестройные голоса нашего народа в прекрасную симфонию братства. С этой верой мы сможем вместе трудиться, вместе молиться, вместе бороться, вместе идти в тюрьмы, вместе защищать свободу, зная, что однажды мы будем свободными.

Это будет день, когда все Божьи дети смогут петь, вкладывая в эти слова новый смысл: «Страна моя, это я тебя, сладкая земля свободы, это я

тебя воспеваю. Земля, где умерли мои отцы, земля гордости пилигримов, пусть свобода звенит со всех горных склонов».

И если Америке предстоит стать великой страной, это должно произойти.

Пусть свобода звенит с вершин изумительных холмов Нью-Хэмпшира!
Пусть свобода звенит с могучих гор Нью-Йорка!

Пусть свобода звенит с высоких Аллегенских гор Пенсильвании!

Пусть свобода звенит с заснеженных Скалистых гор Колорадо!

Пусть свобода звенит с изогнутых горных вершин Калифорнии!

Пусть свобода звенит с горы Лукаут в Теннесси!

Пусть свобода звенит с каждого холма и каждого бугорка Миссисипи!

С каждого горного склона пусть звенит свобода!

Когда мы позволим свободе звенеть, когда мы позволим ей звенеть из каждого села и каждой деревушки, из каждого штата и каждого города, мы сможем ускорить наступление того дня, когда все Божьи дети, черные и белые, евреи и язычники, протестанты и католики, смогут взяться за руки и запеть слова старого негритянского духовного гимна: «Свободны наконец! Свободны наконец! Спасибо всемогущему Господу, мы свободны наконец!».

Речь главы Apple Стива Джобса перед выпускниками Стенфорда*

Для меня большая честь быть с вами сегодня на вручении дипломов одного из самых лучших университетов мира. Я не оканчивал институтов. Сегодня я хочу рассказать вам три истории из моей жизни. И все. Ничего грандиозного. Просто три истории.

Первая история — о соединении точек...

Я бросил Reed College после первых 6 месяцев обучения, но оставался там в качестве «гостя» еще около 18 месяцев, пока наконец не ушел. Почему же я бросил учебу?

Все началось еще до моего рождения. Моя биологическая мать была молодой, незамужней аспиранткой и решила отдать меня на усыновление. Она настаивала на том, чтобы меня усыновили люди с высшим образованием, поэтому мне было суждено быть усыновленным юристом и его женой. Правда, за минуту до того, как я вылез на свет, они решили, что хотят девочку. Поэтому им позвонили ночью и спросили: «Неожиданно родился мальчик. Вы хотите его?». Они сказали: «Конечно». Потом

* Речь взята с сайта <http://www.oratorica.ru>.

моя биологическая мать узнала, что моя приемная мать — не выпускница колледжа, а мой отец никогда не был выпускником школы. Она отказалась подписать бумаги об усыновлении. И только несколько месяцев спустя все же уступила, когда мои родители пообещали ей, что я обязательно пойду в колледж.

И 17 лет спустя я пошел. Но я наивно выбрал колледж, который был почти таким же дорогим, как и Стэнфорд, и все накопления моих родителей были потрачены на подготовку к нему. Через шесть месяцев я не видел смысла моего обучения. Я не знал, что я хочу делать в своей жизни, и не понимал, как колледж поможет мне это осознать. И вот, я простотратил деньги родителей, которые они копили всю жизнь. Поэтому я решил бросить колледж и поверить, что все будет хорошо. Я был поначалу напуган, но, оглядываясь сейчас назад, понимаю, что это было моим лучшим решением за всю жизнь. В ту минуту, когда я бросил колледж, я мог перестать говорить о том, что требуемые уроки мне не интересны, и посещать те, которые казались интересными.

Не все было так романтично. У меня не было комнаты в общаге, поэтому я спал на полу в комнатах друзей, я сдавал бутылки Колы по 5 центов, чтобы купить еду, и ходил за 7 миль через весь город каждый воскресный вечер, чтобы раз в неделю нормально поесть в храме кришнаитов. Мне он нравился. И много из того, с чем я сталкивался, следуя своему любопытству и интуиции, оказалось позже бесценным.

Вот вам пример.

Reed College всегда предлагал лучшие уроки по каллиграфии. По всему кампусу каждый постер, каждая метка были написаны каллиграфическим почерком от руки. Так как я отчислился и не брал обычных уроков, я записался на уроки по каллиграфии. Я узнал о serif и sans serif, о разных отступах между комбинациями букв, о том, что делает прекрасную типографику прекрасной. Она была красивой, историчной, мастерски утонченной до такой степени, что наука этого не смогла бы понять.

Ничто из этого не казалось полезным для моей жизни. Но десять лет спустя, когда мы разрабатывали первый Макинтош, все это пригодилось. И Мак стал первым компьютером с красивой типографикой. Если бы я не записался на тот курс в колледже, у Мaka никогда бы не было несколько гарнитур и пропорциональных шрифтов. Ну а так как Windows просто сдули это с Мaka, скорее всего, у персональных компьютеров вообще бы их не было. Если бы я не отчислился, я бы никогда не записался на тот курс каллиграфии и у компьютеров не было бы такой изумительной типографики, как сейчас.

Конечно, нельзя было соединить все точки воедино тогда, когда я был в колледже. Но через десять лет все стало очень, очень ясно.

Еще раз: вы не можете соединить точки, смотря вперед; вы можете соединить их только оглядываясь в прошлое. Поэтому вам придется довериться тем точкам, которые вы как-нибудь свяжете в будущем. Вам придется на что-то положиться: на свой характер, судьбу, жизнь, карму — что угодно. Такой подход никогда не подводил меня, и он изменил мою жизнь.

Вторая история — о любви и потере...

Мне повезло — я нашел то, что я люблю по жизни делать, довольно рано. Woz и я основали Apple в гараже моих родителей, когда мне было 20. Мы усиленно трудились, и через десять лет Apple выросла из двух человек в гараже до \$2-миллиардной компании с 4000 работников. Мы выпустили наше самое лучшее создание — Макинтош — годом раньше, и мне только-только исполнилось 30. И потом меня уволили. Как вас могут уволить из компании, которую вы основали? Ну, по мере роста Apple мы нанимали талантливых людей, чтобы помогать мне управлять компанией, и в первые пять лет все шло хорошо. Но потом наше видение будущего стало расходиться, и мы в конечном счете поссорились. Совет директоров меня не поддержал. Поэтому в 30 лет я был уволен. Причем публично. То, что было смыслом всей моей взрослой жизни, пропало.

Я не знал, что делать несколько месяцев. Я чувствовал, что я подвел прошлое поколение предпринимателей — что я уронил эстафетную палочку, когда мне ее передавали. Я встречался с David Packard и Bob Noyce и пытался извиниться за то, что натворил. Это было публичным провалом и я даже думал о том, чтобы убежать куда подальше. Но что-то медленно стало проясняться во мне — я все еще любил то, что делал. Ход событий в Apple лишь слегка все изменил. Я был отвергнут, но я любил. И, в конце концов, я решил начать все сначала.

Тогда я этого не понимал, но оказалось, что увольнение с Apple было лучшим, что могло быть произойти со мной. Бремя успешного человека сменилось легкомыслием начинающего, менее уверенного в чем-либо. Я освободился и вошел в один из самых креативных периодов своей жизни.

В течении следующих пяти лет я основал компанию NeXT, другую компанию, названную Pixar и влюбился в удивительную женщину, которая стала моей женой. Pixar создал самый первый компьютерный анимационный фильм, Toy Story, и является теперь самой успешной анимационной студией в мире. В ходе поразительных событий Apple купила NeXT, я вернулся в Apple, и технология, разработанная в NeXT, стала серд-

цем нынешнего возрождения Apple. А Laurene и я стали замечательной семьей.

Я уверен, что ничего из этого не случилось бы, если бы меня не уволили из Apple. Лекарство было горьким, но пациенту оно помогло. Иногда жизнь бьет вас по башке кирпичом. Не теряйте веры. Я убежден: единственное, что помогло мне продолжать, было то, что я любил свое дело. Вам надо найти то, что вы любите. И это так же верно для работы, как и для отношений. Ваша работа заполнит большую часть жизни и единственный способ быть полностью довольным — делать то, что, по-вашему, является великим делом. И единственный способ делать великие дела — любить то, что вы делаете. Если вы еще не нашли своего дела, ищите. Не останавливайтесь. Как это бывает со всеми сердечными делами, вы узнаете, когда найдете. И как любые хорошие отношения, они становятся лучше и лучше с годами. Поэтому ищите, пока не найдете. Не останавливайтесь.

Третья история — про смерть...

Когда мне было 17, я прочитал цитату — что-то вроде этого: «Если вы живете каждый день так, как будто он последний, когда-нибудь вы окажетесь правы». Цитата произвела на меня впечатление и с тех пор, уже 33 года, я смотрю в зеркало каждый день и спрашиваю себя: «Если бы сегодняшний день был последним в моей жизни, захотел ли бы я делать то, что собираюсь сделать сегодня?». И как только ответом было «нет» на протяжении нескольких дней подряд, я понимал, что надо что-то менять.

Память о том, что я скоро умру, — самый важный инструмент, который помогает мне принимать сложные решения в моей жизни. Потому что все остальное — чужое мнение, вся эта гордость, вся эта боязнь смущения или провала — все эти вещи падают пред лицом смерти, оставляя лишь то, что действительно важно. Память о смерти — лучший способ избежать мыслей о том, что у вас есть что терять. Вы уже голый. У вас больше нет причин не идти на зов своего сердца.

Около года назад мне поставили диагноз: рак. Мне пришел снимок в 7:30 утра, и он ясно показывал опухоль в поджелудочной железе. Я даже не знал, что такое — поджелудочная железа. Врачи сказали мне, что этот тип рака неизлечим и что мне осталось жить не больше трех-шести месяцев. Мой доктор посоветовал пойти домой и привести дела в порядок (что у врачей означает — приготовиться к смерти). Это значит попытаться сказать своим детям то, что бы ты сказал за следующие 10 лет.

Это значит убедиться в том, что все благополучно устроено, так, чтобы твоей семье было насколько можно легко. Это значит попрощаться.

Я жил с этим диагнозом весь день. Позже вечером мне сделали биопсию — засунули в горло эндоскоп, пролезли через желудок и кишki, воткнули иголку в поджелудочную железу и взяли несколько клеток из опухоли. Я был под наркозом, но моя жена, которая там была, сказала, что когда врачи посмотрели клетки под микроскопом, они стали кричать, потому что у меня оказалась очень редкая форма рака поджелудочной железы, которую можно вылечить операцией. Мне сделали операцию и теперь со мной все в порядке.

Смерть тогда подошла ко мне ближе всего, и надеюсь, ближе всего за несколько следующих десятков лет. Пережив это, я теперь могу сказать следующее с большей уверенностью, чем тогда, когда смерть была полезной, но чисто выдуманной концепцией.

Никто не хочет умирать. Даже люди, которые хотят попасть на небеса, не хотят умирать. И все равно, смерть — пункт назначения для всех нас. Никто никогда не смог избежать ее. Так и должно быть, потому что Смерть, наверное, самое лучшее изобретение Жизни. Она — причина перемен. Она убирает старое, чтобы открыть дорогу новому. Сейчас новое — это вы, но когда-нибудь (не очень-то и долго осталось) — вы станете старыми, и вас уберут. Простите за такой драматизм, но это правда.

