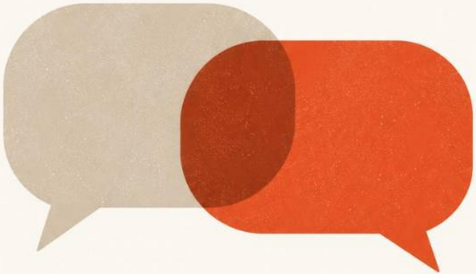
ИСКУССТВО СПОРА

КАК АРГУМЕНТИРОВАТЬ И УБЕЖДАТЬ



АЙРТОН КОС

Айртон Кос

Искусство спора. Как аргументировать и убеждать

https://litres.ru/74646019
SelfPub; 2026

Аннотация

Вы правы. Но спор почему-то выигрывает другой.

Он подменяет тему, цепляется к словам, задаёт неудобный вопрос. Вы злитесь и теряете мысль. Освойте приёмы, которые помогут удержать разговор: находить противоречия, проверять исходные доводы, задавать встречные вопросы и точно опровергать чужие утверждения. В книге есть диалоги с разбором ходов и упражнения на быстроту мышления.

Берите её перед следующим обсуждением, на котором важно отстоять своё решение. Хороший аргумент должен прозвучать вовремя. При подготовке книги использовался ChatGPT для редактирования текста

Айртон Кос
Искусство спора. Как аргументировать и убеждать

Глава 1.
Развитие навыков ведения дискуссий

Дебаты — это способ выражать мысли, обмениваться идеями и искать истину. Мы спорим повсюду: на работе, во время учёбы, дома — с друзьями, близкими и коллегами. Спор может протекать спокойно, а может разгореться до настоящего накала страстей. Главное — уметь уловить его суть, управлять ходом обсуждения и отстаивать свою точку зрения.

I. Развитие мыслительных способностей

Быстрое мышление делает вас более сообразительным

В дебатах, конечно, очень важна форма языкового выражения, но по существу гораздо важнее дебатное мышление: только когда ход мысли становится ясным и ловким, тем быстрее вы найдёте нужные слова. В противном случае, если человек в ходе дебатов мыслит медленно и не успевает за ходом мыслей оппонента, он в итоге окажется в положении, когда оппонент будет вести его за нос. Это похоже на сражение двух армий: побеждает тот, кто смелее, и тот, кто быстрее. Рассмотрим один пример:

Однажды некий Ван пошел с женой покупать «орешки Алишань». Когда они выбрали орешки и уже собирались расплачиваться, жена заметила, что орешки испортились и пахнут плесенью. Тогда Ван обратился к продавщице: «Девушка, эти орешки, похоже, пахнут плесенью. Можно их поменять на другие?» Продавщица отнеслась к этому безразлично, скрестив ноги, и сказала: «Эй, я никогда не слышала, чтобы у настоящих семечек с горы Алишан был запах плесени. Посмотрите внимательнее!» Увидев высокомерное отношение продавщицы, жена уже собиралась высказать своё недовольство, но Ван, желая уладить ситуацию, поспешно сказал: «Ладно, давайте не будем покупать.»

Неожиданно, услышав это, продавщица тут же изменила

тон: «Не будете покупать? Уже взвесили, а теперь не хотите? Не можете себе позволить, да? Хм, не можете выложить 5 юаней, а хотите есть семечки с горы Алишан?» К этому моменту вокруг собралось всё больше зевак, и жена почувствовала себя очень неловко. В этот момент Ван внезапно спросил: «А вы знаете, где находится гора Алишан?» Официантка на мгновение остолбенела, застыв на месте в растерянности, и Ван продолжил: «Только на горе Алишан можно найти настоящие орешки «Алишан», а твои, судя по всему, не настоящие». Услышав это, продавщица не успела сориентироваться, и Ван вместе с женой быстро покинули место происшествия. В этот момент продавщица все еще размышляла: действительно ли только семечки с горы Алишан являются настоящими «орешками Алишан», и если да, то что же тогда представляют собой её орешки?

Как видно, скорость мышления в споре чрезвычайно важна: в умелом сочетании с языковыми формами она позволяет неожиданно занять выгодную позицию, а затем с высоты превосходства легко одержать победу. В споре, даже если ваш оппонент прибегает к софизмам, достаточно быстрого реагирования, чтобы ухватить ключ к победе; в противном случае, даже если вся правота на вашей стороне, вам останется только сокрушаться и не суметь отстоять свою точку зрения.

Развитие мыслительных способностей — это длительный процесс накопления опыта, а быстрое мышление требует

еще и постоянной тренировки и оттачивания в ходе многочисленных дискуссий. Это в основном определяется сущностными свойствами мышления. С психологической точки зрения мышление представляет собой высшую и сложную познавательную деятельность, с помощью которой можно уловить сущностные связи между вещами; поэтому мышление не так просто, как зрение, слух и другие чувства. Оно основывается на ощущениях и включает в себя анализ, синтез, умозаключения и суждения, что позволяет быстро реагировать на внешний мир, оперативно осознавать существующие проблемы и одновременно находить наилучшие способы их решения.

В западных странах есть пословица: «Сила заключается в твоём интересе». То же самое касается и дебатов: для развития способности к быстрому мышлению необходим интерес к дебатам. Для начала можно найти трёх-пяти близких друзей и начать с выступлений: пусть каждый принесет с собой заранее написанные записки с такими словами, как «бумага», «ручка», «стол» и т. п. Затем в определённом порядке пусть один из участников вытягивает записку и в течение 5 минут говорит о том, что на ней написано. После нескольких таких занятий большинство людей сможет свободно говорить о каком-нибудь скучном понятии, приводя многочисленные примеры от древности до наших дней, в течение часа или около того. Тогда можно перейти к этапу состязательных дебатов: организуйте имитацию официального дебатно-

го турнира, разделите участников на «за» и «против» и самостоятельно определите темы, подходящие для обсуждения, например: «Человеческая природа изначально добра?»,

«С древних времён мужчины и женщины не равны?» и т. п. В ходе дебатов особое внимание уделяется развитию быстроты мышления. Проведя несколько таких занятий, обычный человек сможет быстро включать знакомые ему понятия и законы в свои аргументы, используя их в дебатах.

Развитие способности к быстрому мышлению также возможно посредством наблюдения за допросами и дебатами. Что касается скорости реакции в дебатах, то наиболее ярким примером, пожалуй, являются допросы подозреваемых в ходе уголовного расследования: чем хитрее собеседник и чем сложнее допрос, тем выше требования к скорости мыслительной реакции. Однажды, когда старый Ли из отдела предварительного следства допрашивал насильника по имени Тан, тот полностью опроверг свои показания, данные на предварительном следствии, и даже заявил, что признался под давлением.

Он утверждал, что не насиловал потерпевшую, мотивируя это тем, что в тот момент был одет в шорты, а набросился на потерпевшую только потому, что мимо проезжала машина, и он боялся, что фары осветят его(в тот момент была ночь). Пока собеседник красноречиво и самодовольно излагал свои аргументы, старик Ли быстро проанализировал ситуацию и сразу же уловил два ключевых момента в его доводах: 1) в

шортах нельзя совершить изнасилование; 2) он бросился на потерпевшую из-за боязни, что свет автомобиля осветит его, чтобы не раскрыть себя, — и тут же указал на ошибочность этих доводов: «В шортах можно совершить изнасилование, в некоторых делах преступление совершается даже в длинных брюках; набросившись на жертву, ты не только не смог избежать света фар, но, напротив, из-за более высокого положения стал ещё более уязвим, да и мог бы просто присесть на корточки или припасть к земле, чтобы решить проблему, но вместо этого решил наброситься на женщину — разве это не усиливает подозрение в изнасиловании? На самом деле, вы разделись до одних шорт — подумайте, может ли ваше оправдание вообще устоять?» Только после этого Тан онемел и с поникшей головой признал факт преступления: он изнасиловал потерпевшую только после того, как машина проехала мимо.

От обычной дискуссии до судебного прения — быстрота и ясность мышления являются общими чертами обоих видов дискуссии: только если в ходе дискуссии удается одновременно обеспечить высокую скорость и ясность мышления, мы сможем мыслить быстро и остро, излагать свои мысли ярко и изобретательно, доносить свои аргументы до конца и убеждать оппонента так, чтобы он признал своё поражение без возражений.

Диалектическое мышление придаёт дискуссии очаровательный оттенок рациональности

Однажды один из учеников спросил древнегреческого философа Генона: «Учитель, ваши знания в разы превосходят наши, и ваши ответы всегда верны, но почему вы всегда сомневаетесь в своих ответах?»

Гено, услышав это, слегка улыбнулся, нарисовал на столе два круга разного размера и, указывая на их, сказал: «Площадь большого круга — это мои знания, а площадь маленького круга — ваши знания; моих знаний больше, чем у вас. Но за пределами этих двух кругов находится то, что неизвестно ни вам, ни мне. Длина окружности большого круга больше, чем у маленького, поэтому я соприкасаюсь с большей частью неизвестного, чем вы. Вот почему я часто сомневаюсь в своих знаниях».

Ответ Джено глубоко впечатлил студентов. Помимо личной эрудиции и нравственных качеств Джено, одной из важных причин этого было то, что его ответ был чрезвычайно диалектичен.

Действительно, когда человек обладает определённым объёмом знаний, он естественным образом сталкивается с большим количеством вопросов и размышляет над ними ча-

ще; это, в свою очередь, заставляет его осознавать, что многое ему ещё непонятно, и чувствовать своё невежество. Напротив, человек, лишенный знаний, — как «полупустая бочка, которая громко звенит» — напротив, считает себя знатоком и полагает, что ему мало что неизвестно. В таком процессе размышлений необходимо применять диалектическое мышление.

Чтобы оставаться непобедимым в споре, участнику дискуссии необходимо не только абстрактное логическое мышление, но и конкретное диалектическое мышление. Диалектическое мышление обладает одной заметной особенностью: оно может проявить свою силу только на основе конкретных образов. Это объясняется тем, что любое явление в объективном мире содержит в себе противоречия и конфликты, находится в постоянном движении, развитии и изменении. Чтобы правильно познавать объективные явления и одерживать победу в дискуссиях, мы должны улавливать противоречия, движение и развитие конкретных явлений, а не рассматривать проблемы с точки зрения негибких, статичных представлений — именно в этом и заключается применение диалектического мышления.

Диалектическое мышление позволяет нам точно уловить в абстрактных понятиях те противоречия и различия, которые отражают объекты реальности; после целенаправленной тренировки оно часто позволяет думать о том, о чём другие не думали, и видеть то, чего другие не видели.

В 1993 году темой финала первого Международного студенческого дебатного турнира на китайском языке была «Человеческая природа изначально добра». Команда Фуданьского университета, выступавшая против этой тезиса, должна была доказать, что «человеческая природа изначально зла»; их понимание «человеческой природы» можно назвать образцом осмысления диалектических особенностей понятия.

Команда Фуданя считала, что человеческая природа состоит из природных и социальных атрибутов. Под природными атрибутами подразумевались безудержные инстинкты и желания — это врождённая сущность человека, присущая ему с рождения. «Человеческая природа по своей сути зла» относится к врождённой сущности человека, то есть к тому, что изначально, врождённо является злом, тогда как добро — это разумное сдерживание инстинктов и желаний.

Однако команда Фуданя не сделала из «зла человеческой природы» пессимистического вывода, а продолжила, указав, что инстинктивное зло придает человеку эгоистические черты, но поскольку все люди эгоистичны, это приводит к тому, что никто не понимает эгоизма, что, в свою очередь, порождает сдержанность в рамках механизмов сдерживания — и именно в этом заключается источник добра в человеческой природе. Таким образом, человеческая природа зла, но это зло может привести к добру; человеческая природа представляет собой диалектическое единство зла и добра.

Поэтому мы должны как признать, что человеческая природа злая, так и не отрицать добро в ней; именно благодаря этому команда Фуданьского университета смогла в ходе дебатов успешно маневрировать между обеими позициями. Напротив, команда «за» из Тайваньского университета из-за односторонности и механичности своего мышления видела только добро в человеческой природе, отрицая зло, и поэтому, когда команда Фуданьского университета несколько раз подряд задавала вопрос: «Как добро может принести плоды зла?», она оказалась в безвыходном положении.

Диалектическое мышление в дебатах отражается не только в понятиях, но и в выдвигаемых тезисах. Тезис — это наше суждение о вещах и связях между ними; это суждение должно достоверно отражать противоречия, движение и развитие вещей, а не лишь одну сторону их развития в определенный период времени. В противном случае оппонент легко найдет в нем слабое место, и мы окажемся в невыгодном положении.

