

**Управление образования администрации  
Старооскольского городского округа Белгородской области  
МУНИЦИПАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ  
(ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ) СПЕЦИАЛИСТОВ  
«СТАРООСКОЛЬСКИЙ ГОРОДСКОЙ ИНСТИТУТ  
УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧИТЕЛЕЙ»  
(МОУ ДПО (ПК) «СОГИУУ»)**

РАССМОТРЕНО  
на муниципальном экспертном совете  
управления образования  
администрации Старооскольского  
городского округа  
Протокол от «29» декабря 2010 г. №6

## **Интеллектуальная игра «Дебаты»**

(методические рекомендации)

**Составители:** *Рыбальченко Н.В., методист  
МОУ ДПО (ПК) «СОГИУУ»;*  
*Попогребская И.В., заместитель директора  
МОУ ДОД «ЦРТДЮ №1»*

**Рецензенты:** *Востокова С.Н., зам. директора по  
ОПВиАПД МОУ ДПО (ПК) «СОГИУУ»;*  
*Мочалин А.В., специалист по научно-  
исследовательской работе студентов  
СОФ БелГУ*

Старый Оскол  
2010 г.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Глава 1. ВВЕДЕНИЕ</b> .....	3
<b>Глава 2. ДЕБАТЫ КАК ИГРА</b> .....	8
<b>Глава 3. ТЕМА ДЕБАТОВ</b> .....	15
<b>Глава 4. РАЗРАБОТКА АРГУМЕНТА</b> .....	21
<b>Глава 5. ИССЛЕДОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА АРГУМЕНТОВ</b> .....	24
<b>Глава 6. УТВЕРЖДАЮЩИЙ КЕЙС</b> .....	27
<b>Глава 7. СТРАТЕГИИ ОТРИЦАНИЯ</b> .....	32
<b>Глава 8. РАССУЖДЕНИЕ</b> .....	37
<b>Глава 9. ПЕРЕКРЕСТНЫЕ ВОПРОСЫ</b> .....	40

## Глава 1. ВВЕДЕНИЕ

Сегодня одной из наиболее популярных технологий среди педагогов в современной школе является технология дебатов. Как образовательная технология дебаты позволяют решить большую группу воспитательных задач, к числу которых относятся: формирование коммуникативной и информационной культуры; воспитание толерантности, терпимости к иным точкам зрения; развитие критического мышления; развитие навыков саморегуляции и самоконтроля в напряженных социальных ситуациях.

Проведение дебатов является эффективным средством обучения учащихся умению ясно и логично формулировать свою позицию, находить убедительные факты и доводы в свою поддержку. Они так же развивают чувство уверенности в своей способности повлиять на общественное мнение или изменить проводимую политику.

В учебном процессе использование технологии «Дебаты» позволяют решить целый комплекс задач, стоящих перед современным образованием.

«Дебаты», в частности, развивают следующие специальные и общеучебные универсальные навыки:

- использовать различные источники информации для подготовки к дебатам;
- собирать, синтезировать и анализировать полученную информацию;
- пользоваться новыми понятиями в построенной речи;
- использовать различные способы работы с текстом;
- правильно составлять аргумент, строить систему аргументации;
- выстраивать сюжет доказательств по алгоритму;
- работать в команде;
- находить противоречия в рассуждениях.

Рассматривая образовательный аспект Программы "Дебаты", мы считаем важным выделить ее роль в формировании личности. При этом формируемые способности и навыки мы расцениваем лишь как дополнение к личностным ресурсам. Главное же для нас – ситуация становления и развития.

Дебаты позволяют развить навыки эффективного публичного выступления, работы с информацией, подготовки кейса, стрессоустойчивости, работы с вопросами, командного взаимодействия; расширить кругозор; развить коммуникативную компетентность. Кроме того, Дебаты позволяют распространять гуманитарные ценности толерантности и терпимости в противоположной точке зрения.

Навыки и умения, приобретаемые в ходе освоения технологии «Дебаты»:

- умение работать с разнообразными источниками, анализировать полученную информацию, структурировать ее и использовать в обосновании своей позиции;
- преодоление неуверенности при публичном выступлении;

- умение слушать и слышать своих оппонентов, учитывать сильные и слабые стороны противоположных точек зрения, ставить себя на место другого. Корректное отношение к оппонентам;
- изучение, исследование и анализ важных проблем современности. Использовать доступные средства для лучшего решения задачи;
- умение работать в команде;
- умение задавать и отвечать на вопросы;
- развитие ораторского мастерства и навыков презентации.

Игра "Дебаты" - это соревнование, которое стимулирует подростка освоить все имеющиеся приемы и применять их с максимальной эффективностью в зависимости от ситуации общения. Игры носят, прежде всего, ценностный характер. Они формируют активную гражданскую позицию и способствуют социализации и самореализации подростков. Кроме того, игра - это активный способ организации досуга школьников.

Технология дебатов предполагает по своему содержанию «выращивание» рефлексивной компоненты у школьников. При этом не надо создавать специальные условия типа организационно-деятельностных, организационно-мыслительных игр. Содержание дебатов сохраняется, а содержание материала постоянно меняется, что позволяет довести рефлексивные процедуры до устойчивых навыков. В том случае, если рефлексия становится постоянным атрибутом мышления человека, мы можем говорить о том, что реально существует способность к саморазвитию. Ученик человек самостоятельно будет выступать для себя как в роли автора, критика, проектировщика, так и в роли организатора коммуникативных, согласовательных процессов, а в последующем, при необходимых усилиях, может владеть и методологическим мышлением.

Дебаты помогут вам во многом. Люди, работающие в различных областях: в бизнесе политике или в науке, используют технику дебатов для принятия и обоснования принимаемых решений. Даже сами того не зная, вы наверняка уже пробовали себя в неформальных дебатах. Подростки, овладевающие этим искусством, учатся критически мыслить, исследовать различные вопросы и убеждать слушателей. Независимо от того, участвуете ли вы в дебатах для развлечения, или же для развития полезных навыков, дебаты откроют для вас много новых возможностей.

### ***ЧТО ТАКОЕ ДЕБАТЫ?***

Это учебное пособие познакомит вас с дебатами. Безусловно, вы и так знаете, что это такое. Когда вы убеждаете маму разрешить вам прийти домой поздно, это тоже дебаты. Когда у людей разные взгляды на вещи – это и есть дебаты.

Дебаты в повседневной жизни - это неформальные дебаты.

**Формальные дебаты**, описанные в данном учебном пособии, имеют особую структуру, правила и ограничения. К примеру, если с мамой можно спорить до утра, то в формальных дебатах каждому из вас будет предоставлено только до десяти

ти минут, чтобы предоставить свои аргументы. В формальных дебатах судья или команда судей решает, кто победил, тогда, как в жизни обычно мама решает, когда вам приходиться домой: при этом она и участник дебатов и судья!

Формальные дебаты пытаются упорядочить хаотичные дебаты, происходящие в повседневной жизни. Формальные дебаты начинаются с темы. Каждая команда (утверждающая команда и отрицающая команда) пытаются убедить нейтрального судью. Для этого они защищают свою позицию с помощью аргументов и опровергают аргументы своих оппонентов.

Основной характеристикой формальных дебатов является **наличие правил, обеспечивающих столкновение противоположных точек зрения**. Нужно не просто выступить с речами, но и парировать аргументы другой стороны, сравнить свою позицию с позицией оппонентов и, таким образом, убедить судью в своем превосходстве..

### ***ПОЧЕМУ ДЕБАТЫ?***

Есть несколько соображений по поводу необходимости дебатов. Самое главное заключается в том, что умение вести дебаты пригодятся вам в жизни. Они помогут вам в развитии критического мышления. Они научат вас смотреть на вещи с разных точек зрения, подвергать сомнению факты и идеи, они научат вас логически выстраивать аргументацию и убеждать. Вы научитесь общаться.

Все это необходимо человеку в нашем мире. Чтобы многого добиться в науке и в профессиональной жизни, необходимо уметь представлять свою точку зрения и парировать аргументы оппонентов. Как граждане демократического государства, обучаясь дебатам, вы развиваете способность понимать политические события и отстаивать свою точку зрения. Студенты во всем мире многому научаются во время дебатов. Однако, если вы спросите их, почему они это делают, они ответят, что дебаты - это классное удовольствие. Члены команды становятся друзьями. Дебаты открывают возможности для новых встреч и для общения.

### ***ВЕЛИКАЯ ТРАДИЦИЯ***

Дебаты ведут свое начало из Древней Греции, где они были важным элементом демократии. В Афинах граждане спорили о преимуществах и недостатках предлагаемых законов; ученики учились спорить, анализируя проблемы с разных точек зрения, чтобы лучше понять их.

В средние века в Европе, в системе образования были курсы ораторского мастерства и дебатов. В самом начале истории США дебаты укоренились в университетах. Во время президентских выборов 1960 года, первые телевизионные дебаты между Джоном Кеннеди и Ричардом Никсоном привлекли внимание к дебатам с новой силой. Сейчас дебаты стали проходить в школах и университетах всего мира.

## **ТРИ ПРИНЦИПА ДЕБАТОВ**

### **Принцип первый: дебаты учат многому.**

Дебаты организованы таким образом,, чтобы помочь вам получить знания и умения, необходимые для вашего преуспевания в современном демократическом обществе. Изначально они были задуманы как вид деятельности, обогащающий ваше образование и одновременно доставляющий вам удовольствие. Согласно этому принципу, первое предназначение дебатов - обучение. Другими словами, обучение имеет большее значение, чем победа. Если вы участвуете в дебатах только для того, чтобы выиграть, то вы поставили себе неправильную цель.

Почему обучение важнее, чем победа? Во-первых, желание учиться и совершенствоваться не позволит вам использовать недозволенные приемы. А если вы не будете пытаться использовать недозволенные приемы, вы проявите свой характер и приобретете уважение окружающих.

Во-вторых, когда участники дебатов ставят перед собой цель выиграть, они часто выходят за рамки правил соревнования. Много времени уходит на то, чтобы навести порядок. Если единственная цель - победа, это может отвлечь время и силы от самой игры и помешать ей.

### **Принцип второй: обязательство честности.**

Если вы приняли первый принцип, второй принцип - честность - вам будет легко принять. Если обучение и совершенствование умений важнее, чем победа, то будет меньше мотивов для подтасовки аргументов.

Честность - стержень дебатов. Дебаты возникли из-за врожденного человеческого любопытства. Мы всегда хотим знать правду. Нужны ли нам политические реформы? Будем ли мы путешествовать в другие галактики? Есть ли жизнь на других планетах? Эти вопросы касаются прошлого, настоящего и будущего, но все они имеют отношение к поискам истины.

Ваша задача, как участника дебатов - быть честным в своих аргументах, в использовании свидетельств и в ваших ответах в период перекрестных вопросов. Иногда "быть честным" - значит, признать то, что у вас недостаточно материала для обоснования своей позиции. Иногда это означает ответ "Я не знаю" на вопрос, затрагивающий самое сердце вашей позиции. Иногда это означает признание, что ваши логические построения ошибочны. Эти признания пойдут вам на пользу, поскольку в последствии вы, благодаря своей честности, больше узнаете и лучше разовьете свои способности. Вас будут уважать и судья, и ваш оппонент. В конце концов, вы поможете другим, которые тоже ищут истину.

### **Принцип третий: уважение.**

Дебаты не касаются личности участников, нельзя унижать человека за то, что он с вами не согласен. Дебаты касаются идей и их столкновения, а также того, какие идеи полезны человечеству. А в столкновении идей единственным приемлемым оружием могут быть только обоснованные аргументы. Другими словами, вы

должны "нападать" на аргументы, рассуждения и свидетельства - но не на оппонента.

### ***ЭТИКА ЗАЩИТЫ ПРОТИВОПОЛОЖНЫХ ТОЧЕК ЗРЕНИЯ***

Один из технических приемов обучения дебатам – это просьба к участникам выступить по спорному вопросу с противоположных точек зрения. То есть, сначала вы выступаете "за", затем - "против".