Ваше время ограничено, поэтому не тратьте его на то, чтобы жить чьей-то чужой жизнью. Не попадайте в ловушку догмы, которая говорит жить мыслями других людей. Не позволяйте шуму чужих мнений перебить ваш внутренний голос. И самое важное, имейте храбрость следовать своему сердцу и интуиции. Они каким-то образом уже знают, кем вы хотите стать на самом деле. Все остальное вторично.

Когда я был молод, я прочитал удивительную публикацию в *The Whole Earth Catalog* («Каталог всей Земли»), которая была одной из библий моего поколения. Ее написал парень по имени Stewart Brand, живущий тут недалеко, в Menlo Park. Это было в конце 60-х, до персональных компьютеров и настольных издательств, поэтому она была сделана с помощью пишущих машинок, ножниц и полароидов. Что-то вроде Google в бумажной форме, 35 лет до Google. Публикация была идеалистической и переполненной большими идеями.

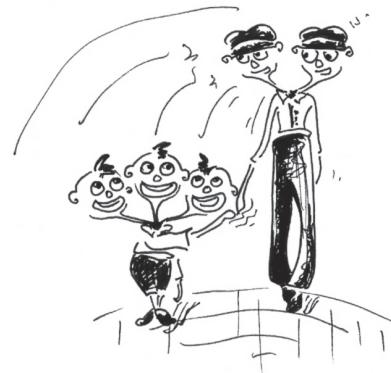
Stewart и его команда сделали несколько выпусков *The Whole Earth Catalog* и, в конце концов, издали финальный номер. Это было в середине 70-х, и я был вашего возраста. На последней странице обложки

была фотография дороги ранним утром, типа той, на которой вы, может быть, ловили машины, если любили приключения. Под ней были такие слова: «Оставайтесь голодными. Оставайтесь безрассудными». Это было их прощальное послание. Оставайтесь голодными. Оставайтесь безрассудными. И я всегда желал себе этого. И теперь, когда вы заканчиваете институт и начинаете жить заново, я желаю этого вам.

Оставайтесь голодными. Оставайтесь безрассудными.

Всем большое спасибо.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4. Форматы дебатов



Больше дебатов хороших и разных!

Как уже неоднократно упоминалось на протяжении всей книги, американские парламентские дебаты не являются единственным существующим дебатским форматом. Так, школьники, как правило, играют в дебаты Карла Поппера, в то время как студенты избирают американские или британские парламентские дебаты, либо экзотические и значительно менее популярные форматы.

В этом приложении мы вкратце опишем самые распространенные дебатские форматы. Если они вас заинтересуют, то рекомендуем вам зайти на веб-страницу НГОО «ДемКлуб» — www.debater.ru^{*}, а также другие сайты, указанные в разделе «Литература».

Там вы сможете найти подробные описания форматов, советы бывальных игроков и много других любопытных вещей. Дерзайте!

Парламентские дебаты (американский формат)

Именно о них рассказывается в данном пособии. Надеемся, оно вам понравилось.

* Данное приложение составлено при использовании материалов с этого сайта.

Парламентские дебаты (британский формат)

Парламентские дебаты в британском формате представляют собой модель парламента. В дебатах одновременно участвуют 4 команды: 2 — за «Правительство» и 2 — за «Оппозицию». Каждая команда состоит из двух человек (премьер-министр и член «Правительства» или, соответственно, лидер «Оппозиции» и член «Оппозиции»). Победу в таких дебатах одерживает команда, а не сторона. Однако, дебаты в британском формате не распадаются на пару дебатов между двумя командами.

Открывающее «Правительство» (ОП) обязано дать интерпретацию темы. Интерпретация должна четко объяснять позицию «Правительства»; соответствовать теме; не содержать специальных знаний; быть дебатируемой.

После представления интерпретации (законопроекта) «Правительство» предлагает кейс, который должен подтверждать доказываемый командой тезис. Иногда имеет смысл в особом порядке определить некоторые понятия.

Задачей второго спикера «Правительства» является восстановление собственного кейса и расширение аргументации. В конце речи рекомендуется еще раз подчеркнуть основные моменты игры.

Главной обязанностью Открывающей «Оппозиции» (ОО) является опровержение интерпретации «Правительства». Если «Оппозиция» считает, что интерпретация «Правительства» не удовлетворяет изложенным выше критериям, она вправе ввести свою. Вместе с тем, этот шаг достаточно рискован.

На долю Закрывающего «Правительства» (ЗП) выпадает самая сложная, но вместе с тем и наиболее интересная задача в игре. Лидер второго «Правительства» должен внести видоизменения в кейс первого Правительства, которые могут носить следующий характер:

- расширение кейса;
- сужение кейса;
- введение новых аргументов, аспектов;
- структурирование кейса;
- изменение аргументации с учетом критики;
- модификация кейса с учетом критики.

Лидеру ЗП категорически запрещается каким-либо образом противоречить позиции ОП; если же подобное случается, этот факт является достаточным для присуждения ЗП поражения (IV место) вне зависимости от спикерских баллов.

Таким образом, выигрышным для ЗП будет введение новой интерпретации, которая в значительной мере перекликается с тем, что было сказано первым «Правительством», но выгодно отличается какими-либо деталями.

Обязанности Закрывающей «Оппозиции» (ЗО) во многом схожи с задачами первой. Опровергаться должен в основном кейс второго «Правительства».

Заключительные речи «Правительства» и «Оппозиции» строятся без введения новых аргументов, они призваны подвести итог всем дебатам.

Дебаты Линкольна – Дугласа

Этот тип был смоделирован по принципу знаменитых дебатов между Авраамом Линкольном и Стивеном Дугласом. Участники концентрируют внимание на ценностях, противопоставление которых присутствует в теме.

Например:

- кнут лучше пряника;
- честь дороже денег;
- капитализм лучше социализма.

Участники дебатов спорят по поводу основополагающих принципов «за» или «против», то есть они не обсуждают практическую сторону своей позиции.

Например, спикер, выступающий за то, что «Правительство» должно заботиться о нуждах бедных, не должен доказывать эффективность тех или иных «Правительственных» программ. Его цель — доказать, что «Правительство» должно создавать те или иные программы.

В целом, дебаты Линкольна – Дугласа основываются на «идеях, ценностях и духе», от которых зависят политические, экономические, социальные, моральные и эстетические позиции, которых мы придерживаемся.

Дебаты можно проводить как между командами (по аналогии с парламентскими дебатами), так и в дуэльном формате.

Политические дебаты

На политических дебатах рассматривается практическое применение конкретной позиции.

Примеры:

- Правительство должно запретить всю рекламу табака.
- Иммиграция должна быть решительно сокращена.
- Стабилизационный фонд необходимо упразднить.

Отстаивающая данную тему сторона («Правительство») предлагает особый план для достижения цели, указанной в теме и доказывает, что этот план является наиболее эффективным. Таким образом, в политических дебатах спор ведется преимущественно по законопроектам, ценности уходят на второй план.

Важное отличие: если доказательства в дебатах Линкольна – Дугласа носят философский и литературный характер, то в политических дебатах они основаны на фактах, а также практических и статистических данных.

Дебаты Карла Поппера

Дебаты Карла Поппера представляет собой комбинацию двух форматов: Линкольна – Дугласа и политических. Этот тип дебатов предназначен для развития навыков работы в команде и ориентирован в первую очередь на учеников старших школ. Одна сторона («Утверждение», 3 человека) отстаивает какую-либо позицию, другая («Отрицание», 3 человека) должна ее оспаривать.

Таким образом, единственная возможная стратегия в дебатах Карла Поппера — «тотальное отрицание».

В отличие от парламентских дебатов, в дебатах Карла Поппера спикеры имеют возможность взять время на подготовку между выступлениями.

Следует также отметить продолжительные (до 2 минут) раунды вопросов, следующие после каждой презентационной или конструктивной речи, когда определенный спикер одной команды «допрашивает» только что завершившего свое выступления спикера другой команды.

Высокая степень структурированности и строгая система оценки выступлений направлены на формирование у школьников навыков регламентированного спора.

Зачастую попперовский формат является базовым, первым шагом к освоению программы «Дебаты», и большинство выдающихся дебатеров начинали свой путь именно с него.

Программа дебатов Карла Поппера развивает умения рассуждать и критически мыслить, обсуждать проблемы, анализировать их с разных точек зрения, разрабатывать возможные варианты решения проблем.

Модель Организации Объединенных Наций (ООН)

Модель ООН — это формат дебатов, основанный на процедуре заседания Организации Объединенных Наций. Команды-участницы пред-

ставляют определенные государства и отстаивают определенный политический курс своей страны на всех этапах лоббирования и самих дебатов.

Модель ООН предусматривает обсуждение, а затем и лоббирование командами своих резолюций, предлагающих пути решения различных актуальных проблем (гражданские войны, долги стран третьего мира, глобальное потепление, защита памятников культуры, права человека и даже пути структурных реформ ООН).

В конце игры проводится голосование по резолюциям («за», «против», «воздержался»).

Участвуя в дебатах по модели ООН, вы должны:

- исследовать политический курс «своей» страны, исходя из которого вы произносите вступительную речь на церемонии открытия и в дальнейшем отстаиваете интересы и политику «своей» страны;
- составить проект резолюции ООН. Резолюция — это реальное предложение по разрешению той или иной ситуации. Она состоит из двух частей: преамбулы и мотивировок решения;

Преамбула — изложение принципов и ценностей, которых вы придерживаетесь — это исходный пункт, объясняющий, почему вы настаиваете на принятии данной резолюции.

Мотивировки решения — это то, что в других форматах называется доводами или аргументами.

- найти поддержку вашей резолюции. Вы должны найти другие страны, которые поддержат вашу резолюцию, иначе ее даже не станут обсуждать.

Не имеет принципиального значения, кто предложил резолюцию, а кто ее просто поддержал — в любом случае, вы должны представить политический курс «своего» «Правительства», принимать резолюции, соответствующие ему, и отвергать те, которые противоречат ему.

Процесс, в ходе которого вы ищете союзников, поддерживающих вашу резолюцию, называется *лоббированием*. Во время лоббирования можно изменить (внести в нее поправки, которые позволят вам привлечь на свою сторону больше стран) или даже объединить резолюции, но все время необходимо помнить, что резолюция, которую вы собираетесь представить, не должна противоречить политическому курсу вашего «Правительства». Вы можете поддержать более чем одну резолюцию, или не поддерживать ни одну из предложенных.

Хорошей резолюцией является та, вокруг которой объединились многие страны, согласившиеся по основным путям решения той или иной проблемы.

Открытые дебаты

Данный формат хорошо подходит для ток-шоу и других дискуссий, ориентированных на привлечение большого количества людей к обсуждению какой-либо актуальной (общественной, политической, экономической и т. п.) проблемы.

В дебатах принимают участие три человека, ведущий, эксперты и зрители. Дискуссия проходит по схеме «тезис – антитезис – синтез». Первые два игрока спорят на заданную тему. Их задача состоит в том, чтобы раскрыть тему с противоположных точек зрения, дать импульс обсуждению. Далее к обсуждению подключаются зрители и эксперты (см. схему игры).

Третий спикер проводит общий анализ дебатов и обсуждения, не обозначая при этом своей позиции. Его цель — напомнить аудитории обо всем, что было сказано, помочь им сформировать свою позицию по данному вопросу и поддержать того или иного оратора.

