

Стивен Л. Джонсон

# **Как побеждать в дебатах**

Пособие по Британскому (Всемирному)  
формату парламентских дебатов

# *Winning Debates*

**A Guide to Debating in the  
Style of the World Universities  
Debating Championships**

Steven L. Johnson

**International Debate Education Association**  
New York • London • Amsterdam

# **Как побеждать в дебатах:**

**Пособие по Британскому (Всемирному)  
формату парламентских дебатов**

**Стивен Л. Джонсон**

Перевод К.Шиманской

**Международная образовательная  
ассоциация дебатов (IDEA)  
Нью-Йорк • Лондон • Амстердам**

Джонсон, Стивен Л.

Как побеждать в дебатах: пособие по Британскому (Всемирному) формату парламентских дебатов / Стивен Л. Джонсон; [Перевод с англ. К. Шиманской, под научн. ред. С. Наумова] – Нью-Йорк, Лондон, Амстердам: IDEA, 2012 – 240с.

Издатель:

Международная образовательная ассоциация дебатов / [ru.idebate.org/](http://ru.idebate.org/)

International Debate Education Association

400 West 59th Street

New York, NY 10019

Russian Translation: Copyright © 2012 International Debate Educational Association

Это произведение доступно по лицензии Creative Commons Attribution License («Атрибуция — Некоммерческое использование»): <http://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/deed.ru>

Johnson, Steven L., 1968-

Winning debates : a guide to debating in the style of the world universities debating championships / Steven L. Johnson.

p. cm.

ISBN 978-1-932716-51-1

1. Debates and debating. I. Title.

PN4181.J545 2009

808.53--dc22

2009007972

Перевод на русский язык: Кира Шиманская.

Редактор: Жанна Рогальская.

Научный редактор: Сергей Наумов.

Вёрстка: Владимир Шарпило

♦ *Посвящается Джен и Мейми*

# Содержание

<b>ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОЯЗЫЧНОМУ ИЗДАНИЮ</b>	<b>11</b>
---	-----------

<b>ВВЕДЕНИЕ О победе в дебатах</b>	<b>15</b>
--	-----------

## **1** **Философия дебатов** **19**

Основы философии дебатов	19
Философия дебатов	25

## **2** **Аргументы и аргументация** **31**

Элементы аргумента	31
Формы аргумента	33
Аргументация	36
Виды аргументации	37
Описательная аргументация	38
Построение описательных аргументов	39
Опровержение описательных аргументов	40
Относительная аргументация	41
Построение относительных аргументов	42
Опровержение относительных аргументов	43
Ценностная аргументация	46
Построение ценностных аргументов	46
Опровержение ценностной аргументации	49

---

### **3 Равновесие и структура** **51**

Аргументация как процесс движения	52
Точки равновесия	54
Предложения Правительства	54
Предметы спора	56
Соотношения между предметами спора	60
Управление точками равновесия	63
Структурирование аргументов с целью занятия пространства	66
Ключевые фразы-маркеры	68
Структурные элементы	70

### **4 Базовая стратегия и навыки** **73**

Стратегия управления	74
Конструктивная аргументация	75
Аналитический процесс	76
Процесс синтеза	81
Контраргументация	85
Стандарты качества аргумента	86
Приемлемость	86
Соответствие	89
Достаточность	92
Структура опровержения	94
Схематическая структура опровержения	95
Структурирование	97
Перспективное структурирование	98
Ретроспективное структурирование	100
Структурирование раунда, при помощи структурирования предметов спора	102

---

## **5 Спикеры и речи** **109**

Британский формат парламентских дебатов (БФПД)	109
Выступление Премьер-министра	112
Структурирование	112
Конструктивная аргументация	115
Контраргументация	115
Выступление ПМ в дебатах о смертной казни	115
Выступление Лидера Оппозиции	117
Структурирование	117
Контраргументация	121
Конструктивная аргументация	121
Выступление ЛО в дебатах о смертной казни	122
Вторые речи	124
Структурирование	124
Контраргументация	126
Конструктивная аргументация	126
Выступление ЗПМ в дебатах о смертной казни	128
Выступление ЗЛО в дебатах о смертной казни	131
Третьи речи	133
Расширение	134
Выступление ЧП в дебатах о смертной казни	139
Выступление ЧО в дебатах о смертной казни	142
Речи Секретарей	144
Конструктив и опровержение	144
Структурирование	145
Выступление СП в дебатах о смертной казни	149
Выступление СО в дебатах о смертной казни	151

## **6 Принятие решений и стратегия** **155**

Природа размышлений и принятия решений	157
Возможности	160

---

Цели	162
Доказательства	165
Оценка элементов и процесса принятия решений: умозаключение	166
Определение предпочтительной целевой иерархии	167
Оценка силы возможностей	173

## **7 Парадоксы в дебатах** **179**

Парадокс № 1: качество дебатов больше зависит от согласия, чем от несогласия	181
Парадокс № 2: успешные аргументы должны быть проще, а не сложнее	182
Парадокс № 3: у вас больше шансов убедить аудиторию, сконцентрировавшись на том, во что они верят, а не на том, во что они не верят	183
Парадокс № 4: вам будет легче выиграть, если вы будете отстаивать сложную позицию	184
Парадокс № 5: ваше убеждение будет более выигрышным, если вы будете казаться незаинтересованными в победе	186
Парадокс № 6: чем больше мы пытаемся уменьшить неопределенность в дебатах, тем более неопределенными мы становимся	187

## **8 Продвинутое тактики** **189**

Наступательные тактики	190
Захват презумпции	190
Определение крайней необходимости	194
Использование объективности	197
Защитные тактики	200
Баланс интересов	200
Анализ целей	205
Распознавание целей (discerninggoals)	205

---

Опровержение аргументов с помощью анализа целей	206
Скрытое соглашение (implicit collusion)	210

## **9 Судейство в дебатах** **215**

Кому следует прочитать эту главу?	215
Руководящие принципы судейства	216
«Tabula rasa»	216
Невмешательство	217
Обучение	217
Модели судейства	218
Менее практичные модели	218
Модель «истинность темы» ("Truth of Motion» Model)	218
Модель «умения дебатеров» («Skill of Debaters Model»)	219
Предпочтительная модель: модель «движения» (The "Movement" Model)	219
Основные стандарты судейства	221
Выполнение функций (role fulfillment)	221
Стандарт «лучших дебатов» (The «Better Debate» Standard)	222
Содержание и способ (Matter and Manner)	224
Принятие решений	225
1. Определение предложения правительства	226
2. Определение проблем/предметов спора	227
3. Определение победителя в каждой проблеме	229
Истинность	229
Обоснованность	230
4. Определение важности каждой проблемы	231
5. Оценка вклада команды в обсуждение каждой проблемы	232
6. Обоснование и оформление решения	234

## **Про автора** **237**

## **Про переводчика** **238**

# ПРЕДИСЛОВИЕ К РУССКОЯЗЫЧНОМУ ИЗДАНИЮ

*Победа в дебатах не может быть  
малой или крупной.  
Победа может быть  
замеченной или незамеченной.*

**М**ы придумали данное правило в конце 1990-х в гимназии №63 Санкт-Петербурга, где дебаты вошли во внеучебную деятельность как важная составная часть педагогики успеха — направления в современной дидактике, главной целью которой становится ориентация на личностные достижения учащихся и студентов.

Суть этих сложных слов предельна проста. Дебаты как деятельность доступны и необходимы не всем, но те, кто занимается ими, должны в итоге достичь успеха — признания значимости победы в глазах других участников дебатов и тех, кто даже ничего об этом не знает. При этом победы не в смысле профессионального спорта — любой ценой — а скорее в том значении, в каком победу и успех понимали древние спортсмены-олимпийцы: участие и преодоление себя, признание другими.

С одной стороны, автор пособия Стивен Джонсон как никто другой знает вкус победы из США, где он организовал первый национальный чемпионат по парламентским дебатам в 1994 году, и на международном уровне, принимая участие в чемпионатах мира по университетским парламентским дебатам в британском формате с 1992 года. С другой стороны — Стивен не дает «быстрых советов» в форме «краткого курса дебатера» с целью выиграть тот или иной турнир или очередной кубок.

Скорее наоборот. Те, для кого дебаты — только спорт, и кто видит в их успехе лишь спортивную составляющую, будут разочарованы. Стивен не стремится научить читателя побеждать в дебатах с позиции слабого — путем несложных риторических уловок, использования «фактуры» и набора врожденных коммуникативных качеств и умений «задавить оппонента силой напора». Скорее он стремится научить нас дебатировать с позиции силы, рассматривая такие вопросы, как философия дебатов, теория и практики риторики в британском формате, продвинутые стратегии и тактики ведения дебатов по данному регламенту.

При этом, автор пытается найти ключ к успеху или победе за счет всесторонней подготовки дебатера — теоретической, содержательной, тактической и только в последнюю очередь — риторике и презентации. Фактически, он укрепляет нас в простой мысли: побеждают на высшем уровне чемпионата мира не столько за счет стиля и способа выступления, который по умолчанию находится на высоте, сколько за счет более убедительных идей и доказательств, и понимания сути и стратегии ведения дебатов в данном формате.

Я бы сравнил подход Стивена с единоборствами. Участник более 15 чемпионатов мира по парламентским дебатам WUDC, он в стиле старых мастеров кунг-фу передает секреты, основанные на философии, ценностях и образовательной значимости этого искусства. Это в корне отличается от деятельности инструкторов по рукопашному бою или боям без правил, которые пытаются «прокачать скиллы», обучая «тефлоновому эффекту в споре», приемам манипулирования судьями с помощью «черной риторики» и подобному знахарству на почве дебатов от местных «сенсеев».

За всю 15-летнюю историю русскоязычного сообщества дебатов фактически не больше 5-6 человек всходило на Олимп чемпионатов мира WUDC, добиваясь более или менее значимых побед. Мы надеемся, что прочитав пособие Стивена Джонсона, в наших странах появится больше дебатов самого высокого уровня, победивших и преодолевших не тысячу оппонентов, а самих себя. Именно таких назовут героями и настоящими мастерами этого искусства, которое для многих уже стало образом жизни.

**Сергей Наумов,**  
кандидат политических наук,  
старший консультант Международной  
образовательной ассоциации дебатов (IDEA)  
по русскоязычным программам



# ВВЕДЕНИЕ

## О победе в дебатах

**М**еня часто спрашивают о том, что требуется для победы в дебатах. Ответ подозрительно прост: для того, чтобы выиграть дебаты, достаточно убедить аудиторию в том, что вы победили.

Хорошая новость заключается в том, что мы хорошо натренированы в убеждении других. Почти каждый день (а некоторые ученые утверждают, каждым нашим словом – подробнее об этом читайте далее) мы стараемся менять мнение или поведение других. Когда мы приглашаем кого-то на обед, когда предлагаем свое мнение по поводу какого-то вопроса, когда пытаемся уговорить преподавателя пересмотреть оценку за задание, и в сотнях других случаев мы обращаемся к убеждению. Вы убеждаете людей всю свою жизнь.

Плохая же новость состоит в том, что дебаты обращают особое внимание на такие попытки убеждения, и подвергают их детальному анализу, критике и суждению. Вместо того чтобы просто оценить успешность ваших попыток убеждения – по результатам того, пойдет ли приглашенный человек с вами на обед или нет, – в дебатах вас противопоставят тем, чьей главной целью будет помешать вам достичь желаемого. Более того, ваши усилия по убеждению выслушают и сравнят с усилиями ваших соперников. Вы ограничены во времени влияния на тех, кто принимает решение: только на протяжении определенного времени вы можете, например, уговаривать кого-то постоянными просьбами (тактика, которую предпочитают дети, когда пытаются убедить родителей). Вы должны убеждать по теме, которую вам предоставил кто-то другой: и вы далеко не всегда можете выбрать ту сторону проблемы, которую бы хотели защищать.

При всех таких сложностях (или из-за них), дебаты остаются лучшим способом отточить навыки убеждения. Как и во многом

другом, вы достигаете больше успехов, если больше тренируетесь, а дебаты предоставляют большие возможности для того, чтобы стать более успешным в убеждении.

Поэтому, эта книга посвящена тому, как почерпнуть как можно больше из опыта дебатов. Я считаю, исходя из личного опыта как дебатера, тренера и судьи, что такое занятие как дебаты исключительно эффективно, потому что в них присутствует соревновательный элемент. Дебаты хотят выигрывать раунды, поэтому у них есть важное и сильное желание научиться убеждать более эффективно. Одна из моих целей – предоставить подходы, стратегии и тактики, которые помогут дебатерам стать более эффективными мастерами по убеждению, и таким образом, побеждать в раундах. Проще говоря, я предлагаю вам инструменты для того, чтобы побеждать в дебатах.

Не менее важной является моя вторая цель – улучшить дебаты сами по себе. Так же, как и любое соревнование, которое приближает участников к идеалу, дебаты тоже предоставляют участникам возможность достичь превосходства. Искусство убеждать (а это действительно искусство, одно из первых, которое изучали древние греки и римляне, родоначальники западной философской мысли) предоставляет своим адептам-практикам возможность выйти за рамки обыденного, стремиться к совершенству. Хорошие дебаты – искусники, а дебаты, которые они создают – это произведения искусства. Как всякое искусство, дебаты показывают умение человека творить прекрасное. Хорошие дебаты, как и достойные произведения искусства, представляют и освещают человеческий опыт. Дебаты могут быть красивыми; я надеюсь, что эта книга хоть немного послужит созданию интригующих, захватывающих и вдохновляющих дебатов. Другими словами, я хочу поспособствовать более «победным» дебатам.

Достижение моих двух целей я начну с рассмотрения подходов к аргументам, с помощью которых мне всегда удавалось объяснить требования к успешным дебатерам. В Главе 1 изложена философия аргумента, которая помогает понять, что люди думают об аргументах, с которыми они встречаются в дебатах, и как вы можете построить такие аргументы (благодаря удачному совпадению, эта философия так же объясняет, как люди думают вне раунда дебатов).

После этого мы перейдем к более объемному заданию по рассмотрению практики, исходящей из этой философии. Оставшаяся (и большая) часть этой книги будет посвящена определению навыков, необходимых для победы в дебатах, а так же способам развития таких навыков.

Главы 2 и 3 очертят «язык» и терминологию дебатов – аргументацию, посредством обсуждения того, что есть аргумент, и как они взаимодействуют, как логически (в разных видах аргументации), так и структурно (путем точек столкновения).

В центре внимания Глав 4 и 5 будут техники дебатов, и так же формат, в котором такие техники могут применяться. Глава 4 представляет три основных навыка, которыми должны обладать все дебаты: конструктивная аргументация, контраргументация и представление аргументов. В Главе 5 рассматривается Британский формат парламентских дебатов, и описываются роли спикеров, участвующих в этом формате.

В Главах 6, 7 и 8 представлен продвинутый подход к дебатам, разработанный для того, чтобы бросить вызов и воодушевить опытных дебатеров, и в то же время помочь новичкам вникнуть в их суть. Глава 6 рассматривает процесс принятия решений, и применяет его к дебатам. Глава 7 представляет набор парадоксов, встречающихся в дебатах, созданных для того, чтобы побудить участников к размышлениям о лучших дебатах. В Главе 8 представлено несколько продвинутых тактик, которые мне показались особенно полезными при тренировке моей команды по дебатам.

В заключение, в Главе 9 рассматривается судейство в дебатах. В то время как она состоит из советов для судей, эта глава будет так же интересна и полезна любому дебатеру, который захочет воспользоваться пониманием того, что судьи думают о раундах дебатов.

В общем, я надеюсь, что эта книга представит собой ясное и полезное видение дебатов, которое поощрит дискуссии, расхождение во мнениях, и эксперименты со стороны всех, кто занимается дебатами. Когда мы ищем пути для дальнейшего продвижения дебатов, мы все, по сути, связаны с победой в дебатах.



# 1

## Философия дебатов

### Основы философии дебатов

Большинство людей утверждают, что стараются избегать споров. Споры, как они наверняка заметят, – это источник раздражения и разочарования в процессе обмена информацией друг с другом. С учетом того, как большинство понимает процесс спора, такой подход не удивителен.

Кажется странным, что в западной образовательной системе существует давняя традиция обучать людей искусству спора. Неужели преподаватели в этих учебных заведениях хотят заставить своих учеников страдать? Вовсе нет. На самом деле, первоочередность, свойственная умению спорить, в восточной образовательной традиции базируется на представлении о споре не как о неприятном исходе общения, а как о базисе знания.

Знания человека о мире вокруг него – это продукт его интерпретации собственного существования. Важная разница между людьми и другими существами – это умение интерпретировать наш опыт. Для людей опыт – это не данность, а продукт выбора, который мы делаем.

Животные взаимодействуют с миром на уровне инстинктов. Они получают стимулы от окружающей их среды и реагируют так, как запрограммированы биологически. Например, руководствуясь генетически заложенным несознательным мотивом, животные спариваются ни ради удовольствия, ни ради красоты отношений, а просто, чтобы удовлетворить биологическое желание размножаться.

Люди же, в свою очередь, не ограничиваются познанием мира только через инстинкты. Чтобы взаимодействовать с миром вокруг них, люди для начала создают смысл своего опыта путем слов, которые они используют, чтобы описать этот мир. По сути, из-за того, что они пытаются привязать смысл к миру, который их окружает, люди очень далеки от инстинктивного познания. Вместо того чтобы просто удовлетворять биологические желания спариванием с первым попавшимся представителем своего вида, люди, например, создают замысловатые символические ритуалы, чтобы оправдать спаривание: любовь, ухаживания, верность, брак, развод – несколько из миллионов концепций, созданных людьми, чтобы объяснить романтическое увлечение друг другом.

Теоретик риторики Кеннет Бёрк (Kenneth Burke) объясняет потребность людей наделять смыслом окружающий их мир, называя людей «животными, которые используют символы». Бёрк пытался показать, что отличительной чертой людей является использование символов – слов – чтобы объяснить свой жизненный опыт. Он считал, что людям и повезло, и не посчастливилось в связи с их умением интерпретировать свой опыт: с одной стороны, люди могут свободно создавать сложные, обычно красивые, и полностью удовлетворительные объяснения мира вокруг них. С другой же стороны, свобода наполнять мир смыслом так же означает, что нет *единственной, правильной, абсолютной* интерпретации мира.<sup>1</sup>

Люди должны уметь действовать в мире ограниченной и неидеальной информации и, таким образом, обходиться ограниченным и неполноценным восприятием. Из-за того, что мы создаем наш мир посредством символов, которые мы используем, мы знаем, что наши объяснения – наше собственное детище.

1 Burke, Kenneth, and Joseph R. Gusfield. 1989. On symbols and society. Chicago: University of Chicago Press

А так как мы знаем, что сами создали объяснение, и что другие люди могут иметь другие толкования, мы постоянно сомневаемся в значении нашего опыта. Теория уменьшения (редукции) неуверенности гласит, что люди общаются друг с другом, чтобы уменьшить неуверенность в знаниях о мире вокруг них, что является результатом отсутствия устоявшегося набора однозначных значений.<sup>2</sup>

По поводу взаимосвязи между неуверенностью и коммуникацией можно высказать три наблюдения:

**1. Неуверенность всеобъемлюща.** Так как люди отделены от инстинктивного восприятия мира и создают значение с помощью символов, чтобы описать мир, неуверенность – это отличительный признак человеческого опыта. Другими словами, пока мы интерпретируем наш опыт (а иногда даже после того, как у нас уже есть интерпретация), мы не уверены в его точном значении.

**2. Мы уменьшаем нашу неуверенность посредством коммуникации.** В то время как мы способны привязывать значение к нашим опытам, мы становимся более уверенными в наших интерпретациях, когда их подтверждают другие. Когда мы делимся интерпретациями мира вокруг нас с другими, и они отвечают (соглашаясь, отрицая, предлагая альтернативные интерпретации), мы работаем над тем, чтобы уменьшить неуверенность в необработанном опыте. Мы так же можем позволить другим интерпретировать опыты за нас, и таким образом снизить нашу неуверенность.

**3. Желание уверенности непреодолимо.** Люди не любят быть неуверенными и будут пытаться уменьшить неуверенность по поводу восприятия мира вокруг них. Снижение неуверенности – это сильная мотивирующая сила. Таким образом, мы вынуждены общаться с другими, чтобы снизить нашу неуверенность.

---

2 Berger, Charles R., and Richard J. Calabrese. 1975. Some explorations in initial interaction and beyond: Toward a developmental theory of interpersonal communication. *Human Communication Research* 1 (2, Winter): 99.

Если неуверенность и уязвимость, как результат, распространяется и является непреодолимой для отдельных людей, представьте мотивацию, порожденную коллективной неуверенностью группы людей, которая столкнулась с новым, неопределенным опытом. Ни один инстинкт не подскажет нации, представляет ли соседнее воинственное государство серьезную угрозу национальной безопасности; или превысят ли достоинства разработки полезных ископаемых негативные последствия для экологии. В таких случаях *наше коллективное понимание формируется посредством взаимной коммуникации*.

Французский философ Мишель Фуко считал, что процесс общения, особенно среди членов одного общества, не только создает значение наших опытов, но также распределяет возможности для тех, кто способен создать и контролировать значение опыта<sup>3</sup>. Согласно Фуко, при помощи коммуникации о коллективном опыте, мы создаем *дискурсивные формации*. Дискурсивные формации – это системы интерпретации и значения, созданные при помощи совместного дискурса, которые направляют и ограничивают взаимодействие культур.

Например, законы общества являются дискурсивными формациями. Эти законы предоставляют определенную защиту и пытаются ограничить определенные действия, хотя они являются всего лишь записью коммуникации между членами общества. В западных прогрессивных демократических странах, законы, обычно являются продуктом законодательной системы, в которой предпочтительность определенного образа действия обсуждается с другими. Решение, которое принимается совещательным органом или населением, записывается как закон. Этот закон потом становится для государства инструментом контроля поведения граждан.

Интерес Фуко к дискурсивным формациям рос в основном из-за понимания того, что власть в обществе, т.е. способность контролировать других, определяется по большей части умением формировать и манипулировать дискурсивными формациями. Проще говоря, если вы контролируете описание опыта, вы контролируете этот опыт и людей к нему причастных. Давайте рассмотрим интерпретацию двух трагедий в мировой истории.

---

3 Burke, Kenneth, and Joseph R. Gusfield. 1989. On symbols and society. Chicago: University of Chicago Press

15 апреля 1995 года, арендованный грузовик, набитый взрывчаткой, взорвался напротив федерального здания Альфреда П. Мюррея в г. Оклахома. Более 160 людей погибло в результате взрыва. Тимати Маквейг и Терри Николс предстали перед судом и понесли наказание за участие в инциденте. Во время суда сторона обвинения заявила, что мотивацией к организации теракта было несогласие соучастников с политикой американского правительства.

11 сентября 2001 года произошли два согласованных нападения: на Всемирный торговый центр в Нью-Йорке и на Пентагон в штате Вашингтон, а также крушение угнанного самолета в Шанксвилле, штат Пенсильвания, которое унесло жизни около 3000 человек. Приписываемые Аль-Каиде, группе исламских фундаменталистов, нападения 11 сентября, были, якобы, мстью за внешнюю политику США.

Эти два происшествия, две самые большие террористические атаки на территории США, отлично иллюстрируют умение подбирать слова, чтобы интерпретировать опыт. Оба происшествия были терактами, мотивируемыми неудовлетворенностью политикой США. В результате обоих погибли невинные люди, а также кардинально изменилось самосознание американцев и их понятие о безопасности. Разница между событиями, а главное, последствия этих событий, находится в словах, с помощью которых мы их описываем.

Теракт в Оклахоме чаще всего описывают как преступление. Реакцией правительства была поимка и осуждение предполагаемых злоумышленников. Последующего суда, приговора и наказания было достаточно, чтобы привести облегчение внутренней ситуации в стране. Атака 11 сентября, в свою очередь, была интерпретирована как агрессия. Те, кто участвовали в атаках и организации, которые их поддерживали, были названы врагами государства. Было проведено полномасштабное поэтапное военное вторжение на территорию государства, которое считалась сторонником Аль-Каиды, и в результате него началась и продолжается борьба против терроризма.

Две очень разные интерпретации этих двух по сути схожих происшествий были продуктом слов, которые использовались для их описания: в одном случае «официальной» реакцией было определить содеянное как преступление, в другом случае,

нападение было интерпретировано как агрессия. А ведь простое решение о том, как назвать эти случаи, существенно повлияло (и продолжает влиять) на жизни людей по всему миру. Интерпретация этих происшествий подготовила почву для либо сдержанной реакции на нарушение закона, либо для продолжительной военной операции, которая длилась много лет, унесла жизни тысячей, и стоила миллиарды долларов.

Без сомнения, то, как мы решаем интерпретировать реальность, влияет и на нас. Как же тогда появляются такие интерпретации? Как их создают и распространяют? Как целое общество может воспринимать одно нападение как преступление, а второе как военную агрессию? Если подбор слов помогает изначально описать эти события, тогда аргументы ответственны за то, чтобы убедить других принять такие толкования.

В узком смысле, аргумент является просто предложенной интерпретацией определенного опыта, поддержанного причинами для именно такой интерпретации. Аргумент предоставляет заявление или суждение о том, чем что-то является, а потом предлагает причины, по которым другие должны принять именно эту интерпретацию. С нами что-то происходит, и поскольку мы жаждем определенности, мы предоставляем другим аргумент, который показывает, как мы считаем правильным интерпретировать данную ситуацию.

Пока мы составляем аргумент в поддержку нашей точки зрения, мы можем столкнуться с теми, у кого имеется другая интерпретация того же опыта и, таким образом, другие аргументы, оправдывающие ее. Тогда наши аргументы испытываются другими аргументами: наших слушателей просят принять решение или сделать выбор между этими конкурирующими описаниями. В конце концов, интерпретации, которые покажутся нашим слушателям наиболее убедительными, выигрывают и станут общепринятой интерпретацией данного опыта<sup>4</sup>.

---

4 Это, конечно, существенное упрощение процесса. Нельзя придумать более пространственной ситуации, в которой напряженность в выступлении настолько очевидна, как в дебатах; и вряд ли существует более четкая кульминация в конце выступления, чем объявление решения судьей, которое ставит точку в раунде дебатов. Вопреки этому, и учитывая то, что даже когда мнение «большинства» уже сформировалось, все еще может существовать сильное и звучное мнение «меньшинства», это предоставляет полезное объяснение роли аргументов в формировании коллективного понимания.

Конечно, такое общение редко происходит по таким четким правилам. Обычно совсем не ясно, на чем кто-то настаивает или какую интерпретацию нам предлагают принять. К тому же, мы можем не знать, когда «выиграла», или выиграет ли вообще, определенная интерпретация. Победителя редко признают вне формального круга общения (как законодательные или судебные органы, или в раундах дебатов). Вместо этого мы пытаемся убедить других и радуемся, если кто-то в итоге разделит наше мнение.

Независимо от того, формально или неформально мы пытаемся убедить, в конце концов, мы понимаем, что наше восприятие – только наше, а те, с кем мы общаемся, имеют (и, несмотря на наши всевозможные старания, продолжают иметь) свое восприятие. Мы понимаем, что наши интерпретации не постоянны, истинны, или объективно подтверждены. Они являются продуктом нашего воображения и умения использовать слова, чтобы убедить других в том, что наши интерпретации обоснованны.

## **Философия дебатов**

Исходя из наблюдений за тем, как люди используют аргументацию, чтобы создавать свою реальность, мы можем извлечь философскую модель, которая иллюстрирует практику дебатов. Эту философию можно выразить в двух посылах и одном выводе:

- **Посылка №1:** дебаты – это состязание интерпретаций а, следовательно, аргументов.

В дебатах участники должны убедить аудиторию в истинности или ложности темы или резолюции. Это состязание аргументов, используемых для того, чтобы поддержать или опровергнуть тему. Целью обеих дебатующих команд является предложить интерпретацию определенных событий, которая бы заставила судью принять или отклонить обсуждаемую тему. Таким образом, аргументы, используемые в раунде дебатов, ничем не отличаются от тех, которые мы применяем вне данной деятельности. Отсюда следует, что те же качества, которые делают предложен-

ную интерпретацию события приемлемой вне раунда по дебатам, также должны делать аргументы в этом раунде убедительными. Мы еще вернемся к этим качествам и к тому, как создавать аргументы, в которых они есть.

- **Посылка №2:** Оценка аргументов – это субъективное занятие

Как и любая попытка убедить, успех аргументов в дебатах полностью зависит от восприятия аудитории: если судья отдаст предпочтение вашему аргументу, вы наверняка выиграете.

Сложность, конечно, состоит в том, как сделать ваши аргументы более предпочтительными, чем другие. То, что один судья может воспринять как отличное объяснение вашей точки зрения, другой посчитает недостаточно убедительным.

И всё же, можно найти способы опровергнуть даже те аргументы, которые большинство людей считают отличными. Более того, есть типичные подходы, к которым могут прибегнуть команды-оппоненты, чтобы проверить аргументы друг друга и показать (судьям) их недостатки.

Несмотря на это, убеждение – это в основе своей человеческая деятельность и, как таковая, она всегда будет несовершенной и загадочной. Вы будете часто составлять аргументы, которые вы считаете великолепными. Вы будете утверждать и предоставлять доказательства, которые, по вашему мнению, намного лучше, чем у оппонентов. Вы будете критиковать аргументы оппонентов, считая, что полностью разрушили и разбили всю их позицию. Вы будете сравнивать свои аргументы с аргументами оппонента и приравнивать их к теме, и будете четко показывать, что вы доминируете. И вы все равно проиграете.

Дебаты учат так же тому, что вы не всегда можете понять или успешно повлиять на восприятие окружающих. Вам придется смириться с решениями, которые принимают другие. Пусть это и покажется очень сложным, но это один из самых важных уроков, которому учат дебаты.

Эти две посылка ведут к выводу, который будет наполнять остаток этой книги:

■ **Вывод:** нет «правильного» способа ведения дебатов

Обе посылки звучат определенно негативно. Если сказать, что дебаты – это состязание интерпретаций реальности, и что мы никогда не можем быть уверены, почему один человек привязывает один аргумент к другому, то это покажется осуждением всего процесса. На самом деле, наоборот.

Именно эти наблюдения делают дебаты таким наполненным и полезным, соревновательным и обучающим занятием. В дебатах даже правила оценки мероприятия основаны на усилиях участников дебатов по убеждению.

В отличие от других соревнований, в дебатах мало закрепленных правил. Порядок выступления спикеров и ограничения по времени – хорошие примеры правил, которые существуют в академических дебатах. Имеющиеся правила по большей части относятся к ведению раунда.

Правил, которые бы регулировали *содержание* дебатов, практически не существует. Это не конец света, просто темы дебатов постоянно меняются, а потому было бы практически невозможно определить, что участникам можно, а что нельзя говорить. К тому же, сама природа дебатов, свободного самовыражения, абсолютно несопоставима с какими либо ограничениями того, что можно или нельзя говорить в раунде.

Но отсутствие таких правил также означает, что стандарты, по которым судьи определяют победителя отдельного раунда по дебатам, сами по себе являются спорными. Стоит ли судье больше внимания уделить тому, как предложение команд повлияет на свободы отдельных граждан страны, или общую безопасность нации в целом? Стоит ли судье больше вдумываться в экологические или экономические эффекты предложенного командой плана? Эти решения – именно решения, которые примет судья, чтобы определить победителя, – основаны на аргументах участников дебатов.

Более того, нет практически ничего, что было бы запрещено в качестве стратегии дебатирувания, так как большинство стратегий базируются на содержании аргументов, выдвинутых в поддержку этой же стратегии. Может ли дебатер сослаться на собственный опыт? Может ли команда Оппозиции предложить альтернативный план в противовес позиции команды Правительства? Может ли команда спорить о том, что несмотря на возможную истинность убеждений команды-оппонента, последствия голосования за их позицию недопустимы в больших масштабах?

Вопросы о том, что «разрешено» в дебатах, изначально не-правильные. Вместо того, чтобы спрашивать *разрешено* ли что-либо воображаемыми правилами, дебаты должны спросить: «является ли такой подход стратегически выгодным?». Проще говоря, если то, что вы делаете, поможет вам убедить судей, то такой подход вполне оправдан.<sup>5</sup>

Отсутствие «правильного» подхода – как в вопросе о том, что убедит судью, так и о том, что позволяют правила – только увеличивает неуверенность, к которой так склонны дебаты (и судьи) -новички. Они жаждут четких ориентиров, и попытка удовлетворить их желание, а именно постараться сформулировать и стандартизировать содержание и приемы в дебатах, будет выглядеть так же, как если бы мы выработали единую технику рисования или стандартный способ игры на музыкальных инструментах. Такие попытки будут противоречить самой природе дебатов. Как субъективная человеческая деятельность, дебаты – это процесс создания: дебатер выбирает – что сказать, как это сказать, или какому высказыванию придать больше значения. Этот выбор показывает (и формирует) истинное лицо дебатера. Как и любая картина, написанная художником, этот выбор – креативное самовыражение дебатера. Изобразительное искусство и музыку делает удивительными разнообразие: красота живописи состоит в уникальном общении автора и зрителя, музыка завораживает уникальностью выражения композитора или музыканта. И дебаты от них не отличаются.

---

5 Конечно, список «разрешенных» техник и тактик руководствуется этическими нормами, присущими взаимодействию людей: доверие, честность, толерантность, ненасилие и другие ценности, – руководят нашими попытками убеждать вне раунда дебатов. Эти же нормы не должны оставаться в стороне от данного раунда.

В этой книге я не предлагаю единого способа для дебати-рования. Вместо этого я постараюсь предоставить множество инструментов, которые, если их использовать отдельно или в совокупности, могут увеличить шанс вашей победы в раунде. Научиться выбирать наиболее эффективную тактику для отдельной ситуации обычно намного важнее, чем знание тактики как таковой. Когда вы овладеете и тем и другим, вы будете на пути к победе в дебатах.



# 2

## Аргументы и аргументация

Когда большинство людей думают об аргументированном споре, они представляют себе диспут между индивидами. Многие представляют спор чем-то неприятным, который может включать в себя что угодно, начиная от вежливого разногласия и заканчивая элементарной склокой.

В контексте дебатов, ни одна из этих концепций спора не верна. В данном случае аргументированный спор – это важнейший элемент убеждения. *Аргумент – это совокупность утверждений, построенных так, чтобы подчеркнуть взаимосвязь между идеями с целью показа того, что, поскольку некоторые суждения в данной совокупности считаются истинными, то и остальные суждения также стоит воспринимать как истинные.*

### Элементы аргумента

Аргументы состоят из трех компонентов: *суждения/заявления (claim), поддержки (support) и вывода (inference)*. Заявление или суждение – это утверждение, в котором человек, составляющий аргумент, хочет убедить того, кто его слушает. Если я предложу аргумент, который показывает, что нужно разрешить эвтаназию

для неизлечимо больных людей, то заявление, в котором я вас хочу убедить, будет звучать как «государство должно разрешить эвтаназию для неизлечимо больных людей». *Заявления* – это идеи, которые аудитория еще не принимает за истинные, но в которых человек, составляющий аргумент, пытается ее убедить.

Однако, само по себе, заявление – это не аргумент. Например, если только заявить, что эвтаназию нужно легализовать, то большинство людей спросят «почему?». Чтобы мотивировать аудиторию принять данное суждение, нужно предоставить его поддержку.

В структуре аргумента *поддержка* – это идея или набор идей, которые аудитория воспринимает за истинные, и которые предоставляют основания для принятия суждения. Человек, который делает заявление, пытается перевести аудиторию от того, во что они верят (*поддержка*) к тому, во что они еще не верят (*заявление*). В случае аргумента об эвтаназии, спикер может предложить в качестве поддержки идею о том, что после смерти неизлечимо больной пациент перестанет страдать. Если аудитория примет эту поддержку, она может привязать ее к заявлению о том, что эвтаназию нужно легализовать.

Настоящее волшебство аргументов проявляется тогда, когда аудитория находит связь между заявлением и поддержкой. Это открытие называется *выводом*. В примере об эвтаназии, связь, которую определит аудитория такова: так как со смертью человек перестает страдать, а эвтаназия ускоряет кончину неизлечимо больного, то эвтаназия – желательна. Эта желательность, выраженная посредством общественной политики, становится причиной легализации эвтаназии.

Процесс построения вывода, т.е. осознания взаимосвязи идей, – это сила, которая направляет аудиторию от того, во что они верят (*поддержка*), к тому, в чем мы их хотим убедить (*заявление*). Либо высказанный спикером прямо (через объяснение наличия связи), либо оставленный на рассмотрение аудитории (собственными рациональными умозаключениями), вывод – это двигатель аргумента.

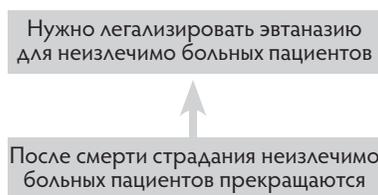
Независимо от того, как вывод побуждается аргументом, некоторые стандартные подходы к структурированию идей в разных аргументах все же существуют.

## Формы аргумента

У аргументов много разных форм. Самая простая форма, по которой построен наш пример об эвтаназии, известна как **простая модель** аргумента.



В этой модели поддержка находится под заявлением, показывая тем самым, что поддержка является базисом аргумента. Стрелочка указывает направление вывода, или движение убеждений аудитории от поддержки (в которую они уже верят) к заявлению (в которое они еще не верят). Аргумент в поддержку легализации эвтаназии выглядел бы так:



На самом деле, существует не так много прямых аргументов, как показано в простой модели. Наоборот, заявления, которые составляют большинство аргументов, могут выполнять разные и даже многочисленные функции. Давайте рассмотрим некоторые варианты простой модели.

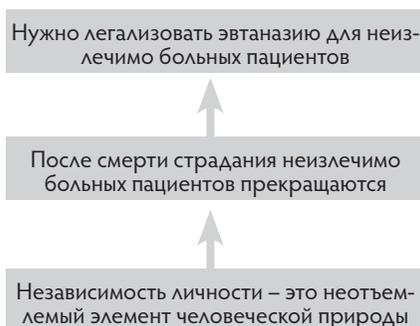
**Последовательная модель** аргумента (chain model of argument) учитывает то, что спикер редко знает наверняка, во что верит его аудитория и, таким образом, не может быть уверен

в том, какие идеи сработают в качестве поддержки. Возможно и то, что спикер считает поддержкой определенного заявления, само по себе станет заявлением, к которому аудитория потребует поддержку.

В предыдущем аргументе, например, спикер может сказать, что эвтаназию нужно легализовать (заявление), потому что право каждого выбрать смерть нужно уважать несмотря ни на что (поддержка). В то же время, вполне возможно, что аудитория не поверит в то, что право пациента на такой выбор первостепенно, утверждая, что семья и общество в целом также заинтересованы в его решении. В таком случае, предложенная поддержка становится заявлением, которое нужно доказать.



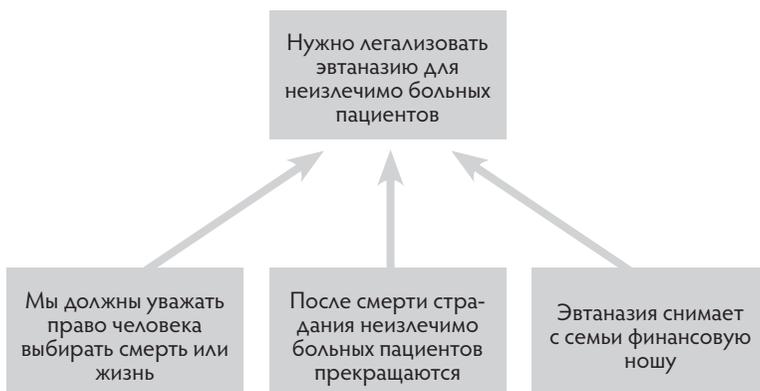
В случае аргумента про эвтаназию, спикер может попытаться оправдать поддержку, утверждая, что независимое принятие решений каждой личностью – неотъемлемая часть человеческой природы. Тогда аргумент будет выглядеть так:



В этом случае, спикер может предложить много вариантов поддержки в качестве базиса для своего заявления. Предоставив много вариантов поддержки для заявления, спикер увеличил шанс того, что аудитория согласится хотя бы с одним из них. Такая форма аргумента представлена в **модели кластера (cluster model)**.



На примере эвтаназии, спикер может заявлять, что эвтаназию нужно легализовать, поскольку она позволит прекратить страдания неизлечимо больных, ее легализация уважает право человека на независимое принятие решений, а также позволит сократить значительные затраты на уход за неизлечимо больными пациентами.



Наконец, **комплексная модель аргумента (complex model of argument)** представляет собой комбинацию последовательной модели и модели кластера. Эта форма встречается в случаях, когда спикер предлагает несколько групп поддержек для заявления, некоторые или все из которых могут сами стать заявлениями, которым требуется поддержка. Большинство аргументов отображают комплексную модель.



Если объединить все версии предыдущих аргументов об эвтаназии, они составят следующий комплексный аргумент:



## Аргументация

Аргументы в споре – это как предложения в разговоре. В обоих случаях такая деятельность (как спор с приведением доводов или просто разговор) требует наличия составляющих элементов

(аргументы или предложения), но их одних недостаточно, чтобы полностью обеспечить эту деятельность. Другими словами, аргументы могут существовать и без спора; можно говорить предложениями, не приступая к общению.

*Аргументация используется тогда, когда хотя бы два человека выступают с критикой и защитой аргументов, пытаясь доказать то, что их заявлениям/суждениям стоит отдать предпочтение.* Для такого обмена участники должны сформулировать и высказать свои аргументы, выслушать аргументы других участников, критиковать выдвинутые другими участниками аргументы, защищать свои аргументы от критики, и сравнивать и противопоставлять все аргументы, представленные в рамках спора.

Если бы мне пришлось выдвигать аргумент об эвтаназии, который я описывал выше, а вы предоставили бы аргумент против ее легализации, мы бы начали процесс аргументации. Мы аргументируем, т.е. приводим доводы, с целью убедить, как спорящих, так и аудиторию, изменить свои действия или мнения. Дебаты – это структурированная форма спора, целью которой является убеждение аудитории в определенной точке зрения.

## **Виды аргументации**

Аргументацию можно составлять по огромному количеству тем и в огромном количестве видов. Однако, особенно в академических соревновательных дебатах, существуют некоторые виды аргументации, которые легко предугадать и определить. Темы таких споров, которые определяются предметом и центральным вопросом полемики, известны как *виды аргументации*. Если мы понимаем виды аргументации, мы можем подбирать подходящие для определенных дискуссий аргументы, определять, какая поддержка будет этим аргументам нужна, и как опровергнуть аргументы оппонентов.

Принимая во внимание типы аргументов, которые обычно встречаются в дебатах, профессор риторики Роберт Трэпп (Robert Trapp) определил три вида аргументации: описательный (descriptive), относительный (relational) и оценочный

(evaluative)<sup>6</sup>. Описательная аргументация концентрируется на споре о природе и определении вещей; относительная – на отношении между вещами; оценочная – на значении или ценности вещей.

Такие виды аргументации могут действовать независимо друг от друга, или могут быть взаимосвязаны. Дебаты могут, например, затрагивать предложение «запретить все жестокие компьютерные игры». Касаясь желания запретить компьютерные игры, пропагандирующие жестокость, такие дебаты потребуют оценочного вида аргументации (напр. «Запретить жестокие компьютерные игры – это хорошо или плохо?»). Дебаты быстро поймут, что для того, чтобы определить желательность такого запрета, они также должны найти аргументы в поддержку того, что компьютерные игры реалистично изображают насилие (описательная аргументация); а также того, что демонстрация насилия в СМИ провоцирует зрителей вести себя тоже жестоко (относительная аргументация). В таких дебатах будут использоваться все три вида аргументации. С учетом того, что большинство аргументов в дебатах подходят под один из этих трех ее видов, нужно понять, как составлять аргументы для каждого из них.

### **Описательная аргументация**

Такой вид аргументации, как описательная, касается природы и определения вещей. Описательная аргументация используется тогда, когда люди спорят о том, чем является что-то. Например, если дебатировать об эвтаназии, конфликтующие стороны часто спорят о том, является ли эвтаназия убийством. Участники, споря по этому поводу, применяют описательную аргументацию. Одна сторона может заявлять, что эвтаназия, как и убийство, – это предумышленный способ прервать чью-то жизнь. Спикер может утверждать, что и убийство, и эвтаназия, являются намеренным актом лишения кого-то жизни, и таким образом эвтаназию можно приравнять к убийству.

---

6 Trapp, Robert, and William Driscoll. 2005. *Discovering the world through debate: A practical guide to educational debate for debaters, coaches and judges*. 3rd ed. New York: International Debate Education Association.

Сторона оппонентов, в свою очередь, может ответить, что, несмотря на неоспоримую схожесть убийства с эвтаназией, убийство (в отличие от эвтаназии) происходит без согласия человека, которого лишают жизни, а отсюда следует, что эвтаназия – это не убийство. Дебаты обмениваются похожими и другими аргументами по поводу описания эвтаназии и убийства, чтобы определить природу и дефиницию эвтаназии. Так участники применяют описательную аргументацию.

### ***Построение описательных аргументов***

Спикеры могут составить эффективные описательные аргументы несколькими способами. Они могут использовать тактику **дифференциации**, чтобы показать природу вещей. Для этого спикер отнесет обсуждаемую вещь к общему классу, а потом дифференцирует ее, выделит и отличит от всех остальных. Если спорить, например, о природе глобального потепления, дебаты может заявить, что глобальное потепление – это повышение температуры на поверхности земли (класс), спровоцированное парниковым эффектом (дифференциация).

Использование **примера** для того, чтобы описать свойства или материальную сторону обсуждаемой вещи, может послужить иллюстрацией природы и определением этой вещи. Если бы я доказывал, что свободная торговля позволяет компании Nike создавать рабочие места в странах третьего мира, в которых нет законодательства по охране труда и окружающей среды, я бы использовал пример свободной торговли, чтобы проиллюстрировать природу и понятие свободной торговли.

Если сравнивать одну обсуждаемую вещь с другой, схожей, спикеры могут использовать **анalogии**, чтобы показать природу и определение этой вещи. Чтобы спорить о том, что нужно легализовать курение марихуаны в развлекательных целях, дебаты могут путем сравнения показать то, как потребление марихуаны можно регулировать, на примере алкоголя. Проведя параллели между тем, как регулируется потребление этих двух опьяняющих веществ, спикер надеется показать природу и определение легализованной марихуаны.

Наконец, спикер может положиться на авторитет, чтобы определить природу и понятие какой-то вещи. Таким образом,

спикер полагается на кого-то или что-то, владеющее определенной компетенцией, достаточной для определения характеристики обсуждаемой вещи. Когда дебатер выдвигает аргументы о природе образования, он может заявить, что образование – это одно из основных прав человека, потому что так написано во Всеобщей декларации прав человека ООН.

### ***Опровержение описательных аргументов***

Чтобы опровергнуть аргументы описательной аргументации, нужно провести несколько полезных проверок. Во-первых, вы можете проверить, насколько **важны (intrinsic)** свойства описываемой в аргументе вещи. Самые важные характеристики той или иной обсуждаемой вещи являются существенными для описания этой вещи. С другой стороны, те характеристики, которые не важны, можно назвать не играющими никакой роли в описании обсуждаемой вещи.

Например, опровергая аргумент, что смертная казнь в США – это проявление расизма, оппонент может сказать, что характеристики расизма не присущи явлению смертной казни. Он может утверждать, что даже если смертный приговор может быть предвзятым на базе расовых отличий, эта предвзятость не является отличительной чертой смертной казни. Таким образом, он постарается убедить аудиторию в том, что смертную казнь можно проводить независимо от расовых предубеждений.

Еще одна эффективная проверка описательных аргументов – это основательность (*thoroughness*). При такой проверке задается вопрос: определены ли все существенные характеристики обсуждаемой вещи. Если описание не основательно, тогда оно недостаточно. Если, например, дебатер предлагает на законодательном уровне запретить использование наркотиков, он может утверждать, что такой закон защитит людей от поступков, которые могут им навредить. Опровергнуть такой аргумент можно, заявив, что такие законы не только защищают людей от самих себя, но также олицетворяют (с точки зрения некоторых сторонников таких законов) выражение морального запрета использования наркотиков в целях развлечения. Таким образом, описание закона как исключительно благотворного будет недостаточным в вопросе о запрете наркотиков.