Чэнь Шупин, живший в конце эпохи Цин, отличался остроумием и красноречием. Однажды, когда он занимал должность уездного префекта в Цзянфу, известный министр династии Цин Чжан Чжидун исполнял обязанности губернатора и военного командующего в провинции Хубэй. Однажды Чэнь Шупин устроил банкет в честь Чжан Чжидуна и других гостей на башне Хуанхэлоу, но, к его удивлению, среди присутствующих оказался и военный командующий Тан

Цзисюнь, который находился в конфликте с Чжан Чжидуном. Кто-то из гостей завел разговор о ширине реки Цзян, что вызвало дискуссию между Чжаном и Таном.

Тан Цзисюнь сказал: «Ширина реки составляет 5 ли и 3 фэна».

«Нет, должно быть 7 ли и 3 фэна», — намеренно возразил Чжан Чжидун.

В результате стороны не смогли прийти к согласию, поскольку ни одна из них не хотела потерять лицо.

Чэнь Шупин понимал, что они намеренно используют этот повод для спора, и, чтобы не испортить атмосферу банкета и не лишить всех удовольствия, он, проявив находчивость, спокойно сложил руки и скромно сказал: «При приливе ширина реки достигает 7 ли и 3 фэна, а при отливе — 5 ли и 3 фэна. Губернатор Чжан имел в виду прилив, а господин военный губернатор — отлив; оба господина правы, так в чём же здесь сомнение?»

Услышав это, все зааплодировали и громко рассмеялись, а Чжан и Тан прекратили спорить.

Чэнь Шупин, исходя из того факта, что вода в реке не является чем-то неизменным, правильно уловил внутренние противоречия и изменения объективных явлений, благодаря чему сформулировал уместное утверждение, уладил раздор на банкете и заслужил одобрительные возгласы присутствующих.

Делать диалектические выводы на основе внутренних свя-

зей между явлениями — это общая черта многих успешных дискуссий. По сравнению с обычными, банальными рассуждениями, такие диалектические выводы обладают гораздо большей силой воздействия. Вот ещё один пример:

Гун Исю был канцлером государства Лу в эпоху Весны и Осени и периода Воюющих царств. Он очень любил рыбу, и когда его подчиненные узнали об этом его пристрастии, они стали соревноваться, кто купит ему больше рыбы. Гун Исю же ни одной рыбы не принимал и отсылал их обратно.

Увидев это, младший брат Гун Исю спросил: «Ты очень любишь рыбу, но когда люди дарят тебе рыбу, ты не принимаешь ни одной. Почему?»

«Именно потому, что я люблю рыбу, я не принимаю рыбу от других. Если я приму рыбу от других, то, как говорится, «у того, кто принимает подарок, ослабевает воля», и я не смогу беспристрастно исполнять законы государства, а значит, не смогу сохранить свой пост. Тогда подчиненные перестанут дарить мне рыбу, а я сам не умею ловить рыбу, и тогда, как бы я ни любил рыбу, я не смогу её есть; если же я не буду принимать рыбу от других и сохраню свой пост, то, напротив, смогу есть рыбу ещё долго».

Ответ Гун Исю был чрезвычайно диалектичен. Исходя из предпосылки, что он любит рыбу, он пришёл к выводу, что не должен принимать чужую рыбу; а из предпосылки, что он принимает чужую рыбу, он вывел следствие, что в результате не сможет есть рыбу. Исходя из одной предпосылки, он

вывел противоположный ей вывод, что ярко и наглядно раскрывает процесс противоречивого движения между этими явлениями и, следовательно, способно глубоко убедить человека.

Согласно логике, в одном мыслительном процессе нельзя выносить разные суждения об одном и том же явлении, иначе это будет нарушением закона тождества, но это относится только к одному и тому же времени, одному и тому же месту и одному и тому же объекту. Как только условия меняются, формальное логическое умозаключение не может охватить развитие явлений и их противоположности; если наше мышление не меняется вместе с развитием объективных явлений, а остаётся лишь на основе формальной логики, то мы неизбежно погрузимся в трясину метафизики.

Чтобы оставаться непобедимым в дискуссии, участник дебатов должен применять диалектическое мышление и точно понимать весь процесс противоречивого движения в развитии вещей. Только так наши аргументы станут глубокими, убедительными и оригинальными, а наш язык — наполненным глубокой философской мыслью.

Мышление, направленное на поиск различий, делает ваш взгляд более проницательным

Двое детей спорят и переругиваются: один говорит, что какая-то вещь хороша, а другой, напротив, приводит множество доводов, объясняя, почему эта вещь плоха. Здесь применяется важная форма мышления в полемике — мышление, направленное на поиск различий.

Явления в мире зачастую сложны. Они не только обусловлены множеством факторов, но и оказывают влияние во многих аспектах. В зависимости от угла зрения на ту или иную проблему, отношение людей к ней различается, и, соответственно, методы её решения также различаются. Именно в этом заключается основная причина, по которой мышление, ориентированное на поиск различий, находит широкое применение, и именно в этом заключается его ценность.

В частности, роль мышления, ориентированного на поиск различий, в дискуссии проявляется в следующих аспектах.

1. Использование мышления, ориентированного на поиск различий, помогает искусно выдвигать аргументы.

В Шанхае часто можно увидеть пенсионеров с желтыми повязками на рукавах и маленькими красными флажками в руках, дежурящих на перекрестках основных транспортных

магистралей и пресекающих нарушения правил дорожного движения. Если провести дебаты на тему «Хорошо ли, когда пенсионеры добровольно дежурят для поддержания порядка на дорогах?», сторона «за» обязательно будет строить свою аргументацию на духе самоотверженности этих пенсионеров, одобряя такое явление, а также может аргументировать с точки зрения поддержания порядка на дорогах и обеспечения безопасности людей, считая это явление очень хорошим. А что же сторона «против»? Возможно, она будет аргументировать свою позицию тем, что это может негативно сказаться на здоровье этих пенсионеров, и отрицать такое явление, а также исходить из того, что его коренная причина заключается в отсутствии у людей правильного понимания правовых норм, считая, что это явление плохо.

Аргументы как «за», так и «против» имеют под собой определенные основания, но все они ограничиваются проблемой пенсионеров или текущей ситуацией на дорогах, поэтому не могут предложить коренного решения проблемы. Только начав с усиления пропаганды правил дорожного движения, чтобы люди могли сознательно поддерживать порядок на дорогах и соблюдать правила, тем самым искоренив такие нарушения, как проезд на красный свет и движение во встречном направлении, можно коренным образом решить проблему нарушения дорожного порядка.

Как видно, только освободившись от ограничений традиционных представлений сторон «за» и «против», сосредото-

чившись на общем направлении решения проблемы и исходя из точки зрения усиления пропаганды и изменения мировоззрения населения, можно найти действительно эффективное решение проблемы нарушения порядка.

Однако мышление, ориентированное на поиск различий, является лишь противоположностью традиционного мышления; «поиск различий» не означает «поиск полноты», оно зачастую носит односторонний характер. Использование такого мышления в дискуссии для умелого обоснования собственной позиции относится исключительно к точке зрения своей стороны; при этом речь идет не о безоговорочном и абсолютно свободном блуждании мысли, а об относительном, обоснованном суждении и умозаключении. Самым важным в мышлении, ориентированном на поиск различий, является выбор оптимального, отличающегося от общепринятого ракурса, а также способность логически обосновать свою точку зрения и опровергнуть аргументы оппонента. Например:

Тезис «Стремление стать студенческим лидером — это прогресс в мировоззрении» можно обосновать с разных точек зрения. Сторонники должны строить свою аргументацию с точки зрения «участия» и «посвящения», а противники — исходя из того, что основная цель текущей реформы системы образования заключается в воспитании «нового человека, обладающего четырьмя качествами», то есть современного человека с сознанием служения обществу, и доказать, что само понятие «лидер» является проявлением уста-

релости. Таким образом, нестандартное мышление позволяет обновлять устоявшиеся представления, повышать мыслительные способности и ораторское мастерство участников дискуссии, хотя иногда оно может приводить к узкому взгляду на проблему, не учитывающему остальных аспектов.

2. Нестандартное мышление помогает найти больше аргументов и представить более убедительные доказательства.

Любое явление представляет собой многогранник, и с каждой точки зрения можно найти связанные с ним «точки, линии и плоскости».

Самое главное при использовании нестандартного мышления — твердо стоять на своей позиции и ни в коем случае не отступать. Речь идет не о грубом и беспринципном споре, а о поиске различных аргументов с разных точек зрения в поддержку собственной точки зрения. Ни в коем случае нельзя уходить от темы, искажать аргументы или сдаваться под натиском атак; нужно оставаться непоколебимым.«Крепко держись за гору, не ослабляя хватки»: найди в так называемой «нелепости» «точки, линии и плоскости», относящиеся к данной точке зрения, чтобы обогатить свою аргументацию. Использование нестандартного мышления в этом смысле заслуживает похвалы.

«Азиатский студенческий дебатный турнир» обычно организован следующим образом: у каждой стороны по четыре участника

Распределение ролей среди них явно соответствует тре-

бованиям нестандартного мышления: первый оратор чётко и ярко излагает свою точку зрения, а затем с позитивной стороны недвусмысленно и непоколебимо немного её разъясняет; второй оратор ведёт «нестандартную» дискуссию на теоретическом уровне, приводя теоремы, цитатыафоризмы и т. п. в пользу своей позиции; третий оратор использует неполную индукцию для «нестандартного» аргументирования на основе фактов; четвертый оратор одновременно опровергает и утверждает: он должен не только подвести итоги аргументации своей стороны, опровергнуть аргументы оппонентов и сделать четкий вывод, но и предложить способы решения проблемы. Такие дебаты, в которых есть и опровержение, и утверждение, — это как «все дороги ведут в Рим», а не как «толпа солдат, толкающаяся на узком мосту», и они гораздо увлекательнее, чем сухие споры.

В-третьих, мышление, направленное на поиск различий, придает дополнительную ценность аргументации с помощью сравнений и аналогий.

Сравнение — это простой способ познания вещей и часто используемый прием в дебатах. Применение мышления, ориентированного на поиск различий, в процессе сравнения открывает широкие горизонты мысли и не ограничивает стиль, а сокровищница материалов распахивается настежь, позволяя выбирать из всего многообразия.

Например, при обсуждении темы «Является ли поклонение молодых людей кумирам признаком зрелости?» сторона

«за», считающая это признаком зрелости, должна провести сравнение с историческими примерами поклонения молодежи таким героям, как Лю Хулань, Дун Цунруй, Хуан Цзигуан, Лэй Фэн и Чжан Хайди, и прийти к выводу, что «поклонение» — это обучение и стремление, это изучение подвигов героев и следование их пути. Сторона «против» должна провести сравнение с современными поклонниками звезд и прийти к выводу, что у молодежи, поклоняющейся кумирам, нет каких-либо высоких целей, а это всего лишь сиюминутное «увлечение». Например, в настоящее время большинство молодых людей поклоняются певцам: столы и стулья студентов, а также стены у их кроватей обклеены фотографиями певцов. Не все из них хотят стать певцами; это всего лишь — хобби и способ самовыражения. Молодые люди, в конце концов, наивны и простодушны, у них за плечами слишком мало жизненного опыта, а призрачное «поклонение» — это своего рода суеверие, которое, безусловно, является проявлением незрелости.

Здесь повсеместно используется мышление, направленное на поиск различий. Иначе как можно было бы провести сравнение между героями и поп-звездами, а также между «зрелыми молодыми людьми» и «незрелыми молодыми людьми»? А также сравнение между «поклонением как обучением и стремлением» и «поклонением как суеверием, вызванным сиюминутным увлечением»? Сравнение — это один из риторических приёмов, а также ещё один приём, ча-

сто используемый в полемике.

Почему при аргументации с помощью сравнения также необходимо использовать мышление, ориентированное на поиск различий? Для этого есть две причины.

Во-первых, метафора имеет очень широкий охват: один объект-оригинал, как правило, может иметь множество объектов-аналогов, при условии, что между ними есть хотя бы одна точка сходства.

Во-вторых, любая метафора несовершенна: ни один образ не может быть тождественен объекту, а лишь имеет с ним некоторое сходство. Метафора всегда остаётся искусством, имеющим свои недостатки.

Китайский словарный запас обладает чрезвычайным богатством выражений, что открывает широкие возможности для нашего мышления, ориентированного на поиск различий.

Возьмём, к примеру, словосочетание «курица и собака». В положительном контексте у него множество метафорических значений, таких как «территория нашей страны похожа на стоящую на одной лапе золотую курицу, возвышающуюся на востоке мира», «не убивайте курицу, чтобы добыть яйца, нужно беречь курицу», «готов служить, как собака и лошадь» и т. д.; есть также много нейтральных метафорических значений: «рисовать тигра, а получается собака», «устраивать петушиные бои и собачьи бега», «собака ловит крысу — лезет не в свое дело» и т. д.; а в уничи-

жительном значении их ещё больше: «советчик с собачьей головой», «загнанная собака прыгает через стену», «беглый пес», «куры и собаки поднимаются на небо» и т. д.

