**Лекции 9 и 10**

Когда человек участвует в дебатах, он попадает в ситуацию конфликта. Но этот конфликт начинается еще до того, как начнутся сами дебаты. Это объясняется большим количеством причин, которые влияют, как на формирование личного или группового мировоззрения, так и самих видов конфликта. И данном случае нужно поставить вопрос – «Почему мы в своей жизни что-то поддерживаем, а что-то отвергаем?».

**Я-идельное и Я-реальное**

В качестве пролога к рассуждению, рассмотрим буддийскую точку зрения на личность и конфликт. В ее основе лежит абсолютизация понятия «Желания», которое в целом в в индийской традиции рассматривается как самый сильный яд, продуктом которого является страдание. Согласно Будде, существуют 4 благородные истины:

1.существует страдание (дукха);

2. существует причина страдания - желание;

3. существует прекращение страдания — нирвана;

4. существует путь, ведущий к прекращению страдания, — Благородный Восьмеричный путь (арьяаштангамарга).

Если интерпретировать «страдание» с точки зрения современной психологии, то оно является внутриличностным конфликтом. Согласно известному американскому психологу **Карлу Роджерсу**, внутриличностный конфликт – это конфликт между Я-идеальное (Ideal self) и Я-реальное (Real self).

В центре личности стоит Я-идеальное, которое «складывается из целого ряда представлений, отражающих сокровенные мечты и устремления индивида, эти образы бывают оторваны от реальности». В свою очередь Я-реальное пытается приблизиться к Я-идеальному. Это стремление приблизиться к Я-идеальному можно интерпретировать как «желание».

Степень приближенности Я-реальному к Я-идеальному порождает эффект рассогласованности личности (диссонанса). При небольшом расстоянии между двумя Я, рассогласованность невелика и она выступает в качестве двигателя личностного развития. Это мотивация, которая заставляет прилагать максимум усилий для соответствовия «ожидаемым результатам и собственным мечтаниям». Это становится источником личностного роста. В свою очередь при большом уровне диссонанса, возникает внутриличностный конфликт, который может перерасти в психическое заболевание.

Я-идеальное может отличаться у каждого человека. У кого-то оно достаточно скромное, а у кого-то чрезмерно завышенное, выраженное в повышенном самолюбии, самомнении, нездоровой амбициозности, вплоть до развития такой психологической личностной дисфункции как «нарциссизм».

Я-идеальное может меняться в течение жизни, как в сторону упрощения, так и усложнения.

**Социализация как причина внутриличностного конфликта**

Однако, если в буддизме «желание» находится внутри личности и связанно с такими качествами обыденного «сансарного» человека как «авидья» (незнание, неведение) и «клеша» (омраченность сознания, загрязненность ума), то применительно к теме данной лекции, важно определить внешние источники порождения желания в сознании личности, которые приводят к конфликтам, и тем самым, ответить на поставленный выше вопрос «Почему мы в своей жизни что-то поддерживаем, а что-то отвергаем?»

Если говорить о типологии конфликтов, то они могут быть разными – социальными, экономическими, политическими, этническими, идеологическими, культурными, ценностными, позиционными, межпоколенческими, гендерными. Однако в основе всех их лежат идеи господства/власти, выгоды и выживания. Любой человек проходит в своей жизни фазу социализации. Социализация – это *«процесс интеграции индивида в социальную систему, вхождение в социальную среду через овладение её социальными нормами, правилами и ценностями, знаниями, навыками, позволяющими ему успешно функционировать в обществе»*.[[1]](#footnote-1)

Очевидно, что среда, в которой происходит социализация, у каждого человека своя. Различия могут быть от незначительной до очень значительной. Выделяются несколько типов социализации.

Первичная социализация, которая чаще всего проходит в семье, где ребенок получает первичные представления о ценностях, своей социальной страте, выстраивания сложных отношений любви, подчинения и доминирования, поощрений и наказания, т.е. сталкивается с конфликтом в его первичной форме.

Дальнейшее усложнение конструкции социализации происходит в школе, где ребенок сталкивается с другими детьми, которые уже прошли свою первичную социализацию в семье. Усложнение коллектива приводит к росту числа конфликтных ситуаций, разделение детей на группы, в том числе и по имущественному признаку, где наблюдается эффект «групповой социализации».