## Относительная аргументация

В таком виде аргументации, как относительная (relational), дебаты обмениваются аргументами о взаимосвязях, существующих между вещами, а именно о причинно-следственных связях.<sup>7</sup> Аргументация о причинно-следственных связях касается возможности и вероятности того, что определенное явление или событие повлечет за собой другое. Снизит ли запрет наркотиков их потребление, предупредит ли смертная казнь преступления, и спровоцирует ли насилие, освещаемое в СМИ, реальную агрессию, – всё это является предметом относительной аргументации о причинно-следственных связях.

Причинно-следственная, т.е. выражающая связь причины и следствия, аргументация касается взаимосвязей, в которых никогда нельзя быть уверенными. Например, нам известно, что причиной дождя является влага в воздухе, и катализатор, вокруг которого эта влага конденсируется, пока не достигнет массы, нужной для того чтобы опуститься на землю. Мы можем подтвердить причинно-следственную связь между влагой, пылью и дождем в естественных и искусственно созданных условиях. По сути, причина, по которой дождь идет, уже не является предметом для дискуссии, она принята как факт. К сожалению, у нас нет такого уровня подтверждений для многих других связей.

Например, мы точно не знаем, что случится с мировыми погодными условиями, если средняя температура будет продолжать повышаться. По сути, мы даже не будем точно знать, как изменение климата повлияет на погодные условия, пока оно не произойдет. И всё же, мы можем составить причинно-следственное предположение о том, что может произойти, опираясь на доступную нам информацию. Другими словами, мы начинаем строить относительную аргументацию о том, что мы можем, или (пока) не можем знать. Это особенно относится к дебатам: именно эти (пока что) неразрешенные относительные вопросы провоцируют спор в первую очередь. Давайте рассмотрим любые дебаты о поведении людей: мотивация человека - средо-

---

<sup>7</sup> Относительная аргументация, согласно Траппу, может также касаться связей подобия, с помощью которых выступающий пытается показать схожесть (или различие) вещей. Я бы добавил аргументацию относительно отношений сосуществования: аргументы, которые предполагают, что две (или более) вещи существуют одновременно и относятся друг к другу. Как отмечает Трапп, в то же время, ни одна из связей не так важна для дебатера, как причинно-следственная.

точие большого количества причинно-следственной аргументации в дебатах - редко объясняется до такой степени, чтобы с ней нельзя было поспорить. Когда мы предлагаем законы, направленные на ограничение определенного поведения, мы это делаем потому, что надеемся, что такие меры повлияют на поведение людей. Эта надежда основывается на причинно-следственном умозаключении, которое делает нас достаточно уверенными, чтобы действовать. Мы не можем с полной уверенностью сказать, к чему приведут эти законы, но нас (путем причинно-следственных доводов) убеждают, что последствия будут такими, как мы хотим.

Для данных непроверенных или непроверяемых связей, мы должны составить аргументы, в защиту (или против) предполагаемых отношениях между явлениями. Есть несколько способов построить эффективную аргументацию по отношениям, выражающим связь причины и следствия.

### ***Построение относительных аргументов***

Одним из самых эффективных способов составления широких, всеобъемлющих причинно-следственных аргументов о связях является использование **сужения (reduction)**. Оно предполагает, что общее заявление о причинно-следственной связи (т.е. то, которое сложно предугадать), отразится в более узком рассмотрении той же связи (которую проще предугадать). Например, если я хочу доказать, что более суровые наказания за вождение в нетрезвом виде снизят такие случаи, я могу сузить такую предполагаемую причинно-следственную связь до изучения поведения одного человека: я могу утверждать, что значительно меньше буду садиться за руль пьяным, зная, что это может закончиться продолжительным тюремным заключением. Таким образом, мы должны принять более суровые меры наказания.

Использовать сужение можно несколькими способами. Во-первых, спикер может сузить предполагаемую причинно-следственную связь от обобщения о классе до одного представителя этого класса. Аргумент о влиянии более суровых мер наказания за вождение в нетрезвом состоянии – пример такого подхода.

Другой способ сужения – подкрепить аргумент о широкой причинно-следственной связи в рамках класса путем сужения

рассматриваемых характеристик этого класса. Если я буду доказывать, что мы сможем мотивировать покупателей использовать возобновляемые источники энергии путем выплаты субсидий, которые сделают такие источники энергии дешевле, чем невозобновляемые, я могу подкрепить такое заявление, указав на то, что люди (покупатели) эгоистичны и скупы, и потому отдадут предпочтение более дешевому продукту.

Еще одним способом составления причинно-следственной аргументации является использование **аналогий (analogies)**. Такая стратегия доказывает причинно-следственную связь между вещами, сравнивая неизвестные явления с ситуациями, которые известны. Если я буду доказывать, что создание государственной системы здравоохранения решит проблему кризиса в этой сфере в США, и предложу в поддержку эффективность государственной системы Канады или Великобритании, я буду использовать аналогии, чтобы создать причинно-следственную связь.

Последний способ создания причинно-следственных аргументов – обращение к **авторитетному мнению (authority)**. Ссылаясь на эксперта, чьи полномочия делают его предположения о природе причинно-следственной связи правдоподобными, дебатер может установить вероятность такой предполагаемой причинно-следственной связи. Если я составляю аргумент, что изменение климата является результатом повышения уровня парниковых газов в атмосфере, за поддержкой я могу обратиться к мнению ученых, которые изучали эту проблему.<sup>8</sup>

### ***Опровержение относительных аргументов***

Так как построение причинно-следственных связей очень важно для понимания окружающего нас мира, неудивительно, что существует много способов проверки таких аргументов. Такие проверки, применяемые к причинно-следственным аргументам оппонентов, – это отличный способ их опровержения.

---

8 Между прочим, эти ученые так же полагались бы на аргументы для того, чтобы обосновать вероятность своих причинно-следственных заявлений. Научные методики основываются на суждении согласно (обычно) причинно-следственной связи, сборе доказательств в поддержку существования такой связи, и наконец, интерпретации этих доказательств путем построения аргументов об их значении.

Самая простая проверка причинно-следственных аргументов – на **способность (capability)**. Перед тем как рассматривать вероятность наступления предполагаемых причинно-следственных связей в аргументе, необходимо проверить, *способна* ли предполагаемая причина провоцировать предполагаемые последствия. Те, кто оспаривают предупредительный эффект смертной казни, очень часто используют такую проверку, чтобы разрушить предполагаемую причинно-следственную связь в том, что смертная казнь предупредит убийство. Большинство убийств, заявят оппоненты, – это следствие эмоциональной вспышки, а не продукт рационального размышления. Таким образом, предупредительный фактор, который требует от потенциального убийцы взвешенного решения о последствиях своего поведения, не сработает. Другими словами, смертная казнь не предупредит убийство.

Второй проверкой причинно-следственных связей является вопрос – **необходимы и достаточны (necessary and sufficient)** ли причины для достижения ожидаемого эффекта. *Необходимые* причины – те, которые нужны, чтобы добиться желаемого результата. *Достаточные* – те, которые сами по себе создают нужный эффект. В то время как воздух необходим для горения, сам он к возгоранию не приводит. Аргумент, построенный на причинно-следственной связи, может быть опровергнут, если показать, что причина не является либо необходимой (и таким образом связь не обязательна), либо достаточной (и тогда не может определяться как отдельная причина заявленного последствия).

Проверка на **отсутствие (absence test)** – еще один способ оценить причинно-следственную связь. Чтобы ее провести, спикер должен показать, что результат может быть получен независимо от предложенной причины. Такое предположение делает заявленную причинно-следственную связь сомнительной. Когда вы опровергаете аргумент о том, что насилие, освещаемое СМИ, порождает жестокость на практике, вы можете заявить, что насилие является частью человеческой природы испокон веков. Таким образом, называть СМИ источником насилия нельзя. Другими словами: нет заявляемой причины (СМИ, пропагандирующих насилие), но эффект (насилие) все равно присутствует.

**Соотношение или коррелятивность (correlativity)** – это еще один важный фактор при составлении причинно-следственного аргумента. В таком случае проверяется предположение о (прямо- или обратно-) пропорциональном соотношении причины и следствия. То есть, если причина и следствия действительно связаны, то с увеличением (или уменьшением) причины эффект или следствия будут тоже одновременно увеличиваться (или уменьшаться). Пытаясь установить связь между антиоксидантами и отсутствием рака, ученые подтвердили свои заявления о причинно-следственной связи, проверив уровень распространенности рака у тех народов, рацион которых состоит из большого количества продуктов богатых антиоксидантами. Показав, что при увеличении одного фактора (потребление антиоксидантов) понижается второй (уровень заболевания раком), ученые составили убедительный аргумент в поддержку заявленной причинно-следственной связи.

Еще одной распространенной проверкой причинно-следственных связей является **альтернативность (alternativity)**. Альтернативность подразумевает наличие других причин, которые могут повлечь за собой одинаковый эффект или следствия. Если такие причины существуют, то причинно-следственная связь, которую построил дебатер, становится сомнительной. Дебаты о глобальном изменении климата могут на определенном этапе сконцентрироваться на проверке альтернативности, чтобы определить, действительно ли повышенное выделение парниковых газов приводит к глобальному потеплению. Те, кто не согласен свыше предложенным заявлением, могут утверждать, что земля проходит через естественные периоды нагревания и охлаждения, которые и меняют климат. Таким образом, они попытаются показать, что поскольку альтернативная причина (цикл нагревания) могла спровоцировать такой же эффект (изменение климата), предлагаемая причина (парниковые газы) – недостоверна.

Относительная модель аргументации устанавливает и проверяет предполагаемые отношения между явлениями. В то же время, одних относительных аргументов не достаточно. Обычно, причинно-следственные (а также описательные) аргументы составляют для поддержки ценностной аргументации.

## Ценностная аргументация

При помощи ценностной аргументации (*evaluative argumentation*) мы определяем, что хорошо, а что плохо, желательно или нежелательно, благоприятно или неблагоприятно. Темы, такие как «Эта палата боится подъема Китая» или «Эта палата запретила жестокие компьютерные игры» – типичные примеры предложений, которые однозначно требуют ценностной аргументации. Большая часть аргументов, которые встречаются на соревнованиях по дебатам, ярче всего проявляется в ценностной аргументации.

### *Построение ценностных аргументов*

Чтобы составить ценностный аргумент, нужно сделать две вещи: определить компоненты оценки и сравнить их.

Определяются неотъемлемые для ценностных аргументов компоненты: *объект* (объекты) *оценки* и *критерий оценки* (*evaluator*). Объект – это центр ценностного усилия. В теме «Эта палата боится подъема Китая» оценочный объект – это «подъем Китая». Критерием оценки будет слово или фраза, которая подразумевает ценностное суждение. В данном случае – это глагол «боится».

До того, как начать проверку данной резолюции, нужно определить объект и критерий оценки. Как я писал ранее, в этом случае большую роль играет описательная аргументация. Чтобы описать «подъем Китая», команды могут сослаться на то, что Китай становится все более влиятельным в экономике, провоцирует политические трения по всему миру или наращивает военную мощь. Конечно, команды могут утверждать, что эти факторы, вместе взятые, или какой-то другой фактор, определяют подъем Китая наилучшим образом.

Для критерия оценки также требуется дефиниция или определение. Чтобы доказать, что что-то является хорошим или плохим, нужно определить, что собой представляет «плохое» или «хорошее». В нашем примере, прежде чем судью убедят в том, что стоит бояться подъема Китая, ему нужно понять, что собой представляет понятие «следует бояться». Определение критерия оценки предоставляет нам стандарт ценности. Если мы бу-

дем утверждать, что значительная концентрация власти в руках одной нации, несдержанная относительно равной силой другой нации, – это то, чего следует бояться, то это будет определением ценности в нашем предложении. Эта дефиниция, таким образом, становится стандартом, относительно которого можно оценивать подъем Китая.

В идеале, определение ценности и итоговый стандарт должны формулироваться универсально, чтобы их можно было применить ко всем случаям, в которых мы оцениваем подобные вещи. Такие универсальные стандарты легче всего понимать, как условные заявления о классе обсуждаемых предметов. Обычно, они формулируются так:

«Если (класс предметов) является (определение критерия оценки), тогда это (критерий оценки)».

В нашем примере общий класс, к которому принадлежит Китай, – «государства». Тогда наш стандарт будет выглядеть так:

«Если (государство) (концентрирует в своих руках мощь, несдержанную силой другой нации), тогда такого государства (стоит бояться)».

Такая формулировка гарантирует то, что стандарт, по которому мы оцениваем подъем Китая, также применим к подъему любого другого государства. Универсальность такого стандарта увеличивает возможность того, что этот стандарт является правомерным и объективным инструментом для оценки, а не мерилком, которое придумали спикеры, чтобы подтвердить отдаленную позицию.

Второй шаг для построения ценностной аргументации – сравнение объекта со стандартом. Это более привычный шаг в процессе оценивания, т.к. дебаты неизбежно прибегают к такому сравнению, когда формулируют аргументы о ценности вещей. В рамках аргументации, для сравнения объекта и стандарта нужно, чтобы те, кто пытается доказать определенную оценку этого предмета, показали, что этот объект отвечает стандарту. В нашем примере, когда спикер приводит доказательство того, что экономический, политический и военный подъем Китая представляет собой концентрацию непревзойденной и

несбалансированной силы в руках одного государства, он сравнивает объект со стандартом.

Кейсы, которые строятся для того, чтобы доказать ценностные темы, имеют две формы: кейс может строиться вокруг одного стандарта (например, когда один стандарт «несдержанная концентрация силы» используется для оценки экономической, политической и военной мощи). Кейс также можно построить, основываясь на нескольких стандартах, все из которых служат подтверждением оценки. Кейс по теме: «Эта палата легализирует эвтаназию» можно строить на трех независимых аргументах:

- (1) что применение эвтаназии прекратит страдания неизлечимо больных пациентов;
- (2) что легализация эвтаназии – это проявление уважения к праву личности принимать решения;
- (3) что легализация эвтаназии позволит избежать значительных затрат на лечение неизлечимо больных пациентов.

В данном случае в каждом аргументе есть четкий и ясный стандарт, по которому определяется желательность легализации эвтаназии:

1. если медики способны свести к нулю страдания пациента, то такие действия стоит легализовать;
2. если врачебная практика уважает право человека на собственный выбор, то ее нужно легализовать;
3. если медицина может минимизировать финансовые затраты по лечению неизлечимо больных пациентов, то такой подход стоит легализовать.

Наконец, в ценностной аргументации есть два типа оценки: простая ценностная аргументация рассматривает оценку одного объекта относительно определенного стандарта. «Эта палата боится подъема Китая» рассматривает только то, стоит ли бо-

ятыся развития Китая. Сравнительная ценностная аргументация рассматривает оценку двух или более предметов относительно друг друга. В теме: «Эта палата отдаст предпочтение плановой, а не рыночной экономике» от спикеров требуется оценить, что лучше, плановая или рыночная экономика, а не доказать, что одна из них плохая или хорошая.

### ***Опровержение ценностной аргументации***

Ценностные аргументы, как и любые другие, подвергаются критике со стороны оппонентов. Существует три общих подхода к опровержению ценностных аргументов: можно спорить о дефиниции рассматриваемого объекта; можно не согласиться со стандартом, используемым для оценки объекта; или можно опровергнуть способ приравнивания объекта к стандарту.

*Опровержение дефиниции или определения объекта* происходит, когда спикер утверждает, что оппоненты в своих ценностных аргументах неверно или неполно определили рассматриваемый объект. Оппоненты могут заявить, что, например, оценивание подъема Китая, основанное на его экономической, политической и военной мощи неоправданно искажает понятие подъема Китая. Можно утверждать, что частью подъема Китая было также улучшение стандартов жизни для многих граждан, или доступ к ранее недоступным экономическим возможностям, а так же более тесная связь с мировым сообществом. Если «подъем Китая» включал бы в себя такие вещи, то нам бы не стоило этого бояться. Помните, что описательная аргументация касается того, как вещи определяются, и все техники, применяемые для введения альтернативных дефиниций, будут так же применимы и к этим случаям.

Чтобы *опровергнуть стандарт, используемый для оценки объекта*, нужно доказать, что стандарт, который предлагают оппоненты, субъективен или неполон. Например, «несдержанная концентрация силы» была предложена как стандарт, согласно которому можно определить стоит ли бояться той или иной нации. Чтобы опровергнуть позицию тех, кто утверждает, что мы должны бояться Китая, Оппозиция может заявить, что такой стандарт неполный. Можно сказать, что сама по себе концентрация силы безвредна, и нации стоит бояться, только в том случае, если она использует эту мощь в военных целях. Изменив

стандарт того, что собой представляет критерий «стоит бояться», Оппозиция может убедить судью в том, что т.к. Китай не проявляет военной агрессии, его не стоит бояться.

В конце концов, можно *опровергать способ измерения объекта по отношению к стандарту* (*challenge the measurement of the object against the standard*). При таком подходе, оппоненты обычно принимают стандарт, предложенный утверждающей командой, но опровергают доказательства, при помощи которых объект приравнивают к заданному стандарту. Когда спикер доказывает, что Китай нарастил неуровновешенную и неконтролируемую экономическую, политическую и военную мощь, оппонент может показать, что взаимосвязь экономики Китая с мировой экономикой предоставляет возможность контроля первой. Его политическую силу могут сдерживать другие, а именно западные страны – государства, у которых есть такая же, если не большая, политическая сила. К тому же, военная мощь Китая несравнима с российской или американской, и обе эти страны послужат отличным противовесом любому военному влиянию Китая. Оспаривая способ измерения объекта по отношению к стандарту, Оппозиция ставит под сомнение заявление о том, что нам стоит бояться Китая.

Как аргументы функционируют и как их составлять, очень важно для понимания того, как эти аргументы можно переделать в описательные, относительные, и ценностные. Обсудив технику построения и критику каждого из этих типов аргументов, мы можем теперь перейти к их практическому использованию.

# 3

## Равновесие и структура

Одна из постоянных проблем, с которой дебаты сталкиваются во время вербальной аргументации, – это попытка показать ясную связь между идеями, которые они представляют. Так как дебаты требуют незамедлительного вербального обмена, идеи, с которыми они работают, скоротечны, изменчивы и постоянно находятся в движении.

Чтобы преодолеть эту проблему, нужно уметь определять место и время, когда и где аргументы приостанавливаются, даже на мгновение, и таким образом их становится легче распознать и манипулировать. Известные как точки покоя или равновесия (points of stasis), эти места представляют собой опоры фундамента, на которых можно построить более сложные структуры аргументов.

Чтобы понять природу и функцию точек покоя, давайте сначала рассмотрим популярную метафору об аргументе, в которой он представляется как процесс движения. Исходя из этого, мы поймем, как точки покоя выступают моментами отдыха для тех, кто двигает аргументы, и как дебаты могут использовать эти точки, чтобы разработать и применить свои стратегии. Под конец этой главы мы рассмотрим то, как строить аргументы, благодаря которым можно эффективно донести и содержание, и форму, до других участников раунда дебатов.

## Аргументация как процесс движения

В своем влиятельном труде «Метафоры, по которым мы живем», Дж. Лакофф и М. Джонсон рассматривают роль, которую метафоры играют в нашем понимании мира.<sup>9</sup> В общем, они утверждают, что люди познают окружающий их мир посредством обмена информацией в форме метафор, создающих привычный контекст, в котором легче воспринимать информацию. Вследствие того, что метафоры по сути отображают нашу версию реальности, Лакофф и Джонсон считают, что изучение таких метафор может пролить свет на наше понимание мира. Мне кажется, что такого же понимания можно достичь, изучая метафору, преобладающую в нашем обсуждении аргументации.

Одна из самых часто используемых метафор для аргументации – о движении. Рассмотрите описания того, что делают люди, когда спорят. Те, кто спорит:

- *затрагивают аудиторию (move an audience)*
- *выдвигают позиции (advance positions)*
- *оказывают влияние на оппонентов (sway opponents)*
- *перенаправляют вопросы (redirect questioning)*
- *следуют линии аргументации (follow lines of argument)*
- *преодолевают логические препятствия (take logical leaps)*
- *отступают от заявлений (retreat from claims)*
- *продвигают проблемы (push issues)*
- *вбивают идеи в голову (drive points home)*
- *приходят к выводу (come to conclusions)*
- *и т.д.*

Такая метафора движения показывает, как мы видим аргументированный спор.

Когда мы говорим о споре языком движения, мы имеем в виду, по крайней мере, две важные вещи: во-первых, мы считаем аргументацию динамичной, подвижной и гибкой. Во-вторых, мы представляем, что у аргументации есть пространственное измерение. Полное понимание этой метафоры дает возмож-

---

9 Lakoff, George, and Mark Johnson. 1980. *Metaphors we live by*. Chicago: University of Chicago Press

ность решить проблемы подвижного средства убеждения путем нахождения способов сделать его более стабильным.

Назвав аргумент динамичным, подвижным и гибким, мы дополним модель, которую обсуждали в Главе 2. Рассматривая структуру аргумента, мы выделили базовую модель, как такую, которая представляет движение аудитории от того, во что они уже верят (поддержка), к тому, во что они еще не верят (заявление).

Одно движение, представленное в этой базовой модели аргумента, повторяется и расширяется в процессе аргументации. С учетом того, что любая позиция, которую продвигает спикер, – это собрание простых аргументов служащих доказательством темы; и что спикер представляет свои аргументы в контексте, в котором оппонент пытается противопоставить его аргументам свои; и что этот оппонент активно работает с коллегой по команде, чтобы продвинуть свою позицию; и учитывая то, что в британском формате парламентских дебатов в каждом раунде по четыре команды, то сложность потенциального движения в дебатах в конкретном раунде растет в геометрической прогрессии. С таким большим количеством одновременных, противоположных усилий привлечь аудиторию на свою сторону, довольно просто зайти в тупик.

Но метафора о движении так же предлагает возможность преодолеть такую путаницу. Метафора о движении подразумевает, что мы рассматриваем аргументы с учетом пространственного контекста; чтобы двигаться, что-то должно существовать в пространстве (или хотя бы быть похожим на что-то, что существует в пространстве). Хотя у аргументов в дебатах нет физической формы, когда мы с ними работаем, т.е. когда мы составляем свои и опровергаем аргументы оппонентов, или пытаемся сравнить обе стороны, мы в первую очередь привязываем их к опорной точке. Эта точка, воображаемое неподвижное место в воображаемом пространстве, в котором движутся аргументы, позволяет нам определить, понять и оценить аргументы более эффективно, чем если бы они оставались в движении.

## Точки равновесия

Данные определенные моменты известны как точки покоя или равновесия (points of stasis). Точка покоя впервые упоминается древними греческими и римскими риториками и относится к во-ображаемому месту, где встречаются конкурирующие аргументы. Если мы с вами будем спорить о том, куда пойти пообедать (я хочу суши, а вы – украинский борщ с пампушками), то точкой равновесия нашего спора будет место, где мы будем есть. В дебатах, точки равновесия – это места, где наши аргументы пересекаются с аргументами оппонента. Если я буду утверждать, что Индия должна получить место постоянного члена Совета безопасности ООН, а вы – выступать против, нашей точкой равновесия будет – должна ли Индия получить место в СБ ООН. Есть два общих вида точек равновесия в дебатах: точки, которые функционируют как **предложения Правительства (propositions)** и как **предметы спора (issues)**.

### Предложения Правительства

В дебатном раунде, предложение Правительства (proposition) – это самая общая точка равновесия, по поводу которой спорят команды. Она исполняет две функции: во-первых, очерчивает поле вокруг предмета дебатов, и, во-вторых, разделяет площадку дебатов на две оппонирующие стороны.

Первая функция темы заключается в том, чтобы определить предмет обсуждения и аргументации в конкретных дебатах и, что даже важнее, отсеять все другие вопросы. В дебатах на тему «Мы должны легализовать эвтаназию неизлечимо больных пациентов» могут фигурировать аргументы о том, что такое эвтаназия, как врачи отреагируют на ее легализацию, или желательна ли она вообще. В то же время, эти дебаты не будут включать аргументы об использовании марихуаны для развлечения, они будут отброшены утверждающей командой.

В продолжение метафоры о движении и пространстве, рассматриваемой ранее, представьте себе, что предложение Правительства дебатов выступает границей вокруг «игрового поля» раунда. Оно показывает, какая область будет оспариваться, а какая – нет. Аргументы, которые занимают область в преде-

лах границ предложения Правительства, – относятся к дебатам или, как говорят, релевантны, а те, которые находятся вне – неуместны.



Область, НЕ относящаяся к предложению Правительства

Предложение Правительства также имеет функцию разделительной черты между областью, которая принадлежит тем, кто утверждает резолюцию, и тем, кто ее опровергает. На примере места Индии в СБ ООН, команда Правительства будет составлять аргументы о включении Индии в этот орган, а Оппозиции – против этого. Получается, что разделение области или территории предоставляет сама тема или предложение правительства:



Очень часто, резолюция по дебатам (motion) выражена в форме предложения (proposition). Например, если тема звучит как «Эта палата криминализирует выплату выкупа», предложение очевидно: команда Правительства будет выступать за признание выплаты выкупа уголовно наказуемым деянием, а Оппозиция – против такой квалификации. Участники раунда (включая дебатеров, судей и зрителей) могут ожидать, что сторона Правительства будет выдвигать аргументы, предлагающие наказание за выплату выкупа, а сторона Оппозиции будет утверждать, что криминализация – это неподходящая мера для сокращения случаев данной выплаты.

В других случаях, предложение Правительства (*proposition*) может отличаться от резолюции или темы (*motion*), предоставленной для дебатов. Так может случиться по двум причинам: во-первых, кейс, который представит Правительство может явно отличаться от темы. Во-вторых, предложение может, по сути, быть продуктом аргументов и стратегии, которую выберут команды Правительства и Оппозиции.

В первом случае, кейс первого Правительства может стать предложением для дебатов просто потому, что некоторые темы не содержат хорошего предложения. Неясные, абстрактные, «туманные» темы нечетко очерчивают поле аргументации, а так же не предоставляют четких границ между сторонами Правительства и Оппозиции. Давайте рассмотрим тему «Эта палата будет проводить Олимпийские игры только в одном городе». Даже если дебаты будут о том, какие абстрактные выгоды и затраты понесет город, в котором будут проходить Олимпийские игры, они будут неполными, если не определить, что это будет за город. Пытаясь сделать дебаты более конкретными, первое Правительство может, например, выбрать Афины городом для проведения Олимпийских игр. *Предложение* для дебатов будет здесь состоять в том, стоит ли выбирать Афины постоянным местом проведения Олимпийских игр.

Предложением в отдельном раунде также может быть результат усилий команды по нахождению самого важного аспекта в дебатах. Если резолюция звучит как «Эта палата будет требовать у несовершеннолетних разрешения родителей на совершение аборта», общая область столкновения команд Правительства и Оппозиции можно очертить как: легальное совершение аборта – (не)желательная социальная политика; или могут ли несовершеннолетние принимать обдуманные решения по этому поводу; или являются ли родители наилучшим выбором из взрослых людей, которые должны контролировать принятие данного решения. В конце концов, какой из этих вопросов в конечном итоге станет предметом дебатов, тот и будет предложением для раунда.

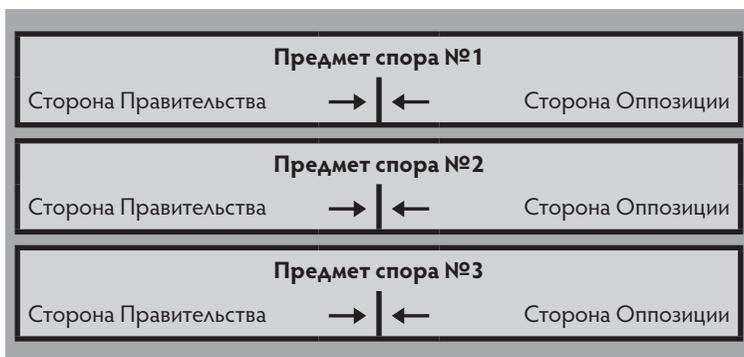
### **Предметы спора**

В дополнение к изначальной точке равновесия, которая определяет пределы и разделение поля для дебатов, появляются

ся другие, более конкретные точки равновесия. Известные как *предметы спора (issues)* или проблемы – это места встречи конкретных аргументов, которые необходимо рассмотреть для ответа на более широкий вопрос (предложение Правительства). Предметы спора похожи на предложения в том, что они тоже представляют собой места, где сталкиваются аргументы Правительства и Оппозиции. В то же время, они различаются поохвату и направлению. Предметы спора – более узкие точки равновесия, которые видны тогда, когда команды выдвигают аргументы относительно предложения правительства. Другими словами, это специфические области столкновений мнений (*areas of clash*) в пределах темы обсуждения, заданной предложением Правительства.

Визуально, предметы спора можно изобразить следующим образом:

#### Предложение правительства



Если, например, резолюцией в дебатах будет «Эта палата запрещит курение в общественных местах», то команды Правительства и Оппозиции, скорее всего, будут спорить о конкретных областях столкновения (*areas of controversy*) в рамках более широкого предложения. Такие конкретные моменты и называются *предметами спора* в дебатах.

Две стороны могут спорить о проблеме здоровья нации, и Правительство будет доказывать, что запрет курения в общественных местах защитит тех, кто не хочет курить, от пассивного курения; а Оппозиция, в свою очередь, будет настаивать

на том, что в общественных местах пассивное курение – редкий случай. Команды также могут спорить об экономической проблеме. Оппозиция будет утверждать, что запрет курения в общественных местах приведет к убыткам со стороны табачных компаний, которые будут продавать меньше сигарет; а так же со стороны бизнеса в целом, т.к. он потеряет прибыль от курящих, которые раньше посещали их (теперь уже) закрытые для них заведения. В конце концов, команды могут спорить о правах человека. В таком случае Оппозиция будет требовать оставить курящим право выбора, где курить, даже в общественных местах. В свою очередь команда Правительства может ответить, что таким правом курящие больше не смогут пользоваться, потому что оно негативно отражается на праве некурящих не вдыхать дым и не подвергаться пассивному курению.

Схематически, дебаты о запрете курения можно изобразить так:

**Эта палата запретит курение в общественных местах**



Предметы спора определяются аргументами, которые дебаты предлагают в поддержку своих позиций. Если дебаты спорят о том, что определенное предложение будет иметь какие-то экономические последствия, то в раунде будет экономическая проблема. Если другие участники раунда утверждают, что предложение повлияет на личные права граждан, тогда появится правовая проблема.

В то время как эти проблемы вводятся в дебаты с помощью аргументов со стороны соревнующихся команд, они не «созреют» до уровня предмета спора, пока на них не отреагирует

сторона оппонентов. Если в дебатах о курении команда Правительства спорит о том, что курение вредит общественному здоровью, а Оппозиция на это не реагирует, то с этой проблемой ничего не происходит. То, что проблема не созревает, не значит, что она не важна. Если она не опровергнута, то она может отлично сыграть на руку стороне Правительства. В то же время, Оппозиция может проигнорировать содержание такой проблемы, но опровергнуть ее (и, скорее всего, выиграть этот аргумент), заявив, что по сравнению с другими проблемами, эта абсолютно неважна. Но об этом позже.

Несмотря на то, что предметы спора определяются аргументами, которые выдвигают дебаты, многие из них можно предугадать, т.к. они часто используются в дебатах, особенно в темах о государственной политике. Далее следует список проблем, которые регулярно обсуждаются в дебатах. Этот список далеко не исчерпывающий, но он послужит тем, кто хочет предугадывать аргументы, которые можно выдвинуть в большинстве резолюций и предложений.

ПРОБЛЕМА	ПРЕДМЕТ
<b>Культурная</b>	Аргументы о коллективной идентичности, которую разделяют люди в определенной группе.
<b>Экономическая</b>	Аргументы касательно финансовых вопросов.
<b>Образовательная</b>	Аргументы об усилиях, направленных на обучение граждан.
<b>Экологическая</b>	Аргументы об окружающей среде.
<b>Юридическая</b>	Аргументы относительно того, что разрешено или запрещено социальными нормами.
<b>Моральная</b>	Аргументы об этических последствиях определенного предложения правительства.
<b>Политическая</b>	Аргументы о получении и применении власти.
<b>Права</b>	Аргументы о свободах и привилегиях.

<b>Безопасность</b>	Аргументы, направленные на проблему безопасности нации.
<b>Социальная</b>	Аргументы об отношениях между людьми.
<b>Символичная</b>	Аргументы об интерпретации значения определенного явления.
<b>Благосостояние</b>	Аргументы о здравоохранении и здоровье нации.

Обратите внимание на то, что спектр проблем также не является фиксированной системой. Возьмем, например, дебаты о запрете курения. Даже если собрать все аргументы об экономических последствиях запрета курения в одну широкую экономическую проблему, ее также можно поделить на более узкие. Возможно, команды Правительства и Оппозиции будут спорить об экономическом влиянии на коммерческие интересы (такие как интересы продавцов, баров и ресторанов, которые могут потерять клиентуру, если запретят посетителям курить), а также на общественные интересы (стоимость здравоохранения для курящих). В таком случае, общая «экономическая» проблема и аргументы в ней лучше поделить на «коммерческую экономическую» и на «общественную экономическую» проблемы.

## Соотношения между предметами спора

Очень часто проблемы или предметы спора, поднятые в обсуждении, не связаны друг с другом.

Проблемы, рассмотренные выше: здоровье нации, экономические вопросы и проблема прав личности, никаким логическим образом не взаимосвязаны между собой. Конечно, они все относятся к определенной резолюции и по содержанию относятся к предложению правительства. Порядок и последовательность, в которой они встречаются, все же не определяется никакой логической связью между этими идеями.<sup>10</sup>

10 Конечно, существует стратегический подход к расстановке вопросов: принцип первичности и актуальности, например, предполагает, что когда вы представляете вопросы, то самые важные из них нужно поставить либо в начало, либо в конец, т.к. они привлекут наибольшее внимание ваших слушателей именно на таких позициях. В то же время, между этими вопросами нет логической связи.

Другой тип предметов спора, в свою очередь, может иметь логическую взаимосвязь, которая требует определенного их структурирования. Давайте рассмотрим тему: «Эта Палата заставит тюрьмы предоставить заключенным право на деторождение». Для такой темы проблемы, которые послужат точками разногласия (points of contention) между Правительством и Оппозицией, будут включать в себя следующее:

1. *Существует ли “право” на деторождение?*
2. *Нужно ли заключенным предоставлять такое право?*
3. *Обязаны ли тюрьмы предоставлять заключенным право на деторождение?*

Эти вопросы логически вытекают друг из друга. Вопрос о том, существует ли такое право, нужно задать до того, как спорить – нужно ли оно заключенным. В свою очередь, до того, как поднять вопрос о том, обязаны ли тюрьмы предоставлять такое право, нужно определить – есть ли такое право у заключенных вообще. Последствия таких споров также можно логически развивать: если оппозиция убеждает судей в том, что ответ на первый вопрос – нет, то всё предложение является ложным (нет причин, по которым начальники тюрем должны предоставлять заключенным право на деторождение, если его не существует), и таким образом, нет причины рассматривать третий вопрос.

В некоторых случаях соотношения, которые существуют между проблемами, естественным образом вытекают из главной идеи предложения правительства. Право заключенных на продолжение рода, например, состоит из логически связанного набора вопросов, которые относятся исключительно к этим дебатам. В дебатах о легализации марихуаны для использования в целях развлечения такой логической цепочки не будет. Для обнаружения данных вопросов, зависящих от предложения правительства, дебаты должны проанализировать резолюцию на предмет уместных предметов спора или проблем, а также потенциальные логические соотношения между ними.

Одним из таких способов является попытка определить, служат ли одни проблемы логическим базисом для последующих или вторичных проблем (иными словами вытекают ли одни про-

блемы из других). В случае с марихуаной можно ожидать, что команды будут спорить о том, существует ли право на автономию, которая нарушается запретом курения марихуаны в целях развлечения. Такой вопрос, как «нарушается ли право человека на автономию запретом курения марихуаны?» базируется на таком *фундаментальном и первичном* предмете спора как «есть ли у человека право на автономию?». С другой стороны, из проблемы «нарушается ли право на автономию?» вытекает что-то типа «является ли автономия настолько важной, чтобы превысить потенциальный вред, который принесет легализация марихуаны в целях развлечения?» В итоге проблемы, которые касаются легализации марихуаны, будут организованы в следующем логическом порядке:

1. *Есть ли у человека право на автономию?*
2. *Нарушается ли право на автономию запретом курения марихуаны в целях развлечения?*
3. *Является ли автономия настолько важной, чтобы превысить потенциальный вред, который принесет легализация марихуаны в целях развлечения?*

В других случаях определенные логически взаимосвязанные цепочки вопросов возникают тогда, когда обсуждается определенный тип резолюций. В полиси-дебатах, предполагающих выдвижение плана действий, например будут подниматься определенные «базовые условия» («stock issues»). Полиси-дебаты, независимо от того, касается план продления квот на эмиграцию или легализации эвтаназии, поднимают вопрос о том, существует ли *проблема* и *реши* ли предложенный *план* проблему. Эти два объемных вопроса – проблема и решение (план) – можно поделить на более узкие вопросы. Вопрос *проблемы* касается как *значимости* (*significance*) проблемы (заслуживает ли эта проблема внимания?), так и *причины* (*cause*) этой проблемы (почему существует эта проблема?). К *решению* (*solution*) относятся более узкие вопросы: решит или уменьшит предложенное решение проблему? А также *достоинства* (*advantages*) и *недостатки* (*disadvantages*) предложенного решения (превысят ли достоинства предложенного решения его недостатки?).

Так же как и вопросы, которые мы обсуждали ранее, базовые условия полиси-дебатов логически соотносятся друг с другом. Прежде чем думать о том, решит ли предложенный план проблему, дебаты должны сначала выяснить, существует ли проблема. Таким же образом, прежде чем доказывать эффективность предложенного решения, дебаты должны определить причину проблемы. Система, по которой нужно ответить сначала на один вопрос, а потом переходить к следующему, касается каждого базового условия. Дебаты не могут касаться причины проблемы, пока важность проблемы не доказана; вопрос о решении проблемы поднимается только после определения причины проблемы и т.д.

Умение определять соотношение между проблемами может сыграть на руку как команде Правительства, так и команде Оппозиции. В случае Правительства, четкий анализ проблем (предметов спора) и прогнозирование их логической последовательности поможет дебатерам эффективнее подготовить аргументы в поддержку этих проблем, а также предугадать точки столкновения с Оппозицией. В случае Оппозиции, положительный результат умения определять логические связи между проблемами очевиден: если каждый вопрос является основой для следующего, тогда команда Оппозиции может сконцентрироваться на определенной части логической цепочки в попытке ее «разорвать» и таким образом разрушить всю позицию оппонентов.

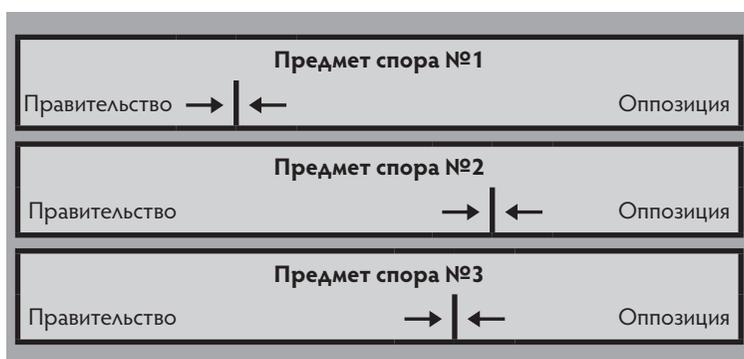
## **Управление точками равновесия**

Как отмечалось выше, предмет дебатов – а таким образом, точки равновесия – это результат выбора, который делают дебаты. Предложение правительства дебатов – это результат соглашения (либо подразумеваемого, либо очевидного) между командами сосредоточиться на определенных вопросах, игнорируя потенциальные другие. Более того, вопросы относительно предложения правительства исходят из аргументов, которые выдвигают дебаты: если определенный вопрос не затрагивается в аргументе, значит в этом раунде его нет.

Умение манипулировать точками равновесия является основополагающим в победе в дебатах. Чтобы показать важность

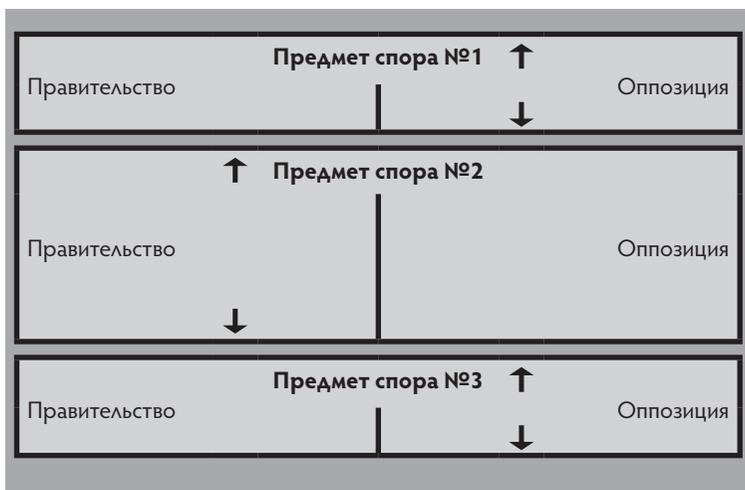
контроля над этими точками, мы рассмотрим, как предметы спора действуют в рамках территории, обозначенной предложением. Понимание того, как предметы спора действуют, соотносятся друг с другом и с предложением правительства, поможет вам контролировать содержание и предмет раунда.

Как упоминалось выше, предметы спора представляют собой попытки команд Правительства и Оппозиции доказать (или опровергнуть) определенные аргументы, относящиеся к более широкому предложению. Каждая проблема, независимо от ее предмета, представляет собой попытку каждой стороны определить, захватить и защитить свое место в предпочтениях судей. На протяжении всего раунда каждая команда старается передвинуть линию, которая разделяет область предмета спора с целью расширить свою позицию под конец раунда. Визуально, такие усилия можно изобразить так:



В этой схеме четко показано, что произошло во время раунда: команда Правительства выиграла дебаты, потому что они удержали большую часть территории. Они захватили две из трех обсуждаемых позиций.

Но для того, чтобы преуспеть в дебатах, вы должны контролировать не только горизонтальное расположение позиций, но и вертикальную перспективу проблем. Эта перспектива, показанная в следующей схеме, является результатом попыток дебатов показать относительную важность вопросов, о которых они спорят.



В данном случае очевидно, что ключевой проблемой в раунде был вопрос №2 который занял больше всего места с точки зрения судьи. Самым важным было выиграть именно этот аргумент.

Вопрос №2 является самым большим, поскольку судьи считали его самым важным. Их понимание «важности» предмета спора в этом раунде может быть продуктом их собственных предпочтений и настроев, но оно также находится под влиянием попыток дебатеров убедить их в том, какие вопросы являются самыми важными. Дебаты-победители не рискуют, позволяя судьям самим решать, какие вопросы были самыми важными; их стратегия контроля заключается в том, что они не только доминируют в определенном аспекте спора, но также делают его приоритетным для оценки судей.

Я не могу не сделать акцент на том, насколько ценным является распределение важности проблем. Дебаты – это не просто количественная игра, целью которой является выиграть как можно больше аргументов; то, что на вашей стороне окажется большинство проблем, не гарантирует вам победу в дебатах. Вы должны выиграть ключевые проблемы (critical issues). Умение правильно определить эти ключевые вопросы и убедить судей в их важности – самый важный шаг на пути к победе. Такая стратегия позволит вам проиграть большинство аргументов в раунде, но все равно остаться в выигрыше. Рассмотрим следующую

схему распределения территории под конец дебатов о запрете курения.

Здоровье общества?		
Правительство		Оппозиция
Правительство	Экономические последствия?	Оппозиция
Правительство	Права курящих?	Оппозиция

В этих дебатах Правительство проиграло большую часть проблем; Оппозиция доминировала в вопросах об экономических последствиях и правах курящих; Правительство выиграло только вопрос о здоровье нации. Несмотря на это, Правительство убедило судей в том, что вопрос о здоровье нации перевесил все остальные, и таким образом заняло большую часть территории под конец дебатов.

## Структурирование аргументов с целью занятия пространства

Как строители используют леса, чтобы удержать вместе части здания во время постройки, так и дебатерам нужен каркас, чтобы собрать идеи в аргумент, который они составляют. Дебаты работают в условиях устной коммуникации; они составляют свои речи на основании небольшого количества заметок. Даже если у них есть приблизительный план идей, которые они собрали во время подготовки, выступление остается потенциальным, пока с ним не выступили. Представьте себе тогда этот план, как леса, к которому во время речи присоединятся более сложные и продуманные идеи. Отталкиваясь от нескольких опорных аргументов в логическом плане, дебатер должен «заполнить про-

пуски», чтобы составить связное и законченное изложение, которое передает его стратегию.

К сожалению, у других команд в раунде, вашего партнера и самое главное – судьи, копии вашего плана выступления нет. Каждый из участников раунда составит свою запись содержания и последовательности аргументов, основанную на том, что вы высказали. Кроме приведения аргументов, вы должны передать структуру дебатов, четко определяя свои предметы спора и то, как аргументы с ними взаимодействуют (и как предметы спора взаимодействуют друг с другом и с предложением правительства).<sup>11</sup>

Если мы продолжим метафорически представлять дебаты, как борьбу за территорию между командами Правительства и Оппозиции, мы также можем распределить территорию согласно аргументации, которую они предоставляют в процессе дебатов. Для того, чтобы очертить (*establish*), захватить (*capture*) и защитить (*defend*) территорию (т.е. передать структуру раунда), нужно, чтобы дебаты представили структуру своих аргументов.

В реальном мире пространство определяется границами. Это границы – воображаемые линии, представляющие собой разделение территории между индивидами или группами. Несмотря на то, что границы иногда определяются географическими особенностями (как реки, берега или горы), они в большинстве случаев – результат деятельности человека: между Китаем и Монголией не было бы границы, если бы эти два народа ее не признали.

Так же и на пространстве дебатов границы создаются людьми. Но вместо колючей проволоки и пограничных служб эти границы поддерживаются структурой аргументов дебатеров. Когда мы приводим аргумент, он начинает занимать место в сознании игроков и судей. Когда мы опровергаем аргумент оппонента,

---

<sup>11</sup> Здесь стоит уточнить, что отделить структуру от содержания аргумента невозможно: содержание аргумента – это то как он структурирован; структура аргумента – ЭТО его содержание. Что отличает аргумент от других форм мысли (чувства, впечатления, интуиция и т.д.), так это то, что аргумент выражает определенное взаимоотношение между идеями, которые нельзя разделить. В то же время, если представить, что такое деление возможно, можно добиться определенной ясности.

мы нарушаем границы, которые его определяют, пытаюсь занять больше места в определенном вопросе или меняя восприятие судьбы в отношении важности этого вопроса. Таким образом, мы передаем не только содержание аргумента, но и его структуру.

Как физические границы определяются физическими индикаторами, такими как заборы, столбы и т.д., так и пространство, которую занимают наши аргументы, будет обозначена четче, если мы предоставим индикаторы структуры наших аргументов. Иными словами, все аргументы, которые мы выдвигаем, занимают место в сознании наших слушателей; границы этих аргументов будут более очевидны для других участников дебатов, если мы отметим их четкой структурой.

### **Ключевые фразы-маркеры**

Чтобы передать структуру ваших идей, вы должны создать эффективные ключевые фразы-маркеры (**taglines**). Они представляют собой суть сложного аргумента, сжатую в одно предложение, которое бы запечатлилось в памяти (записях) слушателей. Хорошие маркеры отличаются следующими характеристиками:

1. Маркеры должны быть простыми: когда вы формулируете маркер, помните, что аудитория не будет вспоминать (записывать) весь сложный аргумент. С другой стороны, участники могут запомнить красивые простые маркеры, которые отображают всю суть сложного аргумента. Обычно такие маркеры состоят из 5–7 слов.
2. Маркеры должны выражать только одну идею: маркер должен быть достаточно широк, чтобы охватить полноценный сложный аргумент. В то же время он должен быть достаточно узким, чтобы передать тезис аргумента одной мыслью. Эффективный маркер стоит построить так, чтобы он выражал единую запоминающуюся идею.
3. Маркеры должны быть утвердительными: они должны выражать собой четкое утверждение, касающееся темы. Вопросительные маркеры (в форме вопросов) тоже имеют место быть, особенно когда дебатер хочет про-

известить впечатление нейтральности. Все же, маркер должен четко утверждать направленность аргумента.

