

# ДЕБАТИ

## НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

Методичні рекомендації щодо ведення дебатів

Цей посібник видано Інформаційно-методичним центром "Дебати" спільно з мережею дебатних центрів у Дніпропетровську, Донецьку, Калуші, Львові, Одесі, Сімферополі, Харкові та Херсоні.

**За фінансової підтримки  
Міжнародного Фонду "Відродження"  
та Інституту Відкритого Суспільства, Нью-Йорк**

Матеріали для посібника були надані програмою "Дебати" Інституту Відкритого Суспільства (Нью-Йорк).

Посібник адаптовано та підготовлено командою тренерів програми "Дебати".

Особливу подяку за допомогу в підготовці цього видання висловлюємо викладачам шкіл України, де діють дебатні клуби.

При використанні матеріалів прохання посилатись на дане видання програми "Дебати".

Д25 Дебати: Навч. посіб: Метод. рек. щодо ведення дебатів. – К.: А.П.Н., 2001. — с.102

*Я можу бути незгодним з Вашою думкою,  
але я віддам життя за Ваше право висловити її.*  
Вольтер

## ВСТУПНЕ СЛОВО

Культура на межі двох тисячоліть – культура діалогу. Вона діалогічна за своєю суттю. Будь-який діалог виконує ряд функцій. По-перше, причиною діалогу є пізнавальний та емоційний інтерес, тобто він виконує інформаційну функцію в широкому розумінні слова. По-друге, в діалогах передбачена інтерактивна взаємодія того, хто передає інформацію, і того, хто її сприймає. Таким чином здійснюється комунікативна функція. І останнє – діалог виконує орієнтувальну функцію, адже виникає мимовільний зв'язок з певною "справою", вчинками, діями всіх, хто бере в ньому участь. Саме реалізація названих вище функцій і створює інформаційно-комунікативне поле, в якому ми всі перебуваємо зважаючи на природні особливості людей. Людина може відкрити широкі простори для своїх думок і дій, якщо вона готова до спільних роздумів, до діалогу. "Нам потрібен діалог у прямому значенні цього слова, згідно з яким думка утверджується через і серед людей на відміну від обміну, де кожний намагається виграти, відстоюючи свій погляд. Діалог, таким чином, означає створення чогось нового, коли виграють усі", - писав на початку 90-х років відомий фізик Д.Бом.

Але культурі істинного діалогу, в якому народжується відкриття, необхідно вчитися. Однією з таких навчальних програм є міжнародна програма "Дебати", яка діє під егідою Інституту Відкритого Суспільства (Фонд Дж. Сороса).

Цінності, що лежать в основі програми "Дебати", - це надбання відкритого суспільства. Технологія дебатів носить ім'я Карла Поппера, який увів це поняття. "Ми можемо осмислювати історію політичної влади з точки зору нашої боротьби за відкрите суспільство, за владу розуму, за справедливість, свободу, рівність та попередження міжнародних злочинів". Утвердження цінностей демократичного відкритого суспільства має на увазі наявність простору для діалогу та дискусій між рівними громадянами.

Восени 2000 року засновник Інституту Відкритого Суспільства Джордж Сорос перебував із візитом у Києві і в одному з інтерв'ю зазначив: "Відкрите суспільство для мене є таким, де не домінує держава, з демократичним урядом, який служить інтересам народу... Я думаю, що свобода — це полум'я, яке ніколи не згасне. Його не могли загасити і за радянського режиму, а потенціал і масштаб відкритого суспільства нині набагато більший, ніж за тих часів". Беручи участь у "Дебатах", ми тим самим сприятимемо не тільки досконалості кожного з нас, а й утвердженню демократії в Україні.

Техніка дебатів допоможе Вам у різних життєвих ситуаціях. Люди, які займаються бізнесом, освітою, політикою, у багатьох випадках використовують техніку дебатів, аби переконати опонентів та захистити свої рішення. І всі ми, не усвідомлюючи того, майже весь час, мимоволі дебатуємо: з батьками в сім'ї, з викладачами в навчальних закладах, із друзями в компанії. Молодь, що грає у дебати, навчається логічно та критично мислити, помічати суперечності у здавалася б найдосконаліших твердженнях, переконливо доводити свої думки та погляди іншим особам або широкій аудиторії.

Дебати відкривають перед Вами нові можливості для подальшого особистого розвитку. Навіть після нетривалого заняття дебатними вправами Ви помітите, що Ваші думки і мова стали чіткішими, а дії – розсудливішими й виваженішими. Дебати допоможуть Вам у навчанні, складанні іспитів, спілкуванні. В занятті дебатами немає межі досконалості, як немає межі людському самовдосконаленню.

Цей посібник ми адресуємо дебатним тренерам — і початківцям, і досвідченим. Ним також можуть скористатися й гравці, які вже мають певний досвід гри.

У першій частині посібника викладено головні принципи дебатів, філософію гри та найпростіші поняття, пов'язані з грою. У другій частині тренери знайдуть для себе пояснення головних процесів, якими супроводжується підготовка до дебатів, а також приклади аргументів, ліній аргументації, методики підходів до основних частин дебатів. Це ніби другий рівень у навчанні дебатам. У третій частині йдеться про деталі та нюанси гри на найвищому рівні, про суддівство, дебатні клуби та різні форми дебатів, котрі можна застосовувати в роботі клубів.

## РОЗДІЛ 1

### ФІЛОСОФІЯ ДЕБАТІВ КАРЛА ПОППЕРА

Цей посібник створено з метою допомогти Вам вивчити і зрозуміти основу та структуру дебатів. Ви вже дещо знаєте про дебати. Наприклад, під час суперечки з друзями, намагаючись переконати їх у тому, що відвідана виставка була не нудною, а цікавою, Ви – дебатujete. Там, де двоє чи більше людей матимуть різні думки з будь-якого питання – там завжди виникатимуть дебати. Дебати, що відбуваються в нашому повсякденному житті, – неофіційні дебати. Офіційні, або формальні, дебати, про які йдеться у цьому посібнику, 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 послідовно 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 навчать 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 сторін; 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, котрим навчають дебати, напевне дуже швидко стануть Вам у пригоді, 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 Ви впевнені.

Люди в усьому світі беруть багато корисного з дебатів. Але якщо Ви запитаете, чому вони дебатують, то одержите 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, ознайомитися з іншою культурою. І, певна річ, кожен, кому пощастить 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 грецькі громадяни збиралися у своєрідні клуби, де обговорювали, якими повинні бути закони. Студенти тих часів навчалися мистецтву дебатів. Вони відстоювали інтереси спочатку однієї, а потім іншої сторони з метою глибше і повніше зрозуміти тему, 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 в 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'явилися 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, банкіри, менеджери, дипломати, вищі військові чини. Мабуть, для їхньої кар'єри це просто необхідна складова успіху.

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

## ГОЛОВНІ ПРИНЦИПИ ДЕБАТІВ

### *Принцип перший – дебати як навчання*

"Дебати" — це гра, що має на меті допомогти Вам сформувати навички, які 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 сумнівних прийомів та агресивних дій. Таким чином, Ваша поведінка викликати повагу до Вас та прихильність суддів. По-друге, Ви приділите більше уваги підготовці аргументів, пошукам контраргументів та кращому їх викладенню. Готуючись до дебатів, Ви разом з друзями дізнаєтесь так багато нового, так гарно будете оперувати знаннями, що в подальшій діяльності завжди будете користуватись новими навичками.

## ***Принцип другий — 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 зацікавлені 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, сьогоднішньому 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, котрими оперуєте, та чесними 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***

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 якась команда відстоює непривабливу ідею (наприклад рабство, расизм або геноцид), то не треба намагатись образити опонента. Єдиний шлях довести хибність ідеї — показати небезпечність її наслідків. Якщо ж Ви зосередите зусилля на компрометації особи опонента — спростування ідеї залишиться лише поверховим.

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.

## **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. Один раз – зі сторони, що стверджує, іншого разу – 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 певною мірою може бути виправданим. Адже практично водночас Ви повинні знайти аргументи і довести аудиторії, що обговорювана проблема має дві протилежні сторони, і обидві треба 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 дебаткування 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 вчитеся дивитись на тему з різних сторін. Третя ж ідея полягає в тому, що треба навчитись дивитися на проблеми об'єктивно, не зважаючи на особисті уподобання.

Завдання гравця полягає не в тому, щоб відстоювати слабку сторону чи підтримувати сумнівні цінності. Ваше завдання — зрозуміти, що обидві сторони суперечливого питання повинні уважно розглядатись, змістовно й продумано висвітлюватись. 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 виправдане з навчальної точки зору. Практика використання цього методу допомагає розібратися й визначитись у розгляді складніших, глибших та важливіших питань. Окрім того, дискутування з різних сторін учить учасників дебатів знаходити відповіді на питання ще до того, як їх буде проголошено та почнеться обговорення.

## **НАВИЧКИ ДЕБАТІВ**

### **УМІННЯ АНАЛІТИЧНО МИСЛИТИ**

Найважливіше в дебатах – уміння аналітичне мислити.

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

Аналітичне мислення – універсальна навичка при всіх аспектах дебатів. Коли Ви отримуєте тему для дискутування, то використовуєте критичне мислення як перший крок у поділі теми на частини 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 навчитись 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 підкріплені доказами.

Неможливо навчити когось думати аналітичне, 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 помилитись, 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 аналітичне мислити, формувати свої думки.

### **УМІННЯ ЗНАХОДИТИ ІНФОРМАЦІЮ**

Необхідним доповненням до аналітичного мислення є обов'язковість такої важливої навички, як уміння знаходити потрібну інформацію. Коли Ви будете аргумент, 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, 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 теми, підкажуть 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. Та це і є нормальний 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 треба чітко назвати 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 язик нам дані для того, щоб більше слухати і менше говорити". Успіх дебатів значною мірою залежить від уміння висловлюватись та від уміння 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 знав, у чому Америка зацікавлена понад усе. У дебатах уміння слухати є дуже важливим тому, що ті гравці, які не вміють слухати, не завжди розуміють, у чому 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, — скажуть зовсім мало та й невпевнено, заглядаючи в свої записи.

Не менш важливим є вміння вести записи під час гри. Передусім це допоможе уникнути непорозумінь під час гри, дасть Вам повну картину подій гри, перебіг запитань та відповідей. Краще, коли записи гри ведуть усі учасники команди. Але часто немає змоги записати все дослівно. І тут у пригоді стане уміння слухати, аналізувати і чути головне в 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 готуватиметеся до наступної. Навіть якщо Ви програли, то схема гри суперників, їхні прийоми, запитання, тактика — все це — школа дебаткування.



## РОЗДІЛ II

### ПІДГОТОВКА ДО ДЕБАТІВ

#### ЕЛЕМЕНТИ

Читаючи цей посібник, Ви повинні запам'ятати, що дебати не така вже й важка гра. Головне в ній – це 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 одночасно 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 для послаблення позиції Ваших опонентів. Для початку невелика порада: Ви не зможете навчитись дебатувати "за книжкою". Ви можете навчитись 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 навчитесь цим тактичним і технічним діям, а, 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 піднімається питання або проблема для обговорення. Теми мають бути актуальними й цікавими, зрозумілими і доступними для учасників та суддів.

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

**Дефініції.** Об'єктивні визначення ключових термінів заданої теми з достовірного загальноновизнаного джерела. Для того, щоб грати і говорити про одне і те саме, кожна команда готує означення кожного терміна теми, щоб показати, що розуміється під тим чи іншим терміном. Іноді доцільно готувати 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 пояснюєте своїй мамі, що запізналися 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.

**Перехресне опитування.** Більшість форматів (правил) навчальних дебатів дають право гравцям ставити питання опонентам та відповідати на їхні запитання. Питання можуть бути використані для уточнення позиції, або для виявлення слабких місць у ланцюгу аргументації опонентів. Ця інформація потім може бути використана у Вашій промові або промові Вашого партнера.

## УЧАСНИКИ ГРИ

**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 занотують Ваші аргументи та докази і після закінчення раунду виносять рішення — хто з команди був кращим.

## ФОРМАТ (ПРАВИЛА) ДЕБАТІВ КАРЛА ПОППЕРА

Формат дебатів Карла Поппера, далі дебати Карла Поппера (ДКП), де зустрічаються дві команди, кожна у складі трьох осіб, розроблено таким чином, що вони спонукають до спільної праці і сприяють активності. ДКП використовують шкільні команди. У цьому форматі більш структуровані промови, менше виділяється часу для виступів і можна використовувати свої записи та додаткову літературу, хоча в інших форматах дебатів це заборонено. З часом гра набуває своєрідної форми і перетворюється на цілком самостійний різновид дебатів.

Дві команди, які називаються стверджуючою та заперечуючою.

Стверджуюча — С, команда з трьох гравців С-1, С-2, С-3.

Заперечуюча — З, команда з трьох гравців З-1, З-2, З-3.

Як ми раніше підкреслювали, успіх у дебатах — це командна активність.

Як і в будь-якій грі, у дебатах кожен і кожна мають свої ролі та обов'язки, але всі гравці команди повинні працювати разом, допомагаючи і доповнюючи один одного.

Нижченаведена табличка є систематизованим переліком розподілу часу під час гри.

<i>Промовці</i>	<i>Час</i>
С-1 виголошує промову	6 хвилин
З-3 ставить питання С-1	3 хвилини
З-1 виголошує промову	6 хвилин
С-3 ставить питання З-1	3 хвилини
С-2 виголошує промову	5 хвилин
З-1 ставить питання С-2	3 хвилини
З-2 виголошує промову	5 хвилин
С-1 ставить питання З-2	3 хвилини
С-3 виголошує промову	5 хвилин
З-3 виголошує промову	5 хвилин

## ТИПИ ПРОМОВ

Щоб учасники і учасниці дебатів не збивалися з правильного шляху, виконуючи свої обов'язки, їм у пригоді стане поділ промов на три категорії або три типи.

**Конструктивна промова:** С-1, З-1 — дається 6 хвилин для виступу. Головне завдання, що вирішується у проголошенні цих двох промов, полягає в тому, щоб представити команду, тему, критерії, презентувати самі аргументи та докази, що доводять їх цінність. Обидві команди починають з представлення команди. Для стверджуючої сторони перша промова – це чіткий

виклад лінії аргументації, що визначає напрямки та структуру всієї гри. Заперечуюча сторона теж починає промову з представлення команди, але потім вона може або висувати свої аргументи, або спростовувати, відбивати аргументи опонентів.

*Розвиваюча промова:* С-2, 3-2 – виділяється 5 хвилин для виступу. Головне завдання цієї промови полягає в тому, щоб спростувати критику опонентів та, якщо необхідно, перебудувати свої аргументи після атаки протилежної сторони. У своїй промові необхідно підкреслити важливі деталі та впевнитися, що всі аргументи опонентів відбито, і зазначити, якою мірою вони підтримують або заперечують запропоновану тему. У цих промовах не дозволяється висувати нові аргументи, але гравці можуть розвивати та зміцнювати вже існуючі, підкріплюючи їх доказами та фактами.

*Підсумкова промова:* С-3, 3-3 дається 5 хвилин для виступу. У цих промовах належить зробити аналіз гри та підбити підсумки дебатів. Гравцям слід підсумувати свою основну позицію, виокремити основні пункти дискусії, обґрунтовуючи їх силу, та пояснити, чому вони переконливіші, ніж аргументи опонентів. У цій промові також не дозволяється висувати нові аргументи та подавати докази.

## ТЕМИ

Тема – це те, що обговорюється під час дебатів. Перший крок, який треба зробити у будь-яких дебатах, – це вибрати тему. Щоб забезпечити проведення результативних дебатів, зміст теми мусить відповідати кільком принципам: тема повинна мати вагоме значення, вона має викликати громадський інтерес та бути загальновідомою й актуальною. До того ж вона повинна надавати обом командам можливості для ефективного розвитку їх аргументів. Тема має бути сформульована таким чином, щоб не надавати переваги жодній із сторін.

Якщо тема не придатна для обговорення в повному обсязі, тоді важко буде прийняти правильне рішення. Для формування теми важлива також ціннісна сторона.

Вдало вибрати тему дуже складно. Обрання теми вимагає напруженої інтелектуальної роботи значної кількості людей. У США сформовано цілі комітети, єдиною метою яких є складання національних тем. Хоча й немає універсального рецепту обрання теми, проте можна дати кілька корисних порад у цій справі. Тема для обговорення у дебатах повинна бути:

1. Суперечливою і викликати інтерес.
2. Збалансованою таким чином, щоб кожна із сторін мала приблизно однакову кількість аргументів.
3. Вільною від незрозумілих або двозначних термінів.
4. Придатною для дослідження.
5. Придатною для дебатуння на різних рівнях.
6. Сформульована у такий спосіб, щоб стверджуюча команда погодилася з нею або підтримала її.