Мышление, направленное на поиск различий, можно применять не только к разным метафорам, но и к одной и той же метафоре, чтобы достичь своей цели.

В «Книге династии Тан», в биографии Ян Цзайси, говорится: когда все вельможи и чиновники один за другим льстиво хвалили фаворита императрицы У Цзэтянь Чжан Цзунчана, говоря, что «Шестой сын похож на лотос», Ян Цзайси выделился из общей массы, сказав не «Шестой сын похож на лотос», а «Лотос похож на Шестого сына». Этот льстец выразился неожиданно, но явно превзошел всех остальных, чем и завоевал расположение Чжан Цзунчана.

Конечно, мы не призываем людей становиться изобретательными льстецами, а говорим о том, что умелое использование нестандартного мышления в дискуссии позволяет неожиданно одержать верх над собеседниками. В данном случае Ян Цзайси перевернул отношения между основным и образным элементами сравнения, что ещё ярче подчеркнуло красоту Чжан Цзунчана. Разве это не является прекрасным примером применения нестандартного мышления в дискуссии?

Тренировка навыков дебатного мышления

Как известно, уровень мыслительных способностей участника дебатов напрямую зависит от уровня его дебаторских навыков. Человек с сильными мыслительными способностями способен быстро реагировать на аргументы оппонента, своевременно выявлять слабые места в его позиции и одновременно наносить быстрые контратаки, тем самым перехватывая инициативу в дебатах.

Тренировка дебатного мышления не тождественна обычной тренировке мышления. Она должна соответствовать двум принципам: не только сделать мышление участника дебатов быстрым, но и сделать его изобретательным. Для достижения этой цели разработаны следующие 4 метода тренировки дебатного мышления, которые будут тренировать мышление участника дебатов с разных сторон, приближая его к состоянию, когда оно станет одновременно быстрым и изобретательным.

Один из методов тренировки мышления: метод «воображаемых вопросов и ответов»

Это упражнение, направленное на развитие ассоциативного мышления участника дебатов.

Умение ассоциировать — это проявление широты мышления, которое чрезвычайно полезно в повседневной жиз-

ни: переход от А к Б может обогатить темы для разговора в повседневном общении. В реальных дебатах ассоциативное мышление позволяет перевести тему разговора в другое русло, особенно когда оппонент загоняет вашу сторону в безвыходное положение, когда кажется, что «путь заканчивается, и выхода нет». Умелое использование ассоциативного мышления в этот момент может сыграть особую роль, подобно тому, как «за темной ивой и яркими цветами открывается новая деревня».

Приведу пример, иллюстрирующий процесс применения метода «воображаемых вопросов и ответов»:

Сначала учитель сообщает, что произошла авиакатастрофа, в которой выжили только одна женщина и её двое детей, оказавшиеся брошенными на снегу.

Первый участник дебатов может представить себе следующее: эта женщина уложила своих двух детей в ящик, чтобы согреть их, и руками нарисовала на земле сигнал бедствия «SOS», который в итоге заметил пролетавший мимо самолет, и их спасли.

Остальные участники могут продолжить воображение следующим образом:

А. Спустя несколько лет, когда дети выросли, с ними произошло то же самое, и в итоге они, следуя совету матери, снова были спасены.

В. После спасения женщина стала известной личностью, а её дети — маленькими звёздочками.

В. После спасения мать и двое детей стали владельцами патента на этот метод подачи сигнала бедствия, и те, кто впоследствии спасался этим способом, должны были выплачивать этой женщине роялти. Подобных вариантов можно придумать множество; они, возможно, абсурдны, но иногда в них мелькают искры мысли. Главное, что это активизирует мышление, что, в свою очередь, естественным образом оживляет дискуссию, а речь становится более яркой, образной и увлекательной.

Основной алгоритм работы таков: Сначала преподаватель создает серию довольно абсурдных сценариев, то есть «ситуационные задания»; конечно, можно также предложить несколько содержательных, но скучных тем для дискуссии. Затем участники дебатов должны проявить воображение и ответить, что произойдет в такой ситуации. Далее остальные участники развивают эту идею, придумывая на основе ответов первого участника дополнительные детали, которые, однако, должны соответствовать определенным логическим законам. Многократное выполнение таких упражнений на ассоциации позволяет улучшить способность участников дебатов к образному мышлению.

Метод тренировки мышления № 2: метод «плавания против течения»

Это метод тренировки способности дебатантов к обратному мышлению

Обратное мышление противопоставляется прямому

мышлению; это метод мышления, способный давать удивительные результаты, который можно выразить формулой: B→A (посылка), B→-A (результат). Благодаря этой формуле мы можем ясно увидеть гибкость мышления. Представим себе следующую ситуацию: если во время дебатов одна из сторон выдвигает посылку с совершенно однозначным выводом, то судьи на трибуне и зрители в зале, естественно, следуя этой посылке, придут к тому же само собой разумеющемуся выводу. Таким образом, даже в условиях, неблагоприятных для своей стороны, другая сторона может выдвинуть обоснованный и неожиданный вывод, который принесет победу. Разве это не удивительно? Следует отметить, что вывод, к которому приводит обратное мышление, должен быть противоположным выводу прямого мышления, иначе он может оказаться необоснованным и даже привести к обратному результату.

Методика применения «плавания против течения» заключается в следующем:

Сначала преподаватель формулирует посылку и вывод, после чего участник дебатов выдвигает противоположный вывод и приводит аргументы, при этом его аргументация также должна исходить из той же посылки.

Затем других участников дебатов просят опровергнуть этот противоположный вывод.

В ходе этого упражнения можно установить следующее правило: при опровержении, как только участник сталки-

вается с утвердительным высказыванием, он должен немедленно применить «обратное мышление», а уже потом приступить к опровержению. Такой переход от одного к другому может размыть ход дебатов и лишить их центральной идеи, но это не имеет значения, поскольку речь идет лишь об упражнении.

Третий метод тренировки мышления: метод «в самую цель»

Этот метод тренировки мышления направлен в первую очередь на развитие быстроты мышления у участников дебатов.

Прямое мышление — это распространенный способ мышления, при котором от исходной точки доходит до конечной (вывода). В этом процессе используются следующие методы: аналитико-синтетическое мышление, индуктивно-дедуктивное мышление, а также мышление от конкретного к абстрактному и от абстрактного к конкретному. Основная цель данного метода — повысить уровень владения этими методами у участников дебатов.

На дебатной арене вышеперечисленные методы мышления используются чаще всего, и развитие привычки к быстрому мышлению является ключом к победе над соперником. Наличие быстрого прямолинейного мышления позволяет дебатанту улучшить свои аналитические и понимающие способности, а также обогатить свой язык.

Порядок применения метода «в самую точку» следую-

щий:

Во-первых, руководитель определяет абстрактную тезу и предоставляет дебатерам необходимое время на подготовку, после чего первый дебатер излагает тезу, используя метод анализа; второй дебатист, опираясь на анализ первого, делает выводы — причём, естественно, эти выводы должны быть прямо противоположны мыслительному ходу первого дебатиста — и на этой основе формулирует новую тезу; задача третьего дебатиста — конкретизировать новую тезу второго, указать на нелепость новой тезисы и в конечном итоге подтвердить исходную тезу, сформулированную преподавателем.

Одним словом, это своего рода «конвейер», состоящий из преподавателя и трёх участников дебатов, у каждого из которых есть по три «стрелы», нацеленные на разные «мишени», и используемые методы также различаются. На первый взгляд это кажется довольно сложным, но на практике оказывается очень увлекательным.

В ходе этого процесса первый оратор тренирует позитивное аналитическое мышление, второй — как индуктивное позитивное мышление, так и навыки атаки; что касается третьего оратора, он тренирует переход от абстрактного к конкретному мышлению, а также навыки атаки и умение взаимодействовать с партнерами — можно сказать, что это тренировка, приносящая многократную пользу и дающая множество преимуществ. Поскольку у каждого участника трени-

руются разные способы мышления, при практическом применении рекомендуется часто менять роли участников, чтобы они могли адаптироваться к различным формам позитивного мышления.

Метод тренировки мышления № 4: «Свободное рисование»

Этот метод в основном тренирует дивергентное мышление участников дебатов.

У всех нас было такое впечатление: в классе, когда учитель вел скучный и неинтересный урок, мы часто по привычке брали ручку и беспорядочно записывали на бумаге мелкие слова и фразы; на первый взгляд эти слова казались совершенно несвязанными, но на самом деле это была одна из форм проявления мышления.

Дверное мышление в некоторой степени похоже на ассоциативное мышление, но в отличие от него, которое приводит к одному результату, дверное мышление позволяет прийти к нескольким выводам и может включать в себя скачкообразные ассоциации. В повседневной жизни дверное мышление является проявлением творческого потенциала.

Практическое применение «метода беспорядочного рисования» очень просто.

Подготовьте бумагу и ручку, попросите ведущего определить несколько фигур, а участников дебатов — в кратчайшие сроки скомпоновать их в различные комбинации. При этом есть одно требование: эти комбинации должны иметь

смысл, например, изображать животных, людей, растения и т. д. Одновременно в качестве критерия оценивается количество комбинаций, составленных за отведенное время.

На первый взгляд может показаться, что такое упражнение с каракулями не приносит большого пользы для дебатов, но на самом деле при постоянной практике дивергентное мышление дебатанта, несомненно, быстро улучшится.

II. Развитие психологических качеств

Психологический путь участника дебатов

Как правило, каждый участник дебатов проходит три психологических этапа: психология диалога, психология противостояния и психология сверхпротивостояния.

I. Психология диалога

Это обязательный психологический этап в процессе становления дебатера, характерный для тех, кто только-только вступил в мир дебатов.

Глубинной мотивацией диалогической психологии является стремление убедить оппонента; под влиянием этой психологии дебатер пытается убедить собеседника, излагая свою точку зрения.

Такую картину часто можно наблюдать у начинающих дебатеров: покрасневший до ушей дебатер то и дело встает, чтобы честно изложить все «за» и «против», а оппоненты делают вид, что ничего не слышат; в конце концов он не выдерживает и восклицает: «Я же так ясно объяснил, почему вы до сих пор не понимаете?», что вызывает взрыв смеха в

зале.

Это проявление диалоговой психологии, доведённой до крайности. Хотя такие ситуации нечасты, но, честно говоря, многие дебатанты после приложенных усилий действительно задают себе вопрос: «Почему вы всё ещё не понимаете?»

Как же успешно преодолеть этап «психологии диалога»?

Во-первых, необходимо осознать истоки и формы проявления психологии диалога.

Истоки диалоговой психологии заключаются в том, что участник дебатов не осознает непобедимости оппонента.

Здесь «непобедимость» означает не то, что оппонента невозможно победить, а то, что его невозможно убедить психологически. Дебатер может проиграть на арене, но в душе редко признает поражение — это и есть так называемое «устное признание, но внутреннее несогласие». Непобедимость оппонента определяется правилами дебатов: в любой дискуссии может быть только один победитель, и ни одна из сторон не может с покорностью принять позу капитуляции — как только вы начнете атаку, он сразу же поднимет белый флаг. Фактически, обе стороны должны от начала до конца придерживаться одной точки зрения, ведь малейшая уступка может привести к полному краху. Осознав это, мы понимаем, почему психология диалога зачастую не приносит результата.

Формы проявления психологии диалога разнообразны, например: бесконечное повторение одного и того же; нетер-

пеливость и беспокойство, проступающие в речи; стремление к быстрым результатам, поверхностность и нервозность и т. д. Среди них можно выделить две наиболее типичные:

1. То, что профессор Ю Вуцзинь называет «психологией самосвала». На самом деле это проявление «эгоцентризма».

Такой участник дебатов тщательно готовится перед выходом на сцену, чувствует себя уверенно и абсолютно уверен в победе благодаря своим аргументам. Как только он выходит на сцену, не раздумывая, он вываливает весь свой запас аргументов, а когда видит, что это не приносит ожидаемого эффекта, начинает нервничать.

2. Психология «ориентации на других».

Эта психология прямо противоположна «психологии самосвала»: участник дебатов лишь вскользь упоминает собственную точку зрения, а основные усилия направляет на последовательное опровержение аргументов оппонента, во всём ориентируясь на чужие мнения и надеясь добиться полной победы путём пошагового опровержения. Однако реальность зачастую бывает безжалостной.

Во-вторых, необходимо сохранять сбалансированное психологическое состояние, не будучи ни субъективным, ни пассивным. В частности, следует учитывать следующие моменты:

① Ваша аргументация хорошо подготовлена и убедительна

② Независимо от позиции оппонента, всегда отстаивайте

свою точку зрения.