Схема игры:

- Вступительное слово ведущего: зачем, что и как здесь будет происходить — 5 мин.
- Речь первого спикера: тема, ее актуальность, цель или ценность, аргументы, поддержки, механизм решения проблемы — 9 мин.
- Речь второго спикера: опровержение по существу, нужно высказать отношение к цели или ценности, аргументам, механизму, поддержкам, раскрыть свое видение ситуации — 10 мин.
- Вопросы из зала (по поднятой руке, эксперты не задают вопросов) — 10 мин.
- Речи из зала (поровну за каждую сторону и не более 3-х человек) — 20 мин.
- Выступления экспертов (не более 3-х человек) — 20 мин.
- Вопросы экспертам — 10–15 мин.
- Заключительная речь: восстановление доказательства обеих сторон, сопоставление их с мнениями экспертов и зала — 7–8 мин.

Русский формат

Данный формат был предложен Тульским клубом Парламентских дебатов в 2001 году.

Регламент

В обсуждении принимают участие три команды («Правительство», «Центр» и «Оппозиция»), по два человека в каждой.

Роли и задачи ораторов:

- ПМ — внести законопроект на рассмотрение Палаты, определить его основные, ключевые моменты; убедить Палату в необходимости принятия законопроекта;
- ЛО — убедить Палату в неприемлемости законопроекта; отвергнуть все аргументы «Правительства»; выдвинуть свои контраргументы;
- ЧП — восстановить аргументы ПМ; опровергнуть все контраргументы; (возможно) ввести новые аргументы;
- ЧО — разрушить защиту «Правительства»; восстановить свою контраргументацию; (возможно) ввести новые контраргументы;
- ЧЦ — определить основные моменты столкновения мнений; синтезировать аргументы и контраргументы; сформулировать вопросы к обеим командам, определив основные, на его взгляд, спорные, не до конца раскрытия, необоснованные аргументы и позиции сторон;
- ЛО, ПМ — убедить Палату, что победила именно его команда, внеся коррективы в позицию своей команды с учетом замечаний ЧЦ;
- ЛЦ — объединив аргументы противоположных команд, вывести обсуждение на новый логический уровень; внести альтернативный законопроект, являющийся модификацией плана «Правительства» с учетом замечаний, поступивших от «Оппозиции» и ЧЦ; выдвинуть аргументы в его поддержку, исходя из аргументации «Правительства» и «Оппозиции» плюс описать механизмы воплощения законопроекта.

Судейство

Судейство ведется по принципам судейства американских парламентских дебатов. Однако, в данном случае задача судьи осложняется наличием третьей команды и необходимостью оценки ее работы.

В выступлениях членов команды «Центра» судьи в обращают внимание в первую очередь на умение критически оценить позиции «Правительства» и «Оппозиции», логичность и стройность аргументации, а также качество законопроекта, предложенного «Центром».

Менеджер-формат

Данный формат разработан для (будущих) топ-менеджеров и менеджеров среднего звена, студентов и аспирантов, проходящих обучение по

экономическим специальностям, а также преподавателей высших учебных заведений.

Обучение людей менеджер-формату способствует становлению членов нового гражданского открытого общества: толерантных и мобильных, критически воспринимающих происходящее, видящих перспективы и использующих доступные возможности.

Плюсы менеджер-формата:

- развитие критического мышления;
- принятие эффективных управленческих решений;
- формирование кейс-проекта;
- способность разрабатывать миссию, ставить цели, анализировать;
- толерантность;
- навыки формирования и отстаивания своей точки зрения;
- ораторское мастерство и умение вести диалог;
- умение аргументированно отстаивать свою позицию;
- командный дух и лидерские качества;
- навыки работы в команде.

Цель данного формата: научить менеджеров принимать эффективные управленческие решения, отстаивать свою позицию, подходить к решению проблем комплексно, создавать команду и использовать ее ресурс.

Описание

Менеджер-формат в некотором роде сходен с политическими дебатами, только спор ведется не по поводу механизма реализации законопроекта, предложенного командой утверждения, а по поводу кейса, предложенного командой «Утверждения», для решения поставленной задачи (задается любая экономическая проблема, для решения которой необходимо разработать кейс (проект) решения).

В дебатах участвуют две команды:

Команда «Утверждения»

Управляющий директор

Исполнительный директор

Финансовый директор

Директор по маркетингу

Команда «Отрицания»

Управляющий директор

Исполнительный директор

Финансовый директор

Директор по маркетингу

Заявляется экономическая проблема. Командам необходимо разработать и презентовать кейсы по заданной проблеме и представить механизм его реализации. Одна команда презентует свое кейс, а другая опровергает его и предлагает свой кейс для решения заявленной проблемы. Обсуждение ведется в соответствии с регламентом.

Основные отличия от парламентских дебатов состоят в том, что в данном формате детально рассматриваются финансовые и маркетинговые аспекты проекта. Также существуют специальные раунды вопросов, когда все члены одной команды могут «допросить» только что выступившего члена команды оппонентов.

Как правило, темы в менеджер-формате выбираются в соответствии с текущими интересами/проблемами конкретной компании (как захватить 30 % рынка, как в следующем году добиться прироста прибыли на 25 % по сравнению с текущим годом, следует ли провести IPO сейчас), так и более общими (как использовать ресурсы Сибири наиболее эффективным образом, на каких условиях можно сдать часть российского леса в аренду Китаю, как сделать ПТУ популярными).

Важно, чтобы тема подразумевала обсуждение некоторой экономической проблемы, для решения которой потребуются совместные усилия всех специалистов, присутствующих в командах.

Научные дебаты

Как следует из названия, в данном формате спор ведется по каким-либо научным проблемам, теориям, фактам.

Например:

- Спать более 8 часов в сутки вредно.
- Материя первична, сознание вторично.
- К 2030 году человечество перестанет существовать.

Участники узнают тему игры примерно за неделю до ее начала. В каждой команде по 2 основных спикера плюс ассистент (научный руководитель), который помогает им подбирать информацию и разрабатывать кейс, но в самих дебатах участия не принимает.

В этом формате упор делается не сколько на соревновательный аспект (победа той или иной команды), сколько на образовательный (участники глубоко вникают в тему по ходу подготовки и делятся своими познаниями со зрителями).

Любопытно, что научные дебаты предусматривают раунды вопросов, когда члены одной команды могут задать вопросам своим оппонентам, а те могут выбрать, кто из напарников будет отвечать.

Судебные дебаты

Судебные дебаты представляют из себя довольно точную имитацию слушания дела в суде. Одна команда представляет «Защиту» (адвокат, подсудимый, свидетели «Защиты»), другая — «Обвинение» (прокурор, истец, свидетели «Обвинения»). По окончании игры судья (или присяжные заседатели) принимает решение о том, признать ли подсудимого виновным (победа «Обвинения»), либо оправдать (победа «Защиты»).

Формат представляет особый интерес для студентов, обучающихся на юридических факультетах, даря им дополнительную возможность по-практиковаться.

Фан-дебаты

Как вы уже наверняка догадались, это забавные и неформальные варианты дебатов, в которые молодежь любит играть в свободное от серьезных турниров время: *пьяные дебаты, флирт-дебаты, эстетик-дебаты, «черные» дебаты** и т. д.

Названия достаточно красноречивы, чтобы примерно представить, как они проводятся.

Интернет-дебаты

Дебаты по переписке (е-мэйл), по ICQ, аудиодебаты (речи записываются на диктофон) или проводимые при использовании специальных программ. Разумеется, в данном формате значимость формы подачи сводится практически к нулю, в то время как содержание становится главным и единственным действующим лицом. Исключением являются видеодебаты, максимально приближенные к реальным.

Интернет-дебаты чрезвычайно полезны для дебатеров низкой/средней квалификации, так как они развивают у участников навыки разработки кейса, помогают им освоить регламент и позволяют получить исчерпывающие комментарии от судей по окончании дискуссии. Более того, они дают отличную возможность поупражняться в изложении своих мыслей на бумаге — умению, которое пригодится любому цивилизованному человеку.

ПРИЛОЖЕНИЕ 5. Путь спикера



Фанатом можешь ты не быть, но дебатером быть обязан.

Тест: А ВЫ ФАНАТ ДЕБАТОВ?

Вашему вниманию предлагается небольшой опросник, который позволит понять, насколько глубоко вы погрязли в дебатах:

1. **Личный вклад.** Сколько раз вы становились лучшим спикером? Начислите себе по 1 баллу за каждый диплом, но не более 10.
2. **Работа в команде.** Насколько успешно вы выступали в соревнованиях? Считаем баллы по следующей шкале: выход в полуфинал = 1/4 балла, выход в финал = 1/2 балла, победа в турнире = 1 балл. Округляем (в меньшую сторону) до целого числа, начисляем себе соответствующие очки, но не более 10.
3. **Тьюторская/тренерская практика.** Выберите тот вариант ответа, который принесет вам наибольшее количество баллов:
 - провел хотя бы 1 тренинг — 1 балл;
 - провел не менее 10 тренингов — 3 балла;
 - имею стаж тьюторской/тренерской деятельности не менее года — 5 баллов;

* В них разрешены нецензурные выражения.

- имею сертификат тьютора/тренера IDEA или тренерский стаж не менее 3 лет — 10 баллов.
- 4. Судейская практика.** Выберите тот вариант ответа, который принесет вам наибольшее количество баллов:
- судил хотя бы одну игру — 1 балл;
 - судил финальные игры — 2 балла;
 - имею стаж судейства не менее трех лет — 3 балла;
 - был главным судьей турнира и соответствую требованиям из предыдущих пунктов — 5 баллов;
 - имею сертификат судьи IDEA — 10 баллов.
- 5. Организационная деятельность.** Выберите тот вариант ответа, который принесет вам наибольшее количество баллов:
- участвовал в организации турнира — 1 балл;
 - являлся главой оргкомитета — 3 балла;
 - входил в топ-10 организаторов и/или дебатских управленцев города (вопрос для жителей мегаполисов) — 5 баллов;
 - возглавлял(я) дебатский клуб — 10 баллов.
- 6. Исследовательская деятельность.** Выберите тот вариант ответа, который принесет вам наибольшее количество баллов:
- написал хотя бы одну серьезную* статью по дебатам — 1 балл;
 - написал не менее трех серьезных статей по дебатам (или гайд) — 3 балла;
 - имею сертификат Эксперта программы «Дебаты» российской категории — 5 баллов;
 - написал не менее одной монографии по дебатам — 10 баллов.
- 7. Знание знаменитостей.** Добавьте себе по баллу за каждого знакомого** вам человека из нижеприведенного списка (всего 10 человек):
- Анищик Олег;
 - Бабайцева Любовь;
 - Гринбаум Алексей;

* Степень серьезности вам придется оценить самостоятельно.

** У каждого человека свои представления о том, кто такой «знакомый». Минимальное требование — вы должны представлять, кто этот человек. Дальнейшее на ваше усмотрение.

- Дубровина Галина;
- Заливако Александр;
- Калинкина Елена;
- Лопатин Максим;
- Парамонов Максим;
- Пономарев Константин;
- Степанцова Евгения.

8. Досуг. Выберите тот вариант ответа, который принесет вам наибольшее количество баллов:

- не занимаюсь дебатами на досуге — 1 балл;
- общаюсь с дебатерами и вне дебатских мероприятий — 3 балла;
- участвую в дебатских тусовках, корпоративных вечеринках и т. д. — 5 баллов;
- иногда мне кажется, что все мои друзья — дебатеры! — 10 баллов.

9. Дебатский стаж. Начислите себе количество баллов, соответствующее тому, сколько полных лет вы занимаетесь дебатами, но не более 10.

10. Универсализм. Начислите себе количество баллов, соответствующее тому, сколькими форматами дебатов вы владеете (участвовали, судили и т. д.), не более 10.

