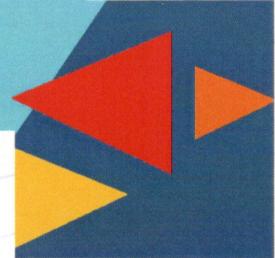


**Молодіжна тріада**



**демократії:**  
**дебати | дискусія | діалог**

## Зміст

### | Вступ

(ст. 2)

### Розділ 1 | ДЕБАТИ

(ст. 3-20)

### Розділ 2 | ДИСКУСІЯ

(ст. 21-28)

### Розділ 3 | ДІАЛОГ

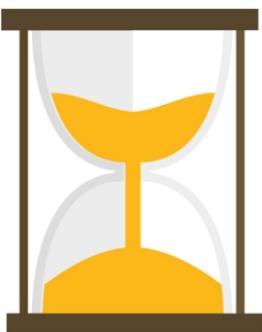
(ст. 29-32)



Auswärtiges Amt

Проект виконується за підтримки Міністерства закордонних справ Німеччини

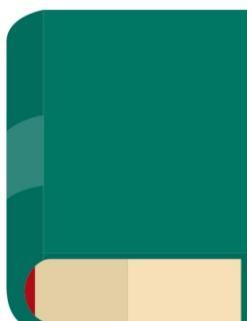
# | Вступ



Даний посібник призначений для викладачів, вчителів та громадських діячів, які працюють з молоддю та зацікавлені у розвитку критичного мислення молодого покоління, заохочення молоді до процесів прийняття рішень тощо.

Матеріали даного посібника підібрані як допоміжний матеріал для учасників навчального курсу “3-Д школи: дебати, дискусія, діалог”, що здійснюється в рамках проекту “Регіональні голоси - будуємо мости для демократії” у Житомирській області.

Ініціатор та організатор навчального курсу Молодіжна громадська організація “Сучасний Формат” у співпраці із Інститутом міжнародного співробітництва Німецької асоціації народних університетів (DVV), Представництвом DVV International в Україні за підтримки Міністерства закордонних справ Федеративної Республіки Німеччини.



Над посібником працювали: **Ольга Донець,**  
**Олександр Мітьков,**  
**Ірина Яцик,**  
**Жанна Соловйова.**

Дизайн та верстка: **Дмитро Раков.**

Редактування: **Ірина Череднік.**



Факти та думки, викладені у цій публікації, не обов'язково відображають погляди Інституту міжнародного співробітництва Німецької асоціації народних університетів (DVV), Представництва DVV International в Україні і Міністерства закордонних справ Федеративної Республіки Німеччини.



# Розділ 1 | ДЕБАТИ

## 1.1 ФІЛОСОФІЯ ДЕБАТІВ



Кожен з нас стикається в повсякденному житті з дебатами під час суперечки з друзями, намагаючись переконати їх у тому, що відвідана виставка була не нудною, а цікавою, Ви – дебатуєте. Там, де двоє чи більше людей матимуть різні думки з будь-якого питання, завжди виникатимуть дебати. Дебати, що відбуваються в нашому повсякденному житті, – неофіційні дебати. Офіційні, або формальні, дебати, про які йдеться у цих матеріалах, мають специфічну структуру, правила та певні обмеження. Наприклад, зі своїми батьками Ви можете сперечатися хоч до самого ранку, а у формальних дебатах Вам дадуть кілька хвилин, аби викласти свої аргументи. В офіційних дебатах переможця визначає суддя, тоді як у житті найвірогідніше Ви самі – і гравці, і судді. Основною особливістю офіційних дебатів є правила. Вони регулюють процес гри двох дебатуючих сторін. Але для цього недостатньо, щоб обидві команди лише зачитали свої промови. Кожна сторона повинна піддавати критичному аналізу аргументи опонентів, порівнювати свою позицію з позицією опонентів, демонструючи судді, що саме вона має перевагу. Формальні дебати починаються з теми – короткого та простого твердження, де визначається, що саме будуть обговорювати обидві сторони. Кожна команда – ті, хто стверджує, і ті, хто заперечує, – намагається переконати незалежного суддю, що саме її позиція є правильною. Команди поспільово викладають свої аргументи, переконуючи суддів у помилковості позиції іншої сторони.

### ЧОМУ САМЕ ДЕБАТИ?



Існує безліч доказів на підтримку проведення дебатів. Найважливіше – це можливість розвивати вміння та навички, що допоможуть Вам у подальшому житті. Дебати навчають Вас розуміти, що будь-яка тема та судження мають право на існування, а всі думки можуть не тільки обговорюватись, а й мати сильні та слабкі сторони.

Вони допомагають дивитися на речі з різних боків; ставити запитання до розв'язання суті справи або проблеми; знаходити факти і розвивати кмітливість, логіку та аргументацію, що допоможе переконати інших людей у правильності Вашої позиції. Людина, яка пройшла школу дебатів, має безперечну перевагу перед іншими громадянами, бо на її боці буде сила знання. Завдяки цьому, а також звичці, Ви будете організовувати свій процес мислення, викладати думки зрозуміло, чітко, ефективно та переконливо.

Прийоми та засоби спілкування між людьми, яким навчають дебати, напевне дуже швидко стануть Вам у нагоді, адже кордони стають більш прозорими, зростає потреба в обміні інформацією, думками тощо. Щоб досягти вершин у навчальній або професійній діяльності, Вам знадобляться знання про те, як ефективніше відстоювати свої погляди та переконувати тих людей, які з Вами не погоджуються. Людині демократичного суспільства дебати допоможуть краще зрозуміти тенденції політичного розвитку, що в ньому відбуваються, і переконливо агітувати за ті позитивні зміни, у яких вона впевнена.

Люди в усьому світі беруть багато корисного з дебатів. Але якщо Ви запитаєте, чому вони дебатують, то отримаєте відповідь, що це просто цікаво й весело. Працюючи разом, щоб краще підготуватися до дебатів, учасники перетворюються з гравців команди у справжніх друзів. Дебати допомагають у навчанні: невеликий досвід дебатування одразу ж допоможе впевненіше почуватися в будь-якій аудиторії, швидко орієнтуватися в будь-якій темі, правильно ставити запитання та визначати суть проблеми. Дуже важливо, що це помітите не лише Ви, а й друзі, вчителі, рідні... Дебати дають також шанс учасникам подорожувати до інших міст, а іноді й до інших країн, зустрічати там нових людей, знайомитися з іншою культурою. І, певна річ, кожен, кому пощастило дебатувати допізна в затишному кафе однієї з країн світу, з новими друзями, відчує вдячність до цієї серйозної гри інтелектуалів.

## ВЕЛИКІ ТРАДИЦІЇ ДЕБАТІВ

Ідеї щодо створення дебатів сягають у сиву давнину, у Стародавню Грецію, коли дебати були проявом демократії. В Афінах громадяни збиралися у своєрідні клуби, де обговорювали, якими повинні бути закони. Студенти тих часів навчалися мистецтву дебатування. Вони відстоювали інтереси спочатку однієї, а потім іншої сторони з метою глибшого і повнішого розуміння теми, що обговорюється.

У середні віки навчання в Європі передбачало опанування вміння публічно виступати та дебатувати для тих, хто у майбутньому пов'яже своє життя з політикою та юриспруденцією. На початку історії Сполучених Штатів дебатні клуби організовувались тільки в університетах.

Під час президентської кампанії 1960-х років у Сполучених Штатах перші серії телевізійних дебатів між Джоном Ф. Кеннеді та Річардом Ніксоном сприяли популярності дебатів, що зрештою привело до зростання кількості претендентів. Сьогодні проведення дебатів поширене у школах та університетах усього світу. Більшість Європейських країн мають дебатні програми у кожному навчальному закладі. Надзвичайно цікавим явищем став світовий Чемпіонат Парламентських дебатів 1995-1996 років, що проводився в Ірландії. Він об'єднав понад 30 країн світу. Дебати поширилися по всьому світу, і в країнах Східної та Центральної Європи, в республіках Середньої Азії з'явились дебатні центри та клуби, що почали залучати молодь.

Дебати між претендентами на президентську посаду в ході останніх виборів у США транслювалися чи не на весь світ. У більшості вишуканих навчальних закладів розвинутих країн дебати викладаються як навчальна дисципліна. Через таке навчання проходять усі майбутні політики, бізнесмени, банкери, менеджери, дипломати, вищі військові чини. Мабуть, для їхньої кар'єри це просто необхідна складова успіху.

Зaproшуємо й Вас приєднатися до цієї корисної та популярної в усьому світі гри.



# РОЗДІЛ 1 | ДЕБАТИ

## 1.2 ГОЛОВНІ ПРИНЦИПИ ДЕБАТІВ

### Принцип перший – дебати як навчання



"Дебати" – це гра, що має на меті допомогти Вам сформувати навички, необхідні для досягнення життєвого успіху в сучасному демократичному суспільстві. Гра "Дебати" задумана як засіб підвищення рівня Ваших знань. І тому брати участь у дебатах потрібно для того, щоб навчатись. Іншими словами, у дебатах важливішим є процес навчання, ніж кінцевий результат кожної гри – перемога або поразка. Пам'ятайте, що граючи Ви набуваєте досвіду, як поводити себе перед аудиторією та логічно будувати промову.

Чому ж навчання є важливішим за перемогу? По-перше, учасники дебатів, які мають бажання навчитись та підвищити рівень своїх здібностей, не будуть заради перемоги висувати недостовірні або просто вигадані факти. Ви керуєтесь більш шляхетними цілями, ніж ті, хто намагається перемогти будь-якою ціною. Не ставлячи перед собою завдання виграти будь-якою ціною, в ході дебатів Ви не будете застосовувати сумнівні прийоми та агресивні дії. Таким чином, Ваша поведінка викликатиме повагу до Вас та прихильність суддів. По-друге, Ви приділите більше уваги підготовці аргументів, пошукам контрапарментів та кращому їх викладенню. Готовуючись до дебатів, Ви разом з друзями дізнаєтесь так багато нового та гарно оперуватимете знаннями, що в подальшій діяльності завжди будете користуватися новими навичками.

