

УДК 32(07)

ББК 66.2я7

Т 26

**Автори:**

Бобришев Ігор, Богаченко Павло, Бріч Євгенія, Кожемякін Кирило,  
Лев Артем, Савосько Сергій.

**Редактор:**

Кожемякін Кирило.

**Коректори:**

Дідковська Анастасія, Карпенко Євген, Куваєва Олена.

**Дизайн обкладинки:**

Прокіпчук Артур.

**Верстка:**

Богаченко Павло, Ткач Михайло.

Автори вдячні всім, хто допоміг укласти цей посібник — людям, котрі навчили нас дебатам та зробили можливими наші сьогоденні успіхи.

Даний методичний посібник виданий в рамках реалізації проекту «Івано-Франківська шкільна дебатна ліга» — переможця Першого міського конкурсу проектів та програм розвитку місцевого самоврядування та громадянського суспільства Івано-Франківської міської ради у 2012 році.

**Твій помічник у дебатному клубі :** методичний посібник. —  
Т 26 Вид. 2-ге, переробл. й доповн. — Івано-Франківськ: ВМГО «Федерація  
дебатів України», 2014. — 80 с.

ISBN 978-966-428-339-4

УДК 32(07)

ББК 66.2я7

ISBN 978-966-428-339-4

## Вступне слово

Дорогий дебатере!

Ми раді вітати тебе зі сторінок другого методичного видання ВМГО «Федерація Дебатів України». Друге видання завжди має бути кращим за попереднє; саме тому ми доклали всіх зусиль, щоб зробити його цікавішим, кориснішим і більш структурованим.

Дебатерам-початківцям сподобається словник, в якому вони знайдуть пояснення новим або незрозумілим термінам.

Досвідченим дебатерам стануть у нагоді перероблені розділи про аргументацію, побудову позиції та відбиття. Під час написання цього матеріалу ми спиралися на кращі світові практики але викладали їх максимально доступною мовою, з актуальними прикладами з останніх дебатних турнірів.

Активістам, які хочуть відкрити дебатний клуб (або навіть відділення ФДУ), буде корисним додаток з порадами щодо відкриття та функціонування дебатного клубу.

І, звичайно, суддям досвідченим та початківцям сподобаються суддівські поради, які допоможуть виносити справедливі рішення та надавати якісний зворотній зв'язок.

Як і раніше посібник розрахований на людей, які можуть не мати великого дебатного досвіду, але хочуть покращити власні дебатні навички та займатися розвитком дебатів.

Символічно, що серед авторів цього посібника є ті, хто навчався дебатам, користуючись його першим виданням; ці люди, як і весь дебатний рух в Україні, досягли неймовірних успіхів, посідаючи переможні місця на міжнародних та всеукраїнських дебатних змаганнях. Ми впевнені, що особисто на тебе чекає не менш блискучий успіх у дебатній кар'єрі, а цей посібник стане важливою частиною цього успіху.

# Ознайомчий тренінг

## Історія дебатів

На певному етапі здобуття вищої освіти починаєш розуміти, що розповідь майже про будь-що можна починати словами: «історія цього феномену сягає корінням Стародавньої Греції, ще Платон та Аристотель...». Не будемо стверджувати, що Платон з Аристотелем були затятими дебатерами, але можна з впевненістю сказати, що дебати як соціальне явище принесли нам саме давні греки, коли приймали важливі рішення на публічних обговореннях.

Дебати ж як інтелектуальна гра зароджуються в середині XIX століття в Британії. В цей час відкриваються найстаріші дебатні об'єднання світу. Мова йде про Оксфорд та Кембридж. І якщо більшість світу, коли чує фразу «протистояння Оксфорд-Кембридж», думає про греблю, ми з вами точно розуміємо, що справжні баталії між ними точаться саме на дебатному ґрунті.

Охочим до подробиць цікавою буде історія протистояння і самих клубів. Cambridge Union Society (але давайте говорити українською: «Дебатний клуб Кембриджу») було засновано у 1815 році. Він поглинув усі існуючі на той час в університеті дискусійні клуби, перетворившись, говорячи мовою економістів, на монополіста ринку надання риторичних послуг. Дещо пізніше, а саме у 1823 році було засновано Дебатний клуб Оксфорду (Oxford Union Society), випускниками якого з того часу стали впливові члени політичного життя як Британії, так і світу загалом (Білл Клінтон, Беназир Бхутту та багато прем'єр-міністрів та членів уряду Британії). Для того, щоб викликати трошки заздрощів та показати горизонти, до яких можна розширюватись, зазначимо, що Дебатний клуб Оксфорду має у своєму розпорядженні окрему будівлю в центрі Оксфорду, а членами клубу є близько 80% студентів університету.

Протистояння між цими двома клубами теж сягає XIX століття, і як би не хотілося сказати задля драматизму, що історія настільки давня, що вже жодна зі сторін не пам'ятає, з чого все почалося, брехати не дозволяє сумління. Причина суперечки доволі прозаїчна: у 1829 році відбулася дискусія на тему: «Хто крутіший: Шеллі (випускник Оксфорду) чи Байрон (випуск-

кник Кембриджу)?». І хоча суперечка відбувалася в Оксфорді, а господарі, як справжні джентльмени, надали перевагу Байрону, осад, як то кажуть, залишився. З того часу за крутість борються вже не літературні діячі, а дебатні клуби.

Трошки пізніше дебати виникають і в інших країнах: спочатку США, а потім і англомовні колонії переймають цю гру. Особливу увагу у США дебати починають привертати після Другої світової війни, а піку популярності досягають у 60-х роках під час дебатів Кеннеді-Ніксон. Ще трішки інформації для амбітних та далекоглядних: майже всі президенти Сполучених Штатів були випускниками дебатного руху. З кінця 70-х років проводиться щорічний Чемпіонат світу з парламентських дебатів. А з 90-х років XX століття дебатний рух охоплює фактично весь світ.

Якщо говорити про історію дебатів на теренах України, то вона починається у 1994 році, коли фонд Джорджа Сороса починає впроваджувати програму «Дебати Карла Поппера». Вона мала на меті прищепити українській молоді, а точніше школярам, демократичні цінності. Вони прищеплювалися також і вчителям школярів, адже на їх долю випав обов'язок вивчити цей формат, щоб надалі мати змогу навчати його дітей. Нажаль, згодом було припинено. Але лишилися школярі, яким дуже подобалась гра і які невдовзі стали студентами. Вони й навчали дебатам своїх друзів, а разом вчилися самі. Формат теж змінився — замість шкільного Карла Поппера популяризувався студентський Британський формат парламентських дебатів (чим вони відрізняються розповімо пізніше). Розвитком дебатів займалися активісти, які об'єдналися і створили вже громадську організацію — «Дебатна академія». Через деякий час (а саме 7 травня 2011 року) більшість членів «Дебатної академії» вийшли зі складу організації та утворили нову — «Федерація дебатів України»), яка сьогодні розвиває дебатний рух в Україні, акцентуючи увагу на дебатній складовій та розвитку дебатерів.

## Формати дебатів

Першими країнами, де виникли дебати, стали Великобританія та США. Саме тому немає нічого дивного в тому, що найбільш розповсюдженими у світі є саме **Американський** та **Британський** формати парламентських дебатів. Обидва формати мають форму засідань Британського парламенту, в якому Опозиція опонує Уряду задля ухвалення/відхилення тієї чи іншої Резолюції. Уряд має відстояти необхідність схвалення резолюції, тоді ж як Опозиція має переконати суддів (третю, незаангажовану в суперечці сторону) у необхідності її відхилення. Відрізняються вони кількістю гравців та відведеного на промови часу. У Британському форматі грають 4 команди по два

гравці (відповідно, дві за Уряд та дві за Опозицію); в Американському ж Уряд і Опозицію представляють по одній команді. Команди мають змогу поставити опонентам запитання під час їхніх промов.

Також доволі розповсюдженим є формат **Карла Поппера**. Одним з найцікавіших фактів, пов'язаних з цим форматом, є те, що, хоч формат і названо на честь великого філософа, сам Поппер в ці дебати не грав і про них не знав — їх було створено вже після його смерті. Це шкільний формат дебатів, в якому грають дві команди по три гравці, що представляють собою сторони Ствердження та Спростування. Питання задаються опонентам в спеціально відведений для цього час після їхніх промов.

**Політичні дебати** — формат дебатів, в якому Уряд має запропонувати конкретний план для досягнення тієї чи іншої мети (заборона реклами тютюну, скорочення імміграції, тощо), а Опозиція має опонувати Уряду одним з трьох можливих варіантів: довести небажаність змін; довести недовір до плану Уряду; запропонувати власний план, що, на відміну від урядового, покращить ситуацію (і переконати при цьому суддів, що опозиційний план призведе таки до покращень).

**Дебати Лінкольна-Дугласа**. Формат, який було змодельовано на основі дебатів між Авраамом Лінкольном та Стівеном Дугласом. Суперечка розгортається навколо цінностей, що протиставляються в темі (наприклад, пріоритет культурної різноманітності над спільною культурою). Це формат дебатів, в якому беруть участь не команди, а окремі спікери, тобто суперечка йде один на один.

**Дебати за моделлю Організації Об'єднаних Націй**. В цьому форматі йде моделювання засідань ООН: кожна команда представляє ту чи іншу країну і захищає її інтереси та політичний курс на етапі лобіювання й дебатів. Мета цього моделювання в обговоренні, а потім лобіюванні та прийнятті резолюцій, що вирішують актуальні проблеми (громадянські війни, становище в країнах третього світу тощо).

**Формат Теда Тернера** є найсучаснішим. Його було розроблено у США в 2002–2003 рр. Своєю назвою формат завдячує американському телемагнату та колишньому дебатерові Теду Тернеру. Формат моделює сучасні медіа-дебати.

## Навіщо люди дебатують

Аналогічно до процесу отримання вищої освіти можна згадати складання іспитів та відповідь на питання стосовно визначення певного предмету: «Існує безліч поглядів на це явище...». Про причини, що змушують людей

дебатувати, можна з впевненістю сказати: «Скільки людей, стільки й думок». Хтось приходить у дебати задля компанії для «потусити»; хтось хоче спробувати себе у публічних виступах. Втім незважаючи на мету, з якою люди приходять у дебати, безсумнівним лишається те, що вони отримують: великий досвід роботи з аудиторією; впевненість у собі; навички переконувати інших у своїй правоті.

Неможливо дебатувати без розвитку критичного мислення, адже інколи приходится захищати позицію, якої в реальному житті ти не підтримуєш. І неважливо, що ти затятий націоналіст, а тобі треба захищати ідеї комунізму; якщо хочеш якісно дебатувати й гідно зарекомендувати свою команду, — ти знайдеш плюси і у радянській політиці: ти зможеш критично оцінити власну позицію та знайти позитив у протилежній. А це надалі допомагає розуміти інших.

Абсолютно беззаперечним є той факт, що дебати дають неабиякий багаж знань. Вони допомагають вишукувати нові факти у, здавалось би, знайомих з дитинства подіях, розширювати свій світогляд.

Робота в команді — це фактично синонім дебатів (звісно, якщо не граєш у Лінкольна-Дугласа). В дебати грає команда, виграє/програє теж команда. Немає «я», є лише «ми» і усвідомлення відповідальності не тільки за себе, а й за тім-мейта, і, врешті-решт, гордість за свою команду.

І останнє, але найголовніше: дебати — це *круто!* :)



# Правила

Дебати за Британським парламентським форматом (БПФ), що є офіційним форматом Чемпіонатів світу з дебатів (WUDC), відбувається за певними правилами. У БПФ їх небагато, але(як і в будь-якій іншій грі), їх необхідно дотримуватись.

## 1. Перед дебатами

У дебатах є **Резолюція** — *тема гри*. Вона формулюється наступним чином: «Ця Палата (ЦП) заборонить.../дозволить.../введе.../скасує.../вважає, що...». Далі йде опис дії (твердження), необхідність якої (справедливість якого) необхідно довести або спростувати. Наприклад: «ЦП легалізує смертну кару», «ЦП вважає, що участь у виборах має бути обов'язковою».

У грі є **дві сторони**: *Уряд і Опозиція*. Кожна з них представлена двома командами по два спікери (разом 4 команди та 8 спікерів).

**Команди Уряду** — Перший (Відкриваючий) і Другий (Закриваючий) Уряд, — *виступають на підтримку Резолюції*. **Команди Опозиції** — Перша (Відкриваюча) і Друга (Закриваюча) Опозиція, — *спростовують Резолюцію*.

<b>Перший/Відкриваючий Уряд (1У/ВУ)</b>	<b>Перша/Відкриваюча Опозиція (1О/ВО)</b>
<b>1. Прем'єр-міністр (ПМ)</b>	<b>2. Лідер опозиції (ЛО)</b>
<b>3. Заступник Прем'єр-міністра (ЗПМ)</b>	<b>4. Заступник Лідера опозиції (ЗЛО)</b>
<b>Другий/Закриваючий Уряд (2У/ЗУ)</b>	<b>Друга/Закриваюча Опозиція (2О/ЗО)</b>
<b>5. Член Уряду (ЧУ)</b>	<b>6. Член Опозиції (ЧО)</b>
<b>7. Секретар/Аналітик Уряду (СУ)</b>	<b>8. Секретар/Аналітик Опозиції (СО)</b>

Позиція команди визначається *жеребкуванням* перед початком гри, а безпосередньо перед раундом командам дається *15 хвилин* на підготовку.

**Під час підготовки** гравці команди можуть радитися *тільки* один з одним. Гравцям *дозволено* використовувати друковані (книги, журнали, газети тощо) та письмові матеріали в ході підготовки до дебатів і в ході самої гри.

Використання електронних пристроїв **заборонено** під час підготовки і в ході самих дебатів (за винятком секундомірів і електронних словників).

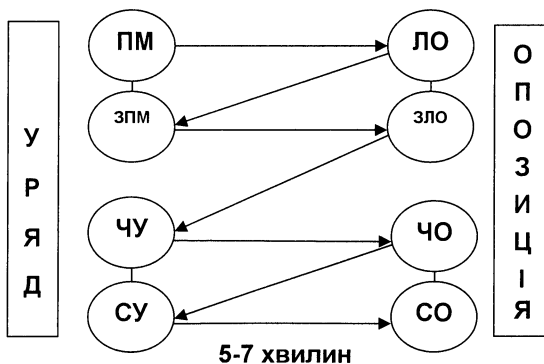
## 2. Порядок виступів і таймінг

В раунді БПФ кожен гравець виступає з промовою *лише один раз*. Виступи відбуваються у певній послідовності:

1. Прем'єр-міністр (ПМ)
2. Лідер Опозиції (ЛО)
3. Заступник Прем'єр-міністра (ЗПМ)
4. Заступник Лідера Опозиції (ЗЛО)
5. Член Уряду (ЧУ)
6. Член Опозиції (ЧО)
7. Секретар/Аналітик Уряду (СУ)
8. Секретар/Аналітик Опозиції (СО)

Спікери мають однаковий **час на виступ** — *п'ять/сім хвилин* (залежно від регламенту).

Перша й Остання хвилини кожної промови — це «*захищений час*». Кінець Першої та початок Останньої хвилин сигналізує одиничний удар по столу або дзвінок одного з членів суддівської колегії чи таймкіпера. У період між Першою та Останньою хвилинами гравцям з команд-опонентів дозволяється ставити виступаючому дебатеру пункти інформації (питання, репліки), які можуть бути прийняті або відхилені.



Закінчення Останньої хвилини сигналізує подвійний удар або інший сигнал. Після цього спікеру надається максимум 30 секунд для завершення промови.



### 3. Взаємодія між гравцями та лініями. Функції гравців

Місце команди у грі залежить від кожного зі спікерів, однак їхні виступи оцінюються не тільки абстраговано один від одного, але й як результат командної гри в цілому, оскільки вони повинні репрезентувати один кейс і підтримувати аргументи тім-мейта.