Настало время подсчитать очки! Вы должны были набрать сумму от 0 до 100.

0–10: видимо, вы только что заинтересовались дебатами и приступили к чтению книги с конца.

11–20: начальная стадия фанатизма.

21–30: дебаты стали вашим хобби.

31–40: вы понимаете, что дебаты — это всерьез и надолго!

41–50: уровень опытного дебатера.

51–60: фанат дебатов.

61–70: профессионал.

71–80: уровень гуру.

81–90: алло, мы ищем таланты! Пожалуйста, напишите автору о себе на peter@debater.ru!

91–100: а у вас точно хорошо с арифметикой?

Суровая правда жизни

В данном разделе описывается типичная карьера талантливого дебатера. Читаем и узнаем себя.

Начало

- Вы приходите на презентационную игру, восторг, «хочу выступать как они»*.
- Занятия в дебатском клубе.
- Знакомство с дебатской тусовкой.
- Поиск напарника.
- Выбор своей роли и места в команде.
- Участие в турнирах и их организация.
- Разочарование в дебатах № 1.

Первые успехи

- Диплом лучшего спикера, первый кубок.
- Услышав вашу фамилию, люди задаются вопросом: «Who is Mr. X?». Кто-то даже знает ответ.
- Теперь вы сами проводите презентации.
- Вам доверяют судейство игр.
- Работа над собственным дебатским стилем.
- Появление фанатов.
- Коллеги по дебатам становятся вашими друзьями.
- Проба сил в других форматах.
- Вера в «грубую силу слова»: если человек вас не может обыграть в дебатах, то его и слушать незачем.
- Разочарование в дебатах № 2.

«Медные трубы»

- Выиграв местные соревнования, вы принимаетесь за выездные.
- Кубки сами прыгают к вам в руки, вы постоянно в форме.
- Люди готовы у вас учиться, вы регулярно проводите тренинги.
- Вы автоматически попадаете в фавориты любого турнира.
- Появление собственного стиля, подача в 27 баллов.

* Или: «Не хочу выступать как они», но на этом этапе, как правило, дебатская карьера заканчивается.

- Если вы проигрываете, то часто списываете это на некомпетентность судей, ведь они хуже понимают дебаты, чем вы.
- Разочарование в дебатах № 3.

«Бронзовение»

- Люди воспринимают вас как живого классика.
- «You can visit any city & get respect in the street»*.
- Все в курсе, что вы блестящий спикер, но многие уже не помнят (или вообще не видели) ваших выступлений.
- Вам заглядывают в рот и ссылаются на вас в качестве авторитета.
- Присвоение статуса Эксперта программы «Дебаты».
- Вам кажется, что люди вокруг совершенно не разбираются в дебатах. Вам постоянно приходится поучать, разъяснять. Тон становится менторским, покровительственным.
- Вы игнорируете последние дебатские тренды, считая их «еретическими» нововведениями некомпетентной молодежи.
- Разочарование в дебатах № 4.

Конец

- Никто, кроме нескольких ваших друзей-мастодонтов не помнит, как вы играли.
- Ваша трактовка правил настолько отличается от общепринятой, что вас начинают считать эксцентричным, самобытным, оригиналом и т. д.
- Молодые дебатеры уровня мастера перестают считаться с вами, ибо не верят, что вы их в чем-то превосходите.
- Вы чувствуете, что мотивация уже не та, не хватает энергии, а молодежь превосходит вас в игровом плане.
- Вас все больше приглашают на турнир не в качестве главного судьи, а как почетного гостя.
- Дебаты разочаровываются в вас.

Десять заповедей лучшего спикера:

1. Будьте критичны по отношению к оппонентам и **БЕСПОЩАДНЫ** к себе. Составьте (мысленно или физически) картотеку на потенциальных

* Популярное среди рэперов выражение. Имеется в виду, что куда бы вы ни приехали, вас всюду знают и уважают.

конкурентов, анализируйте их слабые и сильные стороны до, во время и после турниров. Уделяйте особое внимание вашим собственным перформансам! Особенно когда все идет хорошо и есть соблазн ничего не делать. Помните, что если вы вовремя не «залатаете дыры», то ими воспользуются конкуренты для того, чтобы обойти вас.

2. Побеждает и проигрывает КОМАНДА. Есть три способа повышения силы вашего дуэта:

- научиться лучше выступать самому;
- помочь напарнику усилиться;
- повысить вашу сыгранность и взаимопонимание.

Чересчур увлекаясь самосовершенствованием, не забывайте и о партнере, ведь успех команды состоит из двух слагаемых: вашего выступления и его. Также нельзя недооценивать третий вариант — вы с напарником должны понимать друг друга с полуслова. Досконально изучите вашего коллегу по команде, узнайте его лучше его самого. Предлагайте свою помощь, делитесь советами, ведь со стороны виднее. Поощряйте подобные действия и с его стороны.

3. Создайте вокруг себя завесу из дыма. «Не обнажайтесь» перед общественностью, храните свои дебатские секреты и «фишки» (хотя бы их часть), иначе вас легко изучат и превзойдут. Чемпионы мира по игре в покер жалуются, что молодые игроки досконально проштудировали их манеру, начитавшись книжек и насмотревшись видео с турниров. Теперь все знают, как выглядят великие во время блефа, как разыгрывают те или иные комбинации и т. д. Топовые гроссмейстеры страдают от того, что конкуренты выучили все их партии наизусть и приблизительно представляют, что можно от них ждать. Ситуация в дебатах аналогична: делитесь опытом, но не раскрывайтесь полностью. Даже если вы тренируете подопечных или пишете книги.

4. Шифруйтесь. Только вы и ваш коллега по команде должны иметь объективное представление о вашей форме. Используйте мощь слухов. Например, когда вы находитесь на пике, можно намеренно распространять информацию о вашей неподготовленности и отсутствии практики. Если же вы слабы, опирайтесь на куль личности — пусть конкуренты заранее трепещут от одной мысли, что им придется выйти против таких грандов, как вы. Примечание: решайте сами, насколько этот совет соответствует вашим принципам. Я не следую ему, ибо являюсь мастером «светлой» стороны. Увы, тем самым понижая свои шансы на успех.

5. Экспериментируйте. Даже если все идет хорошо. Keep evolving.* Не позволяйте себе «бронзоветь». Знайте, что вы ничего не знаете. Как говорил Каспаров, «чтобы выжить, надо развиваться». Любая мелочь может оказаться решающей. Меняйте свой дебатский стиль, имидж, пробуйте новые стратегии и тактики. Берите пример с Мадонны — чтобы постоянно быть наверху, надо меняться и удивлять всех.

6. Будьте открытыми для критики. Прислушивайтесь к судьям и оппонентам, своему напарнику. Не воспринимайте их слова буквально, но тщательно анализируйте и делайте выводы. Обращайте внимание даже на высказывания хейтеров, то есть людей, готовых поливать вас грязью по поводу и без. Доверьтесь Ральфу Эмерсону: «Не дай бог мне когда-нибудь впасть в ошибку, приняв справедливую критику за пустые придирики». В случае поражения не давайте неудачам выбить вас из седла. Следуйте собственному пути, верьте в себя, оставайтесь заряженными на победу.

7. Сформулируйте свою задачу на турнир. Вы должны четко понимать, какова ваша цель. Критично чувствовать разницу между «пикником» — турниром, во время которого вы планируете пообщаться с друзьями, отдохнуть, заняться осмотром местных достопримечательностей и серьезным соревнованием, где вам необходимо стать лучшим спикером, выиграть кубок и т. п. В первом случае допустимо получать удовольствие от процесса, меньше времени уделять подготовке, выступать на соревнованиях с новым партнером. Во втором случае вы и ваш постоянный напарник должны быть заточены на успех и обязаны подойти к испытаниям во всеоружии.

8. Не теряйте лицо. Помните, что вы — часть дебатской истории. Вы же не хотите, чтобы о вас вспоминали не как о достойном спикере, а как о человеке, который напился перед финалом, выругался матом во время выступления или устроил драку с судьей? Будьте готовы к тому, что ваши оппоненты или судьи могут начать вести себя неадекватно. Не поддавайтесь на провокации и не выступайте в роли инициатора конфликта сами.

9. Стремитесь к гармонии. Возьмите «отпуск» от дебатов, займитесь чем-нибудь еще. Это позволит вам стать более разносторонне развитым, «подзарядить батарейки» и избежать синдрома зашоренного взгляда. Не теряйте природное любопытство, присущее любому ребенку. Если все ваши друзья — дебатеры, и даже шутки отдают привкусом дебатов,

* Развивайтесь (англ.).

то вам явно пора отдохнуть. Как это ни парадоксально, занимаясь иными хобби, вы можете стать сильнее и в дебатском плане. Проверьте сами, если не верите мне!

10. Оставайтесь в игре. Как говорил Дойл Брансон, один из величайших игроков в покер, перемещающийся при помощи костыля, но способный и в возрасте 75 лет часами напролет предаваться любимому занятию: «We don't stop playing because we're getting old. We're getting old because we stop playing»*. Главное, ребята, сердцем не стареть! Все время ставьте перед собой новые цели, не бойтесь ни молодежи, ни черта, ни даже самих себя.

Удачи вам на этом нелегком пути!

ПРИЛОЖЕНИЕ 6. Дуэль



Они сошлись: вода и камень,
стихи и проза, лед и пламень...

А. С. Пушкин, «Евгений Онегин»

Вашему вниманию предлагается поединок между Аркадием Шелудковым («Правительство», Новосибирск) и Иваном Безденежных («Оппозиция», Москва*), проходивший по переписке** в сентябре 2007 года в рамках первого неофициального дебатского баттла ЖЖ-комьюнити ru_debates.***

Маститые спикеры полемизировали на достаточно высоком, но не заоблачном уровне. Тем самым, данная игра является репрезентативным примером дебатов между опытными игроками.

Премьер-министр: презентационная речь

Уважаемые дамы и господа!

Коллеги!

* Справедливости ради отметим, что оба спикера являются выпускниками НГОО «ДемКлуб», а судейство поединка осуществлялось П. Ждановым.

** Именно поэтому словесная дуэль велась в режиме one-on-one, а не команда vs команда.

*** http://community.livejournal.com/ru_debates.

* Старея, мы не перестаем играть. Мы стареем, когда прекращаем играть (англ.).

Вас приветствует команда «Правительства» в лице меня, Аркадия Шелудкова.

Сегодня я буду отстаивать необходимость введения некоторых элементов цензуры в нашей стране.

Я прекрасно отдаю себе отчет в том, что позиция «Правительства» заведомо находится на грани российского правового поля. Статьей 3 Закона «О средствах массовой информации» (далее — Закон «О СМИ») утверждена недопустимость цензуры в СМИ: «Цензура массовой информации, то есть требование от редакции средства массовой информации со стороны должностных лиц, государственных органов, организаций, учреждений или общественных объединений предварительно согласовывать сообщения и материалы (кроме случаев, когда должностное лицо является автором или интервьюируемым), а равно наложение запрета на распространение сообщений и материалов, их отдельных частей, — не допускается».

Данное в Законе определение касается лишь одного из видов цензуры — так называемой предварительной цензуры. Карательная же цензура подразумевает преследование СМИ по факту публикации информации.

Между тем, Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации» (далее — закон «Об информации») закладывает правовые основания для того, что в былье времена называлось цензурой. Я буду употреблять термин «цензура» как раз в качестве такого, условного, понятия.

Цензура — это противодействие преступному обнародованию информации, то есть таким действиям по публикации (выпуску в эфир) информации, которые заведомо представляют угрозу общественной и государственной безопасности.