Ваша задача как участника дебатов не в том, чтобы поддерживать слабую тему или неправильные идеи.

**Ваша задача – понять, что оба мнения в споре заслуживают внимательного рассмотрения и тщательной проработки аргументов в их поддержку.**

Отрицание того, что против позиции, которую вы защищаете, можно выдвинуть хорошие аргументы сводит на нет весь смысл дебатов. Зачем спорить, если вы полностью уверены в своей правоте?

Еще один повод для участия в дебатах на противоположных позициях - развитие хорошей интеллектуальной привычки: не высказывать мнения до тех пор, пока не услышаны все аргументы. Глупо приходить к заключению по важному вопросу, не учитывая иного мнения или не выслушав другую сторону.

Таким образом, участие в дебатах по спорному вопросу в обеих командах, даже если кажется кому-нибудь поначалу некомфортным, оправдано с обучающей точки зрения. Такой подход способствует развитию понимания сложности и глубины наиболее важных спорных вопросов. Более того, участие в дебатах в обеих командах приучает студентов воздерживаться от высказывания мнения до тех пор, пока не услышаны и не учтены все аргументы "за" и "против".

## Глава 2. ДЕБАТЫ КАК ИГРА.

### **НАВЫКИ ДЕБАТОВ**

**Развитие критического мышления.** Самым важным в дебатах является критическое мышление. Критическое мышление означает формулирование, определение, обоснование и анализ обсуждаемых мыслей и идей.

Критическое мышление важно с разных точек зрения. Получив тему дебатов, вы используете критическое мышление для более глубокого ее изучения. Без критического мышления нельзя хорошо выстроить свою аргументацию или “атаковать” аргументацию оппонентов (не в смысле воинской атаки, а как направление критики аргументации оппонентов). Необходимо увидеть логические связи между абстрактными идеями и событиями реального мира. Нужно уметь выявлять у оппонентов логические просчеты и отслеживать достаточно обоснованные аргументы.

Без критического мышления не бывает хороших дебатов. Однако очень трудно объяснить, что это такое, или научить критическому мышлению в лекциях. Вы можете научиться этому только через деятельность, выдвигая аргументы и выслушивая доводы оппонентов.

**Исследовательские навыки.** Помимо критического мышления необходимы и исследовательские навыки. Приводя аргументы, вы должны подкреплять их доказательствами. Иногда достаточно простой логики или простых примеров. Однако часто требуются и доказательства, которые вы должны найти в различных источниках (газетах, книгах, интервью, электронных сетях).

**Организационные навыки.** Независимо от того, говорите вы или пишете, организация вашего материала напрямую отразится на эффективности вашего сообщения.

Существует широкий спектр методов организации материала. Для вас важно выбрать и использовать один метод.

Поскольку дебаты – это в первую очередь устный вид деятельности, **организация материала** играет здесь еще более важную роль. В отличие от письменной речи, здесь нельзя перевернуть страницу назад и перечитать материал. Плохо построенная речь приведет к тому, что судья потеряет нить вашего рассуждения, а вы – победу.

**Навыки слушания и ведения записей.** Несмотря на то, что дебаты – устная деятельность, ведение записей занимает очень важное место. В дебатах, вам не удастся опровергнуть аргумент оппонента, если вы не будете внимательно слушать его речь или если вы не поймете его аргументации.



## **ИГРА ДЕБАТЫ: СУТЬ И ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ**

**Суть дебатов: убедить нейтральную третью сторону, судей, в том, что ваши аргументы лучше, чем аргументы вашего оппонента.** Хотя суть проста, стратегии и техника, с помощью которой достигается желаемый результат, могут быть сложными. Вы узнаете об этих стратегиях, и даже сможете придумать собственные. Но сейчас давайте остановимся на нескольких основных элементах дебатов.

1. **Тема.** В “Дебатах” тема формулируется в виде утверждения. (например, “Обучение мальчиков и девочек должно быть **раздельным**”)
2. **Утверждающая сторона.** В дебатах спикеры утверждающей стороны пытаются убедить судей в правильности своих позиций (утверждение формулировки темы, например, “Обучение мальчиков и девочек **должно быть раздельным**”).
3. **Отрицающая сторона.** Спикеры отрицающей стороны хотят доказать судье, что позиция утверждающей стороны неверна (например, “Обучение мальчиков и девочек **НЕ должно быть раздельным**”, значит, “Обучение мальчиков и девочек должно быть совместным”), или что интерпретация темы и аргументация своей позиции (кейс, аспекты, поддержка и доказательства) спикерами утверждающей стороны имеет недостатки.
4. **Аргументы.** С помощью аргументации вы сможете убедить судью, что ваша позиция по поводу темы - наилучшая. То есть, вы даете судье повод поверить, что ваша позиция правильная. Аргументы могут быть либо слабыми, либо сильными. Вы захотите представить наиболее сильные, наиболее убедительные аргументы, и убедить судью, что они - лучшие. Судьи, многие из которых - бывшие участники дебатов, настроены весьма скептически. Они захотят увидеть, что вы продумывали аргументы, принимая во внимание обе точки зрения на конкретную тему, и что ваши аргументы могут выдержать атаку оппонентов.
5. **Поддержка и доказательства.** Вместе с аргументами участники дебатов должны представить судье свидетельства (цитаты, факты, статистические данные), поддерживающие их позицию. Например, вы говорите своей маме, что опоздали в школу, потому что остановились помочь мотоциклисту поменять проколотую шину. Это хороший аргумент, оправдывающий опоздание. Для того, чтобы доказать маме (судье в данном случае), что этим аргументам можно верить, вы показываете ей разорванные джинсы и грязные руки как следствие проделанной работы. Физическое свидетельство сопровождает аргумент. В дебатах свидетельства добываются путем исследования. В основном это - мнения экспертов.
6. **Перекрестные вопросы.** Большинство видов (но не все) дебатов предоставляют каждому участнику возможность отвечать на вопросы спикера-оппонента. Раунд вопросов спикера одной команды и ответов спикера другой называется “перекрестными вопросами”. Вопросы могут быть использованы как для разъяснения позиции, так и для выявления потенциальных ошибок у противника. Получен-

ная в ходе перекрестных вопросов информация может быть использована в выступлениях следующих спикеров.

7. **Решение судей.** После того, как судьи выслушивают аргументы обеих сторон по поводу темы, они заполняют судейские протоколы, в которых фиксируют решения о том, какой команде отдано предпочтение по результатам дебатов (аргументы и способ доказательства которой были более убедительными).

### ***СТИЛИ ДЕБАТОВ***

После того, как вы получили общее представление о цели любых дебатов - а эта цель: убедить публику, что ваша позиция по данному вопросу правильная - рассмотрим разные типы дебатов, требующие различных подходов. Ниже представлены три принципиальных типа дебатов, которые практикуются в Соединенных Штатах - все эти типы легко адаптируются для международных соревнований.

**Дебаты Линкольна-Дугласа.** Этот тип был смоделирован по принципу знаменитых дебатов между Авраамом Линкольном и Стивеном Дугласом. Это - дебаты "о ценности". Участники концентрируют внимание на ценностях, противопоставление которых присутствует в теме. ("Наказание важнее в криминальной судебной системе, чем реабилитация" или "Культурное многообразие важнее, чем одна общая культура"). Участники дебатов спорят по поводу основополагающих принципов "за" или "против", то есть они не обсуждают практическую сторону своей позиции. Например, участник, выступающий за то, что "правительство должно заботиться о нуждах бедных", не должен доказывать эффективность тех или иных правительственных программ. Его цель - доказать, что правительство должно создавать те или иные программы. В общем, Дебаты Линкольна-Дугласа основываются на "идеях, ценностях и духе", от которых зависят политические, экономические, социальные, моральные и эстетические позиции, которых мы придерживаемся.

**Политические дебаты.** На политических дебатах рассматривается практическое применение конкретной позиции. ("Правительство должно запретить всю рекламу табака", "Иммиграция должна быть решительно сокращена"). Утверждающая данную тему сторона (команда) предлагает особый план для достижения цели, указанной в теме. И доказывают, что этот план намного эффективнее, чем другие. Например, команда "за" может предложить какую-то конкретную программу изменения определенной социальной политики. У команды "против" есть несколько возможностей ответа:

- Они могут заявить, что изменения нежелательны, то есть, что сохранение статус-кво вполне приемлемо в отношении данной проблемы.
- Они могут заявить, что предложенный план - плохой план и продемонстрировать, что его недостатки перевешивают достоинства.
- Команда "против" может предложить лучший план для решения проблемы.

Если доказательства в Дебатах Линкольна-Дугласа носят философский и литературный характер, в политических дебатах они основаны на практических и статистических данных.

**Парламентские дебаты.** Парламентские дебаты построены по принципу дебатов в Британском Парламенте. Одна команда представляет правительство, а другая – Лояльную Оппозицию. Спикер палаты управляет ходом действия и является судьей. Все участники дебатов должны обращаться к нему или к ней: "Господин Спикер" или "Госпожа Спикер". Каждая команда состоит из двух участников. Правительственная команда состоит из Премьер-министра и члена правительства (иногда называемого министром короны). Команда оппозиции состоит из лидера оппозиции и одного ее члена. Первая обязанность правительственной команды - определить те термины, которые употребляются в теме (предложении). Между темой обсуждения и определением должна быть понятная логическая связь. Обычно, участники парламентских дебатов достаточно широко используют как практические, так и философские аргументы в поддержку своей позиции (комбинация Дебатов Линкольна-Дугласа и Политических Дебатов). Участники этих дебатов могут прерывать друг друга небольшими замечаниями, содержащими опровержение какого-либо аспекта выступления оппонента.

**Программа Дебатов Карла Поппера.** Программа дебатов Карла Поппера представляет собой комбинацию дебатов Линкольна-Дугласа и Политических. Этот тип дебатов предназначен для развития работы в командах по три человека (в каждой), чтобы студенты работали вместе как над подготовкой к дебатам, так и на самих дебатах.

**Программа дебатов Карла Поппера возникла как программа, развивающая умения рассуждать и критически мыслить.**

Программа разработала свой стиль, близкий к стилю политических дебатов, где студенты учатся обсуждать проблемы, анализировать данные проблемы с разных точек зрения, предполагать возможные пути (стратегии) решения проблем.

**В этом цель Программы Дебатов Карла Поппера – вовлекать студентов и обучающихся в обсуждение проблем и планирование решений, а не просто в дискуссии.**

#### ***РЕГЛАМЕНТ И ПРАВИЛА***

Регламент и правила дебатов программы Карла Поппера следующие:

Выступающий	Время
У1	6 мин.
О3 к У1	2 мин.
О1	6 мин.
У3 к О1	2 мин.
У2	5 мин.
О1 к У2	2 мин.

О2	5 мин.
У1 к О2	2 мин.
У3	5 мин.
О3	5 мин.

У1, У2, У3 - соответственно первый, второй и третий спикеры утверждающей команды, О1, О2, О3 - отрицающей.

Каждая команда имеет право взять на протяжении игры не более 8 минут на подготовку к выступлениям (не более 2-х минут за игру)

Тайм-киппер предупреждает спикеров (команды) за 2, 1 и 0,5 минуты до окончания времени выступления (подготовки) спикеров и подает сигнал об окончании времени выступления (подготовки).

Тренировочные и локальные (городские, региональные) игры могут проходить по сокращенному регламенту.

### **ОБЯЗАННОСТИ СПИКЕРОВ**

Дебаты – командная игра. И у каждого члена команды есть свои обязанности.

#### **У1**

- представляет утверждающую команду;
- представляет тему (утверждение), обосновывает ее актуальность;
- дает определение терминам (понятиям) входящим в тему;
- представляет точку зрения утверждающей команды;
- обосновывает аспекты рассмотрения данной темы;
- представляет аргументы утверждающей стороны, которые будут доказываться командой в ходе игры (в соответствии заявленными командой аспектами);
- переходит к доказательству выдвинутых аргументов (по возможности);
- заканчивает четкой формулировкой общей линии утверждающей команды;
- задает перекрестные вопросы О2 (второму спикеру отрицающей команды).