**Кейс** — це сукупність конструктивного матеріалу (аргументів, фактажу, уточнень), спрямованих на доведення необхідності прийняття/відхилення резолюції.

*Зміст кейсу* команди має бути структурований. Елементи *структури* включають в себе: а) структуру виступу гравця і б) структуру виступу команди. Структура виступу *гравця* повинна містити: вступ, основну частину, що складається із серії аргументів, і висновок.

Зазвичай промови починаються зі звернень «Пане/Пані Суддя», а завершуються: «Я прошу прийняти/відхилити законопроект». При структуруванні своєї промови гравцеві необхідно правильно розподіляти час на розвиток своїх аргументів і спростування аргументів опонентів.

Підчас підготовки команди слід *розподілити власні аргументи* між промовами гравців відповідно до ролі кожного гравця.

Кожен гравець повинен виконати свою **роль** — *сукупність визначених функцій, що залежать від позиції у раунді*. Розглянемо функції кожного гравця.

**Функції Прем'єр-міністра.** Основним завданням ПМ є визначення *Предмету дебатів*, напрямку дебатів; встановлення того, якою буде «лінія» команд уряду (про що будуть дебати?). Предмет дебатів визначається шляхом *Інтерпретації* теми (визначення ключових понять, введення механізму — див. п. 5).

Після визначення Предмету дебатів ПМ повинен створити *поле для дебатів* — навести аргументи на підтримку власного кейсу.

**Функції Лідера Опозиції.** Основним завданням ЛО є *створення «зіткнення»* між лініями Уряду та Опозиції — презентація позиції О1, протилежній до позиції У1. Перед цим ЛО *може* надати необхідні дефініції (якщо ПМ цього не зробив). ЛО **не** може замінити інтерпретацію (крім випадків передбачених правилами — див. п. 5).

Для створення зіткнення ЛО повинен *спростувати(відбити) аргументи*, надані ПМ та *надати аргументи* на підтримку позиції власної команди.

**Функції Заступника Прем'єр-міністра/Заступника Лідера Опозиції.** Обидва заступники мають однакові за змістом функції. Заступники повинні *відбити аргументи*, надані попереднім гравцем команди опонентів та поновити власну лінію аргументації.

Основним завданням ЗПМ та ЗЛО є *підтримка позиції*, введеної Першими спікерами своїх команд:

— *відновлення аргументів колеги* (розбиття критики опонентів аналогічно відбиттю);

— *надання нових аргументів, доказів або прикладів* на підтримку позиції власної команди.

Типовою помилкою у промовах ЗПМ є приділення великої кількості часу відбиттю й недовгості його на основний матеріал. Якщо більше ніж половина виступу використовується для відбиття, часу на нові важливі аргументи зазвичай не вистачає. Незважаючи на те, що основною функцією ЗЛО є відбиття конструктивна Першого Уряду, йому також варто навести принаймні один повноцінний конструктивний аргумент.

**Функції Члену Уряду/Члену Опозиції.** Членам Уряду Опозиції необхідно *підтримати кейс*, заданий відкриваючою командою їхньої лінії та *ввести розширення* — надати нові важливі докази на користь їхньої позиції.

*Член Уряду* у своєму розширенні повинен надати додаткові аргументи на підтримку позиції Уряду, а потім — спростувати аргументи О1, які були не відбиті У1 (за наявності часу).

*Член Опозиції* повинен спочатку *відбити розширення* ЧУ, а потім (вже у власному розширенні) надати нові аргументи проти позиції Уряду (підтримати аргументацію О1 новими аргументами).

Існують такі **підходи до розширення**:

— нові аргументи/приклади (приклади при цьому будуть розширенням вже існуючих аргументів; кожній команді Другої лінії бажано розкрити принаймні один власний аргумент);

— підтримка та відновлення аргументів попередніх спікерів;

— пояснення наведених першими словами аргументів — так звана «докрут-ка» заявлених аргументів (їхнє посилення новими фактами, доказами тощо);

— «свіжий погляд» на тему/проблему теми гри — наведення аргументів, що доводять правомірність самої теми (Резолюції), а не її розуміння Першим Урядом (Інтерпретації), — варто використовувати, якщо Перший Уряд неякісно/несправедливо інтерпретував тему;

— нове відбиття (раніше не відбитих або погано відбитих аргументів);

— нові аналіз чи пояснення існуючих аргументів (погляд на заявлені аргументи з іншого боку; додаткове розкриття аргументів; пояснення, чому даний аргумент працює тощо).

Другі команди у БПФ **не** повинні суперечити позиції, політиці, доказам чи будь-чому іншому, що було заявлено Першими командами їхніх ліній.

В іншому випадку виникає т. зв. «найфінг», що негативно вплине на місце команди у раунді.

**Функції Секретаря Уряду/Секретаря Опозиції.** Завданням останніх спікерів — Секретарів — є підбиття підсумків дебатів від імені їхньої сторони.

Секретарі повинні провести аналіз гри та показати, чому у дебатах перемогла саме їхня сторона (Уряду/Опозиції), зокрема чому саме їхня команда (чому 2У/2О).

Слід звернути увагу, що завданням Секретаря є проведення аналізу усієї гри. **Не** варто забувати про: команди першої лінії та їхню гру та про власний командний вклад у гру. Аналітики у своїй промові повинні зацентрувати увагу на власному внескові у гру (підкреслити важливість розширення/відбиття власної команди для прийняття рішення про схвалення/відхилення Резолюції).

Підсумкові промови можна вибудувати за тим, що говорив кожен конкретний промовець. Більшість промовців робить аналіз за тематичними *сферами*, стосовно яких точились дебати, або за основними *точками зіткнення* між ідеями команд.

Під час аналізу Секретареві Уряду *дозволяється* робити невелике відбиття; воно не повинно займати значну частину промови (бажано не більше 1 хвилини). Секретареві Опозиції *дозволяється* робити відбиття виключно в тому випадку, якщо Секретар Уряду ввів новий конструктивний матеріал. В інших випадках Секретареві Опозиції не варто витрачати свій час на відбиття.

Останнім промовцем **не дозволяється** вводити нову інформацію. Що слід розуміти під «ною інформацією»? Дебати точаться довкола необхідності вчинення/невчинення певних дій або істинності/хибності певних думок. У зв'язку з цим під *ною інформацією* слід розуміти *нові аргументи* — ідеї, які не були заявлені до цього та є новими причинами для прийняття/відхилення Резолюції.

При цьому, **НЕ є новою інформацією**:

- нові пояснення/приклади **тільки** в рамках вже наведених аргументів;
- відбиття.

Якщо Секретар у своїй промові вводить нову інформацію, вона ігнорується суддею та не враховується під час прийняття рішення. У зв'язку з цим гравцеві рекомендується не витрачати свій час на введення такої інформації та сконцентруватись на виконанні своєї основної функції — аналізі гри.

## 4. Типи резолюцій

**Резолюція (тема)** — запропонований/-е командам для обговорення законопроект/твердження про вчинення певних дій або утримання від них, ви-

рішення питання, проблеми, необхідність ухвалення/справедливість якого мусить доводити Уряд, а відхилення/хибність — Опозиція.

Резолюції можна класифікувати 1) за видами; 2) за рівнем конкретизації (відкритості).

**За видами Резолюції поділяються на:**

**1. Фактичні** — теми в яких ставиться під сумнів якийсь факт (науковий, історичний і т.д.) або зв'язок між явищами:

ЦП вважає, що США винні у теракті 9/11.

**2. Ціннісні (порівняльні)** — дається оцінка чому-небудь/кому-небудь, зіставляються та порівнюються між собою явища (ідеї, цінності тощо):

ЦП вважає, що лібералізм кращий за консерватизм.

**3. Законопроектні (полісі)** — вказують на дію, яку необхідно вчинити:

ЦП запровадить відповідальність за абсентеїзм.

**4. Дилемні (морально-етичні) теми** — містять проблему, вирішення якої в будь-якому випадку призведе до негативних наслідків. Метою таких резолюцій є обґрунтування свого вибору та порівняння завданої шкоди та отриманого блага:

Дилема батька: маленький син живе з батьком, котрий працює на залізниці та слідкує за підйомом мосту. Одного разу дитина бачить потяг, що наближується до піднятого мосту, і, усвідомлюючи неминучу катастрофу, біжить до люка, щоб натиснути на аварійний важіль, але падає й застрягає. Перед батьком постає вибір: опустити міст, щоб уникнути аварії та тим самим вбити сина, якого розчавить механізм, чи врятувати дитину, але допустити аварію та загибель сотень людей).

**За рівнем конкретизації (відкритості) Резолюції поділяються на:**

**1. Закриті** — містять вказівку на конкретну дію, вони не можуть бути інтерпретовані та доповнені гравцями. В закритих резолюціях дозволено тільки надавати пояснення термінів, які можуть бути трактовані неоднозначно:

ЦП заборонить емігрувати людині з вищою освітою, що було отримано за рахунок державного бюджету.

**2. Напівзакриті** — містять вказівку на предмет та на дію, Уряд може зробити уточнення (звуження або розширення) теми:

ЦП вирішить проблему утилізації боєприпасів.

**3. Відкриті** — не мають визначеного предмета, ІУ самостійно обирає проблему та шлях її вирішення, можлива будь-яка інтерпретація. Як правило, тематика турніру або засідання вказує бажаний напрям ігор:

ЦП обирає безсмертя.

**Практичне завдання:** Визначте тип Резолюції за двома класифікаціями:

- ЦП дозволить провокацію злочинів.
- ЦП вважає, що дипломатія краща від військових дій у вирішенні конфліктів.
- ЦП змінить склад постійних членів ради безпеки ООН.
- ЦП вважає, що глобалізація призводить до регресу людства.
- ЦП вважає, що Європейський Союз приречений.
- ЦП встановить податок на розкіш.
- ЦП вважає, що незаконний уряд кращий за відсутнього.
- ЦП виступить проти ідеї глобального нуля.
- ЦП вважає, що задля запобігань громадських невдоволень держава має право на знищення фактів, матеріалів, доказів щодо будь-якої історичної події.
- ЦП вважає, що проблемні країни потрібно виключити з Єврозони.

## 5. Інтерпретація та Дефініція. Визначення предмету дебатів

Найголовнішим завданням Прем'єр-міністра є *визначення предмету дебатів* таким чином, щоб дебати були змістовними, конкретними і продуктивними.

**Визначити предмет дебатів** означає визначити напрямок дебатів, встановити, якою буде «лінія» гри команд Уряду (про що будуть дебати?). Для цього ПМ на початку своєї промови повинен зробити *інтерпретацію теми*.

**Інтерпретація** — це певна модифікація (конкретизація) теми, яка відображає ту площину для гри, яку обрав Уряд, **виходячи з заданої теми**.

### Способи інтерпретації:

**1. Звуження** — інтерпретація звужує тему гри у певних рамках (наприклад, до певного кола суб'єктів).

**2. Розширення** — інтерпретація узагальнює проблему зазначену в темі. Вибір ширшої площини для дебатів.

### Елементи інтерпретації:

**1. Дефініції** — елементи інтерпретації — роз'яснення *ключових* термінів, які використовуються в темі, інтерпретації або самій грі. Введення ПМ дефініцій дуже важливе для однакового розуміння понять, закладених у резолюції. Якщо ПМ не вводить необхідні дефініції, то це може зробити ЛО.

Дефініції повинні бути *чіткими й однозначними*. Наприклад, в резолюції: «ЦП заборонить в'їзд машин до центру міста»,— необхідно розуміти, які

саме машини має на увазі Уряд (легкові, вантажні, технічні, електромобілі; чи пропонується заборонити в'їзд усім різновидам авто, включаючи швидку, міліцію, пожежну службу тощо).

При підготовці до раунду слід розуміти, що дефініції в дебатах *відрізняються* від «словникових» дефініцій. Наприклад, слову «насильство» у енциклопедичному словнику дається таке визначення: «Застосування фізичної сили до кого-небудь». Однак таке визначення не допоможе командам зрозуміти, про що будуть дебати у грі «ЦП буде застосовувати насильство до протестуючих», оскільки в цій грі буде матись на увазі «застосування кийків, газу, водометів».

Також слід звернути увагу, що у деяких темах буде правильним надавати *дефініцію логічним зв'язкам* (словосполученням), а не окремим словам. Наприклад, в темі: «ЦП заборонить смертну кару», – не потрібно розділяти і надавати дефініцію окремо словам «смертну» і «кара».

**2.Проблематика** (в основному для полісі тем) — це явний розрив між статус-кво і бажаною реальністю. Зазначаючи її, ПМ варто розповісти про передумови виникнення проблеми, її важливість, актуальність, можливі шляхи вирішення.

**3.Модель (механізм, план)** — це частина кейсу, спрямована на уточнення шляхів досягнення ідеї, закладеної в інтерпретації. Модель **не** є ключовим елементом кейсу і не повинна займати 5 чи 6 хвилин промови (окрім виключних випадків)!

В окремих випадках, коли в Інтерпретації закладено одноактну дію («дозволити», «скасувати» тощо), немає необхідності у додаткових поясненнях та уточненнях. Однак у переважній більшості випадків в інтерпретацію закладаються дії, що можуть набувати різноманітних проявів (наприклад, «реформувати», «змінити», «реорганізувати» і т.д.). У таких ситуаціях Перший Уряд має два можливих варіанти поведінки: а) захищати дію в цілому, незалежно від її окремих проявів (напр., Уряд може захищати необхідність реформування української енергетики незалежно від того, в чому полягатиме таке реформування); б) конкретизувати дію, закладену в інтерпретації за допомогою моделі (напр., Уряд може уточнити, що він пропонує реформування енергетики полягає у збільшенні частки ядерної енергії). Очевидно, другий варіант більш простий та прийнятний.

*Якою може бути модель?* Залежно від інтерпретації Уряду, вона може відповідати на одне чи кілька наступних питань: *хто? як (у який спосіб)? коли?* У випадку з реформуванням енергетики для Уряду, котрий вирішив грати з конкретизацією дії, є надзвичайно важливим відповісти на питання: *«як буде відбуватися реформування?»*. Для інтерпретації «Україна не повинна вступати в НАТО» на рівні моделі важливо відповісти на питання *«навіщо?»*. Для інтерпретації «Україна повинна вдосконалити механізм боротьби з нар-



котрафіком» важливо чітко артикулювати спосіб боротьби (як?) та суб'єктів, які мають виконувати відповідні дії (хто?).

*Модель не повинна бути:* надмірно деталізованою (її виклад повинен займати до 6–7 речень та 1 хв. часу); суперечливою; ширшою за інтерпретацію (модель не повинна містити дії, які виходять за рамки інтерпретації).

### **Вимоги до Інтерпретації:**

— Повинна мати *чіткий логічний зв'язок з темою*: середньостатистична розсудлива людина зрозуміє та прийме зв'язок між Резолюцією та Інтерпретацією в тому вигляді, який запропонував ПМ. У випадку відсутності такого зв'язку наявна «*підміна понять*» («*сквірел*»). Це вважається порушенням правил.

— *Не повинна бути самоочевидною («труїстичною»)*: Інтерпретація є самоочевидною («труїзмом»), якщо вона стверджує об'єктивно наявні факти реальної дійсності (наприклад: «ЦП вважає, що вода — мокра»).

— *Не повинна містити несправедливого звуження, змінювати часову прив'язку, вимагати спеціальних знань*: Інтерпретація не повинна звужувати рамки дебатів до специфічної географічної місцевості чи області знань, відомості про яку несправедливо вимагати від інших учасників дебатів (наприклад, Резолюція: «ЦП підвищить податок на доходи», її несправедлива Інтерпретація: «ЦП підвищить податок на доходи для чардос після Зимової Олімпіади 2014», чардос — християнська аристократія в індійському штаті Goa). Дебати повинні відбуватися в теперішньому часі, тому інтерпретація не може пересувати часові рамки в минуле або майбутнє. Якщо дебати мають стосуватись певної території або періоду часу, то про це буде зазначено суддями у самій резолюції.