Пример таких действий привести нетрудно. После того, как бульварная газета «Твой День» раскрыла имена подозреваемых в убийстве Анны Политковской, работа следствия значительно осложнилась. «Теперь еще не арестованным подозреваемым гораздо легче скрыться», — объяснил в программе «Время» (ГТРК, 02.08.2007) руководитель следствия по делу Юрий Чайка.

Подозреваемые представляют общественную угрозу. Обнародование их имен способствует их сокрытию. Таким образом, действия газеты «Твой День» создали угрозу общественной безопасности.

Противодействие подобного рода «утечкам» и есть то, что поддерживает «Правительство». Позволим для краткости называть это цензурой.

Кроме того, оговорюсь, что речь идет не о передаче информации третьим лицам (это регулируется Федеральным законом «Об информации»), а именно об обнародовании информации.

Итак, цензура может быть предварительной (то есть препятствовать обнародованию информации) и карательной (то есть наказывать за обнародование информации). Механизмы преследования за обнародование информации достаточно полно определены в российском законодательстве. Поэтому на них мы останавливаться не будем. Поговорим о механизмах пресечения обнародования информации.

На сегодня из таких механизмов известны следующие:

- лицензирование СМИ — государство вправе выдавать и отзывать лицензии на вещание или выпуск печатной продукции;
- наложение на информацию грифа секретности или определенного статуса конфиденциальности;
- проверки и следственные мероприятия в редакциях СМИ, которые затрудняют их работу.

Это легальные механизмы препятствования работе СМИ. Цензурой официально они не являются. Все прочие механизмы нельзя с чистой совестью отнести к легальным. Хотя они и практикуются.

Легальные механизмы отличаются характерной чертой: они работают как запретительные, а основания для запрета черпают из правовой базы. Их недостаток — в крайней медлительности и зачастую в правовой сомнительности. (Нелегальные механизмы цензурирования, напомню, мы не обсуждаем.) Цели общественной и государственной безопасности они целиком не обеспечивают. Поэтому «Правительство» выдвигает дополнительные методы противодействия преступному обнародованию информации.

Главным элементом системы дополнительной цензуры станет Комиссия по общественной безопасности. Эта Комиссия целиком формируется из представителей СМИ на общественных началах. Ее цель — согласовывать интересы государства и журналистского сообщества. В состав Комиссии не могут входить представители органов власти, безопасности и т. п., а также тех СМИ, в составе учредителей которых значатся органы государственной власти или местного самоуправления.

Комиссия самостоятельно определяет, что она понимает под общественной безопасностью и общественной опасностью, и отражает это в Уставе. Иные нюансы работы Комиссии члены Комиссии определяют самостоятельно.

Органы власти и органы безопасности имеют право вносить в повестку Комиссии вопросы с обычным и экстренным уровнем приоритетности. Дополнительные нюансы можно обсуждать по мере разработки законопроекта.

Суть отношений Комиссии с государством сводится к контракту, который заключает Комиссия. В случае следования своим обязательствам (регулярного рассмотрения экстренных вопросов, соблюдение обязательств и т. д.) члены Комиссии получают определенные льготы (налоговые, статусные, приоритеты при рассмотрении лицензий и т. д. — это может обсуждаться). В случае нарушения обязательств, члены Комиссии несут ответственность (конкретная ответственность может обсуждаться).

Вот как может выглядеть конкретная процедура работы Комиссии на примере событий Беслана. С момента объявления ЧП в Комиссию поступает экстренный вопрос: рассмотреть действия СМИ по освещению событий в Беслане. Комиссия самостоятельно объявляет, что СМИ будут или не будут делать, исходя из соображений безопасности. Далее Комиссия несет ответственность за соблюдение своих обязательств. Конкретные механизмы могут быть разными, но, скорее всего, все материалы, выходящие в свет, будут так или иначе проходить через Комиссию.

Таким образом, государство будет точно знать, чего ожидать от СМИ и как ему действовать по отношению к СМИ. В свою очередь, СМИ будут уверены, что их интересы согласованы с интересами государства.

На первый взгляд, этот механизм имеет все признаки цензуры. Более того, самой «лютой» разновидности цензуры — предварительной. На деле же мы наблюдаем вполне работоспособный механизм, не только не ограничивающий, но даже стимулирующий свободу слова и учитывающий интересы общественной и государственной безопасности.

Спасибо за внимание!

Лидер «Оппозиции»: презентационная речь

Уважаемые дамы и господа!

Друзья!

Команда «Оппозиции» в лице меня, Ивана Безденежных, выражает свое почтение и просит прощения за задержку с ответом.

В своей краткой речи я постараюсь объяснить вам, что предложенный главой «Правительства» механизм цензуры находится не просто (цитата): «на грани российского правового поля», но вообще за гранью. За гранью правового поля. За гранью, простите за откровенность, здравого смысла.

Начнем с того, что цензура, это, безусловно, противодействие обнародованию информации. А вот вопрос, является ли обнародование (публикация, выпуск в эфир) информации преступным или нет (а тем более, кто в этой ситуации преступник), более чем спорный.

Рассмотрим приведенный премьером пример по делу Анны Политковской. Где там есть состав преступления, а где его нет? Утечка (будь то преднамеренная или непреднамеренная) является составом преступления и подлежит скрупулезному рассмотрению компетентными органами, по результатам которого суд должен наказывать виновных, допустивших эту утечку. Тайна следствия есть тайна следствия, и ее нарушение есть преступление. В каком случае в данной ситуации мог противоправно повести себя журналист «Твоего Дня»? Только в том, если заведомо знал, что получает информацию, которая является следственной тайной. Либо если использовал для получения этой информации незаконные методы: пытки, шантаж, прослушивание и т. д.

Оставим в стороне вопрос журналистской этики. Мы не дети, чтобы верить в такое явление. Но давайте ответим для начала на один вопрос: кто виноват? Тот, кто сказал «ж...а» (виновник утечки) или же владелец рупора, с помощью которого слово «ж...а» услышало множество людей (журналист и газета)? Премьер говорит, что виноват рупор. А вот в цивилизованной Германии, например, думают по-другому. Недавняя утечка из BMD (местная ФСБ) повлекла за собой не прессинг и шельмование журналистов и издателей Der Spiegel, которые сделали эту утечку достоянием общества, а уголовные наказания для сотрудников BMD. Но Юрию Чайке, как видимо и Аркадию, опыт Германии не указ и легче возложить вину на журналистов, чем на нечистых на голову и/или на руку сотрудников Генпрокуратуры.

А странно. Для расследования и наказания виновных прокуроров есть и средства, и правовая база. А вот для наказания «рупора», то есть журналиста, нет никакой правовой базы. И я адресую премьеру вопрос: а для чего нам ее создавать? Чтобы бороться с «матюгальниками»? А не разумнее ли бороться со злодеями, которые нет-нет да и крикнут в матюгальник общественно опасную гадость. После которой ж...а будет нам всем и без всяких там кавычек.

И опять же. Чисто технический вопрос. Почему публикация в газете — это общественно опасно и требует цензуры, а, например, публикация в личном блоге журналиста — это общественно не опасно и цензуры не требует. Давайте определимся. Каляем мы всех, включая любое частное лицо, за громкое слово в трамвае или не каляем никого? Свобода слова есть свобода слова. Поэтому «Оппозиция» категорически против практики лицензирования СМИ и призывает отменить ее. Отвечать за свои слова должно не юридическое лицо, и не рулон бумаги, а вполне

конкретный журналист: Иванов, Петров, Сидоров. И отвечать перед судом, а не дядей, раздающим лицензии.

Что касается других механизмов «пресечения обнародования информации». Странно слышать из уст главы «Правительства» правового государства, что «проверки и следственные мероприятия в редакциях, которые затрудняют их работу» являются законными (виноват, «достаточно полно определенными российским законодательством») методами препятствия работы СМИ. Простите, но это определяется не законодательством, а понятиями. И по понятиям, данные действия называются не «законные действия», а «ментовской беспредел», «наезд» и т. д.

Важный момент в работе журналиста и любимейший жупел поборников цензуры — ее величество «секретность». Секретная информация и государственная тайна были, есть и будут в любом государстве от чучхейской КНДР до либеральной Британии. Есть она и в России. И за ее разглашением должно следовать неотвратимое наказание. Все так, да вот незадача. Перечень информации, которая является в России «государственной тайной» является... государственной тайной. Змея нашего государства в очередной раз укусила свой хвост. В очередной раз все мы попадаем на поле, где не разобрать, что хорошо, а что плохо. Все, и журналисты тоже, не застрахованы от ошибок. А в итоге — страшные, реально опасные утечки, страшные, беспочвенные преследования обученных и журналистов, разговоры о цензуре.

В вопросах государственной тайны наша позиция проста. Сделайте перечень информации, являющейся государственной тайной, четким, определенным и публичным. Отделите зерна от плевел и поставьте всю мощь государства на защиту этих секретов. Оберегайте их, карайте тех, кто их разглашает. Но по суду и в рамках существующего законодательства. Помяните мое слово, потребность даже в разговорах о цензуре отпадет в таком случае сама собой.

Но вместо этого нам предлагают создавать некую организацию «на общественных началах», которая чуть ли не в режиме online будет отделять зерна от плевел, карать и миловать. Но как?

Хороший пример бесланской трагедии. Любая «картинка», любое слово могут сыграть на руку террористам. Привести к лишним жертвам. И что? Одни журналисты сидят в мягких креслах и определяют, что и как говорить другим журналистам, ползающим под пулями бандитов? Определяют, видимо, безошибочно и верно? А на каком основании? А верно ли? Представьте себе, что на заводе произошла авария: взрыв, пожар, утечка ядов. По цеху бегают рабочие, мешают спасателям. А в это время где-то заседает

ЦК Профсоюзов и определяет, что и как должны делать рабочие в сложившейся ситуации. Абсурд, да и только.

Ситуации вроде Беслана, вообще спецоперации и военные действия, — это особые ситуации. В них уместна не просто карательная цензура, но жесточайшая цензура. Предварительная цензура. Информационный вакуум. Все страны мира не брезгуют зажимать рот СМИ на время контртеррористических операций и военных действий. Но на ограниченное время и делается это не комитетами «на общественных началах», а профессионалами по информационной войне при званиях и в погонах.

Итак, оппозиция выступает за:

- отмену лицензирования СМИ;
- наведение правового порядка в сфере государственной тайны;
- жесткую военную цензуру, когда это необходимо;
- преследование не СМИ, а конкретных лиц. По суду и закону в случаях, когда информация добывается преступным и общественно опасным путем.

Закон и суд — вместо цензуры. Мощь правового государства — вместе «общественных начал».

Член «Правительства»: конструктивная речь

Уважаемые коллеги!

Отрадно признать, что лидер «Оппозиции» в ключевом пункте — необходимости цензуры — поддерживает сторону «Правительства». Я не желаю передергивать его слова и понимаю, что лидер «Оппозиции» употребляет понятие цензуры в значении противодействия обнародованию информации, то есть примерно так же, как и наша сторона. Наши расхождения касаются статуса «преступности» самого действия по обнародованию информации.

Я, безусловно, согласен с лидером «Оппозиции» в том пункте, где он говорит о том, что преступное действие совершает лицо, допускающее утечку информации. И моя предыдущая речь, смею надеяться, несла ту же мысль. Однако решение придавать утечку информации обнародованию принимает лично журналист и лично редакция издания. Следовательно, лично они, «рукописи», несут ответственность за свои действия, которые могут повлечь общественную угрозу. Если же лидер «Оппозиции» считает, что представители СМИ являются автоматическими устройствами по обнародованию информации и не несут ответственности за свои действия, то прошу его оговорить это отдельно.

