**ЛЕКЦИЯ 14. ПАРАДОКСЫ В ДЕБАТАХ И УМЕНИЕ СЛУШАТЬ**

**Пять парадоксов в дебатах Стивена Джонсона**

Согласно теоретику искусства дебатов Стивену Джонсону, не всегда то, что кажется правильным и очевидным с общепринятой точки зрения, является по-настоящему истинным. В это связи при подготовке студента к дебатам важно научить его мыслить нестандартно (out-of-the box).

В древности, например, в буддийском мире этому придавали особе значение. Для вывода сознания из мира «очевидности» применялась техника «коан». По традиции дзэн-буддизма, коаны – загадки, не имеющие логического решения, но призванные перевести сознание на другой уровень понимания и декодирования реальности. «Коан – это дверь, ответ – это ключ. Но суть не в том, чтобы открыть дверь, а в том, что ты увидишь за дверью...»

Примеры знаменитых коанов.

- «Вот большой камень. Как вы считаете, он внутри или снаружи вашего ума?»

- «На что похож звук хлопка одной рукой?»

**Пример кругового рассуждения в стиле коан**

- Где находится атом?

– В моем сознании.

– А сознание твое где?

- В голове

– А голова твоя где?

– На плечах.

– А плечи где?

– В комнате.

– А где комната?

– В доме.

– А дом?

– В Японии

– А Япония где?

- На Земле.

– А Земля где?

– Во Вселенной.

– А Вселенная где?

– В моем сознании.

– Выходит, что твое сознание находится в твоем сознании?

Действуя по аналогии с коанами, Джонсон указывает, что, ставя под сомнение наши познания о дебатах, мы сможем найти кое-что намного более важное – чего мы еще не знаем.

В западном пространстве аналогами коанов можно считать парадоксы, которые также выводят сознание за пределы очевидности.

Примером может служить парадокс «Корабль Тесея». Он формулируется двумя способами:

Первый: «Если все составные части исходного объекта были заменены, остаётся ли объект тем же объектом?» Согласно греческому мифу, пересказанному Плутархом, корабль, на котором Тесей вернулся с Крита в Афины, хранился афинянами до эпохи Деметрия Фалерского (317-307гг. до н.э.), и ежегодно отправлялся со священным посольством на Делос. При починке в нём постепенно заменяли доски, до тех пор, пока среди философов не возник спор, тот ли это ещё корабль, или уже другой, новый?

Второй способ: «В случае постройки из старых досок второго корабля какой из них будет настоящим – первый корабль Тесея, на котором заменены доски или второй, который построен из старых досок?

**ПАРАДОКС 1. УСПЕШНЫЕ АРГУМЕНТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ПРОЩЕ, А НЕ СЛОЖНЕЕ**

Чтобы ваши аргументы отложились в сознании судей, они должны не только быть важными, по их мнению, но также структурированы таким образом, чтобы наиболее удачно захватывать, удерживать и защищать позиции, на которых они стоят.

В отличие от письменной коммуникации, в которой аудитория может непосредственно критически оценивать непонятный ей материал, или беседы, в которой участники могут взаимодействовать для объяснения непонятных моментов, – дебаты полагаются на форму коммуникации, в большинстве своем однонаправленную: от дебатеров к слушателям без «текста», к которому можно обратиться, и ограниченной возможностью общения между участниками. В таком контексте ясность коммуникаций наиболее важна.

К сожалению, *многие дебатеры считают, что сложные суждения выигрывают дебаты. Пытаясь продемонстрировать свое знание темы и умение обращаться с информацией, касающейся предмета дебатов, они пытаются построить замысловатые и сложные аргументы, которые поражают оппонентов своей объемностью*.

Без простой структуры и стратегии, которая стоит за такой сложностью, этот подход зачастую оказывается **проигрышным**. Успешные дебатеры знают, что простота очень важна для эффективной передачи информации при публичном выступлении.

Простота касается структуры и организации послания: использование структурных инструментов, таких как анонсы, переходы, обзоры и повторения, важны для создания сообщения, которое «врежется» в память судей.

Так же принцип простоты относится к общей стратегии, которой следуют дебатеры. **Если перед вами стоит выбор между простым, но традиционным подходом и новым, но сложным, выбирайте простой**. Судьям будет легче понять и запомнить такой подход.