### **Що не можуть робити команди з Резолюцією та Інтерпретацією:**

— Уряд не повинен доводити резолюцію, він повинен доводити інтерпретацію;

— Опозиція не повинна спростовувати резолюцію;

— Опозиція не може критикувати зв'язок між резолюцією та інтерпретацією, та замінити інтерпретацію, крім випадків коли інтерпретація не відповідає зазначеним вище вимогам («сквірел», «труїзм»).

### **Практичне завдання:** інтерпретувати наступні теми:

- ЦП повинна легалізувати лобізм (напівзакрита).
- ЦП повинна підвищити безпеку українського транспорту (напівзакрита).
- ЦП боїться Північної Кореї (відкрита).
- ЦП повинна накласти мораторій на внесення змін до Конституції України (напівзакрита).

- ЦП вважає, що забезпечення прав людини є внутрішньою справою держави (напівзакрита).
- ЦП вважає, що окремі злочинці заслуговують на ostracizm (напівзакрита).
- ЦП вважає, що держава повинна мати монополію на наукову діяльність (напівзакрита).
- ЦП надасть статус державного службовця особам, які виконують суспільно важливі функції (напівзакрита).
- ЦП забуде комуністичне минуле (відкрита).
- ЦП скасує обмеження на використання ненормативної лексики (напівзакрита).
- ЦП вважає, що незаконний уряд кращий за відсутнього (напівзакрита).
- ЦП встановить податок на розкіш (напівзакрита).

## 6. Пункти інформації

Дебати у БПФ не передбачають участі слухачів чи втручання суддів під час промови спікера. При цьому під час кожної промови сторони опоненти спікера можуть ставити «пункт інформації».

**Пункт інформації** (ПІ, від англ. «Point of Information») — це коротке запитання, заява, думка або репліка, що заявляється під час виступу команди опонентів. ПІ не можна ставити члену вашої сторони (лінії). Перша й Остання хвилини промови називаються «*захищеним часом*», під час якого заборонено переривати спікера пунктами інформації.

Для того, щоб заявити ПІ, дебатер повинен встати, витягнути одну руку в напрямку трибуни, а другу покласти на потилицю (собі☺). Для привернення уваги гравець може також вимовити: «питання», «коментар», «пункт інформації» або іншу репліку.

Спікер може прийняти або відхилити ПІ; попросити опонента поставити ПІ через деякий час, промови після завершення власної думки чи частини промови. Кожному *варто прийняти як мінімум один ПІ* під час своєї промови.

Якщо пункт інформації *не приймається*, то дебатер, який його висуває, має негайно сісти. ПІ можуть ставитись не швидше ніж через 15 секунд після надання відповіді на попередній пункт інформації або після відхилення його.

Якщо доповідач *приймає* ПІ, дебатер, який його висуває, може коротко висловитися (не більше 15 секунд).

Після прийняття ПІ спікерів *варто* відреагувати на сказане у пункті — при оцінці спікера судді також враховують, наскільки успішно було задано ПІ й відреаговано на них.





## Позиція Уряду та Аргументація

Для формування власної Лінії у кожної команди є 15 хвилин. Завдання Уряду, особливо Першого, — найтяжче, оскільки його виступу залежить якість всієї гри. Тому протягом 15 хвилин перед раундом і протягом 14 (або 10) хвилин своїх промов Прем'єр-міністр та Заступник Прем'єр-міністра мають виконати певні обов'язкові дії.

**Визначити предмет дебатів** — команда робить за допомогою Інтерпретації та Дефініцій (про це написано у розділі 2) і короткого брифінгу щодо теми, котрий дає змогу зрозуміти основу позиції Уряду. Предмет дебатів визначає виключно Перший гравець Першого уряду (Другий гравець може роз'яснити незрозумілі моменти). Є певні винятки, коли Опозиція може сперечатись з предметом; але ми сподіваємось, що вас це торкнеться.

**Приклад: ЦП введе другу державну мову в Україні.**

Після промови Прем'єр-міністра першого Уряду всім має бути зрозуміло:

- Що таке державна мова?
- Що означає статус державної мови?
- Яка саме мова стане другою державною?
- Чому це актуально? Кому шкодить нинішній статус-кво?

Уряд не мусить пояснювати:

- Скільки це буде коштувати ?
- Коли пройде голосування в Парламенті ?
- Хто буде ініціатором проекту?
- Звідки в Уряді статистичні данні?

**Приклад початку промови:** Інтерпретація: «ЦП зробить російську мову другою державною мовою в Україні». Під державною мовою команда Уряду вважає закріплену законодавством (в Україні — Конституцією) мову як вживання (використання) якої обов'язкове в органах державного управління, громадських органах та організаціях, на підприємствах, у державних закладах освіти, науки, культури, в сферах зв'язку та інформатики. На сьогодні російська мова (а також будь-яка інша мова, окрім української) не має такого статусу, що ми й пропонуємо змінити своїм законопроектом. Така пропозиція продиктована

*тим, що до 40% населення України вважають російську мову своєю рідною. Але наразі вони не можуть отримувати повний спектр життєво необхідних послуг рідною для себе мовою. Після реалізації нашого законопроекту громадяни зможуть вільно обирати мову спілкування у будь-яких державних закладах.*

Після того, як предмет дебатів визначений максимально чітко, можна переходити до формування кейсу.

**Важливо:** формуючи кейс, необхідно виокремити одну ключову ідею, що характеризує вашу позицію, котру ще треба довести.

**Наприклад,** щодо двох мов можна виокремити декілька ідей, серед яких обрати найбільш «сильну»:

1) статус державної мови зробить побут росіян в Україні більш комфортним і це поліпшить взаємодію між країнами;

2) визнання російської мови як другої державної покращить взаємовідносини України та Росії;

3) друга державна мова покращить життя російськомовних громадян України та забезпечить рівність їх доступу до державних послуг.

Кожна з вищеназваних ідей може стати головною, але не всі зможуть стати переможними при наявності сильних опонентів.

**Перша** ідея є занадто вузькою для повноцінного кейсу, оскільки стосується тільки невеликої категорії громадян, які отримують користь від цього.

**Друга** — є актуальною, але навряд чи Уряд зможе довести, що заради відносин з однією країною варто змінювати законодавство, Вкрай важко довести, що задля плінних інтересів, варто змінювати сталі нормативні акти. Крім того, варто ще й пояснити, яким чином міжнародні відносини залежать від внутрішньої мовної політики України, і чи буде змінення цієї політики настільки важливим для Росії, щоб переглянути свою погляди стосовно України.

**Третя** — може стати сильною основою для створення кейсу, оскільки актуальна для великої кількості громадян.

Саме тому кількість аргументів не є вирішальним фактором для перемоги. Таким чином, якщо команда Уряду зможе довести важливість статусу державної мови для великої кількості російськомовних громадян, вона зможе виграти в Опозиції, котра спиратиметься на велику кількість актуальних для невеликих спільнот (інші діаспори, націоналістичні сили) аргументів.

Для того, щоб знайти подібну ідею, дайте відповідь на такі запитання:

- У чому полягає наша позиція?
- Як можна виразити її одним реченням?
- Як це довести?
- Яких категорій населення це стосується?

Поширеною є помилка, коли команди доводять не те, чого вимагає від них резолюція.

**Наприклад:** У Резолюції: «ЦП вважає перемови з терористами неприпустимими», — гравці доводять необхідність боротьби з тероризмом. Або у Резолюції: «ЦП видаватиме наркозалежним безкоштовні дози метадону (синтетичний наркотик)», — доводять те, що наркотики — це погано.

Про це детально написано у розділі **Типові помилки команд-початківців**.

Розуміння головних «акторів» вашого законопроекту. У більшості тем є один або декілька типових конфліктів:

**Суспільство-громадянин** — ЦП зобов'язує хворих на ВІЛ/СНІД інформувати оточуючих про наявність в них цього захворювання.

**Суспільство-суспільство** — ЦП введе обов'язковий предмет «Основи християнства» в школах України.

**Держава-держава** — ЦП визнає незалежність Придністровської Молдавської Республіки.

**Держава-громадянин** — ЦП зобов'язує кожного голосувати на виборах.

**Держава-суспільство** — ЦП вважає, що держава не має права розганяти несанкціоновані мітинги.

Після визначення сторін-«акторів» законопроекту буде значно легше знайти аргументи, спираючись на важливі для тієї чи іншої сторони цінності.

### Приклади цінностей:

*Для держави* — суверенітет; стабільність; баланс економіки.

*Для громадян* — безпека; гарантія прав; захист приватного життя.

*Для суспільства* — консерватизм; злагода; розвиток.

Після того, як ви зрозуміли, що саме вам необхідно довести, ви можете написати План дій.

**План (Механізм/Модель)** — це частина кейсу, спрямована на уточнення шляхів реалізації законопроекту. План **не** є ключовим елементом кейсу (!) і має займати не більше 1 хвилини вашої промови протягом якої ви пояснюєте, яким саме шляхом буде реалізовуватись ваш законопроект.

**Якщо Резолюція містить одноактну дію** («ЦП дозволить одностатеві шлюби»), Уряд повинен коротко пояснити: наслідки такого дозволу, напрямки зміни статус-кво тощо.

**Приклад:** Після реалізації законопроекту держава почне реєструвати одностатеві шлюби (напрямок зміни статус-кво), а учасники одностатеві пари отримають рівні з гетеросексуальними парами права (наслідок такого дозволу).

**Якщо Резолюцією передбачено розгорнуту дію** («ЦП приватизує Укрзалізницю»), Першому Уряду варто пояснити, яким саме чином це буде реалізовано: хто зможе купити акції? чи буде приватизована інфраструктура УЗ? чи будуть збережені державні дотації і в якому обсязі?

**Приклад:** Після реалізації цього законопроекту, держава продасть свій пакет акцій УЗ на відкритому аукціоні, до якого будуть допущені приватні компанії, які зможуть довести свою спроможність функціонування та розвитку УЗ. Інфраструктура (колії, депо, вокзали) залишаться у державній власності і будуть здаватись у довгострокову оренду новому власнику УЗ. Державні дотації зберігатимуться тільки для перевезення пільгових пасажирів (студенти, інваліди, депутати та інші), однак не будуть поширюватись на поточні витрати УЗ.

Такий план може зайняти 1 хвилину вашої промови, але забезпечить вас від зайвих питань і підміни дефініцій з боку опонентів.

Щодо моделі в дебатах детально написано у **розділі Правила**.

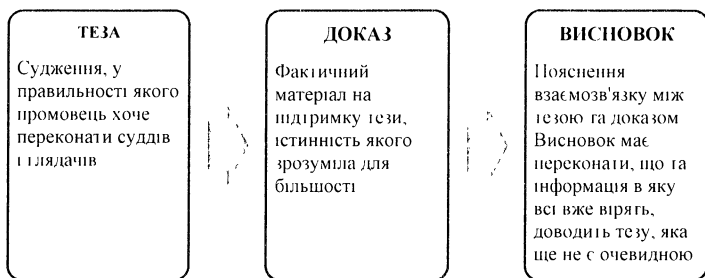
## Аргумент та його структура

Після визначення Дефініцій, суті гри та Плану необхідно побудувати **лінію аргументації**.

**Лінія аргументації** — це сукупність висунутих командою на підтримку своєї позиції аргументів.

**Аргумент** — це судження, за допомогою якого в процесі логічного доведення встановлюється істинність твердження.

Дебатний аргумент має складатися з трьох частин:



Одним з ключових пунктів аргументу є доказ. Для формування доказів ми можемо використовувати таку інформацію:

**Статистичні дані** — задля кращого сприйняття вашої промови не використовуйте більше 4–5 кількісних даних, інакше є ризик, що суддя не зрозуміє причини наведення такої кількості статистичних даних;

**Історичні приклади** — особливо цінуються у ретроспективі (порівняні з нинішнім становищем);

**Аналогії з іншими країнами** — варто наводити країни, ментально та історично близькі до нас (для України це можуть бути Польща чи Білорусь);

**Цитати експертів** — важливо, щоб експерт був відомий саме у тій галузі, яку він коментував. Інакше критерій прийнятності аргументу не буде виконано;

**Законодавчі акти, або традиції**, поширені у суспільстві;

**Суспільна думка** — але часто вона може бути хибною (особливо стосовно вузькоспеціалізованих галузей).

**Приклад** на тему: «ЦП заборонить рекламу лікарських препаратів у ЗМІ».

**Теза.** Реклама лікарських препаратів підтримує тенденцію самолікування, що шкодить здоров'ю українців.

**Доказ.** У більшості випадків реклама описує не хворобу, яку здатен визначити лікар, а симптоми, які можуть бути схожими при різних хворобах і можуть діагностуватися самостійно. Наприклад: здуття, температура, запалення горла; нежить може бути симптомом як простої застуди, так і гонореї ☺. Тому люди схильні до того, щоб, не консультуючись з лікарем, придбати та застосувати ефективний на їхню думку препарат. Це призводить до того, що 50% ліків купуються та застосовуються в ситуаціях, коли вони не потрібні і можуть зашкодити, — вважають експерти МОЗ та лікарі.

**Висновок.** Таким чином, якщо ми заборонимо рекламу лікарських препаратів у ЗМІ, люди частіше ходитимуть до лікаря та будуть купляти та вживати тільки ті ліки, які їм порадив спеціаліст.

Як ви побачили, у доказі ми використовували доступну для більшості інформацію. Ми розраховуємо на те, що майже кожен бачив таку рекламу і пам'ятає, про що там йшлося. Також ми посилаємося на звички українців та думку експертів, які є авторитетами у цій галузі.

Для того, щоб аргумент був досить переконливим, він має відповідати трьом параметрам:

**Прийнятність** — це стандарт того, наскільки ваш доказ пов'язаний та підтримує тезу на якій ґрунтується аргумент. Для перевірки на прийнятність використовують три підходи:

1. перевірка того, чи доводить доказ саме те, що проголошено у тезі. **Наприклад**, яку тезу підтвердить нам доказ, що рівень толерантності статистично вище у людей з вищою освітою:

- вища освіта повинна бути безкоштовною;
- людей анти іммігрантських поглядів потрібно змусити отримати вищу освіту;
- іммігрантам варто заборонити в'їзд в країни з низьким рівнем освіти?

2. перевірка того, чи насправді доказ є загальноприйнятим. **Наприклад**, чи можемо ми стверджувати, що насильство по телебаченню підвищує рівень насильства у суспільстві? Очевидно, що єдиної точки зору на цей факт немає, тому цей доказ не є оптимальним.

3. перевірка рівня довіри до джерела інформації. **Наприклад**, навряд суддя та глядачі будуть вірити доказам про пасивне куріння від «Інституту тютюну».

**Релевантність** — це відповідність між висновками, які робляться в аргументі, та доказами, які були наведені. **Наприклад:** В Україні слід дозволити ігровий бізнес як у США, тому що він генерує величезні доходи у державну скарбницю. Перевірка, чи є адекватним порівняння цих двох країн у сфері ігрового бізнесу? Так само можна перевіряти: унікальність доказу, вплив зазначеного фактору, допустимість використання принципу у конкретній ситуації, авторитетність експерта.

**Достатність** — це аналіз того, чи вистачає наведених аргументів для виконання певної дії. Для переконання вашого приятеля потрібно значно менше аргументів, ніж для переконання Парламенту у тому, що слід вчинити певну дію. **Наприклад**, не важко переконати кримського татарина у тому, що колишні землі кримських татар слід повернути їм. А от довести це Верховній Раді АР Крим, або українському Парламенту буде набагато складніше і для цього необхідно використовувати зовсім інші аргументи.