Теперь обращусь к примеру об утечке информации в Германии. Мне сложно сказать, о том ли случае говорит Иван (ссылка им не приводится), но, по меньшей мере, очень похожий случай связан с обвинениями в разглашении государственной тайны в адрес 17 немецких журналистов. Так вот, в цивилизованной Германии журналистам придется отвечать по закону в полном объеме. По уголовным статьям. За то, что они знали, что разглашают секретную информацию, и все равно приняли решение ее публиковать.

В случае с Анной Политковской спорить с лидером «Оппозиции» не стану. Лицо, допустившее утечку информации о подозреваемых, должно быть наказано. Для этого есть законодательная база в виде Закона «Об информации». Но и лицо, обнародовавшее эту информацию, должно нести ответственность за свои действия. Сегодня оно может нести уголовную ответственность. Мы предлагаем заменить неэффективную практику уголовного преследования по факту публикации на предварительную цензуру и ответственность перед профессиональным сообществом, которое признает сам журналист. Если он не признает это профессиональное сообщество в лице Комиссии по безопасности, то ради бога. И на управу найдется управа, коли она оказалась не права. К тому же законодательная база для этого, продолжаю подчеркивать, есть. Нет необходимости создавать новую, в чем, как ни странно, обвиняет нас лидер «Оппозиции».

Целиком поддерживаю предложение лидера «Оппозиции»: «Сделайте перечень информации, являющейся государственной тайной, четким, определенным и публичным. Отделите зерна от плевел и поставьте всю мощь государства на защиту этих секретов». Более того, в этом и заключается суть наших предложений о создании Комиссии. Государственные органы вносят в Комиссию этот список (мы называли его вопросами обычного уровня приоритетности). Самостоятельно определять, что есть государственная тайна, а что не есть, Комиссия не уполномочена. На мой взгляд, это совершенно очевидно. Комиссия определяет, что она понимает под общественной безопасностью и опасностью во всех остальных случаях.

Я оставил в стороне споры о том, насколько справедливы совершенство легальные механизмы давления на СМИ, которые я привел — они не являются содержанием нашего предложения. Я также оставил в стороне случаи публикации информации в ЖЖ — ЖЖ, как и Интернет в целом, должны стать предметом обсуждения в дискуссии совершенно иного рода — о необходимости придачи им статуса СМИ. Но замечу на полях, что ЖЖ регулярно пользуются от силы 500 тыс. человек, что составляет 2,5 % от всех пользователей Интернета в стране и исчезающие малые доли процента от всей видящей, слушающей и читающей аудитории России.

Перейду к основному примеру в споре — Беслану. Да, говорю я члену «Оппозиции», Комиссия будет решать, что выйдет в свет, а что нет, если на месте трагедии работают журналисты СМИ, входящих в состав Комиссии. Если там работают журналисты, не входящие в Комиссию, — органы безопасности вправе делать с ними то, что считают нужным, но в соответствии с законом. Это уже не компетенция Комиссии. При этом не обязательно рассматривать работу Комиссии как заседание Профсоюза. Делегаты Комиссии в этих случаях обязаны выехать на место действий и выполнять функции цензурирования на месте событий. Замечания о том, что экстренные вопросы не будут решаться достаточно быстро, не принимаются. Для рассмотрения ключевых вопросов достаточно 1–2 часа. При рассмотрении подобных вопросов в будущем у Комиссии уже будут наработки и заготовки, которыми она будет пользоваться. То есть, возможно, по мере наработки опыта рассмотрения экстренных вопросов Комиссии даже не потребуется заседаний. При этом никто не запрещает Комиссии консультироваться с органами безопасности. Органы безопасности просто не могут входить в ее состав.

Почему мы так настаиваем на том, чтобы Комиссия, а не чиновники и силовики, осуществляли предварительную цензуру? Все на тех же основаниях — Конституция РФ и Закон «О СМИ». Если коротко — принцип свободы слова. Мы против того, чтобы чиновники и силовики лезли в чужую работу, но мы за то, чтобы чужая работа, работа журналистов, была предсказуема и сама, в свою очередь, публична. Наша главная гипотеза, из которой мы исходим — это гипотеза, что безопасность есть взаимная предсказуемость. Именно этот принцип взаимной предсказуемости мы последовательно проводим в своих выступлениях.

Еще раз остановлюсь на юридических моментах. Согласно ст. 3 Закона «О СМИ», которую я приводил в прошлой речи, никакой цензуры в виде согласования редакциями СМИ с кем-то выходящих в свет материалов быть не может. Я продолжаю — и не нужно. Для того, чтобы остаться в рамках закона, нам необходимо лишь придать Комиссии статус особого рода редакции. Не буду топить аудиторию деталях. Замечу лишь, что согласование внутри редакции не является цензурой в формулировках нашего законодательства.

Итак:

- отмена лицензирования СМИ вообще не входит в предмет нашей дискуссии;
- наведение порядка в сфере государственной тайны есть прямая задача нашего законопроекта;

- жесткая военная цензура осуществляется только в рамках нашего законопроекта и, в отличие от предложений «Оппозиции», не нарушает закон;
- СМИ и конкретные лица отвечают по разным законам и обязательствам, а значит, должны нести ответственность по-разному. Но, подчеркиваю, нести ответственность.

Взаимная предсказуемость — вместо суда, чиновничьей цензуры и силового произвола. Свобода слова — вместо «затыкания рта».

Член оппозиции: конструктивная речь

И снова здравствуйте.

С ними во всем согласны. «Правительство» не хочет цензуры. Но «Правительство» очень хочет создать Комиссию. Вам интересно знать, для чего и как? Мне тоже. Я внимательно прочитал две речи премьера, но ответов на эти вопросы я не получил.

С одной стороны, Комиссия — это в чистом виде некоммерческая организация. Некий профессиональный клуб по интересам. Формируется из представителей СМИ, дело это добровольное и строится на общественных началах. ОК.

Но с другой стороны мы читаем, что Комиссия эта занимается очень даже государственными делами. Определяет для всех нас, что есть опасность, а что не есть опасность. Решает, кому, когда, что и как говорить. То есть берет на себя вполне себе государственные функции. Причем в таком объеме, что любой силовой министр мог бы позавидовать.

Давайте пройдемся по основным пунктам и мы увидим, что либо речь идет о совершенно излишней организации, от существования которой ни тепло, ни холодно, и ее работа не должна являться предметом разбирательства Палаты, либо же о сверхведомстве, работа которого должна быть четко прописана в законодательстве. Создание которого приведет к перераспределению функций в рамках существующей системы власти.

Например, распространение секретной информации. Тайна ли следствия, государственная тайна или же просто приватная информация. Премьер-министр согласен с нами, что есть Уголовный кодекс, в котором все прописано и есть суд, который вправе вершить правосудие. Виноват журналист — пусть отправляется шить варежки в Краснокаменск. Не виноват — тем лучше: живи, пиши. Вы в этой простой и действенной схеме видите место для организации «на общественных началах»? Я нет. Если она просто может сказать свое громкое «фу» и публично пожурить, то Бог ей в помощь, а нам стоит заняться реальным законо-

творчеством. Если же она может брать на себя функции суда, то есть определять вину журналиста и меру наказания, то расскажите подробнее, как и почему? Почему мы должны отдавать часть функций правосудия профессиональной организации? Может быть, за нарушения правил дорожного движения тоже должен не суд наказывать, а профсоюз дальнобойщиков? А за врачебную халатность кто должен наказывать? Суд? Или может ассоциация эндокринологов?

«Мы предлагаем заменить неэффективную практику уголовного преследования по факту... на предварительную цензуру», — говорит нам премьер. Крутко! Тогда давайте менять и статью 3 Закона «О СМИ». И прописывать, что цензура возможна. Только если ей занимается «общественная организация». Особая такая. Которая должна быть эффективнее, чем органы следствия и суд. Знаете, господин Привалов блестяще на страницах журнала «Эксперт» пишет про несовершенство и слабость российских судов. Но ни в одной его статье я не видел, что бы он предлагал отнимать у судов какие-либо полномочия ввиду низкой эффективности системы и подменять судей журналистами или другими профессионалами. Не хочет этого господин Привалов? Заставим! Создадим Комиссию, наделим ее судейскими функциями и вперед.

Я не могу понять. Мы создаем Комиссию на общественных началах (тогда почему это делаем мы?) или орган власти, который должен определять, что есть общественная опасность, а что нет? Я не испытываю особых симпатий ко всякого рода спецслужбистам. Тем более разлива 2000-х годов. Но в вопросах безопасности я больше доверяю подполковникам ГБ, чем молодым выпускницам журфаков.

Пример Беслана действительно основной нашей дискуссии. И тут наша позиция проста и понятна. Временная, чрезвычайная, но строгая предварительная цензура, осуществляемая теми же органами, что и проводят спецоперацию. Что вместо этого предлагает «Правительство»? «Члены Комиссии обязаны выехать и выполнять функции цензуры на месте». Так это все-таки на общественных началах Комиссия? Или она кому-то чем-то обязана? И потом: решать, что выйдет или не выйдет в свет только по отношению к журналистам, входящим в Комиссию, остальные журналисты — предмет работы других. Пардон, как вы себе это представляете? Во-первых, тут сразу же теряется единоличие, а во-вторых, получается деление журналистов на группы с разными правами и обязанностями. Абсурд.

Представим себе: армия ведет войну. Есть командир. Но есть еще и прибывшие представители общественных организаций. И каждый решает, что делать и как. Раввин говорит, что солдаты иудеи в субботу не воюют.

Представитель одной партии говорит, что члены его партии должны стрелять разрывными пулями, а представитель другой раздает своим зажигательные. Представитель профсоюза следит, что бы его люди не воевали более 8 часов в день, а глава ассоциации онкологов следит, что бы члены его ассоциации правильно и вовремя пользовались кремом от загара. Конечно, если есть солдаты, которые не состоят в партиях, ассоциациях и комиссиях, то они слушаются командира части. А остальные — своих общественных деятелей. Абсурд? Да. А создание двух центров цензуры и распределение между ними журналистов — не абсурд?

Общественный контроль над силовыми структурами исключительно важен. И СМИ должны играть в этом контроле очень важную роль. Но общественный контроль не есть синоним подмены силовых структур общественными организациями или СМИ. Почему функции военной цензуры должны передаваться Комиссии? Скажите, а может быть функции военно-полевой хирургии тоже стоит передать ассоциации травматологов?

Из всего сказанного премьером видно, что мы имеем дело очень странной затеей. Или речь идет об общественной организации, но тогда ее создание не есть забота парламента, а принципы ее деятельности определяются Федеральным законом «О некоммерческих организациях», ранее нами принятом. Или же речь идет о создании псевдообщественной организации, которая возьмет на себя множество функций, которые на сегодняшний день выполняют органы власти.

В первом случае разговаривать нечего. Пусть журналисты сами разбираются в своих профессиональных и этических вопросах.

Во втором случае мы имеем дело с закамуфлированной попыткой введения жесткой предварительной цензуры, неподсудности журналистов и создании помех в работе спецслужб в критических для нашей безопасности ситуациях.

Давайте четко скажем, что нам нужен суд, нам нужна военная цензура и нам нужна понятная государственная тайна. Нам нужно налаживать взаимодействие СМИ и власти, а не пытаться подменять одно другим.

Спасибо за внимание.

Лидер «Оппозиции»: анализ

Уважаемые господа!