### Принцип другий – правда і нічого, крім правди

#### “ПРАВДА І НІЧОГО, КРІМ ПРАВДИ”

Якщо Ви зрозуміли перший принцип та погоджуєтесь з ним, то Вам буде легко засвоїти і другий принцип дебатів – говорити правду. Коли навчання та формування навичок для Вас важливіші, ніж перемога, то чи варто використовувати в дебатах недостовірні факти, посилання на неіснуючі джерела інформації тощо?

Чесність – це основа всього, що відбувається у дебатах. Гра в дебати розвиває одну з найважливіших рис характеру людини – допитливість. Ми завжди засікаємо у пошуках істини. Чи потрібні нам нині політичні реформи? Чи зможемо ми колись подорожувати до далеких галактик? Чи є життя на інших планетах? Ці запитання пов'язані з інтересами нашого суспільства в минулому, сьогоденні та майбутньому, і всі вони у дебатах стають центром пошуків істини. Аргументи, які Ви використовуєте, повинні бути правдивими. Ви маєте бути чесними у використанні тих доказів та фактів, якими операєте, та у спростуванні аргументів іншої команди. Ці дії будуть належно оцінені суддями, і Вас поважатимуть не тільки вони, а й Ваші опоненти.

### Принцип третій – повага до опонентів

#### “ПОВАГА ДО ОПОНЕНТІВ”

Учасники дебатів мусять поважати один одного. Дебати не є боротьбою особистостей. Ви ніколи не повинні принижувати, ображати або зневажати інших людей тільки за те, що вони не погоджуються з Вами. Дебати – це змагання ідей. І тут допустима лише така зброя: добре обдуманий аргумент, влучний приклад, красномовство, оригінальність побудови промови тощо. Якщо в дебатах якесь команда відстоює непривабливу ідею (наприклад рабство, расизм або геноцид), то не треба намагатись образити опонента. Єдиний шлях довести хибність ідеї – показати небезпечнощі її наслідків. Якщо ж Ви зосередите зусилля на компрометації особи опонента – спростування ідеї залишиться лише поверхневим.

Усе це – теорія, однак висновок простий. Ідеї, якими б вони не були привабливими чи ні-завжди заслуговують на увагу, а люди, котрі є їх носіями, – на повагу. Єдиний шлях довести хибність ідеї – протиставити обґрунтований аргумент, переконливі докази та вміння захопити аудиторію своїм красномовством.

## 1.3 ЕТИКА АРГУМЕНТАЦІЇ ОБОХ СТОРІН

Один із технічних прийомів навчання дебатам полягає в тому, щоб узяти будь-яку суперечливу тему й відстоювати її з протилежних сторін. Одного разу – зі сторони, що стверджує, іншого – зі сторони заперечення.

У деяких людей застосування цього прийому викликає певні проблеми. Одна учениця, яка захоплювалася дебатами, була прекрасним промовцем, мала високий рівень мислення. Усі ці якості надзвичайно цінні для гравця. Однак про свої труднощі щодо знаходження аргументів спочатку за одну сторону, а потім за іншу вона висловлювалася так: "Я почувала себе двоголовим драконом, що водночас вірить у все і в ніщо". Такі відчуття зрозумілі, а критичне ставлення до застосування цього методу певним чином може бути віправданим. Адже на практиці Ви одночасно повинні знайти аргументи і довести аудиторії, що обговорювана проблема має дві протилежні сторони, і обидві необхідно правильно представити. Водночас уміння відстоювати правильність різних сторін не свідчить про лицемірність людини. Є кілька вагомих причин для того, щоб застосовувати цей прийом.

Поточна практика дебатування за різні сторони схожа на систему, що використовується в судочинстві. В суді розглядаються дві ідеї, котрі допомагають у пошуках правосуддя. Перша ідея полягає в тому, що є якнайменше дві сторони у кожній суперечливій справі: захист та звинувачення. Друга ідея – не менш важлива, ніж перша, – полягає у тому, що обидві сторони мають право на об'єктивне та чесне слухання. І головне пам'ятайте, що дебати – це навчання і Ви вчитесь дивитися на тему з різних сторін. Третя ж ідея полягає в тому, що треба навчитися дивитися на проблеми об'єктивно, не зважаючи на особисті уподобання.

Завдання гравця полягає не в тому, щоб відстоювати слабку сторону чи підтримувати сумнівні цінності. Його завдання – зрозуміти, що обидві сторони суперечливого питання повинні уважно розглядатися, змістово й продумано висвітлюватися. Тобто завжди є сильні аргументи як за одну, так і за іншу сторону. Це одна з умов проведення дебатів.

Недоцільно робити поспішні висновки, не вислухавши протилежну сторону. Таким чином, дебатування з різних сторін спершу здається не зовсім логічним, але воно віправдане з навчальної точки зору. Практика використання цього методу допомагає розібратися та визначитися у розгляді складніших, глибших та важливіших питань. Okрім того, дискутування з різних сторін навчає учасників дебатів знаходити відповіді на питання ще до того, як їх буде проголошено та почнеться обговорення.



## “УМІННЯ АНАЛІТИЧНО МИСЛИТИ”

### 1.4 НАВИЧКИ ДЕБАТІВ

#### УМІННЯ АНАЛІТИЧНО МИСЛИТИ

##### Найважливіше в дебатах – уміння аналітично мислити

Аналітичне мислення – це процес формульовання чіткого визначення, здатність знаходити продуктивні ідеї й думки. Аналітичне мислення для дебатів – все одно, що скальпель для хірурга: воно допомагає учаснику дебатів "розвізати" предмет дослідження та сформулювати аргументи, що є ясними, продуманими і добре підтриманими доказами.

Аналітичне мислення – універсальне уміння при всіх аспектах дебатів. Коли Ви отримуєте тему для дискутування, то використовуєте критичне мислення як перший крок у поділі теми для подальшого розгляду кожної окремої частини. Наприклад, вивчаючи тему "Смертна кара виправдана", гравці з аналітичним мисленням у змозі швидко зрозуміти, що їм необхідно розглянути обидва аспекти цієї проблеми. По-перше, наскільки смертна кара відповідає нормам моралі, по-друге, чи є смертна кара достатньо ефективним засобом запобігання злочинності. Вам необхідно навчитися бачити логічний зв'язок між абстрактними ідеями та подіями у реальному житті. Аналітичне мислення дає можливість знаходити прорахунки в позиції Ваших опонентів і бачити аргументи, що недостатньо підкріплени доказами.

Неможливо навчити когось думати аналітично, читаючи лише лекції. Саме тому необхідно проводити постійні, наполегливі практичні тренування, висуваючи аргументи і вислуховуючи відповіді опонентів. Це схоже на вивчення іноземної мови. Без постійних спроб висловлюватись, навіть ризикуючи помилитися, Ви ніколи не вивчите мову. Той, хто навчається, не повинен почуватися ніяково, висловлюючи свої думки. Напевне, спершу Ваші ідеї викличуть зауваження, але згодом Ви будете почувати себе дедалі комфортніше в дискусії, бо набуватимете більшого досвіду, що, врешті-решт, і є основним завданням дебатів. Вправи, які вміщені в кінці нашого посібника, допоможуть оволодіти умінням аналітично мислити, формувати свої думки.

#### УМІННЯ ЗНАХОДИТИ ІНФОРМАЦІЮ

## “УМІННЯ ЗНАХОДИТИ ІНФОРМАЦІЮ”

Необхідним доповненням до аналітичного мислення є обов'язковість такої важливої навички, як уміння знаходити потрібну інформацію. Коли Ви будете аргументувати, то потребуєте доказів для його підтвердження. Іноді для підтримки аргументу можуть бути використані нескладні логічні міркування або загальновідомі приклади з повсякденного життя. Але доволі часто аргументи вимагатимуть від Вас ретельно обґрунтованих доказів, що потребує пошуку інформації з різних джерел. Тому важливо знати не тільки те, яка інформація потрібна для доказу ваших аргументів, а й де цю інформацію знайти (спілкування з батьками або консультації з фахівцями, робота в бібліотеці, довідкова література, Інтернет). Для того, щоб краще зрозуміти, якої саме інформації Вам бракує, на початку обговорення теми проводиться "мозковий штурм", під час якого визначаються не лише всі ідеї щодо гри, а й те, що ми знаємо про предмет обговорення. Причому чим більше буде аспектів, яких Ви не знаєте, тим чіткіше окреслюватимуться джерела інформації, якими треба скористатися. Можливо, питання, які з'явилися під час обговорення необхідно, підкажутъ слабкі місця в позиції Ваших суперників. Упродовж подальших занять важливо всією командою або клубом заповнити інформацією всі прогалини, які з'явилися на першому занятті. Парадокс полягає в тому, що чим більше Ви будете дізнаватись, тим більше нових питань буде виникати. Це і є нормальній процес пізнання світу. Тут у пригоді стануть енциклопедії, статистичні збірники, монографії, висловлювання авторитетних людей, преса, телебачення, підручники, спеціальні видання. Для дебатчиків важливим джерелом інформації останнім часом став

Інтернет. Але, при посиланні на всесвітню павутину, потрібно чітко називати джерело інформації, не вдаватись до маніпулювання фактами. А ще краще – наводити загальновідомі факти та цифри, аби не довелося звести гру до з'ясування тих чи інших фактів.