4. Маркеры должны звучать как суждения или заявления: как категорическое утверждение является ошибкой, так и стержень аргумента, который не отображает силы аргумента, тоже ошибочен. Как часть аргумента, которую другие участники будут с радостью вспоминать, маркер должен эффективно суммировать направление и силу аргумента.

Следуя этим советам, мы можем проследить, что маркер: «*телесные наказания учат детей жестокости*» лучше, чем следующие примеры:

*«предоставляя модель жестокости, управляемую людьми наделенными служебными полномочиями, которых они скорее всего уважают, телесные наказания учат детей быть жестокими»;*

*«телесные наказания учат детей быть жестокими и тормозят их эмоциональное развитие и процесс взросления»;*

*«учат ли телесные наказания детей быть жестокими?»;*

*«жестокость может иметь наследственный характер, независимо от мер наказания: дети, которые сталкивались с жестоким обращением, чаще вырастают деспотичными».*

Запомните, маркер – это не аргумент. Больше всего он похож на заявление, которое аргумент объясняет (хотя маркер может представлять поддержку или вывод в зависимости от обстоятельств). Независимо от того, какую роль играет маркер в аргументе, который он представляет, он имеет четкую структурную роль: маркер «заполняет место» для более сложных идей или набора идей.

В нашем примере маркер «телесные наказания учат детей быть жестокими» представляет сложный аргумент, который будут поддерживать другие идеи, организованные как базис для основного заявления. Эти идеи-поддержки можно выразить такими маркерами:

- телесные наказания учат детей быть жестокими
  - а. дети учатся, моделируя поведение*
  - б. случаи жестокости создают особенно яркие модели*

Чаще всего вы организуете эти маркеры в план речи, который послужит записями, ориентируясь по которым вы будете говорить. Таким же образом ваши зрители запишут основные идеи вашей речи в форме тезисов. План своей речи вы можете представить в виде карты: если ее удачно составить и во всем следовать, вам легче будет достичь своей цели. Как и карта, план полезен и для перспективы – так как вы планируете и вспоминаете, куда вы собираетесь идти, а также для ретроспективы, так как другие участники смогут еще раз напомнить себе о том, как они пришли (или как спикер их привел) к определенному выводу. Таким образом, следование структуревесьма важно для контроля над раундом.

### **Структурные элементы**

Чтобы следовать структуре своей речи, дебатеру было бы легче всего раздать каждому участнику распечатанный план речи, но в большинстве случаев, мы не можем позволить себе такой роскоши. Вместо этого придется передавать структуру аргументов, так же как и их содержание: в самой речи. К счастью, некоторые простые **структурные элементы (structural devices)** могут помочь передать эту структуру. Самые эффективные из них обычно самые простые:

1. Эффективная речь должна состоять из вступления, которое подготавливает слушателя к восприятию дальнейшей речи; основной части, которая передает содержание вашего послания или основной идеи; и вывода, который подытоживает и четко завершает речь.
2. Вступление должно состоять из анонса (preview), который предсказывает развитие главных аргументов в основной части речи. Вывод должен состоять из обзора (review) этих же аргументов.
3. Между всемирными аргументами, представленными в основной части речи, спикер должен сделать ясные переходы (transitions), чтобы показать

слушателям, что было только что сказано и что за этим последует. Переходы также помогают проиллюстрировать взаимосвязь между аргументами.

4. Параллельная структура требует, чтобы главные аргументы были представлены каждый раз в том же порядке, в котором они обсуждаются. То есть, если спикер анонсирует три причины, по которым телесные наказания нужно запретить (они учат насилию, затормаживают эмоциональное развитие детей и равноценны плохому обращению с детьми) в своем вступлении, она обязана раскрыть их в той же последовательности в основной части речи, и подытожить их в той же последовательности в выводах.
5. Абстрактные идеи становятся более ясными и содержательными, если на них ссылаются последовательно (*consistently*) и исчерпывающе (*redundantly*). Хотя эта техника не должна привлекать внимание, исчерпывающее объяснение способствует «врезанию» в память слушателей *определенной мысли. Особенно, если повторяется хорошо сформулированный маркер, который каждый раз упоминается спикером в одной и той же форме.*

Если вы будете пользоваться этой техникой, у ваших аргументов появится больше шансов обрести очевидную структуру. Если структура аргумента очевидна, другие участники раунда заметят его ясность и развитие. Такие аргументы занимают больше всего места в сознании участников, и таким образом привлекают к себе больше всего внимания. Хорошо структурированные аргументы очень важны для эффективного дебатирувания.



# 4

## Базовая стратегия и навыки

Соревновательные образовательные дебаты определяются вашей попыткой превзойти других дебатеров, против которых вы выступаете. Когда вы принимаете участие в турнирах по дебатам, вы подтверждаете общепринятое предположение, что лучше всего представите позицию, которая вам выпала и помешает другим командам сделать то же. Короче говоря, ваша главная цель – выиграть. Другие цели обычно служат мотивирующей силой для дебатеров: такие как личностный рост, знания, поиск истины и т.д., зиждутся на (и извлекают выгоду из) желании победить. Вы достигнете успеха с большей вероятностью, если будете действовать по определенной стратегии. Эта стратегия не должна быть сложной, но должна быть признанной. Однако одной лишь стратегии не достаточно, команды-победители должны развить и усовершенствовать навыки, которые позволят им следовать этой стратегии.

Эта глава посвящена всеобъемлющей стратегии (comprehensive strategy), следуя которой можно легко одержать победу. После того, как я ее объясню, я расскажу вам о навыках, которые необходимы для ее применения.

## Стратегия управления

Дебаты – это состязание по управлению: те, кто выигрывают дебаты, обычно лучше всех управляют тем, что происходит в раунде. Некоторыми вещами, например тем, что говорят другие команды, сложно управлять или держать под контролем. Другие, как например, какие аргументы и вопросы судья посчитает самыми важными, легче контролировать. Все же, в обоих случаях, выигрывает та команда, которая наиболее эффективно контролирует раунд.

Наверное, один из самых неувимых концептов, который должны понять неопытные дебаты, заключается в том, что не все, что происходит в дебатах, – неизбежно, случайно, или не поддается контролю. Все, что происходит в дебатах – это результат выбора, который делают дебаты. Слишком многие дебаты подходят к раунду дебатов с пассивной точки зрения, ошибочно полагая, что их обязанностью является только следить за ходом раунда. В итоге, такие дебаты недооценивают свои возможности: им кажется, что остальные участники раунда (включая судью) ясно понимают обсуждаемую проблему и то, как ее следует обсуждать. На протяжении раунда они прилагают огромные усилия, чтобы избежать ошибок, которые могут показать их незнания другим, предположительно компетентным, участникам. Они считают, что их старания подвержены влиянию сил за пределами их контроля.

Вместо этого они должны сконцентрироваться на определении, создании и направлении того, что происходит в раунде. Вспомните первую главу, в которой я рассказывал о философии дебатов, согласно которой значение не является постоянным, а аргумент – это средство, с помощью которого мы убеждаем других принять нашу интерпретацию мира. Такое предположение заставило Фуко утверждать, что власть принадлежала тем, кто управлял значением слов. То же самое происходит в дебатах: те, кто управляют дискуссией, вероятно определяют и победителя.

Стратегия управления или контроля делает вас ответственными за то, о чем идет речь в раунде, и что уместно в дебатах. Ваша стратегия должна контролировать восприятие слушателей; успешные дебаты контролируют не только то, *о чем* ду-

мают участники раунда, но и *как* эти участники думают о содержании раунда. Дебаты-победители видят раунд в целом, а не как набор отдельных аргументов. Они понимают, как интегрировать свои аргументы в аргументы оппонентов и как сравнить позиции обеих сторон. Они контролируют обсуждаемые вопросы, маркеры, по которым их определяют и последовательность, в которой их обсуждают. Они неохотно оставляют судьбе право индивидуально принять решение о том, чьи аргументы лучше, они активно критикуют и опровергают аргументы оппонентов и сравнивают их со своими. Дебаты выигрывает команда, которая предоставит судьбе структуру и подход к сравнению аргументов, а не команда, которая позволит ему разбираться в этом самому.

Для того чтобы использовать стратегию управления, нужно обладать значительными навыками, которые позволяют дебатам вести раунд. Обычно вам нужно быть компетентными в трех базовых навыках: конструктивной аргументации (constructive argumentation), контраргументации (deconstructive argumentation) и структурировании (framing). Конструктивная и контраргументация – это две стороны одной медали: конструктивная аргументация касается построения аргументов в пользу вашей позиции, а контраргументация – это критика попыток других команд сделать то же самое. Предшествует и следует за конструктивной и контраргументацией структурирование. Последнее представляет собой попытку повлиять на восприятие судьи (и если получится, других команд) и показать, что является основным в дебатах и чьи аргументы лучше.

## **Конструктивная аргументация**

Построение аргументации – это процесс, когда идеям придается содержание. Чтобы передать что-то настолько абстрактное, как аргумент – набор идей, относящихся друг к другу особенным, обычно прямолинейным способом – нужно полностью понимать соотношение между этими идеями и уметь их очень ясно и доходчиво объяснить.

Чтобы составить успешные аргументы, дебаты в первую очередь должен найти потенциальные аргументы «за» или «против» темы. Когда дебаты собрали разные потенциаль-

ные аргументы, они должны хорошо подумать о том, как эти аргументы собрать в общей попытке доказать (или опровергнуть) определенную позицию. Конструктивные аргументы относятся как к составлению отдельных аргументов, так и к их группированию в связный кейс. В более широком контексте, такие действия называются анализом и синтезом.

### **Аналитический процесс**

Анализ – это процесс разбора идей. Для нас целью такого разбора является возможность лучше увидеть компоненты аргумента. Анализ – это необходимая исходная точка, потому что объяснение, предшествующее выводам, которые мы собираемся сделать, не всегда понятно даже тем, кто эти выводы делает. Анализ позволяет нам критически разбирать идеи, чтобы определить причины, которые служат их основой.

Многие аргументы функционируют как энтимемы (enthymemes). Энтимема (от греч. «подразумевать») – это тип аргумента, который оставляет некоторые условия, посылки или выводы неназванными, в надежде на то, что зрители сами заполнят пропуски как самоочевидное. Если бы я утверждал, что родителям нужно запретить применять телесные наказания, я бы сказал что-то типа:

«телесные наказания – это то же самое, что и жестокое обращение с детьми»,

надеясь на то, что мои зрители заполняют пропущенные части аргумента:

(жестокое обращение с детьми ужасно и запрещено законом)

«телесные наказания – это то же самое, что и жестокое обращение с детьми»

(телесные наказания ужасны и должны быть запрещены законом)

Наше восприятие аргумента так же энтимематично. Вместо того, чтобы организовать наши мысли в рациональные структуры, которые следуют от условия до выводов, мы зачастую смешиваем мнения, чувства, интуицию и безоговорочные предположения, которые становятся основой наших мыслей. На этих основах зарождаются идеи, которые мы используем, чтобы убеждать других. Очевидно, если мы будем лучше понимать, как наши мысли взаимосвязаны и организованы, нам легче будет объяснить и донести эти связи и организацию до других.

Еще одной причиной, по которой следует начинать конструктивный процесс с анализа, является необходимость определить потенциальную поддержку для выводов, которые мы хотим сообщить аудитории. Как я писал в Главе 2, самая базовая функция аргумента – связать то, чему аудитория еще не верит и не принимает (*заявление*) с тем, во что они уже верят и воспринимают (*поддержка*). Анализ позволяет нам определить сферы поддержки, которые могут принять наши зрители.

Аналитический процесс прямолинеен. Он концентрируется на одном вопросе – «почему?». Этот простой вопрос инициирует поиск причин, на базе которых вы построите аргумент в поддержку вашего кейса. Спрашивая «почему?» вы можете двигаться в двух направлениях: анализа *глубины* (*depth*) («проникновение вглубь» аргументов) и анализа *широты* (*breadth*) (размышление о причинах со стороны).

При помощи анализа *глубины* определяется фундамент заявлений. Первый вопрос, который вы должны задать, когда узнаете свою позицию в раунде – «почему?». Если вам выпало защищать тему «телесные наказания детей необходимо запретить» на ваш вопрос можно ответить «потому что телесные наказания – это форма жестокого обращения с детьми». Когда вы соберете ответы на первое «почему?», вы должны будете проверить каждый из них, снова спросив «почему?». В данном случае это приведет к тому, что дебатер сможет определить, в чем телесные наказания и жестокое обращение с детьми схожи: в обоих присутствует значительная разница в силе между взрослым и ребенком, физическое насилие, и т.д. Продолжая задавать вопрос «почему?» к каждому следующему ответу, дебаты будут проникать вглубь причин, на которых зиждется заявление, пока не найдут то, что можно будет использовать, как основу для под-

держки, в которую верят зрители. По словам, использованным в модели аргумента в Главе 2, вы будете знать, что вы «проникли» в аргумент достаточно глубоко, когда будете уверены, что зрители примут вашу поддержку. Такой общий базис потом послужит фундаментом, на котором можно будет построить аргумент.

Не менее важным является анализ *широты* причин. Мышление со стороны о поддержке заявления, целью которого является создание разных причин для него, часто создает новые предпочтительные фундаменты для поддержки. В отличие от простого «почему?», которое используется для изучения глубины, широту лучше проверять вопросом «почему еще?». «Почему еще?» запрещать телесные наказания «потому, что телесные наказания не эффективны, как инструмент изменения поведения ребенка». «Потому, что телесные наказания учат детей прибегать к насилию при решении проблем». Вы должны подвергнуть эти и все последующие ответы анализу на глубину, чтобы убедиться в том, что нашли для идеи базис, который ваши зрители примут.

Конечно, не каждый анализ с применением такого метода будет продуктивным. Используя этот метод, вы не сможете определить то, чего вы не знаете. Дебаты очень часто не могут найти ответ на вопрос «почему?» и «почему еще?». А то, что вы всегда должны знать достаточно, чтобы определить такие аргументы, само собой разумеющееся для каждого успешного дебатера. Но даже если вам и попадался материал, который бы помог вам ответить на эти вопросы, сам ответ (или самый лучший ответ) может сразу не прийти в голову. В таких случаях вам может помочь более структурированный подход к анализу, который определит потенциальные сферы ваших аргументов.

Обсуждая создание аргументов, знатоки риторики от Аристотеля до Перельмана, собирали «отправные точки» (starting points) для создания аргументов, чтобы помочь участникам спора с этим процессом развития.<sup>12</sup>

Эти отправные точки служат толчком, который поможет вспомнить или найти потенциальные сферы поддержки для за-

12 Можно, например, почитать обсуждение «отправных точек» в «Риторике» Аристотеля (Aristotle. 1991. The art of rhetoric. New York: Penguin Books) в «Новой риторике» Хайма Перельмана и Люси Ольбрехтс-Титеки (Perelman, Chaim, and Lucie Olbrechts-Tyteca. 1969. The new rhetoric: A treatise on argumentation. Notre Dame, IN: University of Notre Dame Press).

явлений, которые мы надеемся доказать. В предыдущей главе мы обсуждали список предполагаемых тем, которые могут возникнуть в политических дебатах. Эти темы могут послужить толчком и к анализу потенциальных аргументов.

<b>ПРОБЛЕМА</b>	<b>ПРЕДМЕТ</b>
<b>Культурная</b>	Аргументы о коллективной идентичности, которую разделяют люди в определенной группе.
<b>Экономическая</b>	Аргументы касательно финансовых вопросов.
<b>Образовательная</b>	Аргументы об усилиях, направленных на обучение граждан.
<b>Экологическая</b>	Аргументы об окружающей среде.
<b>Юридическая</b>	Аргументы касательно того, что разрешено или запрещено социальными нормами.
<b>Моральная</b>	Аргументы об этических последствиях определенного предложения.
<b>Политическая</b>	Аргументы о получении и применении власти.
<b>Правовая</b>	Аргументы о свободах и привилегиях.
<b>Безопасности</b>	Аргументы, направленные на проблему безопасности нации.
<b>Социальная</b>	Аргументы об отношениях между людьми.
<b>Символичная</b>	Аргументы об интерпретации значения определенного явления.
<b>Благополучия</b>	Аргументы о здравоохранении и здоровье нации.

К тому же есть еще общеизвестный набор понятий, который может помочь в поиске аргументов. Такой набор полезен как для организации аргументов в определенной последовательности, так и в определении их сути. Например, дебатер, который обращается к концепту «прошлое – настоящее – будущее» для начала анализа темы о телесных наказаниях, может построить кейс на трех идеях: историческая роль телесных наказаний, изменения, которым подверглось восприятие роли родителей и наше будущее развитие как цивилизации, если мы продолжим разрешать телесные наказания.

#### НАБОР ПОНЯТИЙ

Прошлое – Настоящее – Будущее

Идеализм – Реализм

Мораль – Прагматизм

Общий принцип – Конкретный случай

Социальный – Политический – Экономический

Дипломатическое влияние – Экономическое влияние –  
Военное влияние

Национальный – Региональный – Глобальный

Проблема – Причина – Решение

Причина – Последствия

Поведение – Мотивация

Индивид – Общество

Эмпирический – Логический

Научный – Духовный

Независимо от использованного процесса или инструментов, целью аналитического процесса является создание вариантов, из которых можно потом выбрать материал для связанных аргументов. Но эти варианты сами по себе не являются аргументами, для этого нужен синтез.

### Процесс синтеза

Анализ – это только первый из двух шагов на пути создания кейса: хорошо составленный кейс – это более чем каталог причин в пользу (или против) темы. Когда у вас есть варианты, по которым можно создать аргументы, вы должны синтезировать ваши аргументы в связный план, чтобы доказать или опровергнуть предложение правительства. Синтез – это процесс накопления «сырого» материала, полученного вследствие анализа, и трансформация его в убедительный кейс.

Чтобы синтезировать аргументы в связанное целое, нужно, чтобы дебаты для начала принял во внимание **логическую** последовательность (**logical progression**) этих аргументов. Как отмечалось в Главе 2, аргументы организуют идеи, чтобы помочь слушателям следовать от доказательств к выводам. В самом узком значении, логическая последовательность показывает, как нужно организовывать аргументы: доказательства должны быть представлены как базис, от которого будут отталкиваться слушатели, чтобы прийти к очевидным выводам. Более того, когда идеи в определенном аргументе логически последовательны, этот аргумент должен быть введен в логически развивающуюся последовательность относительно других аргументов.

Как понять, какой аргумент должен быть первым? А какой – вторым? И какие аргументы должны за ними следовать? К счастью у нас уже есть идеи, как ответить на эти вопросы. Мы знаем, что аргументы пытаются определить общий базис поддержки, который бы разделяли и спикер, и слушатели. Мы знаем, что поддержка функционирует, как общая отправная точка, от которой мы отталкиваемся. Учитывая, что у нас могут быть общие понятия в определенных базисах поддержки, вас не должно удивлять то, что спикеры и слушатели могут идти одним и тем же путем от поддержки к заявлению. Если мы структурируем наши идеи в систему, знакомую нашим слушателям, они с большей вероятностью поймут (и склонятся к) наши аргументы. Струк-

тура наших аргументов станет лучше, если мы поймем модель мышления, характерная для человеческого восприятия, а также логически развивающиеся структуры, которые из этих моделей следуют.

В начале XX века психологи Гештальта изучали то, как мы понимаем и интегрируем информацию. Результатами их исследования был набор принципов восприятия, который объясняет, как мы понимаем то, что мы воспринимаем. В более широком смысле эти принципы восприятия можно считать типичными моделями мышления.<sup>13</sup>

Три модели мышления наиболее подходят для организации наших аргументов привычным и логическим способом: закрытие (*closure*), близость (*proximity*) и подобие (*similarity*).

Согласно модели **закрытия**, человеческое познание терпеть не может неполноту информации. Когда мы сталкиваемся с информацией, мы понимаем ее, частично пытаюсь определить начало и конец данных. Информация, организованная таким образом, расставляет акценты на зарождении идеи и ее развитии, будет более убедительной для слушателей. Несколько логических последовательностей строятся по такой модели мышления:

*Проблема/решение*: логическая последовательность, которая часто встречается во время убеждения. В первую очередь, такая последовательность определяет важность проблемы, а потом отстаивает определенное решение этой проблемы.

Кейс, построенный по такой последовательности, например, можно начать с объяснения того, у скольких европейцев нет медицинской страховки и каковы последствия такой ситуации. А потом можно объяснить, как общая система здравоохранения решила бы эту проблему.

*Принцип/применение (Principle/Application)*: аргументы, построенные по такой последовательности, должны быть организованы так, чтобы в первую очередь доказать

---

13 Для краткого введения в гештальт-психологию, почитайте Грэхэма Ричардса: Richards, Graham. 1996. *Putting psychology in its place: An introduction from a critical historical perspective*. New York: Routledge.

уместность предложенного принципа. Затем этот принцип можно применить к оцениваемому понятию. Кейс, в котором сначала отстаивается то, что свобода слова очень важна для демократии, а потом утверждается, что язык вражды – это ценная форма самовыражения, которую стоит защищать, следует этой логической последовательности.

*Причина/следствие (Cause/Effect)*: исходя из названия, причинно-следственная последовательность сначала определяет причины явления, а потом сопровождающие его последствия. Например, дебатер может предлагать радикальное перераспределение богатства, сначала объясняя причины существования бедности, а потом обращая внимание на различные последствия такого бедственного положения, доказывая таким образом, что перераспределение богатства необходимо потому, что оно избавит нас от таких последствий.

*Общее/конкретное (General/Specific)*: аргументы можно расположить от общего к конкретному, поставив самый широкий аргумент первым и постепенно сужая остальные. Кейс, построенный по такой схеме, можно начинать с представления общих причин, по которым смертная казнь не предотвращает преступление, а потом перейти к изучению конкретного государства, в котором введение смертной казни не решило проблему преступности.

Модель **близости** утверждает, что люди смогут понимать то, с чем они сталкиваются, структурируя информацию параллельно с тем, как они столкнулись с этой информацией. Привязывая данные к их происхождению, мы создаем контекст и определенную последовательность новой информации, с которой мы сталкиваемся, связывая эту информацию с тем, что нам уже знакомо. По схеме близости строятся две логически последовательности.

*Хронологическая (Chronological)*: хронологическая последовательность структурирует информацию согласно времени ее появления. Кейс в поддержку многосторонних договоров во внешней политике можно построить хронологически, если сначала изучить историю принципа односторонности как основного внешнеполитического

курса, а потом показать, как современные условия поставили такой подход под вопрос, и под конец показать, что самые сложные мировые кризисы можно решить только многосторонними усилиями.

*Пространственная (Spatial)*: пространственная последовательность структурирует информацию по модели того, как она существует в физическом пространстве. По аналогии с осязанием, эта прогрессия представляет информацию в конкретной и общепринятой форме. Построенный на пространственной последовательности кейс против вывода войск из Ирака, будет посвящен последствиям такого вывода для безопасности в Ираке, для стабильности в регионе и для мировой безопасности.

Модель **подобия** базируется на том, что мы естественным образом организовываем информацию, с которой мы сталкиваемся, группируя ее с другой схожей информацией. В общем, принцип подобия предлагает нам определять темы информации, с которой мы сталкиваемся, и распределять эту информацию по группам, которые соответствуют этим темам. Если структурные модели, предлагаемые этим подходом, не требуют логической последовательности сами по себе, они все же напоминают нам, что группы, в которые мы собираем информацию, должны быть полными (они должны включать всю информацию по определенной теме), четкими (чтобы информация одной группы не дублировала информацию другой) и равносильны (группы должны быть похожими по объему). Тематическая структура придерживается принципа подобия.

*Тематическая (Topical)*: тематическая структура разделяет информацию по конкретной теме на соответствующие подтемы. Таким образом, эти подтемы позволяют заглянуть в составляющие элементы главной темы. Дебаты могут заметить, что тематические точки равновесия весьма уместны при данном подходе. Кейс против открытия национального арктического заповедника для добычи нефти будет основываться на экономических, экологических и культурных причинах, организованных тематически.

В то время как структурирование аргументов согласно логической последовательности – это цель процессов анализа и синтеза, такие хорошо организованные аргументы не будут убедительными, пока их не представят таким образом, чтобы их структура была очевидна слушателям. Как мы обсуждали в Главе 3, чтобы эффективно передать структуру аргументов, нужно обращать внимание на маркеры и на использование структурных инструментов в речи.

## **Контраргументация**

Умение успешно строить конструктивную аргументацию пусть и является важной частью успеха в дебатах, но одной ее не достаточно для победы. На самом деле, когда нас попросят описать дебаты, умение составлять аргументы не будет первой характеристикой, которую мы назовем, чтобы объяснить этот процесс. Вместо этого, большая часть объяснения того, что такое дебаты, будет посвящена умению опровергать аргументы.

Контраргументация – это процесс опровержения аргументов оппонента. Продолжая метафору о строительстве, которую мы использовали в описании конструктивной аргументации, представьте себе, что процесс контраргументации похож на технадзор за строительством. Его целью является обеспечение того, чтобы здания были добротны построены. Технадзор отвечает за то, чтобы те, кто наконец поселится в новостройке, были полностью осведомлены о любых структурных недочетах, проблемах или дефектах в здании. В дебатах контраргументация критикует содержание и структуру аргументов оппонентов таким образом, чтобы зрители и судьи увидели слабость и недостатки этих аргументов.

Короче говоря, контраргументация представляет собой опровержение конструктивных предложений оппонентов. Она служит вызовом аргументам оппонентов на уровне точки равновесия. Именно на уровне таких столкновений между конструктивными аргументами и контраргументами существуют дебаты.

Чтобы успешно опровергнуть аргументы оппонентов, вам нужно взглянуть на них критически. Проще говоря, вы должны помнить, что не нужно опровергать каждый аргумент, который

выдвигает оппонент. Хотя этот принцип и кажется простым, большинству дебатеров очень сложно его понять. Многие дебаты используют подход «дробовика» (shotgun) в своей контраргументации. Им кажется, что они должны опровергнуть каждый аргумент оппонента. Но существует множество других вариантов: можно проигнорировать аргумент (когда такой аргумент не кажется им важным); можно проиграть аргумент (если это не подведет собственные аргументы или не сыграет на руку оппонентам); можно показать, что основа, на которой построен аргумент, слабая; а можно уменьшить значимость аргумента в рамках стратегии оппонента. Конечно же, любой из этих подходов можно комбинировать с другим, и они все могут послужить более широким способом опровержения.

Успешные дебаты знают много тактик опровержения аргументов. Но самый эффективный подход – это прямая критика аргументов оппонентов. Успешной контраргументации есть два компонента: оценка аргументов оппонентов согласно принятым **стандартам качества аргументов** и успешное **структурирование** опровержения.

### **Стандарты качества аргумента**

Роберт Трэпп предлагает детальное обсуждение стандартов качества аргументов, построенных вокруг предоставленных доказательств, используемых оснований и развитых в аргументах заявлений.<sup>14</sup> Стандарты *приемлемости* (acceptability), *соответствия* (relevance) и *достаточности* (sufficiency) предоставляют дебатерам структурированный подход к опровержению аргументов оппонента.

#### ***Приемлемость***

Стандарт приемлемости касается качества доказательств, на которых построен аргумент. В Главе 2 упоминалось, что функция доказательств – построение аргумента на идее, в которую зрители уже верят, или поддержка основы, из которой зрители будут исходить, чтобы принять заявление.

14 Заметки Трэппа о стандартах приемлемости, соответствия и полноты в “Discovering the World through Debate” заимствованы из книги Ральфа Джонсона и Энтони Блэра (Johnson, Ralph H., and J. Anthony Blair. 1994. Logical self defense. New York: McGraw-Hill), а также Труды Говьер (Govier, Trudy. 2001. A practical study of argument. Belmont, CA: Wadsworth).

Используя этот стандарт, вы можете разбить аргумент оппонента, показав, что поддержка определенного заявления неприемлема или непринята. Если вы сможете доказать, что судье не следует принимать поддержку (или что приемлемой поддержки оппоненты не предоставили), аргумент оппонентов проигран. В целом, вы можете занять три критические позиции в отношении приемлемости поддержки аргумента.

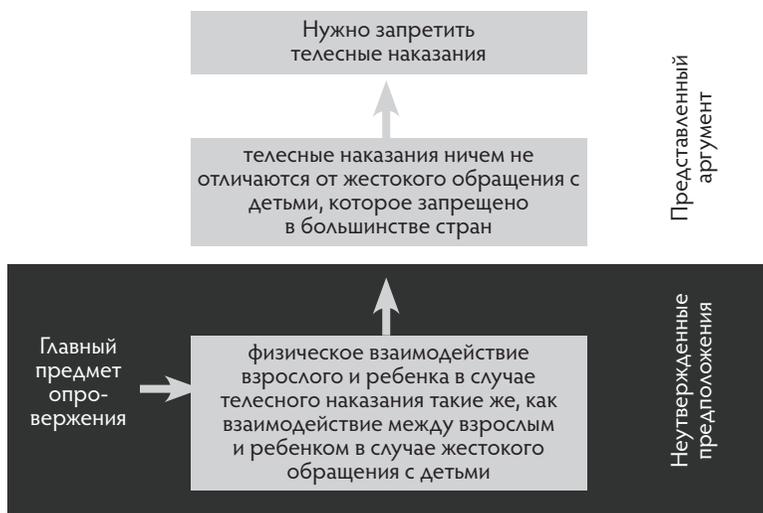
**1. Основания для суждения/заявления не очевидны.** Такой подход проверяет, есть ли в оспариваемом аргументе под-аргумент, который поддерживает заявление. Вспомнив схему формы аргумента, которую мы обсуждали в Главе 2, вы увидите, что этот подход пытается показать отсутствие поддержки для заявления или более глубоких уровней заявления, которые сами по себе использовались как поддержка для последующих заявлений. Рассмотрим как пример аргумент ниже:



У этого аргумента имеются все необходимые элементы: заявление базируется на поддержке, которая выступает основанием этого заявления.

И все же, дотошный оппонент заметит, что этот аргумент шире, чем его представленная версия и что лучшим способом его опровержения будет не отрицание заявления (попытка поспорить о том, что телесные наказания не нужно запрещать), или даже попытка поставить под сомнение доказательства (что жестокое обращение с детьми запрещено), а умение показать слабость поддержки, на которой *сама* поддержка и основана.

Таким образом, контраргументация, показывающая отсутствие сильного под-аргумента, будет базироваться на опровержении низшего уровня поддержки для аргумента:



В данном случае оппонент будет показывать отсутствие сходства и значительные различия между телесными наказаниями и жестоким обращением с детьми, и таким образом ослабит логическую цепь поддержки заявления.

**2. Предоставленные доказательства не являются общепринятой истиной.** Аргументы действуют тогда, когда связывают неизвестное (или на данный момент еще не принятое) с известным (или принятым). Второй способ контраргументации, который базируется на приемлемости, проверяет, является ли предоставленная поддержка общепринятой. Представьте себе: аргумент пытается показать, что освещение насилия в СМИ провоцирует реальную жестокость. Спикер может утверждать, что люди учатся определенным моделям поведения либо «практикуя» свое поведение в гипотетических ситуациях, либо моделируя поведение других. На оба эти подхода непосредственно влияет насилие, которое освещают СМИ. Таким образом, утверждает спикер, если кому-то постоянно демонстрируют насилие, то он с большей вероятностью сам обратится к нему.

Опровержение такого аргумента ясно: не существует общепринятого мнения о том, что люди не способны различать реальное насилие и придуманное. На самом деле, общеизвестен совершенно обратный факт: большинство людей наблюдают

картины насилия на экране телевизора, но большинство из них не склонны к насилию. Заявление о причинно-следственной связи между тем, что освещают СМИ, и реальным насилием, не оправдано, поскольку предоставленная поддержка не является общепринятым фактом.

**3. Предложенные доказательства не обоснованы внешними факторами (lacks external validation).** Определенные виды поддержки не существуют в сфере общих знаний, особенно доказательства, базирующиеся на мнениях или являющиеся результатом систематического накопления, анализа и обработки информации. Для такого типа поддержки требуются доказательства достоверности того, что утверждает спикер. Опровержение аргумента заявлением, что у предложенной поддержки нет внешнего доказательства, означает, что оппонент пытается доказать потребность в дополнительных обоснованиях, или требует предоставить источник доказательств (обычно мнение эксперта или публикацию).

Если я пытаюсь доказать, что риск пассивного курения слишком преувеличен, ссылаясь на данные «Института табака», я подвергнусь критике со стороны оппонента в том, что мои доказательства недостаточно обоснованы. «Институт табака», организация, основанная и финансируемая производителями табака, своими исследованиями старается опровергнуть заявления о вреде курения, за что подвергается широкой критике. Любые доказательства со стороны «Института» будут сомнительными.

### ***Соответствие***

Соответствие – второй стандарт проверки качества аргумента. Соответствие касается выводов для аргумента, т.е. стандарт соответствия проверяет качество связи между поддержкой и заявлением, уточняя, относится ли предоставленное доказательство к заявлению. Если поддержка уместна, аргумент будет более качественным, поскольку зрители воспримут заявление, которое основывается на предоставленной поддержке. Аргумент, который полагается на взаимосвязь поддержки и заявления, которые не соответствуют друг другу, вряд ли убедит слушателя.

Стандарты соответствия разные для каждого аргумента. По сути, существует много разных способов проверить соответствие в зависимости от вида объяснения. Я не буду их все прописывать здесь, но следующая таблица представит собрание основных способов проверки соответствий, подходящих для самых популярных видов объяснений<sup>15</sup>. Вы можете использовать каждую проверку как отправную точку для критики соответствия поддержки заявлению в аргументах, которые вы хотите разбить.

<b>Аргумент на основе примера</b>	Аргумент	Нужно разрешить всем гражданам ношение огнестрельного оружия в целях безопасности, потому что, например, в Норвегии, считающейся самой безопасной европейской страной, есть закон, по которому граждане обязаны носить оружие для обеспечения своей безопасности.
	Проверка	Типичность: типичен ли пример?
	Опровержение	Напомним, что норвежцам предписано носить с собой ружья, если они живут вблизи лесов, т.к. велика вероятность нападения полярных медведей. В случае большинства других европейских государств, такой потребности нет.
<b>Аргумент по аналогии</b>	Аргумент	Нам нужно снять запрет с игорного бизнеса в Украине. Посмотрите, сколько прибыли он приносит США в одном лишь Лас-Вегасе.
	Проверка	Подобие: возможно ли адекватно сравнить предложенные вещи?
	Опровержение	Количество туристов посещающих тот же Киев несравнимо с теми тысячами, которые ежемесячно, если не ежедневно приезжают в Лас-Вегас. К тому же, в Украине нет четких законов, которые бы регулировали столь крупный игорный бизнес, и таким образом обеспечивали поступления в казну.

15 Для более детального рассмотрения этих типов умозаключений и проверок каждого типа (например, определение соответствия взаимосвязи между заявлением и доказательствами), см. Трэпп, Глава 5

<b>Причинно-следственный аргумент</b>	Аргумент	Методы борьбы США с мировым терроризмом на самом деле спровоцировали активность еще большего количества террористов.
	Проверка	Альтернативность: есть ли другие причины, кроме вышеназванных, которые бы имели тот же эффект?
	Опровержение	Больше террористов стало потому, что исламистский фундаментализм стал еще более популярен. Даже без вмешательства США, фанатики бы обращались к насилию и терактам, чтобы добиться желаемого.
<b>Аргумент по принципу</b>	Аргумент	Цензура, даже в случае применения «языка вражды», – недопустима, т.к. она противоречит свободе слова.
	Проверка	Применимость: применим ли принцип к проблеме, к которой его привязали?
	Опровержение	Свобода слова была утверждена для того, чтобы защитить политические речи. То, что мы не дадим расистам или нацистам права пропагандировать ксенофобию и расизм не повлияет на возможность свободно озвучивать политически значимые идеи.
<b>Аргумент, основанный на мнении эксперта</b>	Аргумент	Представитель союза экологов утверждает, что Антарктида полностью не растает, т.к. большая ее часть состоит из кристаллического плато.
	Проверка	Убедительность: достаточно ли компетентен источник утверждения, чтобы его мнение относительно данного предмета было убедительно?
	Опровержение	Эколог – это не геолог и тем более не геофизик. Он вряд ли полноценно изучил шары пород Антарктиды, чтобы такое утверждать.

<b>Аргумент о несоответствии</b>	Аргумент	Внешняя политика Д. Медведева здорово подорвала авторитет России, а также отчуждает союзников страны.
	Проверка	Непоследовательность: являются ли различия в степени достаточными, чтобы принять одно из, или оба заявления, как правду?
	Опровержение	На самом деле, внешняя политика Медведева была не настолько радикальна, чтобы негативно повлиять на авторитет России на мировой арене. К тому же, стратегические партнеры РФ, такие как напр. Германия, всё еще активно взаимодействуют с правительством РФ.
<b>Аргумент о разобщении</b>	Аргумент	Мы не против расходов государства, мы против расточительности правительства.
	Проверка	Легитимность: является ли разделение этих концептов на две разобщенные категории уместным и понятным распределением?
	Опровержение	Очень сложно сказать, что такое правильная трата денег, а что такое – расточительность. Многие государственные программы ставят перед собой благородные цели, но плохо регулируются. Нужно не отменять финансирование, а реформировать!

### ***Достаточность***

Как стандарт качества аргумента, достаточность проверяет, насколько убедительно звучит аргумент, чтобы зрители восприняли заявление. Разные аргументы, представленные разным слушателям в разных условиях, потребуют разного уровня убедительности, чтобы склонить их на свою сторону. Главным заданием достаточности является определение уровня убедительности, достаточного для того, чтобы каждый аргумент восприняли.

В общем, достаточность, которая требуется от каждого аргумента, это функция предмета аргумента и контекста, в котором

он используется.<sup>16</sup> Уровень доказательств, необходимый для убедительности аргумента, зависит от предмета аргумента. Чтобы убедить местное руководство в том, что нужно установить светофор на сложном перекрестке, потребуется не такой уровень доказательств, как в случае с убеждением Совета Безопасности ООН разрешить вторжение в страну. Масштаб, величина и последствия каждого из этих аргументов очень разные, таким же должен быть и уровень доказательств для каждого из них.

Контекст, в котором появляется аргумент, тоже влияет на уровень доказательств, который требуется, чтобы зрители восприняли аргумент. Проще говоря, стандарт достаточности также зависит от того, «где» появляется аргумент.

Ученый в области аргументации Томас Гуднайт (Thomas Goodnight) считает, что аргументы функционируют по-разному в зависимости от того, где они встречаются. Он описывает разницу между межличностной сферой (которая существует между личностями, вступившими в межличностные отношения), технической сферой (которая существует между представителями определенных сфер, таких как медицина или инженерия), а также общественной сферой (которая существует между членами общества, связанными друг с другом потребностью принять общее решение).<sup>17</sup> Главным отличием этих сфер является то, что каждая из них требует разную величину усилий, чтобы достичь уровня убедительности, достаточной для того, чтобы аудитория приняла заявление в определенной сфере. Другими словами, уровень доказательства, необходимого для убеждения аудитории в публичной сфере, будет очень отличаться от того,

---

16 Описывая стандарт достаточности, Трэпп ссылался на разные уровни доказательства, которые были необходимы для разных аспектов американского судопроизводства. Согласно американскому уголовному праву, аргумент должен быть доказан «вне всяких сомнений», чтобы его могли принять. В американских гражданских судах, с другой стороны, аргумент, который доказывает перевес доказательств (или 51% достоверности) с определенной стороны, будет принят. Трэпп так же обращает внимание на тот факт, что полнота связана с последствиями принятия или отклонения выдвинутого аргумента. Аргументу, в котором показаны более значительные последствия («для того, чтобы остановить глобальное потепление мы должны действовать немедленно»), может потребоваться более низкий стандарт достаточности, чем аргументу, последствия которого не столь кардинальны, всего лишь потому, что риск в случае отклонения такого аргумента слишком велик. На примере аргументов о глобальном потеплении, неприятие аргумента, и таким образом отказ от действия, может привести нас к ужасным последствиям дисбаланса в окружающей среде.

17 Goodnight, G. Thomas. 1982. The personal, technical, and public spheres of argument: A speculative inquiry into the art of public deliberation. *Journal of the American Forensics Association* 18 (4, Spring): 214.

который потребуется для создания убедительного аргумента в технической сфере.

Давайте рассмотрим дебаты по вопросу об изменении климата. Чтобы определить влияние деятельности человека на изменение климата в научной (технической) сфере, потребуются годы на то, чтобы собрать, проанализировать и подытожить информацию, а также проверить разные гипотезы. В публичной сфере намного более неформальных попыток будет достаточно, чтобы доказать необходимость решения этой проблемы.

Полезный подход к контраргументации можно найти и в стандарте достаточности. Чтобы разбить аргумент, вам нужно будет показать его несоответствие уровню доказательств, необходимому для убеждения аудитории. Вам это удастся, если вы определите сферу аргументации, в которой этот аргумент существует («У моего оппонента может быть достаточно доказательств, чтобы убедить друга в существовании проблемы, но этого не достаточно, чтобы создать базис для государственной политики»); или сравните уровень убедительности определенных аргументов относительно последствий каждого из них («Мы знаем, что мы не можем полностью доказать, что вывод войск из Ирака повлечет гражданскую войну, но риск такого происшествия настолько велик, что нам следует отказаться от данного предложения просто из-за риска негативных последствий»).

### **Структура опровержения**

Так же как и большинство других аспектов аргумента, умение четко структурировать опровержение очень важно для победы. Для того чтобы соответственно структурировать опровержение, необходимо знать некоторые общие правила и следовать определенной стратегии в разбитии аргументов оппонентов.

В общем, опровержение будет более эффективным, если следовать двум правилам. Во-первых, вы должны всегда опровергать аргументы оппонентов до того, как строить (или восстанавливать) свои. Это правило состоит из одного простого принципа: всегда оставляйте судью на своей территории. Во время опровержения дебаты работают на пространстве аргумента, опре-

деленного его оппонентом.<sup>18</sup> Это пространство, независимо от того, насколько дебатер хорошо отбивает аргументы, которые ее определяют, все же принадлежит вашим оппонентам. Сам факт того, что вы опровергаете аргументы на пространстве оппонента, создает эффект важности этих аргументов для судьи. Принцип новизны подразумевает, что судья обратит больше внимания и запомнит то, что он услышит в последнюю очередь: дебатеры-победители всегда оставляют аудиторию размышлять о своих, а не чужих аргументах.

Второе общее правило базируется на утверждении, что даже простое определение аргументов, которые вы собираетесь опровергнуть, уже является частью процесса опровержения. Когда вы определяете аргументы оппонентов, первый шаг на пути эффективного опровержения – вы сами выдвигаете эти аргументы: у вас есть возможность представить эти аргументы в выгодном для себя свете. Вообще, самый лучший подход к определению аргументов «одноразовый» (one-off): вы берете сложный комплексный аргумент оппонентов и сужаете его до основной идеи. Таким образом, если в кейсе вашего оппонента есть три основные, полностью развитые линии аргументов, то ваше опровержение начнется с презентации каждой как одного заявления. В конце концов, у вас будет 7-минутный полноценный кейс ваших оппонентов, уменьшенный до трех предложений, каждое из которых будет достаточно опровергнуто вами на протяжении первых полутора минут вашей речи.

### ***Схематическая структура опровержения***

Поскольку опровержение аргумента оппонента – это комплексный, многосторонний и зависящий от содержания аргумента и его контекста процесс, стандартный подход к опровержению может внести ясность и логичность в этот процесс. Эту систему можно запомнить как аббревиатуру ОКО: *Определить, Критиковать и Объяснить* (ICE: *Identify, Critique, and Explain*).

**1. Определите аргумент оппонента.** Первым шагом на пути к эффективному опровержению служит ваше умение показать аудитории, какой из аргументов оппонента вы опровергаете. По возможности вы должны использовать слова, которыми

18 См. Главу 2 относительно заполнения психологического «пространства» в сознании судей.

ваш оппонент определил свой аргумент. Конечно, использование слов оппонента необходимо согласовать с вашей попыткой представить аргумент в выгодном для вас свете. В любом случае, вашим заданием является привести слушателей к пространству аргументации, на которой будет происходить опровержение. Если судья не понимает, какой из аргументов оппонента вы опровергаете, ваше опровержение не будет эффективным.

**2. Критикуйте аргумент вашего оппонента.** Это шаг является самым важным в опровержении: на этом этапе вы определяете недостатки аргументов оппонентов. Вам это удастся, если вы примените стандарты качества аргумента, которые мы применяли ранее. Вы можете критиковать аргумент оппонентов, заявляя, что предложенные доказательства не приемлемы как подтверждение их заявления; что предложенные доказательства не относятся к выдвинутому заявлению; или, что у аргумента нет уровня убедительности, *достаточно* для того, чтобы его можно было принять в данном контексте.

**3. Объясните важность вашего опровержения.** Последним шагом в процессе опровержения является объяснение важности вашего опровержения. Здесь вы говорите судье, почему важно то, что аргумент вашего оппонента неприемлем, неуместен или является недостаточным. Чаще всего это предполагает обсуждение роли аргумента в кейсе ваших оппонентов, и почему отсутствие именно этого аргумента ослабляет или разбивает кейс. На этом этапе вы также можете сравнить ваши аргументы с аргументами ваших оппонентов таким образом, чтобы показать, что ваши аргументы лучше.

При использовании подхода «О.К.О.», опровержение аргументов может проходить так:

В первом из трех аргументов в пользу запрещения телесных наказаний, наши оппоненты заявляют о том, что телесные наказания приравниваются к жестокому обращению с детьми (*определение* аргумента оппонентов). Такое сравнение ложно: телесные наказания уже давно признаны не только эффективным способом исправления поведения детей, но и мотивируются любовью к ребенку и желанием помочь ему понять, что такое хорошо и что такое плохо (*критика* аргумента оппонентов; примене-

ние стандарта уместности, чтобы показать, что аналогия ошибочна). Так как телесные наказания нельзя приравнять к запрещенному акту насилия над детьми, нет причин его запрещать (*объяснение важности опровержения*).

Контраргументация – это двигатель дебатов, проверка аргументов относительно друг друга, которая отличает дебаты от простой риторики. Если контраргументация базируется на применении стандартов качества аргументов и структурирована так, чтобы показать силу опровержения, она обнаруживает слабость аргументов оппонентов и является необходимым шагом в процессе убеждения слушателей.

## **Структурирование**

Построение и критика аргументов – это важные навыки, которыми должен овладеть успешный дебатер. Но самих по себе их не достаточно. В дополнение к составлению и опровержению аргументов в раунде вы должны обязательно контролировать то, как другие участники раунда воспринимают, взаимодействуют с и рассматривают аргументы в раунде. Это нелегко: вы не можете контролировать мысли судьи или других дебатеров. В то же время, вы можете влиять на то, что сочтут предметом дебатов, и таким образом, какие аргументы покажутся наиболее уместными.

Метафора структурирования или оформления (*framing*) в раунде означает, что аргументы можно по-разному представить, так же как картину можно вставить в разные рамки. То, как обрамлен рисунок, т.е. цвет и вид паспарту, материал и цвет рамы, сложная или простая рама, ее величина относительно рисунка и т.д. – будет влиять на то, как зрители воспринимают картину. Точно так же и в дебатах: от того как будет представлен аргумент зависит перспектива восприятия аргумента слушателем.

Давайте рассмотрим борьбу оппонентов курения и производителей табака, когда они спорят о том, как стоит регулировать продажу и потребление сигарет. Оппоненты курения оформят дебаты так, чтобы они касались здоровья личности (как курящих, так и некурящих), а также общественных проблем, кото-

рые создает потребление табачной продукции. Производители табака, в свою очередь, представляют дебаты как конфликт по поводу свободы личности и выбора. Обе стороны правы. Как заявляют оппоненты курения, продажа табачных изделий подвергает угрозе здоровье человека и благополучие общества. В то же время производители табака правы, когда утверждают, что ограничение доступа к таким продуктам значительно ограничит свободу личности и выбора. Конфликт разрешится в пользу той стороны, которая контролирует предмет дебатов: то, о чем мы дебатировать, в большей мере определяет того, кто выиграет. Если мы решим, что это дебаты о здоровье индивидуума и общества, те, кто выступают за ограничение потребления сигарет, выиграют. А если нас убедят в том, что это дебаты о правах и свободах, мы займем сторону тех, кто выступает против каких-либо ограничений. Подводя итог, мы приходим к выводу, что структурирование определяет сферу, в которой будут проверяться аргументы в дебатах. Эта сфера – пространство аргументации в сознании судьи – очень важна для каждой команды. Так же как у команды, которая играет на своем поле, есть преимущества, умение спорить на своих условиях тоже является большим преимуществом для команды в дебатах. В отличие от спортивной команды, умение определить игровое поле для аргументов в раунде дебатов означает, что команда, на стороне которой преимущество, не только выбирает игровое поле, на котором будут проходить дебаты, но и правила, цели и условия победы в игре.