③ Возможно, что оппонент не признает поражение.

④ Ваша победа зависит не от признания поражения оппонентом, а от оценок жюри.

После нескольких таких тренировок психологическое давление во время диалога несколько ослабнет. На самом деле в большинстве случаев не стоит нервничать: благодаря многократной практике можно постепенно исправить эту проблему.

II. Психология противостояния

Психология противостояния — наиболее распространённое психологическое состояние в дебатах. Нахождение в таком состоянии свидетельствует о том, что вы уже в общих чертах понимаете суть дебатов и знаете, что стороны находятся в отношениях, которые можно охарактеризовать как «как огонь и вода», но при этом дополняют друг друга. В этот момент обе стороны перестают просто атаковать друг друга и переходят к тактике «засады со всех сторон».

Психологическое состояние противостояния предъявляет высокие требования к психологической устойчивости дебатера.

Во-первых, участник дебатов должен обрести прочную уверенность в себе, быть убежденным, что его усилия не пропадут даром и что благодаря постоянным усилиям он сможет одержать победу.

Во-вторых, эту уверенность необходимо пронизывать каждую минуту и каждую секунду процесса дебатов, ища ошибки в каждом шаге оппонента. Состояние всего человека должно напоминать орла, у которого добыча находится прямо перед глазами: следует в полной мере использовать не только логику, теории, факты и ценности оппонента, но даже его опечатки и неловкие поступки.

Ниже приведены три примера для иллюстрации:

① На первом Международном дебатистском турнире среди студентов высших учебных заведений.

Ван Синьго: Я бы хотел спросить у оппонента: если человеческая природа изначально зла, зачем нам тогда нужны законы и система наказаний?

Цзян Фэн: Да, разве это не подтверждает нашу точку зрения? Если человеческая природа по своей сути добра, зачем тогда нужны законы и нормы?

Примечание: это контратака на ключевую точку зрения «природа человека изначально добра».

② Цзи Линьян: Сначала я хотел бы задать студентам из противоположной стороны три вопроса… Второй вопрос:

не развивал ли наш президент Ли Куан Ю в то время, когда продвигал идею укрепления нравственности, одновременно и экономическое строительство? Иначе откуда бы взялось сегодняшнее благополучное и сытое общество Сингапура… Цзян Чанцзянь: Прежде всего, хочу указать на одну элементарную ошибку оппонентов: Ли Куан Ю был премьер-министром, а не президентом…

Примечание: это опровержение фактических аргументов оппонента.

③ Цай Мэйлин: … Тогда я хотела бы спросить студентов из оппозиции: если 1–2-летний ребенок заразился, необходимо ли проводить с ним просвещение по вопросам сексуальной безопасности? Янь Цзя: Что касается маленькой девочки, то, конечно, мы не должны проводить с ней просве-

щение по вопросам сексуальной безопасности, но ее мать, безусловно, нужно просвещать — только так можно предотвратить передачу ВИЧ от матери к ребенку!

Примечание: это контратака на выступление оппонента, которое произвело желаемый эффект.

Вышеупомянутые три контратаки невозможно было подготовить до начала дебатов; дебатанты смогли дать столь быстрый и эффективный ответ только благодаря тому, что они на протяжении всего времени сохраняли высокую степень психологической готовности к противостоянию.

Как видно, психологическая готовность к противостоянию чрезвычайно полезна для нормального, а то и сверхнормального проявления способностей дебатера. Так как же заставить эту психологическую готовность сыграть должную роль?

Прежде всего, необходимо четко понимать: самый искусный способ противостояния — это активная атака, а самая искусная атака — это психологическая атака.

Формы противостояния разнообразны: это и прямое столкновение, и косвенные намеки. Это может быть и сатира, и едкая ирония, и непринуждённое подшучивание — противостояние не сводится только к суровым допросам и безжалостным нападкам. В состоянии психологического противостояния можно раскрыть весь потенциал своих навыков. Приведём ещё два примера:

Также на первом Международном дебатировании для сту-

дентов китайскоязычных стран Янь Цзя обратился к оппоненту: «В мире уже 14 миллионов носителей ВИЧ, что равно населению всей Австралии. Разве эта проблема не является серьезной социальной проблемой?»

Здесь Янь Цзя упомянул Австралию не случайно, ведь его соперником был именно Сиднейский университет из Австралии, что создавало на соперника некое невидимое давление.

Вышеприведенный пример можно назвать весьма мягким способом оказания давления. Кроме того, можно специально разработать вопросы, направленные на то, чтобы сломить психологическую защиту оппонента. Посмотрите:

Линкольн применил этот метод в своей классической защите малого Армстронга: свидетель утверждал, что при ярком лунном свете видел весь процесс совершения преступления, но Линкольн сразу же указал, что в ночь преступления была первая четверть луны, и в полночь лунного света быть не могло, тем самым одним махом разоблачив эту ложь и заставив свидетеля признать, что он дал ложные показания.

Во-вторых, для того чтобы психология противостояния сработала, от оратора требуется сильное чувство ориентации на аудиторию. Это легко понять: хотя суть дебатов не заключается в том, чтобы объяснить свою позицию оппоненту, это не означает, что в дебатах не нужна убедительность. В дебатах нужно убедить судей и зрителей — именно они являются

той аудиторией, о которой оратор должен думать в первую очередь. Все действия в ходе противостояния предназначены для судей и зрителей, и только завоевав их, можно в конечном итоге одержать победу.

III. Психология сверхконфронтации.

«Лю Лян и без того сожалел, что гора Пэншань далека, а тут ещё десять тысяч преград отделяют его от неё». Противостояние, возникающее из диалога, представляет собой более ожесточённый диалог; сверхпротивостояние, берущее начало в противостоянии, представляет собой противостояние более высокого уровня.

По сравнению с психологией противостояния, психология сверхпротивостояния на первый взгляд отличается лишь несколькими иероглифами «сверх», но на самом деле это два совершенно разных психологических состояния. Профессор Ван Хунин однажды дал образное описание психологии сверхпротивостояния: «Когда вы стоите перед оппонентом, вы должны чувствовать, что полностью владеете этой темой, а он — ничего не знает; вы не спорите с ним, а учите его. Если он возражает, это означает, что он не понял, и вы можете объяснить ему ещё раз. Помните: вы всегда остаётесь учителем, а он — учеником». Эти слова раскрывают суть психологии сверхпротивостояния, а именно: давать советы и анализировать действия оппонента, выходя за рамки понятий «правильно» и «неправильно», «победа» и «поражение», а также равных отношений.

Это и есть то состояние, о котором говорится в «Искусстве войны» Сунь-цзы: «Покорить врага без сражения». По преданию, перед тем как передать « одежду и чашу», великий мастер чань-буддизма Ван Цзу Хунрен попросил своих учеников написать стихотворения. Его лучший ученик Шэньсю написал следующее:

«Тело — это дерево Бодхи, ум — как зеркало.

Всякий раз усердно вытирай его, не позволяй пыли оседать.

Казалось бы, это очень высокое прозрение, но неожиданно один из монахов-подметальщиков в монастыре вывесил ещё один стих, который поразил всех присутствующих. Хунрен тут же передал ему одежду и чашу — это был Шэньнун, шестой патриарх чань-буддизма, который впоследствии прославил эту школу. Шэньнун не стал зацикливаться на исходном вопросе Шэньсю, а пошёл своим собственным путём. Его стих звучал так:

«Боди — это не дерево, а «Яркое зеркало» — не пьедестал,

Изначально нет ни одной вещи, откуда же может прилипать пыль?

Таким образом он превзошёл мысли Шэньсю, совершив огромный скачок от «имеющего форму» к «не имеющему формы» и достигнув высшего состояния, когда «четыре стихии» являются пустотой.

Однако «превосходство над противостоянием» не означа-

ет отсутствие противостояния, а означает, что в психологическом состоянии превосходства над противостоянием человек способен думать о том, о чём другие не думают, быть готовым к тому, к чему другие не готовы, действовать неожиданно и одержать победу одним ходом. Ключ к этому — высокая цель. На первом Международном (китайскоязычном) студенческом дебатировании идеи команды Фуданя всегда были на ступень выше, чем у соперников. Каждый раз, когда Цзян Чанцзянь произносил заключительную речь, в ответных аргументах оппонентов часто чувствовалось, что они зашли в тупик, поскольку идеи команды Фуданя часто были связаны с такими великими вопросами человечества, как истина, добро и красота, что делало выступления соперников неспособными превзойти этот уровень. Такое огромное психологическое давление по своему эффекту превосходит любую чисто техническую приёму, и именно в этом заключается сила «сверхконфронтации».

Психология диалога, психология противостояния и психология «сверхпротивостояния» не являются строго разграниченными понятиями; между ними существует тесная внутренняя связь, и они представляют собой несколько этапов развития психологии дебатов. Различия между ними также весьма очевидны: психология диалога делает акцент на диалоге между дебатирующим и оппонентом; в рамках психологии противостояния дебатирующий ведет диалог с жюри и зрителями; в рамках психологии «сверхпротивосто-

яния» дебатирующий ведет диалог с истиной.

Дебаты — это психологическая война

«Психологическое воздействие» — это стратегия, часто используемая в полемике. Древние говорили: «Цель полемики — завоевать сердца людей, а не заставить их замолчать». Цель полемики заключается не в том, чтобы лишить собеседника дара речи, а в том, чтобы убедить его, а для этого необходимо победить соперника на психологическом уровне.

«Психологическое воздействие» должно основываться на конкретных тактиках, выбранных с учётом различных психологических потребностей оппонента. В целом его можно разделить на следующие категории.

Во-первых, нужно использовать всеобщую потребность людей в понимании и признании, специально выделяя достоинства оппонента, чтобы перекрыть ему путь к отступлению и достичь своей цели.

В школе А проводилось перераспределение классов по одному из курсов. К несчастью, один из классов после перераспределения оказался классом слабоуспевающих учеников, в котором было несколько «проблемных» детей, и никто не хотел быть классным руководителем этого класса.

Руководство школы, не имея другого выхода, назначило одного учителя и провело с ним разговор: «Класс распределили неудачно, и перераспределить его уже невозможно.

Много слабоуспевающих учеников, много непослушных — это действительно повлияет на дисциплину, на общие успеваемость и, тем более, на честь класса. Если не справиться, другие могут сказать, что классный руководитель некомпетентен и не умеет вести класс. У вас есть опыт и в преподавании, и в управлении, поэтому мы и решили поручить вам эту ответственную задачу. Разве класс, который вы выпустили в прошлом году, не был слабым, когда вы его только взяли? А в чем он в итоге уступал другим классам? На самом деле было наоборот: когда вы уходили, ученики окружили вас и плакали, никому из них не хотелось с вами расставаться. Примите этот класс, пожалуйста. Родители учеников будут вам благодарны, мы также благодарны вам за то, что вы решили эту сложную проблему для школы, а главное — уверены, что и ученики в будущем будут благодарны вам за то, что вы провели их по самому важному отрезку их жизненного пути».

Здесь директор не выставлял себя выше других, не говорил на официальном языке, а просто поговорил с учителем от души и в полной мере оценил его заслуги.

Взаимность — это естественное человеческое чувство: уважая и признавая других, можно получить вдвойне большее вознаграждение. В результате учительница не смогла отказаться, без колебаний приняла задание и с полной самоотдачей выполнила свою работу.

Во-вторых, нужно использовать широко распространённую человеческую склонность «стремиться к выгоде и избе-

гать ущерба», умело изложить «выгоды и риски» и воспользоваться моментом для достижения цели.

В северной части провинции Цзянсу существует обычай: при помолвке молодого человека сваха должна сопроводить жениха в дом невесты с подарками, которые необходимо доставить до обеда, иначе это считается дурным предзнаменованием.

Во время помолвки одного молодого человека из-за недостаточной подготовки, когда он наконец доставил подарки, было уже два часа дня. В тот момент гости, приглашённые семьёй невесты за двумя столами, уже с нетерпением ждали, а родители невесты были в ярости из-за нарушения табу: «Как вы могли прийти только сейчас? Разве в мире есть еще такие, как вы?» Сваха, увидев это, поспешила вмешаться и сгладить ситуацию: «По обычаю опоздание — это плохо, но вы же не знаете: чтобы всё прошло достойно, он специально арендовал хорошую машину, но, как ни странно, она сломалась по дороге, и пришлось долго ждать, пока удалось арендовать эту. Как говорится, на добром деле всегда бывают препятствия; сегодняшние испытания — залог счастливого брака в будущем».

«Да, да, это обязательно будет счастливый брак!» — с улыбкой поддержали её более десятка гостей, и во дворе воцарилась атмосфера гармонии.