## УМІННЯ ВИСЛУХОВУВАТИ ТА ЗАПИСУВАТИ

Грецький філософ Зенон-стоїк зазначав: "Два вуха і один язык нам дані для того, щоб більше слухати і менше говорити". Успіх дебатів значною мірою залежить від уміння висловлюватися та вислуховувати. Найвидатніші політичні лідери світу були сумлінними слухачами, що допомагало їм знати потреби виборців, а це, передусім, вело до їхньої популярності серед народу. У Сполучених Штатах багато коментаторів, аналізуючи діяльність колишнього президента Білла Клінтона, зазначали, що складається враження, начебто президент тримає руку на пульсі Америки. Це визнавали не тільки прихильники Білла Клінтона, а й його політичні супротивники. Це свідчить про те, що президент знов, у чому Америка зацікавлена понад усе. У дебатах уміння слухати є дуже важливим, тому що ті гравці, які не вміють слухати, не завжди розуміють слабкість аргументів опонента, і їм важко це спростувати. Якщо Ви уважно вислухаєте своїх опонентів, Вам стане яснішою не тільки їхня позиція, а й, можливо, сильні та слабкі сторони команди. Адже зрозуміло, що про свою сильну сторону суперники будуть говорити довго і багато, а про те, що вони знають не дуже добре, – зовсім мало та невпевнено, заглядаючи в свої записи.

Не менш важливим є зміння вести записи під час гри. Передусім це допоможе уникнути непорозумінь під час гри, дасть Вам повну картину подій, перебіг запитань та відповідей. Краще, коли записи гри ведуть усі учасники команди. Але часто немає змоги записати все дослівно. І тут у нагоді стане уміння слухати, аналізувати і чути головне у промові опонентів.

Найкращим способом запису є суддівський лист гри, тобто шість колонок за ролями гравців, де записані не тільки промови суперників, а й Ваша, щоб мати змогу порівнювати позиції, сторони, запитання та відповіді тощо. Такий запис знадобиться, коли Ви аналізуватимете гру або готовуватиметеся до наступної. Навіть якщо Ви програли, то схема гри суперників, їхні прийоми, запитання, тактика – все це – школа дебатування.

## "УМІННЯ ВИСЛУХОВУВАТИ ТА ЗАПИСУВАТИ"



## 1.5 ЕЛЕМЕНТИ ДЕБАТИВ

### “ЕЛЕМЕНТИ ДЕБАТИВ:

- ТЕМА**
- КРИТЕРІЙ**
- ДЕФІНІЦІЇ**
- АРГУМЕНТИ**
- ДОКАЗИ”**

### “МОДЕЛЮЮТЬСЯ:

- СТВЕРДЖУЮЧА СТОРОНА**
- ЗАПЕРЕЧУЮЧА СТОРОНА**
- РІШЕННЯ”**

Головне у дебатах – доводити свої аргументи і спростовувати аргументи Ваших опонентів. Усе інше – тільки поради, як краще це зробити. Доказ – засіб посилення аргументу. Перехресні запитання – засіб послабити аргументи опонентів і водночас посилити Ваші. Пошук, обдумування та спростування аргументів – це ті засоби, з якими Ви ознайомитеся у посібнику, але плідно використовувати їх зможете лише тоді, коли пам'ятатимете, для чого вони Вам потрібні: для зміцнення Вашої лінії аргументації та послаблення позиції Ваших опонентів. Для початку невелика порада: Ви не зможете навчитися дебатувати "за книжкою". Ви можете навчитися тільки тоді, коли будете брати безпосередню участь у дебатах, слухаючи та переймаючи досвід інших учасників, і обов'язково думаючи та розмірковуючи. Якщо Ви добре зрозумієте все викладене і надійно запам'ятаєте, то у разі нагальної потреби зможете користуватися знаннями й порадами, що ми пропонуємо Вам у цьому посібнику. Головна мета учасників дебатів – переконати суддів у тому, що Ваші аргументи переконливіші, ніж у опонентів. Незважаючи на те, що мета дуже проста, тактичні та технічні прийоми для її досягнення можуть бути дуже різними. Згодом, беручи участь у дебатах, набувши більшого досвіду, Ви навчитися цим тактичним і технічним діям, та, можливо, розробите й свої прийоми. Тепер зосередимо увагу на деяких основних **елементах дебатів**:

**Тема.** Для проведення дебатів необхідно визначити тему. В дебатах тема формулюється риторичним реченням, яке може мати неоднозначне пояснення. У ній порушується питання або проблема для обговорення. Теми мають бути актуальними та цікавими, зрозумілими та доступними для учасників і суддів.

**Критерій** – це мета команди, яка показує, чого вона хоче досягнути при розгляді теми. Критерій використовується у грі для побудови суджень, одночасно він є інструментом доказу для команди. У кожній дебатній грі критерій вказує на її головні моменти, закріплює ціль і показує судям, що має довести команда, аби виграти гру. Критерій – фундамент позиції команди.

**Дефініції** – об'єктивні визначення ключових термінів заданої теми з достовірного загальновизнаного джерела. Для того, щоб грati і говорити про одне і те саме, кожна команда готує значення кожного терміну теми, щоб показати, що розуміється під тим чи іншим терміном. Іноді доцільно готовити дефініції до словосполучень, якщо вони мають стійку лінгвістичну форму або тотожні за змістом.

**Аргументи.** Довести суддям правильність Вашої позиції можливо лише за умов застосування підкріпленої фактичним матеріалом аргументації (використання історичних фактів, інформаційних довідок, цитат тощо). Аргументи можуть бути вагомими або слабкими. Судді намагатимуться пересвідчитися у виваженості аргументів обох команд і зрозуміти, наскільки Ваші аргументи можуть вистояти проти атак та випадів опонентів.

**Докази.** Разом із аргументами гравці повинні подати суддям докази на їх підтримку. Наприклад, Ви пояснююте своїй мамі, що запізнилися до школи через те, що зупинилися допомогти хлопцеві-мотоциклісту змінити пробиту шину. Щоб довести мамі (судді в даному випадку), що аргумент правдивий, Ви показуєте їй розірвані джинси та поранену під час заміни колеса руку. Такі докази посилюють вашу аргументацію. У дебатах докази моделюються, передусім, шляхом розумової діяльності.

**Стверджуюча сторона.** Представники команди доводять свою позицію, побудовану на аргументах, прикладах, фактах. Вони намагаються переконати у своїй правоті команду опонентів та суддів.

**Заперечуюча сторона.** Представники цієї команди спростовують ідею стверджуючої сторони. Вони намагаються довести хибність аргументації своїх супротивників та схилити суддів на свій бік.

**Рішення.** Під час промов судді занотовують Ваші аргументи та докази і після закінчення раунду виносять рішення – хто з команди був кращим.

**Промови та ролі гравців.**

### ОБОВ'ЯЗКИ ГРАВЦІВ

#### У БРИТАНСЬКОМУ ФОРМАТІ ПАРЛАМЕНТСЬКИХ ДЕБАТІВ

ПЕРШИЙ УРЯД	ПЕРША ОПОЗИЦІЯ
<p><b>Прем'єр-міністр</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>представлення інтерпретації</li> <li>представлення кейсу (плану дій)</li> <li>підтримка позиції кількома незалежними аргументами</li> </ul>	<p><b>Лідер Опозиції</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>заміна інтерпретації Першого Уряду (у разі необхідності)</li> <li>представлення стратегії заперечення (контраргументів)</li> <li>спростування аргументів Прем'єр-міністра</li> </ul>
<p><b>Член Уряду</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>відбиття контраргументів Першої Опозиції та відновлення кейсу</li> <li>доповнення кейсу, представлення нових аргументів</li> </ul>	<p><b>Член Опозиції</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>реакція на відбиття членом Уряду контраргументів Першої Опозиції</li> <li>представлення додаткових контраргументів</li> </ul>

ДРУГИЙ УРЯД	ДРУГА ОПОЗИЦІЯ
<p><b>Прем'єр-міністр</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>представлення розширення кейсу Першого Уряду</li> <li>відбиття контраргументів Першої Опозиції (якщо відбиття Першого Уряду було слабким)</li> </ul>	<p><b>Лідер Опозиції</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>відбиття розширення Другого Уряду</li> <li>представлення додаткових аргументів проти кейсу Першого Уряду</li> </ul>
<p><b>Член Уряду</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>відбиття контраргументів, висунутих Другою Опозицією проти розширення Другого Уряду</li> <li>підведення підсумків (аналіз) гри</li> </ul>	<p><b>Член Опозиції</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>підведення підсумків (аналіз) гри</li> </ul>



## “СТРУКТУРА КЕЙСУ: -МОДЕЛЬ -ЛІНІЯ АРГУМЕНТАЦІЇ”

### Конструктивна промова Прем'єр міністра (далі - ПМ).

Визначення термінів та представлення позиції Уряду – це обов'язки ПМ в його конструктивній промові. ПМ встановлює тон та ґрунт дебатів. Організована, гарно представлена промова ПМ створює Уряду структуру, по якій команда формує свою позицію. Щонайменше, ПМ повинен представити зв'язок із темою, затвердити інтерпретацію Уряду, пояснити позицію Уряду та підтримати її хоча би трьома різними напрямками аналізу.

### З чого складається промова Прем'єр міністра. Кейс Першого уряду.

*Кейс – це сукупність „конструктивного матеріалу” (аргументів, фактичного матеріалу, уточнюючих тверджень), спрямованих на доведення інтерпретації*

#### Структура кейсу

I. Модель (механізм, законопроект, пропозиція Уряду)

II. Лінія Аргументації

**I. Модель** – це частина кейсу (плану дій), спрямована на уточнення інтерпретації. В окремих випадках, коли в інтерпретації закладено одноактну дію („дозволити”, „заборонити”, „скасувати” тощо), вона не потребує додаткових пояснень та уточнень. Однак, у переважній більшості випадків в інтерпретацію закладаються дії, які можуть набувати різноманітних проявів (наприклад, „реформувати”, „zmінити”, „реорганізувати” і т.д.). У таких ситуаціях Перший Уряд має два можливих варіанти поведінки: а) захищати дію в цілому, незалежно від її окремих проявів (наприклад Уряд може захищати необхідність реформування української енергетики незалежно від того, в чому полягатиме таке реформування); б) конкретизувати дію, закладену в інтерпретації за допомогою моделі (наприклад Уряд може уточнити, що він пропонує здійснити реформування енергетики, яке полягатиме у збільшенні частки ядерної енергетики). Очевидно, другий варіант більш простий та прийнятний.