**Важливо!** На пояснення та доведення кожного аргументу треба витратити не менше двох хвилин. Саме тому кращі дебатні промови містять не більше 4-х аргументів. Краще зробити 3 якісні аргументи з численними прикладами та логічними зв'язками, аніж 6 малих, заснованих на тезах.

## Де шукати аргумент?

Методів, як знайти аргументи, вигадано сила силенна; в цьому посібнику будуть згадані базові техніки, опанувавши які, ви зможете пристойно грати та покращувати свою майстерність.

**Пошук зацікавлених сторін.** Як ми бачили раніше, кожна тема містить конфлікт принаймні двох сторін. Тому однією зі стратегій аргументації є аналіз впливу законопроекту на сторони.

**Наприклад**, в Резолюції: «ЦП буде боротися економічними санкціями проти тоталітарних режимів», — є такі зацікавлені сторони:

**Лідери цих країн**, які, можливо, постраждають від браку коштів в економіці і підуть на поступки; або навпаки — посилять репресії, щоб контролювати прояви народного гніву.

**Народи цих країн**, які, можливо, будуть потерпати від голоду; або навпаки — зрозуміють, що треба скинути диктатора.

**Бізнесмени демократичних країн**, які, можливо, втратять гроші через заборону вести бізнес з країною; або навпаки — виграють у майбутньому, коли ринок буде лібералізовано за нової влади.

**Інші країни, які підтримують тоталітарних лідерів**, можуть або збільшити підтримку у зв'язку з санкціями; або навпаки — припинити підтримувати їх, щоб самим не отримати подібні санкції.

**Народи демократичних країн**, які можуть осудити такі методи боротьби з диктатурами; або навпаки — підтримати подібні акції.

Залежно від позиції можна сформулювати окремі аргументи щодо тієї чи іншої зацікавленої сторони. Такі сторони є у будь-якій темі; головне — виокремити їх та зрозуміти, як зміниться їхнє життя.

Ще одним методом знайти аргументи є аналіз так званих «точок вихідних позицій». Їх існує близько дванадцяти.

Проблема	Предмет/аргументи щодо:
Культурна	Культурної ідентичності, що її розділяють люди певних категорій.
Економічна	Фінансових питань (найчастіше проблеми фінансів не є ключовими у дебатах, оскільки, якщо дія насправді приносить користь, то гроші на її реалізацію будуть знайдені).
Освітня	Впливу на освіту та освіченості громадян.
Екологічна	Оточуючого середовища і впливу на нього.
Юридична	Дозволу або заборони у нормативно-правових актах.
Моральна	Етичних наслідків певної пропозиції.
Політична	Отримання, утримання та використання влади.
Правова	Прав, свобод та обов'язках громадян/держави/установ/підприємств.
Безпеки	Безпеки держави або окремих громадян.
Соціальна	Стосунки між людьми.
Символічна	Інтерпретації тієї чи іншої дії або явища.
Проблеми добробуту	Здоров'я нації, її злагоди та успішності.

Ще один метод, що допоможе вам знайти аргументи для власної позиції це **загальновідомий набір діалектичних (протилежних) понять**. Аналізуючи їх, ви зможете побачити наслідки законопроекту та сформулювати ваші аргументи.

Набір понять	Пояснення
Минуле- Теперішнє- Майбутнє	Проведення історичної ретроспективи певного явища. <b>Наприклад:</b> покарання дітей фізично, має історичну традицію, яка частково поширена і зараз, хоча заборонена у цивілізованому світі.
Ідеалізм-Реалізм	Пошук першопричини. <b>Наприклад:</b> причиною корупції є або бажання людей давати хабарі замість жити чесно, або система, де інакше жити неможливо. Якщо друге, то хто цю систему побудував? Чи не ті самі люди?
Мораль- Прагматизм	Аналіз цілей та методів їхнього досягнення. <b>Наприклад:</b> чи маємо ми моральне право позбавити життя вбивцю для запобігання майбутніх вбивств після відбуття покарання?
Загальний принцип — Конкретний випадок	Співвідношення статистичних даних і того, що є в реальному житті. <b>Наприклад:</b> після збільшення акцизних зборів на алкоголь (а отже і цін для споживача) його споживання зменшилось на 5%; але у конкретному випадку громадянин просто купив підробку або самогон (на них акцизи непотрібні — їхнє виробництво незаконне), що відсутнє в статистиці.
Соціальний — Політичний — Економічний	Співвідношення цих трьох сфер між собою. <b>Наприклад:</b> підвищення пенсійного віку погіршить ситуацію нинішнього покоління (соц.), через це влада втратить рейтинг (політ.), але економічна ситуація покращиться (економ.)
Дипломатичний вплив — Економічний вплив — Воєнний вплив	Порівняння різних методів впливу; це може стосуватися як країни, так і певної частини суспільства. <b>Наприклад:</b> на Північну Корею можна впливати шляхом перемовин (дипл.), обіцянками інвестицій (економ.), або проведенням військових навчань з Південною Кореєю (воєн.)
Національний — Регіональний — Глобальний	Пошук впливу певної дії на різних рівнях. <b>Наприклад:</b> пролонгація Кіотського протоколу впливатиме на економічний розвиток певних країн (нац.); ; відносини між країнами, які зможуть продавати та купувати квоти на викиди CO <sub>2</sub> (регіонал.) та стан екології у світі (глобальн.).
Проблема — Причина — Рішення	Поняття, які дозволяють комплексно проаналізувати проблему і те, що необхідно для її вирішення. <b>Наприклад:</b> приймаючи рішення щодо антитерористичної безпеки слід зрозуміти причини виникнення тероризму.
Причина — Наслідки	Завжди треба шукати наслідки вчинення певної дії, це особливо важливо, коли ви граєте за опозицію. <b>Наприклад:</b> наслідки від смертної кари за крадіжку можуть бути жакливими, не дивлячись на можливу ефективність дії — зменшення кількості крадіжок.



Поведінка — Мотивація	Коли законопроект стосується поведінки людини, завжди аналізуйте те, що мотивує людей вчиняти так чи інакше. <b>Наприклад:</b> розглядаючи проблему алкоголізму, важливо зрозуміти, чому люди вживають алкоголь. Саме тому звичайної абсолютна заборона на алкоголь для населення, як за часів «сухого» закону, не є дієвою.
Індивід — Суспільство	Аналіз законопроекту у співвідношенні індивіда та суспільства. <b>Наприклад:</b> окремими індивідами легалізація одностатевих шлюбів буде сприйнята позитивно; а от решта суспільства може поставитись до цього вкрай негативно.
Емпіричний — Логічний	Не завжди те, що здається логічним підтверджується емпірично. <b>Наприклад:</b> багато людей вважають, що для боротьби з заторами на дорогах потрібно розширювати дороги, але емпіричний досвід доводить, що варто обмежити доступ до них та розвивати громадський транспорт.
Науковий — Духовний	Не завжди те, що корисне для науки, є прийнятим з боку духовних лідерів; саме тому будь-які дії варто співвідносити, враховуючи обидві позиції. <b>Наприклад:</b> з наукової точки зору клонування має безмежні перспективи, але майже всі релігійні лідери та віруючі категорично проти цього.

Використовуючи ці методи пошуку аргументів, намагайтесь протягом перших 5 хвилин підготовки згенерувати якнайбільше тез та ідей за принципом «мозкового штурму», після чого починайте аналізувати та покращувати найбільш вдалі з них.

### ***Практичні завдання***

Найпоширенішою помилкою більшості дебатерів, які починають грати у дебати, є плутання тези та доказу. Саме тому ми пропонуємо всім вправу «Я так думаю...» першою.

#### ***Вправа «Я так думаю»***

Розмістіть таблички в різних куточках кімнати:

**ЗГОДЕН** та **НЕ ЗГОДЕН**

Запропонуйте декілька тверджень, що можуть вважатися правильними. Попросіть учнів обдумати їх та зайняти місце згідно обраної позиції.

*Тези:*

Незаміжня вагітна дівчина заслуговує на громадський осуд.

Політика є шкідливою для жінок.

Реклама шкодить людям.

Смертна кара зменшить кількість злочинів.

Після зайняття позиції учасники мають навести аргументи на користь своєї позиції, після чого тренер з групою виокремлюють структурні елементи: тезу, доказ, обґрунтування.

### **Вправа «Структура аргументу»**

Для цієї вправи вам необхідно об'єднати людей у 3 групи і роздати сформульовані аргументи. Після чого вони мають прочитати їх і виокремити структурні елементи.

#### *Аргумент 1*

Атомну енергетику слід заборонити, оскільки це небезпечний спосіб отримання енергії. За останні 60 років у світі було 5 великих аварій на АЕС, починаючи від аварії в Канаді 1952 року, закінчуючи аварією на станції «Фукусіма-1» в Японії. Найбільшою проблемою є важкі наслідки від аварій, що проявляються у руйнації та зараженні радіацією території довкола станції, котра стає непридатною для життя на наступні десятки років. Найвідомішим прикладом цього є Чорнобильська АЕС, після аварії на якій 160 тисяч квадратних кілометрів було забруднено радіацією. Особливу небезпеку аварії становлять для людей, оскільки наслідки радіоактивного зараження проявляють себе і в наступних поколіннях, як це було з десятками тисяч заражених людей після аварії на ЧАЕС. Таким чином, враховуючи вкрай тяжкі наслідки аварій, ми вважаємо доцільним закрити АЕС.

#### *Аргумент 2*

Слід дозволити генно-модифіковані сорти їстівних рослин, оскільки вони можуть зберегти мільйони життів людей, які страждають від браку бета-каротину, або втрачають врожаї через засухи. Наразі генно-модифіковані сорти рослин пройшли велику кількість випробувань і мають бути доступними для вирощування. Цей дозвіл є критично важливим для країн Африки та Південно-Східної Азії, де близько 200 млн. жителів потерпає від браку вітаміну А, що призводить до сліпоты та порушень розвитку зору. Цю проблему міг би вирішити «золотий» рис, котрий містить необхідну кількість вітаміну А і був створений спеціально на потреби країн «третього» світу. Подібна ситуація з картоплею, що була створена з геном, котрий захищає її від колорадського жука. Це б дозволило збільшити її врожаї і вирішити нагальну проблему браку харчів у світі. Тому ми вважаємо, що задля збереження подальших життів та вирішення продовольчої кризи слід дозволити генно-модифіковані сорти рослин.

#### *Аргумент 3*

Ми вважаємо, що смертний вирок треба легалізувати, оскільки він є відповідним покаранням за тяжкі злочини. В країнах, де смертна кара досі існує,

вона є покаранням за найтяжчі злочини. Ми вважаємо, що це справедливо, позбавляти життя тих, хто цілеспрямовано вбив людину. З точки зору родичів загиблої людини це буде актом справедливості, що його має зробити держава. Також з погляду суспільства таке покарання буде відповідним до дії, що вчинила людина проти членів спільноти. Якщо уявити, що судової системи не було б, то вбивцю чекала б неминуха смерть від родичів жертви, або від тих, хто боїться стати жертвою в майбутньому. Важливо зазначити, що в країнах, де смертний вирок замінюють довічним ув'язненням більшість злочинців виходить на свободу після 10–15 років, оскільки це дозволяють робити практики умовного дострокового звільнення, чим суспільство ще більше наражає себе на небезпеку. Тому ми вважаємо, що заради справедливості і безпеки суспільства смертний вирок має бути легалізований за тяжкі злочини.

### **Вправа «Ялтинська конференція»**

Наступна вправа спрямована на формування аргументів, виходячи з наявного доказового матеріалу. Для цього ви об'єднуєте людей в групи, даєте їм фрази відомих людей, після чого вони мають визначити тему, до якої цю фразу можна застосувати, і сформулювати аргумент, використовуючи як доказ думку авторитетної людини.

Найкращий аргумент проти демократії — п'ятихвилинна бесіда з середнім виборцем (Черчилль).

Демократія — найгірша форма правління, якщо не вважати всіх інших (Черчилль).

Одним лише страхом не можна утримати владу. Брехня виявилася не менш необхідною (Сталін).

Не важливо, як проголосували, — важливо, як підрахували (Сталін).

Всі американці пишаються нашою традицією гостинності до людей усіх рас та віросповідань (Рузвельт).

Дайте мені \$10 млн. і я провалю прийняття будь-якої поправки до Конституції (Рузвельт).

### **Вправа «На перший погляд»**

Учасники тренінгу повинні співвіднести теми і факти, спробували шляхом логічних висновків визначити, які приклади підходять до теми, а які — ні. Завдання тренера — уважно слідкувати, щоб не використовувалися ті факти, які, на перший погляд, підходять для доказу, але мають опосередковане значення в темі.

**Наприклад:** У темі «Легалізація проституції» приклад «80% чоловіків зраджують жінкам» не може бути доказом, адже невідомо, з ким відбувається зрада.

*Теми:*

- Легалізація проституції.
- Кримінальне покарання за сімейну зраду.
- Підвищення виплат після народження дитини.
- Чоловіки теж мають право на декретну відпустку.
- Чим раніше вступиш у шлюб, тим ліпше буде сім'я.

*Докази:*

- 80 % чоловіків хоча б раз зраджували своїм дружинам (для сучасних країн).
- Після 35 років вірогідність успішного одруження зменшується на 80% (Україна та СНД).
- Кожний другий шлюб в Україні закінчується розлученням.
- За наявності коханця вірогідність, що жінка одружиться з ним становить 50%, у чоловіків в аналогічній ситуації вірогідність — 4,3%.
- 40% жінок зраджують своїх чоловіків.
- В Італії виплата при народженні дитини складає €10000.
- При народженні другої дитини китайська родина втрачає пільги (безкоштовна освіта, медицина).
- У більшості Африканських країн немає державної політики, спрямованої на заохочування народжуваності.
- В 10% випадків дитина після розлучення залишається з батьком.
- 33% молоді хворіють на венеричні захворювання.

Доводити власну точку зору можна аргументами, в яких ми використовуємо для доказів статистику та інші розрахункові матеріали.

### **Вправа «Підводні камені»**

Групі пропонується визначити, які важливі пункти мають бути зазначені в першій промові наступних тем, щоб гра була зрозумілою. Необхідно виокремити Проблема, Дефініції, Статус-кво:

ЦП вважає переговори з терористами неприпустимими.

ЦП введе податок на розкіш.

ЦП заборонить рекламу ліків.

Також ці теми можна використовувати для тренування стратегій пошуку аргументів: А) знайти зацікавлені сторони кожної теми; Б) знайти вихідні точки; В) визначити діалектичні поняття.

# Спростування та Контраргументація

## Розуміння, що потрібно довести для того, щоб виграти

Відмінно представлений кейс аргументів — запорука Вашого успішного виступу. Але цінність і цікавість дебатів полягає у взаємодії з іншими командами. Дебати — змагання, у якому необхідно доводити пріоритетність саме ваших ідей.

Зіткнення в дебатах — момент розбіжності між ідеями учасників. Зіткнення дає можливість обґрунтувати власний кейс на протиположні ідеї інших.

Одразу зазначимо важливий момент: спростування — задача не лише Опозиції. Вона (Опозиція) просто починає опонувати першою (після виступу Прем'єр-міністра). Заступник Прем'єр-міністра також опонує — Опозиції. Тому мистецтво контраргументації мають використовувати всі гравці.

Далі розглянемо основні правила контраргументації.