#### **О1**

- представляет отрицающую команду;
- отрицает тему (отрицает тезис, заявленный утверждающей стороной), формулирует тезис отрицания;
- принимает определения, представленные утверждающей стороной;
- представляет позицию отрицающей стороны;
- принимает аспекты утверждающей стороны или представляет другие аспекты;
- представляет кейс отрицающей стороны (стратегию отрицания т.е. Аргументы отрицающей стороны, которые будут доказываться командой в ходе игры);
- опровергает аргументы утверждающей стороны, выдвинутые У1;
- заканчивает четкой формулировкой общей линии утверждающей команды;
- задает перекрестные вопросы У2 (второму спикеру утверждающей команды).

## **У2**

- восстанавливает точку зрения утверждающей стороны с помощью гипотез, примеров, и доказательств;
- восстанавливает утверждающий кейс, позицию за позицией,  
Следуя первоначальной структуре;
- приводит новые доказательства (новые доказательства приветствуются);
- повторяет важные аспекты (критерии) предыдущих доказательств;
- подробно развивает утверждающую позицию и подробно развивает утверждающий кейс;
- опровергает отрицающий кейс;
- новые аргументы не приводятся;
- заканчивает четкой формулировкой общей линии утверждающей команды;
- отвечает на перекрестные вопросы О1.

## **О2**

- восстанавливает отрицающую позицию, используя гипотезы, примеры, и доказательства;
- подробно развивает отрицающую позицию, обосновывая отрицающий кейс;
- продолжает опровергать утверждающую позицию;
- приводит новые доказательства;
- не приводит новых аргументов;
- заканчивает четкой формулировкой общей линии отрицающей команды;
- отвечает на перекрестные вопросы У1.

## **У3**

- еще раз акцентирует узловые моменты дебатов (для судьи обозначает самые важные вопросы);
- следует структуре утверждающего кейса;
- возвращается к критериям (аспектам), выдвинутым У1 и объясняет, как они подтверждают позицию утверждающей команды;
- выявляет уязвимые места в отрицающем кейсе;
- сосредотачивается на сравнении утверждающих аргументов с отрицающими аргументами и объясняет почему аргументы утверждения более убедительны;
- не приводит новых аргументов;
- завершает линию утверждения (в этой речи может быть меньше доказательств, чем в других);
- задает вопросы О1.

## **О3**

- еще раз акцентирует узловые моменты (для судьи обозначает самые важные вопросы);
- следует структуре отрицающего кейса;

- возвращается к критериям (аспектам) выдвинутым О1 и объясняет, как они подтверждают позицию отрицания;
- выявляет уязвимые места в утверждающем кейсе;
- сосредотачивается в этой речи на сравнении отрицающих аргументов с утверждающими и объясняет, почему аргументы отрицания более убедительны;
- завершает линию отрицания (в этой речи может быть меньше доказательств, чем в других);
- не приводит новых аргументов;
- задает вопросы У1.

**В дебатах Карла Поппера мы различаем три типа выступлений (речи спикера):**

**Конструктивная речь : У1, О1**

В этих речах представляются и выдвигаются аргументы. Утверждающая сторона дает первичное представление кейса, которое обусловит структуру всего раунда. Отрицающая сторона вступает в противоречие с утверждающей и представляет свой кейс. В этих двух речах должны быть представлены все аргументы.

**Опровергающая (развивающая) речь: У2, О2.**

В этих речах вы опровергаете аргументы и восстанавливаете свою систему аргументов после "атаки" оппонентов. Здесь важную роль играют детали, важно ответить на все аргументы оппонентов и прокомментировать, насколько эффективно они подтверждают или опровергают тему. В этих речах не допускаются новые аргументы. Участники должны развить существующие аргументы с помощью доказательств и рассуждений.

**Заключительная речь (подведение итогов): У3, О3.**

В этих речах должно быть обращено внимание на основные противоречия позиций. Эти речи как бы подводят итоги дебатам. Для этого У3 и О3 должны представить себе, что они как бы рассказывают своим друзьям о том, как проходили дебаты и в чем их сильные стороны и почему победа за ними. В этой речи не должно быть новых аргументов.

## Глава 3. ТЕМА ДЕБАТОВ

### ***ФОРМУЛИРОВКА ТЕМЫ***

Первый шаг в любых дебатах – формулировка темы. Это не простая задача. Во-первых, должны быть выявлены идеи или темы, которые представляют интерес для участников дебатов и их тренеров. Во-вторых, очень важно, чтобы тема была хорошо сформулирована. Формулировка должна следовать определенным принципам: тема должна затрагивать значимые проблемы, современные проблемы, и быть представлена таким образом, чтобы и сторона "за" и сторона "против" могли одинаково эффективно развивать свои аргументы. Тема должна быть сформулирована таким образом, чтобы не давать преимуществ ни одной из сторон. Еще раз...

#### **Тема должна:**

- затрагивать значимые проблемы.
- представлять интерес (быть актуальной)
- быть пригодной для вынесения на дебаты.

Последнее требование очень важно. Если тему нельзя обсуждать в абсолютных терминах, из нее вряд ли получится хорошая тема для дебатов.

#### **Виды тем:**

Политические

Фактические

Ценностные

### ***АНАЛИЗ ТЕМЫ***

Получив представление о типах тем, давайте перейдем к вопросу анализа темы. Согласно исследованиям Томаса, Фрайера и Гуднайта, "анализ – процесс разделения целого на составные части по смыслу. Это – противоположность синтезу, когда нужно объединить отдельные элементы в общее целое. Анализ – активный мыслительный процесс. Вообще говоря, вы всегда анализируете множество разных предметов или концепций, используя различные методики выделения отдельных элементов. В химии вы выделяете составляющие части вещества. На занятиях по литературе вы анализируете произведение, выделяя сюжет, характер и стиль."

Короче говоря, анализ означает изучение чего-либо путем разбивания на меньшие составляющие. Этот процесс необходим для дебатов. Первая задача участника дебатов - внимательно изучить существующие и доступные материалы по данному вопросу для того, чтобы лучше понять всю проблему.

#### **В процессе анализа задействованы различные умения:**

- умение критически мыслить;
- умение отделить важную информацию от неважной;
- умение определить и вычленить проблему;
- умение оценить причины и возможные последствия;
- умение делать выводы и заключения;

- умение определить факты и мнения;
- умение эффективно решать проблемы;
- умение оценивать доказательства;
- умение оценить собственный мыслительный процесс;
- умение работать в команде.

Анализ применяется на многих уровнях в дебатах. Он включает в себя критическое мышление для определения терминов (понятий), входящих в формулировку темы, проведения различий, установления важности и неважности приводимых аргументов и доказательств и т.д. Также сюда входит определение проблемы. Выводы и заключения тесно связаны с анализом проблем. Анализ также включает в себя оценку проблемы после того, как она была определена (идентифицирована). Определение того, что на самом деле имеет ценность - очень важное умение. Процесс оценивания включает в себя критику аргументов, свидетельств и ваш собственный процесс мышления.

***ОПРЕДЕЛЕНИЕ ТЕМЫ (определение терминов и понятий, содержащихся в формулировке темы)***

Определение необходимо как отправная точка во всех делах. Определения утверждающей команды могут повлиять на исход раунда. Почему? Потому что определения устанавливают ограничения и определяют правильность темы.

Важно, чтобы ваши определения объемлюще представляли тему. Другими словами, участники дебатов должны быть честными, когда дело доходит до определений. Они должны предоставлять пространство для спора. Вы можете настолько узко определить термины, использующиеся в теме, что дебаты превратятся в спор по поводу этих терминов.

Например, в теме "Судебная система придает слишком большое внимание свободе прессы" одна (утверждающая) команда интерпретировала фразу "придает слишком большое внимание" как "вынесение положительных решений в большинстве судебных процессов". Другими словами, если суды выносили решения в пользу прессы в хотя бы 51 случае из ста, то суды придавали слишком большое внимание свободе прессы. При таком рассмотрении, команда "за" превратила дебаты в соревнование по подсчетам судебных решений. Такой подход загонял в угол отрицающую команду.

Команде "против" нужно уметь противостоять неоправданно узким определениям своих оппонентов. Таким образом, команде "против" в исключительных случаях позволено оспаривать определения команды "за". Определения команды "за" могут быть настолько узкими, что они не отражают суть темы. С другой стороны, они могут также быть и слишком широкими или слишком неясными. В любом случае, если команда "против" может показать несостоятельность определений своих противников, она имеет право заменить их своими. Это опасно для команды



"за", так как определения оппонентов обычно не соответствуют определениям утверждающей команды. К примеру, представьте себе, что была выдвинута следующая тема: "Должны быть внедрены в жизнь программы по проверке качества воды в Восточной и Центральной Европе". Команда "за" могла определить воду, как грунтовые воды, которые, как представлено в их кейсе, заражены токсичными отходами и кислотными дождями. Так как большая часть нашей питьевой воды приходит из подземных источников, команда "за" заключает, что ее загрязнение может быть серьезной угрозой для здоровья, что оправдывает проведение в жизнь программ по проверке качества воды. Команда "против" может выступить против такого определения слова "вода", как несостоятельного в данном случае, так как даже самая чистая вода из подземных источников может быть загрязнена, если водопроводные станции и коммуникации плохо работают. Таким образом, команда "против" предлагает другое определение воды - питьевая вода, прошедшая обработку. Отрицающая команда предполагает, что все серьезные программы по обеспечению чистоты грунтовой водой были бы оправданы, если бы после обработки вода снова загрязнялась из-за плохой водопроводной системы. А команда "за" в своем выступлении ни разу не доказала, что очистные сооружения находятся в плохом состоянии. Таким образом, команда "за" (доказывая, что нам нужна чистая вода из подземных источников) не доказала правоту темы, так как там речь идет о чистоте воды после обработки.

Команда "за" может и должна делать все, что может, чтобы избежать подобного спора, представляя ясные и разумные определения с самого начала. Иначе дебаты могут превратиться в спор по поводу семантики вместо обсуждения важных проблем, представленных в теме.

#### **Почему важно давать определения терминов.**

Тема задает дебатам определенные рамки. Но поскольку тема может содержать огромное количество возможностей выбора проблем для обсуждения, необходимо ее ограничить. Участники дебатов проводят эти дополнительные ограничения путем определения терминов темы.

Определения очень важны в дебатах, поскольку нужно знать, что можно обсуждать, а что нельзя. Также, четкие определения помогают судье лучше понять ваше дело и контекст ваших аргументов.

#### **Определения, как необходимые ограничения.**

Очень практично и хорошо со стратегической точки зрения ограничивать то, что можно обсуждать. Если у вас всего один час на дебаты, важно так сузить тему спора, чтобы поработать с ней эффективно. Например, вопрос контроля за личным оружием вызвал оживленные споры во всех Соединенных Штатах. Суть дела, в общем, понимается как вопрос введения определенных запретов на использование и/или возможность приобретения оружия основной массой гражданского населения. Подобное описание и является правомерным определением словосочетания

"контроль за личным оружием". При наличии такого определения можно устроить очень интересные дебаты.

Но, так или иначе, наличие хорошего определения - всего лишь часть общей картины. Если вы понимаете ваши определения - это хорошо, однако, в дебатах важно донести их также до своих оппонентов и судей. Точное значение слова часто становится само поводом для обсуждения. Если вы недолжным образом используете ваше право определять термины, этим воспользуются ваши оппоненты, конечно же, в свою пользу. Рассмотрите приведенный ниже пример. Подумайте, как определения влияют на практические и стратегические аспекты дебатов.