Структурирование можно поделить на два типа: перспективное и ретроспективное. Перспективное структурирование – это попытка определить условия дебатов в начале раунда (или в начале своей очереди, в британских парламентских дебатах). Ретроспективноеструктурирование используется тогда, когда дебатер обобщает и сравнивает свои аргументы с аргументами оппонентов. Несмотря на то, что ретроспективное структурирование чаще всего используется в последних речах в раунде дебатов, оно также может иметь место (в меньшей мере) в конце любого выступления в дебатах.

### **Перспективное структурирование**

В состязаниях по ходьбе цель гонки всегда известна до того, как она начнется. И в случае стандартных мероприятий, она всегда одна и та же: дистанция марафона, например, всегда 42 км

195 м. Будет странно, если в гонках не будет известен финиш или, что более странно, участники сами будут его определять.

В дебатах, напротив, участники определяют процесс, длину и финиш соревнования. Для этого дебаты должны не только постараться захватить как можно больше территории в сознании судей, но и предоставить аргументы, чтобы оправдать весь размер, границы и само существование этой территории.

Перспективное структурирование – это и есть борьба за территорию в дебатах. Иногда такое соревнование не очень важно. Обе команды могут (открыто или косвенно) принять одинаковые условия дебатов и просто спорить о вопросах исхода из этих условий. Все же бывают случаи, когда споры о плоскости дебатов становятся самым важным противоречием. Тогда команда, получившая преимущество в условиях дебатов, получает гарантированную победу, и спор о том, как дебаты «структурированы», является решающим (вспомните пример о том, какой стороне удастся определить сферу спора относительно использования сигарет).

Перспективное структурирование обычно имеет две формы. Команды могут предварительно структурировать раунд, определив вопросы, которые задает тема, или определив условия дебатов.

Определение вопросов, поднятых в теме, касается попытки обозначить главную идею спора, который предполагается темой. Если эффективно определить этот вопрос, можно не только получить преимущества в выборе плоскости для дебатов, но и прояснить предложение правительства как первую точку равновесия, на которой столкнутся команды Правительства и Оппозиции<sup>19</sup>. Давайте рассмотрим тему «Несовершеннолетние, которые хотят сделать аборт, должны получить разрешение родителей». Такая тема предполагает несколько потенциальных предложений. Дискуссия может касаться того, является ли аборт желательным или нежелательным в общественно-государственной политике. Она также может касаться того, могут ли несовершеннолетние принимать рациональные решения относительно прерывания беременности. Дебаты также могут касаться того,

---

19 О предложениях правительства и проблемах см. Главу 3.

являются ли родители лучшим (или необходимым, или единственным) вариантом человека, который может принимать решение за ребенка. Любая из этих точек равновесия может быть богатой сферой для дискуссии; некоторые из точек пойдут на пользу той или иной стороне дебатов. Чтобы выиграть, команде для начала нужно будет определить предмет обсуждения и убедить слушателей в том, что нужно придерживаться именно его.

Определение понятий в дебатах – это другая форма перспективного структурирования, которая будет влиять на предмет дебатов. Давайте рассмотрим тему «Эта палата запретит курение». В зависимости от определения понятий, эта тема может касаться запрета курения в определенных местах, таких как бары и рестораны, или она может сфокусироваться на запрете курения во всех общественных местах, внутри и снаружи. В конце концов, допустимой интерпретацией этой темы может быть запрет курения вообще, что значительно снизит уровень потребления сигарет. Основа таких дебатов – структурные рамки, в которых они будут проходить – обычно зависят от того, как Первое Правительство определит понятия или свою позицию с помощью «командной задачи» (teamline), таким образом показав, на какой территории они собираются играть.

Каждая из этих стратегий появится наверняка в начале выступления дебатеров, а потом будет подкрепляться аргументами на протяжении всех речей. Не удивительно, что перспективное структурирование наиболее очевидно в выступлении первого спикера каждой команды.

## **Ретроспективное структурирование**

Ретроспективное структурирование в свою очередь является неотъемлемой частью последних речей в раунде (известных как выступления Секретарей - Whip Speeches). Секретари, которые отвечают за подведение итогов каждой стороны, обязаны представить раунд и аргументы, представленные каждым из них, в наиболее выгодном для своей стороны свете. Исходя из названия, ретроспективноеструктурирование предполагает процесс обращения назад, на прошедший раунд через определенную перспективу. Эти моменты являются ключевыми для эффективного ретроспективного структурирования.

Во-первых, для эффективного ретроспективного структурирования требуется, чтобы дебатер определил самые подходящие (most germane) проблемы раунда. Обычно эти проблемы являются материалом, представляющим собой ответы на вопросы, которые поднимаются в теме. Для определения таких моментов, нужно, чтобы вы видели весь раунд – ваши аргументы и аргументы ваших оппонентов – объективно. Одним из секретов успешных дебатеров является умение думать так, как мыслит судья. К сожалению, кроме того, чтобы потратить время на записи речей, как это делает судья, другого способа получить перспективу судьи на аргументы нет. Если целостная объективная оценка раунда не приводит к ясному консенсусу, относительно большинства спорных вопросов, вам придется обратиться к стандарту соответствия: вам может удастся убедить судью в том, что самыми важными проблемами являются те, о которых вы больше всего спорили или те, которые играют на руку вашей позиции и стратегии. В любом случае, определив соответствующие проблемы, вы сможете уменьшить важность других вопросов или проблем. В конце концов, вы должны внимательно подобрать те моменты, которые судья также считает важными.

Ретроспективное структурирование также подразумевает, что вы примите во внимание организацию спорных вопросов, которые вы представляете. Вы можете использовать несколько стандартов для определения порядка, в котором стоит представить проблемы: вы можете разобраться с самыми важными проблемами в первую или в последнюю очередь. Вы заметите, что некоторые проблемы стоит решить прежде, чем другие, или вы можете просто представить вопросы, играющие на руку вашей стороне или команде более ярко. В любом случае, то, что вы отдаете предпочтение определенным проблемам, должно показать судье, что не все проблемы одинаково важны.

В конце концов, когда вы выиграли спорные вопросы и соответственно структурировали их, вам нужно показать, что в любом случае у ваших аргументов было преимущество. А если его не было, то показать, что такие случаи менее важны, чем те, в которых вы доминируете. Для этого вам нужно проанализировать, кто выиграл по каждой проблеме и определить, как эти вопросы взаимодействуют, чтобы доказать истинность или ложность заявления.

Такие рекомендации относительно перспективного и ретроспективного структурирования – это только начало в постижении искусства структурирования. Успешное структурирование в большинстве случаев зависит от умения определять и структурировать аргументы, которые выдвигались в рамках определенных проблем.

### **Структурирование раунда, при помощи структурирования предметов спора**

Слишком часто дебатыры придают недостаточное значение ясной структуре раунда и не замечают, сталкиваются ли их аргументы с аргументами оппонентов, когда обсуждается конкретный предмет спора. Будьте уверены, что судьи ищут именно эти моменты. Именно на этих моментах основываются разногласия в дебатах.

Обычно в дебатах бывают случаи, когда дебатыры, заиклившись на собственном вкладе в игру, слишком концентрируются на своих аргументах и не могут адекватно воспринять и опровергнуть аргументы оппонентов, или определить, как их аргументы взаимодействуют с аргументами оппонента. Проще говоря, такие дебатыры пропускают целый дебатный лес (разбор взаимодействий аргументов по очереди), концентрируясь на отдельных деревьях (на вкладе, который совершила только их команда).

В какой-то мере принятие во внимание функции и важности структурирования в раунде – перспективного или ретроспективного – помогает справиться с такой ошибкой. Помните о том, что вы должны прибегать к структурированию недостаточно; вы должны воспроизвести раунд как серию проблем, которые в сжатой форме выражают разные аргументы и служат вашей собственной стратегии контроля.

Хорошая метафора воспроизведения проблем – это домоводство. На протяжении дня в каждом доме возникает беспорядок: мы бросаем вещи на пол, оставляем книги на столе, а садовый инвентарь – во дворе. Так же и дебаты очень часто становятся беспорядочными. Учитывая то, что каждый из восьми дебатыров вносит новый материал в раунд, очень сложно избежать беспорядка.

Но так же, как и дом, в котором наводится-таки порядок, дебаты тоже можно сделать яснее и эффективнее, если участники будут придерживаться ясной структуры раунда. Мы наводим порядок в доме, раскладывая вещи по местам: вещи отправляются в корзину для белья или обратно в шкаф; книжки возвращаются на полки, садовый инвентарь отправляется в кладовку. После уборки дом становится более упорядоченным и рациональным местом, в котором легко найти рубашку в шкафу, книжку на полке, а не валяющуюся где-то под диваном.

Дебаты также становятся лучше, если аргументы периодически «подчищаются». Кроме того, что дебаты становятся понятнее, а сравнение аргументов более эффективным, группировка аргументов с другими похожими аргументами также является очень хорошей стратегией.

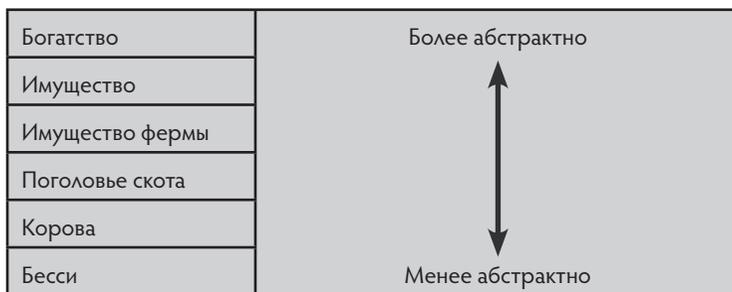
В общем, группировка похожих аргументов – это упражнение по определению предметов спора, по которым эти аргументы сталкиваются.<sup>20</sup> Как обсуждалось в Главе 3, проблемы в раунде – результат попыток дебатеров очертить территорию, на которой действуют их аргументы. Короче говоря, эти попытки направлены на определение соответствующего уровня абстрактности проблем. Как вы уже поняли, проблема должна быть достаточно широкой, чтобы включить в себя аргументы, относящиеся к ней, но также должна быть достаточно узкой, чтобы можно было понять аргументы в рамках этой проблемы.

В своем подходе к изучению языка лингвист С.И.Хаякава разработал «лестницу абстракции» («abstraction ladder») языка.<sup>21</sup> Его метафора лестницы объясняла, как уровень абстракции в языке, который мы используем, отображает наше понимание мира вокруг нас. Известный пример, который приводил Хаякава, был о том, как можно использовать язык с разными уровнями абстракции (или конкретики) говоря о корове. В зависимости от цели коммуникативного акта, говоря об этой корове, оратор будет выбирать разные уровни абстракции в своей речи.

---

20 Чтобы узнать больше о том, почему аргументы необходимо группировать, посмотрите описание точек равновесия, и особенно проблем, в Главе 3.

21 Hayakawa, S. I., and Alan R. Hayakawa. 1990. Language in thought and action. 5th ed. San Diego, Calif.: Harcourt Brace Jovanovich.



Таким же способом вы можете создать проблему, которая охватывает точку равновесия между столкнувшимися аргументами, если определите соответствующий уровень абстрактности этой проблемы. Как и в нашем обсуждении коровы, может использоваться язык на разных уровнях абстрактности в зависимости от поставленной цели, так и язык, который мы используем, чтобы описать наши аргументы, использует разные уровни абстрактности. Давайте рассмотрим дебаты о легализации проституции, в которых утверждающая сторона заявляет, что нелегальность проституции создает условия, из-за которых проститутки не могут потребовать наказания за преступления, совершаемые в отношении их. Эти условия, говорят выступающие в поддержку легализации, приводят к безнаказанному насилию над проститутками.

Конкретный аргумент о насилии над проститутками находится в категории аргументов об общем отсутствии обращения проститутток в суд. Более общая категория «обращения в суд» (legal recourse) может включать аргументы о насилии, но так же не исключает аргументы об обмане проститутток, потому что их некому защищать. Точно так же, аргументы в категории «обращения в суд» – это только один тип аргумента, относящегося к более широкой категории «равенства». Эта категория может касаться – в дополнение к тем аргументам о равенстве обращения в суд – аргументов о равенстве в экономических возможностях. Абстракция продолжается до того момента, пока самый общий уровень – все те аргументы, которые доступны команде Правительства – не достигнут.

Аргументы Правительства		Более абстрактно  Менее абстрактно
Права человека		
Равенство		
Обращение в суд	Экономические возможности	
Насилие		

Охватить аргументы в рамках проблем, которые передают структуру и связность этим аргументом очень сложно даже для опытных дебатеров. Но чтобы победить, это умение необходимо. Взяв под контроль рассматриваемые вопросы, вы можете контролировать структуру раунда и, таким образом, внимание судей. Для того чтобы эффективно находить и определять проблемы, нужно найти общую для аргументов тему. Эти темы, служащие проблемами, которые организуют аргументы в раунде, – это широкие обобщающие темы, играющие роль зонтика для аргументов. Чтобы найти проблему в дебатах, нужно для начала найти описание тех аргументов, которые являются достаточно широкими, чтобы включать в себя другие аргументы, и в то же время достаточно узкими, чтобы у них самих был смысл и значение в раунде.

Давайте рассмотрим пример дебатов о запрете курения в общественных местах. Первый спикер команды Правительства может выступать в поддержку такого запрета, построив кейс вокруг следующих отдельных аргументов в таком порядке:

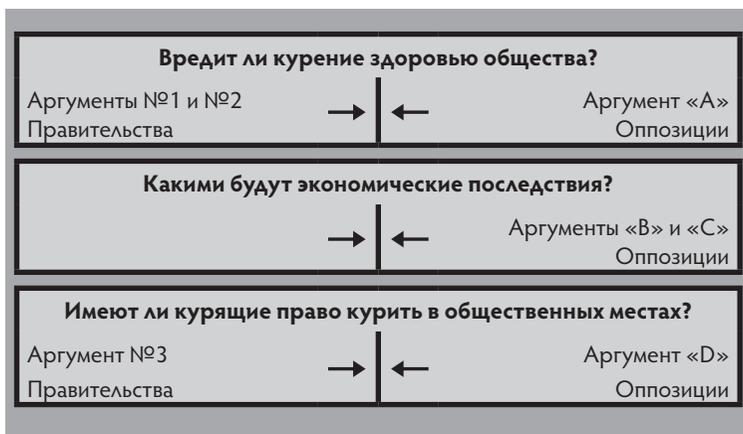
1. Пассивное курение является серьезной угрозой общественному здоровью.
2. Курящие создают значительно большую нагрузку на систему здравоохранения, по сравнению с некурящими.
3. Некурящие имеют право избежать пассивного курения в общественных местах.

Первый спикер Оппозиции может опровергнуть эти аргументы следующими:

- А. Курящие продолжают курить, они просто перестанут это делать на публике.
- В. Запрет курения в общественных местах будет иметь серьезные последствия для розничных продавцов, которые зависят от продажи табачной продукции.
- С. Бары и рестораны столкнутся со спадом частной финансовой поддержки со стороны их курящих клиентов.
- Д. Курящие имеют право реализовать свой выбор на публике.

Третий спикер в дебатах – второй спикер команды Правительства – может сделать следующий выбор: он может подойти к дебатам как к последовательности независимых аргументов, выдвинутых спикерами обеих команд, или попробовать объединить их согласно вопросам, которые они поднимают, в проблемы, образующие естественную точку столкновения между этими аргументами. Когда вы соберете соответствующие аргументы в рамках конкретных проблем, судье будет легче понять и сравнить аргументы обеих сторон.

По вышеупомянутому примеру, аргументы можно собрать в следующие блоки:



Вдобавок к продвижению аргументов в пользу своей стороны, второй спикер Правительства получил контроль над структурой раунда, потому что собрал аргументы вокруг точек равновесия, по которым столкнулись аргументы. Эти вопросы помогают ему легче контролировать внимание судьи, приравнивать аргументы своей команды к аргументам оппонентов и отстаивать относительную важность каждой из проблем. Очевидно, что контроль над проблемами в раунде дает спикеру значительное преимущество.



# 5

## Спикеры и речи

### **Британский формат парламентских дебатов (БФПД)**

Формат Британских парламентских дебатов является официальным форматом Чемпионатов мира по парламентским дебатам (World Universities Debating Championships (WUDC)). Как показывает название, корни формата уходят в британскую Палату общин, которая послужила моделью дебатов в британских университетах. После того, как это формат стал официальным на чемпионатах мира, он распространился по миру, и является самым популярным форматом среди студентов.

Как и другие форматы соревновательных дебатов, Британские парламентские (БПФ или БФПД) включают команды, которые отстаивают или опровергают тему/резолюцию (motion) перед коллегией судей. Позиции команд («за» или «против» темы), как и сама тема, определяются организаторами турнира.

Большинство форматов в образовательных дебатах включают две команды: одна выступает «за» тему, другая – «против». Ис-

ход таких дебатов – двойкий: в конце судьи присуждают победу одной из двух команд и поражение – другой. В отличие от двусторонних форматов дебатов, БФПД включает четыре независимые команды в раунде: две команды выступают в поддержку темы (команды Правительства) и две команды, выступающие против темы (известные как команды Оппозиции). Эти команды не просто соревнуются за победу или поражение, каждая команда соревнуется с другими за свою позицию в конце раунда в рейтинге судьи.

Такой подход к дебатам (что две соревнующиеся команды могут выступать на одной стороне или линии) вначале может показаться сложным для тех, кто привык к дебатам «один на один». Объяснение такого подхода можно найти в примере парламентского правительства, который БФПД моделирует. В то время как двусторонние формы дебатов базируются на судебной модели (в которой участвуют стороны обвинения и защиты), в БФПД формате используется модель, в которой взаимодействуют стороны с разными, но имеющими много общего, интересами, чтобы продвинуть общую позицию.<sup>22</sup> Эта модель базируется на тех парламентских системах, в которых применяется система пропорционального представительства на выборах, при которой разные партии должны сформировать коалицию, чтобы получить большинство.

<p><b>Первое Правительство</b></p> <p>1. Премьер-министр (ПМ)</p> <p>3. Заместитель Премьер-министра (ЗПМ)</p>	<p><b>Первая Оппозиция</b></p> <p>2. Лидер Оппозиции (ЛО)</p> <p>4. Заместитель Лидера Оппозиции (ЗЛО)</p>
<p><b>Второе Правительство</b></p> <p>5. Член Правительства (ЧП)</p> <p>7. Секретарь Правительства (СП)</p>	<p><b>Вторая оппозиция</b></p> <p>6. Член Оппозиции (ЧО)</p> <p>8. Секретарь Оппозиции (СО)</p>

Команды каждой стороны/линии в раунде БПФ действуют по очень похожей схеме. Две команды, известные как Первое (открывающее) и Второе (закрывающее) Правительство, выступают в поддержку темы, известной как резолюция. Две другие команды – Первая (открывающая) и Вторая (закрывающая)

<sup>22</sup> Впервые я столкнулся с такой аналогией на тренинге по БФПД для новичков от Джона Мини, координатора дебатной программы в McKenna Colleges в Клермонте в октябре 2005 года. Мини и Кэйт Шустер так же применяли ее в своей книге об искусстве построения аргументов, выпущенной в 2002 году (Meany, John, and Kate Shuster. 2002. Art, argument and advocacy: Mastering parliamentary debate. New York: International Debate Education Association)

Оппозиция – опровергают резолюцию. Каждая команда состоит из двух дебатеров-спикеров и у каждого из них есть своя должность или роль в дебатах.

Каждый дебатер выступает с 7-минутной речью в раунде БФПД, начиная с первого спикера Первого Правительства (Премьер-министра) и чередуясь с противоположной стороной, пока каждый из дебатеров не выступит:

ПОРЯДОК	КОМАНДА	СПИКЕР	ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ
1	Первое Правительство	Премьер-министр (ПМ)	7 минут
2	Первая Оппозиция	Лидер Оппозиции (ЛО)	7 минут
3	Первое Правительство	Заместитель премьер-министра (ЗПМ)	7 минут
4	Первая Оппозиция	Заместитель лидера Оппозиции (ЗЛО)	7 минут
5	Второе Правительство	Член Правительства (ЧП)	7 минут
6	Вторая Оппозиция	Член Оппозиции (ЧО)	7 минут
7	Второе Правительство	Секретарь Правительства (СП)	7 минут
8	Вторая Оппозиция	Секретарь Оппозиции (СО)	7 минут

Во время каждой речи дебаты противоположной стороны могут попробовать «перебить» спикера. Они это делают посредством информационных запросов (или ИЗ) (Points of Information - POIs)<sup>23</sup> – коротких вопросов или заявлений, которые выступающий дебатер может позволить задать на свой страх и риск. Дебатер может попросить право заявить информационный запрос (словом или жестом) у спикера с противоположной стороны в любое время между первой и последней минуты его речи. Выступающий дебатер может принять или отклонить информационный запрос. Если запрос принят, у задающего есть около 15 сек. чтобы высказаться. Во время того, как задается ИЗ,

23 В некоторых странах бывшего СССР используется жаргонное выражение, являющееся прямой «калькой» с английского языка – «пункт информации», что противоречит парламентской практике (Прим. ред).

время выступления не останавливается. После того, как ИЗ задан, выступающий дебатер продолжает речь и должен интегрировать в нее ответ на этот ИЗ. При оценке спикера, судьи также учитывают, насколько успешно были заданы и приняты ПИ.

Рассказав о раунде в целом, я перейду к детальному анализу каждой позиции дебатеров в раунде и расскажу об обязанностях каждого спикера, касающихся *конструктива (construction)*, *опровержения (deconstruction)* и *структурирования (framing)*. Чтобы проиллюстрировать некоторые из представленных понятий, в качестве примера я возьму тему «Эта палата запретит смертную казнь».

## **Выступление Премьер-министра**

Так как выступление Премьер-министра (ПМ) – первое в раунде, на него возлагается особая нагрузка: он должен не только предоставить аргументы в поддержку темы, но также выстроить раунд так, чтобы участие других команд в нем было адекватным.

### **Структурирование**

Самой важной задачей Премьер-министра является построение дебатов таким образом, чтобы другие дебатеры и судьи смогли понять содержание и основной предмет дебатов. Зачастую тема в БФПД является неким предложением законодательного характера. Например, «Эта палата запрет смертную казнь» или «Индия должна войти в Совет безопасности ООН в качестве постоянного члена».

У ПМ есть техническая обязанность сделать дебаты понятными, выдвинув *предложение правительства (proposition)*. Чтобы понять раунд, т.е. чтобы команда Оппозиции смогла адекватно критиковать кейс или тему, команда Второго Правительства смогла предоставить подходящую позицию в поддержку кейса или темы, а судьи смогли разобрать аргументы «за» или «против» темы, участники должны прийти к общему пониманию того, о чем они спорят – они должны согласиться с предложением для дебатов. В случае нашего примера о запрете смертной казни, дебаты могут пойти в двух направлениях – в зависимости от того, в поддержку чего выступит Первое Правительство – «запретить смертную

казнь для несовершеннолетних» в отличие от «запретить смертную казнь в любых случаях и за любые преступления» (последняя интерпретация более приемлема, но об этом – позже). Интерпретировать предложение правительства таким образом, чтобы дебаты были наиболее содержательными, конкретными и продуктивными, – это и есть самая главная задача Премьер-министра.

В некоторых случаях для того, чтобы выдвинуть предложение для дебатов, ПМ должен предложить расширенное обсуждение того, как тема будет применяться. Известное как «модель»<sup>24</sup>, и представляемое в начале выступления ПМ (обычно сразу же после вступительных комментариев), это предложение очерчивает соображения и ограничения, по которым резолюция будет реализовываться. Для того чтобы дебатировать на тему «Эта палата запретит курение» ПМ должен очертить детали такого запрета. Это означает, что ПМ, скорее всего, будет объяснять условия запрета («Мы запретим производство, продажу и употребление табака во всех формах»), а также методы соблюдения этого запрета («Те, кто нарушит этот запрет, подвергнутся уголовным и административным санкциям, вытекающим из степени нарушения, начиная от простых штрафов за использование табачных изделий до тюремного заключения за повторяющиеся попытки производства и распространения этой продукции»). В некоторых случаях ПМ может ввести агента или актора/субъекта, ответственного за реализацию политики, источники финансирования плана и другие условия реализации политики, которые сделают намерения Первого Правительства понятными.

Иногда, чтобы исполнить обязанность по предоставлению предложения Правительства на дебаты, достаточно определить один или несколько терминов в резолюции. Некоторые темы настолько узкие, что им практически не требуется интерпретация. Как, например, «*Государственная программа по лечению бесплодия не должна распространяться на пары или женщин, старше 42 лет*». В данном случае условия политики темы относительно ясны. Возможно, ПМ мог бы уточнить, какие аспекты такой государственной программы будут запрещены или проиллюстрировать тип государственной программы на примере отдельной

24 Термин «модель» – это распространенное неформальное название части кейса в БФПД. В других форматах, как например Американский Парламентский Формат (АПФ), ее называют «механизмом». В дебатах, проходящих по политической теме (policydebate), предложенные к обсуждению действия называют «план» или «механизм». Функционально же, все они одинаковы.

страны, хотя вполне очевидно, что в теме имеются в виду все варианты и государственные программы, средства на финансирование которых направляются из госбюджета.

Хотя предоставление предложения для дебатов – это техническая обязанность ПМ, решение «как интерпретировать предложение» – стратегическое. Обычно это решение должно основываться на том, как судьи оценят интерпретацию. То есть ПМ должен стремиться к стандарту «лучших дебатов». Проще говоря, в таком случае судьи спрашивают «Сделал ли этот дебатер дебаты лучше?». ПМ может сделать дебаты лучше, если выдвинет предложение, которое включает потенциальное поле для Оппозиции.<sup>25</sup>

Именно здесь становится очевидной разница между «Запретить смертную казнь для несовершеннолетних» и «Запретить смертную казнь во всех случаях для всех преступлений». В первой интерпретации территорию, которую очертил ПМ, легче защищать потому, что она уже и более ограниченная, и это только потому, что она исключает потенциальное место для Оппозиции. Оппозиции, которая готовилась к теме «Эта Палата запретит смертную казнь» предполагая, что речь пойдет о широкой категории наказаний, которые включены в определенное общепринятое понимание смертной казни, придется переделать или, скорее всего, вычеркнуть большинство своих аргументов. Более того, поскольку дебаты о том, должны ли несовершеннолетние подвергаться смертной казни, проходят на более ограниченной и узкой территории, вряд ли оставшимся 7 дебатерам в раунде достанется плодородный участок для аргументов.

Позвольте уточнить: дебаты о том, должны ли подвергаться несовершеннолетние смертной казни актуальны и потенциально очень интересны. В то же время, если дебатерам дали более широкую тему о запрете смертной казни в принципе, ограничивать дебаты обсуждением запрета смертной казни несовершеннолетних, кажется решением, при принятии которого руководствовались желанием получить стратегическое преимущество, а не обсудить проблему, поднятую темой. Большинство судей воспримут такую стратегию как уклончивую, а не стратегически умную, и соответствующе ее оценят.<sup>26</sup>

25 См. Главу 9 для более развернутого описания стандарта «лучших дебатов».

26 Более детально о том, что может показаться противоречивым советом («чтобы вас выше оценили, интерпретируйте тему так, чтобы оставить площадку для

В конце концов, лучшеструктурирование, которое сможет представить ПМ, делает дебаты ясными, создает конкретное предложение, честное по отношению к теме, которое могут защищать команды Правительства и Оппозиции, и которое, скорее всего, приведет к «лучшим» дебатам.

### **Конструктивная аргументация**

В большинстве случаев структурирование, которое создает ПМ, занимает всего 1 или 1.5 минуты его речи. Большая часть его времени обычно посвящена выдвижению конструктивных аргументов, которые представляют собой объяснение выдвинутого предложения. Эти аргументы являются результатом продуманного анализа и синтеза потенциальных аргументов Правительства. Обычно ПМ выдвигает 3 или 4 аргумента в поддержку предложения. Они могут быть независимыми или логически связанными, но обязательно должны составлять полный, разнообразный и исчерпывающий набор доказательств в защиту предложения. Чтобы узнать больше о том, как составлять эффективные аргументы, вернитесь к главе 3.

### **Контраргументация**

Большая часть выступления ПМ не концентрируется на контраргументации по одной простой причине: т.к. это первое выступление в раунде, и ему оппонировать некому. В то же время, некоторые ПМ используют технику, которая предугадывает и упреждающе критикует возможные контраргументы. Такую стратегию стоит использовать избирательно. Хотя ПМ может получить преимущество, «подрезав» следующего спикера, заставляя оппозицию защищаться и направлять ее внимание на стратегию, определенную Правительством, очень рискованно. Многие ПМ неосторожно предоставляли оппонентам аргументы, о которых те раньше не догадывались и которые судья впоследствии посчитал выигрышными.

### **Выступление ПМ в дебатах о смертной казни**

В наших гипотетических дебатах ПМ предпочитает интерпретировать тему как можно шире, чтобы инициировать де-

---

игры Оппозиции») читайте в пункте о четвертом парадоксе в дебатах в Главе 7.

тальное обсуждение поднятой в теме проблемы. После того, как он представил простой план, который объясняет, кто запретит это наказание (все государства, которые хотят остаться членами ООН), за какие преступления это наказание будет запрещено (за все преступления во всех случаях) и который уточняет, что даже те, кто раньше был приговорен к смертной казни и ожидает ее, будут освобождены благодаря этому запрету, ПМ продолжает свою речь, предоставляя кейс, состоящий из двух конструктивных аргументов. Во-первых, ПМ утверждает, что нет эмпирических доказательств того, что смертная казнь является сдерживающим фактором. В государствах, в которых разрешена или запрещена смертная казнь, уровень преступности одинаковый. Кроме того, отмечает ПМ, сдерживающий фактор не сработает для таких преступлений, за которые обычно приговаривают к смертной казни, как убийство или изнасилование, поскольку эти преступления, совершаемые в состоянии аффекта, когда преступник не может рационально оценить последствия своих действий. Покончив с этим, ПМ раскрывает второй аргумент, касающийся непоправимых ошибок, которые случаются во время вынесения смертного приговора. Такие ошибки – либо из-за злоупотребления властью, либо из-за превышения должностных полномочий – нельзя будет исправить, т.к. они всплывают после приведения приговора в исполнение. Таким образом, заявляет ПМ, смертная казнь имеет значительные практические недостатки, которые оправдывают отказ от нее.

В записях раунда такую речь можно будет отобразить следующим образом:

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЛИДЕР ОППОЗИЦИИ
<p><b>Модель:</b> Все члены ООН немедленно отказываются от смертной казни (СК), и заменяют ее пожизненным заключением</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. СК не является сдерживающим фактором:               <ol style="list-style-type: none"> <li>а) нет эмпирических доказательств</li> <li>б) не может предотвратить преступлений, совершенных в состоянии аффекта</li> </ol> </li> <li>2. Непоправимые ошибки:               <ol style="list-style-type: none"> <li>а) в такой системе будет много недочетов</li> </ol> </li> </ol>	

<b>ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР-МИНИСТР</b>	<b>ЗАМЕСТИТЕЛЬ ЛИДЕРА ОППОЗИЦИИ</b>
<b>ЧЛЕН ПРАВИТЕЛЬСТВА</b>	<b>ЧЛЕН ОППОЗИЦИИ</b>
<b>СЕКРЕТАРЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА</b>	<b>СЕКРЕТАРЬ ОППОЗИЦИИ</b>

## **Выступление Лидера Оппозиции**

Если основной задачей ПМ является определение предмета дебатов и то, в каком русле будут направлены идеи обеих команд Правительства, то на лидера Оппозиции (ЛО) возлагается не менее тяжелая ноша по отношению к командам Оппозиции.

### **Структурирование**

ЛО должен решить, как представить аргументы оппонентов. По сути, он должен решить, принимает ли он или не соглашается с интерпретацией темы, которую предложил ПМ. В подавляющем большинстве случаев ЛО решает принять интерпретацию. В то же время, проблема «честной» интерпретации (и что самое важное – что Оппозиции делать, если они посчитали интерпретацию «нечестной») обычно очень важна, особенно для дебатов-новичков. Чуть позже, я уделю немного времени обсуждению подхода, который вам, надеюсь, никогда не придется использовать. Несколько примеров помогут объяснить, когда стоит и когда не стоит оспаривать интерпретацию. Во-первых, помните, что предложение для дебатов само по себе является их предметом. А интерпретация темы, предложенная ПМ, – это не святая святых. Она ничем не отличается от его описательных, относительных или ценностных аргументов в поддержку правдивости предложения: это аргумент, в котором могут быть такие же потенциальные ошибки, и которые можно так же критиковать, как и любой другой аргумент в раунде.

Также как и ПМ, ЛО должен стремиться к стандарту «лучших дебатов». Другими словами, решение о том, что нужно критиковать интерпретацию, необходимо принимать с учетом возможных глобальных последствий, влияющих на качество всего раунда. Раунд будет удачнее, если ЛО решит не заменять слишком узкую и «нечестную» интерпретацию, а попробует подобрать самые подходящие контраргументы, а не жаловаясь судьям на интерпретацию. Учитывая тенденцию спора по интерпретации, которая запутывает дебаты за счет создания двух потенциальных полей, на которых могут проводиться дебаты, это решение не должно быть легким.

Возможно, последнее замечание является причиной того, почему спор по интерпретации, затеваемый ЛО, довольно редкий случай, и даже в случае возникновения редко значивается чем-то хорошим. За всю свою карьеру в дебатах, которая началась с чемпионата мира WUDC 1992 года в Дублине, я ни разу не видел, чтобы замена интерпретации увенчалась успехом. Короче говоря, команды Первого Правительства, в подавляющем большинстве случаев, стараются определить условия дебатов, как можно ближе к теме, а команды Первой Оппозиции, в подавляющем своем большинстве, это принимают. Это является частью культуры дебатов в БПФ.

Если ЛО все же решит вести дебаты на уровне дефиниций, необходимы следующие шаги. Во-первых, Лидер Оппозиции должен быть полностью уверен в том, что его интерпретация больше соответствует проблеме, которая поднимается в теме. Самые очевидные такие случаи, когда ПМ не правильно понял, что подразумевает тема. Давайте рассмотрим случай на международном турнире, когда ПМ должен был отстаивать запрет на смертную казнь (*capital punishment*), но представил кейс в поддержку того, что нужно запретить физически наказывать детей (*corporal punishment*). В этом случае ПМ перепутал смертную казнь и телесные наказания из-за слабого знания английского, и предложил кейс, который не относится к идее резолюции.<sup>27</sup>

---

27 Даже в таком случае можно построить хороший кейс, если ЛО просто признает эту ошибку и перейдет к опровержению позиции Первого Правительства относительно телесных наказаний. Ради дебатов, и во избежание представления 1/8, если не 1/4 дебатов как неуместной, спор о том, что необходимо запретить порку, будет лучшим выбором для ЛО.

Когда ЛО убедился, что оспаривать интерпретацию ПМ – это самая лучшая стратегия, ему нужно принять еще одно решение. Ему теперь необходимо решить: реабилитировать (rehabilitate) или отказаться от (abandon) интерпретации ПМ. Если он решит реабилитировать интерпретацию, он постарается исправить интерпретационные ошибки, чтобы оставить Первому Правительству возможность продолжить дебаты. Это особенно полезно, когда ПМ переоценивает свои силы, предлагая узкую интерпретацию, или ошибается в своих утверждениях, если сбивается или отвечает на сложный ИЗ.

Предположим, ПМ предлагает полностью запретить сигареты, забывая объяснить при этом, каким образом такой запрет будет осуществляться. В ответ на ИЗ от Оппозиции, ПМ сбивается и нечаянно заявляет, что наказанием за употребление табака будет казнь. Это не очень похоже на реальную политику в обсуждении того, как запретить сигареты, а реагировать на такую очевидную ошибку нельзя, поскольку дебаты будут не интересными. В таком случае, мудрый ЛО начнет свою речь таким вступлением:

– Конечно ПМ не хотел сказать, что наказанием за употребление табака будет смерть. Просто Первое Правительство пытается показать, почему серьезные наказания за такое преступление оправданы. Мы принимаем эти причины и покажем вам, почему попытка запретить личное право употреблять табак в принципе не правильна, независимо от того, как будут наказывать нарушителей такого запрета.

Таким образом, ЛО избегает неинтересных дебатов о том, оправдано ли такое суровое наказание как смертная казнь, и вместо этого фокусируется на проблеме, поднятой в теме: запрет на табачные изделия – это плохая или хорошая идея? Большинство участников, включая сообразительного заместителя Премьер-министра, согласятся с тем, что такой подход лучше, и последуют его примеру.

Другой способ отреагировать на плохую интерпретацию – это отказаться от нее вообще и предоставить кейс, который ЛО посчитает удачным и соответствующим правильной интерпретации. Опять же я хочу подчеркнуть, что отдавать предпочтение такому подходу можно только в крайних случаях. Но если ЛО

все же уверен, что это самый лучший вариант, ему нужно будет сделать две вещи для правильного отклонения интерпретации. Во-первых, необходимо будет объяснить, почему интерпретация темы, представленная ПМ, неполноценная, неподходящая и ее нельзя дебатировать. Среди причин могут быть такие, как интерпретация абсолютно не относится к теме, заставляет Оппозицию принять морально неприемлемую сторону в раунде или предложенная интерпретация настолько общепринятая и сама собой разумеющаяся, что ее нельзя отрицать. Во-вторых, оспаривать интерпретацию можно только тогда, когда дебаты безосновательно привязаны к определенному времени или месту для того, чтобы исключить некоторые аргументы.<sup>28</sup> После того, как ЛО объяснит, почему Оппозиция не согласна с интерпретацией, он должен будет предложить свою «правильную» интерпретацию темы. Обычно это делается для того, чтобы показать, насколько интерпретация ПМ далека от конкретной темы раунда.

После того, как ЛО убедился в том, что судьи принимают его версию темы, последним его шагом будет выдвижение аргументов, которые ее опровергают. На этом этапе ЛО сосредотачивается на опровержении темы, а не на интерпретации, предложенной ПМ. Последствиями такого подхода будет то, что кейс Первого Правительства останется относительно нетронутым ЛО. Игнорировать аргументы оппонентов очень рискованно. И я хочу еще раз подчеркнуть, что такая стратегия очень редко используется.<sup>29</sup>

Последнее, о чем я хочу поговорить, это о том, что происходит в дебатах после смены интерпретации. В правилах Чемпионата мира по дебатам WUDC объясняется, что у каждой следующей команды в раунде дебатов есть возможность последовать за ЛО и дебатировать альтернативную интерпретацию, за что они не будут наказаны, если интерпретация ПМ действительно неправильная. В правилах также сказано, что Второе Правитель-

---

28 См. Правила Мирового Чемпионата по Парламентским Дебатам, часть 2, п. 2.1.3, о требованиях к интерпретации темы (WUDC Rules:Part 2, Section 2.1.3), по ссылке [http://fynn.debating.net/Colmmain\\_wudc.htm](http://fynn.debating.net/Colmmain_wudc.htm)

29 Конечно, ЛО может выбрать вариант отрицания интерпретации ПМ, и предложить кейс против «правильной» интерпретации темы, а потом отрицать неверную интерпретацию, предложенную Первым Правительством. Любой успешный генерал вам скажет, что немногие войны, которые проводят на двух фронтах, успешны. Более того, связываясь с «неправильной» интерпретацией, ЛО рискует придать ей больше правомерности, лишь обратив на нее внимание. Выбирайте осторожно.

ство имеет право выдвинуть свою интерпретацию темы, если интерпретация Первой Оппозиции также неверна. То же самое может сделать и Вторая Оппозиция, если интерпретация Второго Правительства также ошибочна.<sup>30</sup> Вы можете себе представить, насколько такой раунд был бы запутанным и сложным для всех, кто в нем участвует, поэтому такие ситуации необходимо избегать.

Если ЛО решает принять интерпретацию ПМ, он все же может кое-что сделать в смысле структурирования. Обычно, Первой Оппозиции будет очень выгодно разработать «командную задачу» (teamline) или определить конкретную основу, которую Первая Оппозиция будет защищать. Такая основа должна соответствовать принятому ЛО предложению, но в то же время должна предоставлять Первой Оппозиции (и по возможности Второй Оппозиции) преимущества в более ясном опровержении позиции Правительства. Как пример, рассмотрите следующее выступление ЛО.

### **Контраргументация**

После вступления ЛО переходит к опровержению основных аргументов ПМ. Контраргументация является самой важной частью выступления ЛО (а также всех последующих спикеров), т.к. столкновение противоположных аргументов является отличительной чертой дебатов и одним из главных критериев, которые используют судьи при определении места команды в раунде.

ЛО, скорее всего, назовет аргументы, которые выдвинул ПМ, и по очереди отреагирует на каждый из них. Некоторые ЛО предпочитают критиковать отдельно каждый аргумент, в то время как другие высказывают определенное количество возражений касательно позиций ПМ. В обоих случаях главная обязанность ЛО – поставить под сомнение силу аргументов ПМ. Контраргументация обычно занимает 2-3 минуты речи ЛО.

### **Конструктивная аргументация**

Как и ПМ, ЛО должен предоставить материал в поддержку своей Оппозиции. Это стратегически важно для команды Пер-

---

30 WUDC Rules: Part 2, Section 2.3.

вой Оппозиции: если Оппозиции и удастся ослабить аргументы Правительства (и таким образом обеспечить Первой Оппозиции победу), то это случается крайне редко. Более разумной стратегией будет введение как аргументов «против» в форме контраргументов, так и аргументов «за» в форме конструктивного материала. Судьи скорее отдадут предпочтение команде, которая сумела показать умение владения обеими техниками, а не сконцентрировалась на одной. К тому же, в правилах Чемпионата мира WUDC судьям рекомендуется оценивать умение спикера вводить «конструктивный материал» в дебаты<sup>31</sup>.

Конструктивные аргументы ЛО, так же как ПМ, будут представлять собой 2-4 идеи, которые предоставляют независимые или логически последовательные причины, по которым Первая Оппозиция является более убедительной в своих суждениях. Этот материал в большинстве выступлений будет занимать 3-4 минуты из 7.

### **Выступление ЛО в дебатах о смертной казни**

В случае правильной интерпретации темы ПМ, наш ЛО (правильно) решит сразу перейти к опровержению аргументов ПМ. В ответ на заявление ПМ о том, что смертная казнь не является сдерживающим фактором, ЛО заявляет, что такой эффект нельзя измерить, т.к. определить, кто собирался совершить преступление, но воздержался от этого, нельзя. По словам ЛО, никто не признается в том, что хотел совершить преступление, особенно тяжкое, но передумал, потому что за это его могли бы казнить. В ответ на аргумент ПМ о необратимости последствий смертной казни, ЛО скажет, что эти ошибки не присущи смертной казни самой по себе, а свойственны системе, которая определяет вину и выносит приговор. Разберитесь с системой, заявляет ЛО, и этот аргумент против смертной казни исчезнет.

После этого ЛО продолжит структурировать позицию Первой Оппозиции. Вместо того, чтобы утверждать, что все преступления во всех случаях заслуживают смертной казни, ЛО решил сосредоточиться на попытке доказать, что смертная казнь оправдана и необходима в отношении тех, кого признали виновными в преступлении против человечества. Такие престу-

---

31 WUDC Rules: Part 3, Section 3.2.5

пления, заявляет ЛО, – яркие примеры самого тяжкого правонарушения (и действительно эти преступления являются такими, которые «шокируют сознание») и, таким образом, предоставляет убедительное опровержение заявления Правительства о том, что смертная казнь не оправдана в любом случае.

Чтобы доказать, что осужденные за преступления против человечества заслуживают смертную казнь, ЛО выдвинет две линии конструктивной аргументации. Во-первых, он заявит, что судебное преследование тех, кто совершил преступление против человечества в первую очередь направлено на восстановление справедливости, а справедливость в данном случае достигается таким наказанием, как смертная казнь. Это так, продолжает он, потому что только смертная казнь является соответствующей расплатой за преступления против человечества. К тому же, проблема считается исчерпанной, если тот, кто терроризировал население (т.е. преступник), мертв. Пусть содеянное им уже нельзя исправить, но этот человек больше никогда не совершит таких злодеяний, а потерпевшие будут уверены в том, что их страдания пришел конец. Во второй линии аргументации ЛО будет утверждать, что сохранение смертной казни за такие преступления послужит однозначной моральной установкой и покажет, что мировое сообщество не потерпит такого поведения.

В записях раунда выступление ЛО будет выглядеть так:

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЛИДЕР ОППОЗИЦИИ
<p><b>Модель:</b> Все члены ООН немедленно отказываются от смертной казни (СК), и заменяют ее пожизненным заключением</p> <p>1. СК не является сдерживающим фактором:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) нет эмпирических доказательств</li> <li>б) не может предотвратить преступлений, совершенных в состоянии аффекта</li> </ul> <p>2. Непоправимые ошибки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) в такой системе будет много недочетов</li> </ul>	<p><b>Эффект сдерживающего фактора?</b> Его невозможно измерить</p> <p><b>Ошибки?</b> В применении, а не в СК самой, нужно просто поправить систему</p> <p><b>Позиция команды:</b> оставить СК за преступления против человечества</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) Справедливость требует расплаты: <ul style="list-style-type: none"> <li>1. баланс зависит от величины расплаты</li> <li>2. проблема исчерпана</li> </ul> </li> <li>б) однозначная моральная установка</li> </ul>

<b>ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР-МИНИСТР</b>	<b>ЗАМЕСТИТЕЛЬ ЛИДЕРА ОППОЗИЦИИ</b>
<b>ЧЛЕН ПРАВИТЕЛЬСТВА</b>	<b>ЧЛЕН ОППОЗИЦИИ</b>
<b>СЕКРЕТАРЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА</b>	<b>СЕКРЕТАРЬ ОППОЗИЦИИ</b>

## **Вторые речи**

Две последующие речи в раунде, т.е. вторые речи в каждой первой команде, одинаковы по своим функциям. Их главная задача – поддержка позиции партнеров, а также продвижение аргументов в раунде. Обязанности заместителя премьер-министра и Заместителя Лидера Оппозиции также можно рассмотреть по принципу структурирования, контраргументации и конструктивной аргументации.

### **Структурирование**

Если ПМ предложил адекватную интерпретацию темы и ЛО ее принял, обязанности ЗПМ касательно структурирования будут отличаться от обязанностей его предшественников. Его задачей является не интерпретация резолюции для раунда, а указание проблем, которые будут первостепенными в оценке предложения. Другими словами, на данном этапе дебатов команды уже приняли предложение, даже если еще не определились в выборе аргументов, которые будут оспаривать в первую очередь.

Когда команды спорят о предложении, они рассматривают существенные вопросы в определении истинности темы. То, какие вопросы существенны и сколько внимания им необходимо уделить, является таким же важным аспектом дебатов, как и спор о том, кто выиграл в каждом вопросе.<sup>32</sup> Обычно попытки направить внимание судей на конкретный вопрос и в то же вре-

<sup>32</sup> См. изложение функций предложений и вопросов в Главе 3, а об оценивании вопросов относительно предложения читайте в Главе 9.

мя свести на нет другие, становятся более очевидными во вторых речах.

Для достижения этих целей вторые игроки могут применять два подхода: они могут прямо сравнивать и противопоставлять вопросы в игре для акцентирования внимания на выигрышном для них вопросе. Или они могут более тонко начать группировать аргументы в раунде в комплексные вопросы, которые будут играть им на руку.

Прямое сравнение – это более приемлемый подход, если первые спикеры уже четко определили вопросы. Например, если ПМ строит кейс по общей теме, такой как экономические причины, по которым стоит поддержать предложение, а ЛО отвечает попыткой построить опровержение на уровне культурных проблем, вторым игрокам будет удобнее принять эти структуры и сразу продолжить уделять первостепенное внимание одной из них (ЗПМ будет доказывать приоритетность экономических причин над культурными проблемами).