**Правило перше: показати момент зіткнення**, тобто в чому саме ви незгодні з опонентами.

Для наочності будемо розглядати основні аспекти контраргументації на прикладі Резолюції «Ця Палата виступить за військове втручання у країну А»

*«Після виступу опозиції можна було б подумати, що Уряд планує атакувати країну А через кровожерливість та ненависть. Уряд натомість Вам покаже, що військова інтервенція має на меті недопущення виготовлення та використання країною А зброї масового ураження і убезпечить світ від ядерної війни... Тепер розглянемо 3 аргументи Опозиції...»*

У даному прикладі за перші 15 секунд спікер вказав на основну розбіжність з кейсом Опозиції — мета втручання. Далі залишається методично і систематично пройтися основними пунктами аргументації і довести свою ідею. Такий вступ допомагає суддям зрозуміти не лише те, що саме Ви збираєтеся доводити, але і в чому ваші докази виграють порівняно з опонентами. Він на кілька кроків наближує Вас до переваги у порівнянні з:

*«Уряд хотів би почати в відбиття 3-х пунктів наших опонентів, а потім перейти до 2-х аргументів на підтримку нашої позиції».*

В такому разі це виглядає як: «Ми не згодні з опонентами, не зрозуміло чому і як це вписується в загально картину дебатів, але ми знаємо формат і правила та підготували свій кейс»

### **Правило друге: розставляйте пріоритети.**

У Світовому форматі дебатів від вас не чекають спростування кожного аргументу, що висунув опонент. Головна ідея в дебатах — це правильно розставити пріоритети: виділити основні аргументи опонентів і присвятити їм більшу частину часу відбиття; менш важливі аргументи можна спростувати мимохідь або зовсім проігнорувати. Є й третя група, куди входять аргументи опонентів, з якими ви згодні — в цьому немає нічого поганого.

Синтезувати ідеї і розставити пріоритети важливо ДО початку виступу. Метою спростування є демонстрація зіткнення кейсів, тому важливо розподілити аргументи опонента на 3 групи, заявити про це і відбивати тільки ті, що потрібно відбивати.

Варіанти опонування кейсу уряду (деякі докази пропущені):

*«Кожна країна, що загрожує своїм сусідам ядерною зброєю, має бути негайно зупинена.*

*Мирні санкції проти країни А не спрацювали, оскільки є приклади...*

*Єдиний шлях — військоове втручання силами коаліції на чолі із США...*

*В країні А — несправжня демократія, оскільки...*

*Навіть якщо вона була б і справжня, загрози атакувати сусідів вимушують втручатися негайно...*

*В країні А є ядерний потенціал і вона здатна застосувати його, оскільки...*

*Завдяки втручання в країні А буде встановлений справжній демократичний режим, оскільки...»*

Виходячи з першого речення, можна розглянути кілька позицій опонування:

*Позиція 1: «Ми згодні, що необхідно зупинити будь-яку країну, яка загрожує сусідам ядерною зброєю. Але країна А не становить загрози своїм сусідам».*

*Позиція 2: «Ми згодні, що необхідно зупинити будь-яку країну, яка загрожує сусідам ядерною зброєю. Але у країні А немає ядерної зброї».*

*Позиція 3: «Диктатури, які загрожують своїм сусідам, необхідно зупиняти, але не демократії. Країна А — демократична країна».*

*Позиція 4: «Не ми, Захід, повинні вирішувати, хто має право на ядерну зброю, і яку зовнішню політику такій державі проводити».*

*Позиція 5: «Ми згодні, що необхідно зупинити будь-яку країну, яка загрожує сусідам ядерною зброєю, і що країна А загрожує своїм сусідам ядерною зброєю».*

У Позиціях 1 і 2 під питання ставиться центральна проблема даної резолюції.

Позиції 3 і 4 провокують зіткнення через розбіжності з питання обставин, при яких допустимо військове втручання. Позиція 4 взагалі ставить під питання більш широку і глибоку цінність, що стосується не лише країни А.

Позиція 5 поки не провокує зіткнення. Але якщо ми звернемося до наступних тез, то побачимо кілька варіантів для зіткнення:

*Позиція 5А: «Ми згодні, що необхідно зупинити будь-яку країну, яка загрожує сусідам ядерною зброєю, і що країна А загрожує своїм сусідам ядерною зброєю. АЛЕ на нашу думку, мирні санкції проти країни А працюють ефективно».*

*Позиція 5Б: «Ми згодні, що необхідно зупинити будь-яку країну, яка загрожує сусідам ядерною зброєю, і що країна А загрожує своїм сусідам ядерною зброєю. Ми ТАКОЖ згодні з тим, що мирні санкції проти країни А не спрацювали, АЛЕ ми вважаємо, що втручання силами коаліції на чолі із США приречено, тому необхідно направляти контингент під мандатом ООН».*

Вибір конкретної позиції дасть змогу зрозуміти, як і що саме Ви спростовуєте.

Наприклад, при виборі позиції 5Б Вам абсолютно неважливо, чи є країна А демократичною. Вам непотрібно відбивати цей аргумент і витрачати на нього час. При виборі ж позиції 3 — навпаки. На відбиття цього аргументу потрібно кинути найбільші зусилля. Подібних комбінацій може бути багато.

Кейс Уряду дає безліч варіантів вибору стратегії для Опозиції. Завданням Опозиції тут буде проаналізувати і обрати стратегію для спростування, а не бездумно спростовувати все сказане опонентом.

Яку ж позицію обрати?

### **Правило третє: виділяйте конфлікт цінностей конкретної резолюції.**

Згадайте наш вищерозглянутий приклад і подумайте, чи хотіли судді, даючи таку Резолюцію, почути дебати про те, чиїми силами (ООН чи коаліції на чолі із США) має відбуватися військове втручання (особливо розуміючи, хто є найвпливовішим членом ООН)? Чи хотіли б вони почути дебати про те, чи демократична країна А, чи ні? Скоріш за все ні.

Обіграйте опонентів у їхньому головному аргументі. Розбийте ключову ідею опонента на підтримку конкретної резолюції. Але тут теж не варто закопуватися занадто глибоко, бо, наприклад, сперечатися з тезою: «*Кожна країна, що загрожує своїм сусідам ядерною зброєю, має бути негайно зупинена*», – буде важко. Конкретна країна А була дана в Резолюції не просто так. Визначте конфлікт цінностей Резолюції — потім визначте основні точки зіткнення з кейсом Уряду.

Зіткнення передбачає дещо більше, ніж просте спростування аргументів; так само, як і створення кейсу полягає не тільки в простому підборі аргументів. Потрібно не просто визначити, в чому розходяться позиції сторін, а й правильно обрати найбільш важливі моменти таких розбіжностей. Ви повинні не просто стверджувати, що опонент не має рації, а пояснити, якою була б ваша позиція, якщо б навіть виявилось, що опонент має рацію. Ви повинні бути готові вміло реагувати на репліки протягом дебатів. Зіткнення присутнє в дебатах завжди, воно ж і робить їх живими та насиченими.

### **Практичне завдання**

Оберіть по 3–5 позицій для контраргументації до наступних аргументів:

1) застосування фізичного насильства є виправданим при лікуванні наркомані, оскільки наркоманія — негативне явище в суспільстві, яке потрібно лікувати, а фізичне насилля — ефективний метод для лікування;

2) споживчі кредити для фізичних осіб потрібно ліквідувати, оскільки люди мислять ірраціонально, коли бажана річ стає доступною, а ірраціональність не дає змоги адекватно й об'єктивно оцінити свої фінансові можливості;

3) бездомних людей потрібно залишити без права голосу на виборах, оскільки вони, обравши, такий спосіб життя, заявили про вихід із активної спільноти, а всі, хто вийшов із спільноти, не мають права на управління нею;

4) концепція гендерної рівності в Україні виправдана, оскільки гендерна нерівність була викликана розподілом праці в прадавні часи, а в постіндустріальному суспільстві гендер не впливає на розподіл праці. Україна — постіндустріальна країна;

5) аборти не можна забороняти, оскільки вони порушують право жінок розпоряджатися своїм тілом, а це є безумовним правом будь-якої людини.

### **Стратегії спростування аргументів**

Тепер, коли ми правильно визначили конфлікт цінностей, визначили точки зіткнення і заявили про них, можемо перейти безпосередньо до відбиття (спростування) аргументів опонента.



**Спростування** — це висловлювання, які є реакцією на аргументи опонента. Спростування аргументів опонента може відбуватись у різний спосіб. Наприклад:

- заперечення (заперечується твердження опонента і надаються свої пояснення);
- применшення (не заперечується обґрунтованість аргументів, але применшується їх значущість);
- перевага (висловлюється згода з опонентами, але вказуються інші, вигідні для себе умови, більш важливі причини);
- повернення/віддзеркалення (аргументи опонента повертаються, «викручуються» на вашу користь);
- демонстрація слабкості (вказується на слабкість аргументів опонента);
- демонстрація невідповідності (вказується на невідповідність аргументів обговорюваній темі);
- демонстрація неузгодженості (вказується на неузгодженість аргументів опонентів, бо вони суперечать одне одному).

**Ставити під сумнів факти/приклади можна на підставі:**

- факт є недостовірним;
- судження ґрунтується на єдиному випадку;
- приклади не стосуються аргументів;
- приклади не є типовими;
- існують важливі у цій грі виключення з наведених прикладів (випадків);
- факти не відповідають висновкам.

Спростування можна побудувати, **поставивши під сумнів авторитетність джерела**, що можна зробити на підставі:

- авторитетна особа не достатньо компетентна в даному питанні;
- зроблена заява не стосується сфери знань авторитета.

### ***Практичне завдання***

Використайте якомога більше прийомів спростування аргументу. Потім проаналізуйте, якими прийомами Ви скористалися, оцініть за 5-бальною шкалою їх ефективність.

**Аргумент:** Аборти варто заборонити, як зробили це такі розвинені країни, як Ватикан та Андорра, адже це призводить до смертей матерів. Наприклад, у 2000 році від абортів померло 68000 жінок. Навіть історія нам доводить правильність такого твердження, такі лідери, як Ніколае Чаушеску та Йосип Джугашвілі заборонили аборти, що дало їхнім країнам демографічну

перевагу. Також негативні наслідки абортів підкреслює заступник керівника каналу БелСат — Альона Кухаревич, яка зазначає, що в Білорусії було проведено 42 тис. абортів, що складає 39% від усіх народжених, а це негативно впливає на демографічну ситуацію у країні.

Повернемося до нашого прикладу із країною А і представимо кілька варіантів спростування наступного аргументу уряду:

*«Ми знаємо, що країна А має ядерний потенціал. Але оскільки в неї відсутні необхідні для запуску боеголовки ракетні технології, країна А поки що не буде використовувати ядерну зброю проти атакуючих. Незалежні аналітики стверджують, що розробки ядерної зброї — наслідок страху через слабкість власних військових сил. Оскільки військові сили країни А слабкі, то наземна операція буде нескладною і безпечною».*

Спростування 1 (заперечення):

*«Опоненти говорять, що військове втручання буде простим і про наявність (чи відсутність) ракет. Але ми бачили на прикладі Іраку та Афганістану, що це складніше, ніж здається».*

Спростування 2 (демонстрація неузгодженості):

*«Тобто наявність у країни А ядерної зброї означає, що військове втручання туди пройде як по маслу? Прекрасно. Наступна зупинка — Пхеньян, друзі».*

Спростування 3 (ставлення під сумнів достовірність факту):

*«За словами Прем'єр-міністра, в країні А немає ракетних технологій. Це дуже ризиковане припущення, коли під ризик поставлені життя наших військових, з урахуванням того, що: 1) режим приховує інформацію; 2) мова йде про найважливіший військовий секрет, який нам ніхто не розкриє просто так; 3) наш досвід з визначенням наявності зброї масового ураження в інших країнах не був успішним».*

Спростування 1 незрозуміле і запутане. Що саме тут спростовується? На яких підставах? Це скоріше уїдливе зауваження, яке ставить під сумнів аргументи, не аналізуючи їх.

Спростування 2 здатне викликати сміх і, швидше за все, подобається аудиторії. Проблема в тому, що воно стосується не основного аргументу (коли ми вважаємо, що розробка ядерної зброї вказує на слабкість збройних сил країни А), а вказує на парадоксальність основної ідеї.

Спростування 3 краще за попередні. Воно спрямоване на конкретне твердження про те, що у країни А немає ракетних технологій. Тут це твердження ставиться під питання на тій підставі, що нам невідомо, наскільки

воно відповідає істині, а тому ризики, що виникають з можливістю помилки, можуть призвести до катастрофи.

Ви повинні приділяти стільки ж уваги точності при спростуванні, як і при підборі та побудові аргументів. Судді однаково уважно вислуховують обидві сторони, тому, якщо ви станете поверхнево відкидати аргументи опонента, вони помітять це. Звичайно, глузування дозволені і можуть бути ефективні, якщо обговорюваний аргумент був дійсно слабким. Головне — не пережартувати з аргументами опонента. Замість цього краще візьміть аргумент опонента в його найкращому формулюванні перед тим, як спростувати його.

У цілому, аргументи, які ви спростовуєте, повинні відповідати кейсу, який висуваєте. Спростування — це не просто список тверджень, з якими ви не згодні. Якщо ви згодні з чимось, так і скажіть. Якщо ваші розбіжності з опонентом не належать до справи, не витрачайте на них свій час. Зосередьтеся на важливих протиріччях. Критикуйте аргументи в найсильніших їхніх формулюваннях, не в найслабших.

Якщо узагальнити, то **прийоми спростування можна звести до ще однієї класифікації:**

**1. Заперечення факту** (Уряд стверджує, що в результаті підвищення податків збільшаться надходження до бюджету. Опозиція ж доводить, що надходження до бюджету НЕ збільшаться, адже більшість підприємств не погодяться платити такі високі податки та будуть переходити на іншу форму оподаткування — чорну бухгалтерію).

**2. Заперечення позитивності ефекту** (Так, надходження до бюджету підвищаться, але це призведе до надмірного вилучення обігових коштів з реальної економіки, де вони б справді працювали на розвиток та підвищення сукупного попиту).

**3. Заперечення причинно-наслідкових зв'язків.** (Заборона реклами сигарет не призведе до різкого зниження паління, адже до паління людей стимулює не реклама, а те, що більшість їхніх друзів (колеги) палять, і стереотип, що це приносить задоволення, знімає стрес. Реклама ж сигарет адресована до вже існуючих курців і стимулює їх до вибору тієї чи іншої марки, якщо вони ВЖЕ палять).

### **Практичне завдання**

Оскаржіть наявність причинно-наслідкових зв'язків між:

- 1) дозволом на носіння зброї та підвищенням рівня злочинності;
- 2) рівнем життя населення у країні та кількістю самогубств;
- 3) зростанням ціни на нафту та на сільськогосподарську землю;
- 4) економічною ситуацією та рівнем споживання алкоголю;
- 5) дотриманням прав людини та ступенем релігійності суспільства тощо.

## Правило «навіть якщо» («even if»)

Учасник дебатів має бути досить гнучким, щоб його дії не були однобокими. Його власний світогляд, який є частиною його кейсу, дозволить пройти частину шляху в дискусії. На відрізок, що залишився, йому доведеться прийняти погляди інших команд на і показати всю їхню неспроможність.

Ці навички на практиці зазвичай виражаються у звороті «навіть якщо». Використання «навіть якщо» дозволить Вам відреагувати на велику частину кейсу опонентів, не поступаючись власними ідеями.