Якщо всі ці умови будуть дотримані, то тему можна з успіхом використати при проведенні дебатів. Для вибору теми Ви можете застосувати метод дискусії (див. додаток у кінці посібника). Теми дебатних турнірів регіонального рівня повинні надаватись регіональними центрами, а на республіканські змагання — Інформаційно-методичним Центром "Дебати" в Києві.

## АНАЛІЗ ТЕМИ

На уроках літератури Ви аналізуєте твори, обговорюючи суттєві моменти сюжету, характери дійових осіб, стиль. Отже, аналіз означає вивчення чогось методом поділу на складові. Аналіз становить невід'ємну частину дебатів. Щоб краще зрозуміти суперечності теми, учасники дебатів, передусім, повинні ретельно вивчити якомога більше матеріалів, пов'язаних з нею. Аналіз — основа формування таких умінь:

- уміння відокремити корисну інформацію;
- уміння визначити, виділити та сформулювати проблему;

- оцінка причин та можливих наслідків;
- розробка висновку;
- визначення фактів;
- творчий підхід до розв'язання проблем;
- оцінка доказів;
- уміння колективного пошуку рішень ("мозковий штурм");
- оцінка особистого процесу мислення.

Аналіз також передбачає визначення проблеми, що є важливим аспектом дебатів і на що гравці доволі часто не звертають належної уваги. Крім того, аналіз включає оцінювання проблем після їхнього визначення. Процес оцінювання передбачає критику аргументів, доказів та, зрештою, й Ваш процес мислення. В цьому випадку краще скористатись вправами "мозкового штурму" або намалювати "павутинку", що відобразить усе, що ми пов'язуємо з темою.

### **ЩО ТАКЕ ДЕФІНІЦІЇ?**

Для визначення теми необхідно пояснити найважливіші слова в її формулюванні, тобто ввести дефініції або дати визначення словам, з яких складається тема. Здавалося б, навіщо пояснювати загальновідомі слова? Річ у тім, що тлумачення слів дає напрямок теми, гри. Джерела для встановлення дефініцій – це зазвичай тлумачні словники, законодавчі документи тощо – іноді з невеликою різницею пояснюють слова, а в дебатах саме ця різниця іноді відіграє суттєву роль. Перед тим, як викласти свої аргументи опонентам та суддям, Вам необхідно визначити терміни теми, що допоможуть вести дослідницькі пошуки. Першим кроком у підготовці до дискусії дебатного турніру повинно бути вивчення питання: про що "говорить" тема або яку проблему вона відображає. Уявіть собі неможливість дослідження теми про контроль над зброєю, яку ми проводимо з використанням наших попередніх дефініцій слова "зброя". Як наслідок, отримаємо тему надто широкого тлумачення, що не дозволить провести її якісне дослідження дебатуючою командою. Визначення термінів допоможе Вам у Ваших бібліотечних пошуках, коли прийде час підібрати потрібні докази.

Але перед визначенням термінів необхідно зрозуміти, які саме слова вимагають пояснень, уточнень. Не кожне слово у темі потребує словникового тлумачення, аби краще його зрозуміти. Деякі слова або терміни сприйматимуться обома командами однаково, без потреб додаткового визначення. І навпаки, Ваші дефініції треба сфокусувати на тих термінах, що, ймовірно, можуть стати причинами незгоди. Так, із теми „Федеральному уряду належить суттєво зменшити вплив профспілок у Сполучених Штатах” учасники дебатів напевне захочуть визначити терміни: "суттєво зменшити вплив" та "профспілка". Інші терміни: „Федеральний уряд" та "США" рідко визначаються у дебатах. Ці терміни загальновідомі, і консенсусу щодо їхнього значення у цій темі досягти досить легко. Терміни, котрі потребують визначення, вибрані тому, що немає загального розуміння їхнього значення. Інформація, що є суттєвою для однієї людини, може бути зовсім невідомою або мати мінімальне значення для іншої. Окрім того, термін "зменшити" у темі з наведеного прикладу означав "накласти на щось обмеження", але, можливо, для деяких людей це означає "ліквідувати повністю". Отже, від інтерпретації слова "зменшити" багато що залежить у цій темі.

Дефініції є вирішальним відправним пунктом у будь-якій грі. Вони визначають правильність розкриття теми.

Дуже важливо, щоб Ваші дефініції були відносно широкими та цілком відповідали визначенню теми. Вони мають давати й опонентам достатні можливості для аргументування. Якщо не додержуватись правил "чесної гри", Ви можете визначити основні терміни так вузько, що дебати перетворяться в обговорення та дискутування дефініцій, а це робить раунд дебатів програвшим для обох команд.

Тому стверджуюча сторона може і повинна зробити все, щоб уникнути таких проблем, ретельно підібрати свої дефініції, що є якомога безперечнішими, прийнятними для обох сторін із самого початку.

Грамотно підібрані дефініції є тільки складовою загальної картини. Крім того, у дебатах дуже важливо довести іншим командам та суддям змістовність та привабливість Ваших аргументів. Звісно, Ви не можете відповідати за розуміння запропонованих Вами термінів опозицією чи суддями, проте точно визначене слово доведе іншим учасникам дебатів Вашу правоту. Якщо ж Ви відмовитесь від свого права визначати терміни, інша команда обов'язково зробить це за Вас, але на свою користь.

Окрім того, визначення дефініції є стратегічно важливим. З точки зору стратегії, підготовка чітких дефініцій може захистити Вас від необхідності вимушено обговорювати позицію, до якої Ви не підготувалися.

Обмеження теми у дебатах важливе для всіх сторін, що беруть участь у грі, за винятком суддів. Дефініції суттєві з тієї точки зору, що дозволяють продемонструвати суддям, які специфічні обмеження Ви накладаєте на тему, і напрямок Вашої аргументації. Демонструючи суддям межу дебатів, Ви також пропонуєте іншій команді напрямок розвитку дискусії. Чіткими дефініціями Ви даєте опонентам "ґрунт" для аргументів.

### **ДЕФІНІЦІЇ ПОВИННІ БУТИ:**

**Чіткими.** Якщо Ви визначатимете ключові слова теми незрозумілими термінами, то це нічого не змінить. Бо у разі заміни одного важкого або багатозначного слова іншим (наприклад, слова "свобода" - словом "воля") суть не зміниться.

**Розсудливими.** Термін повинен бути зрозумілим людям. Наприклад, "суспільство" — група людей, які формують громаду. Якщо Ви наведете незрозуміле пояснення, то цим самим дасте шанс вашим опонентам виграти.

**Стратегічними.** Оскільки стверджуюча команда визначає терміни теми, то вона повинна розкривати тему, згідно з тим, як її було визначено. Якщо, наприклад, стверджуюча команда визначає поняття "свобода" як "абсолютний дозвіл робити все, що завгодно", то це буде не найкращим вибором. Бо використовуючи такі дефініції, вони створюють собі непосильне завдання.

Вводити дефініції найкраще одразу після теми. Дефініції можуть бути представлені за допомогою такого речення: "Для того, щоб краще зрозуміти стверджуючу позицію, ми хочемо визначити основні терміни теми".

Якщо стверджуюча команда запропонувала свою інтерпретацію, заперечуюча команда повинна або погодитися з нею, або показати, чому ці пояснення хибні, і запропонувати свої. Ми обговоримо цей момент детальніше у розділі заперечуючих стратегій.

Може статися, що команда опонентів запропонувала альтернативні дефініції до теми. Ви помітили цей хід і зрозуміли, в якому не вигідному становищі опинились. З альтернативними дефініціями буде важче спростувати лінію аргументації опонентів. Дебати можуть перетворитись у спростування дефініцій двох команд, і це є помилкою для двох команд. Замість того, щоб обговорювати всі дефініції, намагайтеся довести своїм опонентам прийнятність саме Ваших дефініцій, розкрийте їм можливість використання цих визначень, їх багатозначність.

### **КРИТЕРІЙ ЯК ОСНОВА ДИСКУСІЇ**

#### **КРИТЕРІЙ ЯК СТАНДАРТ**

Переходимо до критерію, адже це наступна складова нашої підготовки до захисту або спростування теми. Уявімо, що ми хочемо визначити, чи є якийсь мінерал твердим або м'яким. Ми будемо використовувати критерій, котрий пояснює, що ми розуміємо під поняттям "твердий". Один із способів визначити, є мінерал твердим чи ні, полягає у спроможності мінералу дряпати скло. Можливість дряпати скло буде при цьому критерієм для визначення твердості матеріалу. Далі йде приклад критерію як стандарту для теми:

**Тема:** Телебачення є причиною насильства.

**Критерій (стандарт):** Копіювання поведінки.

Якщо люди здійснюють те саме насильство, яке показують по телебаченню, тоді ми можемо сказати, що телебачення має негативний ефект і тому є причиною насильства.

## КРИТЕРІЙ ЯК МЕТА

Крім стандарту існує критерій, що має назву остаточної цілі або цінності, котру підтримує стверджуюча команда. У цьому значенні критерій не тільки засіб для оцінки, а більше – мета, якої ми намагаємось досягти нашою лінією аргументації. Як мета критерій повинен бути позитивною цінністю. Далі йде приклад критерію — мети, що використано для ціннісних дебатів:

**Тема:** ООН — не ефективна.

**Критерій (мета):** Збереження миру між народами.

Збереження міжнародного миру збагатить країни всього світу як економічно, так і культурно. Отже, якщо мир матиме такий неоціненний вплив на світ, то нашою метою має бути його збереження.

У дебатах Карла Поппера критерій ближчий до мети, ніж до стандарту. Критерій як мета чітко вказує на ті цінності, що підтримує стверджуюча сторона. У застосуванні критерій буде також і стандартом, оскільки він використовується як засіб для доведення: правильна тема чи ні.

У будь-якій лінії аргументації, використовуючи критерій, Ви тим самим фокусуєте дебати на важливих моментах теми і чітко показуєте суддям, що треба довести стверджуючій стороні, аби виграти гру. Розробляючи критерій, весь час тримайте в голові, яким він повинен бути:

**Досяжним** – стверджуюча команда повинна мати можливість довести правильність теми згідно з критерієм. Якщо стверджуюча команда намагається довести, що поліпшення навколишнього середовища важливіше за економічне зростання, то з їхнього боку буде не зовсім розумно визначати критерій як "світ без забруднення", оскільки такої мети майже неможливо досягти.

**Конкретним** – невиразний критерій пропонує нечіткий напрямок для лінії аргументації, ускладнює для суддів розуміння Ваших думок та визначення того факту, чи спрацьовують Ваші аргументи у досягненні мети. Наприклад, такий критерій, як "якість життя", хоча і є досить сильним для доведення, але не дає ясності щодо можливості підтримки понять "освіта" і "працевлаштування".

**Зв'язаним з метою** – критерій служить зв'язком між стверджуючою лінією аргументації та темою. Він повинен зосереджувати увагу на темі й не відводити фокус від неї "незв'язаними" питаннями.

## СТРУКТУРА АРГУМЕНТУ

Аргумент – головна "дійова особа" дебатів. Латинський вислів: навчає "Argumenta non numeranda, sed ponderanda sunt – аргументи не перелічують, а зважують". У дебатах ми теж дотримуємося цього принципу – команди готують два-три аргументи, але вся гра розгортається навколо цінності, правдивості та значення цих аргументів. Отож, спробуємо розібратися, що таке аргумент і як знайти інформацію?

Розглянемо приклади:

За обіднім столом: "Мамо, чи можу я вийти із-за столу?"

1. "Мені потрібно піти ввечері до бібліотеки".

2. "Ми починаємо вивчення розділу квантової фізики, і я хотів би краще підготуватись, проводячи деякі дослідження".

3. "Це дуже важливий розділ фізики і остаточної результат перевірки знань цього розділу буде складати як мінімум 50% моєї оцінки в цій чверті".

4. "Тому, гадаю, ти розумієш, чому мені треба піти ввечері до бібліотеки".

У цьому прикладі твердження, яке захищає промовець, міститься у фразі під номером один. Він стверджує, що йому необхідно піти ввечері до бібліотеки. Він пропонує пояснення у фразі

номер два, де детально роз'яснює свої потреби. У третій фразі він пропонує чітку й виправдану причину відвідання бібліотеки. І остання, четверта фраза, нагадує первинне твердження.

Саме таким чином будується аргумент:

- 1) твердження *формулюється*;
- 2) твердження *пояснюється*;
- 3) твердження *підтримується* (підтримку складають докази та приклади);
- 4) для первинного твердження *робиться висновок*.

Ця структура аргументу введена для того, щоб допомагати гравцям організувати їхні промови. Ця структура підкреслює чіткість, допомагає гравцям при презентації ідей, змушує їх пояснювати та підтримувати свої твердження. Звичайно під структурою ми розуміємо можливість розвивати твердження через пояснення.

**Твердження:** (Причина, чому Ви погоджуєтесь або не погоджуєтесь з темою.)

**Пояснення:** (Будьте конкретні. Детально поясніть причину.)

**Підтримка:** (Містить доказ або обґрунтування Вашої причини. Звичайно пишуться на картках.)

**Висновок:** (Підтвердження Вашої первинної думки, але з розширенням).

## ЗБІР ІНФОРМАЦІЇ

Для того, аби захистити свої аргументи, Ви повинні мати докази, що переконують аудиторію та суддів у силі та значущості Ваших аргументів. Робота гравця як дослідника полягає у збиранні різноманітної інформації з величезної кількості джерел, а також у класифікації зібраної інформації, аналізі та синтезі. Після виконання цієї роботи потрібно опрацювати і прокласифікувати докази у легкодоступну форму.

Програма "Дебатів" Карла Поппера нині діє у понад 20 країнах світу. Кожна з них має свої можливості. Тому важко узагальнено пояснити процес пошуку інформації. Але ми хотіли б зазначити, що будь-якому студенту, викладачеві або пересічному громадянину необхідно розпочати цей процес із ознайомлення з власною бібліотекою. Не пошкодуйте часу для ознайомлення з бібліотекою й у Вашому місті, з її структурою, і Ви навчитеся якнайшвидше знаходити доступну інформацію. Пам'ятайте, що пошук — це робота детектива. Інформація, котру Ви шукаєте, не завжди є там, де вона очікується. Будьте творцями.

Крім роботи в бібліотеці існує мережа ІНТЕРНЕТ. Вона надає великі ресурси для пошуку інформації. Зверніться до центрів "ДЕБАТИ" або до навчальних закладів, де працює ІНТЕРНЕТ. В Інтернеті колосальні запаси доступної інформації, але уважно ставтеся до джерела, з якого берете інформацію. Переконайтеся, що воно справді надійне.

## ДОКАЗИ ЯК ОПОРА АРГУМЕНТУ

Тепер, коли Ви маєте потрібну інформацію, слід записати її у такий спосіб, аби потім можна було використовувати як докази у дебатному раунді. Картка доказу повинна містити таку інформацію:

### ЗМІСТ ДОКАЗУ

Найкраще написати зміст доказу дослівно. Копіювання тексту слово в слово забезпечить вам найдетальніший метод передання матеріалів. Уривки доказів, вирізані з фотокопій, збережуть Ваш час і забезпечать точність передання інформації. Безперечно, для деяких матеріалів доцільно використовувати переказ. Наприклад, якщо автор опрацював декілька сторінок для написання висновку або сформулював висновок з кількох параграфів, продуктивнішим буде стислий переказ або перефразування. Якщо Ви використовуєте у дебатному раунді переказ, тримайте при собі фотокопію оригіналу.

## ПОПЕРЕДНІЙ ПЕРЕГЛЯД

Щоб швидше зрозуміти, наскільки корисна стаття чи підручник для застосування до теми, Ви можете переглянути їх, аби зробити висновок. Існує кілька методів перегляду літератури. З часом Ви можете розробити свій власний метод. Нижче розглянемо саме такі методи.

**НАЗВА.** Для першого враження про тему книжки та ставлення до теми автора достатньо просто прочитати назву книжки або статті. Наприклад, розглянемо дві вигадані назви книжок: "Аборти в Україні: питання та відповіді" та "Загублене покоління: вплив абортів на українське суспільство". Навіть якщо більше нічого не читати, Ви без проблем визначитесь, наскільки ці книжки стануть Вам у пригоді. Перша назва передбачає розгляд теми з усіх сторін і може бути корисною як для позиції "за", так і "проти". Інша назва одразу вказує на негативне ставлення до теми.