Модель – це спосіб уточнення інтерпретації, спосіб зробити дебатування більш чітким, зрозумілим та простим.

**II. Лінія Аргументації**

Лінія Аргументації – це сукупність тверджень, які команда Першого Уряду висуває на підтримку своєї інтерпретації.

#### Розподіл аргументів між промовцями

Промовці Першого Уряду можуть розподілити аргументи між собою. Бажано, щоб другий промовець Першого Уряду мав „у запасі” 1-2 нових аргументи. Однак, висунення таких аргументів повинно бути проанонсоване першим промовцем Першого Уряду.

Лінія Аргументації – це основна частина кейсу Першого Уряду. Її викладення повинно займати 5-6 хвилин промови першого промовця з Лінії Уряду. Дебатування повинно відбуватися навколо Лінії Аргументації Уряду. Опозиція повинна її опонувати, а Другий Уряд – розширювати.

#### Стратегія першої та другої опозиції

Завдання Опозиції полягає в тому, щоб створити так звані зіткнення у грі. Опозиція повинна будувати гру таким чином, щоб суперечність між її позицією та позицією Уряду була очевидною.

,Ієрархія” стратегії Опозиції (від найсильнішої до найслабшої):

I. „**Статус-кво**” – сутність даної стратегії полягає в тому, що Опозиція намагається довести доцільність „не вчинення” дій, яку пропонує Уряд, порівнюючи систему, що буде утворена внаслідок вчинення дій Уряду, та систему, що існує на момент її вчинення, і доводячи, що існуюча система (статус-кво) не потребує змін, оскільки а) жодної проблеми (негативних явищ, які слід усунути) в існуючій системі не існує; б) проблема (негативні явища) вирішиться сама по собі; в) проблема вже

виришуються, а Уряд не пропонує нічого нового.

**II. „Шкідливі наслідки”** – використовуючи дану стратегію, Опозиція демонструє, що реалізація пропозиції Уряду призведе до негативних наслідків. Чим більше таких наслідків назирає Опозиція, тим гірше для Уряду.

**III. „Тотальне руйнування”** – дана стратегія є простішою за дві попередні і полягає у руйнуванні („атаках”) аргументів Уряду. Вона вимагає від Опозиції двох речей: уваги і дуже критичного мислення. Конкретними проявами цієї стратегії є:

- А) виявлення логічних суперечностей в Моделі та Лінії Аргументації;
- Б) „Уряд використовує хибні докази (факти, статистику і т.д.”);
- В) „Уряд робить хибні висновки, виходячи з наданих доказів”;
- Г) „Твердження А не зумовлює твердження Б”...

„Не підтверджено”, „не доведено”, „не випливає” – у цьому суть тотального руйнування.

**IV. „Атака на модель”** – дана стратегія є дуже популярною в Україні. Вона полягає у звинуваченні Уряду в тому, що він сформулював нечіткий механізм. Будьте обережні, використовуючи цю стратегію!!! Модель у британському форматі не повинна бути надмірно конкретною і деталізованою. У британському форматі Уряд доводить, що потрібно бомбити Ірак, а не те, що 5-та ескадрилья повинна завдати по Багдаду удар через 15 хвилин після 17-ої. Тому у 80% випадків претензії до моделі Уряду будуть необґрунтованими. Для того, щоб не потрапити у пастку „не створення” зіткнення з позицією Уряду, обов’язково поєднуйте її з іншими стратегіями.

## Що має робити Друга Опозиція?

Ключове завдання Другої Опозиції – відбиття розширення, яке буде надано Другим Урядом. Оскільки Другий Уряд розширює кейс Першого Уряду, Друга Опозиція може атакувати кейс Першого Уряду. Це особливо актуально, коли Перша Опозиція є слабкою. Друга Опозиція не повинна просто дублювати ідеї Першої Опозиції.

## Другий Уряд та “позитивне розширення”

Ключовим завданням Другого Уряду є розширення позиції (кейсу) Першого Уряду. У дебатах це називається „позитивне розширення”. Другий Уряд не може просто дублювати ідеї Першого Уряду.

## Що не може робити Другий Уряд?

- А) підтримувати іншу інтерпретацію, аніж ту, яку висунув Перший Уряд (окрім випадку, коли Перша Опозиція замінила інтерпретацію Першого Уряду);
- Б) редактувати (виличати певні положення) та доповнювати модель Першого Уряду, оскільки, роблячи це, Другий Уряд тим самим непрямо порушує заборону
- В) висувати аргументи, які суперечать позиції Першого Уряду.

Як зробити позитивне розширення (стратегії від найсильнішої до найслабшої)?

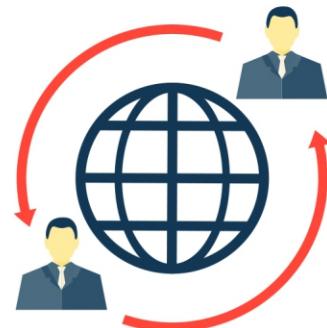
А) найпростіший та найбільш надійний спосіб – **доповнити Лінію Аргументації Першого Уряду новими аргументами** (як правило, Перший Уряд обмежується аргументами, які відносяться до Блоків 1 та 2, тож Другий Уряд може без зайвих хвилювань доповнити аргументацію Блоками 3 та 4);

Б) більш складний, але більше естетичний, з точки зору дебатної техніки, прийом – **стратегія „розширення/звуження”**.

Наприклад, Перший Уряд стверджує, що потрібно заборонити продаж алкогольних напоїв після 20.00. Другий Уряд може сказати: а) ми погоджуємося зі сказаним Першим Урядом і вважаємо, що особливо виправданою ця заборона є для неповнолітніх осіб, тому що... (аргумент 1,2,3...) (**звуження**); б) ми

## “СТРАТЕГІЯ ПЕРШОЇ ТА ДРУГОЇ ОПОЗИЦІЙ:

- СТАТУС-КВО**
- ШКІДЛИВІ НАСЛІДКИ**
- ТОТАЛЬНЕ РУЙНУВАННЯ**
- АТАКА НА МОДЕЛЬ”**



# Розділ 1 | ДЕБАТИ

погоджуємося зі сказаним Першим Урядом і вважаємо, що заборона продавати спиртні напої після 20:00 є вилученою, оскільки будь-яка заборона продавати спиртні напої є вилученою, тому що ... (аргумент 1,2,3...) (**розширення**).

Таким чином, Другий Уряд у першому випадку представив власну Лінію Аргументації, яка є проявом Лінії Аргументації Першого Уряду, а в другому випадку – Лінію Аргументації, проявом якої є Лінія Аргументації Першого Уряду. Доводячи будь-який з цих кейсів, Другий Уряд доводить кейс Першого Уряду.

Важливо!!! Використовуючи стратегію „розширення/звуження”, Другий Уряд повинен уникати фраз типу: „погоджуємося зі сказаним Першим Урядом і пропонуємо встановити цю заборону для неповнолітніх осіб” або „ми погоджуємося зі сказаним Першим Урядом і пропонуємо взагалі заборонити продаж спиртних напоїв”. Другий Уряд повинен чітко бачити межу, яка відокремлює стратегію „розширення/звуження” від зміни інтерпретації Першого Уряду. Це не просто гра слів. Від цих слів залежить місце Другого Уряду в раунді. В) якщо Перший Уряд слабко реагував на атаки Першої Опозиції, Другий Уряд може більш аргументовано відповісти на ці атаки. Стратегія **„порятунок Першого Уряду”** вважається позитивним розширенням.

Г) Другий Уряд може **доповнити позицію Першого Уряду новими доказами** (фактами, статистикою). Однак, це досить слабка стратегія розширення кейсу Першого Уряду. Її слід поєднувати з іншими стратегіями.

Д) **„Уточнення моделі”** – стратегія на межі фолу. Другий Уряд може уточнити окрім положення моделі Першого Уряду (наприклад, Перший Уряд пропонує створити новий державний орган, Другий Уряд уточнює, що до складу органу входитимуть 10 осіб; Перший Уряд пропонує дозволити громадянам зберігати вдома зброю, Другий Уряд уточнює – в спеціально обладнаних місцях). Інколи Перший Уряд не може чітко сформулювати свою модель, що негативно позначається на першому раунді дебатів, тому Другий Уряд має моральне право внести в неї уточнення (щоправда значення уточнення, як позитивного розширення, буде дорівнювати нулю, якщо Перша Опозиція використала нечіткість моделі, як контрапармент, проти кейсу Уряду).

## 1.6 СУДДІВСТВО

### 1. Загальні положення про суддівство

1.1. Суддя повинен:

1. уважно прослухати дебати, фіксуючи основні моменти;
  2. на основі тексту гри провести її аналіз та виявити переможця;
  3. обговорити результати гри з іншими членами Колегії, аргументуючи своє рішення про її результати;
  4. обґрунтіввати своє рішення і дати суддівські коментарі Гравцям
  5. заповнити і підписати всі необхідні протоколи по грі.
- 1.2. В умовах Суддівської Колегії, судді повинні прийти до згоди з приводу результатів гри в ході суддівської наради. Для цього Судді повинні вести обговорення в дусі співпраці та взаємоповаги.
- 1.3. Нарада Суддів не повинна тривати більше 15 хвилин.