Давайте знову звернемося до спростування аргументу про наявність ядерних ракет:

*«За словами Прем'єр-міністра в країни А немає ракетних технологій. Це дуже ризиковане припущення, коли на карту поставлені життя наших військових, з урахуванням того, що 1) режим приховує інформацію; 2) мова йде про найважливіший військовий секрет, який нам ніхто не розкриє просто так; 3) наш досвід з визначенням наявності зброї масового ураження в інших країнах не був успішним»*

А потім додамо до нього:

*«Але навіть якщо уряд має рацію щодо ракет, то радіоактивні матеріали, якими, як нам відомо, країна А володіє, можуть з легкістю стати частиною бомб та інших пристроїв, які можуть бути використані проти нашої армії. І навіть якщо вони вирішать не використовувати ці матеріали проти нас, то вони можуть продати їх терористичним угрупованням, щоб отримати гроші і переконатися, що радіоактивні матеріали не потраплять до наших рук. Крім того, навіть якщо країна А і володіє технологіями, за допомогою яких можливо застосувати зброю масового ураження, використання ядерної зброї на власній території — це нонсенс, адже країна, фактично, здійснить самогубство, знищивши своїх громадян та занапастивши свої землі».*

Спікер не обмежується тим, що каже: «У них є ракети». Він стверджує: «Навіть якщо ракет у них немає, ви все одно не маєте рації, оскільки...». Це більш сильна позиція для доведення необхідності військових дій — адже країна може створити загрозу наявності ключових елементів ядерної зброї в руках терористів — боеголовок. Далі спікер доводить, що навіть наявність ракет чи інших технологій доставки не може бути перешкодою для наступу, адже жодна країна не допустить винищення своїх громадян.

«Навіть якщо» використовується, коли необхідно підкреслити проблеми будь-якого аргументу, з яким ви не згодні. У наведеному прикладі спікер не просто говорить: «Ви не маєте рацію з приводу ракет», — або: «Ваше твердження про ракети безпідставно, тому що...». Говорячи: «Навіть якщо ви і ма-

ете рацію щодо ракет...», спікер може обговорити гіпотетичну ситуацію, не поступаючись власною позицією. Його позиція така: «Ви не маєте рації; навіть якби і мали, ваше твердження все одно було б помилковим».

Іноді ми можемо зайняти навіть сильнішу позицію. Якщо інша сторона висуває аргумент чи кейс, який не суперечить нашій ідеї, ми можемо з ними погодитися і включити їх точку зору в свій виступ. Наприклад, Уряд виступає за легалізацію наркотиків, а Ви протиставляєте кейс, в якому стверджуєте, що необхідно краще інформувати дітей про небезпеку наркотиків. Буде абсолютно виправданим, якщо Уряд скаже потім, що ми повинні зробити і те, і інше. Ці дві пропозиції не виключають одна одну.

Перевага використання «навіть якщо...» полягає в тому, що це створює більший простір для зіткнення, де у вас буде багато можливостей докладніше розглянути аргументи опонентів. Замість того, щоб сказати: «Це не спрацює... От і все, що можна про це сказати», – ви можете використовувати більш узагальнений підхід: «Це не спрацює, але навіть якщо б і спрацювало, то принесло б у підсумку ще більше страждань, оскільки...».

## Стратегії формування позиції Опозиції

Перейдемо до стратегій, якими можна формувати власну позицію в Опозиції.

По-перше, ваші власні аргументи формуються тим же чином, що й аргументи Уряду. Аргументи Опозиції відрізняються від спростування тим, що в спростуванні ваше завдання послабити позицію опонентів, а в аргументах — посилити свою власну.

По-друге, можна будувати власну гру на таких стратегіях.

**Стратегія доведення неактуальності і неважливості проблеми.** Для цього важливо чітко побачити, яку проблему виокремлює Уряд, адже в кожній темі потенційно є декілька проблем.

Наприклад: в темі про аборти є аспекти жіночого здоров'я, демографічного стану, поширеності цього явища.

В комплекті з попередньою стратегією ефективно працює **стратегія невирішення проблеми**, або альтернативних дій. У цьому випадку, варто довести, що запропонований Урядом засіб вирішення проблеми не є ефективним і, можливо, запропонувати більш ефективний. Сутність даної стратегії полягає в тому, що Опозиція намагається довести доцільність невчинення дії, яку пропонує Уряд; для цього порівнюються система, що буде утворена внаслідок вчинення дії Уряду, та існуюча на даний момент система; ви доводите, що існуюча система (статус-кво) не потребує змін, оскільки: а) проблема ви-

рішитися сама собою; б) проблема вже вирішується, а Уряд не пропонує нічого нового.

Наприклад, для вирішення проблеми злочинності смертна кара не є найбільш ефективним засобом, адже при скоєнні злочину злочинець не думає про те, що його піймають.

**Стратегія тотального руйнування.** У цій стратегії ви зосереджуєте увагу на повній руйнації аргументів Уряду. Важливо зазначити, що при цьому не треба забувати про ваші власні контраргументи, адже у Британському форматі це буде суворо каратися. Як показує досвід, ця стратегія є ефективною, коли(зазвичай недосвідчені), команди зосереджуються на кількості, а не на якості аргументів.

Ще одна стратегія: **«погані наслідки»**. При використанні цієї стратегії ви зосереджуєте свою увагу на тому, що дія призведе до поганих наслідки для суспільства. Наприклад: *у сучасному глобалізованому світі для розвинутої країни більше переваг від заборони смертної кари, ніж від її запровадження, адже така санкція автоматично призводить до виключення країни з Ради Європи.*

Звичайно, можливо комбінувати ці стратегії, адже ідеальної методики не існує, як і не існує повністю прогнозованих ігор. Але варто все ж визначитися з пріоритетною стратегією для конкретної гри і використовувати її саме для розкриття ГОЛОВНИХ АСПЕКТІВ вашої позиції. Інші стратегії можуть бути використанні, але не забувайте, що кожна з них вимагає досить багато часу; а у вас його всього 7 (5) хвилин.

Конtrarгументація — рушійна сила дебатів, перевірка аргументів одного на стійкість.

## Аналітичні промови

Після виступів перших гравців команд другої лінії (Члена Уряду та Опозиції) настає час для аналітичних промов Секретарів Уряду та Опозиції.

На цьому етапі дебатів командами вже визначено основні питання та проблеми гри, представлено та розкрито основні аргументи у підтримку та спростування резолюції. Після завершення раунду суддівська колегія, вирішує, хто переміг у цій грі. Судді в першу чергу порівнюють важливість та доведеність аргументів гравців.

У зв'язку з цим, Секретар Уряду та Опозиції виконує важливе завдання: як і в останніх спікерів кожної зі сторін, у них є можливість вплинути на те, чиї аргументи судді сприймуть більш переконливими та кому віддадуть перемогу в раунді.

Щоб виконати таке завдання, аналітики повинні дуже відповідально поставитися до того, які питання ставились та аргументи розкривалися сторонами протягом гри.

## Принципи аналізу

— Промова аналітика повинна мати узагальнюючий характер і не містити принципово нових позицій;

— уявіть себе порадником судді;

— для якісного аналізу варто позиціонувати себе як третю сторону, суб'єктивне ставлення до гри можуть репрезентувати лише фрази «наша команда», «наша позиція», «наші опоненти» і т.д.;

— важливо пояснити у своєму аналізі, чим саме ваша позиція сильніша від позиції опонентів.

## Основні схеми аналізу

**1. Точка (область) зіткнення (Clash)** та чому МИ її (точку зіткнення) виграли.

**2. Питання**, які виникли впродовж гри та надання відповідей на них.

**3. Зацікавлені сторони** — розгляд проблеми з точки зору всіх зацікавлених сторін.

**4. Позитивні/негативні наслідки** — розгляд усіх позитивних/негативних наслідків прийняття/відхилення резолюції.

**5. Хронологічний аналіз** — стислий переказ того, що відбувалося під час гри (не найкращий варіант).

## Аналіз за точками зіткнення

Цей різновид аналізу є пріоритетним. Його *суть* полягає у зіставленні та порівнянні аргументів і контраргументів за одним із питань (проблем), які виникли під час гри. Таким чином, *точкою зіткнення* вважається питання (проблема), з приводу якого Урядом та Опозицією наводились аргументи (контраргументи) протягом гри.

Залежно від кількості аргументів кожної зі сторін і багатогранності гри рекомендується виділяти від 2 до 4 точок зіткнення. Вони можуть мати назви, наприклад, словосполучення, питання, тези.

При підготовці «клешового» аналізу рекомендуємо використовувати дві базові тактики: **зіставлення аргументів і контраргументів** (безпосередньо аналіз за клешами) та **зіставлення проблем до теми раунду**.

Зіставлення (порівняння) аргументів і контраргументів дозволяє згрупувати окремі аргументи в одну проблему (один «клеш»). Таке узагальнення аргументів робить точки зіткнення, де протиставляються ці аргументи, очевиднішими. Секретарі повинні скоротити матеріал раунду до двох-чотирьох точок зіткнення (проблем), в які вони згрупують всі аргументи, що стосуються теми.

Такий процес об'єднання аргументів у проблеми може початися дуже рано, можливо з найперших виступів у раунді. У той же час, у багатьох раундах протягом шести промов не здійснюється жодної спроби згрупувати аргументи у точки зіткнення (проблеми). У цьому випадку Секретарі повинні встановити зв'язок між аргументацією сторін, виділивши точки зіткнення, і показати, чому саме їхня команда виграла цю точку зіткнення.

Припустимо, що ви — Секретар у дебатах на тему «Ця Палата заборонить паління». Сторона Уряду висунула багато аргументів на підтримку повної заборони паління, включаючи заборону палити в приватній квартирі. Опозиція навела контраргументи, які доводять те, що така заборона ні до чого не призведе. Опозиція заявляє, що неможливо простежити за діями кожного потенційного курця в його власному будинку. Більше того, така заборона створить чорний ринок тютюнових виробів.



Незважаючи на те, що ці аргументи різні, Секретар Уряду може їх об'єднати у точку зіткнення під назвою: «Чи буде така заборона дієвою?». Презентація таких протилежних аргументів в рамках одного питання надає контекст, в якому суддя буде порівнювати протилежні заяви Уряду та Опозиції. Звичайно ж, Секретар Уряду наводитиме приклади сказаних його стороною аргументів, що показують ефективність заборони, а Секретар Опозиції — її (ефективності) відсутність.

Після того об'єднання відповідних аргументів у дві-чотири основні точки зіткнення та пояснення, чому саме ваша команда виграла цю точку зіткнення, можна використати *іншу тактику*: показати, що завдяки перемозі за цими точками, команда перемогла у дебатах у цілому.

Секретарі тепер повинні співвіднести точку зіткнення з темою. Цей процес дозволяє організувати точки зіткнення за ієрархією, що визначає проблеми (точки зіткнення), представлені Секретарем, як найважливіші для відповіді на питання, поставлене в темі (підтримати або спростувати резолюцію), в той же час знижуючи значущість проблем, котрі підкреслюють переваги протилежної сторони.

Повернемося до дебатів про цигарки: проблема, що робить позицію Опозиції виграшною, — ефективність заборони. Представникам Опозиції, швидше за все, вдасться переконати суддів, що така заборона буде найменш ефективним способом у боротьбі з палінням. Решта аргументів, об'єднаних в інші «клеші», можуть бути вигідними для Уряду: «клеш» вибору між утиском прав курців і здоров'ям некурців швидше за все залишиться угрі. У такому випадку, завданням Секретаря Уряду є переконання суддів у тому, що навіть якщо ця заборона не втримає кожного потенційного курця від паління, то хоча б допоможе захистити некурців від впливу тютюнового диму, що їм доводиться вдихати. Звичайно ж, Секретар Опозиції спробує переконати суддів у тому, що для заборони будь-чого одного принципу мало, особливо, якщо він ефективно не реалізовується. В обох випадках порівняння цих проблем, що стосуються теми, буде основним засобом для підведення підсумків раунду Секретарями.

Організація аналітичної промови різниться від раунду до раунду. Порядок, в якому будуть ставитися точки зіткнення в промові Секретаря, залежатиме від того, які проблеми в раунді постали і які з них Секретар вважатиме найбільш вдалим для своєї позиції. Як зазначалося раніше, найбільш вдалі аналітичні промови узагальнюють раунд до 2–4 основних точок зіткнення, які служать базою для порівняння протилежних ліній аргументації. Організація цих питань залежить від стратегічного підходу до окремого раунду. Іноді порядок питань залежатиме від логічного розвитку проблем. Деякі питання об'єктивно випереджають інші: у темі про заборону паління суддів можна пе-

реконати в тому, що спочатку необхідно вирішити, чи варто намагатися заборонити паління (проблема конкуруючих прав), а потім вже вирішувати, чи взагалі можливо заборонити паління (проблема ефективності).

**Практичне завдання:** придумайте можливі точки зіткнення для уявних раундів наступними на такі теми:

- розширення повноважень спецслужб для запобігання тероризму;
- заборона абортів;
- запровадження лімітів торгівельної націнки;
- проведення в Україні люстрації/реприватизації;
- фінансування політичних сил за рахунок державного бюджету;
- подовження мораторію на продаж сільськогосподарської землі і т.п.

Кожного разу після обговорення тієї чи іншої теми виділяйте разом з групою цінності, що конфліктують.

Запропонуйте кільком волонтерам взяти одну з вже обговорених тем (або якусь іншу на їхній вибір) та презентувати міні-аналіз у формі питань, які виникли протягом гри, та надання відповідей на них.

## Аналіз запитаннями

Наступним видом аналізу є *ідентифікація питань*, які виникли впродовж гри, та надання відповідей на них. Суть цього аналізу полягає у наведення Секретарем питань, на які та чи інша сторона повинна була відповісти для перемоги у дебатах.

Зміст питань залежить від конкретної гри. В цілому аналіз запитаннями можна звести до наступних *трьох запитань*:

1. Що команда мала довести для перемоги?
2. Чому командам-опонентам не вдалося цього довести?
3. Як наша команда впоралася з цим завданням?

Ці три питання слугують орієнтирами для формування бачення Секретарем теми підчас підготовки до гри. Суть першого питання полягає в тому, якими схилити суддів на свій бік. На прикладі теми про заборону куріння, Секретар Уряду спочатку визначить стандарт статус-кво та його вплив на суспільство (чи зобов'язані ми діяти), а потім його можливі зміни (чи здатні ми обмежити куріння). За допомогою другого запитання Секретар Уряду демонструє, чому Опозиції не вдалося спростувати необхідність діяти з точки зору моралі. І хоча Опозиція могла зменшити ефективність заборони, їй все-таки не вдалося довести, що заборона зовсім не вплине на результат від

обмеження паління. У третьому запитанні Секретар Уряду виділить наведенні Урядом аргументи на підтримку того, що порушені права некурців (на здоров'я) важливіші. Така структура може слугувати основою для побудови аналітичної промови запитанням.

## Аналіз з точки зору зацікавлених сторін

Будь-яку тему можна розглядати з позиції різних зацікавлених сторін. Наприклад:

- суспільство/держава/уряд;
- «бюджетники»/працівники приватного сектору;
- за віковим критерієм: діти/молодь/студенти/дорослі/люди похилого віку;
- представники великого/середнього/малого бізнесу;
- критерій за соціальним статусом: заможні люди/середній клас/мало-забезпечені або незахищені верстви населення;
- роботодавці/наймані працівники;
- меншини;
- прихильники різних партій/жителі різних регіонів/віруючі різних конфесій/представники різних професій та галузей.

В суспільстві ЗАВЖДИ борються суперечливі інтереси різних сторін. Все, що потрібно підчас такого аналізу, — правильно ідентифікувати групи, позиції інтереси котрих ви захищаєте, та аргументувати, ЧОМУ треба захищати саме ЇХНІ інтереси: чисельність, соціальна важливість, незахищеність, незворотній характер негативних наслідків для них, морально-етична позиція щодо недопустимості дискримінації та ігнорування інтересів навіть малих соціальних груп, важливість гармонійного розвитку суспільства шляхом досягнення консенсусу та врахування усіх можливих інтересів. В кінці такого аналізу має прозвучати висновок на кшталт: «Таким чином, прийняття цього рішення призведе до позитивних змін для більшості» (або навпаки).

**Практичне завдання:** запропонуйте учасникам розглянути з точки зору різних зацікавлених сторін пенсійну та податкову реформи в Україні.