**ПАРАДОКС 2. У ВАС БОЛЬШЕ ШАНСОВ УБЕДИТЬ АУДИТОРИЮ, СКОНЦЕТРИРОВАВШИСЬ НА ТОМ, ВО ЧТО ОНИ ВЕРЯТ, А НЕ НА ТОМ, ВО ЧТО ОНИ НЕ ВЕРЯТ**

Мы создаем аргументы, чтобы затронуть нашу аудиторию. Предположение, с которого мы часто начинаем, заключается в том, что цель аргумента – суждения, которое наша аудитория должна принять – должна быть главным предметом нашего внимания.

Конечно же, на вас лежит ответственность по убеждению судей в заявлениях, которые вы делаете, и эту ношу можно облегчить, начав с вопроса о том, во что верит ваша аудитория, а не о том, во что они не верят.

Начните подготовку конструктивной позиции с ряда вопросов:

- «Что об этой позиции уже думает моя аудитория?».

- «Согласны ли они с тем, что существует проблема и требуется ее решение?»

- «Считают ли они, что имеются разногласия по этому поводу?»

- «Предпочитают ли они один подход (например, поощрение) другому (меры пресечения)?»

Исходя из этого, вы можете начать составлять свою общую стратегию. К тому же, понятие предположений в аргументации показывает, что аудитория может отнестись предвзято к аргументам, которые вы собираетесь выдвинуть. Предположив и определив предпочтения вашей аудитории в продвижении ваших аргументов, вы сможете поддержать вашу стратегию.

**ПАРАДОКС 3. ВАМ БУДЕТ ЛЕГЧЕ ВЫИГРАТЬ, ЕСЛИ ВЫ БУДЕТЕ ОТСТАИВАТЬ СЛОЖНУЮ ПОЗИЦИЮ**

В качестве примера возьмем ситуацию с вопросом о допустимости смертной казни для несовершеннолетних. Согласно парадоксу Джонсона, если в дебатах Правительство отстаивает позицию против смертной казни, а Оппозиция – обосновывает ее необходимость, то **судьи высоко оценят добровольное решение команды взять на себя такую тяжелую ношу, как отстаивание казни несовершеннолетних**. Другими словами, выбрав более сложный путь, Оппозиция выиграет с большей вероятностью.

В большинстве случаев, независимо от вашей роли в дебатах, вы лучше проявите свою компетентность как дебатер, заняв более сложную позицию и балансируя на грани, вместо того чтобы идти простым и легких путем.

**ПАРАДОКС 4. ВАШЕ УБЕЖДЕНИЕ БУДЕТ БОЛЕЕ ВЫИГРЫШНЫ, ЕСЛИ ВЫ БУДЕТЕ КАЗАТЬСЯ НЕЗАИНТЕРЕСОВАННЫМ В ПОБЕДЕ**

Судьям тоже хорошо знаком эффект приверженности дебатеров к их аргументам: они знают, что дебатеры часто говорят то, что нужно, чтобы выиграть раунд. Они понимают, что дебатеры обучены даже сомнительные позиции делать несокрушимыми. Именно поэтому они всегда (и оправдано) подозрительны к качеству любых аргументов дебатеров.

В отличие от демагогов, с которыми большинство людей ассоциирует дебатеров, **успешные дебатеры часто выигрывают от применения более спокойной невозмутимой манеры поведения**. Более того, на руку им играет также безучастность.

Следует помнить, что иногда эмоциональное представление аргумента мотивируется скрытой нехваткой уверенности в его силе. Если вы уверены в своей позиции (и хотите, чтобы ваша аудитория была уверена в ней в такой же мере, как и вы), вам может пойти на пользу спокойный, рациональный и объективный тон презентации.

Это особенно эффективно, если вас ожидает эмоционально-обличительная речь оппонента. В таком случае попытка **«переэмоциональничать» (out-passion) оппонента** обычно является ошибкой. Отреагировав на агрессивного и шумного оппонента холодным бесстрастным поведением, вы обезоружите его и успокоите ошеломленных судей.