**ЗМІСТ.** Зміст є найоптимальнішим засобом, з його допомогою можна швидко встановити, наскільки корисна література. Перегляньте зміст, щоб дізнатись про обсяг та глибину розкритої теми.

**ПРЕДМЕТНИЙ ПОКАЖЧИК.** Предметний покажчик запропонує Вам Інформацію про термінологію, статті, людей та ідеї, котрі автор висвітлює у книжці.

**ПЕРЕДМОВА.** Багато авторів використовують передмову для пояснення, чому було написано книжку. У передмові автори намагаються дати відповіді на ті питання, що можуть виникнути у читачів. Перегляд передмови допоможе Вам зорієнтуватися, чи потрібно вивчати цю книжку детальніше.

**ВИБІРКОВЕ ЧИТАННЯ.** Описані вище варіанти підходів та попереднього перегляду служать для пояснення змісту підручника й позиції автора щодо теми. Вибіркове читання, з іншого боку, дасть змогу знайти приклади до теми. Прочитайте кілька уривків з кожної частини або скористайтеся предметним покажчиком, щоб прочитати уривки, згідно з Вашими інтересами.

**Повне цитування.** Кожен доказ повинен містити необхідні бібліографічні дані: автор, назва статті, журналу або книжки, ім'я видавця, дата публікації та сторінки. Доказ має містити повну цитату, щоб Ви могли довести Ваші твердження протягом раунду.

**Мітка, або ярлик.** Після написання цитати та змісту доказу, необхідно присвоїти кожному доказу мітку, або ярлик. Тобто дати кожному доказу ім'я, що буде віддзеркалювати та підсумовувати представлену інформацію. Наприклад, уявімо, що Ви записали доказ, де йдеться про зв'язок між кількістю годин, які студент витрачає на роботу або підробіток, та балами, отриманими на іспитах. З цією інформацією у змісті доказу мітка може бути такою: "Більше працюєш – нижчі бали на іспитах". При вдало відібраних мітках гравці можуть швидко визначити інформацію, яку вони підібрали.

Найкраще, якщо картки доказу будуть написані на аркуші зошита, розрізаного навпіл, або на картонних картках, що зручні у користуванні. Кожна картка повинна включати тільки один доказ. Це робиться для того, щоб найкращим чином організувати Ваші картки. Далі ми друкуємо приклад карток доказів, котрі зможуть стати Вам у пригоді при розробці та написанні власних.

### Формат картки для доказу

МІТКА	*Заголовок, який детально передає зміст доказу. *Ключові слова Вашого аргументу або пояснення.
ПОСИЛАННЯ (або ЦИТУВАННЯ)	Джерело, дата, сторінка, визначення,
ЗМІСТ ДОКАЗУ	Точно скопійоване з підручника, статті або інтерв'ю.

Аварії трапляються дуже часто	
Johnson, Don. "Чи дійсно атомні електростанції безпечні" Newsweek, 9 серпня 1989: 24. "Аварії траплялися на кожній АЕС у США. Звичайно, вони небезпечні для життя мільйонів людей і потенціал для катастрофи присутній у кожному випадку".	



Перед тим, як Ви довідалися про щось, дізнайтеся, хто це сказав. Оскільки навчальні дебати дуже тісно пов'язані зі свідченнями експертів, що часто суперечать один одному, тому важко зорієнтуватись, кому вірити. Часто ми базуємо своє рішення на джерелі твердження.

Джерело може братись до уваги, якщо воно об'єктивне, компетентне та надійне. Експерт з окремої галузі, котрий прочитав, вивчив і розуміє багато питань, пов'язаних з цією галуззю, може розглядатись як компетентний. Але те, що він експерт в одній сфері, не є свідченням його компетентності в інших галузях. Науковець з ядерної фізики може бути експертом у своїй галузі, але він не обов'язково є експертом у соціальних або політичних питаннях.

Упереджені або необ'єктивні джерела досить важко довести в контексті дебатів. Дуже часто цитати наводяться швидко або в скороченому варіанті, тому джерело може бути незрозумілим. З'ясування джерела інформації та пошук, чи не є воно упередженим, може бути ефективним під час перекресних запитань.

З іншого боку, джерело може бути упередженим, але вагомим за рахунок інших доказів зацікавленої сторони, котрі вона висуває. Таке джерело називається "неохочим свідком". Загалом, це ефективний метод. Ми вважаємо, що люди будуть уникати брехні, коли вона може зашкодити їхній репутації або якщо вони ризикують своєю безпекою. Через це "неохочому свідку" більше нічого не лишається, як говорити тільки правду, і тому ми довіряємо йому.

Джерело вважається надійним у тому разі, коли воно має відповідну репутацію щодо подання інформації. Один із методів перевірити надійність джерела – це переглянути критику останнього. Репортери або вчені часто отримують нагороди або мають суспільне визнання своєї роботи. Ці джерела можуть вважатись надійними. Якщо джерело постійно критикують або воно не має підтримки громадськості, слід вважати його ненадійним.

## ПЕРЕВІРКА ЗМІСТУ ДОКАЗІВ

Питання, описані вище, стосуються того, хто висуває твердження. Існує серія питань, котрі стосуються того, про що йдеться у доказі. Зміст кожного доказу повинен містити висновки експертів в обговорюваній галузі. Деякі твердження є висновками, що базуються на перевірених фактах. Інші твердження є лише суб'єктивними поглядами автора. Погляди не завжди переконливіші за факти, і навпаки, факти не завжди кращі, ніж погляди. Обидва методи можуть бути використані для підтримки аргументу. Але обов'язково треба перевіряти зміст кожного факту або думки, щоб визначити ступінь підтримки, котру вони надають аргументу. Перевіряючи докази, що використовуються у Вашій лінії аргументації, або докази на підтримку сторони Ваших опонентів, будьте готові швидко аналізувати зміст кожної картки.

Дуже важливий елемент у картці доказу – джерело, звідки доказ цитується. Джерело має бути написане одразу після доказу або перед ним. Причина цитування доказу протягом раунду проста: цим Ви даєте можливість суддям та супротивникам повірити Вам.

Кінцева перевірка доказу стосується його давності. Оскільки дебати зосереджуються на сучасних проблемах, то найбільша перевага надається новітнім доказам. Природа сучасних проблем може змінюватись щотижневе, навіть щоденно. Досвідчені дебатели продовжують шукати докази впродовж усього сезону, аби мати певність, що їхні докази не застаріли і можуть використовуватись у грі. Часто, коли два докази заперечують один одного, дата доказу може стати вирішальною у розв'язанні конфлікту. Найновіший доказ має більше переваг.

## ЕТИКА ДОКАЗУ

Докази необхідно перевіряти, щоб пересвідчитись у їх достовірності. Спочатку Ви можете бути повністю впевненими у своїх доказах, але з часом, почувши докази Ваших опонентів, Ви може засумніватись. Тож перевіряйте їх завжди!

У дебатах є певні правила, якими треба керуватись. Завжди пам'ятайте про відповідальність за правдивість Ваших доказів. Докази, що були неправильно записані або навмисно сфальсифіковані, призводять до негативних наслідків, незалежно від того, чи були вони написані Вами, чи іншим членом команди.

Докази, що використовує інша команда, іноді сприймаються з підозрою. Звинувачення у неправдивості доказів команди опонентів є дуже серйозною справою. Не треба робити етичних викликів, не перевіривши всіх варіантів.

Підсумовуючи все вищезазначене, доцільно сказати, що доказ для підтримки аргументу повинен бути:

- надійним (підкріпленим експертною оцінкою);
- новим (3-5 років для дискусійного питання);
- зв'язаним (докази повинні підтримувати тему);
- простим для розуміння (інша людина з Вашої команди повинна вміти застосовувати ту саму інформацію у своїй промові).

### ПРИЧИНИ ПОГОДЖЕННЯ З ТЕМОЮ

Стверджуюча команда повинна показати причини, чому вона погоджується з темою. Для викладання причин стверджуюча команда має розпочати з запитань: Чому ми погоджуємося з темою? Які можуть бути аргументи на підтримку теми? Які головні питання, викликані темою? Якими можуть бути найкращі аргументи заперечуючої сторони?

Відповідаючи на всі ці запитання, стверджуюча команда просувається до створення чіткої стратегічної лінії аргументації, послідовно доводить правильність теми.

## РОЗДІЛ III

### МЕТОДИКА ДЕБАТІВ КАРЛА ПОППЕРА

Перше, чого треба домогтися від глядачів, починаючи гру, – це привернути увагу. Для цього Ви можете зачитати влучну цитату, використати вражаючу статистику або навести драматичний приклад. Приміром, тема, що ілюструє подібну методику: "Захист навколишнього середовища важливіший за підвищення міжнародного економічного розвитку" – і є чудовим прикладом, як використати сильні факти для представлення Вашої лінії аргументації та привернути до себе увагу глядачів.

*Приклад:* "Професор Гарвардського університету біолог Едвард О. Вільсон підрахував, що як мінімум, 50 000 видів тварин зникають щорічно, з них майже 140 видів приречені на зникнення через руйнування тропічних лісів — їхнього природного середовища". Це означає, що протягом раунду майже 12 видів тварин будуть втрачені для світу назавжди. Вже настав час поміркувати про те, як змінити пріоритети і захистити навколишнє середовище, навіть за рахунок втрати деяких позицій у розвитку економіки.

### ЗВ'ЯЗОК У ВИСТУПІ ПРОМОВЦІВ

Аргументація повинна бути переконливою і доступною. Від одного твердження до іншого необхідно переходити послідовно, що зробить Вашу промову привабливою для сприйняття суддями. Особливо зосереджуйте увагу на логічних зв'язках між твердженнями, наприклад:

„Тепер, коли ми знаємо про знищення тропічних лісів, ми повинні запитати себе, що необхідно зробити, аби не втратити ці невідновлювані ресурси. На щастя у нас можливість є, і ми можемо її використати, наступному аргументі ми пропонуємо...”

Гарантія Вашого успіху – це насамперед добре структурована і логічно побудована промова. Перш за все Ви повинні добре володіти знаннями про предмет дебатування, що звичайно підкріплюють яскравими фактами і доказами... Проте відомі непоодинокі випадки, коли добре підібраний матеріал подавався нелогічно, неузгоджено, а це призводило до втрати загальної картини подання аргументації. В цьому посібнику ми не ставили завдання викласти курс логіки, але елементарні речі варто було б знати.

Так, є дуже простий приклад логічних зв'язків у промові, коли з одного речення будується послідовно, крок за кроком положення, тобто наступна думка слідує за попередньою. Це дуже схоже на розв'язування задач у математиці, коли треба не перескакуючи послідовно і зв'язано показувати всі дії. Ще можна навести такий приклад: якщо X, то Y; якщо Y, то Z, тоді якщо X, то Z. „Тільки так може бути побудована промова, про яку говорять: "Залізна логіка". Звісно, щоб висловлюватися логічно, треба цьому вчитись. Логічність виступу розкриє і Ваші риторичні навички. (Але про риторику мова йтиме в останніх розділах посібника.)

У висновку треба зробити підсумок Вашої лінії аргументації і зосередити увагу знову на темі. Оскільки висновок – це останнє, що почують судді у Вашій промові, необхідно, щоб він був вагомим, але стислим. Аби підсумувати те, про що йшлося вище, гравці можуть казати таке:

"Продовжуючи ці дебати і підкреслюючи здобутки та втрати у боротьбі за захист навколишнього середовища, ми просимо Вас пригадати, що майже 12 видів тварин закінчать свою подорож по планеті Земля протягом наступних 2-х годин. Отже – це дебати про їхню долю. Водночас – це дебати і про нашу долю".

### АРГУМЕНТИ: МІСТОЧОК ДО КРИТЕРІЮ

У дебатах аргументи виконують ще одну специфічну функцію – показують, як саме команда досягне свого критерію. Оскільки стверджуюча сторона вводить та пояснює критерій, то вона повинна розробити аргументи, що будуть доводити її критерій. У цьому розумінні аргументи можна сприймати як місточок, необхідний для досягнення критерію. Не треба забувати, що в команді він може бути один. Наприклад, під час обговорення теми "Смертну кару треба відмінити" спільним для команд може бути критерій "Благо людства", що зробить гру ще цікавішою. В кінцевому підсумку команди винесуть на обговорення питання "Що вважати

благом – справедливість закону чи мораль". І тепер від кожної команди залежатиме, як вона це доведе суддям.

## СТВЕРДЖУЮЧА ЛІНІЯ АРГУМЕНТАЦІЇ

Розвиток зрозумілої, ефективної та стратегічної стверджуючої лінії аргументації є особливо важливим тому, що вона акцентує увагу на структурі дебатів.

Вислів "лінія аргументації" використовується для визначення головних аргументів, що їх представляє кожна сторона у своїх конструктивних промовах. Хоча стверджуюча та заперечуюча лінії аргументації і подібні за своїми цілями, проте вони часто різняться своєю структурою.

Розроблення чіткої, зрозумілої, ефективної та стратегічної стверджуючої лінії аргументації – необхідна умова для успішного проведення дебатів. Вона становить осереддя та визначає структуру в раунді. Стверджуюча лінія повинна відповідно не тільки визначити позицію команди, а й довести правильність теми. Презентуючи лінію аргументації, стверджуюча команда виконує свій обов'язок доведення теми.

Стверджуюча команда повинна представити аргументацію, що, на її погляд, повністю визначає тему. Наприклад, якщо стверджуюча команда хоче довести тему "Свобода преси важливіша, ніж право власності", то просто сказати, що свобода преси дуже важлива – недостатньо. Лінія аргументації не буде повною, доки стверджуюча сторона не порівняє всіх переваг вільної преси з перевагами права власності і не доведе, що право вільної преси важливіше. Щоб задати правильну лінію аргументації, стверджуюча команда повинна спочатку пояснити тему, а вже потім доводити її.

## ПРИКЛАДИ СТВЕРДЖУЮЧИХ ЛІНІЙ АРГУМЕНТАЦІЇ

### **ТЕМА: СМЕРТНА КАРА НЕВИПРАВДАНА**

„Жорстокості та злості не можна позбутися з допомогою жорстокості та лютості". Стверджуюча сторона вірить, що смертне покарання підриває ідеали правосуддя у системі і тим самим знищує ідеали суспільства. Правосуддя, справедлива рівність – це ті цінності, що ми повинні підтримувати. Але основою всього цього є повага до людського життя. Ті, хто підтримують смертне покарання, кажуть, що це робиться для користі суспільства. Це, на їхню думку, шлях запобігання іншим злочинам, шлях справедливої помсти за злочини, шлях зміцнення правосуддя. Але всі ці аргументи мають хиби, бо одна мета, яку всі вони ставлять, – це бажання нарешті припинити насильство, отже смертна кара є засобом для досягнення соціальних цілей. Таким чином, вони не зважають на найголовніше – цінність, котру підтримує стверджуюча команда: цінність ЛЮДСЬКОГО ЖИТТЯ. Професор Дуглас Лакі підтримав нашу сторону тим, що написав у 1984 році "Моральні принципи та ядерна війна" (с.163):

"Якщо ми стверджуємо, що людське життя у будь-який момент може бути віддане для загального блага, ми маємо на увазі, що люди завжди будуть використовуватись як засоби, а не творці". Це є частиною великої соціальної традиції, що тягнеться від Руссо до Канта. "Люди не зобов'язані відмовлятися від свого життя заради загального блага".

Якщо людська істота розглядається як щось справді цінне, тоді не виправдано відбирати людське життя, навіть якщо це робиться задля соціальних цілей. Люди у суспільстві повинні визнаватися його творцями, а не засобами для досягнення соціальних благ.

Перед тим як атакувати найбільше зло – вбивство, спочатку розглянемо причини, запропоновані для здійснення страти.

### **I. ТРАДИЦІЙНІ ПРИЧИНИ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ СТРАТИ РОЗКОЛОЛИСЯ**

#### **A. СМЕРТНЕ ПОКАРАННЯ НЕ ВЕДЕ ДО ЗНИЖЕННЯ ЗЛОЧИННОСТІ**

Люди, які виступають на захист теорії залякування, часто аргументують це розбіжностями, що існують між тими державами, де є смертне покарання, і тими, де його нема. Проте кількість тяжких злочинів залежить не від форми покарання, а від інших факторів.

Баррі Мішкін написав у смертному вироку у 1981 р. (с. 37): "Якщо порівняти лише кількість убивств у двох схожих країнах, з подібними історичними, географічними, соціальними та економічними умовами, то не можна впевнено сказати, заборонена у цій країні смертна кара чи ні. Це свідчить про те, що злочинність залежить від інших факторів, а не від способу покарання".