Психология «стремления к выгоде и избегания вреда» носит в себе некий оттенок самообмана, но она является от-

ражением доброго желания людей стремиться к прекрасной жизни и надеяться, что всё будет идти гладко и удачно. Если спорящий сумеет ухватиться за этот «ключ», успех не заставит себя ждать.

В-третьих, в отношении тех, кто злоупотребляет своим положением и прибегает к надуманным аргументам, лучший способ — безжалостно разоблачить их истинную сущность, задеть их слабые места, заставить их испугаться и признать поражение.

В реальной жизни не все люди являются добродетельными. Мы также сталкиваемся с теми, кто, пользуясь своим положением, притесняет других и ведет себя совершенно неразумно. У этих людей есть одна общая черта — они «сильны снаружи, но слабы внутри», поэтому лучший способ — срыть с них маску и обнажить их слабую сущность.

Строительная бригада перестраивала ворота одной из ведущих средних школ, но работа была выполнена не в соответствии с требованиями, и руководство школы, согласно условиям контракта, отказалось выплачивать заработную плату. Тогда строительная бригада попросила руководителя, курирующего подобные вопросы, поговорить с директором школы.

«Почему вы не платите зарплату?»

«Строительство получилось кривым, как я могу заплатить?»

«О, немного криво, но ведь не обрушилось? Ради меня,

пожалуйста, заплатите?» Руководитель пытался сгладить ситуацию. Но директор остался непреклонен.

Руководитель вышел из себя: «На моей территории я здесь главный, и даже если построили криво, зарплату всё равно нужно выплатить! Разве вы не видите, что здесь ни один директор, который не идет мне навстречу, не продержится на этом посту долго?»

Директор не спеша возразил: «Сколько я продержусь на этом посту? А сколько продержится ваш руководитель? Сегодня меня просят работать — я работаю, завтра меня не нужно — я сразу ухожу. А вот эти кривые ворота, если их не перестроить, будут стоять вечно. Через несколько десятилетий наши потомки пройдут мимо и скажут: „Смотрите, это тот дурак велел их построить“. Скажите, это будут ругать вас или меня? В любом случае, я сейчас прикажу снести эти ворота и построить новые».

И вот, на глазах у всех, тот руководитель больше не смог проявлять твёрдость.

Перед истиной все равны. Люди, которые не руководствуются разумом, а только силой, психологически очень уязвимы. Директор школы именно уловил этот ключевой момент и нанес точный удар.

В-четвертых, воспользуйтесь стремлением собеседника к славе, нарисуйте ему заманчивую картину личных целей и активно убеждайте его, чтобы добиться результата.

Человек уходит, оставляя после себя имя, а гусь — свой

крик. Если нет особых причин, люди всегда стремятся оставить после себя хорошую репутацию; никто не хочет, чтобы после его ухода осталась только дурная слава.

Один из родителей, из-за финансовых трудностей в семье и опасений, что у его сына не получается учиться, решил забрать сына, только что поступившего в среднюю школу, из школы.

Учитель пришёл к нему домой и стал его убеждать: «Да, без денег учиться не получится, да и время на сельские работы уходит. Но отчислять ребёнка — это не выход. У ребёнка и сил мало, и знаний нет — чем он будет заниматься, если не будет учиться? А если он пойдёт по плохому пути, и люди начнут говорить, что чей-то ребёнок «попал в тюрьму», разве это будет приятно слышать? Потерпите ещё немного, через пару лет ребёнок сдаст экзамены и поступит в школу, об этом разнесётся весть на десять ли и восемь ли, и все будут говорить только о вас, родителях — как это будет почетно!»

Эти слова учителя рассеяли туман, окутывавший сердце родителя ученика, подарили ему надежду и, конечно же, обеспечили ребенку светлое будущее.

В-пятых, если ребенок не хочет сдаваться и упорно сопротивляется, используйте метод «подстрекательства», чтобы, опираясь на его собственную силу, добиться успеха.

Обычно, когда взрослые хотят, чтобы ребенок сделал что-то, они хвалят его за то, как он хорошо справляется, и ребенок тут же быстро выполняет задание — это типичный при-

мер метода «подстегивания».

Однако существует два вида метода «подстрекательства»: первый — когда, зная, что у того, кого подстрекают, «ограниченные способности», преувеличивают его возможности, побуждая к «необычайным достижениям». Второй — когда принижают способности собеседника, заставляя его «не сдаваться», так как он твердо верит, что «человек живет ради чести, а Будда — ради палочки ладана», и в результате в состоянии стресса он «выкладывается на все сто».

В одной семье глава семьи умер от неизлечимой болезни, оставив после себя стариков и детей, а также гору долгов; жена из-за этого была так озабочена, что не могла расправить брови. Старейшина клана придумал выход из положения: на совещании, созванном для организации похорон, в присутствии сестры покойного, её мужа и нескольких других близких родственников он сказал: «Все видели, в каком положении находится эта семья — дело тяжелое. Я знаю, что вы все хотите помочь этой семье встать на ноги и не хотите, чтобы она так распалась. Хорошо бы, если бы у них было две-три богатые родственники, но вы… я разве не знаю, на что вы способны? Насколько лучше может быть ваше положение? Эх, если бы у них была хотя бы одна родственница, такая же состоятельная и открытая, как третья сестра из дома вашего деда в Восточном дворе, этой семье не о чем было бы беспокоиться».

Услышав это, несколько близких родственников не смог-

ли усидеть на месте; после недолгого шептания шурин выступил от имени всех: «Говорят, что родственники должны заботиться о родственниках. Если мы не позаботимся, разве кто-то другой это сделает? Долги мы вернём; что касается еды, то пока мы не голодаем, они тоже не будут голодать. Главное — позаботиться о стариках и вырастить детей».

Эти две фразы главы рода спасли семью покойного. Из этого видно, насколько эффективен метод «подстрекательства». Он работает потому, что человек, на которого он направлен, находится в состоянии возбуждения, испытывает чувство заброшенности или ответственности, и у него появляется желание проявить себя, обязательно сделать что-то, чтобы показать другим, а тот, кто его подстрекает, извлекает из этого выгоду.

В-шестых, у каждого человека есть твёрдая сторона, которая иногда проявляется в упрямстве. В этом случае можно применить метод «открыто готовиться, а тайно действовать», чтобы «превратить твёрдость в мягкость».

Жесткость и упрямство — одни из основных внутренних конфликтов, заложенных в глубине души. Как только человек становится упрямым, он твердо придерживается своего мнения, и никакие уговоры не помогают — речь идет о позитивных уговорах. Однако, если исходя из реальной ситуации умело применить тактику обхода, все же можно добиться успеха.

Некоторые руководители кадрового отдела, в том числе

некий Ван, при принятии решения о назначении молодого человека, обладающего значительными управленческими способностями, препятствовали его продвижению, мотивируя это тем, что он «слишком высокомерен». Руководство предприятия, курирующее данный вопрос, очень хотело взять этого молодого человека на работу, но не могло пересилить сопротивление Вана и его соратников — они были слишком упрямы и самоуверенны. Тогда руководитель предприятия обратился к Вану и его соратникам со следующими словами: ««Сейчас на заводе оборудование простаивает уже полгода, рабочие начали жить за счёт кредитов, а теперь даже кредиты взять негде. Давайте пошлём ×× попробовать, чтобы потом не было претензий, что его не взяли на работу. Если он не сможет наладить дела на заводе, винить будет некого». Ван, который как раз мучился тем, что не мог удержать этого молодого человека, конечно же согласился. Неожиданно, всего через полгода завод под руководством молодого человека вышел из убытка и стал приносить прибыль.

Упрямые и жесткие люди не то чтобы не понимают сути дела, просто по каким-то причинам они возвели в своей психике дамбу, отгораживающую их от любых иных мнений. В отношении такой психологии жесткий подход часто приводит к обратному результату; только обходной маневр позволяет прорвать эту дамбу и достичь истинной цели.

«Среди ста человек — сто разных характеров». У разных

людей разная психология, поэтому тактики «влияния на сознание» также разнообразны и не ограничиваются вышеперечисленными примерами.

Как гласит пословица, «слово — ключ к сердцу». Чтобы понять себя, нужно сначала понять других, а понимание других заключается в понимании их душевного мира. Только найдя подходящий ключ к сердцу в соответствии с различными психологическими особенностями, можно будет неизменно побеждать в спорах.

Психологические факторы, приводящие к ошибкам в дебатах

Все участники дебатов знают: каким бы тщательным ни было предшествующее подготовка, ошибки в ходе самой дискуссии неизбежны. Во многом эти ошибки обусловлены психологическими факторами.

Страх перед незнакомым заставляет дебатера не сметь сразу же отразить атаку, когда оппонент внезапно приводит незнакомый пример или высказывает точку зрения, к которой он не был готов.

Затишье в дебатах, неспособность выразить мысль, уход от темы и т. п. — все это в большинстве случаев происходит именно по этой причине. Если в этот момент оппонент ухватится за эту слабость и начнет настойчиво атаковать, это создаст огромное психологическое давление на вашего дебатера, в результате чего он окажется в невыгодном положении.

В такой ситуации можно, руководствуясь стратегией «око за око», нанести ответный удар, приведя аргумент, с которым оппонент не очень хорошо знаком. Например, при обсуждении темы «Феномен „зарубежных отрядов“ в спорте способствует повышению уровня подготовки спортсменов» сторона «за» определяет «зарубежные отряды» как китайских спортсменов, выступающих за иностранные страны, а сторона «против» указывает: «определение оппонента явля-

ется выдумкой, ведь в журнале «Новый спорт» за × × × год, × номер, ясно написано: „Норвежский зарубежный корпус блистает на Апеннинском полуострове“». В результате, из-за неточности определения стороны «за» и незнания материалов, приведенных стороной «против», первая больше не осмелилась выдвигать возражения.

Как понять психологию оппонента

1. «Козел отпущения» становится хорошим партнёром — удовлетворение самолюбия оппонента.

Последний император Германии Вильгельм II любил хвастаться. Во время одного из визитов в Великобританию он, как всегда, заявил, что является единственным человеком, дружественно настроенным к Англии, и что именно благодаря ему Великобритания не была разгромлена Советской Россией и Францией; также именно благодаря ему Англия победила буров в Южной Африке.

Хвастливые высказывания Вильгельма II вызвали возмущение в европейских странах, особенно среди англичан, и люди настоятельно требовали, чтобы император признал свою ошибку и разъяснил факты.

Вильгельм не хотел признавать свою ошибку и хотел сделать министра Бро козлом отпущения; он поручил Бро заявить, что эти слова были сказаны по его совету. Бро возразил: «Но, Ваше Величество, никто не поверит, что я подсказал Вам сказать все это».

«Что?» — разгневался император, услышав это. — «Ты

тоже считаешь меня ослом, способным совершать ошибки, которые ты сам не способен совершить?»

«Отнюдь, Ваше Величество, ваш покорный слуга не вправе говорить то, что было сказано только что. Ваши достижения во многих областях настолько велики, что я не смею даже надеяться сравниться с Вами. Например, в области военных знаний и естественных наук: я слышал, как Ваше Величество рассуждало о барометрах, свете и прочем, а я в этих вопросах ничего не знаю. Однако, Ваше Величество, у меня есть некоторые знания по истории, которые, возможно, пригодятся в политике, особенно в области внешней политики».

Услышав это, император, увлекшись, воскликнул: «Боже мой, разве я не говорил тебе об этом постоянно? Мы — лучшая пара, способная дополнять друг друга, не так ли? Мы будем вместе навсегда, обязательно будем».

Слова Бро и Вильгельма в этой полемике были немногочисленны, но весьма изобретательны. С одной стороны, он точно дал понять: в области истории, политики, особенно внешней политики, кто обладает большими знаниями, тот и склонен к пустым разговорам; с другой стороны, он сумел превратиться из козла отпущения, обречённого на казнь, в лучшего партнёра императора. Это можно назвать чудом.

Самым ключевым фактором, благодаря которому произошло это чудо, стало то, что Бро в ходе спора искусно и тактично удовлетворил самолюбие императора.

Чувство собственного достоинства присуще каждому че-

ловеку: ущемление этого чувства часто вызывает у собеседника упрямство или грубость, тогда как его удовлетворение, напротив, способствует проявлению терпимости и великодушия, позволяя отказаться от нападок на других. В ходе конкретных дебатов мы часто слышим такие фразы: «Только что блестящее выступление оппонента принесло мне огромную пользу, однако…». Этот прием не только удовлетворяет самолюбие оппонента, но и намекает на то, что собственное мнение автора превосходит «блестящее выступление» оппонента; внешне это выглядит как скромность, но на самом деле является дымовой завесой.

2. Полицейский, не выдерживающий напряжения — использование страха оппонента перед публикой.