**Это один из парадоксов, который дебатерам сложнее всего принять.** Несмотря на то, что от вас требуется энергично защищать свою позицию, вам больше пойдет на пользу подойти к такому заданию с позиции аналитика, чем с позиции эмоционального сторонника.

**ПАРАДОКС 5. ЧЕМ БОЛЬШЕ МЫ ПЫТАЕМСЯ УМЕНЬШИТЬ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ, ТЕМ БОЛЕЕ НЕОПРЕДЕЛЕННЫМИ МЫ СТАНОВИМСЯ**

Бертран Рассел однажды сказал, что проблема мира заключается в том, что глупцы самоуверенны, а умные люди все время сомневаются. Нигде этот принцип так не работает, как в дебатах.

Иногда кажется, что существует нелинейная зависимость между количеством времени, потраченным на дебаты, и силой убеждения: чем больше вы дебатируете, тем больше вы знаете об обоснованности разных позиций, особенно тех, которые противоречат вашим. Хотя дебаты созданы для того, чтобы уменьшить неопределенность, они зачастую ее увеличивают.

Когда мы вступаем в дебаты, мы обычно это делаем, веря, что **одержат победу лучшие идеи**. И эти идеи – ваши. Это своего рода «фундаментализм». Но это не так.

Когда критикуют наши аргументы, мы должны стать более гибкими и принять возможность того, что наши убеждения ошибочны, и более того, возможность безошибочности наших оппонентов.

Таким образом, этот парадокс представляет собой самую благородную цель дебатов: **разрушить непоколебимость, которая поддерживает любого рода фундаментализм**. С такой точки зрения дебаты становятся чем-то большим, чем простое нагромождение побед или кубков: они учат нас осознавать и принимать тот факт, что **не существует одной (вашей) правды**.

Когда мы это понимаем, мы выигрываем дебаты.

**УМЕНИЕ СЛУШАТЬ**

Слушание – активный процесс, требующий внимания к тому, о чем идет речь. Поэтому оно требует постоянных усилий и сосредоточенности на предмете беседы. Однако, как показывает практика и эксперименты, не всякий человек способен на слушание другого, полноценно услышать то, что говорит ему его собеседник.

**Причины**

1. Проблемы со слушанием возникают вследствие различия скорости устной речи и умственной деятельности слушающего. Обычно люди говорят со скоростью 125 слов в минуту, хотя мы можем воспринимать речь, произносимую со скоростью в три-четыре раза выше обычной, т. е. до 400 слов в минуту. Различие между скоростью речи и умственной деятельностью может стать причиной невнимания, особенно в случаях, когда говорят медленно или неинтересно. Мы можем быстро поймать себя на невнимании, поскольку слушание – активный процесс, но процесс внутренний. Как таковое слушание предполагает желание услышать, внимание к собеседнику.

2. Одной из основных причин психологи называют то, «Мы не слушаем потому, что поглощены сами собой, своими переживаниями, заботами или проблемами».

Например, студентов колледжа попросили записать мысли, которые возникают в ходе занятий. Результаты оказались следующими:

- 20% слушали внимательно, хотя только 12% слушали активно;

- 20% думали о предстоящем свидании;

- 20% предавались воспоминаниям;

- остальные мечтали, переживали, беспокоились, размышляли на произвольные темы.

3. Едва ли Вы будете слушать внимательно в возбужденном состоянии или когда у **Вас уже сложилось определенное мнение по обсуждаемому вопросу**. Кроме того, в состоянии волнения или неуверенности может возникнуть боязнь услышать то, о чем Вы меньше всего хотели бы узнать. Едва ли Вас будет внимательно слушать и тот, кто считает себя специалистом обсуждаемой темы и имеет готовые ответы на все вопросы. Продавец горит желанием продать новому клиенту любую вещь и поэтому готов выслушивать все, что бы тот ему ни говорил, лишь бы узнать то, что ему нужно.

4. **Неумение слушать как результат неверной социализации**. Мы не слушаем также и потому, что просто не умеем слушать. Это нисколько не удивительно, если вспомнить, что человек приобретает любые навыки, в том числе и умение слушать, следуя примеру или подражая другим в период формирования личности. Те, кто воспитывается в семье с низкой культурой общения, склонны копировать дурные привычки, как, например, стремление переговорить собеседника, истолковать молчание другого как слушание, высказать скоропалительные выводы.