Прибічники смертного покарання переконують, що, якщо страта не веде до зниження злочинності, то хоча б є справедливою помстою за вбивство.

## **Б. СМЕРТНЕ ПОКАРАННЯ НЕ ВИПРАВЛЯЄ ПЕРШОГО ЗЛОЧИНУ**

Давід Бендер написав у 1981 р. у смертному вироку (с. 14):

"Це неправильно, якщо людина вбиває іншу людину, але також неправильно, якщо подібне вбивство здійснює держава. Два неправильні вчинки не можуть вивести на правильний шлях".

Водночас ці два неправильні вчинки (ідеї) можуть породити ще одне зло. Це ми і бачимо у смертному покаранні. Якщо держава має право вбивати, то це — шлях дискримінації цінності людського життя.

## **II. СМЕРТНЕ ПОКАРАННЯ ІНФІКОВАНЕ РАСИЗМОМ**

Біл Боулз у своєму репортажі "Підтримка законів смертного покарання" за 5 травня 1987 р. у детройській вільній пресі написав (с. 1а):

"Пан Балдус перевіряв усі вироки зі смертною карою, що було здійснено у Джорджії за період з 1973 по 1978 рр. і визначив, що злочинці, котрі вбивали білих, мали смертних вироків у 11 разів більше, ніж ті, що вбивали чорних".

Ці рішення суддів: кому жити, а кому ні – свідчать про расову дискримінацію.

На завершення підсумуємо нашу лінію аргументації останнім аргументом.

## **III. СМЕРТНЕ ПОКАРАННЯ ЗАВДАЄ ЛЮДЯМ ШКОДУ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ХАРАКТЕРУ, ВИКОРИСТОВУЮЧИ ЇХ ЯК ЗАСОБИ**

Навіть, якщо Ви вірите, що для загального блага необхідно забрати в людини життя, тоді ви повинні поглянути на людину не як на творця, а як на засіб для досягнення загального блага, щоб таким чином виправдати покарання. Баррі Мішкін написав у 1981 р. у смертному покаранні (с. 36): "Страти у тюрмах дають суспільству безпомилкові докази того, що життя перестає бути священним. Насильство узаконене і здається нам виправданим, захищаючи тих, хто має законну силу вбивати". Будь-яке вбивство – це жорстокість і зло. Ті самі атрибути не зникають, коли вбивцею стає держава. Будь ласка, зрозумійте, що смертне покарання – не виправдане.

## **ЗАПЕРЕЧУЮЧА ЛІНІЯ АРГУМЕНТАЦІЇ**

### ***Стратегії заперечуючої команди***

Завдання заперечуючої команди – спростувати аргументи стверджуючої лінії аргументації і саму резолюцію. Роблячи це, заперечуюча сторона вказує на всі недоліки стверджуючої лінії аргументації, доводить, чому вони не підтримують тему, і показує через свої аргументи, чому твердження, наведене в темі, є неправильним. Незалежно від того, політична тема дебатів чи ціннісна, заперечуюча сторона повинна відреагувати і на інтерпретацію (погодитися з дефініціями, або не погодитися з дефініціями, або не погодитися з ними і запропонувати альтернативні дефініції), і на підтвердження аргументів) теми, а також навести свої аргументи на користь що твердження, запропоноване в темі, неправильне.

*Перший і найголовніший обов'язок заперечуючої сторони — це спростувати лінію аргументації стверджуючої сторони.* Коли аргумент висунуто, він залишається неспростовним, аж поки це не зробить команда суперників. Якщо стверджуюча сторона навела лінію аргументації на підтвердження теми, заперечуюча сторона автоматично має відповідати

на цю лінію. Коли ж заперечуюча сторона не зможе спростувати аргументи, наведені стверджуючою командою, судді зроблять висновок, що заперечуюча команда погодилася з цими аргументами. Способи спростування.

### ***ВІДПОВІДАЮЧИ НА ЛІНІЮ АРГУМЕНТАЦІЇ ОПОНЕНТІВ, ПАМ'ЯТАЙТЕ ПРО ТАКЕ:***

Спростуйте кожну важливу частину стверджуючої лінії аргументації. Це можуть бути аргументи, дефініції чи критерій (мета чи цінність) стверджуючої сторони.

Відповідаючи на аргументи, коротко називайте їх: "В іншому аргументі вони сказали, що смертна кара не запобігає злочинам, наша відповідь на це буде..." Дотримуйтесь послідовності стверджуючої лінії аргументації. Щоб досягти чіткості, почніть із початку самої лінії аргументації і дійдіть до її кінця.

Відповідайте на кожний аргумент. Наприклад, навіть коли не можна заперечити того, що обов'язкова військова служба коштує державі значно менше, слід сказати, що інші аргументи є важливішими і вони доводять — збитки, спричинені вимушеною службою, перевищують користь від неї.

Порівнюючи лінії аргументації, заперечуюча сторона може показати, що її лінія аргументації спростовує стверджуючу лінію аргументації або є більш важливою в цих дебатах.

Найголовнішим завданням заперечуючої команди є спростувати лінію аргументації стверджуючої команди і довести заперечення теми за допомогою своєї лінії аргументації. Щоб проілюструвати, як саме заперечуюча сторона повинна виконувати ці завдання, покажемо різницю між запереченням у політичних і неполітичних дебатах.

#### ***Заперечення стверджуючої лінії аргументації***

У неполітичній лінії аргументації акцент робиться на тому, що треба висловити судження про факт (телебачення викликає насильство) чи про цінність (націоналізм є небажаним). Спростовуючи таку лінію аргументації, заперечуюча сторона повинна зробити дві речі: відповісти на причину висунення судження стверджуючою стороною (лінія аргументації) і запропонувати власні причини для протилежного судження (заперечуюча лінія аргументації). Таким чином, заперечуюча сторона зобов'язана спростувати лінію аргументації опонентів і запропонувати свою лінію. При спростуванні стверджуючої лінії аргументації важливо розглядати її як піраміду, яку заперечуюча сторона намагається її знищити.

У піраміді, що репрезентує лінію аргументації, тема знаходиться на верхівці, а все, що її підкріплює, – на нижчих рівнях. Зразу ж після теми йде критерій. Він дає змогу сфокусуватися на конкретних її розділах. Аргументи поєднуються з критерієм і, у свою чергу, підтверджуються доказами та прикладами, що робить структуру завершеною. Завдання заперечуючої сторони – спростувати лінію аргументації на всіх рівнях, послаблюючи у такий спосіб структуру і знищуючи піраміду опонентів.

#### ***ПЕРШИЙ РІВЕНЬ СПРОСТУВАННЯ: ІНТЕРПРЕТАЦІЯ ТЕМИ***

Аргументи, що спростовують стверджуючу інтерпретацію теми, часто називають "темовими" аргументами, бо вони зосереджуються на тому, правильно чи ні стверджуюча сторона інтерпретувала тему дебатів. Зверніть увагу: цей рівень спростування для заперечуючої сторони є не обов'язковим, а можливим. Іншими словами, заперечуюча сторона може прийняти інтерпретацію теми стверджуючої сторони. Вона повинна атакувати її тільки тоді, коли відчує, що стверджуюча сторона запропонувала неправильну інтерпретацію теми.

Інтерпретація теми стверджуючою командою означає введення дефініцій і запропонування своєї лінії дій для дебатів. Наприклад, у фразі "обов'язкова державна служба для всіх громадян" від стверджуючої команди чекають пояснення терміна "державна служба". Без дефініції цих слів дебати будуть незрозумілими. Одній стверджуючій команді здається, що "державна служба" – це військова служба. Інша може стверджувати, що це суспільна служба: від прибирання сміття на вулицях до роботи в лікарнях. І хоча заперечуюча сторона сподівається, що стверджуюча команда запропонує помірковану інтерпретацію теми, завжди

вірогідно, що стверджуюча сторона інтерпретуватиме тему так, як заперечуюча сторона від неї не чекає.

Пропонуючи "темові" аргументи, заперечуюча сторона повинна включити:

- ✓ причини, за якими інтерпретація стверджуючої сторони є неправильною;
- ✓ альтернативну інтерпретацію;
- ✓ причини для погодження з їхньою інтерпретацією.

Не можна просто сказати, що дефініції стверджуючої сторони не підходять, і ввести свої. Поясніть через викладення своєї позиції, чому треба вводити нові дефініції. Заперечуюча сторона мусить атакувати інтерпретацію стверджуючої сторони, ввести альтернативну і довести суддям, чому альтернативна інтерпретація краща для дебатів.

Пропонуємо поради, як показати переваги одних дефініцій над іншими:

- Пересічна людина: дефініції, які зможе зрозуміти і використовувати пересічна людина.
- Контекст галузі: дефініції, що були розроблені спеціалістами в галузях знань, котрих торкаються в темі (для теми про смертну кару найкраще підійдуть експерти кримінальної юстиції політологи і філософи).
- Граматичний контекст: інтерпретація, що враховує інші слова в темі. Визначити словосполучення "смертна кара" як один термін краще, ніж визначати окремо значення слів "смертна" і "кара".
- Помірковане обмеження: дефініції повинні мати чітку і обмежену інтерпретацію теми. Визначаючи цензуру як "державний контроль над інформацією", Ви створюєте більш обмежену інтерпретацію, ніж, якби Ви визначили її як "будь-яке обмеження вільного потоку інформації".

Якщо дискусія була розпочата і виграна заперечуючою стороною, : судді вважатимуть її одним із "головних моментів" раунду (головний момент може бути вирішальним під час визначення команди-переможниці). Іншими словами, виграш дискусії може бути достатнім приводом для того, щоб заперечуюча сторона виграла раунд, адже, приймаючи інтерпретацію заперечуючої команди стверджуюча команда позбавила її можливості заперечувати тему.

Заперечуюча сторона, зрозуміло, не обов'язково повинна піддавати сумніву інтерпретацію стверджуючої команди. Заперечуюча сторона може прийняти інтерпретацію опонентів і заперечувати тему такою, якою її визначила стверджуюча сторона.

### *ДРУГИЙ РІВЕНЬ СПРОСТУВАННЯ: ВІДБИТТЯ КРИТЕРІЮ*

Критерій стверджуючої сторони – це її мета, автоматично він стає стандартом дебатів. Як тільки критерій висунуто, у заперечуючої сторони є два шляхи. Вона може погодитися з критерієм і доводити, що аргументи стверджуючої сторони не відповідають критерію, або ж не погодитися з критерієм і запропонувати власну лінію з критерієм аргументами, що підкріплюють його (але робити це треба, добре зваживши лінію стверджуючої команди, адже їхній критерій може бути абсолютно придатний для гри двох команд). Розглянемо це на приклад теми "Розвиток демократичних інституцій важливіший, ніж економічне зростання".

Як критерій стверджуюча сторона вибрала поняття "довгострокові державна стабільність". У заперечуючої команди є вибір. З одного боку погодитися з критерієм і доводити, що саме економічне зростання, а не демократичні інституції забезпечують національну стабільність, з іншого боку, сказати, що "довгострокова національна стабільність" не є найближчою метою, і запропонувати критерій "уникнення сьогоденних конфліктів". Отже, заперечуюча сторона не тільки відповіла на критерій опонентів, а й запропонувала власний. Як тільки заперечуюча сторона назвала причини, чому критерій стверджуючої команди не повинен використовуватись, вона тим самим стає на захист власного критерію.

Заперечуюча сторона повинна відповісти на питання: Якщо критерій стверджуючої сторони неправильний, тоді який критерій повинен використовуватись, і чому він буде кращим?" Заперечуюча сторона не повинна відбивати критерій опонентів. Взагалі, якщо вона може використати критерій стверджуючої сторони, відбиваючи її аргументи і будуючи свої, то позиція

заперечуючої сторони стане сильнішою, а альтернативний критерій — зайвим. Однак у багатьох випадках критерій стверджуючої сторони може бути створений штучно. В цьому разі заперечуючій стороні необхідно відбити критерій, що запропонувала стверджуюча команда, і представити альтернативний. При цьому заперечуюча команда повинна чітко пояснити, чому вона вводить альтернативний критерій і, відбиваючи критерій стверджуючої сторони, мусить показати його недоліки. Потенційними недоліками є такі:

- Критерій не допомагає розкрити тему. Наприклад, якщо ми дебатуємо тему "свобода більш важливіша, ніж життя", то критерій "воля" не буде влучним у цій темі. Для того, щоб критерій відповідав темі, він повинен розкривати її.
- Критерій може бути дуже нечітким. Якщо стверджуюча сторона, що захищає економічний розвиток, базується на критерії "безпека", заперечуюча сторона може доводити його нечіткість, розпливчастість (але тоді треба пояснити, чому — бо він не розрізняє, яку саме безпеку: економічну, військову чи екологічну).
- Критерію може бракувати виправданості. Захищаючи евтаназію, стверджуюча сторона може висунути критерій "якість життя" без називання жодної причини, чому саме "якість життя" буде вдалим критерієм. У цьому випадку заперечуюча сторона, пояснюючи, повинна вказати на відсутність підтримки і запропонувати власний критерій.
- Критерій-трюїзм. Твердження, що формує трюїстичний вислів, незаперечну, несприятливу позицію. Наприклад, не можна погодитися з твердженням: "Життя краще за смерть" або "Ніхто не хоче бути скривдженим".
- Після реагування на критерій опонентів (погоджуючись із ним чи ні) заперечуюча сторона повинна звернутися до аргументів стверджуючої сторони.

### *ТРЕТІЙ РІВЕНЬ СПРОСТУВАННЯ: ВІДБИТТЯ АРГУМЕНТІВ*

Спростовуючи стверджуючу лінію аргументації, заперечуюча сторона повинна відповісти на кожен аргумент у тому порядку, в якому вони були викладені. Робити це треба так: "на ваш перший аргумент щодо ..., можна відповісти так ..." або "у своїй першій промові Ви сказали про..., на це можна відповісти ..." Мета заперечуючої команди полягає в тому, щоб послабити аргументи таким чином, аби стверджуюча команда не могла чітко довести тему.

Є кілька стратегій, котрими заперечуюча сторона може скористатися при відбитті аргументів:

- Аргументи можуть не відповідати темі чи критерію, що запропонувала стверджуюча команда.
- Приклад: Нехай стверджуюча сторона сперечалася про те, що держава має обов'язок забезпечити безоплатну охорону здоров'я, і висунула аргумент, що проблеми здоров'я дуже актуальні. Заперечуюча сторона може погодитися, що цей аргумент є правдивий, але існування хвороб ще не означає, що держава повинна забезпечувати безкоштовну охорону, особливо, якщо в державі немає коштів, а недержавні установи будуть краще справлятися з цим обов'язком.
- Аргументи можуть мати суперечності. Наприклад, коли стверджуюча сторона доводить, що екологічна безпека важливіша за економічний розвиток, і в першому аргументі говорить про небезпеку новітніх технологій, а в другому — пропонує використовувати сонячні батареї (які залежать і від високих технологій, і від економічного розвитку), її дуже легко може атакувати заперечуюча сторона.

### *ЧЕТВЕРТИЙ РІВЕНЬ СПРОСТУВАННЯ: ДОКАЗИ І МІРКУВАННЯ*

Ще одна роль заперечуючої сторони — бути критиком у розгляданні підтримки і міркувань стверджуючої сторони. Заперечуюча сторона повинна запитати: "Чи запропонувала стверджуюча сторона повне пояснення своїх тверджень?", "Чи надає стверджуюча сторона ґрунтовної підтримки кожному аргументу?", "Чи підходять приклади стверджуючої сторони для підкріплення аргументу?", "Чи мають правдиве джерело докази стверджуючої сторони?"



Під час відповіді на ці запитання може виявитися, що аргументи не **підкріплені** відповідними доказами чи прикладами. Так, стверджуюча сторона намагається запевняти, що застосування смертної кари може спричинити страту невинної людини, просто доводячи, що "це можливо". Тоді заперечуюча сторона може вказати на недостатність доказів і прикладів. Відбиття доказів описано більш конкретно в розділах "Докази", "Відбиття і відбудування".