Если в общеобразовательной средней школе еще могут быть непосредственные отношения между представителями различных социальных страт – working class и middle class в его трех подгруппах – lower middle class, middle middle class и upper middle class, то на следующей стадии социализации – Университет, происходит углубление качественных различий. Чья-то социализация происходит в университетской среде, а чья-то вне университетской, например, в рабочей среде. Здесь закладываются серьезные различия в области мировоззрения и ценностей, которые затем составляют основу классовых и идеологических конфликтов.

Нужно также подчеркнуть различия в типах и уровне престижности университетов. Очевидно, что университеты The Ivy League (США) создают условия для социализации, которые серьезно отличаются от условий социализации в более низких по статусу университетов из менее развитых стран мира.[[2]](#footnote-2)

Например, в американских университетах есть специфическая культура кампусов, в которых студенты становятся zoon politikon Аристотеля, приобщаясь к культуре академической свободы и свободного обмена идеями, в том числе и политическими. Именно на уровне университетов зачастую наблюдается эффект «ресоциализации» или «вторичной социализации» - это процесс резкого изменения моделей поведения, приобретение новых ценностей, разрыв с прошлым, формирование новых личностных ориентиров.

Это приводит к зарождению многочисленных конфликтов – идеологическим, поколенческим, классовым, политическим.

Получение диплома, который играет роль символического и культурного капитала, выводит молодого человека на рынок труда, который в свою очередь представлен многочисленными полями конкуренции, что приводит к серьезному умножению источников экономических, политических, позиционных, гендерных, классовых, идеологических, ценностных конфликтов, и служит причиной для очередной ресоциализации индивидуума.

Например, два образованных американца, когда-то учившихся вместе, один из которых стал членом Республиканской партии, а другой – Демократической партии, проходят два разных вида ресоциализации в различных политических фреймах и находятся в потенциальном конфликте друг с другом.

В разные фреймы попадают также когда-то учившиеся на факультете Энергетики два образованных специалиста, но один из которых выбрал работу в угледобывающей компании, а другой – стал активистом зеленой энергетики. Они проходят разные виды ресоциализации и также находятся в потенциальном ценностном, экономическом и политическом конфликте друг с другом.

Нужно сказать, что параллельно растет пропасть между человеком, который получил диплом и продолжает двигаться вверх по социальной лестнице и тем, кто в свое время не смог поступить в университет и вынужден действовать в рамках working class.

Таким образом, мы имеем дело с феноменом тотального конфликта, который охватывает весь социальный и психологический универсум. Социум и есть Конфликт с большой буквы, который оказывает прямое влияние на формирование и трансформацию Я-идеального и его взаимоотношение с Я-реальным в психике человека. В свою очередь отношения Я-идеального и Я-реального детерминирует поведение человека в социуме и при определенных обстоятельствах само может оказать мощное влияние на социум. Можно привести примеры Ленина, Махатмы Ганди, Стива Джобса, Илона Маска и многих других.

**Агенты социализации**

Существенную роль в процессе вхождения человека в общественные отношения играют «агенты социализации». Под ними понимаются институты, группы, отдельные индивиды, которые оказывают значимое влияние на социализацию. На каждом этапе жизненного пути существуют свои агенты социализации.

В младенческий период *главными агентами социализации являются родители или люди, постоянно заботящиеся и общающиеся с ребенком*.

В период от трех до восьми лет количество агентов социализации быстро растет. Кроме родителей, ими становятся *друзья, воспитатели, другие люди, окружающие ребенка*. Кроме этого, в процесс социализации в современном обществе активно включаются средства массовой информации.

Исключительно важным в процессе социализации является возраст от 13 до 18 лет. Важными в этот период являются: изменение роли агентов социализации; изменения в ценностных ориентациях, включая существование параллельных систем ценностей; усиление восприимчивости к негативным оценкам окружающих; несовпадение между уровнем социальных притязаний и низким социальным статусом; противоречие между усилением ориентации на самостоятельность и усиливающейся зависимостью от родителей.

Значительную роль в социализации играет *образование как социальный институт и как процесс*, посредством которых общество передает ценности, навыки и знания новым поколениям, формирует определенную социальную среду, отношение к обществу, государству, стране. *Как агент социализации образование* способствует социальным изменениям благодаря подготовке людей к внедрению новых технологий и переоценке существующих знаний; способствует распределению людей в обществе по социальным статусам в соответствии со способностью к обучению.