### 2. Ранжування команд

2.1. За підсумками гри команди повинні бути розподілені по місцях з першого по четверте. Команда, яка посіла перше місце отримує чотири бали, друге місце - три бали, третє місце - два бали і посіли четверте місце - нуль балів.



2.2. Судді, розподіляючи місця команд за результатами гри, повинні керуватися наступними критеріями (у порядку важливості):

1. Чи були у грі значні порушення правил (явне хамство, несправедлива інтерпретація і т.д.)?
  2. Чи відповідали виступи Гравців їх ролям?
  3. Яка з позицій сторін (за чи проти резолюції) була більш переконливою з точки зору аргументації?
  4. Яка з команд краще захищала позицію своєї сторони?
  5. Гравці якої команди виступали краще за формою?
- 2.3. Команда може отримати нуль балів у разі своєї неявки на гру протягом п'яти хвилин після офіційного часу її початку.
- 2.4. Команда може отримати нуль балів у тому випадку, якщо суддя, Суддівська колегія приде до одноголосного рішення, що один із Гравців цієї команди навмисно образив іншого учасника дебатів, ґрунтуючись на означені релігії, статі, раси, кольору шкіри, національності, віку, сексуальної орієнтації або обмежених можливостей.
- 2.5. Суддя, Суддівська Колегія повинні прийти до згоди з приводу місць, які присуджуються кожній з команд. У тому випадку, якщо Суддівська Колегія не може дійти згоди з цього питання, воно виносиється на голосування Колегії. Якщо голоси Суддів під час голосування розділяються порівну, рішення виносить Голова Суддівської Колегії.

### 3. Присудження балів і рангів.

3.1. суддя, Суддівська Колегія повинна прийти до згоди з приводу рангів, які присуджуються кожній з команд. Після цього кожен Суддя присуджує бали командам за своїм розсудом, але таким чином, щоб вони відповідали рангам команд.

# РОЗДІЛ 1 | ДЕБАТИ

## 3.2. Норми присудження балів і рангів командах:

РАНГ	БАЛИ	ОПИС ВИСТУПІВ КОМАНД
<b>A</b>	<b>180-200</b>	Чудово. Виступ відповідає рівню півфіналу або фіналу турніру. Містить безліч сильних сторін і практично не містить недоліків.
<b>B</b>	<b>160-179</b>	Добре чи вище середнього. Виступ відповідає рівню плей-офф турніру. Містить явні сильні сторони і незначні недоліки.
<b>C</b>	<b>140-159</b>	Середньо. Виступ містить як сильні, так і слабкі сторони у приблизно рівних кількостях.
<b>D</b>	<b>120-139</b>	Нижче середнього чи погано. Виступ містить явні недоліки і лише незначні сильні сторони
<b>E</b>	<b>100-119</b>	Дуже погано. Виступ містить фундаментальні недоліки і лише дуже небагато сильних сторін, або не має їх зовсім.

## 3.3. Норми присудження балів та рангів гравцям:

РАНГ	БАЛИ	ОПИС ВИСТУПІВ КОМАНД
<b>A</b>	<b>90-100</b>	Чудово. Виступ відповідає рівню півфіналу або фіналу турніру. Містить безліч сильних сторін і практично не містить недоліків.
<b>B</b>	<b>80-89</b>	Добре чи вище середнього. Виступ відповідає рівню плей-офф турніру. Містить явні сильні сторони і незначні недоліки.
<b>C</b>	<b>70-79</b>	Середньо. Виступ містить як сильні, так і слабкі сторони у приблизно рівних кількостях.
<b>D</b>	<b>60-69</b>	Нижче середнього чи погано. Виступ містить явні недоліки і лише незначні сильні сторони
<b>E</b>	<b>50-59</b>	Дуже погано. Виступ містить фундаментальні недоліки і лише дуже небагато сильних сторін, або не має їх зовсім.

## 4. Устне обговорення гри

4.1. По закінченню наради суддя, Суддівська Колегія повинна провести уснєй обговорення, яке повинно включати:

- а) визначення місць команд;
- б) ранги і спікерські бали;
- в) коротке обґрунтування прийнятого рішення щодо розподілу місць команд за підсумками раунду;
- д) індивідуальні коментарі командам і гравцям, містять рекомендації щодо поліпшення їх якості гри.

4.2. З усним обговоренням гри виступає Глава Суддівської Колегії, або інший Суддя за його призначенням.

4.3. Усне обговорення не повинно тривати більше 10 хвилин.

4.4. Гравці не повинні переривати Суддю, який проводить усне обговорення гри.

4.5. Гравці можуть звернутися до Судді, Суддів з питаннями для додаткових роз'яснень після закінчення суддівського обговорення. Ці питання повинні бути ввічливими і не конфронтаційними.



## Суддівський протокол

Раунд №\_\_\_\_ Час \_\_\_\_ Аудиторія №\_\_\_\_

Тема \_\_\_\_\_

У -1		Бали	О-1		Бали
1)			1)		
2)			2)		
Місце	Сума		Місце	Сума	
У-2		Бали	О – 2		Бали
1)			1)		
2)			2)		
Місце	Сума		Місце	Сума	

Судді

Підпис

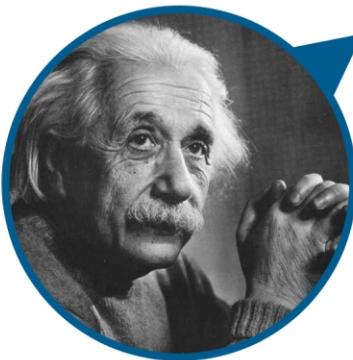


Примітка: Розділ 1. Підготовлено з використанням наступних матеріалів:

Методичний посібник "Дебати" с. 25; Дебати: Навч. посібник: Метод. рек. щодо ведення дебатів.-К: А. П. Н., 2001. – с. 102; Посібник з дебатів за Олександром Діном. Переклад Кира Шиманська та Віталій Трушин.

## ЦИТАТИ

### ВИДАТНІ ЛЮДИ:

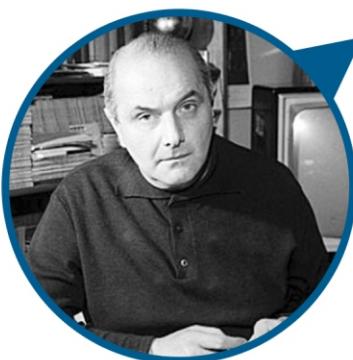


Вміння втілити думку в лаконічну та яскраву фразу – це дійсно мистецтво. Та є люди, які досягли в цьому мистецтві неперевершеної майстерності. Яскрава цитата допоможе Вашій промові звучати емоційно.

**1. Альберт Ейнштейн. Один з найвизначніших фізиків ХХ століття. Лауреат Нобелівської премії 1921 року.**

- Життя окремої людини має сенс лише в тім, наскільки вона допомагає зробити життя інших людей гарніше і шляхетніше. Життя священне. Це ніби верховна цінність, якій підлеглі всі інші цінності.
- Із честолюбства або почуття обов'язку не може народитися нічого коштовного. Цінності виникають завдяки любові й відданості людям і об'єктивним реаліям цього світу.
- Щира цінність людини визначається тим, наскільки вона звільнилася від егоїзму і яким чином вона цього досягла.
- Моральність – основа усіх людських цінностей.

**2. Станіслав Єжи Лец. Видатний польський поет, філософ, сатирик ХХ століття.**



- Люди самотні, тому що замість мостів вони будують стіни.
- Безвихідним ми називаємо стан, вихід з якого нам не подобається.
- Не кожна сіра маса має щось спільне з мозком.
- Багато бумерангів на повертається. Обирають свободу.
- Не знання закону не звільняє від відповідальності. А ось знання часто звільняє.
- Досить піддатися ілюзії, щоб відчути реальні наслідки.
- Все вже описано. На щастя, не про все подумано.
- Коли я починаю думати серйозно, я бачу, наскільки комічний світ.
- Самотність, як ти перенаселена!
- Коли плітки старіють, вони стають міфами.
- Коли дивишся на світ примруживши, легше приховувати слізи.
- Все життя йти до мети можна, якщо вона постійно відсувається.
- Після спілкування з деякими людьми у мене з'являється яскраво виражений комплекс повноцінності.
- Лишаються розуму лише ті, в кого він є.
- Дах над головою не дозволяє людям зростати
- Той, хто не розбирається ні в чому, може взятися за що завгодно
- Народження – болісний процес, особливо, якщо людина народжує сама себе, їй ще у зрілому віці.
- Межа між світлом та тінню – ти.
- Іноді треба замовкнути, щоб тебе послухали.
- Завжди звертайся до чужих богів. Вони вислухають тебе без черги.
- Давайте будемо людьми хоча б до того моменту, поки наука не відкриє, що ми є чимось іншим.

## 3. Еріх Марія Ремарк один зі найвідоміших німецьких письменників ХХ століття.

- Те, чого не можеш отримати, здається кращим від того, що маєш. В цьому є романтика та ідіотизм людського життя.
- Щоб з вами не відбулось – нічого не приймайте близько до сердця. Мало що в світі довго буває важливим.
- Принципи іноді потрібно порушувати, інакше від них немає ніякої радості.
- Поки людина не здається, вона сильніша за свою долю
- Немає нічого більш втомлючого, ніж бути присутнім при тому, як людина демонструє свій розум. Особливо, коли розуму немає
- Помилково припускати, що всі люди мають однакову здатність відчувати



## 4. Григорій Савич Сковорода. Видатний український поет, педагог, просвітник та філософ.

-Ні про що не турбуватись, ні за чим не турбуватись — означає, не жити, а бути мертвим, адже турбота — рух душі, а життя — усе рух.

