

КАК ПРАВИЛЬНО СПОРИТЬ

Спор — кровавая забава. По крайней мере, многим из нас так кажется. Мы включаемся в «битву умов», приводим «убийственные аргументы», видим «фатальные ошибки» в позиции оппонента. А слово «пикировка» на самом деле описывает людей, колющих друг друга пиками, — надо признаться, звучит жутковато.

Конечно, это метафоры. Ситуация может накалиться, но ты не станешь в прямом смысле бить своего оппонента в середине разговора. На самом деле часто споры оказываются дружескими. Порой люди наслаждаются перепалкой так же, как игрой в пинг-понг. Мы считаем, что, как и в соревновательных видах спорта, в спорах можно выиграть или проиграть. Выстроив линию защиты и умело обороняясь, ты сразишь своего противника. Ты можешь поразить его своим ораторским мастерством, подорвать его доказательную базу или просто перекричать. Неважно, как ты этого добьешься: нам кажется, что цель — победить.

Но разве это главное в споре?

Как и следовало ожидать, ответ зависит от контекста, в котором разворачива-

ется спор. Если это дискуссионный клуб, то в споре обязательно выявят победителя. За турниром следят судьи, за хорошие аргументы начисляются очки. Если повезет, ты выиграешь приз.

К сожалению, не все споры так заканчиваются: в большинстве случаев нам не достается призов. И, что важнее, в обычной жизни споры редко так же подготовлены или статичны, как на соревнованиях.

Представь себе структуру спора. Существуют посылки, например утверждения «Все люди смертны» и «Ребекка — человек», а также вывод, который следует из них, например «Ребекка смертна». В соревновательных дебатах вывод дается заранее (например, «Деньги — зло»), и нужно его защищать, опровергая позицию оппонента (он высказывает противоположное мнение). Участники дебатов могут использовать различные посылки и аргументы, но они не вправе отказаться от вывода. Они должны защищать свою позицию, иначе не получится определить, выиграли они в дебатах или проиграли.

Но как насчет обычной перепалки, которая может возникнуть в офисе? Джим из бухгалтерии постоянно берет твои ручки — вот негодяй! Ты говоришь ему, что тебя это раздражает. Джим в своей обычной манере отвечает, что ручки — небольшая плата за лучшее место в офисе (а оно и правда у тебя). «Вот что бесит, — говорит он. — До кулера-то рукой подать. И вентилятор есть. И печенье».

Конечно, ты можешь попробовать выиграть этот спор. Ты скажешь, что место выбрали за тебя, но он-то ворует ручки намеренно. Он неправ. Спор можно продолжать, вы оба перечислите все накопившиеся жалобы и причины

своей правоты. И может быть, ты даже выиграешь. Но решит ли твоя победа проблему? Можно ли вообще считать это победой? Скорее всего, Джим продолжит брать твои ручки и ненавидеть тебя за то, что у тебя отличное место. В таком контексте элемент победы или поражения исчезает, на первый план выходит другое качество спора.

Споры можно использовать для того, чтобы решать проблемы. Представь, что ты не пытаешься выиграть у Джима, а пробуешь признать истинность его позиции и подправить собственную. Вдруг вы достигнете компромисса? Может быть, стоит передвинуть кулер? Или даже купить больше печенья?

ПОБЕДА ЧЕРЕЗ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Итак, вот два разных вида спора. С одной стороны, спор может быть игрой, в которой есть победители и проигравшие. С другой, он может стать способом решить проблему или исследовать идею. В таком споре нет победителей как таковых, и участники ничего не теряют, если отказываются от своей первоначальной позиции.

Подумай, как ты обычно споришь. До победы? Правила игры требуют, чтобы мы защищали свою позицию, даже если есть веские аргументы в пользу отказа от нее. Но такой подход ведет к «эпистемологическому поражению», заминке в познании. Даже сам по себе выигрыш — не совсем то, чего мы ожидаем. В работе «Философия, состязательная дискуссия и ожесточенный разум» Филлис Руни прекрасно излагает эту мысль:

«Я проиграла спор, а ты выиграл... Но ведь именно я выиграла в познании, пусть и немного. Я заменила убеждение, которое было, скорее всего, ложным, на другое убеждение, которое, скорее всего, истинно, а ты ничего не выиграл...»

Когда ты используешь спор для решения проблем, все остаются в выигрыше. Цель не в том, чтобы защитить свою позицию любой ценой, а в том, чтобы достичь понимания и даже, надеюсь, истины. Точно так же можно возражать и опровергать возражения, но в духе сотрудничества и взаимного уважения (как будет показано в уроке 3).

Это разграничение не просто теоретическое — оно очень важно. Один вид спора агрессивный и может помешать пониманию. Другой приводит к пониманию и появлению решений. Состязательный спор статичен, а спор, в котором сотрудничают, — динамичен.

В следующий раз, когда ты станешь свидетелем спора, будь то семейная ссора или политические дебаты, подумай, кто выигрывает, а кто проигрывает. Кто пытается выиграть? И не окажется ли спор более продуктивным, если его участники перестанут подсчитывать очки и попробуют сотрудничать?

ОТКРЫТАЯ ДИСКУССИЯ

ФИКСИРОВАННАЯ ПОЗИЦИЯ



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