Допустим, я определяю слово "оружие", как некоторый предмет, способный выпускать из пункта А снаряд для поражения пункта Б. Следуя этому определению, рогатка тоже является оружием. И тогда в дебаты должна быть включена дискуссия по поводу достоинств и недостатков каждого типа "оружия", что ни к чему хорошему, конечно же, не приведет.

Кроме практического значения определений, существуют также стратегические соображения. Продолжая тему контроля над оружием, представим себе, что слово "контроль" определено как некоторые необходимые действия для обеспечения эффективного использования какого-либо предмета. Например, чем чаще вы контролируете состояние вашего автомобиля, тем дольше он вам прослужит и не произойдет никаких неприятных поломок. Подобное определение "контроля над оружием" приведет к тому, что начнется обсуждение того, как сделать оружие более эффективным средством поражения целей. И это вместо того, чтобы решить, какие ограничения и запреты следует налагать на его свободную продажу. Шансы подготовиться к дебатам по поводу достоинств возрастающей угрозы - невелики. Шансы выиграть подобные дебаты - еще более смутные.

Ограничения, накладываемые на тему обсуждения, важны для обеих сторон, а также и для судьи. Независимо от того, кто является судьей, определения необходимы для того, чтобы показать ему те особые рамки, в которых будут проходить дебаты и направление, в котором будет развиваться обсуждение вашего кейса.

С помощью точных определений вы показываете другой команде их пространство для аргументации, а судье - четкую линию вашей аргументации. Можно провести параллель с игрой в теннис, где корт очерчен белой линией. Эти линии - широкие границы темы. В середине корта проведена другая линия, которая разделяет противников. Эта линия, вместе с сеткой, определяет то "пространство", в котором находится каждый игрок. Точные определения показывают противнику, на какой стороне сетки ему встать.

Если вы участвуете в дебатах по поводу контроля за оружием и определите "контроль" как какие-то запреты на открытую продажу, ваши оппоненты будут знать, на каком корте вы собираетесь играть. В результате, неопределенность позиции оппонента будет минимизирована.

## Определения как путь к исследованию

Перед

тем, как представить свои аргументы перед судьей или оппонентами, вам необходимо определить термины темы, чтобы было проще проводить исследование темы. Изучение того, в чем суть данной проблемы, или в чем она может быть – первый шаг в подготовке к успешным дебатам.

Представьте себе, насколько сложной будет работа по полному изучению темы контроля за оружием, если вы будете исходить из данного выше определения слова "контроль". Тема будет слишком объемна для команды участников дебатов. Они могут запутаться в своих исследованиях.

Перед тем, как вы дадите определение терминам, так или иначе, вам нужно понять, какие термины нуждаются в определении. Не каждое слово в теме требует словарного определения для того, чтобы его поняли. Некоторые термины и слова будут приняты обеими командами без необходимости их определения. Вы должны будете сконцентрировать внимание на определении тех терминов, которые могут вызвать некоторые разногласия. Рассмотрите следующий пример: "Тема: федеральное правительство должно значительно ограничить власть профсоюзов в Соединенных Штатах". В этой теме участник дебатов, видимо, захочет определить следующие термины - "значительно ограничить власть" и "профсоюз". Другие термины - "федеральное правительство" и "Соединенные Штаты" редко вызывают вопросы в процессе дебатов. Существует всеобщее понимание или консенсус относительно того, что эти термины означают в теме. Термины, нуждающиеся в определении были выбраны прежде всего потому, что нет общего понимания их значения. Важная информация для одного участника может быть маловажной для другого. Далее, рассмотрим термин "ограничить" в тексте вышеприведенной темы. Значит ли это: наложить определенные ограничения на профсоюзы или же вообще полностью лишить их всяческих полномочий? Как вы можете догадаться, многие дебаты по этому вопросу заикливались на определении слова "ограничить".

Хорошую тему сформулировать непросто. Нужно привлекать к этому как можно больше людей. Для формулирования тем для национальных соревнований в США создаются целые комитеты.

Принимаясь за создание темы, помните, что **“хорошая тема”** должна:

- провоцировать интерес;
- быть сбалансированной и давать одинаковые возможности командам в представлении качественных аргументов;
- иметь четкую формулировку;
- стимулировать исследовательскую работу;
- содержать возможность обсуждения на различных уровнях;
- иметь положительную формулировку для утверждающей команды.

При соблюдении этих требований тема может использоваться в дебатах в течение нескольких месяцев.

### ***ПРИМЕРЫ ТЕМ***

Ниже представлены примеры тем, по которым в Соединенных Штатах проходили дебаты. Заметьте, что для хороших дебатов важны как формулировка, так и содержание.

Тема:

- Гражданское неповиновение является веской формой протеста.
- Цензура подрывает основные свободы.
- Эвтаназию можно оправдать.
- Телевидению и печатной прессе нужна сенсационность при подаче новостей.
- Ограничения иммиграции оправданы.
- Желательно полное ядерное разоружение.
- Мораль зависит от культуры.
- Мужчины и женщины равны для выполнения любой работы.
- Современные методы наказания несовершеннолетним.
- Использование наркотиков в спорте подрывает суть честного соревнования.
- Использование животных в научных исследованиях неоправданно.
- Вмешательство правительства в частную жизнь оправдано.
- Религиозные культы опасны для общества.
- Цензура средств массовой информации аморальна.
- Военные действия могут понизить уровень мирового терроризма.
- Европейская экономическая интеграция расширит мировую торговлю.
- Телевидение имеет вредное влияние на наше общество.
- Более строгие приговоры снизят уровень преступности.
- Реклама неэтична.
- Расширение сети массовых коммуникаций улучшит положение в мире.
- Генная инженерия неэтична.
- Обязательная служба в армии должна быть отменена.
- Жить в большом городе лучше, чем жить в маленькой деревне.
- Атомная энергия – наилучший источник энергии.

## Глава 4. РАЗРАБОТКА АРГУМЕНТОВ

### ***МОЗГОВОЙ ШТУРМ***

#### **Несколько простых правил мозгового штурма (брейнсторминга)**

1. Никакой критики идей в тот момент, когда их высказывают. Идея, которая на первый взгляд выглядит наименее полезной, может быть трамплином для других великих идей.
2. Никакая идея не может быть чересчур вызывающей или экстравагантной. Хорошо, конечно, когда она хоть как-то связана с темой. Однако для того чтобы произвести одну хорошую идею, необходимо пройти через поток плохих.
3. Не останавливайтесь на трех или четырех идеях. Чем больше идей, тем лучше – и чем больше, тем завершнее будет анализ. Стремитесь к 25 идеям и больше, когда вы занимаетесь брейнстормингом в группе.
4. Для хорошего брейнсторминга необходимо обмениваться идеями, комбинировать и перестраивать идеи.

Сначала вам захочется устраивать мозговой штурм в группе, а затем всей командой. Во время групповых брейнстормингов старайтесь особенно придерживаться правила "никакой критики". Один из вас может записывать все идеи, которые рождаются у студентов и высказываются в аудитории. Хорошие занятия брейнстормингом могут быть очень шумными, и предложения могут исходить от всех совершенно бессистемно. Сделайте так, чтобы высказался каждый, кто хочет.

В результате мозгового штурма обязательно родятся хорошие идеи. И тогда из этих идей нужно сделать четкие и хорошо структурированные аргументы. Это тоже нетрудно. Вы делаете это все время.

### ***КАК СОЗДАТЬ АРГУМЕНТ***

За обеденным столом:

#### **"Мама, можно я выйду из-за стола?"**

1. "Мне нужно пойти в библиотеку сегодня вечером".
2. "Мы начинаем изучать квантовую физику, и я хочу сама изучить основы".
3. "Это очень важный раздел и оценка за последнее задание по нему будет основной в конце семестра".
4. "Вот почему мне надо пойти сегодня вечером в библиотеку".

В этом примере утверждение содержится во фразе номер 1. В ней девушка утверждает, что она должна пойти вечером в библиотеку. Она предлагает объяснение во фразе номер 2, где детализирует свою просьбу. Во фразе 3 она представляет понятное и оправданное объяснение, почему ей нужно идти в библиотеку; и, наконец, во фразе 4 она повторяет первоначальное утверждение.

#### **Для создания аргумента:**

1. Требование **ВЫДВИГАЕТСЯ**.

2. Требование **ОБЪЯСНЯЕТСЯ**.
3. Требование **ДОКАЗЫВАЕТСЯ**. Обоснование осуществляется с помощью доказательств и рассуждений.
4. Делается **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**.

Структура аргумента должна помочь начинающим организовать их речи. Для структуры очень важны ясность и обоснование при представлении идей, что заставляет участников дебатов объяснять и обосновывать свое утверждение.

Конечно, имплицитно присутствует в структуре и способность развивать утверждения путем рассуждений и споров. Эти умения необходимы для аргументации и рассуждения, и мы рассмотрим их ниже.

Сейчас же мы предлагаем вам рабочий листок, который поможет вам разработать четкую структуру аргументов и несколько примеров того, как ею пользоваться.

### ***РАБОЧИЙ ЛИСТОК ДЛЯ ДЕБАТОВ***

Создание аргумента

**Тема:**

**Сторона:**

**Утверждение:** (причина, по которой вы соглашаетесь или не соглашаетесь с темой)

**Объяснение:** (подробно объясните причину)

**Обоснование** (содержит доказательства, обычно на карточке)

**Заключение** (вновь подтвердите ваше первоначальное требование или причину)

### ***ПРИМЕРЫ АРГУМЕНТОВ***

**I. Тема:** Использование атомной энергии в качестве основного топливного ресурса неоправданно.

**Утверждение:** Атомная энергия опасна.

**Сторона:** Утверждающая

**Объяснение:** Слишком часто случаются аварии на атомных электростанциях.

**Обоснование:** "Безопасна ли по-настоящему энергия атома?", TCRE, 14 июня 1990: 43. Аварии случались на каждой атомной электростанции в Соединенных Штатах. Они редко значительны, но потенциальная угроза настоящей катастрофы всегда присутствует, даже при небольших происшествиях.

**Заключение:** Таким образом, можно видеть, что потенциальная угроза катастрофы существует, что делает выбор атомной энергии в качестве топлива крайне опасным.

**II. Тема:** "Нельзя оправдывать генную инженерию".

**Утверждение:** С ее помощью могут быть созданы новые виды биологического оружия.

**Объяснение:** Новые технологии генной инженерии делают невозможной проверку нарушений Договора по Биологическому и Бактериологическому Оружью 1972 года.

**Обоснование:** Хендрикс, Мелисса. "Бактериологические войны". Science News, 17 декабря 1988, стр.393. "Природа генной инженерии делает практически невозможной проверку одним государством того, не нарушает ли другое государство договор", - говорит полковник Дэвид Хаксолл, глава Института Армии США по Исследованию Инфекционных Заболеваний (USAMRIID) в Форт-Детрике. Он и другие военные исследователи говорят о том, что Соединенные Штаты должны защищаться от террористов или враждебных государств, манипулирующих генами в целях создания оружия.

**Заключение:** Таким образом, я заключаю, что новые типы биологического оружия могут быть созданы незаметно.

**III. Тема: "Нельзя оправдывать генную инженерию".(против)**

**Утверждение:** Ученые достигают новых вершин в генной инженерии.

**Объяснение:** Поскольку генная инженерия развивается, были выделены гены некоторых болезней, что приближает нас к открытию новых средств лечения.

**Доказательство:** Элмер-Дьюитт, Филип. "Генетическая революция". Time, 17 января 1994; 48. "За последние 12 месяцев были выделены гены Болезни Хантингтона, Болезни Лу Герига, так называемого заболевания Баббл-Бой и многих других. Возможность выделить ген рака груди уже не за горами".

**Заключение:** Итак, вы можете видеть, что генная инженерия, двигаясь вперед, по-прежнему дает больше и больше надежд.

## Глава 5. ИССЛЕДОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА АРГУМЕНТОВ

Для доказательства ваших аргументов требуются продуманные и хорошо обоснованные рассуждения, основанные на фактах, примерах, цитатах, которые помогут убедить аудиторию и судей.

