

Сегодняшнее занятие условно назовем «Спорить, или нет?». Хочется поговорить о двух принципиально важных вещах.

1. На какие вопросы вам нужно ответить самим себе, прежде чем участвовать в споре. Какие вопросы помогут точнее сформировать позицию, более четко сформулировать цели спора и понять, каких результатов вы хотите достичь.
2. Как правильно формулировать темы для спора. Об этом будем довольно много говорить, потому что зачастую дебаты получаются не очень качественными ровно из-за того, что изначальная тема была сформулирована не совсем корректно. В итоге участники либо спорят про другое, либо внезапно выясняют, что у них, на самом деле, нет расходящихся позиций и спорить им не о чем.

Поговорим для начала о том, что такое дебаты и что я под ними понимаю в этом курсе. Под дебатами разные люди понимают разные вещи, для меня — это некая система формализованных дискуссий. Для меня дебаты — это про правила. Речь необязательно о регламенте — каждая сторона выступает по минуте или две. Правила — это то, как именно ведется дискуссия, как строятся аргументы, как мы слушаем и отвечаем оппонентам и чего мы хотим добиться в результате спора. О правилах лучше договариваться заранее, но в некоторых ситуациях можно использовать негласные правила. Важно держать это в голове, потому что спор без правил превращается в нечто крайне эмоциональное и не очень интересное — зачем этим заниматься мне непонятно. Хочется содержательного исхода в результате спора — значит должны быть правила.

В моем представлении есть некое отличие дебатов от множества других видов дискуссий. Дебаты, в которых мы пытаемся переубедить друг друга или доказать, что наша позиция самая правильная — не совсем то, о чем я буду говорить. В дебатах важно попытаться показать третьей стороне, стороннему читателю, потенциальному стороннику, что наша позиция более сильная и заслуживает уважения или доверия, чем позиция оппонента. Чуть позже будем говорить про то, чем хорошие дебаты отличаются от плохих, но эта информация что-то вроде первого среза. Мы спорим не столько друг с другом, сколько пытаемся убедить третью сторону в том, что наша позиция более сильная.

Выделю три основных формата дебатов:

1. Дебаты, как способ разрешения конфликта ценностей.

Считается, что это философские дебаты, но я считаю, что это самый популярный тип дебатов. Просто люди далеко не всегда понимают, что они спорят про ценности. Подобное явление часто можно встретить на Facebook.

2. Политические дебаты. Мы знаем, как они устроены, у них есть свой регламент, свой смысл. Принципиальное их отличие от дебатов ценностных связано с тем, что в политических дебатах люди часто спорят про идеологию, спорят про глобальные вещи. В этом случае речь идет не про конкретный вопрос или ценностные позиции каждой стороны, а про политический курс, некое решение или идеологическую позицию.

3. Дебаты, как интеллектуальная игра. Существует много чемпионатов, в которых люди профессионально играют в



дебаты. Не будем на этом сосредотачиваться, на этом курсе больше будем говорить про первые два типа.

Этот курс во многом про то, как правильно вести дебаты онлайн. Попробую объяснить, в чем разница между дебатами в жизни и дебатами в интернете. Первый тезис будет о том, что принципиальных отличий нет. В целом, всем участникам дебатов, независимо от того, находятся они в интернете или в реальной жизни, приходится сами себе ответить на абсолютно идентичные вопросы прежде, чем вступить в спор. Единственное принципиальное отличие всегда будет в том, что интернет создает довольно четко обозначенные темы для спора и в этом его преимущество. Реальная жизнь немного размывает повестку, и бывает сложно найти, о чем именно спорить и понять каковы рамки дискуссии.

Интернет устроен таким образом, что посты в Facebook, в Twitter, или видео на YouTube формулируют некую повестку. Вокруг этой повестки, как правило, и завязывается дискуссия. Согласно жанру, у текста обычно есть основная идея и аргументы, поэтому работать с ним удобно. Плюс, интернет создает удобную площадку для спора, в отличие от реальной жизни. Комментарии, стримы, видео — все это может быть площадкой для дискуссии. И это скорее хорошо, чем плохо, несмотря на то, что интернет проецирует и продюсирует много агрессии, резких высказываний, которые мы, возможно, не встретили бы в реальной жизни. Довольно шаткий аргумент, ведь и в реальной жизни все эти явления встречаются, просто, как я уже сказала, в реальной жизни размывается повестка и не всегда чувствуется, где

именно та проблема, о которой стоит спорить. Некоторые споры могут просто не возникнуть в реальной жизни, а в интернете — возникают.