5. **Гендерный фактор**. Согласно данным, который приводит известный западный психолог и специалист в сфере психологии слушания Иствуд Атватер, когда разговаривают между собой двое мужчин или две женщины, то они перебивают друг друга примерно одинаково часто. Но когда разговаривают мужчина и женщина, то мужчина перебивает женщину **почти в 2** раза чаще.

Примерно одну треть времени разговора женщина собирается с мыслями, пытается восстановить то направление разговора, которое было в момент, когда ее перебили.

По-видимому, мужчины склонны сосредоточиваться больше на содержании разговора, тогда как женщины больше уделяют внимания самому процессу общения.

Мужчина обычно слушает внимательно только 10–15 секунд. Затем он начинает слушать самого себя и искать, что бы добавить к предмету беседы.

Психологи считают, что слушать самого себя – привычка чисто мужская, которая закрепляется путем тренировки в уточнении существа разговора и приобретении навыков решения проблем. Поэтому мужчина прекращает слушать и сосредоточивается на том, как бы прервать разговор. В результате мужчины склонны слишком быстро давать готовые ответы. Они не выслушивают собеседника до конца и не задают вопросов, чтобы получить больше информации перед тем, как сделать выводы. Мужчины склонны замечать ошибки по существу разговора и вместо того, чтобы подождать также и хороших высказываний, хватаются скорее за ошибку.

Женщина, слушая собеседника, скорее увидит его как личность, поймет чувства говорящего. Женщины реже перебивают собеседника, а когда перебивают их самих, то возвращаются к тем вопросам, на которых их остановили.

Но это вовсе не означает, что все мужчины невосприимчивые и некорректные слушатели, как и то, что все женщины – слушатели душевные и отзывчивые. Это далеко не так.

**Как повысить своем умение слушать?**

**Как надо и как не надо слушать**

Какова бы ни была цель общения, всегда полезно знать приемы правильного слушания.

**1. Выясните свои привычки слушать.** Каковы Ваши сильные стороны? Какие Вы делаете ошибки? Может, Вы судите о людях поспешно? Часто ли Вы перебиваете собеседника? Какие помехи общения наиболее вероятны в Ваших ответах? Какие из них используются Вами чаще всего? Лучшее знание своих привычек слушать является первым этапом в их изменении.

**2. Будьте физически внимательными**. Повернитесь лицом к говорящему. Поддерживайте с ним визуальный контакт. Убедитесь в том, что Ваша поза и жесты говорят о том, что Вы слушаете. Сидите или стойте на таком расстоянии от собеседника, которое обеспечивает удобное общение обоим. Помните, что говорящий хочет общаться с внимательным, живым собеседником, а не с каменной стеной.

**3. Сосредоточьтесь на том, что говорит собеседник**. Поскольку сосредоточенным внимание может быть недолго (менее одной минуты), слушание требует сознательной концентрации внимания. Стремитесь свести к минимуму ситуационные помехи, например телевизор или телефон. Не допускайте «блуждания» мыслей. Помочь сконцентрироваться на том, о чем говорит собеседник, вероятнее всего, могут Ваше физическое внимание и речевая активность.

**4. Старайтесь понять не только смысл слов, но и чувства собеседника**. Помните, что люди передают свои мысли и чувства «закодированными» – в соответствии с социально принятыми нормами. Слушайте не только информацию, но и передаваемые чувства. Например, работник, который говорит: «Я закончил работу с этими письмами», передает иную мысль, чем работник, который говорит: «Слава богу, наконец-то я покончил с этими проклятыми письмами!» Хотя содержание этих сообщений одинаковое, последнее сообщение в отличие от первого выражает еще и чувства. Внимательный руководитель, который не только слушает содержание сообщения работника, но и понимает его чувства, прежде чем дать новое задание, добьется более высокой эффективности общения, чем тот, который просто поручит другую работу.

**5. Наблюдайте за невербальными сигналами говорящего**. Поскольку большая часть общения является невербальной, будьте внимательными не только к словам, но и к невербальным выражениям. Следите за выражением лица говорящего и за тем, как часто он смотрит на Вас пристально и как он поддерживает с Вами визуальный контакт. Следите за тоном голоса и скоростью речи. Обратите внимание на то, как близко или как далеко от Вас сидит или стоит говорящий, способствуют ли невербальные сигналы усилению речи говорящего, или они противоречат высказываемому словами.