В то же время, определение и расстановка приоритетов более часто совершается согласно второму подходу. Когда первые спикеры нечетко определили вопросы, которые объединяют их аргументы, вторые спикеры могут занять площадку, очертив территорию и сгруппировав противопоставляющиеся аргументы согласно конкретным вопросам. Давайте рассмотрим раунд, в котором каждый первый спикер (ПМ и ЛО) в поддержку своей позиции предложили три или четыре независимых аргумента, ни один из которых непосредственно не противоречит другому. Сообразительный второй спикер может сократить количество аргументов, которые должен оценить судья, скомбинировав некоторые из них в более широкие вопросы. У такого подхода, если постараться, есть два преимущества: возможность подчеркнуть конкретные (выигрышные аргументы), одновременно отвлекая внимание от других и переструктурировать раунд в более простой и, скорее всего, стабильный процесс, который и задаст тон последующим дебатам (в идеале, потому что вторые команды последуют за этой структурой). Пример такого подхода можно увидеть в выступлениях вторых игроков в раунде о смертной казни, которые мы рассмотрим далее.

## **Контраргументация**

Как и ЛО, вторые спикеры должны решить, как структурировать свои речи с учетом распределения структурирования и опровержения. Для некоторых вторых спикеров структурирование, которое больше касается формы уже существующих аргументов, а не определения позиции в дебатах, неразрывно переплетается с контраргументацией. Если, например, второй спикер пытается сгруппировать разные аргументы в раунде в более широкие предметы спора и облегчить задачу судье, опровержение аргументов оппонентов на уровне каждого из этих предметов будет происходить по мере развертывания новой структуры в раунде (так же как восстановление аргументов первого спикера и построение новых аргументов вторыми спикерами от имени их команд).

Если же второй спикер пытается разобраться с материалом (в особенности с новым конструктивным материалом), представленным предыдущим спикером, без попытки обобщения этих аргументов в один вопрос, ему придется проводить опровержение так же, как и предыдущим спикерам. Вначале он займется контраргументацией, а потом перейдет к конструктивной аргументации, используя стандартную О.К.О.-структуру для опровержения каждого аргумента предыдущего спикера.

## **Конструктивная аргументация**

Перед вторыми спикерами стоит нелегкая задача по введению конструктивного материала: они обязаны поддержать позицию своей команды в раунде, предоставив уникальный материал и восстановив аргументы, которые выдвинули их партнеры и опровергли оппоненты. К счастью, у вторых спикеров есть различные инструменты, которые позволят им справиться с такой нелегкой задачей. Самым главным инструментом является заранее обсужденная стратегия по группировке аргументов обеих команд в рамках одного вопроса или предмета спора. Такой подход, объединенный с опровержением аргументов оппонента, может быть эффективным способом переноса обсуждения на территорию, где аргументы команды будут наиболее хороши. Объединив попытку построить дебаты по новым вопросам с опровержением аргументов оппонента и восстановлением аргументов первого товарища по команде, второй спикер не только

возьмет под контроль предмет дискуссии и направление раунда, но также отношение каждого аргумента к общим вопросам, поднятым в раунде.

Помимо этого подхода, восстановление аргументов своей команды заслуживает отдельного внимания. Тема дебатов предполагает, что каждый спикер не только введет новый материал в раунд, но и отреагирует на опровержение оппонентами аргументов своей команды. Это особенно важно для вторых спикеров, после которых прозвучат еще четыре речи со стороны двух противоположных команд. Конечно же, существует опасность того, что аргументы первых команд могут неправильно воспринять или, что еще хуже, проигнорировать. Укрепить позицию своей команды, чтобы ее потом поддержали другие, – это обязанность второго спикера. Эффективный второй игрок сразу отреагирует на критику важных аргументов, предложит новый анализ и доказательства, чтобы восстановить линию аргументации, которую построил его партнер, расставит аргументы так, чтобы они были эффективны в общей стратегии команды. Как и другие попытки ввести конструктив, эти старания должны быть первоочередными: второй спикер должен выступить так, чтобы под конец его речи судья был полностью на стороне его команды.

Если второй игрок продвигает дебаты, сочетая опровержение аргументов оппонентов с восстановлением своих, он полностью реализовал себя в раунде. В то же время некоторые вторые спикеры чувствуют себя более комфортно, если их конструктивный вклад ясно обозначен их партнерами и зарезервирован именно на второго спикера. Известная как *разделение кейса (split)*, эта техника подразумевает, что первый спикер команды не только анонсирует аргументы, которые будет раскрывать сам, но и назовет те, которые введет второй игрок. Тогда второй игрок обязан реализовать это обещание и раскрыть этот новый материал в своей речи. Если, например, ЛО раскрывает экономический и правовой аргументы опровержения конкретной темы, он может заявить, что его коллега раскроет культурный аргумент, опровергающий тему.

Мне никогда не нравилось разделять аргументы заранее по двум причинам: во-первых, отдавая один аргумент второму спикеру, первый игрок создает впечатление, что его речь непол-

ная. В лучшем случае, решение оставить один аргумент второму игроку может представить выступление первого спикера в невыгодном свете. В худшем случае, такой подход может создать впечатление, что команда представляет «подвешенный кейс» («hung» case) (т.е. **недостаточно подтвержденный**) или, что некоторые качественные аргументы были оставлены на вторую речь, чтобы команде оппонентов было сложнее их опровергать. Вторая причина, по которой мне не нравится такой подход, – привязанность спикеров к тактике или аргументу во время подготовки, из-за которой они теряют способность отслеживать развитие раунда. Из-за того, что они потратили время на создание дополнительного аргумента и потому, что первый игрок анонсировал развитие кейса, второй спикер просто обязан заявить этот аргумент, независимо от того, вписывается ли он в дебаты после выступления оппонентов или нет.

Я считаю, что намного лучше представить весь кейс, а в выступлении второго игрока дополнить его качественным материалом, который можно использовать для восстановления и расширения кейса. Также такой подход учит лучше понимать, когда, где и как использовать этот материал.

### **Выступление ЗПМ в дебатах о смертной казни**

Наш заместитель премьер-министра (ЗПМ) начинает свою речь с опровержения линии аргументации, которую выдвинул ЛО. В этом случае реакцией ЗПМ должно быть уточнение: он четко показывает точку столкновения, на которой встречаются позиции Первого Правительства и Первой Оппозиции. Первое Правительство заявит, что смертную казнь вообще нельзя применять, даже в случае совершения преступления против человечества. Это скрепляет позиции каждой команды в раунде и эффективно исключает возможность любых других споров по интерпретации темы: эти дебаты касаются того, стоит ли вообще запретить смертную казнь или оставить ее хотя бы в наказание за преступления против человечеств.

После этого ЗПМ опровергает аргументы ЛО. Вместо того чтобы отдельно рассматривать две независимые линии аргументации ЛО, ЗПМ группирует оба аргумента под одним названием – справедливость. «Справедливость, – утверждает он, – может существовать только в том контексте, когда государство уста-

навливает моральный авторитет». «Применяя смертную казнь, – утверждает ЗПМ – государство теряет свой моральный авторитет, поскольку оно лишает жизни». Особенно в том случае, когда государство требует искупления вины (первый аргумент по поводу справедливости со стороны ЛО), такой моральный авторитет подрывается желанием государства уподобиться преступнику. ЗПМ заявляет, что моральная неопределенность, присущая смертной казни, ставит под вопрос умение государства поддерживать справедливость. Такая неопределенность полностью противоречит заявлению ЛО о том, что нам требуется однозначная моральная установка.

Тактика группировки всех аргументов команды оппонента под одной большой проблемой справедливости позволяет ЗПМ поставить эти аргументы в противовес своим. Таким образом, ЗПМ предлагает противопоставить проблеме справедливости широкий вопрос «практичности».

После такого объединения опровержения и структурирования, ЗПМ переходит к восстановлению аргументов своей команды. Под названием «практические вопросы мешают справедливости» еще одна попытка противопоставить аргументы в рамках более широкой проблемы – ЗПМ сначала рассматривает аргументы, которые выдвинул его партнер: нет доказательств того, что смертная казнь – это сдерживающий фактор, а ошибки в вынесении смертного приговора очень часты. Таким образом, он реагирует на опровержение со стороны ЛО и пытается восстановить аргументы своего партнера. В конце концов, можно предложить еще одну сферу поддержки для широкого заявления о том, что в реализации смертной казни всплывет огромное количество практических проблем. Для этого ЗПМ поднимает проблему расизма, которая влияет на вынесение приговора о смертной казни, особенно в США. Количество представителей национальных меньшинств, которые приговорены к смертной казни несоизмеримо с самим количеством этих меньшинств. «Это, – заявляет ЗПМ, – неотъемлемая черта смертной казни и еще одна причина, по которой от нее нужно отказаться».

В записях, выступление ВМП будет выглядеть следующим образом:

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЛИДЕР ОППОЗИЦИИ
<p><b>Модель:</b> Все члены ООН немедленно отказываются от смертной казни (СК), и заменяют ее пожизненным заключением</p> <p>1. СК не является сдерживающим фактором:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) нет эмпирических доказательств</li> <li>б) не может предотвратить преступлений, совершенных в состоянии аффекта</li> </ul> <p>2. Непоправимые ошибки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) в такой системе будет много недочетов</li> </ul>	<p><b>Эффект сдерживающего фактора?</b> Его невозможно измерить</p> <p><b>Ошибки?</b> В применении, а не в СК самой, нужно просто поправить систему</p> <p><b>Позиция команды:</b> оставить СК за преступления против человечества</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) Справедливость требует расплаты: <ul style="list-style-type: none"> <li>1. баланс зависит от величины расплаты</li> <li>2. проблема исчерпана</li> </ul> </li> <li>б) однозначная моральная установка</li> </ul>
ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ЛИДЕРА ОППОЗИЦИИ
<p><b>ППЧ?</b> Нужно запретить в любом случае</p> <p><b>Справедливость?</b> Моральный авторитет ставится под сомнение, если убивать граждан</p> <p>1. Практические вопросы мешают справедливости</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) нет доказательств того, что СК – это сдерживающий фактор</li> <li>б) ошибки очень часты,</li> <li>в) расизм влияет на вынесение приговора о СК</li> </ul>	
ЧЛЕН ПРАВИТЕЛЬСТВА	ЧЛЕН ОППОЗИЦИИ
СЕКРЕТАРЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА	СЕКРЕТАРЬ ОППОЗИЦИИ

## Выступление ЗЛО в дебатах о смертной казни

Стремление объединить опровержение и структурирование наиболее очевидно в выступлении Заместителя Лидера Оппозиции (ЗЛО). Определив четкую позицию, которая заключается в контрасте практических проблем с принципом справедливости, ЗЛО начинает свою речь, четко сравнивая эти два момента. Во-первых, в ответ на заявление ЗПМ о том, что справедливости нельзя достичь при несовершенной системе судопроизводства, ЗЛО заявляет, что идеальная система судопроизводства не является условием в достижении справедливости. «По сути, – утверждает ЗЛО, – стремление к справедливости предшествует попыткам сделать систему судопроизводства беспристрастной, с учетом того, что следования определенным принципам управляет нашими решениями». Кроме того, ЗЛО утверждает, что факт возможности улучшения административной системы не обосновывает утверждения того, что смертная казнь все же несправедлива. Проблемы приведения в исполнение смертного приговора, о которых говорило Первое Правительство, – это проблемы управления, а не наказания самого по себе. Решением будет улучшение несовершенных систем, а не запрет смертной казни.

Сравнив вопросы справедливости и практики, ЗЛО уделяет оставшееся время своей речи возобновлению аргумента о том, что справедливость требует наказания преступления против человечества путем смертной казни. Изначально он утверждает, что баланса и прозрачности можно достичь, казнив преступников, обвиненных в преступлениях против человечества, и, таким образом, восстанавливает аргумент, выдвинутый ЛО. Он заканчивает свою речь анализом того, как стремление к справедливости базируется на желании улучшить условия жизни людей. Заявляя, что действия, согласно идеалу справедливости, имеют ощутимые результаты, ЗЛО пытается захватить часть территории, которую очертило для себя Первое Правительство. ЗЛО отбивает аргумент о применении смертной казни в «реальном мире», который выдвинуло Первое Правительство, контраргументом, в котором пытается показать «реальные» причины тяготения к справедливости.

Выступление ЗЛО можно записать следующим образом:

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЛИДЕР ОППОЗИЦИИ
<p><b>Модель:</b> Все члены ООН немедленно отказываются от смертной казни (СК), и заменяют ее пожизненным заключением</p> <p>1. СК не является сдерживающим фактором:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) нет эмпирических доказательств</li> <li>б) не может предотвратить преступлений, совершенных в состоянии аффекта</li> </ul> <p>2. Непоправимые ошибки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) в такой системе будет много недочетов</li> </ul>	<p><b>Эффект сдерживающего фактора?</b> Его невозможно измерить</p> <p><b>Ошибки?</b> В применении, а не в СК самой, нужно просто поправить систему</p> <p><b>Позиция команды:</b> оставить СК за преступления против человечества</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) Справедливость требует расплаты: <ul style="list-style-type: none"> <li>1. баланс зависит от величины расплаты</li> <li>2. проблема исчерпана</li> </ul> </li> <li>б) однозначная моральная установка</li> </ul>
ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ЛИДЕРА ОППОЗИЦИИ
<p><b>ППЧ?</b> Нужно запретить в любом случае</p> <p><b>Справедливость?</b> Моральный авторитет ставится под сомнение, если убивать граждан</p> <p>1. Практические вопросы мешают справедливости</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) нет доказательств того, что СК – это сдерживающий фактор</li> <li>б) ошибки очень часты,</li> <li>в) расизм влияет на вынесение приговора о СК</li> </ul>	<p><b>Практичность против справедливости?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) справедливость – это идеал; нужно бороться, даже при наличии изъянов</li> <li>б) систему можно усовершенствовать; это не означает, что СК несправедлива</li> </ul> <p><b>Справедливость</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) необходим баланс и прозрачность</li> <li>б) СК за ППЧ = улучшить условия жизни людей</li> </ul>
ЧЛЕН ПРАВИТЕЛЬСТВА	ЧЛЕН ОППОЗИЦИИ
СЕКРЕТАРЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА	СЕКРЕТАРЬ ОППОЗИЦИИ

## Третьи речи

Третьи выступления – это первая возможность вторых команд представить свои позиции. Как упоминалось ранее, роль вторых команд аналогична роли политической партии, которая входит в коалицию с другой политической партией в законодательном органе: если они объединятся с другой политической партией, получив таким образом правящее большинство, они смогут продвигать законы и победить партию с другими политическим взглядами. Такие отдельные интересы определяют разницу между этими политическим партиями, хотя они и сотрудничают для достижения одной цели.

В раунде дебатов по БПФ четыре команды независимо соревнуются за судейский рейтинг от 1 до 4. В конце концов, каждая команда должна показать свое превосходство не только над командами оппонента, но и быть отличной от другой команды своей линией. Создание уникальной и качественной аргументации – это самое важное достоинство вторых команд («или вторых столов») в глазах судьи. Для вторых команд оно больше всего заметно в конструктивной аргументации, которую выдвигает первый спикер каждой команды. По сути, самым важным для вторых команд является то, чтобы их старания, известные как *расширение (extention)*, оправдали общие ожидания. Ведь попытка третьего спикера сделать позицию своей команды уникальной, всегда очень внимательно оценивается судьей.

Хотя обязанности вторых команд во многом совпадают с первыми (структурирование – опровержение – конструктив), третьи спикеры больше всего внимания уделяют расширению, которое в большинстве своем конструктивно. Также эффективное расширение – это попытка перенаправить (или хотя бы перевести) внимание судей в раунде и таким образом включает четкое отслеживание структуры раунда. К тому же, расширение должно соответствовать аргументам команд соперников, и таким образом включать в себя контраргументацию.

Сильные третьи спикеры могут предпочесть разделение или объединение рассмотренных подходов в своем расширении. Если третий спикер разделяет структурирование, опро-

вержение и конструктив, его подход очень похож на действия предыдущих спикеров: он решает, как направить позицию своей команды в раунде, критикует аргументы оппонентов, а потом вводит свои конструктивные аргументы в игру. Чаще всего третьи спикеры разбираются сначала с опровержением, а потом реструктурируют раунд согласно конструктивной аргументации в своем расширении.

## Расширение

Обычно довольно сложно сбалансировать попытки выдвинуть уникальную аргументацию и продолжить общее направление политики, выдвинутой командами, с которыми вы соревнуетесь. Команды, которым это удается, обычно обладают умением использовать предоставленную БФПД возможность всесторонне рассмотреть обсуждаемую тему. Формат подразумевает наличие в дебатах разных перспектив, интегрированных в глубокий анализ поднятого в раунде вопроса, предполагая, что две последние команды найдут и выдвинут новые аргументы и в то же время интегрируют в позиции предыдущих команд.

Такой подход вторых столов, а именно третьих спикеров, можно описать как «сотрудничество» (coopertition). Понятие «сотрудничество» подразумевает, что вторые команды одновременно сотрудничают (cooperation) и соревнуются (competition) с первыми командами своей линии.

Здесь уместно небольшое отступление относительно судейства БФПД. Один из самых сложных аспектов судейства дебатов БПФ – это запомнить, кто и что сказал на протяжении 56-минутного раунда. Эта проблема волнует не только судей, но и дебатеров, которые осознают возложенную на них ответственность сделать аргументы своей команды запоминающимися. Это особенно важно для вторых команд, у которых нет чистого листа, на котором они могут построить свои аргументы, так как они должны вписываться в контекст аргументов команд, с которыми они соревнуются. Создание уникальной идентичности – это главная цель второй команды. Исходя из этого, можно дать еще один совет: эффективные расширения должны сосредотачиваться на чем-то одном. Другими словами, команду легче запомнить, если у них есть достойная, уникальная и простая идея.

Если команда подходит к аргументу с точки зрения количества, маловероятно, что все их идеи запомнят. Найдите комплексную тему для расширения, или просто выберите один аргумент, вокруг которого вы построите расширение, и вы будете вознаграждены.

Итак, есть три вида расширения: можно предложить новую линию аргументации, можно рассмотреть отдельное доказательство, чтобы создать для абстрактных аргументов реальную поддержку, или обеспечить более глубокий анализ уже существующей линии аргументации.

Выдвижение новой линии аргументации – это самый ясный пример стратегических приоритетов в предоставлении расширения. Чтобы выдвинуть уникальный аргумент, нужно сосредоточить внимание на том, чтобы он принадлежал только вашей команде. Если, например, первые команды сосредоточили свои аргументы на экономическом и культурном подходе к теме, вторая команда может отличаться, затронув юридический аспект такого решения. Таким образом, она потратит свое время на «поляну», еще не занятую дебатами, и лучше запомнится судьям.

Пытаясь показать свое отличие от первых команд, третьи спикеры не должны о них забывать, либо отклоняясь от общего направления аргументации первой команды (действие, известное как «найфинг» или «нож в спину» (knifing) рассмотрим ниже), либо игнорируя их аргументы. Эффективный третий спикер не будет начинать совершенно новые дебаты на вторых столах, а в идеале интегрирует новый элемент более широких дебатов в общую струю раунда. Другими словами, эффективный третий спикер должен быть внимателен к и реагировать на то, что происходило до него.

Другой подход к расширению, который позволяет легче придерживаться линии первых столов, – это попытка рассмотреть отдельное доказательство, которое поддерживает общие аргументы первой команды. Обычно в таком случае третий спикер развивает детали кейса, в котором отстаиваются общие принципы и аргументы первых команд в более реальном контексте. Потратив свое время на попытку «распаковать» («unpack») определенный случай, третий спикер придает

кейсу глубину и точность, которая, если и была предложена в первой речи, могла показаться слишком узкой для того, чтобы оправдать предложение. Такой подход не ограничивается изучением конкретного случая, хотя развитие детального изложения может быть очень эффективно в создании доказательства для аргумента. Статистический анализ, заявление компетентных лиц ит.п. также является материалом для такого расширения. Независимо от типа рассматриваемых доказательств, второй подход отличается тем, что третий спикер концентрируется на отдельном доказательстве, чтобы выделить его исключительность.

В конце концов, расширение можно построить и на углублении линии аргументации первой команды. Такой подход может показаться противоречащим базовым принципам построения расширения, ведь оно предполагает создание уникальных самобытных аргументов второй команды. На самом-то деле случается, что третий спикер не может внести ничего нового в раунд. Такое обычно происходит, когда первая команда затронула каждый аспект своей позиции. В таких случаях далеко не все аргументы будут одинаково полно раскрыты в выступлениях первой команды, и тогда третий спикер может предоставить расширение, анализируя, дорабатывая аргументы и их поддержки. Не забывайте, что из трех подходов этот является самым рискованным: невнимательные судьи (или неясные попытки третьего спикера выделить свой вклад в раунд) могут незаслуженно поощрить команду, которая ввела аргументы в раунд перед ними.

В общем, расширение и дебаты, которые его представляют, сталкиваются с тремя проблемами: «выжженной земли» (*burnturf*), неумением отличать (*failure to distinguish*) и «найфингом» (*knifing*). Эти проблемы представлены в порядке от самой незначительной до самой серьезной.

Проблема «выжженной земли» означает, что первая команда ввела «все» аргументы, которые можно было придумать по определенной теме. Я взял слово «все» в кавычки, чтобы показать, что причиной данной проблемы редко является покрытие всех возможных аргументов, относящихся к определенной теме. Скорее всего, эта проблема ограниченности знаний или фантазий третьего спикера относительно аргументов, которые можно было бы придумать.

Лучшая реакция на ситуацию, когда кажется, что все аргументы уже были выдвинуты, – это попытка все же найти уникальный аргумент на базе всех имеющихся ресурсов. Иногда это означает, что нужно последовать второму подходу к расширению и детально разработать отдельные доказательства, которые послужат поддержкой позиции утверждающей команды. В других случаях лучшее, что может сделать третий спикер, – это принять линию аргументации, которую ввела в раунд предыдущая команда и усовершенствовать ее, углубляя основную идею, анализ или поддержку этим аргументам.

Неумение отличаться – это стратегическая проблема, которая заключается в неумении третьего спикера четко показать разницу между первой и второй командой. Обычно такая проблема возникает либо по тому, что предмет расширения не отличается от материала, предоставленного предыдущей командой или чаще всего потому, что аргументы разные, но структурированы и представлены таким образом, что не подчеркивают разницу между двумя командами. Если причиной проблемы является нехватка существенного различия, то решение понятно: третий спикер должен выбрать аргументы, которые больше всего отличаются от материала третьей команды.

Если причиной проблемы является неумение эффективно передать особенность расширения, решить ее будет сложнее. Во-первых, вспомните мой совет о том, что расширение стоит сосредотачивать на чем-то одном. Судье легче отличить одну четкую идею от аргументов другой команды, чем три или четыре отдельные линии аргументации. К тому же, расширение в раунде должно быть ясным. При этом выделять расширение фразой «а сейчас я перейду к расширению нашей команды» не обязательно, сообразительные дебаты оценят преимущества такой формулировки. Есть и другие способы показать судье свой переход к расширению: после опровержения предыдущих аргументов, вы можете, например, показать судье свой переход к расширению такой простой фразой: «а сейчас мне бы хотелось показать, что наша команда считает самым важным и на что до этого совсем не обращали внимания в этих дебатах». Научитесь в первую очередь придумывать несколько фраз, которые могли бы послужить вам переходом к расширению и используйте структурные инструменты, которые мы рассматривали в Главе 4.

Последней проблемой, с которой может столкнуться третий спикер во время представления своего расширения, – это «найфинг». Этот термин взят из американской политической практики, когда совершается предательский удар кандидату своей партии путем голосования на выборах за его противника. Буквально термин означает «воткнуть кому-то нож в спину» и применяется в дебатах, когда расширение второй команды противоречит линии аргументации первой команды. Представьте себе дебаты, в которых Первое Правительство выступает за полный запрет курения, делая производство, продажу, покупку и наличие сигарет противозаконным. Если Второе Правительство в ответ на давление со стороны Первой Оппозиции начнет утверждать, что запрещать курение стоит только в общественных местах (а не, например, у себя в квартире), Второе Правительство эффективно «воткнуло нож в спину» Первого Правительства. Это очень грубая ошибка в дебатах БПФ. Если судьи примут такую переориентацию в дебатах, это будет означать, что первая часть дебатов была, по большей части, неуместна. Самым ярким примером «найфинга» является желание второй команды перехитрить сложную позицию первых команд. Команду, которая совершит очевидный «найфинг» ожидает жестокое наказание со стороны судей.

Конечно же, другой стороной медали «найфинга» является вечный вопрос о том, какие варианты выхода есть у второй команды, которую поставила в невыгодную позицию первая команда или феномен «заложников первых столов». Коротко говоря, основной ответ – их немного. Даже в тех случаях, когда первая команда предоставляет необычную интерпретацию темы, обязанностью вторых команд остается наилучшая ее поддержка. Умение правильно отстаивать даже неудачную позицию высоко оценивается судьями. Некоторым командам даже нравится, когда их коллеги ставят их в сложное положение, поскольку они надеются на более лояльные оценки судей.

Резюмируя сказанное, делаем вывод – основная задача второй команды – это поддержка первой. Независимо от общего подхода к составлению расширения, вы должны быть уверены, что ваш материал поддерживает направление аргументации, которую предоставила первая команда.

## Выступление ЧП в дебатах о смертной казни

В дебатах о смертной казни Член Правительства (ЧП) начинает свою речь с опровержения, которое отрицает предыдущие аргументы и в то же время готовит площадку для расширения. Относительно вынесения смертного приговора за преступления против человечества ЧП заявляет, что, как и другие, смертный приговор не будет сдерживающим фактором совершения преступлений против человечества. Так как эти преступления не совершаются в контексте, когда их последствия обдуманы, планирование таких действий не будет характеризоваться нежеланием совершать такие преступления. В ответ на проблемы справедливости ЧП предпочтет направить дискуссию в русло, которое больше подходит поддержке, которую он собирается ввести: вместо того, чтобы спорить о том, можно ли достичь справедливости введением смертной казни, ЧП поднимет вопрос о том, что такое справедливость. «Возможно, – скажет он, – справедливость не будет заметна пока ситуация полностью не разрешится». Прощение, а не одержимость желанием мести или расплаты, является базисом справедливости и, соответственно, мира, как для индивида, так и для всего народа.

После того, как ЧП таким образом подготовит почву, он переходит к расширению своей команды. Заметим, что Первое Правительство строит свои аргументы на определенно-прагматическом анализе проблем, к которым приведет введение смертной казни, ЧП решает сосредоточиться на неодобрении смертной казни с точки зрения морали. Для того чтобы поддержать широкое заявление о том, что смертная казнь аморальна, ЧП представляет две позиции.

Во-первых, смертная казнь дегуманизирует государство, которое ее применяет. Чтобы урегулировать несовместимость запрета на убийства и реализацию смертного приговора, требуется, чтобы общество разграничивало бюрократический механизм государства и его граждан. В то время как одному гражданину запрещено убивать другого, государству это позволено. Если государству позволено убивать своих граждан, введение смертной казни создает государственный механизм, который действует негуманно и, таким образом, не следует общим моральным принципам. Дальнейшими последствиями такой ситу-

ации будет подчинение граждан воле государства, так как они будут воспринимать его, как что-то отличное (и более могущественное) от них. «Предпосылки к созданию авторитарного государства, – заявляет ЧП, – очевидны».

«К тому же, – утверждает ЧП, – даже если применять смертную казнь как наказание за преступление против человечества, вероятно, самого яркого и четкого примера преступления, которое заслуживает смертной казни, государство становится соучастником этого преступления». Отталкиваясь от позиции Первой Оппозиции о том, что нам нужна однозначная моральная норма, касающаяся преступлений против человечества, ЧП заявляет, что реализация смертной казни на самом деле делает эту норму неясной, отвечая на насилие и смерть еще большим насилием и смертью.

Уделяя большую часть своего внимания развитию вопроса морали, ЧП старается привлечь внимание судей и обеспечить такой исход раунда, в котором вклад Второго Правительства будет достойно оценен.

В записях раунда выступление ЧП может выглядеть следующим образом:

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЛИДЕР ОППОЗИЦИИ
<p><b>Модель:</b> Все члены ООН немедленно отказываются от смертной казни (СК), и заменяют ее пожизненным заключением</p> <p>1. СК не является сдерживающим фактором:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) нет эмпирических доказательств</li> <li>б) не может предотвратить преступлений, совершенных в состоянии аффекта</li> </ul> <p>2. Непоправимые ошибки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) в такой системе будет много недочетов</li> </ul>	<p><b>Эффект сдерживающего фактора?</b> Его невозможно измерить</p> <p><b>Ошибки?</b> В применении, а не в СК самой, нужно просто поправить систему</p> <p><b>Позиция команды:</b> оставить СК за преступления против человечества</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) Справедливость требует расплаты: <ul style="list-style-type: none"> <li>1. баланс зависит от величины расплаты</li> <li>2. проблема исчерпана</li> </ul> </li> <li>б) однозначная моральная установка</li> </ul>

ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ЛИДЕРА ОППОЗИЦИИ
<p><b>ППЧ?</b> Нужно запретить в любом случае</p> <p><b>Справедливость?</b> Моральный авторитет ставится под сомнение, если убивать граждан</p> <p>1. Практические вопросы мешают справедливости</p> <p>а) нет доказательств того, что СК – это сдерживающий фактор</p> <p>б) ошибки очень часты,</p> <p>в) расизм влияет на вынесение приговора о СК</p>	<p><b>Практичность против справедливости?</b></p> <p>а) справедливость – это идеал; нужно бороться, даже при наличии изъянов</p> <p>б) систему можно усовершенствовать; это не означает, что СК несправедлива</p> <p><b>Справедливость</b></p> <p>а) необходим баланс и прозрачность</p> <p>б) СК за ППЧ = улучшить условия жизни людей</p>
ЧЛЕН ПРАВИТЕЛЬСТВА	ЧЛЕН ОППОЗИЦИИ
<p><b>ППЧ?</b> Не будут предупреждены</p> <p><b>Справедливость?</b> Не только в рас- плате; облегчение</p> <p>1. Мораль против СК</p> <p>а) убийство – это убийство</p> <p>б) СК дегуманизирует государство</p> <p>в) Соучастие в преступлениях против человечества</p>	
СЕКРЕТАРЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА	СЕКРЕТАРЬ ОППОЗИЦИИ

## Выступление ЧО в дебатах о смертной казни

Как и ЧП, Член Оппозиции (ЧО) тоже должен постараться ввести уникальную аргументацию в раунд. В отличие от ЧП, ЧО не будет сосредотачиваться на поиске новых аргументов, а будет доказывать с помощью анализа отдельного случая, что предложение ложно.

ЧО начинает с опровержения. С учетом аргументов ЧП о моральности казни, ЧО утверждает, что отсутствие самых строгих санкций против преступлений аморально. В поддержку аргументов Первой Оппозиции ЧО утверждает, что в то время как исправление может быть частью справедливости, возмещение вреда и облегчение, как результат применения смертной казни, – особенно для жертв – может быть важной частью их исправления.

ЧО потом обращается к изучению конкретного случая. Зная, что он должен защищать позицию, которую заняла Первая Оппозиция, – в нашем случае отстаивать смертную казнь для тех, кто совершил преступление против человечества – ЧО решает объяснить это на примере отдельного преступника, подозреваемого в совершении военных преступлений, чтобы показать, что серьезность преступлений такого рода заслуживает смертной казни. Случай, который берет в качестве примера ЧО, касается Ратко Младича, сербского генерала, который был причастен к ряду преступлений, классифицированных как военные и преступления против человечества в период с 1992 по 1995 год в ходе боснийско-сербской войны.

24 июля 1995 года Международный военный трибунал по бывшей Югославии предъявил Младичу официальное обвинение. Это обвинение было дополнено в конце 1995 года и включало геноцид в рамках резни при Сребренице в июле 1995 года. Предъявленные Младичу обвинения начинаются с приказа отстреливать мирных жителей в Сараево и заканчиваются взятием миротворцев ООН в заложники и содействием в организации резни в Сребренице, в которой более 8 тысяч боснийцев были убиты сербскими солдатами. Младичу удалось избежать поимки. Но если его арестуют, он предстанет перед судом, который осудит его за преступления, в которых он обвинен. За что его, заявляет ЧО, следует казнить.

После выступления ЧО запись раунда будет выглядеть так:

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЛИДЕР ОППОЗИЦИИ
<p><b>Модель:</b> Все члены ООН немедленно отказываются от смертной казни (СК), и заменяют ее пожизненным заключением</p> <p>1. СК не является сдерживающим фактором:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) нет эмпирических доказательств</li> <li>б) не может предотвратить преступлений, совершенных в состоянии аффекта</li> </ul> <p>2. Непоправимые ошибки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) в такой системе будет много недочетов</li> </ul>	<p><b>Эффект сдерживающего фактора?</b> Его невозможно измерить</p> <p><b>Ошибки?</b> В применении, а не в СК самой, нужно просто поправить систему</p> <p><b>Позиция команды:</b> оставить СК за преступления против человечества</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) Справедливость требует расплаты: <ul style="list-style-type: none"> <li>1. баланс зависит от величины расплаты</li> <li>2. проблема исчерпана</li> </ul> </li> <li>б) однозначная моральная установка</li> </ul>
ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ЛИДЕРА ОППОЗИЦИИ
<p><b>ППЧ?</b> Нужно запретить в любом случае</p> <p><b>Справедливость?</b> Моральный авторитет ставится под сомнение, если убивать граждан</p> <p>1. Практические вопросы мешают справедливости</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) нет доказательств того, что СК – это сдерживающий фактор</li> <li>б) ошибки очень часты,</li> <li>в) расизм влияет на вынесение приговора о СК</li> </ul>	<p><b>Практичность против справедливости?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) справедливость – это идеал; нужно бороться, даже при наличии изъянов</li> <li>б) систему можно усовершенствовать; это не означает, что СК несправедлива</li> </ul> <p><b>Справедливость</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) необходим баланс и прозрачность</li> <li>б) СК за ППЧ = улучшить условия жизни людей</li> </ul>
ЧЛЕН ПРАВИТЕЛЬСТВА	ЧЛЕН ОППОЗИЦИИ
<p><b>ППЧ?</b> Не будут предупреждены</p> <p><b>Справедливость?</b> Не только в расплате; облегчение</p> <p>1. Мораль против СК</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) убийство – это убийство</li> <li>б) СК дегуманизирует государство</li> <li>в) Соучастие в преступлениях против человечества</li> </ul>	<p><b>Мораль?</b> Аморально не применять самых строгих санкций</p> <p><b>Справедливость?</b> Расплата, исчерпанность проблемы может создать облегчение</p> <p><b>Пример:</b> Ратко Младич (Сербия)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) соучастие в резне в Сребренице в 1995</li> <li>б) официальное обвинение Междунар. Воен. трибуналом бывшей Югославии</li> <li>в) Младич все еще на свободе, избежал поимки и суда</li> </ul>

СЕКРЕТАРЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА	СЕКРЕТАРЬ ОППОЗИЦИИ

## Речи Секретарей

Как последние спикеры в раунде, Секретари обеих сторон должны сбалансировать ответственность за продолжение линий их команды с ответственностью за подведение итогов раунда. Поиск такого баланса может привести Секретаря к выбору наилучшего пути. Но успешный Секретарь должен уметь объединить эти два пути для достижения победы.

Хочу сразу заметить, что «правильного способа» подведения итогов раунда нет. Некоторые Секретари анализируют раунд согласно последовательности выступления спикеров или команд, чтобы прокомментировать каждый аргумент. В то время как это может быть в определенной мере эффективно, такой подход все же не обязателен. Другие Секретари предпочитают подытоживать все аргументы одной стороны прежде, чем перейти ко второй. Опять же, если одним Секретарям такой подход дается легко, это не значит, что он является единственным способом в подведении итогов раунда. Подход, который я опишу далее, является еще одним способом анализа в дебатах БПФ. Я считаю такой подход достаточно эффективным, но не исключаю возможности выбора другого подхода.

### Конструктив и опровержение

Несмотря на то, что основной задачей Секретарей является подведение итогов раунда, они обязаны дополнить конструктив и опровергнуть аргументы оппонентов. Как мы видим, они делают это для того, чтобы структурировать раунд с точки зрения ретроспективы. В то же время, есть несколько важных моментов, касающихся конструктива и опровержения.

В целом, Секретарям запрещено вводить новую линию аргументации. Таким образом, их свобода действия по введению

конструктивного материала в раунд ограничена. Особенно в случае, если этот конструктивный материал качественно отличается от ранее предложенных аргументов. В качестве исключения можно вводить доказательства в поддержку уже существующей линии аргументации (таким образом Секретарь выполняет свою обязанность по внесению своего конструктивного вклада в дебаты). Например, Секретарь Правительства (СП) опровергает новый конструктивный материал, представленный ЧО, поскольку СП – это единственный спикер правительства, который имеет возможность отреагировать на расширение Второй Оппозиции.

СП должен понять стратегический подход ЧО, эффективно его опровергнуть и интегрировать опровержение этого расширения в общее резюме раунда. Не удивительно, что это одно из самых сложных выступлений в раунде. Многие Секретари, особенно Секретари Правительства, предпочитают разграничивать опровержение и подведение итогов, так как боятся, что опровержение расширения Второй Оппозиции в контексте более широкого резюме раунда затмит реакцию Второго Правительства на конструктивный материал ЧП. Я бы рекомендовал использовать такой подход среднестатистическим Секретарям. Очень часто судьи не замечают опровержения, если оно «смешано» с резюме.

С другой стороны, материал, который использует Секретарь для восстановления аргументов своей команды, идеально подходит для подведения итогов раунда. Особенно, если Секретарь умышленно представляет раунд ретроспективно. Презентация (и обновление) аргументов, принадлежащих стороне Секретаря, эффективнее всего совершается при анализе раунда.

### **Структурирование**

Вот где начинается настоящая работа четвертого спикера. На этом этапе дебатов уже представлена большая часть описательных и относительных аргументов. Фактический базис суждений, скорее всего, уже был определен (в сознании судей или благодаря просчетам команд-соперниц) и предмет дебатов сменяется на попытку определить, какие вопросы самые важные. В завершении раунда судейская коллегия удаляется для принятия решения. Чтобы принять решение, судьи в первую очередь срав-

нивают и сопоставляют проблемы дебатов. Сообразительные Секретари повлияют на этот процесс, выделив и оценив такие вопросы за судьей.

При ретроспективном структурировании используются две базовые тактики: отношение аргументов к контраргументам и отношение проблем к теме раунда. Сопоставление аргументов и контраргументов позволяет сгруппировать отдельные аргументы в одну проблему. Такое обобщение аргументов определяет соревнующиеся стороны в сознании судьи и делает точки равновесия, в которых сталкиваются эти аргументы, очевидными. Секретари должны постараться сократить материал раунда до двух-четырех проблем, в которые они сгруппируют все аргументы, касающиеся темы.

Как уже отмечалось ранее, такой процесс организации соревнующихся аргументов в проблемы, может начаться очень рано, возможно с самых первых выступлений в раунде. В то же время, во многих раундах на протяжении шести речей не предпринимается ни единой попытки группировки аргументов в проблемы. В этом случае Секретари должны установить связь между линией аргументации каждой стороны и назвать эти связи, чтобы определить проблемы, которые будет рассматривать судья при оценке раунда.

Предположим, что вы – Секретарь в дебатах на тему «Эта Палата запретит курение». Сторона Правительства выдвинула много аргументов в поддержку полного запрета курения, включая запрет на курение в частной квартире. Оппозиция представила аргументы, которые в первую очередь показывали то, что такой запрет ни к чему не приведет. Оппозиция заявляет, что невозможно проследить за действиями каждого потенциального курильщика в его собственном доме и более того, такой запрет создаст черный рынок табачных изделий.

Несмотря на то, что эти аргументы разные, Секретарь Правительства может их объединить под названием «будет ли такой запрет действенным?». Презентация таких противоположных аргументов в рамках одного вопроса предоставляет контекст, в котором судья будет сравнивать противоположные заявления Правительства и Оппозиции. Конечно же, Секретарь Правительства будет выдвигать аргументы, которые покажут эффек-

тивность запрета, а Секретарь Оппозиции – ее отсутствие. Эту проблему может использовать каждая сторона, чтобы по-своему представить раунд.

После того, как соответствующие аргументы были сгруппированы в две-четыре основные проблемы, вторая тактика ретроспективного структурирования становится важной: Секретари теперь должны соотнести проблему с темой. Этот процесс позволяет организовать проблемы по иерархии, которая определяет проблемы, представленные Секретарем как самые важные для ответа на вопрос, поставленный в теме, и в то же время уменьшает значимость проблем, которые определяют преимущества противоположной стороны. Вернемся к дебатам о сигаретах. Проблема, которая играет на руку Оппозиции, – эффективность запрета. Оппозиции, скорее всего, удастся убедить судей, что такой запрет будет наименее эффективен в борьбе с курением. Остальные аргументы, сгруппированные в другие проблемы, в то же время могут играть на руку стороне Правительства: проблема выбора между ущемлением прав курящих и здоровьем некурящих скорее всего останется в игре. В таком случае, задачей Секретаря Правительства является убеждение судей в том, что даже если этот запрет не удержит каждого потенциального курильщика от курения, то хотя бы поможет защитить некурящих от воздействия сигаретного дыма, который им приходится вдыхать. Конечно же, Секретарь Оппозиции постарается убедить судей в том, что для запрещения чего-либо, одного принципа не достаточно, особенно, если он эффективно не реализуется. В обоих случаях, сравнение этих проблем, касающихся темы, будет основным предметом в подведении Секретарями итогов раунда.

В общем, организация аналитической речи разнится от раунда к раунду. Порядок, в котором будут подниматься вопросы в любой речи Секретаря, будет зависеть от того, какие проблемы в раунде всплыли, и какие из них Секретарь посчитает наиболее удачными для своей стороны. Как отмечалось ранее, самые удачные аналитические речи обобщают раунд до 2-4 основных вопросов, которые служат базой для сравнения противоположных линий аргументации. Организация этих вопросов так же зависит от стратегического подхода к отдельному раунду. Упомянутые в Главе 4 общие модели организации могут послужить полезными подсказками в построении речи Секретаря. Самые важные вопросы должны подниматься в конце; вопросы, касающиеся слабых

сторон, должны подниматься в середине речи. Иногда порядок вопросов будет зависеть от логического развития проблем. Некоторые вопросы естественно опережают другие; в случае темы о запрете курения, судей можно будет убедить в том, что необходимо сначала решить, *стоит ли (we should)* пытаться запретить курение (проблема конкурирующих прав), а потом уже решать, *возможно (we can)* ли запретить курение (вопрос эффективности).

Если такой подход к определению проблем и приоритетов кажется слишком свободным и обобщенным (особенно для новичков), то есть стандартный подход к речам Секретарей, в котором есть более конкретные инструкции. Этот стандартный подход базируется на трех вопросах, по которым стоит организовывать анализ раундов:

1. Что нужно для того, чтобы подтвердить правильность темы?
2. Почему командам-оппонентам не удалось этого доказать?
3. Как наша команда справилась с данной задачей?

Эти три вопроса служат подсказками в формировании видеоя Секретарем темы. Суть первого вопроса заключается в том, как склонить судей на свою сторону. На примере темы о запрете курения, Секретарь Правительства сначала определит принципиальный стандарт (обязаны ли мы действовать), а потом возможный стандарт (сможем ли мы ограничить курение). После этого СП переходит ко второму пункту, чтобы показать, почему Оппозиции не удалось опровергнуть необходимость действовать с точки зрения морали, и хотя Оппозиция могла уменьшить эффективность запрета, ей все-таки не удалось доказать, что запрет совсем не повлияет на ограничение курения. Согласно третьему пункту, СП выделит аргументы, которые Правительство предоставило в поддержку того, что права некурящих важнее прав курящих, и как запрет будет действовать. Такая простая и универсальная структура может послужить руководством для последних спикеров.

На Секретарях лежит тяжелое бремя: как у последних спикеров каждой стороны, у них есть возможность повлиять на то, как судьи воспримут аргументы в раунде. Чтобы справиться с

такой задачей, они должны очень внимательно отнестись к тому, как вопросы поднимаются и как они относятся к предложению правительства.

### **Выступление СП в дебатах о смертной казни**

Секретарь Правительства (СП) в раунде на тему о смертной казни предпочтет пропустить отдельное опровержение и вместо этого включит реакцию на расширение Второй Оппозиции в свой анализ раунда. Учитывая то, что ЧО обратился к анализу отдельного примера, чтобы поддержать заявление Оппозиции о том, что смертная казнь уместна за преступления против человечества, а не предоставил новые аргументы, СП сделает мудрый выбор.

СП выделит три вопроса, которые обобщают этот раунд. Первый вопрос будет касаться природы справедливости. На этом этапе СП выполнит свою задачу по опровержению основной линии аргументации, представленной командами Оппозиции. Собрав 21 минуту, потраченную Оппозицией на аргументы, в один вопрос, СП постарается уменьшить общее влияние Оппозиции на игру. В данном случае, когда аргументы Оппозиции подходят под общую проблему «справедливости», такой подход – это лучший стратегический вариант для СП. В других случаях, когда Оппозиция использует более разносторонний подход к предложению, или когда Вторая Оппозиция представляет расширение качественно отличное от аргументов Первой Оппозиции, такой подход будет рискованным и опрометчивым. В то же время, в таком случае СП может напомнить судьям, что для достижения справедливости требуется моральный авторитет со стороны государства, и особенно в случае тех, кто совершил злодеяния, как Ратко Младич, государство потеряет этот авторитет, если его казнят.

После этого СП переходит к двум последним вопросам: практическим и моральным недостаткам смертной казни. Эти два вопроса по сути являются повторением соответствующих позиций Первого и Второго Правительства. Обратите внимание на тот факт, что аргументы Первого Правительства идут первыми (как второй вопрос в выступлении), а расширение Второго Правительства представляется последним. Это не только хронологически правильно, учитывая позиции команд в раунде, но также стратегически выигрышно для команды Второго Правительства.

В записях раунда выступление СП может выглядеть так:

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЛИДЕР ОППОЗИЦИИ
<p><b>Модель:</b> Все члены ООН немедленно отказываются от смертной казни (СК), и заменяют ее пожизненным заключением</p> <p>1. СК не является сдерживающим фактором:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) нет эмпирических доказательств</li> <li>б) не может предотвратить преступлений, совершенных в состоянии аффекта</li> </ul> <p>2. Непоправимые ошибки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) в такой системе будет много недочетов</li> </ul>	<p><b>Эффект сдерживающего фактора?</b> Его невозможно измерить</p> <p><b>Ошибки?</b> В применении, а не в СК самой, нужно просто поправить систему</p> <p><b>Позиция команды:</b> оставить СК за преступления против человечества</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) Справедливость требует расплаты: <ul style="list-style-type: none"> <li>1. баланс зависит от величины расплаты</li> <li>2. проблема исчерпана</li> </ul> </li> <li>б) однозначная моральная установка</li> </ul>
ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ЛИДЕРА ОППОЗИЦИИ
<p><b>ППЧ?</b> Нужно запретить в любом случае</p> <p><b>Справедливость?</b> Моральный авторитет ставится под сомнение, если убивать граждан</p> <p>1. Практические вопросы мешают справедливости</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) нет доказательств того, что СК – это сдерживающий фактор</li> <li>б) ошибки очень часты,</li> <li>в) расизм влияет на вынесение приговора о СК</li> </ul>	<p><b>Практичность против справедливости?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) справедливость – это идеал; нужно бороться, даже при наличии изъянов</li> <li>б) систему можно усовершенствовать; это не означает, что СК несправедлива</li> </ul> <p><b>Справедливость</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) необходим баланс и прозрачность</li> <li>б) СК за ППЧ = улучшить условия жизни людей</li> </ul>
ЧЛЕН ПРАВИТЕЛЬСТВА	ЧЛЕН ОППОЗИЦИИ
<p><b>ППЧ?</b> Не будут предупреждены</p> <p><b>Справедливость?</b> Не только в расплате; облегчение</p> <p>1. Мораль против СК</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) убийство – это убийство</li> <li>б) СК дегуманизирует государство</li> <li>в) Соучастие в преступлениях против человечества</li> </ul>	<p><b>Мораль?</b> Аморально не применять самых строгих санкций</p> <p><b>Справедливость?</b> Расплата, исчерпанность проблемы может создать облегчение</p> <p><b>Пример:</b> Ратко Младич (Сербия)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) соучастие в резне в Сребренице в 1995</li> <li>б) официальное обвинение Междунар. Воен. трибуналом бывшей Югославии</li> <li>в) Младич все еще на свободе, избежал поимки и суда</li> </ul>

СЕКРЕТАРЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА	СЕКРЕТАРЬ ОППОЗИЦИИ
1. Природа справедливости: требуется моральный авторитет 2. Практические недостатки а) отсутствие сдерживающего фактора б) ошибки и расизм 3. Моральные недостатки а) дегуманизация и соучастие б) нельзя отрицать того, что сами принимаете	

### Выступление СО в дебатах о смертной казни

Как и СП, Секретарь Оппозиции (СО) решает не отделять опровержение от анализа. Он также выбирает три вопроса, обобщающие суть раунда. В некоторых случаях СО может использовать те же вопросы, которые выделил СП. В случаях, когда эти вопросы были презентованы, хорошо определены и использовались всеми командами на протяжении всего раунда, такой подход может быть очень эффективным. В то же время, вопросы СО будут отличны от представленных СП.