При подготовке к дебатам важно уделить особое внимание сбору и организации информации по теме, то есть созданию “банка данных”.

### ***СБОР ИНФОРМАЦИИ***

Для сбора информации используйте библиотеки, компьютерную сеть, мнения специалистов, опросы общественного мнения и т.д. В качестве исследователя изучайте источники информации, ищите данные, относящиеся к теме дебатов в разнообразных источниках, классифицируйте, анализируйте и затем организуйте все доказательства в логическую и четкую форму.

### ***ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ЧТЕНИЕ***

Чтобы быстро определить, полезна ли вам книга и соответствует ли она нужной теме, нужно уметь быстро просмотреть ее. Вот несколько способов предварительного чтения:

1. **Название.** Названия имеют большое значение. По названию можно определить тематику книги и авторский подход.
2. **Оглавление.**
3. **Приложение** (там объясняется терминология, приводится список упомянутых в книге имен)
4. **Предисловие.**
5. **Выборочное чтение.** Дает вам представление о книге.

### ***СВЕДЕНИЯ ОБ ИСТОЧНИКАХ***

Нужно быть очень аккуратными в выборе источников, которые вы планируете цитировать. Используйте только надежные источники.

Источник может считаться надежным, если он лишен предвзятости, если он компетентен, если автор является авторитетом в своей области. Следует учесть, что специалист в одной области не может быть специалистом и в других областях.

К надежным источникам относятся те, которые получили общественное признание (ученые или журналисты, которым были присуждены какие-либо премии).

С точки зрения содержания, надежным или проверенным считается прежде всего тот источник, который содержит выводы из фактов, которые можно проверить. Помимо этого есть еще и мнения, которые субъективны или основываются на субъективной системе ценностей. Причем, нельзя сказать, что лучше. И то и другое может быть использовано для обоснования аргумента. Однако необходимо каждый раз оценивать, насколько убедительным будет данная поддержка в конкретном контексте. Так же нужно оценивать и доказательства оппонентов.



Доказать ангажированность источника, как правило, трудно. Источник цитируется кратко и как бы "на бегу". Поэтому во время перекрестных вопросов вы можете использовать тактику выявления ангажированности источника команды, играющей против вас.

Но нужно помнить, что есть так называемые "невольные свидетели", которые, при наличии определенной ангажированности или предубеждения, тем не менее, вынуждены сказать правду или сделать определенное допущение. Как правило, "невольные" свидетели - это люди, которые вынуждены сказать правду (даже если она противоречит их убеждениям) в силу моральных причин или в силу определенных обстоятельств.

### ***ОРГАНИЗАЦИЯ ИНФОРМАЦИИ***

Когда у вас есть необходимая информация, ее нужно записать так, чтобы можно было использовать ее как поддержку аргументов во время игры.

#### **Типы поддержки:**

- примеры
- факты
- статистика
- цитаты и т.д.

### ***ЭТИКА ПРИВЕДЕНИЯ ПОДДЕРЖЕК***

Всегда необходимо проверять источник и содержание поддержки.

Все факты, примеры, цитаты и т.д. Должны иметь ссылку на источник, только тогда вы сможете с уверенностью их использовать во время игры.

Если вы замечаете нарушение этики приведения поддержек аргументов оппонентами, не делайте голословных обвинений, так как доказать это вы можете только с помощью оригинала.

В случае если вы уверены (и имеете доказательства), что поддержка сфабрикована или приведена неточно, скажите об этом тренеру и попытайтесь решить эту проблему вне соревнований. Иногда люди делают ошибки без злого умысла и готовы их исправить.

Важно не столько количество поддержек, но прежде всего их качество.

Задумайтесь над тем, правильно ли интерпретируется поддержка. Если и имеет место неверная интерпретация, трагедии в этом нет, особенно для начинающих. Как правило, выводы, сделанные на основании свидетельств, проходят длинную цепочку рассуждений, в которой могут быть и объяснения и характеристики. Однако во время игры представить всю цепочку невозможно. Поэтому особое внимание нужно уделить тому, чтобы ваш вывод прозвучал убедительно.

Далее, ваши доказательства или выводы, сделанные на основании поддержки, должны согласоваться с другими доказательствами по той же теме.

***Следует помнить:***

Поддержка должна быть взята из надежного источника, не древнее, чем 3-5 лет (если имеются в виду вопросы, относящиеся к текущим проблемам), она должна относиться к теме и быть в контексте остальных доказательств, и ее можно найти в том источнике, который вы указываете.

## Глава 6. УТВЕРЖДАЮЩИЙ КЕЙС

### **КЕЙС. СТРУКТУРА КЕЙСА**

Ясный, четкий стратегически продуманный утверждающий кейс имеет особую важность, так как на нем держится структура дебатов.

Термин "кейс" обозначает "сюжет доказательства (опровержения)", который будет осуществлен командой; совокупность аспектов и основных аргументов, впервые приводимых обеими сторонами в речи первых спикеров:

#### **Структура кейса**

Тема					
Обоснование актуальности темы					
Определение понятий					
Критерий					
Аргумент		Аргумент		Аргумент	
Док-во	Док-во	Док-во	Док-во	Док-во	Док-во
Поддержка	Поддержка	Поддержка	Поддержка	Поддержка	Поддержка

Утверждающий кейс должен адекватно представлять позицию команды. В речи первых спикеров должно быть представлено полное обоснование правильности утверждающей позиции в отношении темы и возможных стратегий обоснования этой позиции. Если утверждающая команда хочет обосновать утверждение темы, гласящей, что "свобода прессы важнее, чем право на личную жизнь", будет недостаточно просто показать важность свободы слова. Ценность свободы прессы надо сравнить с ценностью личной жизни и только тогда говорить о большей ценности свободы прессы. Т.е. Утверждающая команда должна интерпретировать тему и обосновать ее.

#### ***Интерпретация и определения темы.***

Тема может иметь различные интерпретации. В рамках дебатов важно, чтобы обе стороны ясно понимали значение темы. Например, если утверждающая команда определила демократию как "представительное правительство", а отрицающая сторона понимает ее как "открытость по отношению ко всем идеям", то дебаты не состоятся, потому что стороны говорят о разных вещах. Поэтому четкие определения всех понятий просто необходимы.

Утверждающая сторона выступает первой и поэтому имеет возможность ввести свое определение.

#### **Определения**

#### **Определения должны быть:**

- **четкими.** Утверждающая сторона должна четко определить, как она будет использовать каждое понятие. Недостаточно заменить одно понятие на синонимичное: это рассматривается как ошибка.

- **обоснованными и корректными.** Термины должны быть просты для понимания. Не допускается неоправданное сужение (расширение) объема и содержания понятия. Если ваша интерпретация неверна (некорректна), ваши оппоненты смогут оспорить ее. Не подвергается сомнению корректность тех определений, которые даны со ссылкой на словари и справочную литературу (являются “культурной нормой”). Отрицающая сторона может дать определения тем терминам, которые не были определены утверждающей стороной.

- **стратегическими.** Определения стоит конструировать (давать) в соответствии с кейсом команды. При определении терминов, утверждающая команда должна четко представлять себе, что она должна доказать правильность позиции команды в отношении темы. Если утверждающая команда защищает понятие “свобода”, то вряд ли будет удачным определить это понятие как “абсолютная независимость”. Этим команда только затруднит свое положение.

Давать определения лучше всего сразу после темы.

Переходить к определению можно с помощью, например, такой фразы: “Для того, чтобы позиция утверждающей стороны была лучше понята, мы бы хотели дать определения терминам, содержащимся в теме”. После определения понятий утверждающей стороной отрицающая сторона должна согласиться с определениями (в случае некорректности определений - доказать факт некорректности и дать свои определения).

### **ОБОСНОВАНИЕ (конструирование кейса)**

В период подготовки к дебатам утверждающая сторона должна ответить на следующие вопросы, чтобы яснее обосновать свою позицию в отношении темы:

- почему мы соглашаемся с темой?
- какие сильные доводы мы можем привести в поддержку темы?
- какие основные вопросы ставит тема?
- каковы основные проблемы содержит тема и какие примеры можно привести?
- каковы могут быть аргументы отрицающей стороны?

Отвечая на эти вопросы, утверждающая сторона начинает продвигаться в сторону создания четкого и стратегически выверенного кейса.

### **ОСНОВЫ ДЕБАТОВ: БРЕМЯ ДОКАЗАТЕЛЬСТВ.**

#### **Представление кейса**

#### **Вступление**

Вам, прежде всего, необходимо завоевать внимание аудитории. Вступление должно привлечь внимание и представить тему. Можно привлечь внимание броской цитатой, неожиданной статистикой, а также примерами или аналогией.

#### **Содержание кейса (вариант)**

Тема: “Организации Объединенных Наций не удастся поддерживать международный мир”.

**Критерий 1** Войска ООН не имеют полномочий, чтобы предпринять какие-либо действия.

**Аргумент 1.** У миротворческих сил так много начальников, что это мешает им действовать.

**Аргумент 2.** Сложные правила, определяющие, когда миротворческие силы могут вмешиваться, мешают им действовать.

**Аргумент 3.** Последствия ситуации в Сомали ясно демонстрируют последствия отсутствия решительных действий.

**Критерий 2.** Миротворческие силы ООН часто становятся объектом нападения вражеских сил.

**Аргумент 1.** Международный состав миротворческих сил делает их лакомой целью для террористов.

**Аргумент 2.** Пример бомбардировки гарнизона американских пехотинцев в Ливане является примером того, как миротворческие силы могут стать объектом насилия.

Каждый критерий должен быть раскрыт с помощью системы аргументов, подкрепленных доказательствами и поддержкой (статистика, примеры, цитаты).

Сочетание критериев с аргументами, доказательствами и поддержкой поможет сформировать защиту утверждающей стороны.

Утверждающий кейс должен быть убедительным. Рекомендуется при подготовке к дебатам написать его, так как данная речь единственная, которая может быть подготовлена командой целиком до игры.

Переходы от одной позиции к другой должны быть понятными, логичными, обеспечивать связь аргументов.

### **Заключение**

В заключении вы должны суммировать кейс и вернуться к теме. Заключение – последнее, что услышит от вас судья, поэтому здесь важна краткость и яркость.

Как уже говорилось, специфика кейса, представляемого первыми спикерами, зависит от типа темы. В неполитических дебатах утверждающая сторона должна отнестись к теме оценочно или обосновать факты. Что касается политических дебатов, то там утверждающая сторона должна выявить в теме проблему, требующую решения и зависящую от определенных изменений в политическом курсе.

### **КЕЙС ПО НЕПОЛИТИЧЕСКОЙ ТЕМЕ**

Неполитический кейс направлен на обоснование заключения о правильности конкретного факта (“Телевидение приводит к усилению насилия”) или определенной оценки (“ООН – неэффективная организация”). И в том, и в другом случае нужно сначала установить некую цель или точку отсчета, а затем применить ее к ситуации. Эта цель или точка отсчета называется аспектом.

**Критерий.** В неполитических темах критерий является инструментом, который помогает в обосновании и доказательстве позиции, отстаиваемой командой. Критерий можно понимать двояко: как признак предмета и как цель.

Критерий как признак предмета (способ распознавания).

Представьте, что вы должны определить, твердый минерал или мягкий. Нам нужна точка отсчета, определяющая, что такое "твердый". Один способ установить это – проверить, царапает ли этот минерал стекло или нет. Способность царапать стекло, таким образом, явится признаком твердости минерала.

Пример: Тема “Телевидение приводит к насилию”.

Критерий: копирование поведения.

Если люди копируют в своем поведении насилие, которое они видят на экране телевизора, то можно говорить о том, что телевидение имеет определенное воспитательное воздействие и приводит к насилию.

Критерий как цель.