## ПОБУДОВА ЗАПЕРЕЧУЮЧОЇ ЛІНІЇ АРГУМЕНТАЦІЇ

*У стародавніх китайців було таке правило:  
"щоб перемогти противника не треба  
ставати сильнішим за нього, а треба  
зробити його слабшим за себе"*

Заперечуюча сторона не повинна обмежуватися лише відбиттям того, що говорить стверджуюча сторона. Хоча відбиття – це її першочергове завдання, у заперечуючої сторони також є обов'язок запропонувати власну лінію аргументації. Заперечуюча лінія аргументації складається з підтриманих та розвинутих аргументів, спрямованих на спростування теми. Зазвичай перший промовець заперечуючої сторони витрачає одну третину свого часу на презентацію своєї лінії аргументації, а інші дві третини – на відбиття стверджуючої лінії. Через це заперечуюча лінія повинна бути значно коротшою, ніж стверджуюча. В ідеалі заперечуюча сторона повинна презентувати один чи два аргументи, що заперечують тему. Ось поради, що допоможуть Вам написати заперечуючу лінію аргументації:

- Заперечуюча лінія аргументації повинна відповідати критерію, що використовується в грі. Ним є критерій заперечуючої сторони, якщо вона запропонувала його, або критерій стверджуючої сторони у разі його прийняття. Наприклад, коли ми дебатуємо тему про відміну смертної кари і прийнятим критерієм є "справедливість", то заперечуюча сторона повинна наводити тільки такі аргументи, що доводять, чому смертна кара не встановлює справедливості.
- Крім того, щоб показати помилковість стверджуючої лінії, заперечуюча сторона повинна представити аргументи, котрі доводять хибність теми незалежно від контраргументів, які були висунуті при відбитті стверджуючої сторони. Якщо стверджуюча сторона виправдовує державну військову службу, базуючись на наявності обов'язків громадянина і досягненні державних цілей, заперечуюча сторона, доповнюючи відбиття цих аргументів, повинна запропонувати свою лінію, що державна військова служба – це форма рабства.
- Заперечуюча сторона повинна розробити власну структуру. Хоч існує велика кількість різних можливостей спростування стверджуючої лінії, такі шляхи найбільш типові:
  1. Стверджуюча сторона не дотримується обраного стандарту. Наприклад: обов'язкова державна служба не може допомогти громадянам, бо допомога може здійснюватися тільки за згоди населення.
  2. Стверджуюча сторона підтримує сумнівну цінність чи мету. Наприклад: стверджуюча сторона підтримує приватність як свою цінність, але приватність веде до ізоляції в суспільстві призведе до появи людей, які будуть байдужими до життя країни.
  3. Застосування саме цього критерію (стверджуючого чи заперечуючого) доводить, що твердження, запропоноване в темі, неправильне. Так, наприклад, стверджуюча сторона доводить перевагу економічного зростання над екологічною безпекою і висуває критерій "якість життя", у такому разі заперечуюча сторона може доводити, що екологічне здоров'я є необхідною умовою якості життя.

## ПРИКЛАД ЗАПЕРЕЧУЮЧОЇ ЛІНІЇ АРГУМЕНТАЦІЇ

**ТЕМА:** Державна цензура художнього вираження є бажаною.

Можна відмовитись від факту, що багато художників не створюють свої роботи приємними чи шокуючими лише задля ідеї "мистецтво заради мистецтва". Вони намагаються використати доступні їм засоби для вираження своїх ідей чи переконань. Через те, що деякі художники переходять межу простого мистецтва в більш конкретну галузь художнього вираження, їхні роботи потребують визнання і захисту. Зважаючи на це, ми не погоджуємося з темою і вважаємо, що державна цензура художнього вираження є небажаною. Почнемо з такого:

#### **А. Цензура є шкідливою для суспільства.**

Концепція цензури забороняє вільний потік ідей, і ми ризикуємо таким чином втратити всі права, що стосуються самовираження.

Лос Тенфолд, професор журналістики і масових комунікацій Нью-Йоркського університету, адвокат, зазначав у 1985 р.: "Цензура: погляд проти", 1989 р. (с. 205):

"Конституційний захист свободи слова в цьому випадку стає сліпим. Голос кожної людини захищається не тому, що нам подобається чи ми погоджуємося з кожним "словом", а тому, що ми визнаємо: коли державний цензор робить за нас вибір, що ми побачимо і почуємо, уся промова перебуває під ризиком. Автори Конституції (США) усвідомлювали — демократія розквітне лише тоді, коли кожен із нас, а не уряд вирішуватиме цінність і прийнятність ідей".

Цінність вільного вираження полягає в його унікальній можливості проливати світло на нові ідеї, збираючи людей разом, і сприяє змінам на краще.

Письменниця-феміністка Сігрід Нільсон пише в 1988 р.: "Фемінізм і цензура", за ред. Честер і Дікі (с. 25):

"Цензура ізолює; вона навчає нас цінувати невігластво і обмежує можливість думати незалежно; вона підриває основи визвольного руху, переконання у владі, що може поліпшити життя. І це не та сила, котру ми, феміністки, будемо терпіти".

Цілком очевидно, що для збереження цінності художнього вираження цензура небажана. Художнє вираження має виконувати необхідні соціальні і політичні функції. Природа цензури означає, що ідея вираження, підпавши під регулювання, стає корумпованою і пригнобленою. Корумпування і пригноблення художнього вираження призводить до руйнації критичного змісту вираження і змінює інституційні цінності.

Гюстав Херроу, спеціаліст з мистецького права, продовжує (с. 64):

«На додаток, мистецтво може впливати на сприйняття соціальних, економічних і юридичних інституцій та цінностей, що лежать в їх основі". Вимоги сьогоденного суспільства містять потребу в широкому спектрі ідей, з котрих ми можемо формувати нашу точку зору і здійснювати соціальні реформи та розвиток. Оскільки мистецтво стало важливим механізмом таких перетворень, державна цензура публічного художнього вираження є небажаним вторгненням у права людини.

### **ПЕРЕХРЕСНЕ ОПИТУВАННЯ**

Між конструктивними промовама у дебатах відводиться три хвилини на так званий "час для перехресного опитування". Якщо використовувати цей час плідно, він може стати ключовим пунктом для перемоги або поразки.

Перехресне опитування – дуже цінний момент для усвідомлення аргументації Ваших опонентів та для їх послаблення прямими запитаннями. Крім того, це, можливо, найцікавіша частина гри. Питання опонентів частіше за все передбачати, адже Ви й самі готові бути на їхньому місці. Проте далеко не всі питання ви готові почути... Питання та відповіді – це перевірка обізнаності з темою, перевірка реакції і якостей кожного гравця. Адже в цьому епізоді гри два гравці залишаються один на один, без підтримки команди, без часу на підготовку відповіді. Під час опитування видно також швидкість мислення, реакцію обох учасників, це є індивідуальний внесок кожного в гру.

Опитування може служити не тільки для стратегічних, а й для практичних цілей. Д.І. Менделєєв зазначав: "Добре поставити питання – значить уже наполовину вирішити його".

Частина часу перехресного опитування повинна бути присвячена з'ясуванню лінії аргументації ваших опонентів. Якщо, наприклад, під час їхньої промови Ви чогось не зрозуміли або пропустили кілька тверджень, Ви можете використати частину часу на тлумачення цих пунктів Вашими опонентами.

Типовою помилкою учасників раунду є ситуація, коли під час перехресного опитування вони просять опонентів повторити повністю їхню промову. Повторення допустиме. Можливо, це будуть уточнення, повтори окремих положень, тощо, але не вся промова з самого початку.... Поставте такі запитання, щоб опоненти чітко сформулювали свою точку зору, але простежте за тим, щоб перехресне опитування не перетворилося на доповідь чи промову. Якщо виходить саме так, то зробіть спробу зупинити опонента ввічливим "спасибі, це не час для промови, і я хочу поставити Вам наступне запитання..." або "так, дуже дякую, але в мене є ще кілька запитань". У дебатах вважається нормальним перебивати відповідача посередині речення зі словами: "Дякую, це все, що я хотів (ла) почути". Як тільки Ви отримали потрібну Вам інформацію і не хочете більше слухати про переваги аргументації опонентів, Ви маєте право перервати відповідача, але пам'ятайте, що зробити це треба ввічливо.

Якщо ж Ви дозволите відповідачу говорити без зупинки, тоді самі собі зашкодите. Ви можете зустрітися з досвідченим дебатером, який без зупинки говоритиме про переваги своєї лінії аргументації, і час перехресного опитування буде витрачено на розповідь Ваших опонентів.

Пам'ятайте, що перехресні опитування повинні містити запитання та відповіді, і запитання мають бути напрямлені на спростування лінії опонентів. У перехресному опитуванні у Вас є шанс піймати вашого опонента на неточностях, що він або вона допустили.

Іноколи під час гри учасники дебатів помічають, що один з їхніх аргументів спростовано опонентами, а вся лінія зазнає поразки. Це можна порівняти з відкритими запасними дверима, через котрі хтось хоче вислизнути. Під час перехресного опитування Ви можете "зачинити" ці двері і покращити свої аргументи.

Час перехресного опитування використовується для того, щоб виявити хід гри (тактику) опонентів та побудувати свою власну техніку спростування під час наступних промов.

Три хвилини не так уже й багато. Але якщо час працює на Вас, намагайтеся ставити такі запитання, щоб відповіді на них були на Вашу користь. Методи, наведені нижче, допоможуть Вам розвинути стратегію опитування.

## МЕТОДИ ЕФЕКТИВНОГО ОПИТУВАННЯ

Час перехресного опитування відводиться для запитань, а ні для тривалих суперечок. Під час перехресного опитування Ви повинні отримати інформацію, що буде корисною для використання у наступних конструктивних промовах Вашої команди. Неприпустимо намагатися використати цей час для обміну аргументами. Завжди пам'ятайте: Ви розпитуєте для того, щоб здобути корисну для себе інформацію.

У кіно дуже просто виглядає, коли людина під сильним впливом потоку запитань готова визнати свою провину. У перехресному опитуванні дебатів відповідачі мають час подумати й відповісти. Поставте запитання і, якщо Ви відчуваєте, що опонентові потрібно подумати, дайте йому час та чекайте відповіді. Якщо опонент не відповідає, то, можливо, він не зрозумів запитання. Тоді чомно перефразуйте його. Коли ж після трьох спроб Ви не отримали потрібної інформації, переходьте до наступного запитання. Запасні запитання, як і запасні пункти, можуть використовуватися в більшості випадків. Вони завжди будуть мати певне відношення до тієї чи іншої теми.

Запасні запитання можуть бути корисними, тому що дадуть додаткову інформацію, до якої Ви могли б звернутися при потребі. Відповідь опонента на запасні запитання може допомогти знайти продуктивну нову лінію.

Так звані "відкриті" запитання передбачають почути у відповідь роз'яснення, обмін думками, описи тощо. Відповідачі, що не хочуть зустрітися з низкою відкритих запитань, намагатимуться говорити якомога більше.

Протистояти цьому можна, поставивши конкретні однозначні „відкриті“ запитання, що передбачають відповіді "так" чи "ні". Спочатку такі запитання ставити буде важко, але з часом ви набудете досвіду, і це допомагатиме Вам і далі.

<i>Залежно від логічної структури</i>	<b>Уточнюючі (закриті) запитання</b> , спрямовані на в'яснення істинності або неістинності вираженого в них судження: "Чи точно, що гра почнеться незабаром?" Роздільні запитання: "Ви будете грати на дебатному турнірі, чи не так?"	<b>Доповнюючі (відкриті) питання</b> , пов'язані з в'ясненням нових знань відносно подій, явищ, предметів, які цікавлять слухачів: „Коли почнеться дебатна гра? Альтернативні запитання: "Ви тренер чи суддя?"
<i>За складом</i>	<b>Прості запитання</b> не можуть бути розкладені на складові, не містять у собі інших запитань: "Де буде проходити регіональний турнір?"	<b>Складні запитання</b> можна поділити на прості: "Де і коли будуть проходити ігри регіонального дебатного турніру?"
<i>За формою</i>	<b>Логічно коректні</b> запитання, в основі яких лежать базисні судження: "Ви знаходите спільну мову з однокласниками?"	<b>Логічно некоректні</b> запитання, в основі яких лежать невизначені судження: "Чому Ви завжди сваритесь з однокласниками?"

Однозначні запитання інколи потребують попереднього роз'яснення, а потім вимагають підтвердження. Наприклад: "Ваше твердження свідчить, що між кількістю витраченого часу та рівнем досягнень існує пряма залежність, дайте відповідь "так" чи "ні". Але краще сказати: „Поясніть, будь-ласка, це твердження".

**Не забувайте, що від запитання залежить відповідь, продумайте, заради чого Ви ставите запитання і що хочете почути.**

Деякі судді занотовують перехресні опитування. Відповіді, що прозвучали під час такого опитування і не були використані у наступній конструктивній промові, не будуть мати великого впливу на рішення суддів. Пам'ятайте, що потрібно використовувати інформацію, здобуту під час перехресного опитування, у своїх наступних промовах.

Вдало ставити запитання під час перехресного опитування непросто, але цьому варто навчитися. Інформація, здобута під час перехресного опитування у відповідача, може стати могутньою зброєю проти Ваших опонентів.

Не припускайтесь помилки, вважаючи, що перехресне опитування — це час для того, щоб перемогти Ваших супротивників, пам'ятайте, що до опонентів треба ставитися з повагою. Використовуйте відкриті запитання у наступних промовах для здобуття якомога більшої переваги.

## СТРАТЕГІЯ ДЛЯ ВІДПОВІДАЧІВ

Оскільки є рекомендації щодо вдалої постановки запитань, то існують також методи загальноприйнятої поведінки для відповідачів.

Інколи ті, хто запитує, будуть намагатися атакувати Вас під час перехресного опитування твердженням, що похитує всю Вашу лінію аргументації. Ви повинні відповідати тільки на запитання, а не на твердження. Якщо ж опонент намагається звести час перехресного опитування до розвитку думок та тверджень щодо Вашої лінії аргументації, тоді краще відповісти йому так: "І це є Ваше запитання?" або "Так У чому ж полягає Ваше запитання?"

Інколи відповідачі ніякують, коли їм ставлять прямі запитання стосовно деяких деталей їхньої лінії аргументації. Це дуже погана стратегія. Якщо Ви не зрозуміли запитання, перепитайте або

попросіть інтерпретувати його. Але якщо запитання просте й зрозуміле, сором'язливість буде не на користь Вашій команді. Судді не вважатимуть, що Ви зробили це навмисно, але й будуть дуже обережні при врахуванні представлених Вами аргументів.

Доцільно запам'ятати деякі правила зразкового промовця, що стануть Вам у пригоді при відповідях.

Ви, як відповідач, повинні всім своїм виглядом дати зрозуміти навколишнім, що інформація про Вашу лінію аргументації повністю відкрита для опонентів. Вас не можуть збити з пантелику кілька простих запитань, навіть якщо вони викривають недоліки Вашої лінії аргументації. Як відповідач, залишайтеся врівноваженим і впевненим. Намагайтеся не показувати Вашим опонентам або суддям, що Вас змусили зробити визнання не на користь Вашої лінії аргументації. Чим впевненішим Ви виглядаєте, тим важче буде знайти будь-яку руйнівну інформацію проти Вашої лінії аргументації.

Дуже часто людина, яка запитує, намагатиметься, закінчивши ланцюг запитань, зробити висновок, базуючи його на Ваших відповідях. Він, як Ви вже здогадалися, у більшості випадків, буде руйнівним для Вашої лінії аргументації. У цьому разі Ви можете зазначити для суддів та Ваших опонентів, що висновок, зроблений опонентом, не є логічним наслідком Ваших відповідей або довести недоречність зробленого висновку.

Кожний учасник дебатів повинен ставитися до іншого з повагою. Під час перехресного опитування не робіть нічого, що могло б дискредитувати Вашого опонента або виявилось неввічливим щодо нього.

Виказуйте повагу суддям. Зрозуміло, що всі відповіді та запитання Ви адресуєте судді, а не тільки один одному. На перший погляд це може виявитися дивним, але Ви повинні звикнути до цього. Між іншим, Ви маєте шанс спостерігати за реакцією суддів на Ваші відповіді та запитання.

Час перехресного опитування може стати вирішальним для Вашої команди, незважаючи на те, відповідаєте Ви чи запитуєте. Ставити запитання та шукати потрібну Вам інформацію – мистецтво. Запитання залежать від того, яку інформацію Ви хочете отримати, та від мети вашого опитування.

#### ПАМ'ЯТКА

Під час опитування краще уникати агресивної поведінки, бо вона зашкодить Вам у дебатах.

Ставте запитання тільки з теми гри.

Не залякуйте своїх опонентів.

Ставте короткі продумані запитання.

Майте запасні запитання.