Во-первых, СО задает вопрос «Что такое справедливость?». Здесь он рассматривает аргументы Первой Оппозиции, которые оставались в игре до конца раунда. СО заявляет, что справедливость требует баланса и избавления, а также является чем-то большим, чем просто сдерживающим фактором, при совершении преступления. Этот последний пункт о роли восстановления справедливости является ответом на заявление ЧП о том, что преступления против человечества, как и любые другие тяжкие преступления, согласно статус-кво, смертная казнь не предотвратит.

После этого, СО переходит к вопросу о том, справедливо ли будет применяться смертная казнь. Обратите внимание на то, что такая реакция на аргументы Правительства находится в середине речи СО. Таким образом он пытается уменьшить влияние этого вопроса на оценку раунда судьями. Относительно

справедливого применения смертной казни СО напоминает судьям, что есть разница между наказанием и применением этого наказания. «Предложение правительства в дебатах, – заявляет СО, – представляет смертную казнь, как наказание за преступную деятельность. То, что система приведения смертной казни в исполнение не лишена недостатков, – это не проблема смертной казни самой по себе.» – заявляет СО.

И в завершение, СО заканчивает свою речь переоценкой уместности применения смертной казни, как наказания за преступления против человечества. Возвращаясь к заявлениям Первой Оппозиции, СО повторяет общие аргументы в поддержку применения казни за преступления против человечества: ведь такие преступления шокируют сознание, а смертная казнь будет приемлема как со стороны выживших, после таких злодеяний, так и со стороны общества в целом, поскольку оно избавится от таких негативных элементов. СО завершает последний вопрос и дебаты надлежащим образом: на примере Ратко Младича показывает, как человек может так повлиять на общество, что его действия оправдывают его казнь.

В записях раунда выступление СО будет выглядеть так:

ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЛИДЕР ОППОЗИЦИИ
<p><b>Модель:</b> Все члены ООН немедленно отказываются от смертной казни (СК), и заменяют ее пожизненным заключением</p> <p>1. СК не является сдерживающим фактором:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) нет эмпирических доказательств</li> <li>б) не может предотвратить преступлений, совершенных в состоянии аффекта</li> </ul> <p>2. Непоправимые ошибки:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) в такой системе будет много недочетов</li> </ul>	<p><b>Эффект сдерживающего фактора?</b> Его невозможно измерить</p> <p><b>Ошибки?</b> В применении, а не в СК самой, нужно просто поправить систему</p> <p><b>Позиция команды:</b> оставить СК за преступления против человечества</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) Справедливость требует расплаты:             <ul style="list-style-type: none"> <li>1. баланс зависит от величины расплаты</li> <li>2. проблема исчерпана</li> </ul> </li> <li>б) однозначная моральная установка</li> </ul>

ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР-МИНИСТР	ЗАМЕСТИТЕЛЬ ЛИДЕРА ОППОЗИЦИИ
<p><b>ППЧ?</b> Нужно запретить в любом случае</p> <p><b>Справедливость?</b> Моральный авторитет ставится под сомнение, если убивать граждан</p> <p>1. Практические вопросы мешают справедливости</p> <p>а) нет доказательств того, что СК – это сдерживающий фактор</p> <p>б) ошибки очень часты,</p> <p>в) расизм влияет на вынесение приговора о СК</p>	<p><b>Практичность против справедливости?</b></p> <p>а) справедливость – это идеал; нужно бороться, даже при наличии изъянов</p> <p>б) систему можно усовершенствовать; это не означает, что СК несправедлива</p> <p><b>Справедливость</b></p> <p>а) необходим баланс и прозрачность</p> <p>б) СК за ППЧ = улучшить условия жизни людей</p>
ЧЛЕН ПРАВИТЕЛЬСТВА	ЧЛЕН ОППОЗИЦИИ
<p><b>ППЧ?</b> Не будут предупреждены</p> <p><b>Справедливость?</b> Не только в расплате; облегчение</p> <p>1. Мораль против СК</p> <p>а) убийство – это убийство</p> <p>б) СК дегуманизирует государство</p> <p>в) Соучастие в преступлениях против человечества</p>	<p><b>Мораль?</b> Аморально не применять самых строгих санкций</p> <p><b>Справедливость?</b> Расплата, исчерпанность проблемы может создать облегчение</p> <p><b>Пример:</b> Ратко Младич (Сербия)</p> <p>а) соучастие в резне в Сребренице в 1995</p> <p>б) официальное обвинение Междунар. Воен. трибуналом бывшей Югославии</p> <p>в) Младич все еще на свободе, избежал поимки и суда</p>
СЕКРЕТАРЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА	СЕКРЕТАРЬ ОППОЗИЦИИ
<p>1. Природа справедливости: требуется моральный авторитет</p> <p>2. Практические недостатки</p> <p>а) отсутствие сдерживающего фактора</p> <p>б) ошибки и расизм</p> <p>3. Моральные недостатки</p> <p>а) дегуманизация и соучастие</p> <p>б) нельзя отрицать того, что сами принимаете</p>	<p>а) <b>Что такое справедливость?</b></p> <p>1. Баланс и исчерпанность проблемы</p> <p>2. Императив помимо сдерживающего фактора</p> <p>б) <b>Можно ли честно применять СК?</b></p> <p>в) <b>Заслуживают ли некоторые преступления смерти?</b></p> <p>1. В общем: ППЧ шокируют</p> <p>2. Конкретно: Младич</p>

На протяжении восьми речей и 56-и минут дебатов у дебатов есть возможность основательно изучить проблему, поставленную перед ними темой раунда. Уделяя особое внимание основным ожиданиям от каждой речи и спикера, каждая команда может рассчитывать на то, что вопросы разрешатся в их пользу.

# 6

## Принятие решений и стратегия

**Б**ольшинство советов, которые пишут для дебатеров, даются с точки зрения человека, который и сам пытается убеждать – дебатера. Советы по поводу того, как правильно структурировать аргументы, какие доказательства использовать и как правильно вести себя в раунде выглядят как предписания. Сделайте это так, как рекомендуется в совете, и вы будете успешны. Действительно, даже в этой книге применяется такой подход.

Интересен тот факт, что в книгах по дебатам на первое место не ставятся самые важные для успеха дебатера люди – судьи. Если целью большинства дебатеров является победа в раунде, почему бы нам не уделить немного времени обсуждению того, как люди, которые непосредственно принимают решение о том, кто выиграл и проиграл, по сути, *принимают* такие решения.

Как я пишу в этой главе, понимание того, как люди принимают решения, не только будет полезно дебатерам, это одно из условий эффективного дебатирования. Изучение процесса принятия решений быстро признается отдельной дисциплиной, которая, хоть и применяется почти во всех аспектах поведения человека, разделяет общий набор принципов и практик. В своей работе «Размышления и решения» психолог Джонатан Барон (Jonathan Baron) предлагает глубокое введение в изучение чело-

веческой мысли и процесса принятия решения. Большая часть этой главы базируется на данной работе.

Я ставлю перед собой в этой главе две цели: во-первых, я хочу изучить процесс мышления и принятия решений, которые описал Барон. Исходя из этого, я адаптирую работу Барона для предоставления модели представления аргументов таким образом, чтобы она соответствовала процессу принятия решения судьями.

Мне кажется, что последняя цель наиболее ценна, так как спонтанная природа парламентских дебатов означает, что дебаты должны спорить, а судьи принимать решения по большому количеству разных тем на протяжении турнира. Поскольку темы в каждом раунде разные, то и решения, которые примут судьи, будут различными. В отличие от юриспруденции, где решения принимаются на основании четко установленных моделей, включающих рассмотрение фактов, прецедента и закона, или медицины, где принятие решений основывается на протоколах, разработанных для соответствия интенсивного лечения заболевания и риска для здоровья пациента, практика принятия решений в соревновательных парламентских дебатах не зависит от контекста предмета обсуждения, в котором стандартный подход к принятию решений может развиваться.

В рамках любоготурнира по Парламентским Дебатам область тем может варьировать от международных отношений до биомедицинских проблем, от энергетической политики до роли государства в межличностных отношениях. Понятно, что определить метод принятия решений в каждом из этих случаев довольно сложно. Даже те модели, которые были полезны в соревновательных дебатах, менее практичны, так как темы соревновательных ПД варьируются от определения того, чем является что-то («Иранские стражи революции» – это террористическая организация) до связи между вещами (Насилие, освещаемое в СМИ, увеличивает проявления насилия в поведении), до предпочтительного образа действия (курение в общественных местах нужно запретить). В каждом из этих случаев подход к принятию решения будет другим; любая модель должна быть достаточно гибкой, чтобы ее можно было применить к каждому из них.

Я начну с предположения, что дебаты, в сущности, – это возможность повлиять на процесс принятия решений. Те, кто обязан принимать решения, т.е. судьи, обязаны выслушать позиции и видение каждой команды, чтобы решить, выступить им в поддержку темы или против нее. Для принятия такого решения, судье нужно пройти через такой же процесс, как если бы он решал, ехать ему на этот турнир, или нет, в первую очередь, одеть ли на турнир свитер, или принимая любое другое решение в своей жизни. Процесс принятия решения, который я объясню далее, довольно последовательный и предсказуемый, независимо от природы решения, которое необходимо принять.

Понимание сути этого процесса очень ценно для дебатеров. Проще говоря, понимание того, как *мыслят* судьи – это, наверное, самое важное качество, которое может быть присуще дебатеру. Эти знания позволяют дебатерам презентовать информацию таким образом и в таком порядке, который соответствует тому, как судьи принимают решения. Эта глава включает краткое вступление в процесс размышления и принятия решений. Глава о судействе представит более конкретное рассмотрение того, как мыслят судьи в БФПД.

## **Природа размышлений и принятия решений**

В начале своей книги Барон четко определяет цель своей работы – содействовать развитию рационального мышления.<sup>33</sup> В целом, размышление – это человеческая активность, к которой мы обращаемся, когда нам что-то не понятно: «мы думаем, когда мы сомневаемся в наших действиях, убеждениях или желаниях». В таких случаях размышления помогают нам справиться с сомнениями – это целенаправленно.<sup>34</sup>

По словам Барона, *рациональное мышление* – это то, что помогает людям в достижении их целей. *Рациональность* для Барона, в отличие от распространенного неправильного понимания этого термина, – это не логическое мышление, исключаящее влияние эмоций. Скорее, рациональное мышление характери-

33 Baron, Jonathan. 2000. Thinking and deciding. 3rd ed. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 5.

34 Baron, 6.

зается осознанием цели, возможностей, которые у нас есть для достижения этой цели и доказательство желательности таких возможностей в отношении наших целей.

Процесс принятия решений, согласно Барону, состоит из двух этапов, которые он называет *системой поиска-умозаключения* (*search-inference framework*). По его словам, для того, чтобы принять решение, нужно обратиться к поиску соответствующих элементов, которые необходимы для принятия этого решения, а после того, как их нашли, к умозаключению, исходящему из известного (найденные элементы) к неизвестному (наилучшее решение).

Барон характеризует поисковую часть системы поиска–умозаключения как исследование (*exploration*) Реагируя на определенную мотивацию (например, неуверенность в том, что делать дальше), человек пытается найти те элементы, которые нужны для того, чтобы принять решение, удовлетворяющее его мотив. Эти элементы включают в себя: **возможности** (**possibilities**) (варианты, из которых принимающий решение может выбирать), **цели** (**goals**) (исходы или конечные результаты, которых хочет добиться человек, принимающий решение) и **доказательства** (**evidence**) (информация, которая доказывает желательность каждой возможности). Каждый из этих элементов будет детально рассмотрен далее в этой главе и послужит основой для модели принятия решений, построенной по принципу, описанному Бароном.

Поиск элементов для принятия решения индивидом имеет две отправные точки: мы можем взять эти элементы из нашего личного опыта, или на поиск этих элементов повлияют внешние источники.<sup>35</sup> На языке дебатов можно сказать, что процесс принятия решений, через который проходят судьи, начинается с выдвижения спорного предложения; это предложение создает неопределенность в сознании судьи по поводу его истинности или ложности. Исходя из этого, поисковая фаза процесса принятия решений требует исследования элементов, соответствующих предложению. На это исследование будут влиять как воспоминания (знание, восприятие и убеждение судьи относительно предложения), так и внешние источники (попытки дебатеров

---

35 Baron, 15.

предоставить судьбе возможности, цели и доказательства, относящиеся к их решению). Сложной задачей для дебатеров, по крайней мере на поисковом этапе процесса принятия решений, будет попытка помочь судьям изучить решение таким образом, чтобы оно было связано с информацией, которая у них уже имеется, и представить им другую соответствующую информацию, полезную для принятия решений.

Вторым этапом системы поиска-умозаключения является оценка элементов, найденных для определения лучшего исхода. Как отмечалось ранее, этот этап принятия решений относится к умозаключению, поскольку включает переход от известного (найденные элементы) к неизвестному (лучшее решение). На примере дебатов, этот процесс происходит тогда, когда судьи обдумывают и принимают свое решение. Но это не значит, что процесс умозаключения происходит только после раунда и дебаты на него не могут повлиять. Хотя большинство дебатеров презентуют только те элементы, которые необходимы судьям для принятия решений, успешные дебаты знают, что на процесс умозаключения тоже можно повлиять. Влияние на то, какие цели будут преследовать судьи (и в каком порядке), какие доказательства покажутся судьям наиболее убедительными и, таким образом, какие возможности судьи сочтут более приемлемыми, – это самые стратегически важные действия, которые должны предпринять дебаты.

До сих пор обсуждение системы поиска-умозаключения создавало впечатление, что процесс принятия решений – это упорядоченное логически последовательное действие. Барон полностью опровергает такое впечатление: «Процесс размышления – поиск возможностей, доказательств, целей и использование доказательств, чтобы оценить возможности, – не имеют определенного порядка. Они накладываются друг на друга, и мыслящий человек колеблется между ними»<sup>36</sup>

Рациональное мышление требует неорганизованного, непоследовательного подхода: нужно быть открытым к вариантам, изменениям и аргументам, так как размышление приводит к принятию оптимального решения. В то же время, довольно

---

36 Барон, 8.

удобно разделять эти два этапа, чтобы преобразовывать и адаптировать каждый из них к дебатам.

## **РАСКРЫТИЕ ЭЛЕМЕНТОВ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ: «ПОИСК»**

Процесс принятия решений начинается с толчка. Барон называет эту мотивацию «сомнением».<sup>37</sup> В нашей жизни мы можем сомневаться в том, какие продукты купить, в какой университет поступать и что кушать на обед. В дебатах толчком к принятию решений является предложение правительства: спорная природа предложения создает сомнения по поводу его правильности. Таким образом, дебаты можно считать попыткой участников повлиять на попытки судьи разрешить это сомнение.

Как отмечалось ранее, первым шагом в разрешении сомнения является исследование элементов, необходимых для принятия решений. Эти элементы включают возможности (possibilities), цели (goals) и доказательства (evidence)

### **Возможности**

Возможности – это доступные меры для разрешения сомнений. В дебатах возможности – это варианты, из которых судьи могут выбирать. Проще говоря, возможности, доступные судьям – это либо подтверждение, либо опровержение представленной темы. Если тема звучит как «Смертную казнь нужно запретить», то возможности, доступные судьям – это: 1) Запретить смертную казнь или 2) Не запрещать смертную казнь.

В то же время, создание возможностей представляется намного шире этих простых альтернатив, определенных темой. Помните, что предложение правительства, а не тема, определяет основной конфликт между командами в раунде. Другими словами, несмотря на то, что тема для дебатов влияет и информирует дебатеров, предложение является точкой равновесия, в которой столкнутся их аргументы.

---

37 То, как Барон описывает мотивы для размышлений, отлично соответствует вопросу о мотивирующей силе «неопределенности», поднятому в Главе 1. В обоих случаях, страх перед неизвестностью побуждает к накоплению знаний.

Первым стратегическим приоритетом для дебатов должен быть контроль над возможностями, доступными судьям. Для команд Правительства его можно достичь через интерпретацию темы. Давайте обратимся к дебатам о смертной казни, которые мы обсуждали в предыдущей главе. Хотя тема звучит как «Смертную казнь стоит запретить», у ПМ есть много вариантов, каждый из которых создаст разный набор возможностей для судей: он может заявить, что нужно запретить смертную казнь для несовершеннолетних; он мог бы представить кейс в поддержку отмены смертной казни за определенные преступления; или, как в нашем примере, мог решить запретить смертную казнь во всех случаях за любые преступления. Любой из этих вариантов предоставит судьям разные возможности для оценки.<sup>38</sup> Обычно, Первое Правительство представляет *возможность*, которую будет защищать как свою *модель* (план).

Командам Оппозиции тоже сыграет на руку, если они внесут четкую возможность в раунд. Конечно же, возможность *де факто*, представленная командами Оппозиции, – это «не все, что угодно представить Правительству», а более продуманный подход к принятию возможностей, который может быть стратегически выгодным командам Оппозиции.

Команды Оппозиции могут представить много разных возможностей: они могут сформировать определенную командную линию (например, отстаивать то, что смертную казнь нужно оставить за преступления против человечества, как это сделала команда Оппозиции в нашем примере в Главе 5); они могут предоставить контрплан, который будет решать проблему(ы), представленную Правительством таким образом, чтобы он был взаимоисключающим и более приемлемым чем модель, которую представило Правительство; или они могут заявить, что статус-кво – это более приемлемая возможность, чем та, которую отстаивает Правительство. У каждой из этих возможностей (и этот список не исчерпывающий) есть определенные достоинства и недостатки, но каждой из них присуща общая характеристика, а именно – представление позитивного варианта в качестве возможности команды, а не отсутствующей альтернативы. Возмож-

---

<sup>38</sup> Как отмечалось в Главе 5, в данном случае лучше всего выбрать самую широкую интерпретацию. Такой выбор не только отражает современную практику в дебатах БПФ, а также наиболее четко соответствует стандарту «лучших дебатов», который применяют многие судьи при выставлении мест в раунде.

ность, которую вы контролируете, является более предпочтительной, чем альтернатива де факто, выдвинутая или судьями, или командой оппонентов.

У всех возможностей, согласно Барону, есть *ценность силы* (*strength value*), соответствующая целям, которые преследует тот, кто принимает решение. На силу любой возможности влияет доказательство (позитивное или негативное), представленное от имени этой возможности. Решение принимается путем оценки этого доказательства, чтобы определить силу возможности относительно преследуемых целей. В дебатном раунде решение судей будет основываться на их восприятии силы каждой возможности по отношению к преследуемым целям.

## Цели

После того, как были определены возможности, для их оценки необходимы стандарты. Цели – это стандарты, согласно которым те, кто принимает решение, оценивают возможности. Представьте себе принятие решения о том, какую машину купить: разные доступные модели (возможности) оцениваются согласно целей, которые вы преследуете; эти цели могут включать такие критерии, как производительность, доступность, безопасность, надежность и внешний вид. Применение этих целей к возможностям приведет к принятию решения.

Цели – не объективные абсолютные явления, которые существуют до принятия нами решения. По сути, с учетом того, что цели включены в поисковый этап системы поиск–умозаключение, они гибкие и соотносимы с каждым решением, которое мы принимаем. Это можно объяснить на примере, который был описан выше. Если нам с вами нужно принять решение по поводу покупки нового автомобиля, мы наверняка придем к разным выводам о том, какая машина лучше. Моими целями могут быть безопасность, надежность и доступность, в то время как вам нужна будет машина с высокими характеристиками и отличным внешним видом. Понятно, что у нас могут быть разные цели, и в результате мы выберем разные возможности.

Так же нельзя не согласиться с тем, что цели, которые мы преследуем, неразрывно связаны с нашими ценностями. Желаемые результаты процесса принятия решения являются материаль-

ным проявлением наших ценностей: мы ценим наше здоровье и благополучие, поэтому наша цель – безопасность машины. Мы ценим наш имидж и репутацию, поэтому наша цель – иметь привлекательный автомобиль. Понимание такой связи между ценностями и целями очень важно, чтобы наблюдать за тем, как цели влияют на процесс принятия решений.

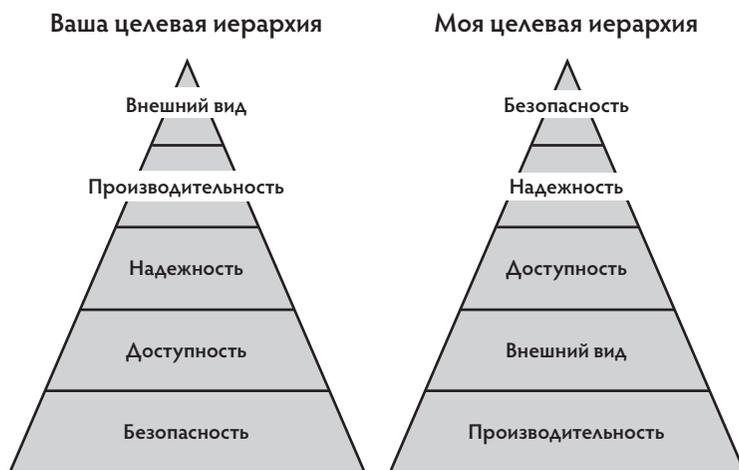
Существует два объяснения того, почему мы приходим к разным выводам, принимая одно и то же решение. Во-первых, мы можем использовать разные *целевые системы (goals systems)*. Целевая система – это определенная группа целей. Целевую систему можно определить разными способами: цели могут быть стандартизированными под определенный контекст (обычно литература, в которой покупателям даются практические советы по покупке машины, будет построена по принципу того, какие покупатели будут преследовать цели), под сферу принятия решений (такую, как право или медицина, о которых мы уже говорили), культуру (вспомните, например, разницу между западными и восточными ценностями, как эта разница влияет на процесс принятия решений) и почти любым другим фактом, с помощью которого можно определить группу людей и вещи, которые они ценят (такие, как пол, национальность, идеологи, география и т.д.). Но даже эти системы не константы: то, что один человек, принадлежащий к определенной группе, будет считать целевой системой для этой группы, может очень отличаться от тех ценностей, которые будут принадлежать членам этой же группы (подумайте, например, о разнообразии целей, которые преследуют приверженцы социал-демократической партии).

Для дебатеров целевые системы являются полезными подсказками: они напоминают нам о целях, которые могут быть уместными при принятии определенного решения. Сообразительные/находчивые дебаты разработают стратегию и подберут возможности, которые будут соответствовать целевой системе, подходящей к их решению.

Вторым объяснением того, почему мы с вами можем прийти к разным выводам относительно одного и того же решения, является то, что в то время как в рамках определенной системы наши цели одинаковы, мы расставляем разные приоритеты. Это и является объяснением того, почему мы выбираем разные машины: у нас не разные целевые системы, а другая последова-

тельность целей в них. Маловероятно, что вас не интересует доступность, экономичность или надежность вашей машины; вы просто ставите производительность и внешний вид на уровень выше, чем эти цели. Расстановка целей в целевой системе создает *целевую иерархию (goals hierarchy)*.

На нашем примере принятия решения о покупке машины целевые иерархии будут выглядеть следующим образом:



Хотя мы и используем одинаковые целевые системы, мы расставляем приоритеты по-разному. Разница в наших целевых иерархиях приведет к разным решениям. В контексте дебатов судей часто просят сделать выбор между двумя целевыми иерархиями, чтобы решить, какой возможности они отдадут предпочтение.

Дебаты должны контролировать целевую систему и иерархию, которую будет использовать судья. Это начинается с реалистичного понимания целевой системы, подходящей к теме. Очень часто дебаты ошибочно игнорируют цели своих оппонентов, отрицая их легитимность (или уместность), или пытаются ограничить критерий для принятия решений одной единственной целью. Любой из этих подходов является ошибочным, так как делает процесс принятия решений искусственным или искаженным (Барон бы сказал *нерациональным*). Представьте

себе дебаты о смертной казни, если бы одна команда убедила судью в том, что единственной целью для их решения является восстановление справедливости. Такие дебаты проигнорировали бы моральные, экономические, практические и другие цели, которые были бы очень важны при принятии этого решения. Более рациональным подходом было бы признание того, что все эти цели имеют место в целевой системе такого решения, но потому необходимо было бы представить аргументы в поддержку того, почему цель восстановления справедливости должна находиться на вершине целевой иерархии в случае принятия данного решения.

Я расскажу о том, как расставлять цели в связанной целевой иерархии далее.

### **Доказательства**

*Доказательства* – это данные, которые влияют на силу любой возможности, относящейся к цели. Согласно Барону, «Доказательства не могут состоять из простых утверждений... или они могут состоять из аргументов, воображаемых сценариев или примеров. Одна возможность может послужить доказательством в противовес другой, так, например, когда мы оспариваем научную гипотезу, предоставляя альтернативное и несовместимое объяснение этих данных»<sup>39</sup>

Доказательства с точки зрения того, кто принимает решение, являются подтверждением вероятности (или невероятности) того, что возможность будет соответствовать цели. Когда я принимаю решение о покупке машины, доказательства, которые я рассматриваю для оценки возможностей, соответствующих моим целям, могут включать такие данные, как экономичность, стоимость, дизайн кузова и цвет, степень безопасности и т.д.

Люди, принимающие решение, оценивают доказательства согласно их весомости: чем ближе определенное доказательство к возможности, которая соответствует конкретной цели, тем оно более весомо. Если моей основной целью при выборе машины является безопасность, самым весомым доказательством для меня будет информация о том, насколько безопасно в этой

---

39 Барон, 9.

машине будет мне (и моим пассажирам). Для меня разгон будет менее весомым доказательством, так как производительность машины находится внизу в моей целевой иерархии.

Доказательства также могут быть позитивными и негативными по отношению к определенной цели. Одни и те же данные, например, вес машины, которую я выбираю, могут быть позитивными или негативными в зависимости от моих целей. Если меня беспокоит безопасность, я могу решить, что большая тяжелая машина лучше меня защитит в случае столкновения. С другой стороны, если меня больше волнует производительность, большой вес машины я сочту негативной характеристикой.

Дебаты должны создавать, организовать и представлять убедительные доказательства в поддержку их возможности. Доказательства могут быть фактическими, исходить из качественного или количественного представления данных, более известных как примеры и статистика, или они могут принимать форму аргументов: теории, ценности и убеждения – виды доказательств, которым для убедительности требуется логическая поддержка. Независимо от ситуации, успешные дебаты будут знать, как правильно выбрать и использовать доказательства, чтобы убедить судей в силе их возможностей.

## **Оценка элементов и процесса принятия решений: умозаключение**

Поиск элементов, относящихся к решению, естественно ведет к фазе умозаключения (*inference*). Для принятия решения, необходимо, чтобы тот, кто его принимает, расставил свои цели по предпочтениям, и после того, как создал из них целевую иерархию, выбрал одну из доступных возможностей. В данной главе эти фазы рассматриваются как отдельные процессы, поскольку, по словам Барона, процесс умозаключения похож на процесс поиска. В неформальном процессе принятия решений элементы оцениваются по мере их поступления. Более того, Барон отмечает взаимосвязь элементов решения: доказательства влияют на силу возможностей; цели влияют на весомость доказательств.

Если дебаты сумеют очертить и структурировать этот процесс, они смогут направить решение судьбы.

В структурированном процессе принятия решений логическое движение происходит от определения цели к созданию целевой иерархии, а потом от определения возможностей – к выбору лучшей из них. Рациональный процесс принятия решений зависит от полного понимания последствий, предшествующего оценке возможности реализации этих последствий. Таким же образом, в этой части главы сначала будет описана организация целей в целевую иерархию, а потом оценка возможностей по отношению к цели. Такой подход не означает, что первые спикеры или команды должны обращать внимание на одну часть этого процесса, а вторые спикеры – на другую. Успешные дебаты знают, что независимо от их позиции в раунде, им сыграет на руку умение одновременно направлять судьбу на поиск элементов, касающихся принятия им решения, и оценке этих элементов.

### **Определение предпочтительной целевой иерархии**

Хотя целевая система может определяться разными факторами, на практике целевая система в дебатном раунде определяется целями, которые преследуют дебаты.<sup>40</sup> Эти цели могут быть четко сформулированы или, скорее всего, могут являться продуктами аргументов, которые представляют дебаты. В дебатах о запрете табачных изделий, например, Правительство может представить аргументы не только о вреде пассивного курения и финансовых затрат в связи с ним, но также о праве некурящих избегать сигаретного дыма, что является очень важным в отношении здоровья детей курящих и важным в случае защиты

---

40 Это не единственный источник целей, которые могут повлиять на решение судей. Как отмечалось ранее, Барон утверждает, что элементы, найденные в процессе поиска, могут происходить из двух источников: внешние – те, в поддержку которых выступают дебаты в раунде, и внутренние – решения, которые судьи принимают сами. Другими словами, судья может внести в раунд собственное понимание целей, согласно которым он примет решение. Многие судьи расстраивали (или обучали) дебатеров следующим комментарием: «вы упускали важный момент в дебатах, проигнорировав X», где X – это цель, которую судья считал важной (но которая не прозвучала в дебатах). Дебаты могут избежать такой ситуации двумя способами: во-первых, необходимо хорошо проанализировать каждую позицию, найти и затронуть все цели в целевой системе, соответствующие процессу принятия решений. Во-вторых, дебаты должны постараться учесть любые контекстуальные сигналы, относящиеся к определению того, что судьи считают важным: пересмотрите вопрос о системах ценностей, чтобы подумать о том, какие сигналы помогут вам прийти к такому решению.

людей от корпораций, которые хотят использовать зависимость людей от этих продуктов, чтобы получать больше прибыли. Исходя из этих аргументов, мы можем определить основные цели Правительства: (1) экономия денег, (2) защита свободы выбора, (3) защита детей от вредного воздействия и (4) защита потребителей от хищных корпораций.

С другой стороны, Оппозиция может утверждать, что даже если запрет курения в присутствии тех, кто не курит, оправдан, полностью запрещать табачные изделия не стоит. Такую командную линию можно поддержать аргументами о том, что табачная индустрия – это важная часть нашей экономики; что курящие имеют право выбора – курить или нет; и что эффективным может быть только частичный запрет. Исходя из утверждений Оппозиции, мы видим, что они отреагировали на две цели Правительства – защита права выбора и экономия – и ввели новую цель, которую не озвучивало Правительство – создание эффективного закона. Если обобщить, система действующих целей для принятия решений в этом раунде, будет выглядеть так:



Чтобы направлять решение судьи, дебаты должны создать определенную целевую иерархию из системы целей, которые соответствуют предложению в дебатах. В начале своих речей дебаты должны принять важное стратегическое решение: должны ли они принять иерархию, предлагаемую оппонентами, или создать свою как альтернативу?

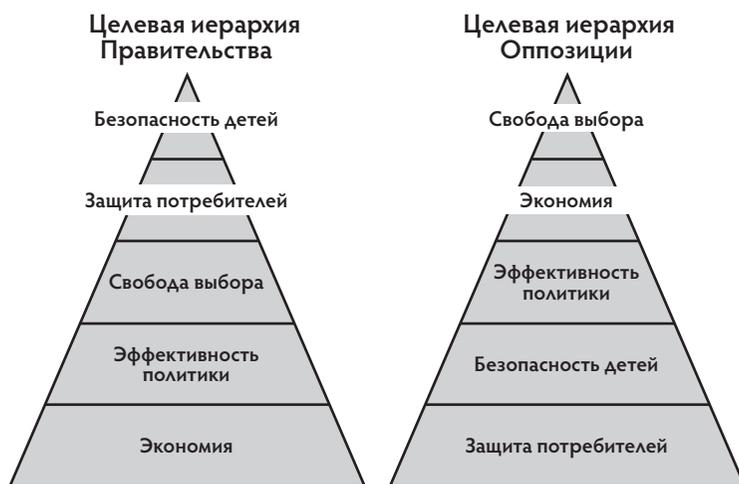
Первая стратегия является более предпочтительной, если дебаты считают, что они могут убедить судей в том, что предложенные ими возможности в большей мере соответствуют целям оппонентов, чем возможности, предложенные последними. Проще говоря, легче обрести победу на территории, очерченной оппонентами (их целевой иерархии), а потом нанося поражение им там, доказав, что ваши возможности больше соответствуют их целям.

Давайте рассмотрим пример дебатов о табачных изделиях. Команда Правительства построила кейс, утверждая (по крайней мере частично), что пассивное курение наносит вред здоровью, восстановление которого обходится очень дорого не только пострадавшему, но и обществу в целом, так как придется увеличить затраты на лечение и содержание медицинских учреждений. Вместо того чтобы пытаться опровергать позицию Правительства, утверждая, что такие затраты незначительны или что угроза личным правам перевешивает финансовое благополучие, команда Оппозиции может заявить, что фактическая финансовая выгода запрета табачных изделий может быть перевешена затратами на контроль за соблюдением запрета: принудительный запрет табачных изделий потребует затрат на мониторинг, следствие, обвинение, тюремное заключение, которых раньше не было. Если Правительство убедило судью в важности экономии средств, команда Оппозиции может заявить, что в таком случае лучше не запрещать продажу табачных изделий. Такая стратегия особенно эффективна потому, что (предполагая, что Оппозиция может поддержать свое заявление о дополнительных издержках на контроль над соблюдением запрета) Правительство вряд ли сможет отрицать тот факт, что такие затраты не относятся к решению, ведь это команда Правительства поставила цель экономии средств на первое место.

К сожалению, такие прямые сравнения очень редки. Чаще всего дебатерам приходится утверждать, что цели, которые *они*

преследуют, важнее целей их оппонентов. Расстановка целей в иерархии требует, чтобы дебаты определили действующую целевую систему в раунде и предоставили аргументы о том, почему цели, которым они отдают предпочтение, стоят на порядок выше целей их оппонентов.

Система для раунда о запрете табачных изделий – это набор целей, соответствующих решению, которое будет принято; столкновение в дебатах, скорее всего, будет происходить на уровне приоритетности целей в этой системе. Правительство, учитывая как приемлемость некоторых своих целей (особенно пассивное курение детей при курящих родителях), так и потенциал целей, которые оно не разделяет с Оппозицией (защита потребителей), скорее всего, постарается убедить судей в том, что это самые важные цели в раунде. Оппозиция, в свою очередь, может попытаться поставить на вершину иерархии цели защиты свободы выбора, возможность избежать дополнительных затрат и эффективность реализации такой политики.



Таким образом, главным заданием каждой стороны в этом раунде является убеждение судьи в том, что расстановка целей в их иерархии соответствует решению, которое должно быть принято. Заявление о том, что ваши цели важнее целей ваших оппонентов можно поддержать несколькими способами:

**Область целей (scope of goals).** Можно утверждать, что некоторые цели являются предпочтительней других потому, что они представляют собой более широкую область. Цель экономии топлива при выборе машины, например, относится к более широкой цели доступности: если покупатель хочет сэкономить деньги на горючем, но игнорирует общую стоимость машины (включая стоимость покупки, различные пошлины и обязательные платежи при регистрации, налоги, стоимость страховки), он, в конце концов, может потратить больше на покупку машины, чем экономит на бензине. В таком случае, более широкая цель будет находиться выше в иерархии.<sup>41</sup>

**Цели, диктуемые контекстом (Context-specific goals).** Некоторые цели оказываются важнее других в определенном контексте принятия решений. Возьмем, например, конфликт, в котором индивид предъявляет фиктивный иск к корпорации, требуя компенсации за какой-либо вред. Руководители корпорации, которые понимают всю смехотворность такого заявления, уверены в выигрыше судебного процесса, если таковой будет начат. В то же время, они могут попробовать уладить ситуацию до того, как дело будет передано в суд. Почему? Потому что в предпочтительном для них контексте такое решение представляет собой лучшую возможность в достижении цели, которую они преследуют. В юридическом контексте целью является установление правды: «действительно ли был нанесен вред, и если это так, какой должна быть соответствующая компенсация?», – и это единственное, что интересует суд. Если бы то же самое интересовало корпорацию, лучшим решением было бы обращение в суд, который, скорее всего, оправдал бы корпорацию. В то же время, с точки зрения бизнеса, главной целью которого является прибыль, такую ситуацию лучше всего уладить, избегая затрат времени и средств. Контекст, в котором будет приниматься решение, влияет на приоритетность соответствующих целей.

**Исключающие или противоречащие цели (Exclusive or contradictory goals).** Можно составить кейс в поддержку целей, которые не исключают или противоречат другим целям. С учетом сложности и взаимосвязанности целей, преследуемых

---

<sup>41</sup> Конечно, топливная экономность имеет куда больше преимуществ, чем экономия. Последствия потребления меньшего количества ископаемого горючего для окружающей среды может быть главным для покупателя, и в таком случае цель доступности не относилась бы к топливной экономности.

при принятии решений, цели, которые исключают другие, нужно особенно внимательно оценивать. Например, те, кто выступают против увеличения добычи нефти на неосвоенной территории, часто заявляют, что такая деятельность угрожает дикой природе в регионе и должна быть запрещена. Цель людей, выступающих в защиту окружающей среды, в данном случае полностью исключает такую цель их оппонентов как экономическое развитие. Главенство одной цели, по мнению тех, кто вступает за развитие, по своей сути является несправедливым, поскольку исключает цели, которые правомерно пытаются предложить другие участники дискуссии.

**Конечные и действенные цели (Terminal and instrumental goals).** Раньше я уже описывал связь между целями и ценностями, которые у нас есть. В своей работе о человеческих ценностях социальный психолог Милтон Рокич (Milton Rokeach) разграничивает *конечные* и *действенные ценности*.<sup>42</sup> Конечные ценности имеют врожденную важность; действенным ценностям придается высокое значение потому, что они способствуют нашему стремлению к конечным ценностям. Это разграничение также полезно для того, чтобы различать ценности, которые преследуются при принятии решения: ценности, которые считаются действенными, могут располагаться ниже конечных, особенно, если действенная цель ведет к конечной цели. Давайте рассмотрим проблему защиты свободы слова: многие считают свободу слова не самоцелью, а инструментом в построении демократии. В случае, когда эти ценности конфликтуют, например, когда особенно оскорбительные или агрессивные речи могут исключать тех, в чей адрес они направлены и, таким образом, нарушать процесс демократизации, цель считается действенной (защита свободы слова) и может считаться менее важной, чем конечная цель (демократия).

**Качественная значимость (Qualitative significance).** Природа определенной цели может считаться качественно более значимой, чем природа других целей. Стремление к справедливости, например, практически всегда считается более важным, чем стоимость такого стремления. Таким образом, цели с большей качественной значимостью, возможно, более важны, чем менее качественно значимые.

---

42 Rokeach, Milton. 1973. The nature of human values. New York: Free Press.

### **Количественная значимость (Quantitative significance).**

Некоторые цели могут считаться более важными, потому что они затрагивают большее количество людей. Дебаты о том, что гомосексуалистам можно позволить вступать в брак, являются примером такой сравнительной техники. Те, кто заявляют, что разрешение гомосексуалистам создавать семьи поставит под угрозу институт брака, иногда утверждают, что так как гомосексуалисты составляют меньше 10% населения, предоставление им возможности заключать брак является не таким значимым, как защита святости брака для оставшейся (предположительно гетеросексуальной) части населения. Другими словами, поскольку наша цель влияет на большее количество людей, цель наших оппонентов является менее важной. Такого рода аргумент может быть успешным в разной мере.

Целевая иерархия придает решениям судей определенную форму: для того, чтобы сделать выбор между возможностями, представленных Правительством и Оппозицией, судьи должны сначала расставить цели по приоритетности. После этого, судьи оценивают силу возможностей, соответствующих выбранным целям.

### **Оценка силы возможностей**

В некоторых случаях решение проблемы целевой иерархии практически автоматически решит проблему того, какую возможность предпочтут судьи. Если в дебатах о добычи нефти в нетронутой человеком территории судей убедили в том, что цель сохранения дикой природы в полной мере – самое важное, то выбор возможностей становится очевидным: судьи отдадут предпочтение возможности, которая препятствует добычи нефти в этих регионах. Конечно же, такая простота обманчива. С учетом того, что в раунде соревнуется четыре команды, восемь разных спикеров, не говоря уже (обычно) о трех судьях и отсутствии их открытой реакции на то, какие цели их больше привлекают, определение целей, которые предпочитают судьи, это очень неточная наука.

Отстаивание определенной возможности, как лучшего варианта, тоже не является последовательным. Проще говоря, чтобы убедить судей в том, что ваша возможность – это самый лучший

выбор, вы должны их убедить в том, что ваша возможность наиболее полно соответствует целям, которые они предпочли.

Выступление в поддержку того, что ваша возможность больше соответствует целям судей, – это процесс, который полностью зависит от предмета раунда. В споре о достоинствах добычи нефти на неосвоенных пространствах потребуются совсем другие аргументы, чем в случае дебатов, темой которых является запрет табачных изделий. В то же время некоторые общие подходы могут помочь вам доказать предпочтительность ваших возможностей.

**Доказывайте, что ваша возможность больше соответствует целевой иерархии, которую предпочли судьи.** Самым простым способом доказательства того, что ваша возможность является более предпочтительной, является предоставление убедительных доводов в ее поддержку. Помните, что доказательство, как один из элементов принятия решений, согласно Барону, могут состоять из фактов или аргументов. Вероятность того, что судья предпочтет вашу возможность, зависит от качества доказательств в поддержку соответствия вашей возможности предпочтительным целям. Таким образом, суть отстаивания вашей возможности – это построение обоснованных, адекватных, структурированных и хорошо представленных аргументов, а также доказательство того, что у ваших оппонентов таковых нет.

**Покажите, что ваша возможность соответствует нескольким целям.** Как утверждалось ранее, у судей нет возможности показать, какие цели им нравятся на протяжении раунда; до самого обоснования судьями их решения, дебаты не знают, какую целевую иерархию они предпочли. Более того, судьи могут быть убеждены, что многие цели существенны при принятии ими решений; некоторые из этих целей могут «принадлежать» команде Правительства, а некоторые – команде Оппозиции. Одной из сильных стратегий является умение показать, как ваша возможность удовлетворяет несколько целей или больше целей, чем возможность, представленная вашими оппонентами. Исходя из соображения, что все цели важны, те возможности, которые удовлетворяют больше целей, обычно более предпочтительны.

**Докажите, что ваша возможность лучше уравнивает противостояние между целями.** Все цели в силу своей значимости для каждой из сторон уместны. Чтобы показать желательность вашей возможности, необходимо доказать, что она лучше уравнивает в равной степени важные цели всех сторон спора. Вышеупомянутые дебаты о добыче нефти являются хорошим примером такого подхода: в то время как возможность одной стороны (против развития) обязательно исключает противоположную возможность, сторона, которая выступает за развитие, может утверждать, что добывать нефть можно не нанося ущерба окружающей среде, и, таким образом, сбалансирует цели защиты окружающей среды и экономического развития.

**Позитивные и негативные доказательства.** Как отмечалось ранее, Барон разделяет доказательства на позитивные (доказательства, которые показывают, что ваша возможность соответствует цели) и негативные (доказательства, которые показывают, что ваша возможность не соответствует цели). Важным стратегическим приемом, который используют дебаты, является умение добиваться равновесия между вниманием, которое они уделяют позитивным доказательствам в поддержку своей возможности, и вниманием, которое они уделяют негативным доказательствам о несоответствии возможностей оппонентов предпочитаемым целям. В общем, вам нужно попытаться уравновесить степень внимания, которое вы уделяете этим двум стратегиям; такого же равновесия стоит добиваться, представляя конструктивную аргументацию и опровержение, как обсуждалось в Главе 4.

Более уточненная версия такой дилеммы заключается в том, как отреагировать на возможность оппонентов. Опять же, есть два варианта: вы можете либо критиковать положительные доказательства ваших оппонентов в поддержку связи их возможности и предпочтительной цели, либо вы можете представить свои негативные доказательства того, что их возможность не соответствует цели. Рискованность первого подхода состоит в том, что даже если вы заставите судью сомневаться в соответствии возможности ваших оппонентов их цели, вы скорее всего никогда не сможете уничтожить их возможность.

Давайте рассмотрим в качестве примера дебаты о запрете курения. Сторона, выступающая против запрета курения, может

утверждать, что курящие найдут способ обойти этот запрет и, таким образом, уменьшат возможность того, что запрет (возможность) сдержит курение (цель). Даже в этом случае судья может остаться уверенным в том, что хоть некоторые перестанут курить, пусть это даже не 100%. Именно по этой причине вы должны выйти за рамки уменьшения силы возможности ваших оппонентов и показать с помощью негативных доказательств нежелательную связь между возможностью оппонентов и преследуемыми целями. Потом вы должны сравнить уменьшенную силу возможности ваших оппонентов и доказательства нежелательной связи между их возможностями и преследуемыми целями с доказательствами силы вашей возможности по отношению к целям.

**Предложите сравнение возможностей на равных условиях.** Часто абсолютно разные возможности можно сравнить, оценив конкурирующие варианты, опираясь на определенный общий базис. Иногда это очевидно: конкурирующие варианты часто выдвигаются для достижения одной цели. Давайте вспомним дебаты об оккупации Ирака войсками США. Когда обсуждался вопрос о том, стоит ли выводить войска из Ирака или продолжить оккупацию, предметом дискуссии зачастую был выбор наиболее безопасного для США варианта. Обе стороны преследовали главную цель – обеспечение безопасности, но представляли конкурирующие предложения (возможности) в достижении этой цели.

В то же время другие решения требуют модификации условий для сравнения возможностей. Давайте рассмотрим дебаты о том, стоит ли инвестировать общественные средства в меры обеспечения безопасности. Есть много способов обеспечения безопасности, если мы готовы тратить на нее средства. Поездки на автомобиле, например, были бы намного безопаснее, если бы на всех трассах были установлены металлические разграничители для разных направлений транспортного движения. Вместе с тем, большинство стран решило, что стоимость спасенных жизней не стоит того количества средств, которые будут потрачены на такие меры. В этом случае стоимость человеческой жизни представляется финансовой ценностью, которую можно сравнить со стоимостью реконструкции дорог. Такой подход полностью игнорирует ценность человеческой жизни, создает базис, согласно которого можно сравнивать конкурирующие возможности.

Эти базовые стратегии являются отправным пунктом в доказательстве того, что одну возможность можно предпочесть другой. Вместе с тем, существует много других подходов, ориентированных на конкретное решение, которое стоит принять.

Определив процесс, по которому будет принято решение, успешные дебаты ведут своих судей через процесс принятия решений к перемене их желаний. Даже в тех раундах, когда этот процесс неочевиден, знание и внимание к предпосылкам принятия рационального решения поможет создать аргументы, за которыми будет легко следовать, понимать, и которые, в конце концов, будут более успешными, чем аргументы оппонентов.



# 7

## Парадоксы в дебатах

Среднестатистический дебатный турнир по БФПД состоит из пяти или шести отборочных раундов, после которых следуют четверть-финалы, полуфиналы и финалы. Варьируется также количество команд участников: от 16–20 на маленьком внутреннем турнире до 400 на чемпионате мира по дебатам. На протяжении года почти каждые выходные где-то проводится дебатный турнир; часто в одни и те же выходные проводится несколько турниров по всему миру. Другими словами, много дебатов происходит.

Это отличные новости для сторонников тех сильных навыков, которым учат дебаты, и в то же время – сложная задача для тех, кто пытается научить других выигрывать в дебатах, включая вашего покорного слугу. Учитывая тот факт, что на протяжении соревновательного сезона проходит огромное количество игр, и что каждый раунд дебатов по формату Чемпионата мира затрагивает разные темы, не существует способа предугадать каждый вопрос, которого будут касаться дебаты. Успешные дебаты понимают, что для того, чтобы выигрывать, они должны использовать разные тактические приемы, из которых они могут выбирать. Эти же дебаты должны оставаться достаточно гибкими, чтобы адаптировать свои тактики к требованиям отдельного раунда.

Другими словами, не существует совета для дебатеров, который был бы всеобъемлющим, универсальным и подходящим для каждого раунда.