Критерий может также восприниматься как конечная цель или ценность, которую защищает утверждающая сторона. В этом смысле критерий – не только инструмент оценки, но та цель, по направлению к которой должен развиваться кейс. Как цель критерий является положительной ценностью – ценностью, на основании которой команда выстраивает стратегии доказательства или опровержения.

Пример: Тема “ООН - неэффективная организация”.

Критерий (цель): укрепление международного мира.

Укрепление международного мира выгодно всем странам как экономически, так и в культурном плане. И поскольку мир имеет такое огромное значение, наша цель – укреплять мир.

В рамках дебатов Карла Поппера критерий является больше синонимом цели (ценности), чем признака. Критерий, понимаемый как цель, определяет те ценности, которые отстаивает утверждающая команда, и формулирует цель, которую эта команда хочет достигнуть.

В обоих случаях критерий помогает сфокусироваться на наиболее важных моментах, определяя цель дебатов и формулируя для судьи, что же утверждающая команда должна доказать, чтобы обеспечить себе победу. Разрабатывая критерий необходимо иметь в виду, что он должен быть:

- **достижимым** – утверждающая команда должна, согласно выбранному критерию, доказать правильность своей позиции в отношении темы.
- **конкретным** – нечеткий критерий не может направлять кейс, да и судье трудно будет понять, работает ли ваш кейс на достижение поставленной цели.
- **релевантным** – критерий служит связующим звеном между утверждающим кейсом и темой. Он должен сконцентрировать внимание на оценке темы, а не отвлекать внимание на какие-то неважные и не относящиеся к делу моменты.

-  
*емым* – утверждающая команда отстаивает свой критерий, и поэтому цель должна быть сформулирована положительно

Для защиты своего критерия рекомендуется прибегать к мнению политологов, философов и прочих теоретиков, а также использовать собственные рассуждения, сравнения и аналогии.

## Глава 7. СТРАТЕГИИ ОТРИЦАНИЯ

Отрицающая команда должна показать несостоятельность утверждающего кейса и, в конечном счете, позиции утверждающей команды. Для этого отрицающая сторона будет выявлять все слабые стороны утверждающего кейса, доказывать неубедительность аспектов, аргументов, их доказательств и поддержки и, используя собственные аргументы, покажет, что утверждение темы неверно. Отрицающая сторона, как в политических, так и в неполитических дебатах, должна реагировать на интерпретацию темы (соглашаясь или, в крайних случаях, не соглашаясь с определениями), а также и аспекты и аргументы, выстраивая собственный кейс, убедительно показывающий, что утверждающая позиция в отношении темы неправомерна.

Прежде всего, мы хотели бы описать функцию отрицающей стороны, которую мы назвали “обязанность опровергать”.

### ***Как выстроить отрицающую позицию***

Для отрицающей стороны важно детально отнестись к утверждающему кейсу в первой отрицающей речи. Отреагируйте на все компоненты утверждающего кейса. В зависимости от характера дебатов это может означать реакцию на определение, предложенный план действий или аргументы, выдвигаемые утверждающей стороной, в политических дебатах или на аспекты и аргументы - в неполитических.

Отнеситесь к структуре первой утверждающей речи. "Представляя второй аргумент утверждающей стороны наши оппоненты сказали, что смертная казнь не является сдерживающим механизмом, и мы отвечаем...."

Следуйте за последовательностью утверждающего кейса. В целях обеспечения ясности начинайте сверху и идите пункт за пунктом.

Отвечайте на каждый аргумент. Например, даже если невозможно опровергнуть утверждение, что обязательная национальная служба потребует меньших затрат от правительства, можно сказать, что есть более важные аргументы, например, что издержки насильственной службы перевешивают финансовые преимущества.

Такая же стратегия допускается в отношении критериев.

Приведите сравнения с отрицающим кейсом.

Сравнения помогут вам показать, как отрицающий кейс опровергает утверждающий, или что имеет большую важность и значение для дебатов.

### **Отрицание неполитического кейса.**

В неполитическом кейсе нужно сконцентрироваться на теме, содержащей какой-либо факт или ценность. Для опровержения утверждения по такой теме нужно сделать две вещи: отнестись к причинам, побудившим утверждающую сторону выступить с таким суждением и привести причины, по которым вы придерживаетесь другого суждения (отрицающий кейс). Отрицающая сторона и опровергает кейс и предлагает свой собственный.



### ***Первый уровень “атаки”: опровержение определений понятий.***

Аргументы, используемые для атаки определений, данных утверждающей стороной, часто называют "тематическими", так как по сути они определяют правильность или неправильность интерпретации темы утверждающей командой. Запомните: для отрицающей стороны уровень атаки не является жестким требованием, он произволен. Другими словами, отрицающая сторона не обязательно должна начинать "атаку" с интерпретации резолюции своими оппонентами. Это нужно делать только в случае, если вы убеждены в некорректности определения понятий.

Утверждающая сторона представляет интерпретацию темы, в которой определяет понятия и очерчивает рамки дебатов.

Например, во фразе "обязательная национальная служба для всех граждан" утверждающие должны объяснить, что понимается под национальной службой. Для утверждающих "национальная служба" может означать службу в армии. Кто-то может понимать ее как гражданскую службу, например, работу в больнице. Отрицающая сторона всегда надеется на разумное определение понятий оппонентами, однако всегда есть вероятность и некорректных определений.

Тематические аргументы должны включать:

- причины, по которым определения другой стороны считаются некорректными;
- альтернативные определения понятий;
- причины, по которым определения отрицающей стороны предпочтительнее.

Правильно выстроенные и сформулированные тематические аргументы могут принести вам победу. Но от них следует воздержаться, если вы сомневаетесь в том, что определения, представленные утверждающей командой некорректны.

### ***Второй уровень “атаки”: опровержение критерия.***

У отрицающей стороны есть выбор. Во-первых, она может принять критерий, но оспаривать соответствие ему аргументов утверждающей стороны. Во-вторых, она может не согласиться с критерием оппонентов, и предложить свой критерий.

Например: Тема *“Развитие демократических институтов важнее, чем экономический рост”*.

В качестве критерия утверждающая сторона предлагает "долгосрочную национальную стабильность". Отрицающая сторона делает свой выбор. Она либо принимает критерий, при этом выдвигая аргумент, что прочная национальная стабильность обеспечивается экономическим ростом. Или же, они могут заявить, что долгосрочная национальная стабильность не является конечной целью и выдвинуть свой критерий (например, "предотвращение конфликтов в обозримом будущем").

Отрицающая сторона не обязана отвергать аспект, предложенный утверждающей стороной. Она может использовать его для опровержения утверждающего кейса и построения своего собственного кейса. Хотя следует заметить, что аспект утверждающей стороны формулируется с целью обеспечения собственного пре-

имущества. Поэтому часто просто необходимо его опровергнуть. Для этого нужно определить его слабые стороны, которые могут быть следующими:

- Критерий не помогает раскрыть тему.
- Критерий нечетко сформулирован.
- Выдвижение критерий необоснованно.
- Критерий не является оптимальной целью.

Например, если дебаты посвящены эффективности ООН, утверждающая сторона может в качестве критерия выдвинуть цель: “предотвращение национальных конфликтов”. Отрицающая сторона может ответить, что окончание международных конфликтов – не является оптимальной (верно поставленной, достижимой) целью, и в качестве собственного критерия предложить улучшение сотрудничества и взаимодействия.

Отвергая критерий, выдвинутый утверждающей стороной, вы должны, помимо обоснования своей позиции, еще и выдвинуть и обосновать свой аспект.

### ***Третий уровень “атаки”: опровержение аргументов.***

Отрицающая сторона относится к аргументам утверждающей стороны строго в том порядке, в каком они были представлены. Цель отрицающей стороны состоит в “подрыве” этих аргументов, что приведет к тому, что утверждающая сторона не сможет четко доказать свою позицию.

Вот несколько стратегий, которыми можно пользоваться:

- Аргументы могут не соответствовать теме или критерию, выдвинутому утверждающей стороной.
- Отрицающая сторона представляет аргументы, которые “перевешивают” аргументы утверждающей стороны. Даже если аргумент верен, отрицающая сторона может выдвинуть аргумент, имеющий больший вес. Например, если утверждающая сторона критикует миротворческие усилия ООН, утверждая, что эти миротворческие силы весьма дорогостоящие, отрицающая сторона может возразить, что при всем этом эти силы спасают человеческие жизни. А это само по себе перевешивает все затраты. Во многих случаях отрицающая сторона будет использовать такого рода аргументы в рамках собственного кейса.
- Аргументы могут быть противоречивы или непоследовательны. Например, утверждающая сторона заявляет, что охрана окружающей среды важнее экономического роста и критикует высокие технологии в рамках одного аргумента, при этом в рамках другого выступает за использование солнечной энергии (которое зависит от высоких технологий и экономического роста).

### ***Четвертый уровень “атаки”: доказательства и поддержка***

Отрицающая сторона выступает с критикой доказательств и поддержки аргументов утверждающей стороны. Отрицающая сторона должна задавать вопросы типа: “Дает ли утверждающая сторона исчерпывающие объяснения своих утвер-

ждений?", "Доказательны ли приводимые примеры?", "Можно ли верить цитируемым источникам?".

В ответах на эти вопросы отрицающая сторона может обнаружить для себя, что:

- аргументы не подтверждены убедительной поддержкой или доказательствами;
- аргументы или доказательства могут быть опровергнуты более убедительными.

### ***НЕПОЛИТИЧЕСКИЙ ОТРИЦАЮЩИЙ КЕЙС***

Отрицающая сторона не только реагирует на то, что говорит утверждающая сторона, но и должна выстроить и свой собственный кейс, при том что опровержение является их первоочередной задачей. Этот кейс должен состоять из продуманных и обоснованных причин, по которым он отрицает позицию утверждающей стороны. Обычно треть времени в речи первого спикера отрицающей команды отводится на представление собственного кейса, а две трети - на опровержение утверждающего кейса. Опровержение утверждающего и представление своего кейса происходят в любой последовательности, но не смешиваются в речи спикера.

В связи с этим отрицающий кейс должен быть короче утверждающего. В идеале он состоит из одного или двух сильных аргументов, которые доказывают отрицание темы.

При неполитической теме отрицающий кейс должен следовать следующим правилам:

- Отрицающий кейс должен соотноситься с используемым критерием. Это собственный аспект отрицающей команды (если она его выдвинула) или критерию утверждающей стороны.
- Нужно не просто показать, что утверждающий кейс неверен, но и представить еще не затронутые вопросы. Так, например, если утверждающая сторона заявляет, что национальная служба содействует сплочению нации и достижению общенациональных целей, отрицающая сторона может опровергнуть эти аргументы, заявив, что национальная служба – форма рабства.
- Отрицающий кейс должен иметь свою структуру.
- Участники могут для своего удобства изложить в виде схемы свой кейс на новом листе или под записанным кейсом утверждающей команды в колонке О1. Это, фактически, формирует два направления дебатов: опровержение утверждающего кейса и опровержение утверждающей тему позиции.

Примеры возможных аргументов:

- Утверждающий кейс содержит противоречия. Например, обязательная национальная служба не способствует консолидации нации, т.к. не учитывается согласие граждан.

- Утверждающая сторона защищает плохие ценности или цели. Например, она выступает в защиту права на личную жизнь, однако право на личную жизнь приводит к тому, что отдельные граждане стоят в стороне от жизни нации.
- Критерий показывает, что позиция утверждение (отрицания) темы неправильна. Например, если утверждающая сторона защищает экономический рост (а не защиту окружающей среды), используя критерий "качество жизни", отрицающая сторона может возразить, что экологическое здоровье является обязательным условием достойного качества жизни.
- При неполитической теме задача отрицающей стороны заключается в реакции на аспекты утверждающей стороны, опровержении ее аргументов и в разработке кейса, опровергающего позицию оппонентов.

## Глава 8. РАССУЖДЕНИЕ

Любое утверждение обосновывается с помощью рассуждения, основанного на **свидетельстве**.