Исключительно важным *агентом социализации является школа*. В школе вырабатывают представление об общественных ценностях, таким образом, осуществляется воспитание будущих граждан. В школе дети учатся работать в коллективе, соотносить свои потребности с интересами других детей, вырабатывают навыки подчинения старшим.[[3]](#footnote-3)

**Конфликт как палимсест и бинарная оппозиция**

Обычно принято строго разделять типы конфликты, однако, как показывает анализ, не бывает конфликта, отделенного от других его видов. Даже если мы видим нечто, что интерпретируется нами как конфикт, нужно иметь в виду, что это точно видимая часть. На самом деле, под видимой частью скрывается плохо видимые или совсем невидимые неспециалистам слои и сложные переплететения других типов конфликтов.

Как сказал классик постструктурализма Ролан Барт, *«в своей речи я ничего не могу стереть, зачеркнуть, отменить - я могу только сказать "отменяю, зачеркиваю, исправляю", то есть продолжать говорить дальше»*.[[4]](#footnote-4)

Такая многослойность конфликта называется «палимпсест» (греч. — palipmpseston — вновь соскобленный). *«В древности так обозначалась* *рукопись, написанная на пергаменте, уже бывшем в подобном употреблении. Из экономии материала старый текст соскабливали и писали на его месте новый. Процедура соскабливания далеко не всегда была идеальной, поэтому слабо выраженные (еле заметные) фрагменты или отдельные буквы старого текста (или изображения) в некоторых случаях просматриваются под новым. С помощью современных химико-радиационно-электронных средств иногда удается восстановить достаточно большие фрагменты стертого текста под новым. Нередко таких слоев в П. бывает несколько. В этом смысле понятие П. было распространено археологами и на наскальные росписи первобытного искусства, когда на стенах с полустершимися от времени росписями писали или прочерчивали новые изображения»*.[[5]](#footnote-5)

С постструктуралистской точки зрения, конфликт как палимпсест можно назвать еще «транстектуальность» - это понятие, обозначающее взаимодействия текстов как таковых, независимо от отношений между их авторами.

Если рассматривать «конфликт» со структуралистской точки зрения, то в основе него могут лежат простейшие бинарные оппозиции, которые, несмотря на зачастую всю абсурдность противостояния их составных частей, своим следствием могут иметь сложнейшие конфликтные ситуации, выходящие на уровень противостояния культур, ценностей и цивилизаций.

Обратимся к классику социологии Георгу Зиммелю (1858-1918) и его произведению «Человек как враг», в котором рассматривает природу человеческого конфликта. Немецкий социолог считал, что в основе конфликта лежит пара «формальное влечение враждебности» и ее противоположность «потребность в симпатии».

Это в свою очередь делит мир на своих и чужих. Зиммель писал по этому поводу: *«Известно, что — в силу неоднократно обсуждавшихся причин — взаимоотношения примитивных групп почти всегда враждебны. Пожалуй, самый радикальный пример — индейцы, у которых каждое племя считалось находящимся в состоянии войны с любым другим, если с ним не был заключен внятный мирный договор. Но нельзя забывать, что на ранних стадиях культуры война есть едва ли не единственная форма, в которой вообще идет речь о соприкосновении с чужой группой. Покуда межтерриториальное торговое общение было неразвито, индивидуальные путешествия неизвестны, а духовная общность еще не выходила за границы группы, помимо войны не было никаких социологических взаимосвязей между различными группами»*.[[6]](#footnote-6)

Бинарная оппозиция «формальное влечение враждебности» и ее противоположность «потребность в симпатии» может проявляться на материальном уровне, например, в виде символов или моделей поведения. Зиммель писал, что в Индии на бытовом уровне мусульмане и индуисты живут в постоянной, латентной вражде, вызванное тем, что мусульмане *«застегивают свое верхнее платье направо, а индусы - налево, что на общих трапезах первые усаживаются в круг, а вторые — в ряд, что бедные мусульмане используют в качестве тарелки одну сторону листа, а бедные индусы - другую»*.[[7]](#footnote-7)

Это напоминает ситуацию, описанную Джонатаном Свифтом в «Путешествиях Гулливера».