Перед тем как вступить в любой спор, неважно, реальный, или виртуальный, нужно ответить для себя на три принципиальных вопроса.

Первый вопрос — какова цель спора? Чего вы хотите в результате? Вы хотите убедить противника? Вы хотите убедить третью сторону? Или вы хотите прийти к компромиссу? От сформированной цели зависят средства, которые вы будете использовать, тональность дискуссии, площадка, аргументы и контраргументы противнику. Все это полностью зависит от того, какова ваша итоговая цель. Нередко мы вовсе не формулируем цель дискуссии и, как результат, поддаемся эмоциям, когда начинаем спорить. Важно подумать как следует. Мы хотим поспорить с человеком, чтобы перетащить на свою сторону? Такое, возможно, не случится. Или мы хотим показать читателям, что наша позиция более убедительна? Или мы хотим договориться о чем-то с человеком, чтобы выступить единым фронтом?

Второй вопрос — о чем будет спор? Кажется, что все абсолютно понятно, но это и есть самая большая загвоздка. О чем этот спор: о каких ценностях мы пытаемся рассуждать, какая этическая проблема стоит за темой спора. Из последнего, есть два отличных примера неправильно сформулированной темы спора, которая привела к тому, что дебаты получились не очень хорошими. Дебаты Собчак и Соболь и дебаты Навального и Каца. В середине дебатов участники начинали понемногу тонуть, потому что вещи, о которых они спорили, отличаются от заявленной темы и от того, какие вопросы и аргументы

они подготовили. В качестве примера, вопрос, который был вынесен на обсуждение в дебатах между Собчак и Соболь, звучал примерно следующим образом: «Нужно ли оказывать финансовую поддержку населению во время пандемии коронавируса?». Довольно быстро становится понятно, что и Соболь, и Собчак считают, что финансовую поддержку нужно оказывать и спорят они, в действительности, совершенно о другом. Они спорят про то, должна ли быть эта помощь целевой или только для самых ущемленных групп населения, а может быть она должна быть для всех? Но, так как изначально тема не была таким образом сформулирована, спора немножко не получилось, потому что Соболь от начала и до конца обвиняет Собчак в людоедстве, Собчак обвиняет Соболь еще в чем-то, а в итоге не очень понятно о чем они спорят. Изначально четко сформулированная тема, а именно: нужно ли оказывать финансовую поддержку целевым способом или просто «вертолетным» распределением денег по экономике, привела бы к интересному спору об экономике. Но в итоге мы его не увидели. Аналогичная проблема была с дебатами Навального и Каца, которые должны были спорить про то, нужно выборы бойкотировали или идти голосовать против. Но в итоге дебаты скатились в спор о том, насколько этично призывать людей голосовать в эпидемию коронавируса. Это два разных спора, и когда они начинают смешиваться в один, дебаты не получаются, или мы не совсем понимаем, какая именно позиция у сторон, что они пытаются сказать, и на чью сторону встать.

Третий вопрос — какова наша собственная позиция. Часто кажется, что мы все про это знаем. Но в действительности позиция — это не только за или против, это еще и формулировка полноценной логической цепочки аргументов. Перед началом спора важно ответить себе на вопросы:

1. Можем ли мы составить такую полноценную логическую цепочку?
2. Есть ли у нас доказательства нашей позиции?
3. Действительно ли она соответствует нашим ценностям?
4. Не будем ли мы в процессе сами себе противоречить?

Все это очень важно обозначить для себя перед началом спора, потому что в процессе, если мы вдруг начнем искать некую фактологию и доказательства, то есть опасность утонуть в собственной аргументации, не справимся с ней. Особенно если вопрос спора действительно очень сложный и нам до конца незнакомый.