В любых мероприятиях типа дебатов вам необходимо представить ваши заключения аудитории для того, чтобы она их приняла. То есть, вы делаете так называемое **утверждение**. Ваша цель – чтобы вашему заключению поверили. Предположим, что вам задают вопрос: "Почему я должен принять это утверждение?" Недостаточно просто ответить: "Потому-что я так сказал!". Но если вы говорите "Вот по какой причине вы должны принять утверждение..." и затем высказываете свои соображения по этому поводу, то человек, к которому вы обращаетесь, получает основание для того, чтобы согласиться с вами. Рассуждение предоставляет необходимое подкрепление утверждению.

В общем случае под доказательством понимают информацию, которая сопровождает утверждение и дает основание принять ваше утверждение. Если другому человеку не примет ваше утверждение, то это означает, что вы его не доказали. Вы высказали доводы, но эти доводы недостаточны, чтобы убедить другого.

Какова разница между хорошими и плохими доводами? Для ответа на этот вопрос необходимо понять психологию и причины, по которым люди начинают верить или сомневаться в том или ином утверждении. Также нужно понимать правила и стандарты, использованные для доказательства в тех или иных условиях.

Вам не нужно становиться экспертом, чтобы доказать ваш кейс во время игры. Просто нужно использовать некоторые широко распространенные принципы рассуждения и доказательства. Первое правило - ваши аргументы должны базироваться на свидетельствах.. Ваши утверждения должны сопровождаться ссылками на источники. В дебатах неподкрепленное утверждение не считается доказательством. Но требование, основанное на свидетельствах, принимается как доказательство, до тех пор, пока его не опровергнут другие люди.

Вы также должны прояснять связь между вашими свидетельствами и утверждением. От вас всегда будут требовать продемонстрировать эту связь. Если вам не удастся показать это, доказательство не срабатывает.

### **ТИПЫ РАССУЖДЕНИЙ**

Следующая диаграмма иллюстрирует процесс предоставления доводов. Справа - ваше утверждение. Слева - свидетельство. В центре – рассуждение, с помощью которого на основании данного свидетельства получено утверждение.

Свидетельство	Рассуждение	Утверждение
Производители автомобилей делают свои машины легче с каждым годом на 500 - 750 фунтов.	Более легкие машины потребляют меньше горючего, чем тяжелые; в будущем автомобили станут легче и будут сжигать меньше топлива.	Содержать автомобили в будущем будет дешевле

В дебатах в основном используется несколько типов рассуждения.

### **Рассуждение, основанное на обобщении фактов**

Одна из наиболее распространенных форм рассуждения такова. Если к объекту М, принадлежащим к какому-то классу можно применить определенную характеристику, то эту характеристику можно применить ко всем другим объектам этого класса. Это - обобщение.

Свидетельство	Рассуждение	Вывод
Мой автомобиль марки ГАЗ-2110 года расходует около 15 литров бензина на 100 км. пробега.	Закрываю, что у других больших машин такие же характеристики.	Большие машины потребляют очень много горючего.

В рассуждении путем обобщения основным типом свидетельства служит пример.

Кроме выбора примеров, существует другой способ обобщения - путем выборки примера из группы. На этом строятся, к примеру, опросы общественного мнения. Берется не все население, а только его часть, а результаты затем обобщаются на общее количество людей.

### **Рассуждение, основанное на аналогии.**

Вы также рассуждаете по аналогии: вы делаете заключение о неизвестном, основываясь на его схожести с другой известной моделью. Таким образом, аналогия - это сравнение. В рассуждении по аналогии делается следующее заявление : "Неизвестный пример похож на уже известный пример".

Свидетельство	Рассуждение	Вывод
Почтовая служба Соединенных Штатов не эффективна и расточительна.	Я считаю, что новое федеральное агентство, мне не известное, такое же, как и почтовая служба, в плане неэффективности и расточительности.	Предложенное к созданию новое агентство по распространению энергии также будет не эффективно и расточительно.

Проверить аналогию нужно следующим образом: похож ли неизвестный нам пример на известный пример по тем характеристикам, по которым их сравнивают?

Но вы должны понимать, так или иначе, что буквальная аналогия считается очень слабым методом доказательства. Слишком много существует сопутствующих факторов, которые служат ослаблению вашего доказательства путем аналогии, потому-что в данном и новом всегда будут элементы , которые нельзя сравнивать. Сказать, что одна вещь похожа на другую, не значит сказать, что они одинаковы. Ведь, к примеру, сахар и соль похожи друг на друга по внешнему виду и по своей текстуре. Но вспомните, сколько курьезных примеров связано с тем, как их путали.

### ***Как проводить оценку рассуждений по аналогии***

Ниже представлена аналогия, проведенная между политикой и футболом. Правильна ли эта аналогия или нет? Почему?

"Политика – как игра в футбол. Если игрок не следует правилам, судья выгоняет его с поля. Так и любой политик, который не подчиняется руководителю партии, должен попросту оттуда изгоняться".

Проверка: 1. Похожи ли элементы сравнения по всем параметрам?

2. Есть

ли не имеющие значения различия?

### Рассуждение, основанное на наблюдении

Рассуждение, основанное на наблюдении – наиболее простая форма рассуждения, в которой вы говорите, что одна вещь случается, случается и другая. Определенные события могут не быть прямо связаны, но они всегда или почти всегда происходят одновременно или последовательно.

Свидетельство	Рассуждение	Вывод
Листья падают. У белок появился густой мех. Птицы улетают на юг.	Эти события связаны с приходом зимы.	Зима наступает.

Улетающие на юг птицы и опадающие листья не могут привести к раннему приходу зимы. Это всего лишь симптомы того, что скоро наступит зима.

### Рассуждения, основанные на причинно-следственной связи

Основой связи "причина-следствие" является то, что из одного события вытекает другое. Причинно-следственная связь выражается с помощью словосочетания "если..., то...".

Свидетельство	Рассуждение	Вывод
<b>Если</b> это самая холодная зима с 1907 года	Я считаю, что мне придется расходовать больше топлива, чем обычно, из-за холодной погоды.	<b>То</b> мой счет за отопление будет очень большим

Большая часть всех событий связана причинно-следственной связью: Каковы причины данной проблемы? Каковы последствия данной проблемы? Эта более сложная форма рассуждения и к работе с ней нужно подходить более тщательно.

В данном случае существует связь между одним событием и другим. Следуя далее можно сказать, что эта связь настолько сильна, что последствия предсказуемы. До тех пор, пока факторы, вовлеченные в связь причина-следствие неизменны, вероятность предсказания правильного следствия очень велика. Например, вода всегда будет кипеть при температуре 100 градусов Цельсия на уровне моря, пока не появятся новые факторы, например, пока мы не бросим в эту воду горсть соли.

Для того, чтобы выводы были корректными, необходимо соблюдать следующие условия:

1. Причина должна неизбежно вести к следствию.

2. Причина должна быть достаточной для появления следствия.
3. Связь не может быть случайной.
4. Не должно быть никаких побочных причин.
5. Причина должна быть единственной причиной.
6. Следствие должно быть единственным следствием.
7. Следствие должно быть уникально для данной причины или условий.

### **Рассуждение, основанное на авторитетном заявлении**

До этого момента мы рассматривали рассуждения, основанные на фактах. В дебатах также используются рассуждения, основанные на мнении или свидетельствах авторитетных в данной области людей. Используемые здесь принципы отличаются от ранее рассмотренных.

Свидетельство	Рассуждение	Вывод
Президент заявил, что страна должна развивать оборону от ядерного удара.	Авторитет: "Я считаю, что президент знает, что говорит"	Страна должна развивать оборону от ядерного удара.

В данном примере рассуждения, утверждение основывается только на том, что заявила авторитетная персона. В этом аргументе нет ничего от тех видов рассуждения, которые мы рассматривали ранее.

Проверка рассуждений подобного рода в основном та же, что и проверка достоверности источника. Во-первых, является ли цитируемая персона авторитетом? Есть ли повод доверять компетентности этого человека в данной области? Во-вторых, можно ли доверять самому источнику? Есть ли поводы считать его искренним, объективным и так далее? В-третьих, согласны ли другие авторитетные в данной области люди со свидетельством этого человека? Этот вопрос важен, так как в данном случае в поддержку заявления не приводятся никакие данные.

Далее следует проверять само свидетельство. Не вырвана ли цитата из контекста? Как давно было представлено это свидетельство? Было ли утверждение заявлено в буквальной или переносной форме?

Авторитетное свидетельство качественно отличается от эмпирических или фактических свидетельств. Когда ваше утверждение относится к предложениям по факту, вы используете в основном эмпирические свидетельства. Доказывая важность проблемы, вы используете конкретные свидетельства. Так или иначе, когда проблема относится к области целей, ценностей или принципов, предпочтительнее использовать мнение авторитетных лиц.

### **ВОЗМОЖНЫЕ ОШИБКИ ПРИ РАССУЖДЕНИИ**

1. Вопрос вместо ответа.
2. "Хождение по кругу" : Я хочу получить эту работу, потому что я хочу здесь работать.
3. Статистика, сбивающая с толку
4. Статистикой можно манипулировать.



5. Зачастую статистические данные нерелевалентны и ничего не доказывают.
6. Перепутаны причина и следствие.
7. Выводы делаются на основании причин, не ведущих к этим выводам.
8. Неудачные обобщения.
9. Предвзятость и стереотипы. Предвзятость по отношению к определенным людям, институтам и постам основывается на стереотипах (перенесение какого-то свойства или характеристики на весь класс объектов).
10. Атака не позиции, а человека.
11. Так, потому что у всех так. На основании того, что в 37 штатах есть смертная казнь за тяжкие преступления не делает ее легитимной для других.

## Глава 9. ПЕРЕКРЕСТНЫЕ ВОПРОСЫ

После каждого конструктивного раунда дебатов выделяется три минуты времени, именуемые периодом перекрестных вопросов, которые при разумном построении могут существенно повлиять на исход дебатов.

Относительно небольшое число участников дебатов используют время своих перекрестных вопросов эффективно. Торопясь развить свой кейс, тщательно организовать свидетельства, подготовить обзоры, они часто пренебрегают изучением целей и стратегий перекрестных вопросов во имя более насущных дел. Однако перекрестные вопросы могут стать одним из самых ценных моментов дебатов.

### ***ЦЕЛИ ПЕРЕКРЕСТНЫХ ВОПРОСОВ ВО ВРЕМЯ ДЕБАТОВ.***

Для того чтобы хорошо использовать это ценное время необходимо четко понимать, как могут быть использованы эти три минуты. Перекрестные вопросы могут послужить нескольким практическим и стратегическим целям.

#### **1. Внесите ясность в аргументы оппонентов.**

Часть каждого периода перекрестных вопросов должна использоваться для внесения ясности в позицию команды соперников. Например, если Вы были сбиты с толку во время речи оппонента и упустили несколько важных пунктов его заявления, Вы можете потратить немного времени, чтобы расспросить его об этом. Поступая подобным образом, Вы просто пытаетесь восполнить пробелы в имеющейся у Вас информации, с тем, чтобы иметь возможность оспорить эти пункты в Ваших последующих выступлениях и сохранить спокойное течение дебатов.

#### **2. Вынудите оппонента связать себя каким-либо положением, которое Вы сможете выгодно использовать.**

Часто участники дебатов пытаются выстроить свой кейс так, чтобы оставить открытой “заднюю дверь” на случай того, если они обнаружат, что одно из их положений наносит ущерб всему кейсу. Во время перекрестных вопросов Вы можете эффективно перекрыть все спасительные пути, которые другая команда хотела бы оставить открытыми.

Возможно, команда соперников предложила несколько альтернативных определений ключевого термина темы. Вы улавливаете эту хитрость и осознаете то сложное положение, в которое она Вас ставит. Команду, использующую альтернативные определения, будет невозможно припереть к стенке. Вместо того, чтобы пытаться оспорить все определения и их использование в кейсе, предпочтительнее вынудить другую команду связать себя одним из определений и отвергнуть все другие определения. Когда другая команда свяжет себя одним из определений, Вы можете переходить к другим важным задачам.