-Любов виникає з любові; коли хочу, щоб мене любили, я сам перший люблю.

-Більше думай і тоді вирішуй.

-Майбутнім ми маримо, а сучасним гордуємо: ми прагнемо до того, чого немає, і нехтуємо тим, що є, так ніби минуле зможе повернутися назад, або, напевно, мусить здійснитися сподіване.

-Зberи всередині себе свої думки і в собі самому шукай справжніх благ. Копай всередині себе криницю для тої води, яка зросить і твою оселю, і сусідську.

-Кому душа болить, тому весь світ плаче.

-Тоді лише пізнається цінність часу, коли він втрачений.



# Розділ 1 | ДЕБАТИ



## Розділ 2 | дискусія

## Розділ 2 | ДИСКУСІЯ



**Дискусія** – слово латинського походження, що означає дослідження, колективне обговорення спірного питання, обмін думками, ідеями між кількома учасниками.

**Мета дискусії** – виявити відмінності в розумінні питання і в товариській суперечці встановити істину, прийти до спільноти думки.

Одне з головних значень дискусії – не стільки всеобще і глибоке вирішення проблеми, скільки спонукання учасників замислитися над нею, і тим самим здійснити перегляд своїх переконань і уявлень, уточнити і визначити свою позицію, навчитися аргументовано відстоювати власну точку зору і в той же час усвідомлювати право інших мати свій погляд на обговорювану тему, бути індивідуальністю.

Дискусію як форму колективного обговорення слід відрізняти від **полеміки**, яка виступає як конfrontація ідей, поглядів та думок і основна мета якої – перемога над опонентом; та від **диспуту**, який використовується, як правило, для публічного захисту тієї чи іншої позиції.

**Існує дві категорії дискусій:**



- Перша – це дискусії, організовані модератором за допомогою так званого методу Сократа: перевіряються відповіді на задані запитання, і група рухається заздалегідь запланованим шляхом.

- Друга – дискусії, у яких модератор виступає посередником і гідом у бесіді учасників. Модератор часто задає учасникам запитання, але не для того, щоб одержати конкретні відповіді й вести учасників заздалегідь запланованим шляхом, а для того, щоб стимулювати обговорення різних точок зору.

**Основні завдання дискусії:**

- поглиблювати знання слухачів з теми, яка розглядається;
- виявляти заплутані питання.
- розвивати вміння учасників аргументовано відстоювати свою думку, уміння уважно та виважено вислуховувати думки інших учасників дискусії;
- формувати та розвивати культуру обговорення супереччих питань.

**Ефективність дискусії передбачає:**

- ретельну підготовку плану;
- уміння оперувати фактами;
- додаткові дані;
- діловитість;
- уміння виступати;
- здатність конструктивно мислити;
- створювати в аудиторії демократичну атмосферу.

Для ініціювання дискусії важливим є коротке вступне слово модератора. Модератор має ретельно продумати завдання дискусії, її можливий хід, варіанти, а головне – висновки, до яких слід підвести учасників.

На що необхідно звертати увагу модератору? Чітко визначити і повідомити учасників дискусії, чого Ви хочете досягти в результаті обговорення, визначити завдання дискусії, час її проведення, коло її учасників, підготувати питання для стимулювання запитань/відповідей учасників, відвести час для «розігріву», допомагати учасникам періодично підводити підсумки, узагальнювати висловлені думки і вказувати на те, як успішно просувається полеміка. Необхідно утримувати дискусію в потрібних рамках, щоб не відволікатися від теми, стежити за тим, щоб основні пункти були обговорені і

## Розділ 2 | Дискусія

пов'язані з темою дискусії. Слід прагнути залучення до дискусії всіх, але треба поважати тих, хто мовчить.

Дискусія - це, перш за все, вміле використання таких методів, як:

- переконання;
- влучні емоції;
- компромісні рішення;
- селективний відбір інформації;
- побудування розумних відносин між прихильниками різних позицій.



Організація дискусії має **три основні етапи**: підготовчий, основний, заключний.

**Підготовчий етап** передбачає такі завдання:

- сформулювати тему дискусії;
- визначити основні питання, які обговорюватимуться;
- підготувати основну літературу з проблемами, яка виносиТЬся на дискусію;
- визначити місце та час проведення дискусії.

**На другому етапі** – основному – обговорюються питання, які внесені до порядку денного. Якщо в процесі обговорення або ж осмислення деяких моментів дискусії виникає невелика пауза, то головуючому не рекомендується її переривати, даючи можливість учасникам дискусії трохи поміркувати, оскільки це може сприяти новому повороту дискусії.

**Третій етап** – заключний – це підбиття підсумків. Як правило, це робить ведучий – головуючий, проте можна доручити цю справу одному із спеціалістів – учасників дискусії.

За нормами етикету дискусія не повинна тривати більше, ніж 3 години, оскільки зловживання часом призводить до втоми учасників дискусії, роздратування і несприйняття всього, що відбувається довкола. Дуже важливим у дискусії є дотримання часового регламенту: повідомлення – 15-20 хв, виступ – 3-5 хв.

### **Правила проведення дискусії:**

- При проведенні дискусії, як і інших форм групової роботи, вирішальне значення має розташування учасників.
- Оскільки дискусія – це не тільки бесіда, але і багато в чому протистояння співрозмовників, то вона припускає свого роду словесний «пінг-понг», коли думки одних учасників не приймаються іншими і «відбиваються» в бік опонентів.
- Потрібно чітко розмежовувати питання, які є предметом дискусії і які не слід обговорювати.
- Не допускати перетворення дискусії у з'ясування особистих стосунків.
- Не можна принижувати опонентів.
- Критикувати без роздратування і злості, але й не вибачатися за критику, тому що це не ознака ввічливості, а вияв невпевненості у своїй правоті.
- Програвати і перемагати достойно.
- При поразці не сердитися, і не бути розгубленим.
- При перемозі залишатися спокійним і сором'язливим.
- Давати можливість опонентам «зберегти обличчя».



Як комунікативний інструмент дискусія спрямована на просування ідей та особистих переконань. При цьому домінує не логіка, а емоції. У зв'язку з цим при проведенні обговорення з використанням такого інструменту необхідно надавати спілкуванню максимально конструктивний і спокійний характер. Після проведення дискусій більшість залишаються незадоволеними її результатами, оскільки їхні ідеї були відкинуті. Тому важливо вміти використовувати дискусію лише у випадках, коли вона дійсно виправдана. Іноді розумніше замінити її діалогом або поєднувати їх для більшої продуктивності.

# Розділ 2 | ДИСКУСІЯ

## ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ДИСКУСІЙ

### "Дерево рішень"

Цей метод полягає в тому, що у ході дискусії учасники заповнюють таблицю.

#### ПРОБЛЕМА (ПИТАННЯ)



Переваги	Недоліки
1	1
2	2

Вчитель ставить проблему на обговорення. Учасникам надається основна інформація, історичні факти, дати, події тощо. Вони мають для себе відзначити позитивні і негативні моменти у вирішенні цієї проблеми і самостійно прийняти рішення, про яке повідомлять в обговоренні.

### "Ток-шоу"

«ТОК-ШОУ» – це можливість висловити різні точки зору на задану завчасно тему (за умови гарної підготовки учасників). Вчитель «Ток-шоу» повинен слідкувати, щоб учасники не відхилялися від заданої теми. Першими виступають основні учасники (по 20 хв), після чого інші беруть участь у дискусії. По закінченню дискусії вчитель підводить підсумки, дає короткий аналіз, інколи – поради на майбутнє.

### "Світове кафе"

«Світове кафе» (The World Cafe) – це дуже простий процес взаємодії, спрямований на широкий обмін думками, ідеями і досвідом. Учасники сідають за кавові столики, розмовляють і після закінчення певного часу переходят до інших столиків.

Такі раунди обговорень створюють живу "мережу" обміну думками та розширяють і поглинюють колективні знання. Метафоричне ототожнення всього світу з кафе підкреслює важливість мережі словесного обміну й особистих взаємин, які створюють умови для пізнання, але часто залишаються невидимими. Цей метод заснований на припущеннях того, що учасники вже мають мудрість і уявлення для розв'язання навіть найважчих завдань. Він дає змогу отримувати й використовувати глибокі знання про сутність речей.

Така методика використовується для:

- Для пробудження й виявлення колективного інтелекту, який перевершує будь-яку окрему теорію або інтелект будь-якого окремого учасника процесу (обмін знаннями);
  - дослідження учасниками питань, що мають важливе значення;
  - знаходження розв'язків;
  - створення можливостей виявлення нових оригінальних ідей;
  - стимулювання осмисленої взаємодії між виступаючими й аудиторією;
  - стимулювання активності учасників;
  - обміну досвідом (кейси) і думками.

Отже, до початку сесії:

- визначте мету (для чого організується "кафе", які параметри важливі для досягнення цілей "кафе") та питання (ставте відкриті запитання, в яких передбачається розгорнута відповідь, а не лише "так/ні");
- поясніть мету й технологію "світового кафе". Попросіть 4-6 осіб сісти навколо кавового столика й створіть невимушлену дружню атмосферу (макс. 5 хвилин);

## Розділ 2 | Дискусія

- за кожним столиком сидить фасилітатор, який пропонує нове питання, кейс або проблему, пов’язану з курсом. Одночасно інші учасники за сусідніми столиками також займаються дослідженням подібного питання;
- учасники й "господар" столика обговорюють питання й записують усі основні ідеї безпосередньо на столі, покритому аркушем фліпчарту. Загалом цей процес більшою мірою схожий на робочу сесію, а не на презентацію (15-30 хвилин);
- після першого раунду обговорення учасники переходят до іншого стола ("посланці ідей"). "Господар" стола коротко інформує їх про ідеї, запропоновані в ході попереднього раунду обговорень. Відновлена бесіда збагачується ідеями, темами й питаннями, порушеними в ході попередніх обговорень із іншими учасниками;
- цей процес повторюється кілька разів – зазвичай три раунди, і ідеї та погляди починають поєднуватися, а колективні знання – зростати (2-3 рази по 15-30 хвилин);
- відведеться час на підбиття підсумків і узагальнення в ході бесіди з усією групою. Результатом є "перехресне запилення" (перенесення) ідей і думок (5-15 хвилин).