Однажды британский писатель Диккенс рыбачил на одном из участков реки, когда внезапно кто-то хлопнул его по плечу сзади. Писатель обернулся и увидел перед собой высокого незнакомца.

«Эх, какая неудача! Вчера в этом месте за два часа я поймал пятнадцать рыб, а сегодня ни одной».

«Знаете, кто я?» — спросил незнакомец. «Я — полицейский, отвечающий за этот участок реки. За рыбалку здесь предусмотрен штраф». С этими словами он достал квитанцию и потребовал от Диккенса уплатить штраф.

Диккенс на мгновение остолбенел, но тут же переспросил: «А вы знаете, кто я? Я — великий писатель Диккенс, и моя профессия — придумывать вымышленные истории».

Услышав это, незнакомец развернулся и ушёл. Он посчитал, что слова писателя были выдумкой.

В данном случае Диккенс победил собеседника всего за один ход. На самом деле полицейский мог бы сказать: «Я только что сказал, что всех, кто ловит рыбу, следует штрафовать, независимо от того, сколько вы поймали. А то, что вы сегодня здесь ловите рыбу, — это не выдумка».

К сожалению, эти слова так и не прозвучали. Из этого видно, что в ходе дебатов умелое демонстрирование своего преимущества и оказание психологического давления на оппонента может заставить его растеряться и отступить.

3. Почему старушка с «железным языком» признала поражение — ослабление противодействия со стороны оппонента.

Согласно правилам соответствующих органов, у входа в один из театров запрещено продавать семечки, арахис и другие закуски, чтобы не портить обстановку. Исключение составляла только одна старушка. По словам администратора театра: «Эта старушка уже в возрасте, но у неё острый язык, люди называют её «Железный рот», с ней трудно справиться, поэтому приходится закрывать на это глаза».

Однажды в городе проходила проверка санитарных условий, и администратор Ван попросил старушку на время уйти:

«Старушка, быстро уберите свой прилавок, сегодня здесь продавать нельзя».

«Раньше разрешали, а сегодня запретили — неужели вре-

мена изменились?»

«Мир не изменился, просто пришла инспекционная группа».

«Если пришла инспекционная группа, то нельзя продавать, а разве при их приезде нельзя даже поесть?»

«Когда приезжает инспекционная группа, за грязную землю налагают штраф!» — с ударением сказал маленький Ван.

«За грязную землю штрафуют, а если он переест жирного и у него понос, то разве тоже штрафуют продавца мяса?»

Маленький Ван с досадой сдался.

В этот момент подошёл старый мастер, присматривавший за велосипедами, и сказал: «Тётя, ты трудишься от рассвета до заката, зарабатывать деньги тебе нелегко. Если приедут инспекторы и действительно оштрафуют тебя, разве ты сможешь подать в суд? Инспекторы не будут приезжать каждый день, а есть-то нужно каждый день».

Услышав это, старушка воскликнула: «Старый Инджи все-таки умнее! Ладно, я ухожу, ухожу».

Принцип тот же, почему же эффект разный?

Дело в том, что у них разный стиль общения: Ван говорил прямо и лаконично, но давление служебными полномочиями часто вызывает у людей желание сопротивляться; а слова старого мастера сочетали в себе и рассудительность, и человечность, что смягчило сопротивление старушки и позволило убедить её.

Как гласит пословица: «Право не в громком голосе». В

споре не следует создавать впечатление, что, будучи правым, вы не готовы пойти на уступки, иначе это вызовет у собеседника сопротивление, и он не захочет отказаться от своей ошибки, а будет упорно спорить. В то же время нужно излагать аргументы глубоко и досконально, а не просто повторять несколько фраз, как лозунги, без необходимых пояснений.

4. Бедный ученый, спасшийся из лап смерти — уравновешивание психологического разочарования собеседника.

Когда люди сталкиваются с неудачами или испытывают какую-то несправедливость, у них часто возникает аномальное психологическое состояние: они либо становятся придирчивыми и нечеловечными, либо теряют энтузиазм и впадают в уныние, либо ведут себя то холодно, то горячо, и их поведение становится непредсказуемым. Психологи называют это «психологией неудачи».

В династии Цин жил известный полководец по имени Нянь Гэньяо. Однажды его поход закончился неудачей, и на пути отступления он убил нескольких ни в чем не повинных крестьян, с которыми столкнулся. Впоследствии он встретил бедного ученого, направлявшегося в столицу на экзамены. Когда он уже собирался рубить его мечом, увидев бледного студента, он в гневе спросил: «Дерзкий ученый! Как ты смеешь преграждать путь великому полководцу? Скажи, убить тебя или нет?»

Ученый спокойно ответил: «Убить или не убить — решать

только вам, генерал. Я не смею судить

, но, возможно, генерал меня не убьёт».

«А что, если я все-таки решу тебя убить?»

«Убить меня — это не умаляет авторитета полководца».

«А если я тебя не убью?»

«Не убить — это не умаляет добродетели генерала».

Услышав это, Нянь Гэньяо не только не убил его, но и приказал своим подчинённым дать ученому немного серебра на дорогу.

В чём же заключался секрет спасения ученого из смертельной опасности? Дело в том, что он твёрдо уловил психологию поражения Нянь Гэняо, позволив этому генералу, утратившему весь свой авторитет и моральный облик, сохранить «авторитет» и «добродетель» независимо от того, «убьёт» он его или «не убьёт», тем самым восстановив равновесие в его психологии поражения.

5. Истец полностью разоблачил себя — разоблачение психологии увиливания оппонента. Люди, в аргументации которых присутствует психология увиливания, обычно находятся в оборонительной позиции, но увиливающие, как правило, нервничают, испытывают душевную пустоту и, защищаясь, часто упускают одно, уделяя внимание другому, и даже сами признают свою вину, не будучи к этому вынужденными.

Один истц, с подробностями обвинял ответчика в том, что тот повредил ему правую руку, из-за чего он до сих пор не

может поднять её до уровня груди. После начала судебного заседания адвокат ответчика спросил истца: «Вы получили травму от его удара, из-за чего до сих пор не можете поднять правую руку до уровня груди?»

«Да, если не верите, посмотрите!» — ответил он и с трудом и болью слегка поднял правую руку.

«А до того, как вы получили травму, до какого места вы могли поднять правую руку?» — внезапно спросил адвокат.

«Мог поднять вот так». Ответчик, не задумываясь, быстро поднял правую руку над головой. В зале сразу раздался громкий смех.

Вышеперечисленные психологические явления довольно часто встречаются в ходе дебатов. На самом деле, во время реальных дебатов психологическое состояние оппонента может меняться в любой момент, и участник дебатов должен адекватно реагировать в зависимости от конкретной ситуации.

III. Искусство речи

Три фразы, разрядившие напряжённую обстановку

В связи с ростом цен и другими факторами один из клиентов машиностроительного завода в уезде Чжань провинции Хэнань внутренне решил повысить цену с первоначальных 1245 юаней за тонну до 1300 юаней. Два начальника отдела снабжения и сбыта завода провели с клиентом трехчасовые переговоры, но цена не снизилась ни на один фэнь. После доклада директору Ли Юнцяну директор Ли обменялся с клиентом всего тремя фразами, и сделка была заключена по цене 1275 юаней за тонну, что на 25 юаней ниже прежней. Исходя из годового объема потребления завода в 3000 тонн, эти три фразы позволили заводу сэкономить 75 000 юаней. Как три фразы директора Ли помогли выйти из тупика и обеспечить победу в переговорах?

Первая фраза.

Как только клиент вошёл в дверь, директор Ли сначала обменялся с ним вежливыми фразами, а затем сказал: «Вы — наши давние клиенты. Цена на сырьё выросла. Вы сегодня пришли, чтобы просто уведомить нас об этом, или чтобы обсудить с нами эту ситуацию? Если просто уведомить, то, как давним клиентам, вам достаточно было бы отправить письмо — не нужно было приходить. Если же вы пришли для переговоров, давайте сядем и обсудим это».

Исходя из психологии обычного поставщика, который, во-первых, стремится продать свой товар, а во-вторых, хочет добиться как можно более высокой цены, он, естественно, выберет вариант «обсудить».

Вторая фраза.

После того как клиент ответил «обсудить», директор Ли добавил: «Раз уж речь идет об обсуждении, то при наличии доброй воли с обеих сторон сделка состоится; если же доброй воли нет, то сделка не состоится. Если вы настаиваете на цене 1290 юаней за тонну, то сделка не состоится, и нет смысла продолжать переговоры».» Получив отрицательный ответ, директор Ли заявил, что максимальная цена, которую он может предложить, составляет 1270 юаней за тонну, ни на один фань больше; клиент же заявил, что минимальная цена — 1280 юаней, и стороны зашли в тупик.

Третья фраза.

Когда клиент уже был готов счесть сделку сорванной, директор Ли произнес третью фразу, совершив неожиданный поворот, благодаря которому напряжённые переговоры снова пошли на понижение.«Разница между нашими ценами составляет всего 10 юаней, и из-за этого сделка сорвётся — стоит ли оно того? Давайте поделим разницу пополам, каждый уступит на шаг, и согласимся на 1275 юаней за тонну. Вам не нужно спешить с ответом, вернитесь и посоветуйтесь со своим начальником, на сегодня перервём переговоры. Дело есть дело, а дружба — это дружба, пойдём пообедаем».

Вскоре после этого клиент прислал сообщение, что готов поставлять сырьё по цене 1265 юаней за тонну.

Хуанфу Сун с лёгкостью справился с Дун Чжао

После того как Дун Чжо принудил императора Сянь перенести столицу в Чанъань, он назначил себя великим учителем и получил титул «Шанфу», злоупотребляя властью и произволом: «Он приказывал всем чиновникам от уровня трех высших министров и ниже лично явиться в его резиденцию для доклада. Однако, когда «высшие чиновники кланялись ему», «Дун Чжо не отвечал им взаимным поклоном». Однажды Хуанфу Сун тоже отправился на аудиенцию к Дун Чжао. Они были земляками и служили при одном дворе, но при встрече между ними не возникло «взаимного уважения и понимания», а, напротив, разгорелась борьба за власть и умственное превосходство.

Чжуо спросил Суна: «Ичжэнь (личное имя Хуанфу Суна) уже одел одежду?»

Сун ответил: «Откуда мне было знать, что Ваше Превосходительство дойдёт до такого!»

Чжуо сказал: «У голубя, конечно, большие амбиции, но воробьи об этом и не подозревают».

Сун ответил: «Когда-то мы с Вами, Ваше Превосходительство, были одинаковыми как журавли, но не ожидал, что сегодня Вы превратитесь в феникса».

Чжуо, улыбаясь, сказал: «Ты рано сдался, сегодня тебе не нужно кланяться».

После этого Чжуо сложил ладони и спросил Хуанфу Суна: «Ичжэнь, ты уже испугался?»

Сун ответил: «Ваше Превосходительство поддерживает двор своей добродетелью, и грядет великое торжество — чего же мне бояться? Если же наказаниями, чтобы удовлетворить свою жажду, то весь мир будет в страхе, разве только Сун один?»

Чжуо промолчал и в итоге примирился с Сунгом.

Согласно историческим источникам, Дун Чжо был «по натуре жестоким человеком, угрожавшим людям суровыми наказаниями; он обязательно мстил за малейшую обиду, и никто не мог чувствовать себя в безопасности». На этот раз Дун Чжо подверг Хуанфу Суна серии провокационных допросов, чтобы заставить его, оскорблённого и разгневанного, убить себя, но Хуанфу Сун, благодаря своему высокому ораторскому мастерству, сумел один за другим отразить все атаки Дун Чжо.

Первая фраза Дун Чжао отражала не только менталитет «волка из Чжуншаня», внезапно обретшего богатство и власть, но и провокацию, дающую понять, что, как только он достигнет успеха, он отомстит за накопившуюся обиду: «Ицзинь, ты теперь признаёшь своё поражение?» Ответ Хуанфу Суна, однако, был тщательно обдуман: «Не думал, что ты дойдёшь до такого!» Это можно рассматривать как его презрение и возмущение по поводу того, что Дун Чжо «ничтожный человек, узурпировавший высокий пост, и разбой-

ник, нарушивший нормы нравственности», а можно и как восхищение высоким положением Дун Чжо, что, в свою очередь, сгладило враждебность Дун Чжо.

Когда Дун Чжо подумал, что Хуанфу Сун сдался, он безжалостно стал унижать его, сравнивая себя с гусем, а Хуанфу Суна — с близорукой ласточкой. Однако Хуанфу Сун не стал унижаться и фразой «в прошлом мы оба были сороками» поставил себя на один уровень с Дун Чжо, чтобы сохранить психологическое преимущество. Но в этот момент Хуанфу Сун все же имел дело с Дун Чжо, который не считал даже с этикетом отношений между правителем и подданным: «Находясь под чужим крылом, как можно не склонить голову?», поэтому он ещё раз похвалил Ду Чжао, назвав его «фениксом», чтобы тот не раскрыл его прошлого и не возродил у него желание убить.