Вместо того чтобы попытаться перечислить и объяснить каждую тактику (хотя я и собираюсь порекомендовать несколько тактик в следующей главе), я выберу другой путь. Я считаю, что если дебаты знают основные принципы успеха, они могут применять их в разных ситуациях. Называемые парадоксами, такие наблюдения подразумевают несколько точек отправления, отталкиваясь от которых вы сможете подобрать наилучшую тактику и стратегию в каждом отдельном раунде.

То, что такие ситуации называются парадоксами, не простое совпадение. Ведь истинная правда находится в противоречии между тем, что мы считаем правильным и тем, что мы считаем неправильным. Другими словами, то, что кажется общепринятым мнением в любой ситуации, очень часто оказывается совсем не общепринятым, и даже не мнением. Такие парадоксы обычно считаются не рекомендациями, а напоминаниями о том, что вам нужно подобрать наиболее эффективный подход в дебатах.

По традиции дзэн-буддизма, *коаны – загадки, не имеющие логического решения* - помогают пробуждению и концентрации созерцательных мыслей.<sup>43</sup> Самый известный коан – «на что похож звук хлопка одной рукой?» – одна из типичных коротких поговорок, созданных для того, чтобы постичь внутреннюю природу мира. Обдумывая то, что кажется противоречивым заявлением, ученики дзэна размышляют о значении и методе просвещения. Я не беру на себя смелость предложить понимание вечности. Я предлагаю рассмотреть парадоксы в духе просвещенного исследования. Ставя под сомнение наши познания о дебатах, мы сможем найти кое-что намного более важное – чего мы еще не знаем.

---

43 Foulk, T. Griffith. 2000. The form and function of koan literature: A historical overview. In *The koan: Texts and contexts in Zen Buddhism*, eds. Steven Heine and Dale Stuart Wright, 322. Oxford, UK: Oxford University Press.

## **Парадокс № 1: качество дебатов больше зависит от согласия, чем от несогласия**

Дебаты (да и не дебаты тоже) часто представляют хорошие дебаты как исключительно процесс спора, в котором команды энергично и неистово не соглашаются друг с другом. В то время как разногласие является предпосылкой для дебатов, самым главным элементом отличных дебатов является согласие (agreement). Как упоминалось в Главе 3, отправной точкой любых дебатов является предложение Правительства. Оно функционирует как разделительная линия между территориями, за которые ответственны Правительство и Оппозиция. Чтобы предложение было эффективным, все команды должны его принять. Раунды, в которых команды не соглашаются с (или не уверены в) предложением, обычно сложно смотреть, так как команды выдвигают аргументы о разных позициях, которые в большинстве своем не соответствуют друг другу. Более того, в высококачественных дебатах команды, скорее всего, согласятся не только с рассматриваемым предложением, но и с предметом дебатов. Лучшими считаются дебаты, в которых аргументы Правительства и Оппозиции вращаются вокруг четко определенных точек равновесия, которые соответствуют общему вопросу, поставленному в предложении.

Согласие в раунде – это больше, чем просто соглашение с другой командой в том, о чем будет ваш спор. Стратегия соглашения с целями Правительства очень часто оказывается выигрышной для команд Оппозиции. Немногие тактики эффективнее согласия с целью ваших оппонентов и демонстрацией того, что в отличие от вас, они ее не достигли.<sup>44</sup> Любому спикеру покажется полезным согласиться со структурой и порядком построения аргументов оппонента, чтобы сделать свое опровержение более ясным. Успешные дебаты часто соглашаются с доказательствами оппонентов, но делают из них другие выводы.

В конце концов, согласие в дебатах может приобрести форму уступки (concessions). Успешные дебаты могут найти различия в важности между аргументами. Когда ваше время ограни-

<sup>44</sup> Для более детального рассмотрения вопроса использования целей для определения выбора стратегии см. часть Главы 8 об «анализе целей».

чено и вам нужно принять главное решение о том, куда направить ваши аргументы, определение самого важного аргумента, который вам нужно опровергнуть, а также аргументов, в которых вы можете уступить, – это важный навык. Уступка может быть либо молчаливой – вы просто игнорируете аргумент, или открытой, когда признание обоснованности аргументов ваших оппонентов позволяет вам свести на нет его влияние. По сути, как заметил один бывший дебатер, в БФПД самое худшее, что может произойти с вашим конструктивным материалом – это полное игнорирование его со стороны оппонентов. Когда такое происходит – и когда пренебрежение аргументом означает, что он относительно не важен в раунде, – последствием будет то, что ваш аргумент «выпадает из раунда», а с ним и ваши шансы на победу. В дебатах, особенно в стиле БПФ, победа заключается в выигрыше не всех аргументов, а правильных аргументов.

## **Парадокс № 2: успешные аргументы должны быть проще, а не сложнее**

БФПД, в котором четыре команды и восемь дебатеров пытаются перетянуть судей на разные стороны – это сложные коммуникативные мероприятия. 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.

Добавьте к такой сложной системе еще и понимание того, что способ коммуникации в дебатном раунде – публичное выступление – переходный, и на вас ложится дополнительная нагрузка. 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 дебаты 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 дебаты 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 «врезается» в память судей. Так же принцип простоты относится к общей стратегии, которой следуют дебаты. 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 № 3: у вас больше шансов убедить аудиторию, сконцентрировавшись 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.

Из Главы 2 мы знаем, что аргументы функционируют, связывая идеи, которые наша аудитория еще не принимает (заявление), с теми идеями, в которые они уже верят (поддержка). Этот принцип может действовать локально на уровне аргументов, а также он может применяться как общая стратегия.

Начните подготовку конструктивной позиции с вопроса «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 отнести предвзято к аргументам, которые вы собираетесь выдвинуть. Предположив и определив предпочтения вашей аудитории в продвижении ваших аргументов, вы сможете поддержать вашу стратегию.<sup>45</sup>

## **Парадокс № 4: вам будет легче выиграть, если вы будете отстаивать сложную позицию**

Этот парадокс напрямую относится к решению Премьер-министра относительно интерпретации темы и вклада его команды. Стандарт «лучших дебатов»<sup>46</sup> в судействе подразумевает, что команды будут по части оценивать с учетом того, что они делают, чтобы сделать дебаты «лучше». Хотя «лучше» – это довольно расплывчатое понятие, большинство судей подтвердят, что знают, что такое хорошие дебаты, когда наблюдают за ними: в таких дебатах команды не ходят вокруг да около, а прямо вступают в спор; предмет дебатов – это существенная проблема, а не перебранки по поводу деталей; а также в них были обсуждены все вопросы, поднятые темой. Для сравнения, наихудшие дебаты – это чаще всего те, в которых одна или больше команд пытаются получить стратегическое преимущество, защищая очень узкую территорию, чтобы предотвратить атаки оппонентов, или исключить их из дебатов.

В качестве примера возьмем ситуацию, рассмотренную в Главе 5. В дебатах на тему «Эта палата запретит смертную казнь»

45 Об использовании предположений для поддержания ваших аргументов см. описание наступательных тактик в Главе 8.

46 См. Главу 9 для более детального обсуждения того, как стандарт «лучших дебатов» действует критерием для судейства.

Первое Правительство может попытаться определить свой кейс как запрет смертной казни для несовершеннолетних. Обращение с несовершеннолетними, они могут заявить, – это главная проблема современных (действительных) разногласий в некоторых странах. Такая интерпретация затрагивает самые важные элементы дебатов о принципе, который стоит за применением смертной казни и, таким образом, соответствует вопросу, затронутому в теме раунда. Конечно же, главное (негласное) преимущество такой интерпретации заключается в том, что Правительству будет намного легче ее доказывать, так как она очень ограничивает площадь дебатов. Вместо того чтобы выступать в поддержку достоинства смертной казни в целом, Оппозиция – если они решают не отрицать интерпретацию ПМ – должна выступать за смертную казнь несовершеннолетних. Такие более узкие дебаты не охватят все вопросы, которые подразумевались в теме, и поэтому будут оценены довольно низко теми судьями, которые предпочитают стандарт «лучших дебатов».

Такой же принцип применим и к Оппозиции в данной ситуации. Согласно правилам Чемпионата мира по парламентским дебатам WUDC, лидер Оппозиции может оспаривать интерпретацию, выдвинутую Премьер-министром.<sup>47</sup> Согласно Парадоксу № 4, такой подход будет ошибочным. Лидер Оппозиции, а по возможности и вся линия Оппозиции, получит высшие баллы за то, что судьи почти всегда предпочитают дебаты по содержанию и резолюции, а не по правилам. Также 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 конце концов, вы можете применить этот принцип практически в любой ситуации, когда вас ставят перед выбором между более легкой и более сложной позицией. 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 легким путем.

---

47 WUDC Rules: Part 2, Section 2.1.3.

## **Парадокс № 5: ваше убеждение будет более выигрышным, если вы будете казаться незаинтересованными в победе**

Стоит сказать несколько слов об убедительности тех, кто кажется беспристрастным в жарком конфликте. К таким людям, пусть они будут непредвзятой третьей стороной, объективными экспертами или нейтральными наблюдателями, мы обращаемся, когда хотим узнать правду в ситуации, где все весьма субъективны. Судьям тоже хорошо знаком эффект приверженности дебатеров к их аргументам: они знают, что дебаты часто говорят то, что нужно, чтобы выиграть раунд. Они понимают, что дебаты обучены даже сомнительные позиции делать несокрушимыми. Именно поэтому они всегда (и оправдано) подозрительны к качеству любых аргументов дебатеров.

Успешные дебаты могут преодолеть такую врожденную подозрительность, представляя аргументы, которые могут показаться более объективными, чем позиционными. Либо подгоняя содержание и предмет заявления, либо внимательно следя за представлением этого заявления, следующие такому подходу дебаты, заслуживают больше доверия.

В Главе 8 я расскажу, как этот принцип можно применить, используя позицию «*согласно природе ...*» (*Nature of...*). Позиции, в которых представление основ спорного аргумента отделена от самого аргумента, могут создать впечатление объективности анализа и, таким образом, сделать аргумент более правдоподобным. Более того, подтверждая, что определенные доказательства можно интерпретировать как в пользу, так и против вашей позиции, вы можете отвлечь естественное подозрение судей от аргумента, а также подрезать ваших Оппонентов, показав такую альтернативу раньше них. Короче говоря, вместо попыток спрятаться от возможных атак Оппозиции и, таким образом, выглядеть испуганными, несведущими или нежелающими принять такие атаки, вы можете выиграть дебаты, признав другую сторону вопроса.

Этот принцип также касается вашего поведения в раунде. В отличие от демагогов, с которыми большинство людей ассо-

цирует дебатеров, успешные дебаты 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 № 6: чем больше мы пытаемся уменьшить неопределенность в дебатах, тем более неопределенными мы становимся**

Последний парадокс не предлагает способа выиграть дебаты сам по себе. По крайней мере, он не дает прямых рекомендаций, как поступить, чтобы выиграть дебаты. Вместо этого он предлагает способ оценки выгоды дебатов, которые некоторым могут показаться более полезными, чем мимолетное удовлетворение от выигрыша в турнире.

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 противо-

речат 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. За этим предположением стоит понимание того, что мы на самом деле не знаем – по крайней мере, перед раундом дебатов – какая сторона «права». Мы верим в состязательный процесс презентации аргументов, проверку силы любой позиции по отношению к противоположной ей. Таким образом, дебаты должны придавать больше определенности доминирующим идеям: те, которые проходят такую проверку, якобы должны быть лучшими.

Но даже в лучших дебатах – происходят ли они на турнире, в суде или между друзьями за кружкой пива – итог определенно менее точный. 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 награждение побед или кубков: они учат нас осознавать и принимать тот факт, что не существует одной правды. Когда мы это понимаем, мы выигрываем дебаты.

# 8

## Продвинутые тактики

Один из самых захватывающих аспектов дебатов – это креативность, к которой они побуждают участников. За новыми идеями, которые приносят в дебаты участники, стоит их соревновательность: дебаты предоставляют практически непосредственную реакцию на аргументативные техники. Дебаты очень быстро узнают – обычно сразу же после раунда – увенчались ли их усилия успехом. Такая цепочка обратной связи в комбинации с частотой возможности практиковать новые подходы к аргументации в лаборатории, под названием дебаты, создает инновационные и эффективные стратегии.

В этой главе я расскажу о шести продвинутых тактиках, использование которых всегда актуально и приносит существенные результаты. Я делю их на две категории: наступательные и оборонительные. Хотя эти тактики не всегда срабатывают и полезны не в каждой ситуации, они достаточно эффективны и универсальны, чтобы их стоило рассматривать.

Я представляю эти тактики не для того, чтобы их использовали в чистом виде. Конечно же, если вы посчитаете эти подходы интуитивными, а их результаты положительными, свободно применяйте их. В конце концов, я надеюсь побудить других внести лепту в обсуждение того, что в аргументации работает, а что нет. Я не ожидаю увидеть эти тактики на соревновании (я достаточно их вижу в своей команде), но хотел бы посмотреть, что делают другие, используя эти тактики как отправную точку для своих собственных новых идей.

## Наступательные тактики

Общепринятое мнение о том, что лучшая защита – это нападение, широко применяется в дебатах. Введение конструктивной аргументации – определение, развитие и продвижение аргумента – это типичная защитная реакция команды. Действительно, стратегия контроля, которую я рекомендую в Главе 4, зависит от управления аргументами в дебатах и убеждения ваших оппонентов и судей обращать на них внимание.

Первые три тактики непосредственно относятся к созданию убедительных аргументов. Ни одна из этих стратегий не существует обособленно, они все являются частью большой координированной группы аргументов, которые доказывают определенную идею. Само по себе использование этих тактик, скорее всего, не приводит к победе в дебатах. В то же время, эти тактики могут быть очень важной частью успешного продвижения конструктивной аргументации.

### Захват презумпции

Понятие презумпции (*presumption*) давно считается важной частью в теории аргументации. С тех пор, как Ричард Вотли (*Richard Whately*) ввел это понятие – и сопутствующую этому идею бремени доказательства – в 19 веке<sup>48</sup>, теоретики аргументации признали очень важным понимание того, чему симпатизирует аудитория.

Презумпция относится к предпочтениям аудитории по отношению к аргументу, который ее просят принять. Если аргумент является презумпцией относительно аудитории, то аудитория – даже открытая к противоположным позициям – предрасположена согласиться с этим аргументом. Спикер, который выступает за увеличения зарплаты учителей, заручится их поддержкой, т.к. его аргументы получают веские основания для презумпции аудитории. Те, кто выступают *против* презумпции аудитории, несут *бремя доказательства* (*burden of proof*); им приходится сложнее в доказательстве того, что их заявление стоит принять. В контексте дебатов сторона, которая несет бремя доказатель-

48 Whately, Richard. 1963. *Elements of rhetoric*. Carbondale: Southern Illinois University Press.

ства, сталкивается с более придирчивой оценкой судьей, а сторона, презумпция которой соответствует предпочтению судей, имеет преимущество.

Презумпция может быть органической или синтетической. Органическая презумпция произрастает из ценностей, убеждений и мнений аудитории. Если аудитория, например, представляет собой либерально-демократическое общество и считает, что свобода самовыражения является главным элементом демократии, то аргумент в поддержку свободы самовыражения, наверняка, будет благосклонно воспринят этой аудиторией. Те же, кто выступает за ограничение свободы самовыражения, будут нести относительно большее бремя доказательства в такой ситуации.

С другой стороны, некоторые аргументы полагаются на синтетические презумпции или допущения, созданные для аргументов с определенной стороны. Системы уголовного права часто действуют, основываясь на презумпции, что обвиняемый невиновен, пока его вина не доказана (государство, на которое возлагается бремя доказательства). Хотя вина подсудимого может казаться абсолютно очевидной, стороне защиты предоставляется презумпция невиновности для соблюдения прав обвиняемого.

Ни органические, ни синтетические презумпции не являются неизменными. Хотя презумпция – особенно органическая – базируется на общих предпочтениях аудитории, она гибкая и поддается убеждению. Таким образом, вы можете захватить презумпцию для управления предпочтениями судей по отношению к вашим аргументам.

Захват презумпций начинается с размещения определенного решения, которое судьи просят принять, в более широком контексте. Этот контекст можно считать общим типом принимаемых решений; предыдущих похожих решений, уже принятых; и ценностей, которые направляют процесс принятия решений в данном случае. Обычно аргументы о месте презумпции представляются в начале кейса и если представлены убедительно, располагают судей к принятию последующих аргументов. Эффективный аргумент, владеющий презумпцией, может основываться на нескольких отправных точках:

**1. Система взглядов (Frameworks).** Обычно решение, сформулированное в резолюции раунда дебатов, определяется как особый тип решения: в общем, дебаты могут касаться определенной политики (во многих темах), но более конкретно предметом дебатов может быть конкретная сфера политики. Вопросы медицины, проблемы безопасности, политика в сфере образования, правовые споры и экономические проблемы, например, – все имеют общие системы взглядов, согласно которым принимаются решения. Эти системы взглядов выступают ориентирами в определении ценностей, относящихся к определенному вопросу, в определении предпочтительных действий (или хотя бы набора принципов), которые влияют на процесс принятия решений.

Давайте рассмотрим дебаты о том, стоит ли разрешать медицинские опыты на людях из стран третьего мира. Ясная, твердо установившаяся система взглядов, такая как Хельсинская декларация, послужит солидным базисом для выдвижения предположения в дебатах на эту тему<sup>49</sup>. Этот документ, составленный с целью определения этических стандартов для тех, кто проводит опыты над людьми, выступает общепринятым набором принципов для руководства при принятии решений относительно экспериментов над людьми. Эта декларация четко заявляет, что, несмотря на важность исследований, ученые на первое место должны ставить заботу о людях, участвующих в экспериментах, и следить за тем, чтобы благополучие этих людей не ущемлялось в пользу выгод, которые получит общество в целом. В дебатах Хельсинская декларация может стать критерием, согласно которому будет определена желательность темы.

**2. Предшествование (Precedence).** Рассуждение по аналогии – поиск сходства между двумя вещами для того, чтобы лучше понять одну или обе эти вещи – это основной логический подход. Как базис для презумпции, аналогии служат контрольной точкой, отталкиваясь от которой мы изучаем неизвестные обстоятельства: если похожее решение было успешно принято в прошлом, презумпция состоит в том, что настоящее решение нужно принять таким же образом. Роль аналогии в выдвижении презумпции нельзя переоценить. Действительно, в правовых си-

---

49 World Medical Association. 1968. World medical association declaration of Helsinki: Ethical principles for medical research involving human subjects. Helsinki. Available from <http://www.wma.net/e/policy/b3.htm>.

стемах, основывающихся на общем праве – особенно правовая система США – принцип *господствующей силы прецедента* (*stare decisis*) определяет сильную презумпцию о том, что прецеденты нужно уважать. Если вопрос был урегулирован предыдущим решением, то согласно этому юридическому принципу такое решение должно оставаться в силе. Такой же подход можно применить к аргументу, выдвинутому на публике: спикер, выступающий за важность защиты свободы слова – даже такого его проявления, как «язык вражды» – будет объяснять свою позицию небезызвестным решением Верховного суда США, которое подтвердило право нацистской партии провести политический митинг в штате Иллинойс. Этот прецедент, заявит спикер, четко определяет тот факт, что предпочтение отдается защите свободы слова.

Конечно же, (достаточное) сходство решения в данном прецеденте с предыдущим решением нужно доказывать аргументами. Чтобы успешно использовать аналогии для захвата презумпции, вы должны тщательно подобрать аналогичный прецедент; очевидно, что этот прецедент должен был разрешиться так, как вы хотите, чтобы разрешился настоящий вопрос, но кроме этого, вы должны подыскать наиболее похожую аналогию. Выступая в поддержку прецедента, вы должны четко определить связь между настоящим решением и этим прецедентом, подчеркнув их сходство и объяснив различия. Просто сказать «это так же, как в случае ...» недостаточно для того, чтобы создать презумпцию для вашей позиции. В примере о нацистской партии, адвокат получил бы большую поддержку аудитории, если бы объяснил, что нацистская партия, так же как и те, чей «язык вражды» собираются подвергнуть санкциям, пытается обобщить (по сути, неудачно) свои принципы относительно отдельных национальных меньшинств. Адвокат бы отрицал, что такие высказывания, – которые Верховный суд США посчитал требующими защиты, – ничем не отличается от «языка вражды», который разные группы хотят запретить.

**3. Ценности (Values).** Как отмечалось ранее, органические презумпции базируются на убеждениях и ориентации аудитории. В некоторых случаях вы можете захватить значимую презумпцию, наделив свою позицию определенной ценностной ориентацией, которая, как вам известно, импонирует аудитории. С другой стороны, вы можете выбрать предположитель-

ную ценностную ориентацию и доказать, что она *относится* или *должна относиться* (*is or should be relevant*) к определенному решению. В любом случае, соединив непосредственное решение с устойчивым принципом или общепринятым моральным императивом, вы сможете склонить судей к вашим аргументам.

Давайте рассмотрим дебаты на тему «Эта палата ликвидирует национальные границы с целью предоставления гуманитарной помощи». Дебатов может сделать кейс против этого предложения сильнее, заявив, что ценность национального суверенитета является первостепенной. Если судьи настроены оценить национальный суверенитет выше, чем все остальное, то они, скорее всего, благосклонно воспримут такой аргумент.

### **Определение крайней необходимости**

Сама природа решений, которые принимаются в рамках БФПД, требует того, чтобы дебаты определяли крайнюю необходимость (*urgency*) своих предложений. Большинство дебатов в БПФ касаются решений о том, стоит ли предпринимать какое-либо действие или нет. Политические темы на таких дебатах обычно формулируются как предложение того, что нам необходимо сделать: «Эта палата легализует все легкие наркотики» или «Эта палата откажется транслировать видео, снятое террористами» – это хорошие примеры проблем, которые обсуждаются в дебатах БПФ.

Обычно такие предложения формулируются как отступление от статус-кво. В отличие от того, что происходит сейчас, такие темы задают вопрос: «Есть ли лучший способ?». Создавая перемены, убеждая остальных делать что-то по-другому, мы сталкиваемся не только с препятствием незнания, но и с инертностью прошлого. Для того чтобы составить кейс в поддержку изменений в политике, нужна не только веская причина, но и доказательство того, что существует уникальный шанс совершить такие изменения.

Теоретики в обалстририторики давно изучают силу немедленности некоего предложения. Риторы Древней Греции обсуждали важность *каироса* – «исключительности возможности», в которой и состоял успех оратора. Принцип *каироса* утверждал, что выступление должен базироваться на каком-ни-

будь переломном моменте, случайности, которые бы сделали время для заявления подходящим и неизбежным. Современные теоретики риторики, такие как Ллойд Битзер (Lloyd Bitzer), рассматривали роль, которую такой случай играет в убедительности послания, и называли острой необходимостью важным элементом так называемой «риторической ситуации»<sup>50</sup>. В таких ситуациях острая необходимость является мотивом для убедительного обращения. Она представляет собой как возможность желаемых перемен, так и выступление в поддержку этих перемен в переломный момент. Естественно, определение вашей позиции как «нужный выбор в нужное время» – это техника, которая придаст убедительность вашим аргументам.

Создание крайней необходимости для вашей позиции естественно, поскольку позволяет представить ваше обращение в условиях переломного момента как уникально настроенное на успех и отличное от традиционной критики, которая чаще всего применяется в данной ситуации. Давайте рассмотрим тему «Эта палата заставит производителей мясных продуктов размещать реалистичные описания процесса забоя скота на упаковках». Такая тема требует, чтобы Правительство защищало политику, направленную на уменьшение жестокого обращения с животными, но воздерживающуюся от призыва к прямому запрету забоя животных. Такое обращение можно сделать более убедительным, если развить хорошее понимание кайроса.

Для этого в самом начале кейса вы введете аргумент, который поставит такое решение в условие первоочередности. Вы можете утверждать, что мы далеко зашли в нашей борьбе за права животных, и у нас есть законы, запрещающие преднамеренное жестокое обращение с животными; мы уважаем животных, так как они тоже могут мыслить, и широкая общественность требует более гуманного отношения к животным в пищевой промышленности (специальная маркировка отдельных продуктов животного происхождения). Определив эти моменты, вы будете выступать за то, что несмотря на наш прогресс, общество все еще не достигло соглашения в том, что потребление мяса недопустимо. Действительно, большинство людей до сих пор считают мясо незаменимой частью своего рациона. Пусть мы стоим на пути к тому, что в один прекрасный день мы согласимся с тем,

---

50 Bitzer, Lloyd F. 1968. The rhetorical situation. *Philosophy and Rhetoric* 1, (1, Winter): 1.

что употребление мяса аморально, но мы все еще не пришли к такому выводу.

Таким образом, заявите вы, уже установлен базис для изменений, которые предлагаются в теме. Публикация процесса забоя – это успешная политика, соответствующая тенденции в данной сфере (и таким образом поддерживается предположительным движением моральной эволюции), а также идет в правильном направлении, не пытаясь навязать больше, чем общество сочтет уместным в данной ситуации.

Успех такого подхода отчасти заключается в возможности создавать пространство, в котором бы существовали аргументы ваших оппонентов, хотя и в ослабленном состоянии. Вместо того чтобы называть аргументы ваших оппонентов ложными, вы можете сказать, что они больше не актуальны и не относятся к вашей позиции. В вышеупомянутом примере Оппозиция своими аргументами пытается продемонстрировать, что у животных не должно быть прав, но их можно ослабить, вспомнив тенденцию к большей заботе о правах животных. Вам не нужно доказывать, что у животных *есть* права (т.е. вам не нужно доказывать, что аргумент оппонентов ложный), ведь аргумент о том, что у животных *нет* прав, больше не является общепринятым. Такой же подход уменьшает значимость аргументов оппонентов, в которых они заявляют об ужасных последствиях предоставления прав животным, или в которых они утверждают, что более гуманное отношение к животным будет экономически убыточным. Такие аргументы могли быть весомыми ранее, заявите вы, но в условиях данного спора они больше не важны. Допустив возможность того, что аргументы ваших оппонентов могли быть истинны в *прошлом*, вы избегаете необходимости доказывать, что Оппозиция не права (и таким образом кажетесь более толерантными, информированными и, в конечном счете, заслуживающими доверия).

Раскрытие крайней необходимости, таким образом, зависит от определения прошлого и настоящего, чтобы представить данный момент, как неизбежно требующий изменений. Очень часто определение последовательности событий может продемонстрировать необходимость изменений; чтобы показать, что эти изменения ожидали своего времени. Таким же образом, кризис может послужить подходящим моментом для начала перемен. В

любом случае, создавая для вашей позиции контекст, показывая уникальность данного момента, и призывая аудиторию действовать в условиях подходящего случая, вы сможете сделать ваш кейс сильным и динамичным.

## **Использование объективности**

Одним из препятствий, с которыми сталкиваются дебаты, является подозрительность судей к мотивам и, таким образом, аргументам. Судьи, наученные очень критично воспринимать аргументы, обычно скептически относятся к любому аргументу, представленному дебатером, по причине изначальной заинтересованности дебатеров в успехе своей позиции. Судьи допускают, что дебаты хотят выиграть раунд, и поэтому представляют (если не в ложном свете) информацию наиболее способствующим достижению цели образом.

Успешные дебаты умеют побороть такую врожденную подозрительность, используя тактики, которые приглушают естественную субъективность их аргументов. Одна из таких тактик – известная обычно, как позиция «По природе..» («Natureof...») – помогает выдвигать важные аргументы таким образом, чтобы они казались объективными и беспристрастными. Представляя информацию как «просто факты» и разграничивая аргументы от открытой поддержки (или опровержения) темы, позиция «по природе...» позволяет и полностью развить концепцию, не требуя подробного рассмотрения, а также маскирует важность этой концепции для вашей общей стратегии. Аргументы «по природе...» обычно имеют три формы:

**1. Принцип.** Такие аргументы представляют собой определенный общепринятый принцип, который служит указателем при оценивании. Такой принцип может исходить из общепринятого морального императива (как «защита свобод» или «уважение суверенитета») или из аналогичного случая или прецедента, в котором решение было принято в пользу позиции, которую вы отстаиваете. Кейс в поддержку того, что мы не должны использовать «расовое профилирование» в так называемой войне с терроризмом, может начинаться с идеи под названием «Природа равенства перед законом». Принцип, который объяснили и обосновали, послужит базисом для непринятия дискриминационных действий полиции. Последующие аргументы

в таком кейсе будут пытаться показать разные способы того, как «расовое профилирование» нарушает принцип равенства.

Эффективность данной тактики состоит в том, что совершается большой вклад в представление бесспорной дополнительной информации: в примере о «расовом профилировании» первая идея - это просто объективное приведение правового принципа, который касается принимаемого решения. После того, как вы установили, что равенство всех перед законом – это важное и уместное понятие (объективно говоря, это так и есть), львиная доля тяжелого труда в кейсе уже сделана. Следующий шаг – согласование «расового профилирования» с этим принципом – относительно легкая задача.

**2. Связь причины и следствия (Causal).** Причинно-следственные аргументы раскрывают подразумеваемые связи между важными элементами в дебатах. Определение причинно-следственных связей между понятиями – это сложная задача в любом контексте. В дебатах, когда оппоненты готовы опровергнуть каждый ваш аргумент, – это особенно сложно. Представление причинно-следственного анализа в определенной ситуации, так же как и подход «по природе...», может помочь уберечь аргументы от слишком критичной реакции.

Давайте рассмотрим тему «Эта палата запретит демонстрацию насилия в СМИ». В любом кейсе в поддержку таких ограничений необходимо будет доказать, что насилие с экрана переносится в реальную жизнь. Вместо того чтобы пытаться напрямую связать освещение жестокости в СМИ с жестоким поведением, вы можете начать свой кейс с идеи под названием «Природа влияния СМИ». На этом этапе вы раскроете причинно-следственные связи между поведением, которое освещается в СМИ, и соответствующим реальным поведением: успех рекламы, например, доказывает, что СМИ могут влиять на поведение людей. Такие доказательства и другие основания, которые говорят в поддержку влияния СМИ в целом, послужат более объективным – и, таким образом, более убедительным – подходом к взаимосвязи между СМИ и поведением. Как и в предыдущем примере, последующие аргументы в кейсе будут касаться влияния насилия, которое освещается в СМИ, но фундамент для такой причинно-следственной связи – вероятно самого уязвимого элемента в кейсе – уже заложен.

**3. Аналитика.** Аналитический подход «по природе...» раскрывает свойства и характеристики самого важного элемента в дебатах для того, чтобы пролить на него определенный свет. Как обсуждалось в Главе 2, дебаты могут происходить вокруг не только взаимосвязи вещей и ценности вещей, но также вокруг самого описания вещей, о которых мы дебатировем.

В целом, аналитический подход «по природе...» подразумевает, что описание вещей, о которых мы дебатировем, тесно связано с нашей оценкой этих вещей. Помните, что большинство дебатов обычно сосредотачивается на оценке определенной вещи, будь это политика или образ действия. Если вы опишите, что это за вещь – особенно так, чтобы это показалось независимым от попытки доказать, что это плохая или хорошая вещь – вы используете сильную тактику для расположения вашей аудитории к предлагаемой вами оценке.

Например, представьте, что вам нужно доказать, что ООН не должна вмешиваться во внутренние дела страны, где разгорелся конфликт. Ваш кейс против вмешательства ООН во внутренние дела этой страны может начинаться с анализа «природы военного вмешательства ООН». Такой пункт может создать серьезные препятствия, с которыми столкнется Совет безопасности ООН в попытке санкционировать военное вмешательство, типичная нехватка политического желания будет очевидна со стороны членов ООН, а также подтверждением пункта будет исторический пример неудачных вмешательств, совершенных ООН. Если вы представите свою позицию как полное и историческое описание вмешательств, совершенных ООН, главная цель ваших аргументов – доказать, что вмешательство ООН во внутренние дела страны нежелательно – будет скрыта. Потом вы продолжите в последующих пунктах своего кейса объяснять, почему вмешательство во внутренние дела страны столкнется с препятствиями, политическими интересами и, скорее всего, будет таким же неудачным, как и предыдущие случаи, и таким образом докажете, что и в данной ситуации вмешательство ООН ничего не решит.

Наступательные тактики позволяют вам представлять ваши конструктивные аргументы таким образом, чтобы сработала ваша стратегия по управлению раундом. В то же время, сами по себе наступательные тактики неполноценны. В дополнение к

продвижению своих аргументов в дебатах вы должны реагировать на аргументы других игроков в раунде.

## **Защитные тактики**

Называя следующие три тактики «защитными» (defensive), я рискую создать неправильное впечатление об их применении. Называя их защитными, я не имею в виду, что они находятся на второстепенном уровне и должны применяться, если наступательные тактики недоступны. Это также не те тактики, которыми можно воспользоваться в непредвиденных обстоятельствах, когда вы готовитесь к критике со стороны оппонентов.

Называя эти тактики защитными, я имею в виду, что они наиболее полезны тогда, когда вы имеете дело с аргументами оппонентов. В удачных раундах, играя против хороших команд, вы должны будете справляться с наступлениями ваших оппонентов. Эти три тактики представляют собой способы построения стратегии в отношении наступления или нападения оппонентов.

## **Баланс интересов**

Государство существует (отчасти) для того, чтобы решать конфликты между своими гражданами. Если ваше представление того, как должно выглядеть наше коллективное будущее отличается от моего, в процессе управления мы найдем способы примирить наши противоречащие взгляды о том, что правильно, желательно или необходимо. В таких государствах законодательный процесс (по крайней мере, он создан для того, чтобы работать при функционирующем либерально-демократическом правительстве) использует инструменты убеждения, компромисса и взаимодействия для того, чтобы прийти к решению, которое удовлетворит противоречивые желания разных сторон. Эффективное определение вектора политики основывается на предположении о том, что этот процесс ведет стороны к естественному балансу между их противоречивыми требованиями.

Для удачного принятия политического решения требуется согласование конфликтующих сторон и их интересов. Если один избирательный округ выступает за расширение досту-

па государства к личной информации граждан для того, чтобы правоохранительные органы могли эффективнее бороться с преступностью, то другой избирательный округ, скорее всего, заявит, что такое предложение будет вмешательством в личную жизнь тех же граждан, которых государство пытается защитить. У обеих сторон есть повод для волнений. В данном случае, решение такого вопроса должно будет сбалансировать требование каждой стороны, предоставив наибольший уровень безопасности и в то же время сохранив максимум конфиденциальности. Такое решение является результатом убеждения (убеждения другой стороны в достоинствах вашей позиции), компромисса (уступки в пользу выгоды) и сотрудничества (желание работать с другой стороной для достижения своих целей).

К сожалению, дебаты не поощряют взаимодействие и компромисс в поиске лучшей политики. В дебатах судьи играют роль законодательного органа (они решают, какая позиция выигрывает), в то время как соревнующиеся стороны представляют собой партии и позиции, заинтересованные в исходе дебатов. Для большинства дебатеров убедительное представление таких позиций превращается в предвзятые позиционные попытки защитить собственный подход и, в то же время, разрушить позиции ваших оппонентов. Судьям нельзя голосовать за часть предложения одной стороны и за часть другой, даже если такой подход создал бы лучшую государственную политику.

Такие противоречия между настоящим проведением политики и дебатами о политике ставят судей в затруднительное положение. После многих раундов судьи уверены, что обе стороны представили убедительные аргументы. В дебатах о добыче топлива, например, судья может быть убежден в том, что дальнейшая добыча этого ресурса необходима для удовлетворения потребностей населения в энергии, а также принесет прибыль государству, которое ими располагает. В то же время, этот судья может быть убежден в том, что такие действия будут иметь необратимые негативные последствия для окружающей среды, как из-за добычи нефти, угля или природного газа, так и из-за выделения углекислого газа – продукта сгорания. Если обе эти позиции правильные, тогда возникает вопрос: в чью пользу судья должен вынести решение?

Успешные дебаты умело используют тактики и инструменты, которые применяются при разработке практической политики, чтобы попасть в точку естественного желания судей поверить аргументам обеих сторон. Для победы в дебатах, в которых судьи склонны принять позиции обеих сторон, вам необходимо убедить их в том, что ваша позиция наиболее приемлема для различных (разумных) интересов всех сторон, вовлеченных в спор. Для этого вам нужно разработать трехступенчатую позицию:

**1. Определите заинтересованные стороны и их интересы (Identify stakeholders and their interests).** Заинтересованные стороны – это те, на кого повлияет решение относительно политики. Обычно это группы, организации или учреждения, которые объединяют общие интересы. Интересы, проще говоря, – это желания заинтересованных сторон: строгое соблюдение принципов, сохранение ценностей, а также конкретные ощутимые результаты – это обычно то, что определяет интересы заинтересованных сторон. Чтобы убедить судей в том, что ваша позиция наилучшим образом сбалансирует противоречивые интересы заинтересованных сторон, вовлеченных в спор, вы, в первую очередь, должны объяснить, кто они такие и чего они хотят.

Давайте рассмотрим дебаты на тему «Эта палата запретит рекламу алкогольных напитков». В этом споре заинтересованные стороны можно разделить на две группы: те, кто будет выступать за запрет рекламы алкоголя и те, кто выступит против такого запрета. Обе заинтересованные стороны участвуют в конфликте, поскольку имеют свои интересы: группа, выступающая за запрет – скорее всего, родители, защитники прав потребителей, врачи, социальные работники и др. – хотят минимизировать вредное влияние алкоголя на людей и общество в целом. Те, кто выступают против запрета – производители алкоголя, дистрибьюторы и розничные торговцы – хотят сохранить свое право на продажу этой продукции.

На первом этапе использования аргументов для создания баланса, вы должны определить и обсудить заинтересованные стороны и их интересы, чтобы судьи могли оценить законность их интересов и, таким образом, определить позицию, которая наилучшим образом сбалансирует их желания. Определение заинтересованных сторон и их интересов в споре поможет вам

убедить судей в том, что позиция, которую вы поддерживаете, наиболее соответствует желаниям обеих сторон.

**2. Покажите, что результатом политики оппонентов является дисбаланс.** После того, как вы обрисовали интересы каждой из заинтересованных сторон, вы должны объяснить, почему позиция оппонентов приведет к дисбалансу между заинтересованными сторонами. Четко определив позицию ваших оппонентов и показав, что она играет на руку только одной из заинтересованных сторон и не учитывает интересы других, вы сможете убедить судей в том, что ваши оппоненты не уделяют достаточного внимания всем правомерным заявлениям в данном споре.

Представим, что вы должны выступить в поддержку темы «о запрете рекламы алкоголя». Исходная позиция Оппозиции – это статус-кво: на сегодняшний день реклама алкогольных изделий разрешена; и те, кто выступают против запрета рекламы алкогольных изделий, хотят, чтобы реклама была разрешена. Позиция Оппозиции, заявите вы, дает преимущество интересам тех, кто выступает против контроля над продажей алкогольных изделий, а не тем, кто законным путем пытается снизить последствия (чрезмерного) употребления алкоголя. Другими словами, согласно статус-кво, те, кто получают прибыль от продажи алкогольных напитков получают все, что они хотят (поставляют и реализуют свою продукцию), а те, кого волнуют последствия употребления алкоголя, практически ничего не получают (снизить влияние употребление спиртных напитков на общество).

Показать то, что позиция ваших оппонентов не учитывает интересы другой стороны, участвующей в данном споре, относительно легко. В то же время, следуя тактике баланса, вы не должны намекать на то, что интересы другой заинтересованной стороны (т.е. тех, кого представляют ваши оппоненты) не оправданы. Помните, что стратегия строится на балансе противоречивых интересов в споре; признание правомерности таких интересов является предпосылкой к балансу между ними. Используя такой подход, вы не будете пытаться доказывать, что употребление спиртных напитков – это зло, которое ведет к гибели, вы будете утверждать, что статус-кво, который позволяет производителям алкогольных изделий создавать иногда чрезмерный и неуместный спрос на свою продукцию, не берет во

внимание правомерные притязания тех, кто хочет уменьшить негативные последствия употребления алкогольных напитков. Признав важность интересов всех заинтересованных сторон и показав, что позиция ваших оппонентов создает дисбаланс между этими интересами, вы сможете создать базис для последнего шага в процессе убеждения.

**3. Объясните, как вы создаете лучший баланс между заинтересованными сторонами.** Помня о значимости каждой из сторон, вы теперь должны объяснить судьям, почему ваша позиция способна лучше сбалансировать интересы обеих заинтересованных сторон.

В нашем примере (в котором вы выступаете за запрет рекламы алкогольной продукции), вы будете выступать за то, что запрет рекламы алкогольной продукции учитывает интересы тех, кто пытается снизить его пагубное влияние на общество, но в то же время позволяет производителям получать прибыль от продажи своей продукции. Таким образом, позиция представляет действенный компромисс между двумя противоречащими сторонами: группы, выступающие за запрет алкогольных изделий, и группы, выступающие за рекламу и продажу алкогольных изделий, как и раньше. Такой компромисс, с одной стороны не удовлетворяющий интересы каждой из заинтересованных сторон, с другой стороны, очень желателен, учитывает и примиряет интересы обеих сторон.

В то время, как этот пример иллюстрирует тактику, к которой прибегает команда Правительства, он также будет полезен (и возможно, более эффективен) для команды Оппозиции. Как Оппозиция, вы будете отстаивать либо статус-кво, либо контрпредложение (контрплан) – изменения в политике, которые отличаются и исключают действия, предложенные другой командой. В любом случае, ваше предложение должно представлять собой образ действия, который более равномерно сбалансирует интересы всех заинтересованных сторон.

Эффективность этой стратегии заключается в том, что она оставляет место для аргументов ваших оппонентов, но в то же время побуждает судей принять вашу сторону. С учетом того, что в большинстве раундов убедительные аргументы презентуют опытные дебаты, очень маловероятно, что судей привлечет

полное отрицание таких аргументов. Такой вариант позволяет командам определить весомость аргументов их оппонентов (или, по крайней мере, их интересы) и потом презентовать альтернативу, которая лучше сохранит различные приоритеты всех заинтересованных сторон.

### **Анализ целей**

Дебаты сами по себе – это процесс принятия решений. Из всех элементов процесса принятия решений, рассмотренного в Главе 6, наверное, самым важным была цель; цели, которые мы преследуем, определяют решения, которые мы принимаем. Конечно же, как вы могли заметить, цели, присущие любому процессу принятия решений, редко бывают ясны. У нас есть выбор из большого количества мотивов, одни из которых более определенные, чем другие. То же самое характерно и для дебатов. Большинство команд строят свою позицию исходя из списка «хороших причин», чтобы отдать предпочтение позиции, которую они защищают. Такой подход обычно успешен потому, что из многих различных аргументов в поддержку определенной позиции, судьи наверняка смогут выбрать те, которые им понравятся.

Еще одна тактика реакции на аргументы ваших оппонентов довольно проста: она начинается с определения того, чего ваши оппоненты хотят достичь. Когда эта цель (эти цели) определена, вам будет намного легче справиться с аргументами оппонентов и следовать своей стратегии.

### ***Распознавание целей (discerning goals)***

Цели имеют две формы: основные и дополнительные. Основные цели – это ведущие причины выдвижения определенного предложения; обычно основные цели касаются решения какой-то проблемы. Основные цели обычно легко определить, даже если команда четко не сформулировала их в своем кейсе. В то же время, очень часто команды могут представить набор целей, которых они хотят достичь; эти цели обычно находятся вне решения самой очевидной проблемы. Составляя кейс в поддержку большей добычи нефти, например, сторонники такой позиции обычно полагаются на аргументы, такие как удовлетворение потребностей в электроэнергии, развитие экономики

благодаря созданию рабочих мест и доходов от добычи нефти и т.п. В данном случае, каждая из этих причин является целью, дополнительной к основной цели – получение больших энергоресурсов. Тактика анализа целей наиболее эффективна, когда вы можете сформулировать главную цель и относиться к другим, как к дополнительным.

Определить основную цель(и) ваших оппонентов может быть легко, просто выслушав их. Некоторые команды формулируют заявленную цель (то, чего они хотят достичь своим предложением) как часть их будущего структурирования. Если, например, команда, предлагающая запретить продажу сигарет, начнет свои аргументы с «мы выдвигаем этот план с целью ограничить курение – как для настоящих, так и для будущих курильщиков», то их главная цель очевидна.

В то же время, в других случаях основная цель не так ясна либо потому, что команда не смогла ее таковой сделать, либо потому, что у них много целей. В таком случае вы должны определить и сформулировать их главную цель. Это совсем не значит, что вы должны представить ее в ложном свете. Для того чтобы выделить главную цель из числа других целей или из нечеткого кейса, вам потребуются найти подходящий уровень абстракции их целей, который будет включать в себя различные цели, которые они озвучили. Как в вышеупомянутом примере о добыче нефти вы можете подойти к кейсу, определив главной целью «увеличение энергоресурсов» – это формулировка основной цели, включающая в себя дополнительные цели, такие как удовлетворение потребностей в электроэнергии и экономическое развитие благодаря получению дополнительных ресурсов.

### *Опровержение аргументов с помощью анализа целей*

После того, как вы определили главную цель, вы можете ее использовать, чтобы показать, что предложение ваших оппонентов не желательно. Обычно вы можете использовать пять подходов, – отдельно или в комбинации друг с другом – чтобы это доказать:

**1. Ослабление (Mitigation).** Ослабление помогает показать, что определенное предложение не достигнет цели или не реали-

зует ее в значительной мере. Тактика ослабления разрушает заявления об эффективности, которую будет иметь предложение.

В большинстве случаев ослабление показывает, что предложение не будет иметь таких значительных последствий, как заявляют его приверженцы. Давайте рассмотрим, например, кейс в поддержку того, что производство, продажа и потребление табачных изделий должно быть запрещено. Главной целью команды Правительства будет ограничение курения. Чтобы ослабить их заявление о том, что их действия будут способствовать уменьшению количества курящих, их оппоненты отметят, что потреблению табачных изделий уже стало частью нашей культуры, так же как и потребление других запрещенных веществ. Вы можете заявлять, что в случае с другими запрещенными веществами те, кто хочет их потреблять, всегда находят поставщиков: вспомните примеры «сухих законов». В лучшем случае, скажите вы, это предложение увенчается минимальным спадом в количестве потребителей табачных изделий.

Само по себе, ослабление редко бывает успешной стратегией. Как упоминалось ранее, результатом ослабления обычно является уменьшение эффекта. Например, после того, как вы применили тактику ослабления, Правительство может поправить свою позицию и утверждать, что *некоторые* курильщики будут сдержанны в своих привычках. Очевидно, что определенная часть убедительности кейса все равно не пострадает и у судей все еще останется повод отдать предпочтение такому предложению. Тактика ослабления наиболее эффективна, когда используется вместе с одним из последующих подходов.

**2.Отклонение (Contravention).** Заявление о том, что предложение может быть не настолько эффективным, как заявляют ваши оппоненты (ослабление), не так убедительно, как заявление о том, что предложение ваших оппонентов на самом деле удалит их от цели. Как подход, отклонение показывает, что ситуация не только не улучшается, но на самом деле становится только хуже из-за предложения Правительства.

На примере о добыче нефти, предложение увеличить ее добычу ставит своей целью увеличение объемов энергоресурсов. Если Оппозиция решит доказывать, что такие действия на самом деле противоречат поставленной цели, она может заявить,

что добыча нефти только замедляет исследования и развитие альтернативных возобновляемых источников энергии и, таким образом, снижает количество доступных энергоресурсов. Поначалу может показаться, что мы действительно получаем больше энергоресурсов от бурения новых скважин, заявляет Оппозиция, но на самом деле мы только задерживаем наступление кризиса, который бы подтолкнул нас к разработке новых видов энергии, таким образом отклоняясь цели Правительства.

**3. Последствия (Consequences).** У всех предложений есть результат. Защитники таких предложений заявляют, что этот результат соответствует целям, которых они стремятся достичь. Оппоненты могут выиграть, утверждая, что независимо от того, достигнута ли основная цель оппонентов, последствия реализации их предложения представляют их политику нежелательной.

Последствия – это аргументы, построенные вокруг неприятных вещей, которые произойдут, если будет принято данное предложение. В примере о добыче нефти, команда Оппозиции может предложить расширенный анализ того, какой вред окружающей среде нанесет добыча нефти в неосвоенных районах, а так же последствия сжигания большего количества ископаемого топлива. Если представить такие пагубные последствия убедительно, то у судей появятся значительные сомнения относительно такого предложения.