Аналогічно можна побудувати аналіз з точки зору позитивних та негативних наслідків від прийняття або неприйняття резолюції. Надзвичайно важливим для проведення аналізу є **вміння показувати позитивні/негативні наслідки прийняття/відхилення резолюції**.

**Практичне завдання:** розділіть учасників на дві групи та попросіть одних презентувати утопічну картину, коли в країні все чудово, а інших навпаки.

*Приклад:* у країні чудові відносини з усіма її сусідами, вона входить до багатьох міжнародних організацій та має високий міжнародний авторитет і вплив. Її економіка розвинена та продовжує зростати, що забезпечує високий рівень та якість життя її населенню. В країні розвинені найрізноманітніші галузі, більшість з яких є інноваційними; використовуються останні досягнення науки і техніки; виробництво є дуже ресурсоекономним, не створює відходів, є орієнтованим на переробку. Існують впливові корпорації, але в той же час забезпечені всі умови для розвитку малого та середнього бізнесу, який становить основу економіки. Між підприємствами існує чесна конкуренція. Ціни майже не зростають, валюта стабільна, люди отримують високу та справедливую зарплату, усі чесно платять податки. Освіта, медицина, наука і вся інша соціальна сфера на дуже високому рівні. Злочинність майже відсутня. В країні демократія, абсолютно чесні вибори, повне дотримання прав та свобод громадян. Політики працюють на благо нації, причому уряд і опозиція пліч-о-пліч. Громадяни активні, громадянське суспільство високорозвинене. Панує мир та злагода, адже інтереси всіх соціальних груп максимально враховані. Всі добрі та чемні, вірять в Бога, але кожен в свого. Закони чіткі та справедливі, кожен їх дотримується. Екологія в чудовому становищі: чисті повітря, вода і ґрунти, жодному виду не загрожує вимирання. Людина розвивається у повній гармонії з природою. Якщо так буде у кожній країні, то у світі зникнуть війни, голод, епідемії. Всі нації товаришуватимуть й активно співпрацюватимуть, а люди зможуть вільно мандрувати світом. А ще краще — все людство об'єднається у величезну й величну націю. І саме до цього мусить прагнути кожен!

Наведене практичне завдання доводить прагнення (до речі, абсолютно природне прагнення!) будь-якого суспільства до ідеального, утопічного стану. Насправді все, що вам потрібно, — це показати судді те, що прийняття резолюції сприятиме наближенню суспільства до цього стану (якщо тема передбачає якусь дію), або те, що це є саме та цінність, яку сповідує людство на своєму шляху до такого ідеалу. Якщо ви в опозиції — то навпаки.

І не треба бути скромними у розкритті наслідків. Якщо ви здатні чітко і логічно довести, що прийняття цієї Резолюції призведе до миру в усьому світі/перемозі над бідністю, хворобами і т.д. — **РОБІТЬ ЦЕ!!!** Але є одне правило: спочатку розкрийте найбільш очевидні наслідки, а вже потім, якщо є час, можете «добити» дрібнішими, які з них витікають.

До речі, уряд може не тільки розкривати позитивні наслідки прийняття резолюції але й негативні наслідки її НЕ прийняття.

В кінці аналітичної промови про наслідки бажаний висновок, наприклад: «Таким чином позитивні наслідки прийняття резолюції переважають

над дрібними (ефемерними, уявними, незначними, сумнівними) негативними, що представлені нашими опонентами». Або *навпаки*: «Переважають негативні (катастрофічні, апокаліптичні, деструктивні) наслідки».

**Практичне завдання:** Попросіть групу запропонувати протилежні за характером наслідки тому, що ви наводите (хаотично беручи їх то з правого, то з лівого боку таблиці). Використайте кілька в залежності від наявного часу та реакції групою групи на вправу. Не намагайтеся перебрати всі наслідки в наведеній таблиці протягом однієї вправи.

Позитивні наслідки	Негативні наслідки
Приведе до консолідації суспільства (світової спільноти)	Приведе до розколу суспільства (світової спільноти)
Зменшить соціальну напругу	Підвищить соціальну напругу
Поліпшить матеріальний стан більшості населення	Погіршить матеріальний стан більшості населення
Сприятиме детінізації економіки	Сприятиме тонізації економіки
Підвищить надходження до бюджету	Знизить надходження до бюджету
Поліпшить міжнародний імідж країни	Погіршить міжнародний імідж країни
Сприятиме євроінтеграції України	Загальмує євроінтеграцію України
Підвищить конкурентоспроможність економіки	Зменшить конкурентоспроможність економіки
Зменшить кількість правопорушень	Збільшить кількість правопорушень
Приведе до впровадження в країні передового світового досвіду	Віддалить країну від міжнародних стандартів у цій сфері
Сприятиме дотриманню та захисту прав людини	Порушує права людини
Сприятиме розвитку громадянського суспільства (демократії)	Заважатиме розвитку громадянського суспільства (демократії)
Сприятиме міжнаціональному (міжнародному, релігійному) порозумінню	Поставить під загрозу міжнаціональне (міжнародне, релігійне) порозуміння
Поліпшить екологічний стан	Погіршить екологічний стан
Підвищить ефективність правового регулювання	Погіршить ефективність правового регулювання
Поліпшить стан ... (певної групи населення, галузі економіки)	Погіршить стан ... (певної групи населення, галузі економіки)
Сприятиме об'єднанню політичних сил	Приведе до ескалації політичного конфлікту

Призведе до виходу з кризи політичної (економічної, екологічної, міжнародної міжнародних відносин)	Спричинить (призведе до поглиблення) кризи політичну(економічну, екологічну, міжнародних відносин)
Дасть людству шанс на виживання	Позбавить людство шансу на виживання
Призведе до стабілізації ситуації	Призведе до дестабілізації ситуації
Сприятиме гармонізації (систематизації, усуненню протиріч) законодавства.	Посилить (створить) протиріччя, безсистемний характер законодавства
Усуне дискримінацію	Носить дискримінаційний характер
Призведе до збереження та більш раціонального використання ресурсів	Призведе до абсолютно нераціонального використання ресурсів, що могли б бути використаними для вирішення набагато важливіших проблем
Захищає національні інтереси	Суперечить та загрожує національним інтересам
<p>Сприяє:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— залученню іноземних інвестицій;</li> <li>— розвитку малого та середнього бізнесу;</li> <li>— технологічному оновленню виробництва та впровадженню інновацій;</li> <li>— підвищенню якості продукції;</li> <li>— розвитку нових галузей;</li> <li>— розвитку туризму;</li> <li>— розвитку регіонів;</li> <li>— зниженню кількості викидів в атмосферу;</li> <li>— підвищенню ефективності управління економікою;</li> <li>— збільшенню темпів економічного розвитку.</li> </ul>	<p>Спричинить:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— відтік іноземних інвестицій;</li> <li>— кризи малого та середнього бізнесу;</li> <li>— фінансову дестабілізацію;</li> <li>— падіння ВВП;</li> <li>— зростання інфляції;</li> <li>— перетворення країни на сировинний придаток;</li> <li>— повну залежність від іноземного капіталу;</li> <li>— втрату контролю над стратегічними галузями економіки;</li> <li>— ухилення від сплати податків;</li> <li>— збільшення кількості шкідливих викидів в атмосферу.</li> </ul>
Підніме рівень та якість життя населення	Знизить рівень та якість життя населення
Усуне корупцію/ухилення від сплати податків/зловживання владою	Створить нові можливості для корупції/ухилення від сплати податків/зловживань владою

## Яку схему аналізу обрати?

Слід зазначити, що єдиного універсального способу підбиття підсумків раунду немає. Деякі Секретарі аналізують раунд згідно з послідовністю виступу спікерів або команд, щоб прокоментувати кожен аргумент. Це може бути певною мірою ефективно, але такий підхід все ж не є обов'язковим. Інші Секретарі воліють підсумовувати всі аргументи однієї сторони перш ніж перейти до іншої. Але якщо деякі Секретарі легко реалізують такий підхід, це не означає, що він є єдиним способом у підведенні підсумків раунду.

Аналіз — свого роду мистецтво, де кожен гравець виборі має право на вибір зручної саме для нього схеми. Звичайно, варто враховувати при виборі схеми специфіку теми та особливості конкретної гри. Відсутні будь-які обмеження щодо того, за якою схемою може відбуватись промова аналізу (крім обмежень щодо введення нової інформації). Головне правило: в аналізі важливо порівняти позиції Уряду і Опозиції та показати чому перемогла саме та чи інша сторона.

**Практичне завдання:** Поділити учасників на 2 команди, дати тему. Вони в режимі мозкового штурму працюють над аргументами, потім по черзі (по одному гравцю з кожної команди) презентують по одному аргументу, останній гравець — робить аналіз.

Теми:

- Ця палата запровадить фінансову підтримку православної церкви;
- Ця палата закриє кордони для трудових мігрантів;
- Ця палата вважає, що позбавлення волі не може бути покаранням за нетяжкі злочини;
- Ця палата схвалює захоронення в Чорнобилі ядерних відходів;
- Ця палата вважає, що людство не вчиться на помилках.



## Підготовка кейсу за 15 хвилин (матеріали тренінгу Євгенія Акуліча)

Дві історії підштовхнули мене до написання цієї статті. Після 15 років у дебатах для інсайту лишається мало місця, але це був саме той випадок.

**Історія перша.** У процесі підготовки до одного з тренінгів ми зрозуміли, що у нас не було практичної частини для модуля підготовки до дебатів. Зрозуміло, що у рамках тренінгу на практиці не можна відпрацювати фундаментальну підготовку. Безпосередньо у день тренінгу я запропонував спробувати сфокусуватись на відпрацюванні теорії підготовки за 15 хвилин. Ідея сама голову спала на думку: ми ніколи не звертаємо увагу на те, як готуються інші. Ми завжди готуємось і особливо не замислюємось про те, як це можна робити по-іншому. Тому ми вирішили, що під час тренінгу треба попросити команду добровольців підготуватись за 15 хвилин перед групою. Група мала проаналізувати підготовку та допомогти порадою.

Чесно кажучи, я не очікував на такий ефект від цієї вправи. Її результати відкрили мені очі на причини двох найбільших проблем більшості дебатерів: недостатні структура та чіткість формулювання.

**Історія друга.** Вона не лише підтвердила висновки першого досвіду такого тренінгу, але і висвітлила причини третьої і найбільшої проблеми усіх дебатерів — відсутність необхідної глибини аргументації. Одна команда попросила мене допомогти з підготовкою до міжнародного турніру. Були окреслені три проблеми: структура, глибина аргументації та манера. До того ж мене попросили прокоментувати командну роботу. Ми знову провели той самий тренінг — тут я зрозумів, що і причиною неглибокої аргументації є здебільшого неправильна підготовка за 15 хвилин до раунду.

Відгадка була простою: відсутність структури, нечіткість формулювання тез і недостатня глибина аргументації є закономірними результатами того, що під час підготовки до раунду більшість дебатерів не приділяють цим питанням увагу.

Я пропоную всім пригадати, як ви зазвичай готуетесь після оголошення теми. Більшість із вас потребує декількох хвилин, щоб подумати; хтось починає обговорення з партнером відразу; хтось починає панікувати й замість того, щоб думати, починає засипати питаннями усіх: від головного судді до



членів інших команд. Хоча бувають випадки, коли не всі слова у темі зрозумілі, але все ж таки я б рекомендував спочатку подумати, а потім питати.

Уявімо, що ви все ж вирішили 2–3 хвилини подумати. На які питання ви намагаєтесь відповісти? Не думаю, що ваші варіанти будуть сильно відрізнятися від запропонованих мені підчас тренінгу.

- Про що ця тема?
- Для чого взагалі ця тема?
- Що відбувається сьогодні?
- Що відбуватиметься, якщо ми затвердимо цей законопроект?
- Чому його слід затвердити?
- Кого стосується ця тема?
- ...

А наприкінці, навіть якщо ви й знайдете відповіді на ці питання, що виходить? Вірно: набір ледве пов'язаних одна з іншою тез і шматочків ідей.

Далі зазвичай відбувається ось що: після декількох хвили (у кращому випадку!) ви записуєте відповіді на цей феєрверк запитань, й починається обговорення. У більшості випадків один з партнерів каже: «Ну давай, що в тебе там?». І саме тоді починається обговорення усієї маси шматочків ідей.

Витративши 10 хвилин на таке обговорення, за 2 хвилини до кінця відведеного часу починаються нервові спроби сформулювати і виділити хоча би 3–4 тверезі ідеї, котрі розподіляються між гравцями. Далі звучить класична фраза: «Там щось придумаємо».

Підсумок такої підготовки — катастрофа: замість кейса з 4–5 релевантних, продуманих, чітко сформованих аргументів маємо 3–4 абияк сформовані думки. Виходячи до трибуни після такої підготовки, дебатер мусить вже в процесі промови формувати логічні ланцюжки. А виходить це вкрай рідко.

Тож як уникнути такої (стандартної) ситуації? Даваймо почнемо з кінця.

Ідеально, якщо під час виступу у спікера записані чітко сформовані аргументи, ще й з основними пунктами логічного ланцюжка. Тоді він, скоріш за все, розповість їх чітко, зберігаючи структуру. Якщо аргументи виявляться найважливішими у грі, то шанс на перемогу є досить високим.

Насправді зробити це доволі просто. Достатньо правильно організувати процес підготовки до теми. Для прикладу візьмемо тему: «ЦП вважає, що безпритульність — це злочин».

## 1. Етап роздумів

Після оголошення теми краще за все не поспішати до своєї аудиторії, а залишитись на місці і подумати декілька хвилин.

Важливо не відволікатись на дріб'язкові запитання, які є наразі неважливими й, скоріш за все, завадять більше, ніж допоможуть. Я рекомендую використовувати принцип пірамідального мислення (див. мал. 1) і відповісти на три питання, зберігаючи їх послідовність:

- Головне питання: «Що треба довести?»
- Умови, за яких це можна довести: «Що має бути доведене, щоб знайти відповідь на головне питання?»
- Яким чином запропонована у резолюції дія призведе до необхідних умов?

Тепер, користуючись прикладом, про кожне питання детальніше.

### ***1.1. Головне питання («Що треба довести?»)***

Будь-яка тема у парламентських дебатах, якщо вона потребує зміни статус-кво (тобто *polycumotions*), зазвичай зводиться до зміни балансу між задіяними сторонами через якесь право (див. мал. 2)

У нашому випадку є дві задіяні сторони: сам безпритульний і держава. Тема передбачає зміну балансу щодо права на свободу пересування. Сьогодні безпритульний має повне право на свободу пересування (так само, як інші члени суспільства), а резолюція передбачає зміну цього балансу на користь держави: тепер вона (держава) матиме право вирішувати, де і як зможе пересуватись безхатченко.

Таким чином, головне питання за цією темою можна сформулювати так: «Чому держава має право на обмеження свободи пересування громадян без постійного місця проживання?»

### ***1.2. Умови, за яких це можна довести***

За яких умов обмежуються права на свободу пересування громадян? Для відповіді на це запитання слід пригадати аналогічні прецеденти. Такими можуть бути: в'язниця, примусове лікування, заборона на відвідування зон катастроф, військових об'єктів і тому подібне. У всіх цих випадках причинами обмежень є необхідність запобігання громадської небезпеки або шкоди самому громадянину. Якщо буде доведений достатній рівень соціальної небезпеки і шкоди безхатченку, таке обмеження прав буде виправданим.

Варто звернути увагу на важливість відповідності рівня шкоди/небезпеки рівню обмежених прав. У даній темі не вказана санкція за бездомність, тому команда уряду може самостійно її визначити. Очевидно, що рівень суспільної шкоди від безхатченків менший від рівня суспільної шкоди підчас скоєння серйозного злочину. Тому ув'язнення буде надмірною санкцією — у такому випадку ви ризикуєте отримати декілька серйозних контраргументів.