Если сравнивать их прошлые заслуги, то Хуанфу Сун действительно не уступал: когда Хань Суй захватил власть в двух провинциях Лян, Дун Чжо и Сун совместно выступили против него, оба были генералами, но впоследствии Дун Чжо оказался под «командованием» Суна; если же вернуться ещё дальше, то они вместе сражались с армией «Жёлтых повязок»: Дун Чжо потерпел поражение от них и в наказание был лишён даже звания среднего генерала, тогда как Сун одержал великую победу. Хуанфу Сун здесь сначала «жёсткими словами» сохранил своё достоинство, а затем «мягкими словами» развеял враждебность — это был его второй

ход, позволивший ему в итоге выйти победителем.

Как только Дун Чжо услышал, что его сравнивают с фениксом, он возгордился и, дразня Хуанфу Суна, спросил: «Ты боишься или нет?» Для Хуанфу Суна это был выбор между двумя бедами: если ответить «боюсь» — это означало бы самоунижение, а если «не боюсь» — всё равно навлечь на себя беду. Поэтому он применил тактику «золотой цикады, сбрасывающей панцирь», искусно дав понять: «Если все в мире боятся меня — я боюсь; если никто не боится — я тоже не боюсь». Хотя эти слова и звучали банально, в них чувствовалась сила, загоняющая противника в безвыходное положение; они заставили Дун Чжао вспомнить о своих прежних преступлениях — о том, как он наносил ущерб императорскому двору и отравлял народ чаем, — а также о последствиях гнева небес и недовольства народа, что, возможно, заставило его немного сдержать свою зверскую природу. И действительно, Дун Чжо, поразмыслив некоторое время, примирился с Хуанфу Суном.

Как правильно задавать вопросы в ходе дебатов

Мы часто сталкиваемся с ситуациями, когда в дебатах «разражается шквал вопросов» и «вспыхивают споры со всех сторон». Это требует от участников дебатов досконального знания основных спорных моментов, затронутых темой, и четкого представления о том, как их обосновать. Достичь этого можно с помощью правильного формулирования вопросов во время подготовки к соревнованию. Например, если темой является «Глупый старик, переносивший гору», мы можем поочередно задать следующие вопросы:

① С какими трудностями столкнулся Юйгун?

② Почему Юйгун должен переехать?

③ Каковы субъективные и объективные условия, при которых Юйгону следовало переселиться?

④ Какие последствия имело перемещение горы Юйгоном?

⑤ Является ли само действие по перемещению горы проявлением цивилизованности?

⑥ В чём заключается культурная основа переселения Югона?

⑦ В чём заключается ценность поступка «Глупого старика, перенесшего гору»?

⑧ Совпадает ли дух «Глупого старика, перенесшего гору»

с духом китайской нации?

⑨Как оценить «мудрость» и «смелость» Югона, перенесшего гору?

⑩ Какие мифы о переселении или подобных событиях известны в древности и современности, в Китае и за рубежом?

После постановки и обдумывания вышеуказанных десяти вопросов участники дебатов сразу же избавились от смятения и нервозности и погрузились в атмосферу всестороннего размышления об истории, культуре, ценностях и развитии истории о «переносе горы», спокойно и уравновешенно ища теории и факты, способные укрепить их точку зрения, в многогранных сравнениях между прошлым и настоящим, субъективным и объективным, мудростью и отвагой, а также между Китаем и зарубежными странами, тем самым подтвердив относительную научную обоснованность своих аргументов.

Ключ к правильному формулированию вопросов заключается в понимании соотношения «точки» и «плоскости» в теме дебатов; высшим проявлением этого является максимально широкий культурный горизонт, позволяющий участникам дебатов в полной мере проявить свою свободу.

Практическая функция правильного задавания вопросов заключается в их стимулирующей и движущей силе, то есть в том, что они побуждают участников дебатов активно, глубоко и широко черпать знания из прямого или косвенного информационного пространства, обогащая себя и «вооружаясь

до зубов» теорией и материалами. По-настоящему харизматичный участник дебатов никогда не ждет пассивно, когда его начнут атаковать, а читает с конкретными вопросами в голове, активно задает вопросы на площадке и свободно выражает свои мысли. Только так можно пройти путь от периферии к сути, от неясности к ясности и, в конечном итоге, избежать сокрушительного поражения в реальной схватке.

Искусное использование иронии

Ирония — это риторический приём, который в дискуссии часто играет роль «последней штрихи», наполняя речь мудростью и остроумием. Приведём ниже несколько небольших эпизодов из дискуссий Чжуан-цзы с собеседниками, которые позволят понять, как искусно он использовал иронию.

1. Использование иронии для аргументации, оставляющей собеседника безмолвным

В «Чжуан-цзы • Шаньму» рассказывается: однажды Чжуан-цзы, одетый в одежду из грубой ткани с заплатками и обутый в рваные сандалии, завязанные травяной верёвкой, отправился на аудиенцию к царю Вэй. Увидев его, царь Вэй сказал: «Почему вы, господин, выглядите так убого?»

Чжуан-цзы поправил его: «Это бедность, а не убожество. Убожеством является то, что ученый, обладающий нравственными качествами, не может их проявить; рваная одежда и сапоги из соломы — это бедность, а не убожество. Это и есть то, что называется „родиться не в то время“! Разве Ваше Величество не видели когда-нибудь прыгающих обезьян? Если они находятся на высоких деревьях — лане, ци или чжан — то лазают по ветвям и перемещаются по ним, чувствуя себя свободно и беззаботно; даже если бы искусный лучник Хоу И воскрес из мёртвых, он ничего не смог бы с ними поделать. Но если они оказываются в зарослях терний, то могут лишь осторожно пробираться, оглядываясь по сторонам, и с трепетом проходить мимо. Это не потому, что их кости и суставы стали жесткими и утратили гибкость, а потому, что обстановка неблагоприятна и не позволяет им про-

явить свои способности. Как же мне, находящемуся между бездарным правителем и беспорядочным канцлером, не оказаться в запущенном положении?»

Здесь Чжуан-цзы использует аллегорию для доказательства: сначала он рассуждает о связи между бедностью и падением, косвенно упрекая царя Вэй в близорукости — тот видит лишь его рваную одежду и изношенную обувь, но не замечает его падения, вызванного тем, что, несмотря на богатый багаж знаний, ему негде применить свои способности; затем, задавая вопросы о причинах бедности и падения, он искусно использует метафору, раскрывая корни этой эпохи, лежащие в недалеком правителе и беспорядочных министрах. Его слова были обоснованными и аргументированными, ни унизительными, ни высокомерными, и в них чувствовалась настоящая мужественность.

2. Ответить иронией, поставив собеседника в неловкое положение.

В «Чжуан-цзы • Лэ Юйгуан» приводится история о том, как Чжуан-цзы язвительно высмеял богача.

В государстве Сун жил человек по имени Цао Шан, который был посланцем у правителя Суна Яна в государство Цинь. Когда он отправлялся в путь, правитель Суна подарил ему несколько колесниц; по возвращении правитель Цинь подарил ему ещё сто колесниц. Вернувшись в государство Сун, он встретил на пути Чжуан-цзы и, насмехаясь над ним, сказал: «Жить в убогой хижине, в бедности, зарабатывая на

жизнь плетением льняных сандалий, быть таким худым, что шея похожа на сухую ветку, а лицо бледно, как у овоща — это то, в чём преуспеваете вы, господин, а в чём я, Цао Шан, не преуспеваю; а вот встретиться с правителем, владеющим десятью тысячами колесниц, и получить сто колесниц — вот в чём преуспеваю я, Цао Шан».

Чжуан-цзы остался невозмутим и спокойно ответил: «Я слышал, что когда царь Цинь заболел и вызвал врачей, тот, кто вскрывал гнойники и выдавливал гной, получал в награду одну колесницу, а тот, кто облизывал геморроидальные узлы, — пять колесниц: чем сильнее была боль, тем больше колесниц получали. Неужели вы специально облизывали его геморроидальные узлы? Откуда у вас столько колесниц? Убирайтесь отсюда!»

Эта ирония Чжуан-цзы вызвала бурный восторг, и любая, даже самая остроумная, возражение потеряло бы свою силу. Цао Шан, который когда-то своим красноречием покорил царя Цинь, оказался всего лишь «лизуном геморроидальных узлов» и в итоге оказался в неловком положении, не сумев произнести ни слова.

3. Убеждать с помощью иронии, заставляя собеседника склонить голову и упрекнуть себя.

В «Чжуан-цзы • Осенняя вода» говорится: Хуэй Ши занимал должность премьер-министра в государстве Лян, а Чжуан-цзы, будучи его хорошим другом, захотел навестить его.

Кто-то поспешил доложить Хуэй-цзы: «Чжуан-цзы при-

шёл, чтобы занять ваше место канцлера!»

Хуэй-цзы очень испугался и приказал три дня и три ночи обыскивать всю страну.

Но, к его удивлению, Чжуан-цзы спокойно явился на аудиенцию и сказал: «На юге живет птица по имени Фэньхуан, слышали ли вы о ней? Эта птица, не расправляя крыльев, летит от Южного моря до Северного моря; она не садится ни на какое дерево, кроме туо, не ест ничего, кроме плодов линьши, и не пьет ничего, кроме лицюаня. В этот момент сова с удовольствием пожирала гнилую крысу, и как раз в этот момент над её головой пролетел феникс. Сова поспешно прикрыла гнилую крысу и, подняв голову, сказала: «Ха! Теперь вы тоже хотите напугать меня своим государством Лян?»

Чжуан-цзы в переносном смысле сравнил себя с возвышенным над мирскими заботами фениксом, а Хуэй Ши — с невыносимо приземлённой совой; ещё более гениально он сравнил должность министра с гнилой мышью. Сравнение оказалось настолько точным, что опровергнуть его было невозможно: даже Хуэй Ши, известный своим красноречием, который когда-то смог убедить всех, что собака — не собака, а белая собака — чёрная, был вынужден признать своё неравенство и остался в полном недоумении.

На примере этих трёх эпизодов можно не только оценить остроумную красноречивость Чжуан-цзы, но и полюбоваться глубиной его мысли, едкой иронией и непринуждённостью его диалогов.

Искусство сатиры Чжуан-цзы — это сияющая жемчужина в сокровищнице языкового искусства нашей родины, которая также отражает его способность использовать басни для объяснения сложного простым языком. В то же время только благодаря широте взглядов Чжуан-цзы он обладал столь проницательным взглядом и мог придумывать столь необычные сравнения. Поэтому, чтобы говорить изящно и метко, умело применять сатиру, необходимо иметь широкий кругозор.

Методы тренировки навыков выражения мыслей

Для достижения хороших результатов в дебатах хорошая ораторская манера является незаменимым фактором. Поэтому тренировка навыков выражения мыслей имеет огромное значение.

Речь в дебатах имеет три особенности.

1. Беглость. Это требует, чтобы при тренировках особое внимание уделялось голосу, интонации и тембру голоса участника дебатов.

2. Лаконичность. Это требует, чтобы в ходе тренировок участник дебатов выражал содержание с максимально чётким смыслом за минимальное время.

3. Гибкость. В ходе дебатов дебатантам часто приходится перехватывать тему и импровизировать.

В целом, особенности языка дебатов определяют содержание тренировок по развитию навыков выражения мыслей. Благодаря таким тренировкам участники дебатов достигают целей: чистоты речи, лаконичности и умения импровизировать.

Один из методов тренировки: метод громкого чтения

Это тренировка основных навыков оратора: произношения, интонации, тона и т. д.

Материалы для чтения должны состоять преимуществен-

но из аргументативных текстов. Поскольку дебаты часто основаны на логическом обосновании, язык в них относительно прост, но предъявляются высокие требования к владению интонацией. Для выполнения этих требований необходимо начинать с чтения аргументативных текстов.

Можно также использовать стихи, прозу и другие материалы. Эти материалы позволяют легко выражать эмоции и помогают дебатерам научиться передавать эмоции с помощью языка. В реальных дебатах дебатерам также необходимо проявлять эмоции, чтобы привлечь внимание зрителей и судей, а также регулировать атмосферу в зале.

Во время чтения следует уделять внимание четкости произношения и изменениям интонации; по возможности можно одновременно проводить упражнения по технике произношения.

Метод тренировки № 2: метод вопросов и ответов с ограничением по времени.

Как известно, речь в дебатах должна быть чёткой и лаконичной; для достижения этой цели следует проводить тренировки по высказыванию в ограниченное время.

Конкретно это можно реализовать в формате свободной дискуссии, только без вступительных выступлений обеих сторон.