- ✓ *СКЛАДІТЬ ЛАНЦЮЖОК ЗАПИТАНЬ*
- ✓ *ВИКОРИСТОВУЙТЕ СВОЇ ПОПЕРЕДНІ ЗАПИТАННЯ ДЛЯ НАСТУПНИХ*
- ✓ *ВИКОРИСТОВУЙТЕ ПОПЕРЕДНІ ВІДПОВІДІ ОПОНЕНТІВ ДЛЯ НАСТУПНОГО ЗАПИТАННЯ*
- ✓ *НАМАГАЙТЕСЯ БУТИ ВРІВНОВАЖЕНИМИ ТА ВПЕВНЕНИМИ*
- ✓ *НЕ ДОЗВОЛЯЙТЕ ОПОНЕНТАМ РОБИТИ ХИБНІ ВИСНОВКИ*
- ✓ *УНИКАЙТЕ СУПЕРЕЧОК*
- ✓ *ВИКОРИСТОВУЙТЕ ІНФОРМАЦІЮ, ЗДОБУТУ ПІД ЧАС ОПИТУВАННЯ, У СВОЇЙ КОНСТРУКТИВНІЙ ПРОМОВІ.*

## РИТОРИЧНІ НАВИЧКИ В ДЕБАТАХ

Хтось із поетів сказав: "Заговори, щоб я тебе побачив". Як часто ми навіть по телефону за інтонаціями голосу та за манерою говорити створюємо образ людини. Голосові якості людини такі ж індивідуальні, як і відбитки пальців, характер тощо. Говоріння – важлива характеристика людини, і володіння навичками говоріння треба розвивати.

Дуже часто люди приділяють увагу не тому, що було сказано, а тому, як це було зроблено. За прикладом далеко ходити не треба, достатньо подивитися на політиків, їхній стиль, красномовство, впевненість змушують нас віддавати за них свій голос. На щастя, у дебатах особлива увага приділяється саме поданій логічно обґрунтованій інформації, хоча стиль промови теж є дуже важливим і буде Вашою візитною карткою на все життя. Навички правильного говоріння – один із найважливіших результатів дебатної практики. Манера та навички правильного говоріння допоможуть Вам у навчанні, кар'єрі, поведінці в сім'ї, стосунках з друзями. Сотні відтінків мови можуть привертати увагу, викликати сміх, здивування, співчуття, налаштовувати слухачів на співпрацю, насторожувати тощо. У Стародавній Греції риторикою займалися спеціально і не можна було розраховувати на участь у громадському житті, якщо у трибуна були проблеми з говорінням. Ритори в античні часи, в часи Середньовіччя без технічних засобів керували величезними натовпами, командували в боях, володіли увагою тисяч людей. І справа не в багатослів'ї, а в умінні подати свої думки. Щоб остаточно переконати Вас у важливості цього розділу – наведемо слова ще одного поета: "Я знаю силу слова".

Найкращий шлях поліпшити свій стиль промови – ПРАКТИКУВАТИСЯ. Чим досвідченіші гравці, тим швидше відчуття невпевненості та хвилювання змінюється на впевненість та вміння володіти собою. Наступні чотири підрозділи дають поради щодо стилю промови, повинні використовуватися з тренувальними вправами, поданими наприкінці методичного посібника. Треба зауважити, що заняття в дебатному гуртку, клубі – це добра школа риторики. На шкільних уроках, під час обговорень та дискусій ми теж займаємося риторикою.

## ЗОРОВИЙ КОНТАКТ

Досвідчені диспутанти використовують погляд для контакту з аудиторією. Гравці повинні дивитися прямо у вічі судді або будь-кому з аудиторії – так, ніби вони розмовляють з ними у приватній бесіді. Здавалося б, дискусія проходить між командами, тому й дивитись треба на опонентів. Але в дебатах ми відстоюємо свої позиції, переконуємо не суперників, а суддів. А суперники все одно залишаться на своїй позиції, як би ми не старались. Лише тоді, коли проходить раунд запитань, етичніше буде дивитись на суперників, щоб краще розуміти одне одного. Якщо дивитися прямо у вічі Вам незручно, тоді намагайтеся дивитися на брови, ніс або чоло слухача. Промовці не повинні дивитися тільки у свої записи або поверх голів слухачів. Для того, щоб зоровий контакт був ефективнішим, промовці мусять знати, що вони будуть говорити, а не заглядати у свої нотатки. Читання в дебатах допустиме тільки при цитуванні!

## КОНТРОЛЬ НАД ГОЛОСОМ

Промовець повинен уміти використовувати свій голос для привернення уваги аудиторії та судді. Він має бути спокійним, упевненим, зацікавленим. Без використання логічних наголосів промова може видаватися нудною і звучати невпевнено. Контроль над голосом можна здійснювати, зокрема, за допомогою таких елементів, як темп, звук і пауза.

**Темп.** Промовець повинен обрати такий темп, аби все, що він говорить, було зрозумілим. Швидко Ви говорите тоді, коли хочете підкреслити поспішність дій, повільно – тоді, коли пояснюєте свої ідеї. Промовці повинні виділяти важливі слова логічним наголосом. Уникайте невпевненості, повільності у своїй промові, водночас – не говоріть дуже швидко, ніби Ви кудись поспішаєте. Зверніть особливу увагу на темп промови, коли Ви вперше виголошуєте свої аргументи, – якщо судді записують їх, тоді не треба говорити швидко. Хай слів буде небагато, але вони повинні містити безліч думок.

**Звук.** Аргументи гарні лише тоді, коли їх добре чують. Треба говорити голосно, не знижуючи тембру. Направляйте свій голос на слухачів, а не, скажімо, на стіну. Дехто змінює тембр свого голосу, щоб промова звучала цікавіше. Говоріть голосно, коли хочете підкреслити

інтенсивність, і тихо, коли передаєте емоції. Особливо добре тренуватись володіти голосом, читаючи вірші, наприклад, Тараса Шевченка, Ліни Костенко, де є емоції, відтінки почуттів. Досвідчені актори театрів ніколи не кричали зі сцени, – навпаки, говорячи тихо, вони примушували глядачів прислухатися до слів і смислу сказаного. З іншого боку, від дуже голосного говоріння слухачі стомлюються, це дратує, створює агресивний відтінок поведінки. Володіння голосом свідчить про хороші манери людини.

**Пауза.** Досвідчені промовці розуміють ефект мовчання. Вони часто роблять паузи, особливо перед висуненням ідей та після складних пунктів та розділів своєї промови. Пауза повинна тривати стільки, щоб судді та аудиторія були здатні з'ясувати сказані ідеї та приготуватися для сприйняття наступних. Але уникайте вимушених пауз (або просто вигуків). Пауза достатньої тривалості виділяє сказані ідеї краще за всі інші засоби усного мовлення.

## ЖЕСТИ

Завжди краще виступати зі своїми природними жестами, ніж намагатися стримувати себе. Дехто використовує у дебатних промовах такі жести, що не використовуються у повсякденному житті (переважно жести руками або кистями рук), їх зазвичай використовують замість логічних наголосів. Не треба вимахувати руками перед суддями, будьте стримані в надмірних кроках по кімнаті. Ви повинні уникати ненатуральних (неприродних) жестів: театральних або хореографічних. Дехто робить жести через те, що хвилюється, наприклад, тикає пальцем перед очима, поправляє волосся або одяг, крутить ручкою. Такі жести відволікають увагу слухачів і псують усю промову, а головне – вони шкодять Вам. І ще одне маленьке, але суттєве зауваження – часто промовці тримають записи перед очима, за якими суддям і глядачам не видно самого промовця.

## ЗБЕНТЕЖЕНІСТЬ ТА ХВИЛЮВАННЯ

Хвилювання під час публічних промов має багато форм. Промовці описують свої почуття, як збентеження, страх, паніку, тривогу, передчуття чогось непередбаченого тощо. Самі ці слова вже несуть у собі певну частку хвилювання. Учасники дебатів усвідомлюють, що в них ще немає достатнього досвіду публічних промов. Збентеженість, неприродне звучання голосу можуть зіпсувати дебатну промову.

Відчувайте себе перед суддями та аудиторією фізично, емоційно, інтелектуально "розкутими". Це просто дебати, а не передвиборна гонка. Досвідчені промовці визнають те, що будуть нервувати. Попередня підготовка – основний спосіб позбутися збентеження під час публічних промов. Багато гравців не зважають на нервовий стан промовця – вони надто зайняті сприйняттям інформації. Початківці, відчуваючи збентеженість, повинні намагатися контролювати себе під час промов. Це значно ефективніше, ніж пробувати заспокоїтися. Для того, щоб все ж таки побороти хвилювання – якомога більше тренуйтеся. Використайте для цього дзеркало в своїй квартирі, попросіть батьків, друзів, нехай послухають Ваші виступи.

Збентеженість можна спостерігати на дебатах, що проводяться іноземною мовою. Вам здається, що Ви не те почули або щось не так зрозуміли. Пам'ятайте, що судді завжди позитивно ставляться до прохання гравців повторити слово або речення, коли вони чекають підказки від своїх колег. Усі розуміють, що Ви граєте іноземною мовою, і цього не треба соромитись.

## НОТАТКИ ВЧИТЕЛЮ

Практика є найкращим засобом подолання збентеженості. Початківці раді будуть дізнатися, що їх хвилювання не завжди помітне аудиторії, тому не слід намагатися вгамувати себе, аби не погіршити ситуацію.

Тренери можуть використовувати гумор, щоб зняти напруження у дебатерів, створене збентеженням перед публічним виступом. Промовці ж хвилюються за будь-яких обставин, через те, наприклад, знаючи, що у Вас пересихає в роті, коли Ви хвилюєтесь, приготуйте заздалегідь склянку води.

Використовуйте для підготовки публічного виступу рольові ігри, вправи, перекази.

Тренерам слід завжди пам'ятати, що підбадьорювання допомагає учасникам дебатів. Пропонуємо поради на допомогу промовцям:

1. Розслабтеся, усміхніться.
2. Дихайте глибоко.
3. Пам'ятайте, що Ви добре підготовлені.
4. Не робіть на обличчі скривдженої гримаси.

## СУДДІВСТВО

Суддівство – суб'єктивна сторона дебатів. Це дуже відповідальна роль. Як часто навіть досвідчені тренери неохоче беруться за суддівство, бо відчувають велику відповідальність за прийняття рішення. Відповідальний суддя повинен забути про власні амбіції й особисті погляди, оцінювати дебати винятково за аргументами, доказами, підтримкою дебатерів. Об'єктивність та чесність судді, відображені у його рішеннях під час дебатів та у кінцевому підсумку, мають вплив на програму в цілому.

## ЗАВДАННЯ СУДДІ

Ґрунтуючи своє рішення на представлених доказах, аргументах та підтримці, визначте команду, яка дебатувала краще. Ось підходи, котрі Ви можете використовувати, приймаючи рішення.

З'ясуйте найсильніші пункти зіткнення раунду. Визначте, які аргументи раунду були найкращими. Переглядаючи свою карту гри, намагайтеся пересвідчитися, що ці найкращі аргументи проходили через усю гру.

Визначте переможця з кожного аргументу. Після з'ясування головних пунктів зіткнення візьміть кожний аргумент окремо і визначте, котра з команд була переконливішою. Ви також повинні враховувати доказ та підтримку до цього аргументу.

Передивіться важливі упущені аргументи. Чи були аргументи упущені опонентами, та як це вплинуло на хід гри?

З'ясуйте, чи кожна з команд виконала своє завдання. Для стверджуючої сторони – це представлення лінії аргументації, критерію та відстоювання їх протягом раунду; для опонуючої – це заперечення теми та лінії аргументації стверджуючої сторони.

Оцініть якість будь-якого аргументу, спростованого кожною з команд. Оцініть також рівень – наскільки кожен з аргументів відповідає меті та критерію.

Беручи до уваги всі аргументи, накресліть єдину органічну схему гри та з'ясуйте, хто краще продебатував.

## ЯКОСТІ СУДДІ

**Неупередженість.** Природним є те, що ми частіше погоджуємося, ніж не погоджуємося. Як і кожна людина, судді мають інтуїтивне почуття: те, в що вони вірять, є правильним. Суттєвим є те, що судді роблять певне зусилля, відмовляючись на час гри від своїх переконань і поглядів. Досвідчені судді вміють оцінювати представлені аргументи об'єктивно й неупереджено. Їхні рішення не є засобом висловлення власного погляду. Судді також не зобов'язані самі спростовувати аргументи, представлені дебатерами. Вони мають уважно слухати все, що було сказано, і приймати рішення тільки на основі представленого матеріалу.

Суддя мусить розуміти не тільки резолюцію, а й знати обов'язки кожного гравця та команди.



**Гарні слухачі.** Судити – означає уважно слухати. Часто стежити за перебігом дебатів важко. Деякі дебатори говорять дуже тихо, дехто – дуже швидко, інші надто нервуються, щоб говорити зрозуміло. Незважаючи на такий стан речей, судді повинні все ж таки зрозуміти та записати все, що було сказано. Це означає також позитивно ставитися й до дебаторів, які тільки вчаться публічно виступати.

**Вихователі.** Під час дебатів суддя підбиває підсумки гри і тут важливо дати кілька виховних зауважень, порад. На важливих турнірах судді не висловлюють свої коментарі, аж поки не закінчиться тур, – про це домовляються перед турніром. Не оголошують також результатів гри. На дружніх турнірах судді домовляються про те, що вони будуть говорити командам і чи будуть оголошувати результати. Тут треба проявити максимум такту щодо гравців: досвідченим гравцям потрібна здорова конструктивна критика, а початківцям – підбадьорення, вияв позитиву. Пом'якшуйте моменти критики. Діти дуже чутливі до критики, і будь-які грубі зауваження можуть бути сприйняті, як жорстка цензура. Якщо Ви хочете, щоб Ваша критика була зрозумілою для дітей, висловлюйте її якомога тактовніше. Коментарі суддів повинні бути представлені як усно, так і письмово у суддівському бюлетені.

Приємна атмосфера для всіх учасників дебатів може бути створена суддею, його зрозумілим і доброзичливим ставленням, відповідною реакцією. До судді також може звернутися тренер команди, гравець, — тож від нього чекають досконалого знання тонкощів гри.

## ЗАПОВНЕННЯ СУДДІВСЬКОГО БЮЛЕТЕНЯ: ПРИЙНЯТТЯ РІШЕННЯ

Як тільки Ви прийняли рішення, заповніть суддівський бюлетень.

Суддівський бюлетень – один з найефективніших видів виховного заходу дебатів, тому до нього треба ставитися з належною відповідальністю. Це означає, що Ви повинні вказати причини Вашого рішення та конструктивну критику щодо гри і все це написати розбірливим почерком, щоб діти могли прочитати. До суддівського бюлетеня включіть таку інформацію: причини, чому Ви вирішили, що ця команда перемогла. Як ми вже зазначали, суддівський бюлетень є конструктивним засобом для поліпшення виступів дебаторів. Дуже важливо, щоб Ви представили критику, викриваючи важливі пункти зіткнення та подаючи відповідні аргументи, чому перемогла саме ця команда, а не інша. Намагайтеся докладно розповісти про Ваші враження. Уникайте загальних фраз ("це цікавий аргумент"), не висловлюючи при цьому своєї точки зору. Коли можливо, наводьте приклади з самої гри. Вкажіть пункти, що їх гравці не спромоглися довести.

Деталі дуже важливі для учасників раунду. Записуйте все, що було сказано під час дебатів, а також коментуйте своє рішення. Завершуючи суддівський бюлетень, обов'язково висловіть позитивні оптимістичні побажання.

Бути суддею — нелегка справа, але завдяки своїй ролі Ви можете мати неабиякий вплив на розвиток дебатного руху, зростання майстерності гравців, тренерів, удосконалення їхніх навичок. Аргументовані коментарі суддів допомагають дебаторам зрозуміти допущені помилки й підвищити рівень своєї презентації. Ваші коментарі можуть стати єдиним і найкращим уроком для майбутніх ігор.

**Індивідуальні бали.** Індивідуальні бали можуть змінити рахунок турніру, і тому суддя повинен ставитися до них з повною відповідальністю. Кожний із промовців може заробити до 200 балів під час дебатного раунду. Підсумовуючи індивідуальні бали, Ви маєте враховувати таке:

- ✓ **аргументацію;**
- ✓ **доказ;**
- ✓ **організацію;**
- ✓ **презентацію.**

Подані категорії допомагають судді найкращим чином виставити бали.

1. *Бали за аргументацію:* Спростування контраргументації.

Чи спростовував промовець подані аргументи та перебудовував власну лінію аргументації?