Мне выпала честь первым подвести своеобразные итоги наших дебатов. Задача, стоит сказать, не из сложных. Поскольку проект, предложенный «Правительством» может быть охарактеризован как «сырой» и туманный.

Начать стоит с того, что «Правительство» предлагает парламенту озабочится созданием и деятельностью некой неправительственной общественной организации, называемой «Комиссия». Даная организация должна представлять журналистов из не государственных СМИ, но возлагать на них более чем государственные функции.

Например, вместо нашего пожелания улучшить работу органов следствия и судов в деле защиты государственной тайны и уголовного преследования лиц (не только журналистов), допустивших ее разглашение, «Правительство» вместо общего усиления законности предлагает наделить Комиссию особыми правами по предварительному просмотру информации до публикации и по вынесению наказаний после публикации. То есть речь идет о наделении Комиссии правом не только карательной, но и предварительной цензуры. В данной ситуации нам же еще и обещают, что подобные инновации не требуют изменений законодательства. Очень интересно понять, как наделение общественной организации такими правами возможно без изменения массы законодательных актов и вообще изменения принципа равенства всех перед законом и универсальности права.

Поясню последнее. В деле обеспечения безопасности граждан в чрезвычайных ситуациях (мы рассматривали все на примере Беслана) «Оппозиция» выступает за жесткую и предварительную цензуру со стороны военных. Это является нормальной мировой практикой. Нигде и никогда камеры прямого эфира не идут впереди воинских частей. «Правительство» же предлагает ослабить единонаучале и управляемость потоками информации. Предполагается, что часть журналистов останется подконтрольна военным, а другая часть на общественных началах начнет цензировать сама себя. Может, не будем на этом останавливаться? Давайте еще психологов, религиозных деятелей, краеведов привлечем к делу информационной безопасности.

Вот, например, государственная тайна. «Оппозиция» предлагает сделать простой, понятный и открытый перечень информации, что является государственной тайной. А охранять этот список должны компетентные органы. Карать за нарушение тайны должен суд. Легко, логично и просто. Вместо этого нам предлагают (вдумайтесь!) журналистов, работающих на общественных началах, посвятить в государственные тайны с целью... не допустить «утечки» государственной тайны через журналистов. Наркозависимых людей нам предлагают на общественных началах привлекать к охране наркотиков.

Итак, мы считаем, что защитой информации в ситуациях, когда это необходимо, должно заниматься государство. Будь то суд, органы следствия,

оперативные сотрудники в чрезвычайных ситуациях на местах. Дело профессиональных организаций — повышение качества работы своих членов. Дело общественных организаций — опосредованный контроль над деятельностью силовиков и судов.

Нам отрадно, что «Правительство» не ратует за введение тотальной цензуры по мотивам советского времени. Но нам кажется странным и нелогичным создание общественной организации и наделение ее вполне себе государственными функциями.

Тут речь может идти или о попытке за ширмой общественной организации создать цензурного монстра, посильнее советского Главлита. Либо же речь может идти о попытке создать некое пятое колесо в телеге, вопреки сложившейся правовой традиции, да и здравому смыслу.

Хочется верить в последнее. Но только верить, а не поддержать этот законопроект.

С почтением, Иван.

Премьер-министр: анализ

Уважаемые коллеги!

Я произнесу последнюю речь в этих дебатах и постараюсь максимально объективно отразить в ней все детали дискуссии.

1. Наша дискуссия началась с того, что «Правительство» предложило ввести некоторые элементы цензуры в СМИ. Что сделала «Оппозиция»? «Оппозиция» принципиально приняла необходимость цензуры. С этого момента игра «Правительства» была наполовину выиграна.
2. «Правительство» оговорилось, что оно понимает под цензурой. Что сделала «Оппозиция»? «Оппозиция» приняла определение «Правительства», но стала обсуждать детали, что считать преступным, а что нет.
3. «Правительство» специально оговорилось, что не будет обсуждать легальные механизмы препятствования работе СМИ. Что сделала «Оппозиция»? Покритиковала эти легальные механизмы, назвав их «наездом». «Правительство» в недоумении — ведь мы легальные механизмы и не отрицаем, и не утверждаем. Мы обсуждаем цензуру.
4. «Правительство» специально оговорилось, что не обсуждает вопросы, которые регулируются в рамках Закона «Об информации». Что сделала «Оппозиция»? Проигнорировала нашу позицию. И стала приводить примеры с правоохранителями, которые совершают

«утечки», а журналисты лишь оглашают «утечки», словно «рупоры». Мы ответили, что момент сообщения «утечек» журналистам — это поле Закона «Об информации». Мы это не обсуждаем. Момент оглашения «утечек» «рупорами» — это поле закона «О СМИ». Мы это обсуждаем. «Оппозиция» отказалась слышать это, продемонстрировав — простите, коллеги, свое бессилие. Ведь «Оппозиции» оказалось удобнее играть за рамками, которые ввели мы. Более того, «Оппозиция» привела в доказательство: «Недавняя «утечка» из ВМД (местная ФСБ) повлекла за собой не прессинг и шельмование журналистов и издателей *Der Spiegel*, которые сделали эту «утечку» достоянием общества, а уголовные наказания для сотрудников ВМД». Мы доказательно и со ссылкой опровергли этот пример: «По меньшей мере, очень похожий случай связан с обвинениями в разглашении государственной тайны в адрес 17 немецких журналистов. Так вот, в цивилизованной Германии журналистам придется отвечать по закону в полном объеме. По уголовным статьям. За то, что они знали, что разглашают секретную информацию, и все равно приняли решение ее публиковать». «Оппозиция» не нашлась, что ответить.

5. Но величайший парадокс развернулся, как водится, в пространстве философий нашей стороны и стороны оппонентов. Оппоненты настаивали на том, что безопасность — это когда государство препятствует работе журналистов («так делается во всех цивилизованных странах»), тем самым, выполняя свои функции. Мы настаивали, что безопасность — это взаимная предсказуемость по принципу «каждый отвечает за себя сам». Противоречие «Оппозиции» крылось в следующем: с одной стороны, оппоненты призывали наказывать провинившихся правоохранителей, авторов «утечек», и не трогать СМИ; с другой стороны, призывали доверять государству (где и окопались авторы «утечек»), препятствовать работе журналистов (невинных «рупоров»). Мы разводим руками. Жаль, что «Оппозиция» так и не сможет объяснить нам, где чьи функции.
6. «Оппозиция» почти не критиковала сам механизм цензуры, который ввели мы. Она лишь поставила под сомнение легитимность, целесообразность и правовое основание этого механизма. Мы ответили:
 - По легитимности: «Эта Комиссия целиком формируется из представителей СМИ... В состав Комиссии не могут входить представители органов власти, безопасности и т. п., а также тех СМИ, в составе учредителей которых значатся органы государственной власти или местного самоуправления». Любое СМИ вправе входить или не входить в состав Комиссии, следовательно, для

вошедших в нее Комиссия обладает полной легитимностью. Для государства Комиссия будет обладать легитимностью по завершении нашей дискуссии, поскольку я не сомневаюсь, что законопроект будет принят.

- По целесообразности: «В случае следования своим обязательствам (регулярного рассмотрения экстренных вопросов, соблюдение обязательств и т. д.) члены Комиссии получают определенные льготы (налоговые, статусные, приоритеты при рассмотрении лицензий и т. д. — это может обсуждаться). В случае нарушения обязательств, члены Комиссии несут ответственность (конкретная ответственность может обсуждаться)». СМИ будут предсказуемы. Целесообразно? Да. Государство будет предсказуемо. Целесообразно? Да. Вместо карательных (медленных, непопулярных и малоэффективных) мер со стороны государства — саморедактура СМИ. Целесообразно? Да. Удобно для государства? Да. Для СМИ? Да.
- Правовое основание: «Для того чтобы остаться в рамках закона, нам необходимо лишь придать Комиссии статус особого рода редакции». Например, Объединенной редакции, куда войдут уполномоченные по закону редактора СМИ (их замы и т. д.). Законно? Абсолютно. Добровольно? Совершенно добровольно.

Ни по одному из этих пунктов «Оппозиция» ничего не ответила.

7. «Оппозиция» даже забывала по ходу игры о собственных предложениях, выдвинутых в пылу спора. Например, предложение об отмене лицензирования СМИ «Оппозиция» к концу игры совершенно забыла.

Свою речь я закончу цитатой из последнего номера «Русского репортера», в котором подводятся итоги «дела Политковской»: «Гражданская этика журналистов оказалась крепче корпоративной солидарности и дисциплины работников правоохранительной системы». Журналистов, которые помогали следствию и не допустили ни одной «утечки», Юрий Чайка даже поблагодарил за помощь. Со стороны же милиции до сих пор продолжается «слив».

Это ли не лучшее подтверждение слов о том, что самоцензура журналистов лучше мифических «функций государства», с которыми оно, как мы видим, давно не справляется? Следовательно, журналистам давно пора отдать право самостоятельно отвечать за себя. У них это лучше получается.

Спасибо! Всего доброго!

ГЛОССАРИЙ



Актуальность — срочность решения проблемы.

Альтернативные (полуоткрытые) вопросы — вопросы, предоставляющие ограниченный выбор: «Вам чаю или кофе?» и др.

Аргумент — структурный элемент кейса, относящийся к аргументационному блоку; логический довод, служащий основанием для доказательства.

Аргументационный блок — одна из трех частей кейса, содержащая три структурных элемента кейса: философию, аргументы, поддержки.

«Бомба» — универсальный кейс, который может использовать как «Правительство», так и «Оппозиция».

Бэллот — судейский протокол, см. также *флоушит*.

Важность — серьезность, значимость решения проблемы.

Введение — вступительная часть вашей речи, структурный элемент кейса, относящийся к проблемному блоку и состоящий из следующих компонентов: задание поля игры, постановка проблемы, обоснование важности проблемы, обоснование актуальности проблемы.

Вопрос-ловушка — вопрос, должны спровоцировать ошибочный ответ или растерянность со стороны выступающего, что может быть использовано его оппонентами в их последующих речах.

Дебатеры — люди, занимающиеся дебатами.

Дебатизмы — оговорки и смешные высказывания спикеров и судей.

Дебаты — а) регламентированный спор по какой-либо теме, б) движение, занимающееся изучением и развитием дебатов в значении а.

Дедукция — логическое умозаключение от общего к частному, от общих суждений к частным или другим общим выводам.

Деструктивная «Оппозиция» — «Оппозиция», которая соглашается с частью утверждений «Правительства» (например, не оспаривает введение, резолюцию, определения), а часть отвергает (например, аргументы, поддержки к ним, законопроект), свой контркейс не вводит.

Доказательство — набор логических рассуждений, показывающих, что тезис является истинным.

Законопроект — структурный элемент кейса, относящийся к законопроектному блоку; совокупность мер и механизмов их воплощения, направленная на разрешение проблемы, поставленной во введении.

Законопроектные дебаты — дебаты, в которых обсуждается какое-либо проект «Правительства» и может быть выдвинут контркейс «Оппозиции». Ключевым элементом обсуждения служит законопроект.

Законопроектный блок — одна из трех частей кейса, содержащая один структурный элемент кейса: законопроект.

Закрытые вопросы — вопросы, требующие утвердительного или отрицательного ответа.

Закрытые темы — темы, которые «Правительство» обязано играть по формулировке, представленной организаторам. Возможности для модификации темы отсутствуют. Пример: «ЭП (эта палата) запретит продажу, распространение и потребление сигарет на территории Российской Федерации».

Индукция — логическое умозаключение от частных, единичных случаев к общему выводу.