**6. Придерживайтесь одобрительной установки по отношению к собеседнику**. Это создает благоприятную атмосферу для общения. Чем больше говорящий чувствует одобрение, тем точнее он выразит то, что хочет сказать. Любая отрицательная установка со стороны слушающего вызывает защитную реакцию, чувство неуверенности и настороженность в общении.

**7. Старайтесь выразить понимание.** Пользуйтесь приемами рефлексивного слушания, чтобы понять, что в действительности чувствует собеседник и что он пытается сказать. Эмпатическое общение означает не только одобрение говорящего, но и позволяет точнее понять сообщение.

**Ошибки в слушании**

Основное внимание в процессе совершенствования своих привычек слушать следует уделить положительным рекомендациям, однако полезно помнить и о типичных ошибках.

Слушая собеседника, никогда:

**1. Не принимайте молчание за внимание.** Если собеседник молчит, то это еще не означает, что он слушает. Он может быть погружен в собственные мысли. Встречаются и такие, которые могут одновременно пространно излагать, обрабатывать информацию и отлично слушать. В идеале нужно уметь переходить от высказывания к слушанию легко и естественно.

**2. Не притворяйтесь, что слушаете**. Это бесполезно: как бы Вы ни притворялись, отсутствие интереса и скука неминуемо проявятся в выражении лица или в жестах. Притворство обычно воспринимается как оскорбление. Лучше уж признаться в том, что в данный момент Вы слушать не можете, сославшись, например, на занятость.

**3. Не перебивайте без надобности**. Большинство из нас в социальном общении перебивают друг друга, делая это подчас неосознанно. Руководители чаще перебивают подчиненных, чем наоборот. Мужчины перебивают чаще, чем женщины. Если Вам необходимо перебить кого-либо в серьезной беседе, помогите затем восстановить прерванный Вами ход мыслей собеседника.

**4. Не задавайте слишком много вопросов**. Полезно задать вопрос для уточнения сказанного. Но закрытые вопросы (да или нет), требующие конкретного, определенного ответа, необходимо сводить до минимума. Однако и открытыми вопросами, которые поощряют говорящего подробно высказать свои мысли, следует пользоваться осторожно. Чрезмерно большое количество вопросов в известной степени подавляет собеседника, отнимает у него инициативу и ставит в оборонительную позицию.

**5. Никогда не говорите собеседнику: «Я хорошо понимаю Ваши чувства».** Такое заявление служит больше для оправдания собственных (и безуспешных) попыток убедить собеседника в том, что Вы слушаете. В действительности узнать, что и как именно чувствует собеседник, очень трудно. К тому же такое общение поставит под сомнение доверие к Вам, и беседа, скорее всего вообще прекратится. В таком случае следует дать собеседнику понять, что Вы его слушаете, задав, например, такой эмпатический вопрос: «Вы чем-то разочарованы?» или «Я чувствую, что Вас кто-то обидел», или любым другим замечанием, соответствующим обстановке.

**6. Не будьте излишне чувствительными к эмоциональным словам.** Слушая сильно взволнованного собеседника, будьте осторожны и не поддавайтесь воздействию его чувств, иначе можно пропустить смысл сообщения. Будьте настороже к эмоционально заряженным словам и выражениям, слушайте только их смысл. Ваши собственные чувства могут блокировать понимание того, что Вам действительно необходимо узнать.

**7. Не давайте совета, пока не просят**. Непрошеный совет дает, как правило, тот, кто никогда не поможет. Но в тех случаях, когда у Вас действительно просят совета, примените приемы рефлексивного слушания, чтобы установить, что собеседник хочет узнать на самом деле. Иначе можно допустить такую же ошибку, какую сделала молодая мать в разговоре со своим маленьким сыном. В ответ на вопрос сына: «Откуда я появился?» – она разразилась лекцией о воспроизводстве человеческого рода, и все это только для того, чтобы в конце услышать: «А Билли сказал, что он из Чикаго. Я хотел узнать, откуда появились мы».