Чи виявляє він суперечності в лінії аргументації опонентів?

## *2. Бали за аналіз:*

Як добре гравець розуміє тему?

Чи спроможний він представити чіткі аргументи та доказ?

## *3. Бали за доказ, підтримку та аргументацію:*

Чи забезпечує підтримка й аргументація основу для аргументів? Чи доводить підтримка аргумент?

## *4. Бали за організацію:*

Чи підходить структура стверджуючої сторони для перебігу дебатів?

Чи зрозумілі переходи гри?

Чи ефективно використовує промовець час перехресного опитування?

## *5. Бали за презентацію та представлення промови:*

Чи дотримується гравець обов'язків промовця?

Чи представив гравець свою команду?

Чи представив гравець лінію аргументації, навів дефініції, аргументи, якщо це входить в його обов'язки?

Чи вільно тримався гравець і чи читав промову?

Чи користується промовець динамічним, переконливим стилем?

Стиль промовця набутий чи власний?

Чи легко зрозуміти промовця?

Промовець звертається до судді чи до опонентів?

Крім індивідуальних балів, суддя повинен розділити місця між гравцями (від I до VI місця), I – найкраще. Якщо індивідуальні бали можуть бути однаковими у різних гравців, то місця однаковими бути не можуть.

Заповнюючи суддівський бюлетень, будьте уважні, оскільки там багато інформації, важливої для організаторів. Якщо гру судить кілька суддів, то при винесенні рішення, як і під час гри, вони не спілкуються і не виносять колегіального рішення.

Карта гри є вирішальним інструментом для фіксування перебігу дебатів. Для суддів вона особливо важлива, оскільки знадобиться при винесенні рішення. За додатковою інформацією звертайтеся до розділу про спростування, де описуються методи, як фіксувати перебіг дебатів на карті гри.

## ЗАПИТАННЯ ВІД ГРАВЦІВ СУДДЯМ

*Чи має право суддя запитувати про доказ чи лінію аргументації обох команд?*

Так, суддя має право попросити переглянути частину доказу в деяких випадках. Але це повинно бути зроблено тільки після раунду. Пам'ятайте, що суддя ні в якому разі не повинен переривати гру. Суддя може попросити переглянути якийсь матеріал, але тільки тоді, якщо він має істотне значення для рішення.

*Чи має право опонент запитувати про доказ або частину лінії аргументації в іншій команді?*

Так, гравці можуть перепитати про незрозумілу частину доказу або лінії аргументації, але тільки під час перехресного опитування.

*Чи можна передавати записки своїм партнерам під час їхнього виступу з промовою?*

Так, якщо Ваш партнер не може знайти потрібну частину доказу або забув сказати щось важливе, йому можна передати записку, щоб нагадати про це. Але пам'ятайте, що записки переривають промовця, і тому їх потрібно використовувати дуже рідко, лише в екстремальних випадках.

*Чи можна отримувати допомогу від аудиторії під час промови або під час підготовки?*

Ні, оскільки аудиторія не повинна заважати дебатам або брати участь у них. Дебати проходять між стверджуючою та заперечуючою командами і не передбачають участь когось іншого.

*Чи може суддя попросити когось з аудиторії вийти з кімнати?*

Так. Якщо хтось із присутніх продовжує заважати вести дебати, то після кількох зауважень, суддя має право попросити його вийти з кімнати.

*Чи може суддя переривати промовця, щоб перепитати щось незрозуміле?*

Ні, суддя не має права переривати хід дебатів. Якщо для судді щось незрозуміле під час дебатів, це залишається обов'язком промовця — пояснити все незрозуміле. Суддя повинен ґрунтувати своє рішення лише на отриманій інформації.

*Чи може суддя перекласти слово, якщо воно незрозуміле для гравця?*

Так, суддя може перекласти слово із іноземної мови на рідну, якщо хтось із гравців не розуміє цього слова. Але він не повинен пояснювати, що це означає. Акцент робиться на аргументах та інформації, а не на мові.

*Чи може суддя пояснити аргумент під час раунду, якщо хтось із гравців не розуміє його?*

Ні, суддя не повинен допомагати під час раунду зрозуміти аргументи. Дебати — це гра між двома командами, і суддя, який допомагає одній із них, тим самим робить гру нечесною.

**Організація гри.** Як ми вже зауважували, обов'язком судді є задавати тон гри. Для суддів-початківців це може здатися важким. Ось кілька порад, що можуть допомогти вам під час турніру.

Переконайтеся, що кімната готова до початку дебатів і гравці сидять зручно.

Переконайтеся, що Ви маєте суддівський бюлетень, папір для карти гри, ручку, годинник із секундною стрілкою (у разі, якщо немає таймкіпера).

Ведіть час гри, якщо це нікому зробити; було б добре мати картки з написаними цифрами.

Переконайтеся, що таймкіпер правильно відраховує час та повідомляє гравців.

Після закінчення раунду попросіть гравців залишити кімнату до того, як Ви приймете рішення. Відповідно до правил турніру Ви можете усно коментувати або не коментувати наслідки гри.

Після того, як Ви все записали на карті гри, заповніть суддівський бюлетень.

Як тільки ви заповнили бюлетень та прийняли рішення, запросіть гравців та розберіть з ними раунд. Зробіть конструктивні зауваження, але не розкривайте свого рішення.

Поверніть карту гри та суддівський бюлетень після гри. Їх заповненість указує на те, як уважно ви слухали та записували.

## РОЗВИТОК ПРОГРАМИ

Існує понад 20 країн у Центральній та Східній Європі, а також країни СНД, де розвивається програма "Дебати". Рівень ентузіазму тренерів та учнів дуже високий і програма поширюється швидко. Більшість із них намагаються адаптувати програму до місцевих потреб. Ця частина посібника буде присвячена порадам щодо розвитку програми.

Програма дебатів Карла Поппера (ПДКП) розпочалася з фінансування Інституту Відкритого Суспільства (Нью-Йорк), сьогодні програма фінансується багатьма Фондами, місцевою владою, відділами освіти і презентується центрами "Дебати".

*Дебатні центри.* Безпосередньою функцією центру є сама організація програми, поширення її на національному рівні у школах та інших навчальних закладах. Уся інформація про табори, семінари, турніри має надходити з центру. Він також впроваджує необхідну інформацію для дослідження певних тем. Відповідальним за роботу центру є національний координатор.

Дебатні центри крім, організаційної допомоги, надають ще й фінансову, у вигляді невеличких грантів для організації турнірів, семінарів, таборів.

У будь-якому разі про Ваші заходи Ви повинні попередити представників дебатних центрів завчасно (бажано не пізніше ніж за місяць) й узгодити всі питання щодо фінансування.

Ваш клуб повинен написати заяву на бланку і з печаткою Вашого навчального закладу до вступ про дебатного центру (її Вам допоможуть скласти працівники центру). До заяви додайте список учнів та керівників, які представляють Ваш заклад.

## **ЯК ПОШИРЮВАТИ ПРОГРАМУ**

### **КРОК № 1**

Ознайомте з концепцією дебатів учителів класів або групу учнів. Це може бути зроблено через презентацію дебатів іншими учнями, які мають досвід, або просто через теми, опрацьовуючи аргументи, підтримку та формат з потрібною кількістю гравців. Презентація повинна включати щонайменше 4 години інструкцій і тренувальних вправ.

### **КРОК № 2**

Організувати дебатний клуб. Молодь, зацікавлена цією грою, може відвідувати будь-який клуб або заснувати власний. Мета клубу — покращити рівень дебатів, підготувати студентів до наступних змагань, ознайомити бажаючих з програмою. Атмосфера співробітництва у таких клубах сприятиме підвищенню майстерності вчителів та учнів.

### **КРОК № 3**

Зареєструйте членів дебатного клубу, які остаточно вирішили брати участь у реалізації програми, важливо також зробити всі формальні справи для уникнення майбутніх конфліктів. Узгодьте програму роботи, розклад, аудиторію, де Ви будете збиратись, з адміністрацією Вашого навчального закладу.

### **КРОК № 4**

Продовжуйте роботу в дебатному клубі та підтримуйте зв'язок з Дебатним центром для узгодження всіх питань щодо турнірів, семінарів, фінансування акцій.

Проводьте в клубі зустрічі команд Вашого клубу, запрошуйте на дружні турніри учнів інших шкіл, започаткуйте традиції клубу, робіть альбом, фотографії на змаганнях, виступайте з показом найцікавіших тем перед різними аудиторіями — на батьківських зборах, педрадах.

### **КРОК № 5**

Клуби можуть проводити навчальні турніри у своєму закладі та співпрацювати з іншими клубами по всій країні, запрошуючи один одного на турніри, семінари та на інші заходи.

Якщо Ви знаєте інші джерела фінансування для програми "Дебати", скористайтеся ними і підкажіть іншим, таким чином ми могли б залучити нових учасників та знайти додаткові кошти на проведення акцій та підтримку клубів.

## ДЕБАТНІ КОМАНДИ У ШКОЛІ

Важливо зауважити, що учні, які беруть участь у дебатах, готують себе до громадського життя. Це не означає, що вони обов'язково стануть політиками або державними службовцями, хоча, до речі, це цілком можливо. Але це значить, що вони будуть краще розуміти проблеми сьогодення.

З іншого боку, учні, які беруть участь у дебатах, вчаться критично мислити. Критично мислити — не значить знаходити лише недоліки. Це передусім означає аналіз та створення ідей. Учні завдяки критичному мисленню вчаться якомога глибше проникати в зміст аргументу. Вони опановують і мистецтво висловлювати припущення й оцінювати вагомість ідей, їх співвідношення між собою; вони починають усвідомлювати важливість логічної послідовності під час дискусії. Отже, критичне мислення допомагає учням вчитися міркувати абстрактно. У процесі дебатів вони мають можливість побачити, що конфлікт не завжди спричинюється грошима або особистими почуттями, чи боротьбою за владу — хоча, можливо, ці причини можуть поверхово стосуватися конфлікту. Вони навчаються розуміти, що конфлікт завжди спричинюється розбіжностями між цінностями та принципами.

І нарешті, беручи участь у дебатах, ми всі стаємо учасниками побудови відкритого суспільства, як його визначав Джордж Сорос: "Моє визначення відкритого суспільства звучить так: це суспільство, яке є недосконалим, але відкрите для удосконалення і поліпшення."

Але критичне мислення не є просто засобом, який завжди корисний у дебатах. Це скоріше розумова здібність, що може прислужитися учневі під час вивчення дисциплін, що складають навчальний план. Наприклад, під час вивчення літератури ці учні знають, що недостатньо вивчати роман шляхом простого запам'ятовування сюжету або імен головних героїв.

Дебатні клуби мають бути клубами рівноправних учасників, а не клубами "обраних".

Спокуса утворити будь-який різновид команди, що змагається за перемогу в певній сфері, має передусім виділяти тих людей, які прагнуть привести цю команду до перемоги, але це не повинно стосуватися учнів, які прагнуть отримати певні привілеї в навчанні через те, що вони беруть участь у дебатах. Більше того, учні, які не є провідними гравцями, можуть бути активними учасниками розвитку дебатів. Як ми вже зауважили раніше, дебати є згуртовуючим фактором. Підготовка до дебатного турніру спричиняє активне обмінювання ідеями під час дискусії. Учні працюють разом для вироблення спільної стратегії і тактики ведення гри. Дуже часто трапляється так, що учні, які є посередніми гравцями під час дебатів, — через те, що вони не можуть швидко думати в спонтанній ситуації, яка вимагає швидкої реакції, — є активними учасниками під час вироблення аргументів у дружній атмосфері дебатного клубу. Вони можуть ставити найкращі запитання або наводити чудові аналогії. Саме їхня участь допомагає іншим учням гарно виступати безпосередньо під час гри.

Для дебатного клубу важливо мати власну аудиторію.

Аудиторія має бути тим місцем, яке дасть змогу учням щоденно співпрацювати. Товариська атмосфера має будуватись на основі досвіду спільної праці, але має містити також і здорову частку гумору. Звичайно, дружні стосунки не можуть будуватись на настанові, наказі, хоча їх розвиток може ускладнюватись тією самою настановою. Вони також можуть бути пожвавлені таким простим кроком, як забезпечення учням постійного місця зустрічей. Учасники дебатного клубу, приходячи до кімнати клубу, мають відчуття, що заходять до приміщення, яке повністю належить їм, де вони можуть *знайти* друзів, які поділяють їхні інтереси та ентузіазм стосовно дебатів.

Дебатні клуби працюють найуспішніше, коли вони мають сильне відчуття корпоративного духу.

Робочі збори клубу присвячені частково підготовці: приготуванню аргументів і стратегії стосовно окремих змагань. Але вони дають і практичні навички. Члени команди проводять час, дебатуючи одне з одним, обговорюючи довільну тему або тему майбутнього турніру. При цьому ми хотіли б наголосити на найважливішому аспекті практичної діяльності та процесу підготовки: саме вони містять найбільше навчальних чинників у процесі участі в дебатах. Є багато чого, що потрібно вивчити про дебатні змагання як такі, але потрібно знати, що саме під час регулярної практики та підготовки вдосконалюються навички критичного мислення і риторики. Саме тому члени клубу мають відчувати себе єдиною командою, щоб здійснювати це якнайефективніше та злагоджено.

*Керівництво клубом та його організація.* Діяльність дебатних клубів залежить не тільки від тренерів і вчителів. Учні мають *брати* активну участь у житті клубу і створювати засади участі в керівництві клубом.

На початку своєї діяльності новий дебатний клуб буде головним чином залежати від керівництва і досвіду дорослих, їх спроможності виступати в ролі вчителів та тренерів. Але після того, як програма вже заснована і почала розвиватися, учні можуть брати активну участь у керівництві дебатним клубом як таким. Деякі сильні клуби, можливо, будуть існувати вічно, передусім за умови наявності участі кількох вікових груп. Це означає, що участь у дебатній команді не обмежується старшими учнями, а включає також і молодших. У добре організованих клубах старші учні-дебатчики почали грати в дебати, коли вони теж були молодшими. Наприкінці їхньої дебатної кар'єри ці учні вже мають три або чотири роки досвіду гри в дебати, вдосконалили особисті навички і збагатили власний досвід. 17 та 18-літні учні зустрічають 14-річних активістів дебатів, які починають там, де колись починали вони, і мають навчатись тому, чому колись навчилися вони. Саме тому старші учні мають бути найкращими і найчуйнішими вчителями. Тобто вони можуть виступати в ролі суддів, коли грають наймолодші; можуть спостерігати за наймолодшими під час гри, а потім ділитися з ними своїми зауваженнями стосовно гри. Протягом приготувань до гри вони можуть допомагати молодшим гравцям у створенні ними лінії аргументації і стратегії гри. Більше того, можливий і "зворотний" бік — оскільки новачки тільки починають свою дебатну кар'єру, вони можуть отримати досвід під час спостереження за грою більш досвідчених гравців. З такою структурою організації учасники зазвичай відчують реалізацію особистих навичок та якостей учасників у самій організації гри. Старші учасники в цій ситуації пишаються досягненнями молодших учасників, досвідченіші учні почувають певну відповідальність за молодших, а молодші, в свою чергу, повторюють шлях своїх наставників ще з більшою наполегливістю.

Основними вимогами до учасників дебатного клубу є відданість та готовність працювати.

*Перемога в змаганні не є єдиною, обов'язковою умовою.* Дотримуючись принципу рівноправності учасників клубу, лідери команд мають робити все необхідне для того, щоб учасники почували себе частиною команди. Це означає забезпечення проведення для членів команди важливих заходів. Якщо команда рідко бере участь у змаганнях чи рідко практикує дебатні навички, учні дуже швидко втрачають інтерес. Команди, що мало практикують, відповідно нечасто виграють. Учні дуже швидко обминають розвагу, що не дає їм задоволення. Це також вимагає створення спеціальних керівних ролей для окремих учнів, ті ж із них, які є посередніми гравцями, можливо, поживлять у такому разі свою дебатну діяльність. Проте було б набагато краще надати учням спеціальні повноваження для тренування нових кадрів дебатерів. Допомогти учням об'єднатися в команду могли б деякі недебатні заходи, які б фінансувалися за рахунок дебатного клубу для його членів; матчі з пінг-понгу, баскетбол, різні розважальні програми цілком спроможні створити передумови товариських стосунків та дружню атмосферу єдиної, утвореної дебатчиками спільноти.