*«Кроме того, наши летописи за шесть тысяч лун не упоминают ни о каких других странах, кроме двух великих империй — Лилипутии и Блефуску. Итак, эти две могущественные державы ведут между собой ожесточеннейшую войну в продолжение тридцати шести лун. Поводом к войне послужили следующие обстоятельства. Всеми разделяется убеждение, что варёные яйца при употреблении их в пищу испокон веков разбивались с тупого конца; но дед нынешнего императора, будучи ребёнком, порезал себе палец за завтраком, разбивая яйцо означенным древним способом. Тогда император, отец ребёнка, обнародовал указ, предписывающий всем его подданным под страхом строгого наказания разбивать яйца с острого конца. Этот закон до такой степени озлобил население, что, по словам наших летописей, был причиной шести восстаний, во время которых один император потерял жизнь, а другой — корону.*

*…Насчитывают до одиннадцати тысяч фанатиков, которые в течение этого времени пошли на казнь, лишь бы не разбивать яйца с острого конца. Были напечатаны сотни огромных томов, посвящённых этой полемике, но книги Тупоконечников давно запрещены, и вся партия лишена законом права занимать государственные должности. В течение этих смут императоры Блефуску часто через своих посланников делали нам предостережения, обвиняя нас в церковном расколе путём нарушения основного догмата великого нашего пророка Люстрога, изложенного в пятьдесят четвёртой главе Блундекраля. Между тем это просто насильственное толкование текста, подлинные слова которого гласят: «Все истинно верующие да разбивают яйца с того конца, с какого удобнее»*.[[8]](#footnote-8)

**Темный и светлый тип дебатов**

Таким образом, феномен конфликта, охватывающий три сферы – сознание человека; социальный мир, окружающий человека; и взаимоотношения между сознанием человека и окружающим его социальным миром, сказываются на самой природе дебатов и стиле, который выбирают их участники.

Обратимся к работе Петра Жданова «Дебаты. Искусство побеждать», в которой он вводит разделение дебатов на два вида – темные и светлые.

«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.

**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.

Темный способ дебатов, который работает на публику и ее эмоции, отличается не меньшей сложностью, чем светлый, а иногда и может быть сложнее.

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 (нечестная/грязная игра) совершенно осознанно и владеют очень широким арсеналом коварных уловок, на которые порой попадаются даже опытные судьи и оппоненты.

**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, французский социальный психолог и социолог, 1841-1931).

Сторонник темной риторки должен всегда балансировать 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, он должен использовать либо стратегию «выведения оппонентов на чистую воду», либо подавить их при помощи своего богатого арсенала «черной» риторики.

Рекомендации для светлых дебатеров: Всегда оставайтесь верны себе, сохраняйте спокойствие. Не дайте вашим соперникам заманить себя на их территорию, где вы будете в заведомо проигрышной ситуации.

Помните мудрое замечание: *«Ничто не приводит человека в бешенство сильнее, чем оппонент, сохраняющий хладнокровие, в то время как он сам теряет выдержку»* (Талейран, министр иностранных дел Наполеона I и короля Луи-Филиппа).

**Характеристика различных стилей ведения дебатов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Темный стиль** | **Светлый стиль** |
| Интонация | Агрессивная, напористая, истеричная | Миролюбивая, спокойная, дружелюбная |
| Голос | Громкий | Тихий, средний |
| Темп речи | Быстрый | Средний или медленный |
| Жестикуляция | Обильная | умеренная |
| Перемещение 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 небросский casual, минимум аксессуаров, естественная косметика или ее практическое отсутствие |
| Отношение к оппонентам | Непримиримое, некорректное, агрессивное | Толерантное, корректное, партнерское |
| «Предмет», к которому в первую очередь апеллирует | Чувства | Рассудок |
| Использование «черной риторики» и грязной игры (foul play) | Максимальное | Минимальное |
| Предмет для подражания | Гитлер, Жириновский, Фидель Кастро, Мэрлин Менсон | Билл Клинтон, Горбачев, Билл Гейтс, Элтон Джон |

1. Социализация // Большой психологический словарь / Сост.: Мещеряков Б., Зинченко В. — ОЛМА-ПРЕСС. 2004. [↑](#footnote-ref-1)
2. Brown University

   Harvard University

   Dartmouth College

   Yale University

   Columbia University

   Cornell University

   University of Pennsylvania

   Princeton University [↑](#footnote-ref-2)
3. http://polit-discourse.ru/articles/1381 [↑](#footnote-ref-3)
4. https://fil.wikireading.ru/40891 [↑](#footnote-ref-4)
5. https://culture.wikireading.ru/49584 [↑](#footnote-ref-5)
6. https://www.jour.fnisc.ru/upload/journals/1/articles/71/submission/original/71-133-1-SM.pdf [↑](#footnote-ref-6)
7. https://www.jour.fnisc.ru/upload/journals/1/articles/71/submission/original/71-133-1-SM.pdf [↑](#footnote-ref-7)
8. https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/374980 [↑](#footnote-ref-8)