### "Відкритий простір"

Відкритий простір (ВП) – це технологія проведення дискусії навколо центральної теми на основі принципу самоорганізації. На початку зустрічі на стіні висить незаповнений розклад сесій. Вчитель дає короткі інструкції, і розклад швидко в певному порядку заповнюється учасниками й стає програмою роботи на день.

Технологія відкритого простору (ТВП) базується на загально відомому спостереженні, згідно з яким на традиційних конференціях і нарадах "найбільш плідними є перерви". Практичні знання, зв’язки та знайомства, угоди, плани на майбутнє і плани партнерства часто формуються в ході неформального обговорення невеликою групою людей питання, яке глибоко їх цікавить.

Технологія відкритого простору дає можливість швидко, просто і без великих витрат підвищити продуктивність нарад і конференцій.



### Принципи "відкритого простору":

1. Хто б не пришов – він потрібний: учасники самі вирішують, на яку сесію піти згідно зі своїми інтересами й потребами.
2. Що б не трапилося – це єдине, що могло відбутися: учасники самі вирішують, на які теми проводити дискусії, і організовують ці сесії.
3. Коли б це не почалося – це правильний момент: натхнення не приходить за розкладом.
4. Коли питання вичерпане – воно вичерпане. На розгляд теми пішло 10 хвилин? Прекрасно! Не витрачайте час і переходьте до наступної теми або заняття.

### "Мозковий штурм"

«Мозковий штурм» – це методичний прийом, розроблений Алексом Озборном. Суть полягає у відокремленні процесів творення ідей від їхньої оцінки. Метою є занурення учасників у атмосферу “вільного польоту думки”, коли створення нових ідей стимулюється у процесі висловування ідей інших. Основний наголос робиться на кількості висловлених ідей. Філософською основою “мозкового штурму” є положення про те, що кількість породжує якість. Отже, “мозковий штурм” є **методикою для генерації ідей**.

## Розділ 2 | ДИСКУСІЯ

Його можна застосовувати як індивідуально, так і у складі групи. Під час "мозкового штурму" головною метою нічим не обмежене висловлювання ідей усіма членами групи, коли учасники можуть пропонувати будь-яку ідею – здійсненну чи нездійсненну - з приводу поставленої проблеми.

На думку Вільяма Міллера, ефективний "мозковий штурм" можливий за умов виконання наступних правил:

- ставити проблему та здійснювати аналіз можна лише тоді, коли всі учасники мають необхідні знання та мотивацію для участі у спільній роботі;
- формулювати проблему варто за допомогою нейтральних висловлювань, уникаючи натяків на певний варіант вирішення;
- коли учасники штурму висловлюють ідеї, їх треба записувати (на аркуші паперу, на дошці, на прозірках з подальшою демонстрацією за допомогою проектора тощо), щоб усі учасники могли їх бачити;
- не дозволяється оцінювати або критикувати ідеї, доки вони всі не будуть висловлені. Чим більша кількість ідей, тим вищі шанси знайти вирішення проблеми;
- не варто боятися "божевільності" можливих ідей, всі ідеї потрібно брати до розгляду. "Пом'якшити" ідею завжди легше, ніж вигадати її;
- потрібно заохочувати вдосконалення ідей і створення нових на підставі вже висловлених.

### "Конференція"

«КОНФЕРЕНЦІЯ» – методичний прийом, коли група експертів, що мають різні погляди або позиції, обмінюються ідеями один з одним та з аудиторією. Зазвичай 3-5 учнів, що грають роль експертів, читають заздалегідь підготовлені тези, обговорюють їх один з одним і відповідають на зауваження та запитання класу. Конференція використовується для того, щоб надати учням можливість поспілкуватися з експертами та самим побути у ролі експертів; надати можливість вчителю спостерігати за поведінкою та стилем навчання учнів у процесі спілкування класу та експертів; надати учням можливість досягти навчальних цілей, свідомо і самостійно виконуючи роботу без поетапного контролю за ними з боку вчителя.

Проведення конференції вимагає, щоб учні ставили запитання експертам – а це забезпечує активну участь у роботі та підтримує в учнів неослабний інтерес до проблеми, що розглядається. Запитання учасників коригують хід дискусії і змушують експертів зосередитися на тих питаннях, які клас хоче обговорити. Підготовка до конференції не потребує дуже багато часу – адже експерти готовують лише одну або декілька тез, а інші учасники обмірюють тему в цілому.

Для успішного проведення конференції потрібно, щоб експерти були добре обізнаними та легко орієнтувалися у ситуаціях, стосовно яких їм належить відстоювати свої погляди. Тому обирати учнів та розподіляти між ними питання і теми, які вони представлятимуть в аудиторії, потрібно за загальною згодою. Ролі, основні позиції та функції кожного експерта повинні бути чітко визначені заздалегідь. Кількість експертів повинна бути пропорційною кількості учнів, що беруть участь у конференції: наприклад, якщо в класі 25 учнів, то кількість експертів не повинна перевищувати 4-5 осіб. Конференція може стати набагато цікавішою, якщо експертами будуть не тільки учні, але й справжні фахівці. Наприклад, у вигляді конференції можна організувати зустріч з представником місцевих податкових органів.

## Розділ 2 | ДИСКУСІЯ

### "Панельна дискусія"

Експертна панельна дискусія – це обговорення будь-якого питання перед аудиторією за участю ряду експертів у певній галузі. Як альтернатива традиційному читанню лекцій, обговорення питання різними експертами дає можливість отримати інформацію, глибина якої перевершує глибину матеріалів, представлених одним виступаючим.

Експертна панельна дискусія – не місце для формальних промов, презентацій PowerPoint<sup>3</sup> або структурованого переліку того, що слід сказати. Панельна дискусія дає оптимальні результати, коли створюється неформальна атмосфера, у якій експерти буквально думають уголос перед публікою і не мають часу для того, щоб почати хвилюватися.

Панельну дискусію найкраще використовувати:

- для залучення учасників до процесу вирішення завдань (проблем);
- для сприяння кращому розумінню обговорюваної теми;
- замість лекцій і презентацій PowerPoint.

### "ОБГОВОРЕННЯ ПИТАННЯ ПЕРЕД АУДИТОРІЄЮ"



Для забезпечення ефективності методу необхідно:

- Ідеальна кількість: 3-5 експертів;
- Об'єднати людей, що мають різний багаж знань і досвіду;
- Експерти, які мають протилежні точки зору, дають можливість зробити дискусію більш жвавою;
- Запросити творчо мислячих людей, які можуть запропонувати різні погляди на проблему;
- Найкраще запрошувати експертів, які можуть виступати вільно, не відчуваючи тягаря необхідності представляти інтереси певної групи.

Типова процедура проведення панельної дискусії:

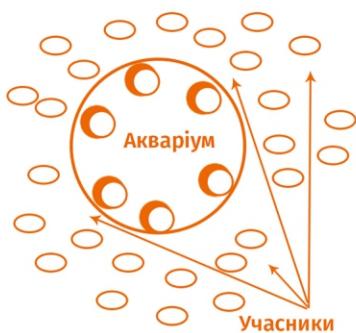
- Підготувати приміщення так, щоб учасники панельної дискусії могли дивитися один на одного під час бесіди. Зрозуміло, це не повинно перешкоджувати візуальному контакту з аудиторією.
- Чітко сформулювати тему панельної дискусії (4 хвилини).
- Представити експертів: назвати їхні посади і вчені ступені та обґрунтувати причину їхнього залучення до групи експертів. Це змусить аудиторію слухати більш зацікавлено (4 хвилини).
- Поставити підготовлені запитання й дати можливість кожному експертові висловитися (30 хвилин).
- Надати можливість аудиторії ставити запитання. Заздалегідь вирішити, у якій формі буде проходити частина дискусії, присвячена запитанням і відповідям (15-20 хвилин).
- Потік інформації, що надходить у ході панельної дискусії, часто позбавлений логічної послідовності, й іноді буває важко стежити за складними міркуваннями та аргументацією. Тому важливо підбити підсумок дискусії (5 хвилин).

Роль фасилітатора дискусії полягає в тому, щоб:

- тримати під контролем час і зовнішні фактори;
- не допускати домінування з боку сильних особистостей;
- не дати відхилитися від теми дискусії;
- упорядкувати й пояснити питання з публіки. За необхідності, роз'яснити відповіді;
- не змагатися з експертами;
- творчо підходити до організації частини дискусії, присвяченої запитанням публіки, можна застосувати метод "рольової гри".

## Розділ 2 | ДИСКУСІЯ

### "Акваріум"



Бесіда в "акваріумі" – це форма спілкування, яку можна використовувати в численній аудиторії.

"Акваріум" формується з невеликої групи людей – зазвичай 5-8 осіб, що сидять у центральному колі і обговорюють будь-яке питання на очах у великої аудиторії. Порядок участі в "акваріумі" дає можливість залучати "аудиторію" до дискусії, яка розгортається у малій групі. "Акваріуми" можна використовувати в різних обставинах, у тому числі на семінарах, навчальних заняттях, конференціях, організаційних зустрічах і публічних зборах. "Акваріуми" дуже корисні під час обговорення спірних питань між групами, які не можуть дійти до єдиної думки, або для обміну ідеями й інформацією, що показують різні точки зору.