Пусть два участника дебатов задают друг другу вопросы и отвечают на них: вопрос должен состоять из одного предложения, ответ — тоже из одного предложения, причем время

на ответ не должно превышать установленного лимита. Если участник не успевает полностью высказаться в отведенное время, это позволяет ему сразу осознать недостатки своей речи и одновременно дает возможность для конструктивной практики.

Многословность — серьезный недостаток в дебатах; в реальных условиях она не только отнимает время, но и делает участника уязвимым для атак оппонента. Тренировка высказываний в ограниченное время позволяет эффективно предотвратить этот недостаток, однако требует постоянной и долгосрочной практики.

Третий метод тренировки: «Цепочка идиом»

Во многих дебатах, особенно во время свободных дискуссий, когда участник произносит несколько идиом, чтобы импровизировать шутку, это демонстрирует его глубину мысли и мудрость. Использование метода «цепочки идиом» позволяет за короткое время выработать обширный запас идиом.

«Цепочка идиом» направлена на развитие у дебатера умения владеть специфическим языком, а также на обогащение содержания устной речи. Этот метод берет свое начало в народных играх и очень прост в применении: следующий участник начинает новую идиому с последней буквы или омофона идиомы, сказанной предыдущим участником.

Некоторые участники дебатов во время дискуссии ограничиваются однообразным использованием риторических вопросов и восклицаний, чего недостаточно. Если регулярно тренироваться в «цепочке идиом», то во время официального выступления можно будет умело применять этот прием, что, несомненно, даст отличный результат.

Метод тренировки № 4: метод подражания.

Возможно, у всех ещё свежи в памяти выступления команды Фуданьского университета на Международном студенческом дебатировании на китайском языке 1995 года. Четвёртый оратор Цзян Чанцзянь в своих заключительных

выступлениях всегда использовал несколько строк из стихотворений для придания речи особой выразительности, что давало отличный эффект. Этот метод он перенял у четвёртого оратора Нанкинского университета, участвовавшего в предыдущем Азиатском студенческом дебатировании на китайском языке. Кроме того, такие часто используемые формулировки, как «Как только что сказал оппонент…» или «Как объяснить…», не были придуманы спонтанно, а освоены благодаря многократному подражанию.

Просмотр записей дебатных соревнований и подражание манере выступления дебатантов также является неплохим способом тренировки. Хотя у каждого дебатанта есть свои особенности высказывания, в их манере всегда есть нечто общее, чем можно взаимно почерпнуть полезное.

Кроме того, если перед соревнованием побольше смотреть записи и побольше подражать, это может пробудить собственное творческое вдохновение в плане высказываний.

Метод тренировки № 5: метод «выделения главных идей».

Выражение мыслей в дебатах — это не одномоментный процесс, а требует быстрой реакции.

Дебаты требуют от участника неординарной сообразительности, то есть умения за крайне короткое время обобщить и оценить высказывания оппонента, одновременно организовав контратаку. Эта цепочка процессов, конечно, связана с мышлением, реакцией и другими аспектами, но нельзя отрицать, что чрезвычайно важно уметь уловить суть ар-

гументов оппонента, найти в них противоречия и пробелы, а затем правильно изложить собственную точку зрения.

Конкретный метод может заключаться в следующем: участники дебатов по очереди зачитывают отрывки из научно-популярной литературы, и после каждого отрывка случайно выбирается один из них, который должен выразить основную мысль отрывка как можно яснее. Можно также организовать просмотр документальных фильмов или видеозаписей; после просмотра определенного отрывка участники должны простыми словами объяснить, о чем именно в нём шла речь. При длительном применении этого метода участники дебатов приобретают привычку выделять суть выступлений оппонентов и развивают навыки контратаки.

Метод тренировки № 6: Импровизированная речь

По сравнению с предыдущими методами этот, без сомнения, является самым сложным.

Как правило, для импровизированной речи сначала задается тема, причем чем больше случайности в выборе темы, тем лучше — например, можно просто открыть словарь китайского языка и выбрать случайную фразу в качестве темы для импровизированной речи. Участникам дается две-три минуты на подготовку, после чего они приступают к выступлению.

Это упражнение также позволяет проверить навыки дебатирующего в области организации речи и самовыражения, а также за короткий промежуток времени повысить всесто-

ронние языковые способности. Особенно важно проходить эту тренировку четвертому дебатирующему — главному нападающему команды.

Существует множество других методов тренировки речевой экспрессии, которые можно подбирать в зависимости от конкретной ситуации. Следует обратить внимание на то, что некоторые участники во время выступления сопровождают речь излишними жестами и неэстетичными движениями, полагая, что это связано с ходом мысли; поэтому в ходе тренировок необходимо уделять внимание формированию у участников правильной манеры поведения при выступлении.

Как ответить, если оппонент упорно придерживается ошибочной точки зрения

В устном общении некоторые люди упорно придерживаются ложных аргументов, например:

чтобы защитить личные интересы, выдумывают ложные аргументы и идут ва-банк;

чтобы сохранить лицо, прибегают к надуманным аргументам и упорно отказываются признавать поражение;

чтобы продемонстрировать свою «мощь», они упорно придерживаются ложных аргументов и ведут себя вызывающе.

Из-за отсутствия надлежащих механизмов вмешательства собеседник часто оказывается в затруднительном положении.

Ниже на примерах рассмотрены несколько способов реагирования на подобные ситуации.

Метод «перенаправления ложных аргументов»

Один учитель одолжил у школы двести юаней. Когда выплачивали зарплату, хозяйственный отдел забыл удержать сумму, которую он должен был вернуть. Позже директор поручил хозяйственному отделу потребовать от него деньги, но тот ответил, что деньги уже потратил, и не только не вернул долг, но и пошёл к директору, чтобы поспорить: «У школы же есть на счёте ещё две-три тысячи юаней, почему же вы, как призраки, преследуете меня из-за этих двухсот юаней?»

Увидев, что собеседник настроен враждебно, директор, не теряя самообладания, проанализировал ситуацию: «Требовать от вас возврата денег, возможно, и кажется негуманным, но мы просто не имеем другого выхода! Школа держит определённую сумму на счёте именно для того, чтобы покрывать непредвиденные расходы школы и помогать учителям в чрезвычайных ситуациях. При стихийных бедствиях или несчастьях деньги нужны любой семье; в прошлом месяце у твоей семьи возникла срочная необходимость, и школа помогла тебе; если же все будут только брать в долг и не возвращать, то когда у школы не останется денег, что делать семьям учителей, в том числе и твоей, когда у них возникнет срочная необходимость? Школа помогла тебе, ты же должен подумать и о школе!»

Услышав эти слова директора, учитель полностью согла-

сился и пообещал вернуть деньги уже во второй половине дня.

Здесь использован метод редукции к абсурду. Его особенность заключается в том, что, сталкиваясь с ложной аргументацией, не следует её опровергать, а следует принять за верную ту предпосылку, на которой настаивает собеседник, и сделать выводы, исходя из неё. Поскольку сама по себе эта предпосылка ложна, в результате неизбежно будет получен несостоятельный вывод, абсурдность которого осознает даже сам автор ложной аргументации, что позволяет опровергнуть его ложную аргументацию.

Метод «делать вид, что не слышишь и не видишь»

В устном общении иногда встречаются люди, которые настаивают на своей ошибочной точке зрения и не признают никаких аргументов. В таких случаях можно притвориться глухим и немым, оставив человека, цепляющегося за свою ошибочную точку зрения, в покое, чтобы он сам почувствовал неловкость и ушел.

Один молодой человек взял в магазине пару кожаных туфель и попросил продавца поменять их на другую пару. Продавец сказал ему:

«Эти туфли вы уже носили, на каблуках видны следы износа, и согласно правилам их нельзя обменять».

Увидев это, молодой человек тут же привёл свои аргументы: «Разве вы не говорите, что на продаваемый товар распространяется „три гарантии“? Если их нельзя носить и нельзя обменять, то как это можно называть „три гарантии“?»

Продавец объяснил ему суть «трех гарантий», но молодой человек продолжал делать вид, что не слышит, и настаивал на возврате или замене уже ношенных туфель, ссылаясь на «три гарантии».

Продавец ещё раз всё объяснил, после чего оставил его в покое и повернулся, чтобы обслужить других покупателей. Увидев, что никто не обращает на него внимания, а покупа-

тели не встают на его сторону, молодой человек понял, что его аргументы не имеют веса, и был вынужден уйти.

Метод авторитетного давления

Водитель трактора Хсуан хотел перепахать другой участок, но для этого ему нужно было проехать через поле одного из фермеров. Он обратился к фермеру с просьбой, но тот категорически отказал, заявив: «Поле ещё не высохло, если трактор проедет по нему, то грязь, которая останется после вспашки, будет невозможно раздробить».

Хсуан пообещал, что сам разбивает комки глины трактором, но фермер всё равно не разрешил, заявив, что так будут раздавлены комки глины на другом участке. Увидев, что фермер ведёт себя неразумно, Хсуан сослался на соответствующие правила:

«При измерении поля на краю оставляется полоса шириной в половину поля для прохода трактора, и у вас нет никакого права вмешиваться». Он также добавил: «Об этом правиле знают все, если не верите, спросите у присутствующего здесь бригадира».

Руководитель производственной группы подтвердил это правило, и фермер, хотя и не успокоился, был вынужден пропустить трактор.

Таким образом, его удалось убедить, опираясь на соответствующие правила деревни и подтверждение руководителя производственной группы. Это очень важно для того, чтобы пресечь уловки собеседника и заставить его признать свою

ошибку.

Люди, которые упорно придерживаются ложных аргументов, часто ставят собеседников в затруднительное положение, но выйти из этой ситуации всё же возможно. Можно попробовать применить описанный выше метод. Если мы будем подходить к проблеме с позиции реализма и в полной мере использовать силу слова, то обязательно найдём ещё больше способов справиться с такими людьми.

IV. Развитие умения адаптироваться к ситуации

Повышение способности к импровизации в дискуссиях

«Острый язык, быстрая реакция: едва закончилась одна фраза, как уже можно было говорить не переставая, убедительно опровергая оппонента; их быстрота и гибкость мышления просто поразительны». Вышеприведенный комментарий был опубликован в сингапурской газете «Lianhe Zaobao» после финала Второго азиатского студенческого дебатного турнира в отношении выступления команды Фуданьского университета.

Именно в этой высочайшей способности к импровизации заключается особое очарование дебатов. Новички часто нервничают, не зная, смогут ли они адаптироваться к неожиданным ситуациям во время выступления, поэтому необходимо всестороннее понимание принципов импровизации.

Подготовка к импровизации

Реагирование на неожиданные изменения — это принятие решительных мер для преодоления возникшей ситуации. Реагирование в дебатах представляет собой двустороннее состязание интеллекта между людьми, то есть любая из сторон одновременно является как тем, кто реагирует, так и тем, кто инициирует изменения; обе стороны стремятся «предвидеть действия противника с божественной точностью» и «нападать, когда он не готов».

Поэтому перед началом дебатов крайне важно провести определенную подготовку к импровизации. Для этого достаточно затратить некоторое усилие на то, чтобы предвидеть потенциально опасные аргументы оппонента, разработать различные варианты импровизации, а главное — сформулировать основные принципы и приемы импровизации.

Иными словами, подготовка к импровизации включает не только подготовку конкретных импровизационных фраз, но и понимание принципов и методов импровизации. Кроме того, необходимо, чтобы перед дебатами каждый участник команды достиг состояния готовности к импровизации в рамках данного соревнования.

Подготовка к импровизации может быть осуществлена в ходе предварительных репетиций и пробных дебатов. Конкретные задачи таких репетиций и пробных дебатов могут

включать следующие четыре пункта.

1. Умение всесторонне изложить контекст данной дискуссии, её характер, намерения автора задания, а также возможные психологические настрои аудитории и членов жюри.

2. Умение безошибочно изложить основную позицию своей стороны, главные аргументы, а также запомнить и объяснить значение ключевых понятий в основных тезисах своей стороны, включая подтекст, который будет развиваться на основе этих понятий.

3. Уметь трезво проанализировать точки соприкосновения «за» и «против» в данной теме, сильные и слабые стороны обеих сторон, а также возможные интерпретации, основные тезисы и аргументы оппонента, а также стратегии нападения и защиты, которые он может применить.

4. Уметь уверенно и без колебаний отвечать на любые вопросы и нападки со стороны оппонентов. Высказывания должны быть лаконичными и убедительными, а содержание — последовательным и в определенной степени вдохновляющим.

Принципы импровизации

Основные принципы дебатов определяются особенностями адаптации в ходе дебатов. Адаптация имеет четыре особенности.

1. Двунаправленность «слушать-говорить»

2. Содержание импровизации ограничено рамками заданной темы

3. Эффективность импровизации зависит от реакции аудитории

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.