#### **3. Выявляйте изъяны в кейсе оппонентов**

Не существует такого кейса, в котором бы было недостаточно изъянов. Одной из наиболее важных задач при использовании перекрестного допроса является выявление изъянов в кейсе оппонентов. Эта техника обеспечивает Вам возможность эффективного опровержения в Ваших последующих выступлениях.

### **МЕТОДЫ ФОРМУЛИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНЫХ ВОПРОСОВ**

Две минуты – совсем не много времени. Если это время может принести пользу Вам и Вашим коллегам по команде, необходимо научиться задавать такие вопросы, которые бы давали искомые ответы. Методы, обсуждаемые ниже, помогут Вам развить несколько хороших привычек, связанных с задаванием вопросов.

#### **1. Избегайте споров**

Перекрестные вопросы – время для вопросов, а не для спора. Вы ищете информацию, которую Вы могли бы использовать в Вашей аргументации во время Вашего последующего конструктивного выступления. Вам не выгодно ввергать Вашего оппонента в обмен аргументами. Всегда помните, что Вы ищете информацию.

#### **2. Избегайте запугивания оппонента**

Закон смотрит на это спокойно – допрашивайте людей с пристрастием достаточно долго, и они определенно признаются в преступлении. Но период перекрестных вопросов во время дебатов не дает Вам права обстреливать оппонента колкими вопросами без предоставления ему времени на ответ. Задавайте вопросы, в ответе на которые Вы нуждаетесь, и вежливо ждите ответа. Если ответ не последует, возможно, Ваш оппонент не понял вопроса. Вежливо задайте его еще раз. Если после трех попыток Вы так и не получите необходимой Вам информации, переходите к следующим вопросам.

Уклонение от определенного поведения предполагает другое поведение, которое способствует хорошим дебатам. Вот несколько советов, которые помогут провести отведенное на Ваши вопросы время более продуктивно.

#### **3. Контролируйте период перекрестных вопросов**

Перекрестные вопросы – инструмент, который помогает Вам формулировать Ваши аргументы. Умение контролировать период перекрестных вопросов означает, что Вы спокойны, организованы, вежливы и напористы. Вам не нужно быть чрезмерно агрессивным в Ваших вопросах. Это плохо отразится на Вас и вынудит респондента защищаться, а не отвечать на вопросы. Сохраняя контроль, Вы задаете хороший вопрос, ждете хороший ответ и двигаетесь дальше, получив нужную информацию.

Однако разрешается прерывать респондента в середине предложения фразой типа: “Спасибо, это все, что я хотел бы узнать”. Раз Вы уже получили ответ, который Вы искали, не нужно позволять респонденту продолжать распространяться о достоинствах его или ее кейса. Вежливо прервите оппонента и сохраните контроль над временем перекрестных вопросов, которое у Вас осталось.

#### **4. Подготовьте ряд запасных вопросов**

Запасные вопросы, типа запасных спорных проблем – такие вопросы, которые будут иметь какое-то отношение к любому кейсу на данную тему. Запасные вопросы полезны тем, что к ним всегда можно прибегнуть в случае необходимости взять краткую паузу. Ответ оппонента на запасной вопрос может помочь Вам отыскать более продуктивные вопросы. Подумайте о запасных вопросах, которые всегда можно задать относительно любого кейса на данную тему.

#### **5. Разработайте план**

Время перекрестных вопросов будет более плодотворным, если Вы сначала разработаете план. Вы можете начать задавать вопросы с разъяснения кейса другой команды, спрашивая о заглавиях утверждений, об отношениях между утверждениями и так далее.

Когда Вы разъяснили это, Вы можете перейти к выявлению пробелов в кейсе или к тактике, вынуждающей другую команду связать себя каким-либо положением.

#### **6. Подготавливайте необходимый Вам ответ серией вопросов**

Предположим, у Вас возникают сомнения относительно способности другой команды разрешить проблемы, представленные в теме. Имеются недостатки, связанные с платежеспособностью, которые Вы хотите предъявить арбитру с тем, чтобы Ваши нападки на неплатежеспособность оппонента были более убедительными. В течение перекрестных вопросов было бы непродуктивно входить в конфронтацию с респондентом, задавая вопросы типа: “Итак, ребята, Вы не предусмотрели никаких вариантов оплаты, правильно?”. Никто открыто не признается в том, что может нанести ущерб его кейсу.

Вместо того, чтобы простить респондента открыто признать собственные упущения в кейсе, Вы преуспели бы намного больше, если бы подготавливали вопрос о платежеспособности серией коротких вопросов.

#### **7. Задавайте закрытые, основанные на фактах вопросы**

Если Вы разрешаете участнику дебатов говорить без ограничения времени, то Вы выступаете в роли обструкциониста. Вы всегда можете рассчитывать на то, что опытный оратор будет во всех подробностях описывать преимущества своего кейса. Все время вашего периода перекрестных вопросов может целиком уйти на свободное выступление другой команды.

Открытые вопросы требуют от респондента объяснить, или высказать мнение, или описать. Респондент, который не хочет сталкиваться с серией вопросов, подрывающих его позиции, попытается описывать, объяснять или высказывать в течение этих трех минут настолько долго, насколько это возможно.

Чтобы избежать этого нужно просто правильно поставить правильные вопросы. Закрытые, основанные на фактах вопросы требуют только ответы да/нет и не дают респонденту бессвязно распространяться за счет вашего времени. Вначале

формулировать основанные на фактах вопросы более трудно, но когда у Вас выработается привычка, они будут очень полезны.

Закрытые вопросы иногда требуют от Вас описать и разъяснить Ваше понимание позиции другого человека, а затем попросить подтверждение. Например, “В целом в Вашем утверждении говорится, что существует прямая корреляция между количеством затраченного времени и уровнем достижений, не так ли?” Респондент может ответить на это да или нет. Это предпочтительнее, чем спрашивать: “Пожалуйста, не могли бы Вы разъяснить мне утверждение П?” Через три минуты Вы все еще будете находиться в поисках материала, который Вы могли бы использовать в своей конструктивной речи.

### **8. Используйте информацию, полученную во время перекрестных вопросов, в своих выступлениях**

Мало кто из арбитров наблюдает за периодами перекрестных вопросов. Любые признания, вырванные у другой команды, окажут мало влияния на решение, если это признание не будет приведено в Вашем последующем конструктивном выступлении. Возьмите в привычку использовать в Ваших конструктивных выступлениях ту информацию, которую Вы извлекли из перекрестных вопросов. В своем выступлении Вы должны сообщить арбитрам, что этот пробел является губительным для всего кейса.

Задавать хорошие вопросы в течение периода перекрестных вопросов не легко, но стоит научиться это делать. Информация, которую Вы можете извлечь из респондентов, может быть использована как одно из самых могущественных оружий против их кейса. Не совершайте ошибку, которую совершали другие участники дебатов, полагая, что перекрестные вопросы - это всего лишь три минуты, во время которых Ваш партнер мог подготовиться к своему выступлению. Научитесь задавать хорошие вопросы и затем использовать ответы на них с наибольшей выгодой для себя.

### ***СТРАТЕГИИ ДЛЯ РЕСПОНДЕНТОВ***

Также как существуют рекомендуемые способы формулирования вопросов, существуют также и предпочтительные ответы на них. Опять же, перед тем как рассматривать подходящее поведение, обсудим те ловушки, которых следует избегать.

#### **1. Избегайте быть втянутым в дискуссию**

Время от времени человек, задающий вопросы, будет пытаться искушать Вас утверждениями, которые будут бить в самое сердце Вашего кейса. Вы не должны отвечать на утверждения, только на вопросы. Если интервьюер начинает излагать свое мышление, лучшая реакция - ”Это вопрос или нет?”

#### **2. Не разыгрывайте замешательство**

Некоторые респонденты, когда их спрашивают о каком-либо элементе их кейса, предпочитают разыгрывать замешательство, в которое их привел вопрос.

Это не самая лучшая стратегия. Когда вопрос плохо сформулирован, попросите, чтобы его задали еще раз. Но если вопрос правильный, не поможет вам оградить свое дело от нападков. На самом деле, некоторые предельно осторожны при голосовании за любые доводы, который Вы можете представить.

С другой стороны, рассмотрим несколько стратегий поведения респондента. Которые могут послужить укреплению Вашего кейса и Вашей репутации как оратора.

### **3. Оставайтесь уравновешенным и уверенным**

Вас не должны пугать простые вопросы, даже если Вам кажется, что эти вопросы обнажают огромные дыры в структуре Вашего кейса. Находясь в роли респондента, оставайтесь уравновешенным и сохраняйте контроль. Не давайте арбитрам или другой команде увидеть по Вашей манере выражать свои мысли, что Вы движетесь по направлению к разрушительному признанию. Чем более самоуверенным Вы выглядите, тем сложнее извлечь информацию, которая могла бы быть использована против Вас.

Избегайте отвечать на фактические вопросы, которые нуждаются в ограничении. Случаются такие моменты, когда простые ответы “да” или “нет” не работают. Когда Вам задают вопрос, ответ на который может иметь разрушительные последствия вашей позиции, лучше всего спросить, можете ли Вы ограничить свой ответ. Если это не беспричинная просьба, спрашивающий возможно даст на нее согласие. Если же он отвечает отказом, то Вам лучше отвечать на вопрос. Предложите ограничения в своем следующем конструктивном выступлении. Если же Вам кажется, что арбитр склонен считать Вашу просьбу не выходящей за пределы Вашей компетенции, тогда Вы можете попытаться просто отказаться отвечать на вопрос. Подобный ответ может заставить спрашивающего пересмотреть его или ее ограниченное положение.

### **4. Не позволяйте спрашивающему делать выводы**

Часто спрашивающий, завершая какую-либо ветвь своих вопросов, будет пытаться сделать выводы, основанные на Ваших ответах. Эти выводы, как Вы можете предположить, почти всегда будут наносить ущерб Вашему делу. Будучи респондентом, Вы можете показать арбитру и Вашему оппоненту что выводы, которые сделал спрашивающий, не являются необходимым логическим следствием Ваших ответов.

### ***ПОВЕДЕНИЕ РЕСПОНДЕНТА И ИНТЕРВЬЮЕРА***

Негласный закон дебатов гласит, что каждый участник дебатов относиться к другим вежливо и уважительно. Во время перекрестных вопросов не предпринимайте ничего такого, что может быть воспринято как попытка принижения другого человека или введение его в замешательство перед арбитрами.

Более того, продемонстрируйте также и уважение к арбитрам. И спрашивающим и респондентам лучше направлять свои замечания к арбитру, чем друг к дру-

гу. Сначала это может показаться неловким, но Вы привыкните к этому. На самом деле это дает Вам возможность наблюдать реакцию арбитра относительно Ваших вопросов и ответов. Перекрестные вопросы могут быть очень полезным периодом для Вашего кейса. Задавать вопросы так, чтобы получить информацию, в которой Вы нуждаетесь, - искусство. Типы вопросов, которые Вы задаете, диктуются тем типом информации, которая Вам нужна, а также целями, с которыми Вы задаете эти вопросы.

Используйте свое время для вопросов для того, чтобы прояснить кейс оппонента, заставить оппонента связать себя каким-либо положением, либо выявить пробелы в свидетельствах или мотивации оппонента. Информация затем может быть использована в конструктивных выступлениях, чтобы опровергнуть аргументы другой команды.

В качестве респонденты, Вы можете создать себе репутацию в глазах арбитра, если Вы отвечаете уверенно, уравновешенно и с чувством уважения. Вам следует оставаться уравновешенным и самоуверенным, казаться хорошо осведомленным.

И как спрашивающему, и как респонденту, Вас всегда следует вести себя уважительно как по отношению к Вашему оппоненту, так и по отношению к арбитру.