Хоча бесіда, що почалася, вибудовується самостійно, процес обговорення в "акваріумі" зазвичай проходить за участю ведучого. Цей метод майже завжди є частиною більш широкого процесу діалогу та обговорення.

**Методика.** Утворити центральне коло із шести-восьми стільців – це "акваріум". Інші стільці розставляють у кілька рядів навколо "акваріума". Кілька учасників (визначених або тих, що погодилися добровільно) заповнюють "акваріум", а решта – сідають на стільцях поза акваріумом.

Вчитель оголошує тему, і учасники приступають до її обговорення. Аудиторія навколо "акваріума" стежить за ходом дискусії.

Існує два типи "акваріумів":

- **Відкритий "акваріум",** у якому кілька стільців (1-2) залишаються вільними. Будь-який слухач із аудиторії в будь-який момент може зайняти вільне місце, тобто приєднатися до "акваріума". Коли це відбувається, один із учасників "акваріума" має добровільно вийти з нього, звільнивши стілець. У ході дискусії учасники часто заходять і виходять із "акваріума".

- **Закритий "акваріум",** у якому всі стільці зайняті. Вчитель ділить учасників на дві групи (або більше, залежно від ситуації). Перші учасники "акваріума" висловлюються з приводу названої ведучим теми протягом певного часу. Коли час мине (або коли вичерпаються нові думки), перші учасники виходять із "акваріума", поступаючись місцем новій групі слухачів з аудиторії. Нова група продовжує обговорення попереднього питання.

Організована у такий спосіб дискусія може тривати доти, доки велика кількість слухачів не побуває в "акваріумі".

В обох випадках після закінчення певного часу "акваріум" закривається, і вчитель підбиває підсумки дискусії.

#### **Список рекомендованої літератури для поглиблленого вивчення теми:**

1. Сисоєва С.О. Освіта і особистість в умовах постінду- стріального світу: Монографія / С.О. Сисоєва. – Хмельницький: ХГПА, 2008. – 324 с.
2. Ситуационный анализ, или анатомия кейс-метода / [под ред. д-ра социологических наук, профессора Ю.П. Сур-мина]. – Киев: Центр инноваций и развития, 2002. – 286 с
3. Феномен інновацій: освіта, суспільство, культура: Мо- нографія/за ред. В.Г. Кременя. – К.: Пед. думка. – 2008. – 472 с.
4. Чернилевский Д.В. Дидактические технологии в выс- шей школе: учеб. пособ. для вузов / Д.В. Чернилевский. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 437 с.
5. Apprendre a etre. – P., Unesco, 1972, p.205.
6. Guy R. Lefrancois. Psychology for Education. – 7-th edition. – USA, 1991.
7. Knowles M.S. The modern practice of adult education. – Chicago, 1980.
8. Ron Miller. What Are Schools For? Holistic Education In American Culture. – Vermont, USA, 1992.



# Розділ 3 | діалог

# Розділ 3 | ДІАЛОГ



Термін “**діалог**” є словом іншомовного походження, яке утворене із префікса “діа...” [грец. dia – через], що означає наскрізний рух, розділення, посилення, завершеність та частини складних слів “...лог” [грец. logos – слово, думка], що відповідає поняттям “слово”, “мова”. У дослівному перекладі з грецької діалог [dialogos] – бесіда, розмова.

**Діалог** – це процес комунікації, метою якого є побудова стосунків між людьми під час обміну досвідом, ідеями та інформацією щодо окресленої теми. Метою діалогу є допомога групам дізнатися більше інформації та різних точок зору в намаганні отримати нове, більш широке розуміння ситуації.

З точки зору сучасної науки, **діалог – це:**

- 1) розмова, низка висловлювань двох або більше осіб на певну тему;
- 2) вільний обмін думками, переговори;
- 3) обмін ідеями або точками зору щодо специфічного предмета з метою досягнення розуміння.

Важливо розуміти, що діалог має значно ширше смислове навантаження, ніж “діалогові форми спілкування”, такі як розмова, бесіда, суперечка. Діалог є найвищою формою спілкування.

Діалог – це глибинний процес обміну сенсами, який створює якісні зміни. Діалогова комунікація складається з інформації та сенсів. Основою спілкування в діалозі є акцентування уваги саме на сенсах та їх поверненні співрозмовнику. Діалог є якісною зміною, адже в його ході формується розуміння, повага, підтримка, відповідальність, довіра між учасниками тощо.



Основа діалогу	Деталізація
<b>ЩО</b> обговорюють співрозмовники?	Що є предметом обговорення?
<b>ЯК</b> співрозмовники ведуть обговорення?	Які вміння, навички, підходи, інструменти сприяють успіху в обговоренні?
<b>НАВІЩО</b> співрозмовники ведуть обговорення?	Якою є кінцева мета обговорення – згода, примирення, взаєморозуміння тощо?
<b>ХТО</b> саме веде обговорення?	Якими якостями мають володіти співрозмовники, аби вийшов діалог?

## Завдання діалогу:

- слухати заради того, аби ЗРОЗУМІТИ;
- побудувати стосунки;
- поділитися досвідом/ідеями/інформацією;
- дізнатися більше інформації/точок зору;
- отримати більш глибинне розуміння ситуації.

## Принципи діалогу Кей Ліндаль:

1. *Не робіть припущені, коли слухаєте.* Те, що ви припускаєте, часто є невидимим для нас. Часто наш інтерес до співрозмовника зумовлений здогадкою, що цій людині довелося пережити або пройти такі ж випробування, які пройшли ми. Якщо ви здивовані, засмучені або роздратовані чимось з того, що говорить ваш співрозмовник, це можна пояснити тим, що сказане суперечить вашим здогадкам.

2. *Розуміння, а не оцінка.* Мета діалогу полягає у тому, щоб прийти до розуміння іншої людини, а не у його оцінці – чи він гарна або погана людина, правий чи ні. Якщо ви будете сидіти і гадати, що вам подобається, а що ні, то

## Розділ 3 | ДІАЛОГ

замість того, щоб слухати співрозмовника, ви будете спілкуватися самі з собою. Просто слідкуйте за собою, а як помітите, що намагаєтесь судити, поверніться до слухання.

3. *Слухайте не заради того, аби погодититися чи повірити, а щоб зрозуміти.* Головна мета перебування у діалозі полягає у тому, щоб здобути нове розуміння щодо чогось певного.

4. *Виходьте із власних переконань, власного досвіду.* Коли ви говорите, робіть це у властивій вам манері, виходячи з власних переконань і спираючись на власний досвід. Промовляйте від першої особи. Вмійте відповідати за власні слова. Єдина людина, від імені якої ви можете говорити впевнено, – це ви самі. Намагайтесь уникати слів "завжди", "ніколи", "усі ми", "само собою".

5. *Уточнюючі запитання чи такі, які потребують більш детальної відповіді.* Ставте уточнюючі запитання або такі запитання, які вимагають повнішої відповіді, які допоможуть вам краще дослідити і глибше усвідомити почуття. Уникайте спрямовані напрavnі питання, які містять вашу власну точку зору щодо предмету діалогу.

6. *Паузи, час на роздуми.* Робіть паузи, залишайте час на роздуми. Говоріть те, що маєте сказати, а не те, що хочеться. Робіть паузи, щоб люди мали можливість усвідомити те, що ви сказали.

7. *Говорить один.* Говорити має хтось. Стежте за тим, щоб кожний мав можливість висловитись. Але це не означає, що кожний має висловитись.

8. *Залишайтесь в діалозі, навіть коли стає нелегко.* Не ховайтесь в собі, навіть якщо чуєте щось таке, що вас ображає.

9. *Давайте знати про свої почуття, пояснюйте, що саме вас образило, що було неприємним.*

10. *Дотримуйтесь конфіденційності.* Не розголошуйте імен тих, з ким ви мали розмову, коли ділитесь інформацією або ідеями, які ви отримали під час діалогу.

# Розділ 3 | ДІАЛОГ

## “СУПЕРЕЧКА VS ДІАЛОГ”

СУПЕРЕЧКА	ДІАЛОГ
Мета “виграти” суперечку, стверджуючи свої власні погляди та дискредитуючи погляди інших людей	Мета – зрозуміти відмінні від власних погляди та подивитися на предмет обговорення з іншої точки зору
Люди слухають інших, аби знайти помилки в їхній аргументації	Люди слухають інших, аби зрозуміти, як їхній особистий досвід сформував їхні переконання
Люди критикують досвід інших, як викривлений та такий, який не представляє цінності	Люди приймають досвід інших, як цінний та реальний
Люди виглядають так, нібто вони докладають зусиль, щоб в жодному разі не змінити власні погляди щодо предмету обговорення	Люди виглядають достатньо відкритими до змін власного розміння предмета обговорення
Люди говорять, базуючись на припущеннях про позиції і мотивації інших людей	Люди говорять в основному про своє власне розуміння та досвід
Люди протиставляють свої погляди один одному і намагаються довести, що їх співрозмовник не правий	Люди працюють разом задля пошуку спільногого розуміння
Сильні емоції такі, як гнів, часто використовують для того, аби залякати співрозмовника	Сильні емоції такі, як гнів чи сум, доцільні, коли вони передають інтенсивність досвіду чи переконання



### Методи діалогу:

- кола Самоа;
- ненасильницька комунікація;
- відновлювальні кола.

### Навички, які потрібні співрозмовникам для успішного ведення діалогу:

- аналітичне та критичне мислення;
- повага до опонента;
- знання предмету, який обговорюється;
- вміння збирати та аналізувати інформацію;
- вміння висловлювати свою думку;
- вміння слухати співрозмовника;
- вміння ставити питання різного типу;
- вміння відповідати на заперечення, використовуючи різні структури відповідей;
- вміння аргументувати;
- вміння підводити підсумки.