**4. Альтернативное предложение (alternative proposal).** После того, как вы показали нежелательность предложения оппонента, будет весьма уместно выдвинуть альтернативное предложение, которое бы лучше соответствовало заявленной ими цели. Для того, чтобы предложить альтернативу, вы сначала должны будете убедиться в нежелательности предложения ваших оппонентов либо по тому, что оно не достигает цели, либо из-за его негативных последствий. В любом (или обоих) случае вы создаете в сознании судей потребность в альтернативе.

Альтернативные предложения наиболее эффективны, если они дают судьям выбор «или – или», другими словами, судьи не могут предпочесть **оба** предложения. Выбор альтернативного предложения, которое взаимоисключает предложение ваших оппонентов, создает такой выбор. Важность такого элемента можно проиллюстрировать рассмотрением альтернативного

предложения, которое не исключает предложение оппонентов. Если в теме о добыче нефти вы предложите вместо бурения скважин субсидировать разработку альтернативных источников энергии, вы не создадите для своих судей выбор «или – или». Другими словами, в чем разница между запретом добычи нефти и предложением судьям выбрать оба варианта? Если ваши оппоненты утверждают, что мы должны добывать ископаемое топливо как временную замену альтернативным источникам энергии, пока мы их разрабатываем, судьи могут быть уверены, что мы можем делать и то и другое, и поэтому поддержат предложение о добыче нефти (поскольку вопрос, обсуждаемый в дебатах, касается именно добычи нефти). Понятно, почему в таком случае взаимоисключающая альтернатива буде более эффективной.

**5. Альтернативная цель (alternative goal).** В конечном счете, у вас есть возможность утверждать, что цель ваших оппонентов неуместна (или, по крайней мере, не должна быть основной целью). Я считаю, что такой подход – это наименее эффективное использование анализа целей. Нет ничего более убедительного, чем соглашение с целью оппонентов и демонстрация того, что они ее не достигли.

Если же вам не удастся связать свое опровержение с целью, которую они преследуют, выходом для вас может стать предложение альтернативной цели. Имейте в виду, что такой подход практически идентичен приему, который вы используете, когда сравниваете свою целевую иерархию с целевой иерархией своих оппонентов (см. Главу 6). Такой подход наиболее эффективен при выборе цели более важной, чем та, которую предложили ваши оппоненты. В дебатах о добыче нефти альтернативной целью может быть защита и восстановление окружающей среды. Вы можете заявить, что эта цель важнее, чем наличие дополнительных энергоресурсов, поскольку окружающая среда – это залог нашего существования. Без здоровой окружающей среды наши проблемы с нехваткой энергии кажутся ничтожными.

Причина, по которой тактика анализа целей настолько эффективна, заключается в том, что она соответствует естественному процессу принятия решений, который мы обсуждали ранее. Составив стратегию, в центре которой находится рассмотрение поставленной цели и потенциальная возможность достижения этой цели, вы показываете элементы и процесс при-

нения решений, которые судьи, скорее всего, применят. Четкий анализ этих элементов позволит вам лучше контролировать этот процесс.

## **Скрытое соглашение (implicit collusion)**

Я напрашиваюсь на неприятности, предлагая такое название защитной тактики, но позвольте мне объяснить. Сговор – т.е. открытое соглашение между командами в дебатах – не этичен и его нужно избегать. Под открытым соглашением я подразумеваю такое поведение, когда команды договариваются о содействии друг другу – а не соревнуются – ради взаимной выгоды. Совместная подготовка перед раундом, раскрытие своих позиций для возможности подготовить реакцию на них, решение исказить фактическую информацию – все это примеры сговора, который противоречит этическим принципам дебатов.

Наличие четырех команд в британских парламентских дебатах и последовательная расстановка отдельных команд по местам предоставляют тактические возможности, которые позволяют вам лучше контролировать восприятие раунда судьями.

Я называю такую тактику *скрытым* соглашением, потому что акт соглашения односторонний и, таким образом, сам по себе *не* является сговором. Эта тактика приводит к результатам, функционально схожим с теми, которых можно было бы достичь, если бы команды действительно сговорились. Таким образом, это эффективная тактика, которая не приводит к этическим последствиям, свойственным обману.

В двух словах, скрытое соглашение – это стратегический выбор использования аргументов другой отдельной команды в раунде и в то же время умаление стараний других команд. Как отмечалось ранее, в отличие от дебатов один на один, дебаты в БПФ заканчиваются тем, что судья расставляет четыре команды по местам от лучшего к худшему; точнее, по соревновательным меркам (и действительно, согласно данным, которые нужны для выхода в брейк) первое и второе место считается «победой», а третье и четвертое – поражением. Такая структура наград представляет собой безошибочную возможность: если вы сможете

объединиться с определенной командой – и, таким образом, будете взаимодействовать с ней в первую очередь, судьи обратят на это больше внимания, чем на вклад других команд в раунде, – у вас будут больше шансов занять первое или второе место в раунде.

Скрытое соглашение включает в себя два этапа: определение стратегического взаимодействия вашей команды с другой командой в раунде, а потом акцентирование внимания на этом взаимодействии.

**1. Определение стратегического взаимодействия (Locating the strategic correlation).** Определение команды, с которой у вас будут наибольшие шансы создать стратегическое взаимодействие – это больше искусство, чем наука. Для того чтобы привлечь внимание судей к самым важным аргументам в раунде, для начала вы должны сами суметь их распознать. Существует два вида союзов: союз с командами «вашей линии» и с командами «противоположной линии».

Коалиции с командами вашей линии (т.е. команда, выступающая за ту же сторону темы) – это назначенное по умолчанию стратегическое взаимодействие в БФПД. Так как БПФ моделирует коалиционное правительство с системами пропорционального представительства, от первых и вторых команд ожидается следование одной и той же стратегической ориентации; по сути, поддерживать позицию относительно темы, которая им была назначена. Кроме того, существует разница между попытками избежать стратегических выводов, которые противоречат вашим коллегам по линии, и попытками сделать стратегический выбор для того, чтобы поставить вашу собственную стратегию на первое место в раунде. В первую очередь, это различие определяется вторыми командами: если вторая команда приходит к выводу, что большие шансы на успех у нее появятся в том случае, если она примкнет к первой команде, она должна будет сделать все для того, чтобы подчеркнуть важность аргументов первой команды. Превознесение аргументов, интеграция позиций первой команды в собственную стратегию, частое упоминание аргументов первой команды в выводах, а также другие стратегии, ясно показывают судьям, что они должны обратить свое внимание на стратегическое взаимодействие обоих Правительств или обеих Оппозиций.

Но стратегическое взаимодействие можно также установить с командами противоположной линии. Вторая Оппозиция может решить сосредоточиться на аргументах Первого Правительства, а не придавать значение взаимодействию обеих команд Правительства. Таким же образом, Вторая Оппозиция может решить, что самые важные аргументы Правительства ввела в дебаты команда Первого Правительства и поэтому проигнорирует вклад Второго Правительства (команды, против которой они обычно выступают) для того, чтобы уделить больше внимания стратегии Первого Правительства. Другой вариант взаимодействия противоположных линий может быть между командами «первой половины» и «второй половин» стола. При попытке уделить больше внимания первым или последним четверем речам в дебатах, скрытое соглашение может развиться между командами Второго Правительства и Второй Оппозиции или между командами Первого Правительства и Первой Оппозиции.<sup>51</sup>

**2. Осуществление взаимодействия (Implementing the correlation).** Понимание возможности потенциального стратегического взаимодействия с другой командой не гарантирует того, что судьбы его высоко оценят. Создание взаимодействия очень важно для того, чтобы пригласить команду, с которой вы хотите взаимодействовать, к участию в скрытом соглашении. Три подхода – соприкосновение (*engagement*), союз (*confederacy*) и «бойкот» («*freezeout*») – используемые отдельно или в связке, помогут вам создать выгодное для вас взаимодействие.

*Соприкосновение* относится к концентрации вашего опровержения на аргументах отдельной команды. Полезно только в случаях скрытого соглашения с командами противоположной линии, прямое соприкосновение с аргументами отдельной команды делает эти аргументы более важными для судьи. По иронии судьбы, концентрация опровержения на конкретном аргументе заставляет судей уделить больше внимания этому аргументу и выше его оценить. Вступая в соприкосновение с

51 На этом этапе должно стать очевидно, что тайное соглашение – это вариант, который эффективнее всего могут применить вторые команды. У команды Первого Правительства практически нет выбора, с кем устанавливать взаимосвязь, ведь только Первая Оппозиция презентует свои аргументы до того, как выступления со стороны Первого Правительства закончатся. Поэтому, именно Первой Оппозиции Первое Правительство и будет противостоять. Таким образом, можно отметить, что есть скрытые способы использования таких тактик даже для первых команд; эти способы описаны в разделе о «создании взаимосвязи».

отдельным аргументом, вы намекаете на то, что это важная – и потенциально угрожающая – позиция. Аргументы, которые проигнорировали, очень часто выпадают из поля внимания судьи.

Союз пытается найти взаимовыгодную связь с другой командой. Союз – это очевидный выбор при скрытом соглашении с командой вашей линии. Укрепление аргументов первой (или второй) команды, которая поддерживает вашу позицию в раунде, – это неотъемлемая часть формата, но вы также можете заключить союз с командами противоположной линии. Как упоминалось ранее, даже опровержение аргументов определенной команды – это форма союза, поскольку он привлекает внимание к этим аргументам. Более тонкие формы укрепления аргументов, такие как скрытое определение отдельных аргументов оппонента как «важных» или «центральных» в глазах судей – это примеры того, как вы можете продвигать аргументы вашего оппонента. Конечно же, целью союза не является восхваление аргументов оппонента до такой степени, что судьи будут убеждены в их превосходстве над вашими; даже в крайних случаях союза между противоположными линиями, он инициируется командами для того, чтобы получить первое место. Постарайтесь показать, что внимание, которое вы уделяете аргументам оппонента, говорит о том, что вы – лучше, чем остальные команды в раунде, – видите самые важные точки разногласия в дебатах.

«Бойкот» – это спорная, но необходимая часть стратегии скрытого соглашения. Возможно, лучшим названием для нее будет «конструктивная маргинализация» (*constructive marginalization*), в процессе которой вклад некоторых команд приуменьшается, а взаимодействие между другими командами выдвигается на передний план. Спорный аспект этой стратегии заключается в том, что «бойкот» команд – особенно, когда это делают несколько команд – отбирает у «бойкотируемой» команды (или команд) инициативу. Исключение их вклада в раунд лишает их возможности доказать свою значимость. Я считаю, что попытки вытеснить вклады таких команд ничем не отличаются от (совершенно приемлемых) попыток структурировать дебаты так, чтобы судьи не учли их вклад. Есть несколько способов «бойкотировать» команды из раунда: открыто игнорировать их аргументы, придать их вкладу упрощенный и смехотворный вид, отказаться принять информационный запрос от их

спикеров, небрежно отнестись к опровержению их аргументов (если вы не собираетесь их полностью игнорировать) и т.д.

В конце концов, стоит консервативно относиться к заключению соглашения с конкретными командами и маргинализации других. Очевидные возможности полностью исключить другие команды из раунда очень редки, и обычно появляются в крайних случаях, как например, если команда выдвинула позицию, которая является исключительно нелогичной или оскорбительной, и ей не засчитывается. Многие команды пытаются ввязаться в скрытое соглашение, но в итоге проигрывают раунд, потому что судейская коллегия интерпретирует их невнимание к определенным аргументам, как неумение определить их важность. Таким же образом, поскольку соглашения скрыты, вы должны постоянно следить за желанием выбранной вами команды применить данную тактику вместе с вами. В то время как их содействие не является абсолютно необходимым, стратегия лучше всего работает, когда вы можете склонить их к тому, что они поддержат конкретный предмет спора (между вашей и другой командой, участвующими в этой тактике) и сделают его основным. Если вы сомневаетесь, реагируйте на аргументы всех команд в раунде.

В конце концов, эти шесть тактик помогут укрепить вашу стратегию управления раундом. Независимо от того, защитные они или наступательные, эти тактики действуют исходя из предположения, что аргументы в раунде – все аргументы ваши и ваших оппонентов – потенциально находятся под вашим контролем. С находчивостью, новаторством и креативностью, эти и другие тактики помогут вам выиграть дебаты.

# 9

## Судейство в дебатах

### Кому следует прочитать эту главу?

Очень часто такие главы пишутся исходя из того, что их будут читать только судьи. Возможно, это происходит потому, что дебаты недооценивают важность роли судьи в дебатах. Не поймите меня неправильно, но я не считаю, что есть дебаты, которые не понимают того, что именно судьи принимают решение о том, кто победил, а кто проиграл. Несмотря на это понимание, дебаты редко учитывают, что знание того, как судьи принимают решение, значительно увеличивает шансы на то, что решение будет принято в их пользу.

Другими словами, эта глава может оказаться более полезной для дебатеров, чем для судей. Детальное изучение того, как судьи приходят к определенному решению, поможет вам построить стратегии, которые будут соответствовать тому, как судьи думают.

В конце концов, те, кто ищут совета о том, как вести дебатный раунд (как призывать палату к порядку, объявлять спикеров, вести записи и т.д.), таких советов не найдут. Эти вопросы

затрагиваются детально в других источниках о БФПД.<sup>52</sup> Эта глава рекомендует общий подход к оценке дебатов и метод оценивания конкурирующих линий аргументаций в этих дебатах.

## Руководящие принципы судейства

Судьи должны руководствоваться тремя принципами при оценке дебатов:

1. Судья должен быть «*Tabula rasa*» («чистый лист») в ее отношении к предложению правительства;
2. Судья должен руководствоваться принципом **невмешательства (non-intervention)** в процесс дебатов;
3. Судья – это, в первую очередь, наставник (*educator*), на которого возложена ответственность помогать другим совершенствовать свои навыки.

### «*Tabula rasa*»

Метафора о чистом листе касается подхода судей к аргументам, представленным в раунде. Независимо от своих убеждений относительно темы, судья должен отложить в сторону эти предпочтения, и занять беспристрастную позицию. Судьи должны избегать решений, основанных на том, во что они верили до раунда, а не на том, в чем их пытались убедить во время раунда.

Хочу заметить, что умение быть «чистым листом» – это мастерство. Субъективность – это определяющая характеристика человеческого опыта; не удивительно, что ее невозможно отодвинуть в сторону во время судейства. Принцип *tabula rasa* – это идеал, к которому должен стремиться каждый судья, но в то же

52 В особенности, ведение раунда в БПФ очень детально описано в пособии по ведению раунда и судейству, принятом Всемирным дебатным советом. (Abdullah, Omar S., Ian Lising, Steven L. Johnson and Ray D'Cruz. Guide to chairing and adjudicating a worlds debate. World Debating Website.2005 [cited February 9, 2009]. Доступно на <http://flynn.debating.net/omarguide.htm>.)

время не стоит забывать о том, что идеала достичь практически невозможно.

### **Невмешательство**

Если судья знает о том, что нужно оставить свои предубеждения до раунда, он также не должен вмешиваться в игру команд во время раунда. Проще говоря, невмешательство означает одну вещь – судья должен дать дебатерам возможность дебатировать.

На практике это означает, что судьи должны противостоять двум искушениям. Во-первых, судьи не должны делать за дебатеров их работу. Они не должны дополнять незаконченные или неполноценные аргументы, привязывать линии аргументации к противоположным идеям, которые дебатер не определил или создавать обобщающую стратегию для неспоставимых аргументов. Во-вторых, судья не должен воспринимать выступление дебатеров, как неотносящееся к делу. Пренебрежение усилиями дебатера противоречит самой цели дебатов. Судья нужен для того, чтобы оценивать усилия дебатеров, а не избирательно признавать только те, которые он предпочитает. Это не означает, что судья должен одинаково верить каждому аргументу только потому, что дебатер их представил; главной целью судейства является оценка качества усилий дебатера. Судья должен осознанно стараться уделить внимание всем аргументам, но не вмешиваться в содержание раунда.

### **Обучение**

Этот принцип, возможно, является самым важным в подготовке судьи к раунду. Дебаты связаны с научным обществом по одной простой причине: они являются одной из наиболее интеллектуально стимулирующих деятельности, которой может заниматься человек. Приобретение навыков убедительной коммуникации и критического мышления значительно помогает студентам в учебе. Для того чтобы иметь возможность и мотивацию в приобретении таких навыков, у дебатов есть несколько союзников. Судьи должны серьезно относиться к своим обязанностям в отношении образования; решения должны поощрять потраченную дебатерами значительную интеллектуальную энергию, а конструктивная критика, способствующая совершенствованию навыков должна быть первой важности.

## Модели судейства

Полезным способом подумать о своих судейских обязанностях является рассмотрение разных моделей судейства, которые вам доступны. Эти модели помогут вам сориентироваться и занять позицию, с точки зрения которой вы сможете адекватно оценивать вклад дебатеров в раунд. Хотя ни одна из этих моделей не полноценна относительно сложности принятия решений после дебатов, они все же предоставляют полезные отправные пункты в обсуждении того, как это сделать. Существует две менее практические и одна предпочтительная модель.

### Менее практические модели

#### Модель «истинность темы» («*Truth of Motion*» Model)

Судьи, которые руководствуются моделью «истинность темы», видят свою роль в оценивании достоверности темы. Эти судьи смотрят на тему, как на утверждение с ценностью истины (т.е. она может быть либо более истинной, либо более ложной). Главный вопрос, который они задают себе во время принятия решения: «После дебатов считаю ли я тему истинной или ложной?»

Эта модель признает, что дебаты – это, в первую очередь, соревнование идей, в котором побеждают наиболее убедительные аргументы. Это подход ориентируется на *содержание (matter)* аргументов; такой тип судей присуждает победу команде, чьи аргументы больше всего повлияли на его оценку истинности или ложности темы.

Рискованность этой модели, конечно, заключается в том, что врожденные предубеждения судьи могут поставить команды в неравные условия. Из-за таких предубеждений – либо очевидных, либо не очевидных в процессе интерпретации раунда – судья может утвердиться в мысли о том, истинна ли тема (или ложна) еще до начала раунда. Субъективная природа таких действий означает, что судья изначально будет отдавать предпочтение одной из сторон. Если судья не способен отказаться от этих предубеждений (а судьи действительно *не* могут этого сделать)

– см. раздел о «*Tabula rasa*» – результатом будет незаслуженное преимущество у команд Правительства или Оппозиции.

### **Модель «умения дебатеров» («*Skill of Debaters Model*»)**

Эта модель является противоположностью модели «истинность темы». Судья, который использует эту модель, в первую очередь интересуется тем, как команды используют свои аргументы и стратегию. В конце раунда судья, который использует эту модель задает себе следующий вопрос: «Какая команда лучше дебатировала?»

Модель «умений» сосредотачивается на способе подачи информации. Преимуществом такого подхода является фактор, который дебатеры могут контролировать, – их собственное выступление – основа для принятия решения. Принимая решение о том, кто выиграл раунд, судьи, использующие эту модель, исходят из таких критериев как выполнение функций спикера, стиль речи, ясность структуры и реакция на аргументы оппонентов.

Но модель «умения дебатеров» не исключает рисков. Самой главной опасностью этой модели является возможность того, что технически сильная команда может выдвигать неточные или неуместные аргументы и, таким образом, получит больше баллов за счет презентации, а не качества аргументов. Другими словами, команда, которая лучше всех выступает, не всегда предоставляет лучшие аргументы.

### **Предпочтительная модель: модель «движения» (The «*Movement*» Model)**

Модель «движения» пытается компенсировать недостатки двух предыдущих моделей, объединяя в себе их лучшие стороны. Согласно ей, судья должен сосредоточиться на истинности темы и качестве аргументов, выдвинутых в поддержку ее правдивости, а также помнить, что лучшие попытки дебатеров – хотя и могут производить впечатления на судью – не всегда закачиваются тем, что судья меняет свое мнение. Вопрос, который задаст себе судья, использующий модель «движения» при принятии решения: «По окончании раунда, какая команда быстрее заставила меня отойти от собственных убеждений и поверить им?»

Представьте себе убеждение судьи, как точку на прямой. Большинство судей уже будет иметь мнение об истинности темы еще до раунда. Перед раундом убеждение судьи относительно темы можно представить так:

Перед раундом судья посчитал, что тема была:



На протяжении раунда внимательные судьи будут слушать аргументы, представленные разными дебатерами, оценивать качество этих аргументов, презентацию дебатеров и реагировать на попытки дебатеров придерживаться определенной стратегии в дебатах. После раунда и после рассмотрения всех этих факторов убеждения судьи могут поменяться:

После раунда судья посчитал, что тема была:



В этом случае, несмотря на то, что судья продолжает верить в истинность темы, команды Оппозиции скорее всего выиграют, потому что они «подвинули» убеждения судьи дальше. Даже если, по мнению судьи, тема скорее истинна, команды Оппозиции успешно его пошатнули. Хотя они не до конца убедили судью в ложности темы, они все равно больше повлияли на судью, чем команды Правительства.

Сила этой модели заключается в том, что она объединяет содержание и способ, и идеально подходит для дебатов в БПФ, так как в нем каждая команда оценивается в зависимости от ее вклада в раунд. Модель также учитывает возможные предубеждения судей и позволяет наградить команды, которые пытаются бороться с ними, даже если им не удалось полностью склонить судей на свою сторону.

## **Основные стандарты судейства**

Судьи, специализирующиеся на дебатах БФПД, пользуются разными стандартами при определении победителя. Из них три – наиболее применимые. Ни один из этих стандартов не является окончательным и имеет свои сильные и слабые стороны. Важнее всего то, что используя эти стандарты вместе, можно достичь целостности в оценке раунда.

### **Выполнение функций (role fulfillment)**

Распространенным стандартом в БП дебатах является оценка достоинств каждой команды по мере того, как спикеры справились с выполнением своих функций (ролей). Не удивительно, что в дебатном формате, который включает четыре независимые команды, у судей будут определенные ожидания относительно вклада каждой из них (и каждого отдельного спикера). Эти ожидания придадут определенную структуру и предсказуемость тому, что в противном случае могло бы превратиться в балаган.

Я не буду повторять детальное описание ролей и обязанностей членов каждой команды, указанных в Главе 5, но стоит напомнить общую задачу каждого. Первые спикеры каждой первой команды (Премьер-министр и Лидер Оппозиции) отвечают за установку направления каждой из сторон. Они намечают интерпретацию темы и стратегию команды, которая будет направлять следующих спикеров. Конечно же, их партнеры, а так же коллеги из вторых команд, обязаны придерживаться направления, которое выбрал первый спикер. Таким образом, первых спикеров оценивают наиболее строго относительно правильно-сти выбранного ими направления дебатов.

Вторые спикеры первых команд (Заместитель премьер-министра и Заместитель лидера Оппозиции) обязаны не только поддержать своих лидеров, но и внимательно опровергнуть материал противоположной команды – ЗПМ потому, что это первый и последний раз, когда команда Первого Правительства сможет отреагировать на аргументы Первой Оппозиции, а ЗЛО потому, что это последний раз, когда судья услышит выступление Первой Оппозиции.

Третьи спикеры (Член Правительства и Член Оппозиции) в первую очередь ответственны за предоставление расширения. Для того чтобы укрепить отношения (противостояние и взаимодействие) между командами одной линии, третий спикер должен определить основу поддержки для направления, которое выбрала первая команда и в то же время, показать свое отличие от нее.

На Секретарей (Секретарь Правительства и Секретарь Оппозиции) возлагается уникальная ответственность в подведении итогов раунда для своих сторон. Умение учесть все аргументы в раунде, продвинуть свою сторону в дебатах и в то же время представить свои аргументы как самые важные в раунде – это очень сложная задача.

Некоторые игроки оправданно переживают по поводу слишком большого внимания к выполнению функций как к критерию, который используют некоторые судьи. Действительно, судьи-новички особенно часто склоняются к подходу «галочки» в судействе. Кроме того, обязанности каждой роли представляют заманчивый список ожиданий, в соответствии с которыми можно оценивать спикера. Хорошие судьи, в свою очередь, ограничивают влияние выполнения функций на свою оценку; они признают, что выполнение функций – это важный, но не единственный аспект в дебатах. Такие судьи так же считают, что ожидания от ролей – не истина сама по себе, а просто способ, с помощью которого достигается функционирование раунда. Если в раунде основательно проверяется определенное предложение, но спикеры это делают, не выполняя своих «традиционных ролей», хороший судья оценит эти команды и спикеров, независимо от того, отклонились ли они от исполнения ожидаемых от них функций.

### **Стандарт «лучших дебатов» (The «better debate» standard)**

Немногие судьи назовут этот стандарт стандартом «лучшие дебаты», но я не сомневаюсь в том, что многие из них используют критерии, которые являются основными в этом стандарте.

Проще говоря, стандарт «лучших дебатов» задает вопрос: «Какая команда сделала наибольший (наименьший) вклад в ка-

чество этих дебатов?». Другими словами, судьи, использующие этот стандарт, спрашивают себя, какая роль каждой команды в том, чтобы сделать эти дебаты *лучше*.

Если этот стандарт подразумевает, что у судей складывается идеалистическое представление о дебатах, то это частично является правдой. Базируется ли это представление на сочетании лучших дебатов, которые этот судья когда-либо видел или на более объективном взгляде судьи на то, о чем на самом деле должен был бы быть раунд, «идеальные дебаты» – это стандарт, согласен которому многие судьи оценивают дебаты.

Пытаясь внести объективность в этот стандарт, я советую судьям сосредоточиться на четырех критериях для того, чтобы определить, кто сделал наибольший вклад в качество раунда дебатов:

Вопрос (Inquiry): *Затронули ли команды самые актуальные (germane) проблемы в раунде?*

Развитие: (Advancement) *Каждый ли спикер продвинул дебаты вперед, предложив новые перспективы, аргументы или доказательства?*

Концентрация: (Focus) *Избегают ли команды рассеянного внимания и концентрируются ли на самых важных вопросах в раунде?*

Выступление (Performance): *Убедительно ли команды говорят?*

Эти четыре фактора предоставляют более структурированные и объективные инструменты, с помощью которых можно определить, какая команда внесла наибольший вклад в то, чтобы дебаты стали лучше. Команды, которые больше всего постарались по каждому пункту – это обычно те, кто делают дебаты лучше, приближая их к идеальному раунду. И, наоборот, те, кто эти пункты не выполнил, обычно умаляют общее качество раунда.

Стандарт лучших дебатов также предполагает, что лучшая стратегия – это не всегда легкий путь. Как отмечалось в Главе 7, естественное желание дебатов попытаться определить де-

баты наиболее удачным для них способом, не всегда закончится лучшими дебатами.<sup>53</sup> Лучшие дебаты – это обычно те, в которых есть просторное место для обеих сторон, пространства, которые позволяют каждой стороне полностью рассмотреть все вопросы, поднятые в теме (или по крайней мере те, которые могли быть затронуты в теме). Дебаты будут стараться, если будут помнить о том, что самые удачные дебаты для них (т.е. те, которые предоставляют для них очень узкое поле, на котором легко защищаться) очень редко оказываются лучшими дебатами с точки зрения судьбы (т.е. теми, которые предоставляют возможность как можно лучше обсудить тему).

### **Содержание и способ (Matter and Manner)**

Содержание и способ – это обычные стандарты, по которым судят раунды в БФПД. Изложенные в «Правилах дебатов всемирного университетского формата», эти критерии служат формулировкой самых базовых факторов, ориентируясь на которые судьи должны принимать решения. Согласно этим правилам, содержание и способ определяются следующим образом:

#### ***Содержание***

- 3.1.1 Содержание – наполнение речи. Это – аргументы, которые дебаты использует, чтобы поддержать свой кейс и убедить аудиторию.
- 3.1.2 Содержание включает аргументы и доказательства, примеры, статистику, факты и любой другой материал, который способствует поддержке кейса.
- 3.1.3 Содержание включает положительный (или существенный) материал и опровержение (аргументы, направленные на опровержение аргументов оппонировавшей команды). Содержание включает информационные запросы.

---

53 См. описание Парадокса №4 в Главе 7.

## Способ

4.1.1 Способ – представление речи. Это – стиль и структура, которую игрок использует, чтобы его кейс убедил аудиторию.

4.1.2 Способ состоит из многих отдельных элементов. В первую очередь, способ можно оценить изучив стиль спикера (подачу) и структуру (организацию).<sup>54</sup>

Вооружившись общей моделью судейства и рассмотрев одни из самых распространенных стандартов, которые применяют судьи в дебатах БПФ, мы теперь можем обратить внимание на процесс принятия решений после раунда.

## Принятие решений

Чтобы принять решение о том, какая команда получит первое, второе, третье или четвертое место, судья должен разобраться в и оценить линии аргументации, представленной каждой из четырех команд. Сравнение аргументов дебатера, который говорил первые семь минут раунда и тех, которые выдвинул дебатер, выступающий последним, – это сложная задача. В этом разделе я изложу подход, который покажет структуру и направление этого процесса.

Для того чтобы сравнить усилия команд в раунде дебатов, судья должен выполнить шесть пунктов:

1. Определить предложение правительства (identify the proposition)
2. Определить проблемы/предметы спора (identify the issues)
3. Определить победителя в каждой проблеме

---

<sup>54</sup> WUDC Rules Parts 3 and 4.

4. Определить важность каждой проблемы
5. Оценить усилия каждой команды по отношению к обсуждению проблем
6. Обосновать и оформить решение

Для того чтобы очертить план оценки соревнующихся линий аргументации, я рассмотрю каждое из этих условий по порядку.<sup>55</sup>

### **1. Определение предложения правительства**

В Главе 4 я рассказывал о природе и функциях точек равновесия в дебатах. К списку преимуществ, которые можно получить, если четко определить точки столкновения, мне нужно добавить тот факт, что четко определенные и сформулированные точки равновесия позволяют судьям точнее и объективнее оценить усилия каждой команды. Если сначала определить место, в котором аргумент каждой команды сталкивается с аргументом их оппонентов, то судьям будет легче оценить достоинства каждого аргумента команды.

Первая точка столкновения, которую судья должен определить, – это самая первая точка равновесия – предложение правительства. Как отмечалось ранее, предложение – это основная граница между сторонами Правительства и Оппозиции в раунде, которая функционирует, как разграничитель на поле, на котором спорят Правительство и Оппозиция. Предложение может исходить из темы раунда или выдвинутых в этом раунде аргументов. Если тема однозначна, то она сама по себе может служить предложением для раунда. Тема «Эта палата признает независимость Абхазии» определяет четкую площадку для Правительства и Оппозиции и поэтому, скорее всего, послужит предложением. Другие темы, такие как «Эта палата считает, что религиозные лидеры должны прислушиваться к общественному мнению», менее четко направляют команды. Такие темы оставляют право выбора предложения за командами. Например, Первое Правительство могло выбрать кейс в поддержку того, что

---

55 Эта подборка основывается на Разделе 6: «Оценивание соревнующихся линий аргументации», пособия по ведению раунда и судейству *Guide to Chairing and Adjudicating a Worlds Debate*.

католическая церковь должна упреждающе относиться к признанию и решению проблем сексуального насилия со стороны католических священников. Если Правительство решает определить кейс более узко, чем указано в теме, а Оппозиция принимает это кейс к рассмотрению, такая интерпретация становится предложением в раунде.

В то время как предложение в раунде обычно очевидно, бывают случаи, когда ни одна из сторон толком не определяет предмет спора в раунде. В таком случае судья должен сформулировать предложение, которое будет функционировать как центральная точка покоя. Это отправная точка в судействе, которая потом послужит критерием для оценки аргументов команд. Создавая предложение, судья должен сформулировать четкое и сбалансированное утверждение. Точнее, такое утверждение должно определять площадку для команд Правительства и Оппозиции таким образом, чтобы их обязанности были очевидны. Сбалансированное предложение не будет представлять спор таким образом, чтобы перевешивала одна или другая сторона.

## **2. Определение проблем/предметов спора**

В то время как дебаты определяются предложением, которое разграничивает позиции Правительства и Оппозиции, в процессе дебатов будут появляться более узкие точки столкновения. Известные как проблемы (вопросы, или проще говоря «кэш-ши»), эти более конкретные точки столкновения – те места, в которых определенные аргументы одной команды сталкиваются с реакцией команды оппонентов.

Проблемы возникают в процессе раунда. Они могут появиться вследствие явных стараний дебатеров. В идеале, дебаты обеих сторон соглашаются по важным проблемам в раунде. В некоторых раундах все четыре команды – прямо или косвенно – могут согласиться структурировать свои аргументы вокруг этих проблем. К сожалению, в большинстве случаев команды не очень четко определяют эти проблемы. Если у команд это не получается, судья должен проанализировать аргументы, представленные каждой командой и постараться сформулировать подходящую проблему, которая подходит к предложению и включает в себя аргументы, выдвинутые командами, и, в конце концов, оценить различные аргументы, относящиеся к этой проблеме.

Давайте рассмотрим раунд на некогда популярную тему: «США должны разорвать какие-либо отношения с режимом Мушаррафа в Пакистане». В этих дебатах Первое Правительство перенаправило кейс на цель внешней политики США – демократизацию стран Среднего востока. Потом они определили, как Первез Мушарраф пытался помешать демократическим процессам, и как продолжение сотрудничества с его администрацией ставит под сомнение истинные цели США. Первая Оппозиция заявила в ответ, что война против терроризма требует региональных союзников на Ближнем Востоке и в Южной Азии, а Мушарраф, несмотря на его недостатки, – это надежный партнер в этой войне. Второе Правительство предложило расширение о том, что если Мушарраф лишится поддержки США, то ему придется делить власть с бывшим премьер-министром Пакистана Беназирой Бхуто. А такая коалиция поможет разрешить политические распри в Пакистане. Вторая Оппозиция не согласилась и представила аргумент о том, что лишение Мушаррафа поддержки заставит его искать другие источники власти, допуская растущее движение исламских фундаменталистов в северном Пакистане.

В то время как команды четко не определили проблемы, о которых они спорят, судьи поняли их из аргументов, которыми обменивались команды. Чтобы организовать разбор аргументов, представленных в раунде, судьи определили три проблемы, вокруг которых разместили различные аргументы, представленные каждой командой. Это следующие проблемы:

1. Какие цели ставило перед собой правительство США, заключая такой союз?
2. Способствует или препятствует продвижению этих целей такой союз?
3. Что случится, если США откажут в поддержке Мушаррафу?

Эти вопросы очень ценны, поскольку включают в себя все аргументы, представленные командами в раунде, т.е., – это важные вопросы в определении правдивости или ложности темы. Заметьте также, что эти вопросы расставлены в логической последовательности: прежде, чем судьи смогут оценить союз США с

Мушаррафом по отношению к их целям, им необходимо понять, что это за цель. После того, как им удалось определить, будет ли способствовать этот союз продвижению цели, судьи смогут уделить внимание вопросу о том, каковы будут последствия разрыва такого союза. Такая логическая последовательность – это естественный результат рационального подхода к принятию решений; судьи должны попытаться логически упорядочить вопросы в дебатах при рассмотрении аргументов, представленных командами.

### 3. Определение победителя в каждой проблеме

Когда судьи определили предложение в раунде и вопросы, относящиеся к нему, они приступают к выполнению своей главной задачи. Они должны определить, какая сторона и в каком вопросе выиграла. Для того чтобы это сделать, судьи должны оценить аргументы каждой команды, а так же то, как эти аргументы взаимодействуют с аргументами других команд в раунде.

Определение того, аргументы какой команды оказались более вескими, – это сложная и субъективная задача, но существует несколько моментов, которые сделают ее проще: во-первых, если судья выполнил первые два пункта, то ему будет легко определить где (в каком вопросе) соревнуются аргументы команд. Эта четкая структура очень важна при определении того, какие аргументы выиграла: чтобы знать, какой аргумент с каждой из сторон вопросов выигрывает, вы, в первую очередь, должны знать, о каких вопросах идет речь.

После расстановки аргументов таким образом, чтобы они четко противостояли друг другу, судья должен оценить достоинства аргумента в рамках данной проблемы, представленного каждой командой. Опять же, в то время как определение того, какой аргумент, по вашему мнению, является наиболее убедительным, – это естественно субъективный вопрос, можно руководствоваться традиционными стандартами качества аргументов: *истинность (truth)* и *обоснованность (validity)*.

#### ***Истинность***

Стандарт истинности ставит вопрос: «Аргументы какой из сторон наиболее правдоподобны?». Чтобы оценить правдопо-

добность аргумента, судьбе стоит рассмотреть точность и последовательность аргументов.

*Точность (Fidelity)* относится к внешней логической обоснованности аргумента. Проще говоря, аргумент внешне логичен, если он соответствует тому, что является истиной и известным судьбе фактом. Это, конечно же, еще один способ для определения того, обоснованно ли определенное заявление, которое судья считает приемлемым; судьи скорее поверят заявлениям, в которых есть такие доказательства. В то же время, это не значит, что судьи автоматически отвергают заявления, которые противоречат тому, что они считают правдой. Просто судьи – как и все люди – очень скептически относятся к тому, что не вяжется с их пониманием того, что является правильным, истинным и точным.

*Последовательность (Coherence)*, в свою очередь, относится к внутренней логичности аргумента. Аргумент внутренне логичен, если он не противоречит каким-либо аргументам, представленным командой. Очевидно, что последовательная стратегия очень важна для успеха; а если между аргументами команды возникает противоречия – это уже проблема.

### **Обоснованность**

Чтобы оценить обоснованность аргумента, судья должен обратить внимание на то, как команда его выдвигает. Согласно формальной логике, обоснованность касается структуры аргументов; если предпосылки и выводы в аргументе соответствуют общепринятой (и логической) модели, это аргумент считается обоснованным. Проще говоря (и ближе к оценке аргументов в дебатах), судья может оценить обоснованность аргумента, проверив то, как команда *использует (execution)* и *формулирует (expression)* это аргумент.

*Использование* относится к объяснениям, которые команда дает для того, чтобы связать заявление с представленными доказательствами. Если объяснение дебатера представляет поддержку, соответствующую заявлению, то аргумент считается обоснованным. В общем, судья так же может обратить внимание на функции этого аргумента в общей стратегии команды. Если определенный аргумент является значительным и необходимым

вкладом в стратегию команды, или если стратегия особенно близка к предложению, то команда использовала этот диалог хорошо.

Еще один способ для оценки обоснованности аргумента – это рассмотрение того, как дебатер его *формулирует*. Сила аргумента – это продукт, как его содержания, так и его формулировки; аргумент, который хорошо структурирован и эмоционально представлен, обязательно привлечет больше внимания, чем тот, который плохо организован и представлен без энтузиазма.

Эти критерии позволяют судьям оценить силу аргументов каждой из сторон, и решить, какая из них имела преимущество в каждом из вопросов. После того, как судья определит, какая сторона выиграла какой вопрос, он должен определить важность этого вопроса по отношению к предложению, о котором шел спор.

#### **4. Определение важности каждой проблемы**

После того, как судьи решили, какая сторона выиграла какой вопрос, они могут оценить важность каждого вопроса. Как обсуждалось в Главе 3, любой вопрос может быть выигран либо Правительством, либо Оппозицией (представлено в схеме ниже, горизонтальным движением разделительной линии на поле дебатов), а этот самый вопрос может привлекать больше или меньше внимания судьи по сравнению с другими вопросами (представлено вертикальным протяжением полей относительно друг друга).

Чтобы определить важность каждого вопроса, судья должен обратиться к предложению правительства в раунде, вокруг которого эти вопросы сосредоточены. Он может спросить себя, какой вопрос больше соответствует предложению и, тем самым, придать большее значение вопросу, который наиболее прямо отвечает на него, и меньшее значения тем вопросам, которые почитает второстепенными по отношению к предложению. Это, естественно, не точная наука. Для того чтобы определить, какие вопросы являются самыми важными, необходимо оценить разные факторы: какие вопросы наиболее близки к теме дебатов, какие вопросы дебаты назвали самыми важными и как каждый вопрос относится к общей стратегии каждой команды.

В заключение этого процесса у судьи должно сформироваться четкое представление о том, какая сторона (Правительство или Оппозиция) выиграла каждый вопрос и насколько важны эти вопросы относительно темы раунда. Под конец наших гипотетических дебатов о запрете табачных изделий в Главе 3 «протестанство» раунда была разделено следующим образом:

<b>Здоровье общества?</b>		
Правительство		Оппозиция
Правительство	<b>Экономические последствия?</b>	Оппозиция
Правительство	<b>Права курящих?</b>	Оппозиция

Исходя из видения раунда судьей, становится ясно, что несмотря на то, что Оппозиция доказала негативные экономические последствия и нарушение прав курящих в случае запрета табачных изделий, судья был убежден, что вопрос общественного здоровья – полностью выигранный стороной Правительства – был самым важным в раунде.

## **5. Оценка вклада команды в обсуждение каждой проблемы**

В дебатах БПФ, в отличие от других форматов, определение того, какая сторона выиграла в обсуждении предложения, не означает, что становится ясно, кто выиграл раунд. В БФПД судьи должны расставить команды на первое, второе, третье и четвертое место. Стоит так же уточнить, что победа линии в дебатах БПФ не обязательна. Существует реальная возможность того, что распределение мест между командами противоположных сторон не делает их победителями в чистом виде: часто Первое Правительство получает первое, Первая Оппозиция – второе, Вторая Оппозиция – третье и Второе Правительство – четвертое место. В этом случае обе стороны получают одинаковое количество баллов, таким образом, победителя не будет. Так

как команды в БП раунде получают четыре места, определения стороны победителя недостаточно. Судья также должен определить, какие команды внесли наибольший вклад в раунд.

Другими словами, пользуясь метафорой «психической карты» («mental map»), которую я использовал на протяжении всей книги, команда-победитель способна привлечь наибольшее внимание судьи к концу раунда. Команде, которая получила второе место, удалось отвоевать меньше внимания и т.д. К счастью, метафору карты можно легко адаптировать к такой оценке. В дополнение к представлению того, какая сторона выиграла какой вопрос, и насколько этот вопрос важен, территорию дебатов можно представить как вклад каждой команды, отмеченный на карте:

Первое Правительство	<b>Здоровье общества?</b>	Первая Оппозиция
Второе Правительство		Вторая Оппозиция
Первое Правительство	<b>Экономические последствия?</b>	Первая Оппозиция
Второе Правительство		Вторая Оппозиция
Первое Правительство	<b>Права курящих?</b>	Первая Оппозиция
Второе Правительство		Вторая Оппозиция

Согласно карты поля этого раунда, в конце раунда команда Первого Правительства получит первое место, поскольку они не только выиграли самый важный вопрос, но также по мнению судей несли наибольшую ответственность за доказательство того, что здоровье общества значительно улучшится в результате

запрета табачных изделий. В отношении других вопросов – хотя судьи и понимали, что Оппозиция выиграла оба менее важных вопроса – команда Первого Правительства внесла самый большой вклад в позицию Правительства относительно вопроса экономических последствий, и меньший вклад в вопрос о правах курящих. В любом случае, согласно карте, аргументы Первого Правительства занимают большую часть территории раунда по мнению судей.

Судьи отдадут второе место Второй Оппозиции. Она была ответственна за успех стороны Оппозиции, и это отмечено тем, что ее аргументы занимают вторую по площади территорию в раунде с точки зрения судей. Даже если их сторона проиграла дебаты, именно они выдвинули большую часть аргументов Оппозиции по отношению ко всем трем вопросам (и судьи вряд ли забудут того, кто выиграл два из трех этих вопросов).

Второе Правительство скорее всего получит третье место, так как они поддерживали сторону, которая одержала победу в самом важном вопросе и что они достойно отреагировали на вопрос о правах курящих. И хотя они не превзошли Вторую Оппозицию, в конце концов им досталось больше внимания судьи, чем команде Первой Оппозиции, которая, с учетом ее минимального вклада в игру Оппозиции, получила четвертое место.

## **6. Обоснование и оформлениерешения**

Последней обязанностью судьи является оглашение решения. Эффективное обоснование своего решения – это важная черта хорошего судьи. Оглашение решения дает судье возможность объяснить его интерпретацию раунда, а также выполнить свою роль учителя, которая обсуждалась ранее. Если судья выполнил все рассмотренные пункты, ему будет легко объяснить свое решение.

Я рекомендую использовать эти пункты в качестве структуры при объяснении решения. Начнем с определения предложения. Вы захотите объяснить, как вы определили предложение, либо исходя из темы, интерпретации команды, либо самостоятельно, исходя из общего предмета спора команд. После этого, вы должны определить проблему, которая, по вашему мнению,

оспаривалась командами, приведя аргументы, которые были выдвинуты за или против нее.

Следующие три шага в процессе судейства совмещаются. Какая команда выиграла какой вопрос, насколько важен каждый вопрос по отношению к другим вопросам, какая команда внесла наибольший вклад в попытку доказать или опровергнуть вопрос – это темы, которые обычно представляются вместе с детальными ссылками на определенные аргументы, которые выдвинули команды. Иногда аргумент, который выигрывает проблему, одновременно делает его самым важным. Определение дебатера (или команды), ответственного за выдвижение этого аргумента, – это способ, с помощью которого судья выделит аргумент, который больше всех повлиял на его решение.

В конце концов, судьи должны объявить решение и представить логическое обоснование такого решения, уделяя внимание принципам судейства, рассмотренным ранее. Решение должно придерживаться модели движения и отображать желание принять во внимание все аргументы, выдвинутые каждой командой, а так же оценить достоинства этих аргументов. Если судья с этим справится, то его вклад – это достойное дополнение к интеллектуальным стараниям дебатеров.



# Про автора

**Стивен Ли Джонсон (Steven Lee Johnson)** родился 22 сентября 1968 г. в США. Окончил среднюю школу Рошолт в Южной Дакоте, поступив на работу ассистентом в Государственном университете Колорадо, а затем — в Университете Крейтон в Небраске, где возглавил программу дебатов.

В 1993 г. стал одним из основателей и первым президентом Национальной ассоциации парламентских дебатов США (NPDA), объединяющей более 250 американских вузов.

В 32 года «восполнил» формальные требования к высшему образованию, получив степень бакалавра речевой коммуникации и философии в Государственном университете Миннесоты, затем — магистра по теории риторики в Государственном университете Колорадо. В настоящее время — адъюнкт-профессор в Университете Аляски, Анкоридж (США), где с 1995 г. руководит программой дебатов Seawolf на кафедре коммуникации и дискурсивных исследований, тренирует команды-участницы многих национальных и международных чемпионатов по дебатам.

В чемпионатах мира по университетским парламентским дебатам (WUDC) участвует с 1992 г. Неизменный судья WUDC, с 2012 г. — президент Совета по проведению WUDC.

---

# Про переводчика

**Кира Шиманская** родилась в 1987 г. в Киеве (Украина). С отличием закончила Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко и Грацский университет имени Карла и Франца (Австрия). Докторантка Венского университета.

В дебатах с 2005 г. Президент всеукраинской молодежной общественной организации «Дебатна Академія». Координатор международного турнира «Київ Open», представитель Украины на Мировом и Европейском дебатном советах. Постоянный участник Euros и Worlds с 2008 г. Главный судья английского трека Международного дебатного турнира для школьников «Бердянский ринг» (2009–2010). Основатель и главный тренер дебатного клуба ОеНУniGraz (2010-2011) и др.

---

# RU.IDEBATE.ORG — ВАШЕ ОКНО В МИР ДЕБАТОВ



**Ru.idebate.org** — официальный русскоязычный сайт Международной образовательной ассоциации дебатов (IDEA). Это крупнейший ресурс для дебатов, судей, тренеров и организаторов дебатов на русском языке.

Наша цель — информировать дебатное сообщество о предстоящих и прошедших мероприятиях, создавать обширную методическую базу и налаживать сотрудничество между дебатными организациями, клубами и отдельными активистами из разных стран.

## IDEA

Международная образовательная ассоциация дебатов (IDEA) была создана в 1999 году для того, чтобы организовывать и развивать дебаты, а также связанные с ними формы деятельности. Сегодня это самое влиятельное в мире независимое дебатное сообщество, которое объединяет организации, дебатные клубы и отдельных дебатов, разделяющих ценности IDEA: содействие взаимопониманию и распространению демократических ценностей.

Деятельность IDEA — это широкий спектр образовательных и стратегических инициатив: от разработки обучающих программ и тренингов до международных студенческих обменов и ежегодных международных молодежных форумов.

IDEA зарегистрирована в Нидерландах, Соединенных Штатах Америки, Великобритании и организует дебаты более чем в 50 государствах по всему миру более чем на 60 языках.

Вы в любое время можете получить более подробную информацию о нашем проекте и стать его участником, посетив сайт [ru.idebate.org](http://ru.idebate.org).