Тренери мають надихати команду на регулярну, плідну діяльність. Тренер – духовний наставник команди. Кожен учасник команди повинен розуміти, що дебатчики мають поводитись чесно й етично. Більше того, обов'язок тренера – створити моральні засади діяльності команди. Учні зазвичай займають різні позиції під час дискусії. Якщо це не відбувається, то, звичайно, дискусія не буде продуктивною. Але тренер має переконатися в тому, що дискусія не переросла в особисту суперечку між окремими учнями і що коментарі учасників не стали образливими або беззмістовними. Під час дискусії учні висловлюють аудиторії власні ідеї, перевіряючи таким чином їх правильність; і вони мають бути впевнені, що під час цього їхні ідеї не будуть виставлені на посміховище або просто проігноровані. Тренер мусить створити "клімат" взаємоповаги, і зробити це треба не просто шляхом власного прикладу, а шляхом запровадження в клубі певних моральних стандартів.

Дебати дають батькам чудову можливість взяти активну участь у житті школи. Батьки, які завжди прагнуть виступати в ролі суддів, мають право взяти участь у дебатах у зовсім інших ролях: забезпечити перевезення учнів, приготування їжі і навіть проживання учасників іншої дебатної команди, коли та бере участь у дебатах за межами свого міста. Вони можуть бути

просто спостерігачами, або джерелом моральної підтримки для своїх дітей та інших членів команди. Зазвичай батьки цінують дебати не тільки через переваги, які мають їхні діти, граючи в дебати, а й, підтримуючи своїх дітей у навчанні, брати в цьому особисту участь. Часом батьки утворюють власну "батьківську" спільноту, яка співіснує зі спільнотою, що створена власне дебатчиками. Саме там, у зв'язку з їхньою дебатною діяльністю, вони, наслідуючи своїх дітей, створюють дружні, довготривалі товариські стосунки.

#### *Залучення дискусантів:*

**А.** Учителі повинні спілкуватися один з одним для залучення більшої кількості учнів.

**Б.** Студенти, задіяні у дебатах, мають розповідати своїм одноліткам про переваги цієї гри.

**В.** Усі, задіяні у програмі, повинні демонструвати переваги дебатів у різних публічних подіях (вивішуючи фотокартки у холі, публікуючи їх у шкільній газеті тощо).

Це потребує значних зусиль та певної кількості людей.

Ось деякі поради:

✓ Надавайте учням можливість самим *брати* участь у реалізації на практиці організаційних питань. Це сприятиме укріпленню відчуття, що це ЇХНЯ команда.

✓ Використовуйте заохочувальні засоби за будь-який успіх; усі люблять бути відзначеними в своїх діях. Це сприятиме подальшій ініціативі.

✓ Підтримуйте свій авторитет, тобто цінують допомогу та ініціативу інших, але остаточне рішення завжди має залишатися за вами. Нехай усі розуміють, що їхній внесок є важливим, але, зрештою, відповідальність за все несе Ви.

#### *Заохочення до роботи в команді.*

Робота у команді є вирішальним аспектом для дебатів. Працювати разом потрібно, щоб:

- ✓ обмінюватися думками щодо теми (мозкова гра);
- ✓ опрацьовувати дебатні стратегії;
- ✓ пропонувати шляхи кожному учаснику щодо поліпшення його стилю;
- ✓ готуватися до турніру;
- ✓ оприлюднювати дебатну програму.

У команді повинні бути лідери, які виконуватимуть певну роботу: проведення зустрічей, оприлюднення змін тощо. Це допомагає набуттю певного досвіду гравцями та зміцненню відчуття, що їхня команда є ЇХНЬОЮ організацією.

Після року існування дебатної команди прийняття нових членів може здійснюватися на засадах надання досвідченим уже дебатерам більших повноважень. Це буде сприяти підвищенню їхнього авторитету та самовизначенню. Старші обов'язково повинні підтримувати молодших.

Зацікавлені батьки, представники шкільної адміністрації можуть допомагати в організації турнірів тощо, їм потрібно пояснити, яких позитивних якостей набувають їхні діти в дебатах.

## **РІЗНІ СТИЛІ ДЕБАТІВ**

На сторінках цього посібника розглянуто загальні риси та цілі, характерні для дебатів Карла Поппера. Насамперед, це вміння під час обговорення запропонованої теми переконати суддів, що Ваша позиція правильна. Але насправді існує кілька типів (стилів) дебатів. Усі вони мають різні назви залежно від походження. Наведені нижче стилі — принципово різні. Вони набули поширення в багатьох країнах світу, і всі вони легко адаптуються до проведення міжнародних змагань.

**Дебати Лінкольна-Дугласа** були змодельовані після відомих дебатів між Авраамом Лінкольном та Стефаном Дугласом. Диспути цього типу відомі як "ціннісні дебати". Учасники

дебатів такого типу зосереджують зусилля на оптимальному висвітленні цінностей, про які йде мова у запропонованій темі, тобто на тому, що важливіше для суспільства. Наприклад, "У кримінальній судовій системі покарання важливіше, ніж виправдання" або "Культурне різноманіття важливіше, ніж одна спільна культура". Учасники цих дебатів у ході дискусії відстоюють переваги тільки загальних принципів, закладених у їхній позиції. Іншими словами, розглядаються лише теоретичні положення (ідеї), до уваги не беруться результати їх практичного втілення. Наприклад, якщо стверджуюча сторона намагається довести, що уряд має забезпечувати потреби бідних, то вона не повинна доводити ефективність будь-якої рядової програми допомоги бідним. Бо основне завдання дебатерів — висувати суспільне важливі ідеї, а втілювати ідеї в життя — це справа гряди. Взагалі, дебати Лінкольна-Дугласа базуються на "ідеях, цінностях і дусі" і врегульовують політичні, економічні, соціальні, моральні, естетичні позиції, які ми маємо сьогодні.

**Політичні дебати.** Політичні дебати фокусують увагу учасників на розробці практичних рекомендацій з реалізації певних тверджень, ідей. Наприклад, "Уряду слід забезпечити безробітних суспільне корисними роботами" або "Уряд повинен заборонити рекламу тютюну" або „Імміграцію треба значно обмежити". З закликів ми бачимо, що суспільні цінності вже визначено, наголос робиться на їх практичному застосуванні, впровадженні ідей. Взагалі, стверджуюча сторона пропонує конкретний план, який дозволить досягти мети, сформульованої у заклику, і дасть змогу зробити це ефективніше, ніж будь-який альтернативний план.

Наприклад, розробляючи першу тему, стверджуюча команда може запропонувати робочу програму, що передбачає переробку інфраструктури ринку праці. Заперечуюча команда має на вибір кілька відповідей:

1. Вона може довести, що будь-які зміни інфраструктури не бажані, оскільки сучасна система дає змогу достатньо ефективно вирішувати зазначені проблеми.
2. Вона може довести, що запропонований план недосконалий і що збитки від його реалізації будуть більші, ніж очікувані прибутки.
3. Заперечуюча сторона може запропонувати кращий план, спрямований на розв'язання проблеми.

Отже, якщо докази у дебатах Лінкольна-Дугласа є більшою мірою філософськими та літературними, то докази у політичних дебатах – практичні і статистичні.

**Парламентські дебати.** Парламентські дебати розроблено на основі обговорень, що існують у Британському парламенті. Одна команда в них представляє уряд, інша — опозицію, лояльну її Величності. Спікер палати стежить за дотриманням правил командами й виконує обов'язки судді. Кожна команда складається з двох учасників. Команда уряду складається із прем'єр-міністра та члена уряду (іноді його називають міністром королеви). Команда опозиції має у своєму складі лідера опозиції та члена опозиції.

Опису правил Парламентських дебатів ми приділили увагу в додатках до посібника.

Світовий формат (Британський формат):

- I. Вступ.
- II. Тема. Інтерпретація.
- III. Перебіг раунду.
- IV. Суддівство.

**Британський стиль парламентських дебатів** — надзвичайно цікавий формат своєю універсальністю та демократичністю: один раунд передбачає різноманітні інтерпретації теми, які розглядаються різнопланово чотирма командами. Саме за цим форматом парламентських Дебатів найчастіше грають студенти європейських дебатних клубів. Хоча існує і так званий американський формат за участю двох команд, які представляють уряд та опозицію.

**Тема** — турніри різних рівнів (локальні, регіональні, національні, міжнародні) складаються з раундів, теми яких оголошуються за 15-20 хвилин до початку кожного раунду. У парламентських



дебатах існують два різновиди тем: відкриті (широкі) та закриті (звужені). Різняться вони за ступенем визначеності та способом їх обговорення.

Так, закриті (звужені) теми не вимагають інтерпретації (уточнень/звуження). Наприклад, у темі "Уряд легалізує всі наркотики" тлумачення термінів чи наведення аналогій не вимагається.

Дебати ж навколо відкритих (широких) тем, на відміну від закритих (звужених), будуються на їх інтерпретації командою першого уряду. Наприклад, тема "Уряд розморозить Північну Корею" може бути інтерпретована або шляхом визначення поняття "розморозувати країну" (сприяти їй у налагодженні міжнародних зв'язків), або проведенням аналогії Північної Кореї з якимось не менш консервативним та закритим явищем, або з іншою комуністичною країною.

Проте існують певні обмеження у застосуванні інтерпретації. Так, в останньому прикладі порушенням правил вважатиметься звуження теми до прикладу СРСР, оскільки це буде так звані "зміщення часових меж". Порушенням буде також невідповідність просторових меж (обговорення фемінізації в уявній країні з виключно чоловічим населенням).

Заборонені також трюїзм (інтерпретація теми, що не передбачає альтернативної точки зору, бо є загальновідомою істиною: "Сума квадратів катетів дорівнює квадрату гіпотенузи") та занадто звужені інтерпретації, які вимагають специфічних знань ("Стаття 5 Закону ..." не відповідає Конституції України").

**Перебіг раунду** — раунд розпочинається привітальними словами пані/пана спікера (головуючого судді), яка/який оголошує тему, представляє команди, уточнює схему раунду.

**Час.** Промова триває 7 хвилин. Суддя/помічник подає знак по закінченні першої та шостої захищених хвилин (протягом яких гравці опозиційних команд не мають права задавати "пункти інформації"). Гравець, який хоче поставити запитання або зробити ремарку, має покласти праву руку на голову, а ліву — простягнути вперед і сказати "Пункт інформації" — або щось подібне.

Ви маєте право:

- ✓ дозволити опоненту відразу поставити запитання або зробити ремарку (бажано прийняти не менше двох пунктів);
- ✓ попросити зачекати до закінчення своєї думки;
- ✓ відхилити пункт інформації навіть після того, як опонент його зробить.

У свою чергу, опонент не може задати свій пункт інформації без Вашого дозволу.

Подвійний знак судді означає, що Ви вичерпали свій час. Час на підготовку та командне обговорення між промовами не дається.

**Порядок промов:**

- 1-й гравець 1-го уряду (лідер 1-го уряду)
- 1-й гравець 1-ї опозиції (лідер 1-ї опозиції)
- 2-й гравець 1-го уряду (член 1-го уряду)
- 2-й гравець 1-ї опозиції (член 1-ї опозиції)
- 1-й гравець 2-го уряду (лідер 2-го уряду)
- 1-й гравець 2-ї опозиції (лідер 2-ї опозиції)
- 2-й гравець 2-го уряду (член 2-го уряду)
- 2-й гравець 2-ї опозиції (член 2-ї опозиції)

**Етикет:** Після цього спікер запрошує до слова прем'єр-міністра. По закінченні промови першого промовця спікер може зробити коротку ремарку і запросити лідера опозиції і т.д.

Може здатися, що команди, які грають на одному боці, повинні підтримувати одна одну. Насправді всі грають проти всіх (Team team'y lupus est). У цьому форматі виграє не позиція, а команда. Часто трапляється, що друга опозиція займе перше місце, а перша – третє чи четверте.

Під час виступів першого уряду гравці команд опозицій мають право (певною мірою, це – обов'язок перед аудиторією та для того, щоб заробити індивідуальні бали) звертатися із пунктами інформації.

**Команда першої опозиції.** Команда опозиції повинна, по-перше, відреагувати на інтерпретацію теми першим урядом. Вона може або погодитися з інтерпретацією теми, або — за певних обставин — обґрунтовано відхилити запропоновану і висунути власну(І). Після цього команда першої опозиції спростовує аргументацію (не обов'язково атакувати кожну фразу опонентів, достатньо відповісти на головні ідеї) першого уряду і вводить свою контрпозицію. Пам'ятайте, що представлення своєї власної аргументації робить Вашу позицію сильнішою з двох причин. По-перше, Ви уникнете ролі адвоката диявола, спростовуючи всіх і вся. З іншого боку, Ви зробите життя урядів нестерпним, змушуючи їх не лише захищатися, а й атакувати.

Заохочується використання у промові попередньо заданих Вами пунктів інформації.

Команда другого уряду. Якщо попередні команди дійшли згоди щодо інтерпретації теми, другий уряд може або підтримати її, або висунути власну (обов'язково обґрунтувавши і зваживши всі "за" і "проти" цього варіанту).

У тому разі, коли опозиція ввела свій варіант інтерпретації, уряд або обирає з двох запропонованих "зол" "менше", або висловлює своє велике обґрунтоване "фе" у вигляді нової інтерпретації. Другий уряд має ввести в дискусію нові аргументи або представити аргументацію першого уряду у новому світлі. Не забувайте атакувати аргументацію опонентів як деструктивними, так і конструктивними ідеями.

Однією з вигравних стратегій команди другого уряду є наведення конкретного плану дій з реалізації загальної програми, запропонованої першим урядом.

**Команда другої опозиції.** Роль другої опозиції найбільш інтригуюча і цікава, бо це єдина команда, яка взагалі не може передбачити хід дебатів і підготувати до раунду хоч щось. Незважаючи на це, гравці цієї команди, як правило, мають найбільший вплив на суддів і на аудиторію (the last but not the least).

Якщо під час раунду Вас закидали варіантами інтерпретацій теми (кожен наступний з яких був кращим, ніж попередній), не засмучуйтесь. Ви все ще маєте шанс запропонувати свій варіант. Щоправда, для цього необхідно спростувати підтримку всіх попередніх інтерпретацій. Тому якщо Ви готові покласти себе на алтар художнього інтерпретування, — вперед! Але ми особисто не радимо Вам цього робити. Краще сконцентруйтеся на аналізі гри: визначте головні сфери суперечок, зверніть увагу на найбільш принципові моменти, наголосіть, чому саме опозиція краще відстоювала свою позицію. Зробіть підсумок. Пам'ятайте, що член другої опозиції не має права вносити нові ідеї.

**Командна гра** — це дуже важлива частина Вашої гри. Зокрема вона проявляється у структурі командної позиції: обидва гравці посилаються на промови один одного: лідер коротко зазначає, як саме другий гравець буде розвивати їх аргументацію, а член уряду кількома словами підсумовує сказане лідером.

Важливо підтримувати інтерпретацію Вашого колеги по команді і не суперечити його головним ідеям (інакше це дуже погано відіб'ється на Ваших індивідуальних балах та командному рейтингу).

Не забувайте і про свій індивідуальний рейтинг (про нього не згадає ніхто, крім Вас та суддів). Існують загальні критерії, за якими судді оцінюють того чи іншого гравця. Вони можуть бути згруповані у дві групи: зміст та форма (відповідно і Ваші індивідуальні 100 балів умовно розділені по 50 балів на кожну групу критеріїв).

**Суддівство.** Ми вже згадували, що судді/суддя мають 10 хвилин на винесення рішення. Кожен суддя вправі самостійно розпоряджатися своїм часом. Проте змушені нагадати, що саме має роботи суддя:

#### I. Визначити командний рейтинг.

Команда, яка виступила найбільш переконливо, займає 1-ше місце з чотирьох можливих. Відповідно всі інші команди ділять між собою 2-ге, 3-тє та 4-тє місця.

## II. Визначити індивідуальний рейтинг гравців.

Бали: —

- ✓ 90-100 — це була найкраща промова, яку Ви коли-небудь чули, та виправдана кількість пунктів інформації.
- ✓ 80-89 — гарна промова, презентована досить переконливо і підкріплена активністю під час всього раунду.
- ✓ 70-79 — промовець мав як плюси, так і мінуси.
- ✓ 60-69 — були допущені значні помилки.
- ✓ 50-59 — цей рейтинг може бути застосований як покарання для занадто агресивних, показово пасивних і т.п. гравців.

III. Перевірити логічне співвідношення I і II. Мається на увазі те, що в даному форматі неможлива ситуація, коли команда займає перше місце з командного рейтингу, а сума індивідуальних балів гравців цієї команди менша за суму гравців команди, що посіла 2-ге, 3-тє, 4-те місце.