Информпакет — подборка качественных и разносторонних материалов по той или иной теме.

Искажение — абсурдная трактовка темы, явно не предусмотренная организаторами и делающая дискуссию несодержательной и безынтересной.

Кейс — выражение позиции дебатера по некоторому вопросу; состоит из трех блоков: проблемного, аргументационного, законопроектного.

Комментарии (*points of information*) — короткие ремарки (порядка 15 секунд) со стороны слушающей команды, высказываемые во время речи их оппонентов в соответствии с регламентом.

Конструктивная «Оппозиция» — «Оппозиция», которая не ограничивается критикой кейса «Правительства», а вводит свой контрплан.

Конструктивные речи — речи члена «Правительства» и члена «Оппозиции» (см. главу 3, раздел «Ораторы парламентских дебатов»).

Контрагументы — независимые аргументы «Оппозиции».

Контрплан (контркейс) — законопроект «Оппозиции», который должен являться более удачной альтернативой законопроекту «Правительства». К. должен менять существующий статус-кво и являться несовместным с законопроектом «Правительства», то есть таким, что невозможно реализовать оба плана одновременно.

Лидер «Оппозиции» — глава команды «Оппозиции», произносящий вторую (8 мин) и пятую (4 мин) по счету речи в игре.

«Маячок» — краткая формулировка аргумента, позволяющая экономить время (не приходится заново оглашать весь аргумент), создать четкую картину в головах слушателей и продемонстрировать преемственность позиций членов команды.

Механизм воплощения законопроекта (механизм) — способ, план, в соответствии с которым будут осуществляться меры (содержание). М. дает ответы на следующие вопросы: КОГДА (будет реализован законопроект)? ГДЕ (он будет реализован)? КТО (будет его выполнять)? СКОЛЬКО (это будет стоить)? ОТКУДА (возьмутся) ресурсы? и т. п.

Непримирая «Оппозиция» — «Оппозиция», оспаривающая все утверждения оппонентов и не выдвигаящая контркейса.

Неконструктивная «Оппозиция» — «Оппозиция», не выдвигающая контркейса. Может являться деструктивной или непримирамой.

«Оппозиция» — команда, состоящая из двух дебатеров (лидера «Оппозиции» и члена «Оппозиции»), оппонирующая «Правительству».

Определения — структурный элемент кейса, относящийся к проблемному блоку. О. поясняют наиболее важные и неоднозначные термины и понятия, действовавшие в кейсе и, в особенности, в резолюции.

Оскорблении личности (*points of personal privilege*) — протесты, подаваемые командой в случае, если оппоненты ведут себя предельно некорректно, оскорбительно.

Открытые вопросы — вопросы, отвечая на которые нельзя ограничиться ответами наподобие «да» или «нет».

Открытые темы — максимально эластичные темы, которые можно трактовать практически произвольно. Пример: «ЭП (эта Палата) решит извечную проблему». Существенный недостаток таких тем заключается в том, что они являются наиболее *squirrable*. Очень высока вероятность, что «Правительство» заранее заготовит какой-нибудь дурацкий кейс, поставит тем самым «Оппозицию» в тупик, но одновременно сделает дебаты несодержательными.

Парламентские дебаты — это имитация слушания в парламенте, когда одна команда («Правительство») пытается убедить собравшихся, что законопроект, решавший определенную проблему (социальную, экономическую, политическую и т. п.), должен быть принят, а вторая («Оппозиция») — показать, что его следует отвергнуть и (неизвестно) предложить свой вариант решения проблемы. По окончании дискуссии судьи (или зрители — члены парламента) отдают победу той команде, чье выступление показалось им более убедительным.

Подковенъ атаки — подразумевает критику каких-то компоненты структурного элемента кейса, либо его связи с другими структурными элементами.

Поддержка — структурный элемент кейса, относящийся к аргументационному блоку. П. подкрепляет аргумент, делая его более убедительным. Основные типы П.: фактические, статистические, логические.

Поле игры — совокупность условий, в которых проходит ролевая игра «Дебаты»: время, место, состав участников.

Полузакрытые темы — темы, в которых у «Правительства» средний простор при их модификации. Пример: «ЭП (эта Палата) вмешается в дела бизнеса в США». Здесь можно/нужно уточнить, как именно вмешивается, в дела какого бизнеса и т. д.

«Правительство» — команда, состоящая из двух дебатеров (премьер-министра и члена «Правительства»), обязанная выдвинуть и доказать резолюцию и/или поставить проблему и предложить законопроект, решавший ее.

Практики — дебатеры, предпочитающие дебаты по законопроектам ценностным дебатам.

Презентационные речи — первые речи премьер-министра и лидера «Оппозиции» (см. главу 3, раздел «Ораторы парламентских дебатов»).

Премьер-министр — лидер команды «Правительства», произносящий первую (7 мин) и последнюю (5 мин) по счету речи в игре.

Проблема — это явный разрыв между статусом-кво и желаемым положением дел.

Проблемный блок — одна из трех частей кейса, содержащая три структурных элемента кейса: резолюцию, введение, определения.

Пространственно-временная резолюция (кеис) — обсуждение проблемы в ином времени/месте, не «здесь и сейчас» (прошлом, будущем, модифицированном настоящем/иной стране, космосе, виртуальной реальности и т. п.).

Протест (point of order) — это заявление о грубом нарушении регламента (например, введении нового аргумента в речи-анализе, подмене кейса или существенном превышении лимита времени) со стороны спикера одной команды, подаваемое оппонирующей ей командой прямо во время выступления вышеупомянутого оратора.

Псевдоподдержка — подмена настоящей поддержки ссылкой на мнение авторитетного человека, пословицей, поговоркой и т. п., примером (частным случаем).

Ранг спикера — римская цифра (I, II, III или IV), показывающая, какое место занял спикер в данной игре. I ранг получает дебатер, выступивший (по мнению судей игры) лучше всех, IV — хуже всех.

Расширение — выбор более широкого поля, чем подразумевалось авторами темы (организаторами турнира).

Ребаттлз (речи-анализ) — вторые речи премьер-министра и лидера «Оппозиции» (см. главу 3, раздел «Ораторы парламентских дебатов»).

Регламент — совокупность правил, по которым проводятся дебаты.

Резолюция — это тема, либо ее определенная модификация (сужение, расширение, искажение), являющаяся своеобразным анонсом будущего законопроекта «Правительства» и позволяющая понять, о чем в нем будет идти речь.

Речи из зала — короткие (1–2 мин) выступления зрителей, желающих поддержать точку зрения той или иной команды (желательно, чтобы было одинаковое количество сторонников каждой точки зрения), либо высказать свою. Как правило, Р. произносятся перед началом ребаттлз.

«Светлые» дебатеры — дебатеры, пытающиеся убедить зрителей в своей правоте (преимущественно) при помощи логических рассуждений (см. главу 5 «“Светлая” и “темная” стороны дебатов»).

Содержание законопроекта — суть законопроекта, меры, направленные на решение проблемы, поставленной во введении. С. З. отвечает на вопрос: ЧТО (будет делаться)?

Софизм — это ложное по существу умозаключение, формально кажущееся правильным, основанное на преднамеренном, сознательном нарушении правил логики.

Специальные знания — кейсы «Правительства», требующие от «Оппозиции» очень специфических, узкоспециальных знаний, без которых практически невозможно полноценно спорить по теме.

Спикер Палаты — главный судья той или иной игры.

Спикерский балл — число от 16 до 30, показывающее, насколько хорошо выступил в данной игре тот или иной спикер. Крайние оценки, как правило, не выставляются. Самые «ходовые» баллы: 20–25.

Спикеры — люди, играющие в дебаты.

Статус-кво — положение дел в какой-либо момент.

Стратегия оппонирования — план, следуя которому можно наиболее эффективным образом опровергнуть кейс оппонентов.

Стратегия «тотального отрицания» — негибкая стратегия оппонирования, когда команда пытается оспорить все утверждения соперников.

Структурные элементы кейса — семь «волшебных» составляющих дебатского кейса: резолюция, введение, определения, философия, аргументы, поддержки, законопроект.

Судьи — опытные дебатеры, решающие простым большинством голосов, кому следует отдать победу в игре. Иногда в качестве С. выступают все зрители.

Сужение — уточнение, о каком именно аспекте темы будет вестись спор, либо некоторое ее пояснение.

Таймкипер — член судейской бригады, не имеющий права голоса, но следящий за тем, как дебатеры расходуют время, и информирующий об этом судей.

Тезис — утверждение, истинность которого должна быть доказана.

Тема (в законопроектных дебатах) — формулировка, описывающая одно из потенциальных решений некоторой проблемы (проблем).

Теоретики — дебатеры, предпочитающие ценностные дебаты дебатам по законопроектам.

«Темные» дебатеры — дебатеры, пытающиеся убедить слушателей в своей правоте (преимущественно) при помощи воздействия на их эмоции (см. главу 5 «“Светлая” и “темная” стороны дебатов»).

Техническое поражение — досрочное признание одной из сторон (или обеих команд) проигравшей. Т. П. выносятся судьями в случае грубейших ошибок со стороны участников дебатов, либо вопиющего нарушения регламента (см. главу 3 «Регламент парламентских дебатов и их участники», главу 8 «Судейство»).

Точка столкновения — разница в позициях оппонентов, которая стала заметной в результате критики одной команды кейса другой команды на определенном уровне/подуровне атаки.

Триоизм — общеизвестная, избитая истина; утверждение, которое практически невозможно оспорить.

Уровень атаки (атака на уровне) — критика определенного структурного элемента кейса оппонентов.

Фактические дебаты — дебаты, в которых оспаривается какой-либо факт (научный, исторический и т. п.) или связь между двумя явлениями. Главную роль играют аргументы и их поддержки.

Философия — структурный элемент кейса, относящийся к аргументационному блоку. Ф. — главный принцип, заложенный в основание позиции команды по той или иной теме (или «по жизни»). Выделяют три типа ф.: цель, ценность, квинтэссенция позиции.

Флоушит («шестиграфка») — листок, разделенный на 6 колонок (по числу речей в игре), используемый дебатерами для фиксирования высказываний своих коллег и оппонентов, а также подготовки собственного выступления/выступлений.

Ценостные дебаты — дебаты, в которых дается оценка чем-либо/кому-либо, или сравниваются два объекта. Спор идет в основном по резолюции и философии, законопроект может не вводиться вообще, либо играет второстепенную роль.

Член «Оппозиции» — игрок команды «Оппозиции», произносящий четвертую по счету речь в игре (8 мин).

Член «Правительства» — игрок команды «Правительства», произносящий третью по счету речь в игре (8 мин).

Практическое пособие

Жданов Пётр

ДЕБАТЫ. ИСКУССТВО ПОБЕЖДАТЬ

Заказывающий редактор *М. Тыщенко*

Редактор *Г. Федосенко*

Художник *Е. Пак*

Обложка *В. Постнова*

Корректор *Ю. Елисеева*

Компьютерная верстка *И. Мелехов*

Соответствует гигиеническим требованиям к книжным изданиям
(сан.-эпид. закл. № 54.НС.05.953.П.013186.12.05 от 26.12.05)

Подписано в печать ????.09. Формат 60×90/16. Бумага офсетная.
Печать офсетная. Усл. печ. л. 19. Уч.-изд. л. 13,4. Тираж 1000 экз. Заказ № ???.

«Актуальная литература»
630117, Новосибирск, ул. Арбузова, 1/1

ООО «Принтинг»
630071, Новосибирск, ул. Станционная, 60/1