тів від опозиції. Проте гіпотетична шкода безпритульній людині відповідає тій, що може нанести собі сама (і оточуючим) психічно хвора людина; у багатьох країнах таких людей (хворих, не безпритульних☺) відправляють на примусове лікування до закладів закритого типу. Таким чином, примусове лікування/виправлення та обмеження права на пересування є у багатьох аспектах рівносильним обмеженням прав.

### ***1.3. Зв'язок запропонованої у резолюції дії і необхідних для доведення умов***

Після визначення головних умов, котрі мають бути доведеними, щоб вважати резолюцію правомірною, необхідно побудувати логічні ланцюжки: яким чином те, що запропоновано у резолюції, призведе до дотримання/створення цих умов.

У нашому випадку слід показати, що якщо ми схвалимо цей законопроект), то ми досягнемо зниження рівня суспільної небезпеки і шкоди самому безхатченку (наприклад, відправлятимемо безпритульних до спеціальних поселень, де їм нададуть помешкання і психологічну допомогу; натомість вони будуть працювати).

Для цього необхідно визначити, яку конкретно суспільну або особисту шкоду завдають безпритульні. Наприклад, до суспільної шкоди можна віднести:

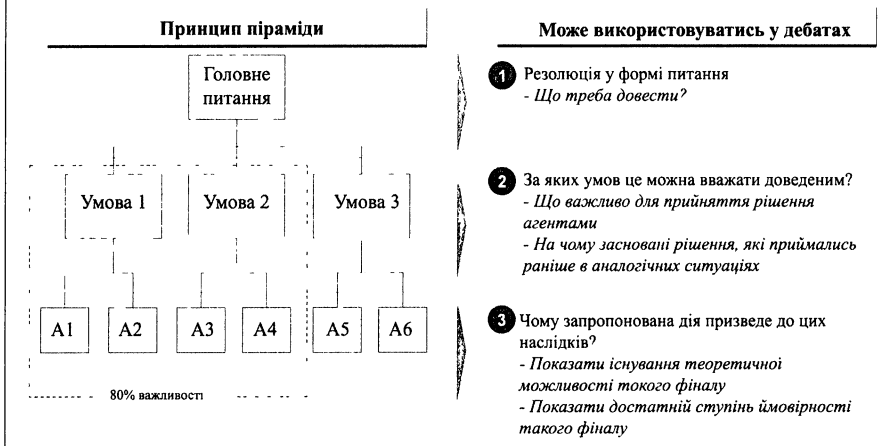
- неправильна рольова модель суспільства;
- безпритульні створюють середовище, що «затягує» людей, які тимчасово знаходяться у скрутному становищі, і перетворює їх на повноцінних безхатченків;
- безпритульні не мають коштів на проживання (їх не беруть на роботу через відсутність реєстрації, вони не слідкують за особистою гігієною тощо), що майже завжди підштовхує їх до жебрацтва та дрібних правопорушень (крадіжок).

При цьому сама по собі неправильна рольова модель не є достатнім підґрунтям для такого покарання. А от наступні два пункти, за умови достатньої системи доказів, можуть бути вагомими аргументами.

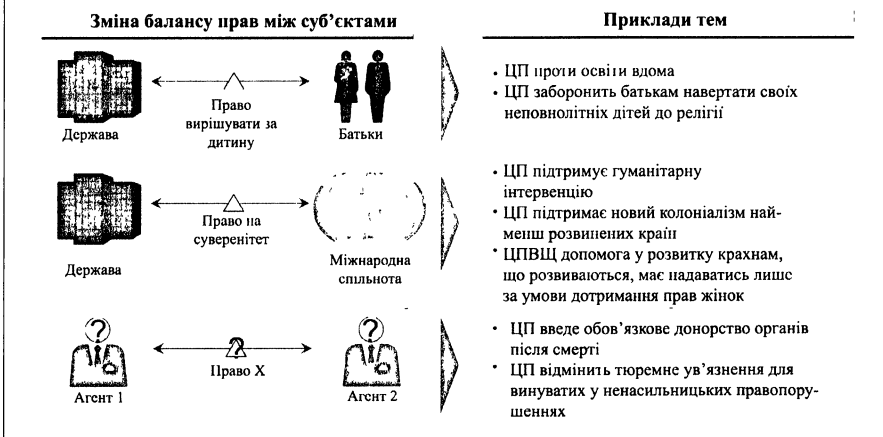
До особистої шкоди можна віднести те, що безпритульні наражають своє життя і здоров'я на небезпеку. При цьому ми обмежуємо права людини у випадку, коли небезпека не є виправданою і усвідомленою, тобто людина діє ірраціонально; фактично вона не є повністю дієздатною.

Тож ми прийшли до формулювання декількох основних аргументів — ми маємо обмежувати право на свободу пересування через те, що:

## Мал. 1. Структурування аргументації з використанням принципу «піраміди»



## Мал. 2. В основі головного питання більшості тем - змінення балансу прав



- це призведе до зниження кількості нових людей, яких «затягнули» у такий спосіб життя;
- це призведе до зменшення кількості злочинів;
- це призведе до зниження шкоди життю і здоров'ю безпритульних.

У результаті такого підходу ви вже за 3–5 хвилин матимете список із чітко сформованих необхідних елементів кейсу:

- механізму (які конкретно санкції будуть за таке порушення);
- найважливіших аргументів — тих, що є достатнім підґрунтям для прийняття цієї резолюції.

Ще раз підкреслю: ці декілька пунктів мають бути максимально чіткими і записаними на папері.

## 2. Етап обговорення

Після цього можна починати обговорення. До речі, це можна робити ідучи до аудиторії.

Щоб провести його максимально ефективно (тобто не витратити час на непотрібні розмови і встигнути якнайбільше), я рекомендую наступний спосіб:

- спочатку один з членів команди презентує своє бачення головного питання, механізм, умови, за яких можна довести позицію, і аргументи. Другий член команди у цей час це все записує, не критикуючи;
- якщо бачення головного питання і механізму в цілому співпадають, то другий член команди пропонує інші умови та аргументи, що не були названі;
- якщо ж бачення головного питання і механізму не співпадають, то варто запропонувати свої. У такому випадку слід витратити 2–3 хвилини на їх обговорення й чітке узгодження;
- бажано, щоб члени команди домовились про те, що робити у випадку розбіжності думок. Краще швидко погодитись із певною думкою, ніж витратити весь час на обговорення лише цього питання;
- згрупувати аргументи (наприклад, за умовами) і розставити їх за рівнем важливості, відкинувши («про запас») неважливі, вторинні.

Підсумком цього етапу є список з чітких і узгоджених всередині команди:

- головного питання;
- головних умов;
- механізму;
- аргументів.

Вище було запропоновано процес підготовки для 1У. Фактично, 2У готує такий же список, тільки зосереджується на аргументах (замість механізмів).

му). Опозиція — те ж саме, але головне питання формулюється з точки зору Опозиції.

Обговорення варто завершити за 2–3 хвилини до закінчення часу на підготовку.

### **3. Розподіл обов'язків**

Наступним логічним кроком є розподіл функцій і матеріалу. Варіанти розподілу функцій (ролей) можуть бути різними. Частіше за все у командах утворюються свого роду «закріплені» функції, коли один спікер завжди йде першим, а інший — другим (можуть бути різні варіанти, залежно від столу ролі команди: один гравець завжди грає Прем'єр-міністром, другий — Лідером Опозиції, хтось завжди робить аналіз, хтось — вносить конструктив).

Яким би не був розподіл функцій, необхідно розподілити матеріал. Багато чого залежить від позиції команди:

Перший уряд. Прем'єр-міністр має витратити приблизно 2 хвилини на вступ, короткий опис *statuesque*, презентацію резолюції, механізму і ключових умов. У нього лишається ще 5 хвилин. Враховуючи час на 1–2 запитання — близько 3–4 хвилини. Цього достатньо для того, щоб розкрити 2–3 аргументи. Відповідно решта покладається на плечі другого члена команди;

Перша Опозиція. Лідер Опозиції скоріш за все витратить 3–4 хвилини на відбиття; 3–4 хвилини лишається на 2–3 власні конструктивні аргументи. Все інше — другому гравцю;

Другий Уряд і Друга Опозиція: весь конструктив (залежно від того, що лишиться після перших столів) — першому гравцю. При цьому другі гравці вже повинні почати працювати над структурою аналізу — він має будуватись навколо того, що треба було довести (тобто ключові умови) і що було доведено (збирається увесь матеріал за гру).

На розподіл обов'язків і матеріалу можна витратити не більше хвилини.

### **4. Деталізація**

Після всього цього у вас має лишитись: ще близько 2 хвилин + декілька хвилин, поки суддя заповнює протокол і таке інше. Багато хто не враховує цей час, і тому вони не мають можливості продумати логічні ланцюжки своїх промов належним чином. Ці декілька хвилин важливо використати для роздумів щодо доведення своєї позиції. На цьому етапі також важливо подумати, як на ваші аргументи може відреагувати опозиція і спробувати адаптувати їх (наприклад, внести в аргументацію «випереджуючий доказ»: «Ми знаємо, що наші опоненти можуть заперечити це, але на таку тезу ми відповімо...»). Якщо тема складна, це краще обговорити з тім-мейтом.



### Мал. 3. Процес підготовки за 15 хвилин

Рекомендований загальний підхід

Роздуми (3-5 хв.)	Обговорення (7-10 хв.)	Розподіл (1 хв.)	Деталізація (2 хв.)
<ul style="list-style-type: none"> <li>Відповіді на 3 запитання:               <ul style="list-style-type: none"> <li>Що треба довести?</li> <li>За яких умов це буде доведено?</li> <li>Як дія у резолюції призведе до цих умов?</li> </ul> </li> <li>Максимально чітко записати формулювання</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Зверити розуміння теми з партнером               <ul style="list-style-type: none"> <li>головне питання</li> <li>умови доведення</li> </ul> </li> <li>Порівняння списку аргументів               <ul style="list-style-type: none"> <li>хтось один зачитує свій список аргументів</li> <li>інший додає ті, що не були названі</li> </ul> </li> <li>Фокус               <ul style="list-style-type: none"> <li>відкидання поганих аргументів</li> <li>ранжування за ступенем важливості</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Розподіл ролей між гравцями               <ul style="list-style-type: none"> <li>«стандартний» розподіл ролей у команді, або</li> <li>першим іде той, хто краще розуміється на темі</li> </ul> </li> <li>Розподіл аргументів               <ul style="list-style-type: none"> <li>групування по значенню/блокам</li> <li>2 найголовніші першому спікеру</li> <li>1 головний - другому</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Продумування ключових аргументів               <ul style="list-style-type: none"> <li>накидати логічний ланцюжок</li> <li>подумати про необхідну фактичну підтримку у промові</li> <li>подумати про відповідь опозиції</li> </ul> </li> <li>План промови               <ul style="list-style-type: none"> <li>записати аргументи у порядку презентації</li> <li>визначити час для опонування та власної аргументації</li> </ul> </li> </ul>

Важливо правильно записати всі елементи логічного ланцюжка. Не варто записувати кожне слово — чим їх більше, тим складніше прочитати написане під час промови, якщо раптом щось забули. Тому краще організувати записи наступним чином:

- Резолюція; механізм; дефініції; формулювання тверджень (тез), аргументів: максимально чітко, великими друкованими літерами, підкреслити або виділити маркером;
- елементи логічного ланцюжка: дрібніше, лише ключові слова (1–2 на елемент), один під іншим, відокремлюючи відступами (оформити як список наступного рівня);
- залишіть поля і достатньо місця між аргументами — корисно, якщо раптом з'являться нові ідеї;
- встановіть критичний час під час виступу, після якого потрібно обов'язково переходити до наступного пункту (наприклад, механізм не пізніше ніж 1 хв. 15 сек., перший аргумент — 3 хв. 0 сек. і так далі).

Користуючись таким підходом, можна за 15 хвилин насправді якісно підготуватись: ви матимете список чітких, важливих і продуманих аргументів.

Я рекомендую усім спробувати цей метод, бажано відзняти на камеру. Задля чистоти експерименту краще це зробити двічі. Вперше — процес підготовки залишити таким, яким ви звикли його бачити; вдруге — послуговуючись цим методом. Важливо потім порівняти, що і як у вас записано на папері.

# Типові помилки команд-початківців

Більшість команд-початківців повторюють одні й ті ж помилки. Саме для того, щоб ви уникали їх у ваших дебатних клубах, ми розглянемо типові помилки команд-початківців та засоби їх уникнення.

## Суперечка з командою замість спростування позиції

Для того, щоб позбутися цієї проблеми, треба зрозуміти декілька важливих речей:

- ви ніколи не переконаєте ваших опонентів, бо вони відстоюють випадково отриману позицію;
- рішення приймає саме суддя, тому, концентруючись на опонентах, ви забуваєте про людину, котра вирішує долю вашої команди у раунді;
- дебати — це гра, тому ставитися до них треба відповідно, тим більше людські взаємовідносини є набагато важливішими, ніж перемоги перемога у дебатах.

### *Вправа*

Обирається людина, яка отримує просте завдання (намалювати малюнок, заварити чай, медитувати). Решта учасників, критикуючи і коментуючи, намагаються переконати припинити будь-які дії.

Після 3–4 хвилин групі пропонується вислухати думку виконавця про критиків. Критики ж мусять проаналізувати, яке ставлення сформується у людини до них, і чи змусить це ставлення змінити його поведінку.

Результатом вправи є розуміння учасниками того, що кожна команда в дебатах відстоює ту позицію, яку вона отримала (так само як і виконавець підчас вправи). Саме тому переконати команду у її неправоті неможливо, можливо тільки зіпсувати відносини стосунки з членами команди та суддею.

## Нерозуміння того, що необхідно довести

Підчас визначення предмету суперечки кожна команда повинна сформулювати просте твердження (яке, власне, і потрібно довести), і за його допомогою будувати свої аргументи.



Класичною помилкою є нерозуміння завдання, поставленого перед командою Уряду. Найчастіше в таких випадках гра розвивається за двома сценаріями:

- 1) Опозиція з легкістю перемагає, бо грає в «правильній площині».
- 2) Обидві команди не розуміють суті гри, і суддя приймає рішення за непрямыми аспектам.

В результаті задоволення від гри не отримує ніхто.

### ***Вправа***

Для команд: сформувати правильні і помилкові стратегії, визначити твердження для Уряду.

*Приклад:*

ЦП вважає, що реформа освіти повинна проводитись за допомогою всенародного референдуму.

*Помилковим* у цьому випадку буде: обговорення існуючої системи освіти, особистості міністра; пригадування особистого досвіду навчання в школі.

*Правильним:* розгляд того, наскільки широкі маси компетентні у визначенні системи освіти; аналіз наслідків від залучення усіх членів суспільства до процесу адміністрування та реформування освіти; позначення механізмів референдуму і практик його застосування.

*Твердженням Уряду* може бути: Сфера освіти є вкрай важливою, оскільки впливає на всі сфери життя і стосується всього суспільства. Саме тому тільки всі громадяни можуть обирати засади її реформування.

*Теми:*

ЦП введе тільки економічну відповідальність за хабарі.

ЦП заборонить музику у стилі шансон у громадському транспорті.

ЦП заборонить рекламу цигарок в усіх ЗМІ.

Поради групам від тренера:

- не намагайтеся будувати позицію на очевидних фактах (корупція — це погано, куріння — це шкідливо);
- визначте, хто отримує вигоду від статус-кво, а хто — шкоду. Чому це треба змінити?
- Проаналізуйте, чому цього досі не зроблено.

### **Стереотип про неможливість дебатування певної теми з конкретної позиції**

Наслідок — спроби схитрувати або поступитися, не граючи.

Завдання тренера: донести до груп інформацію, що стовідсотково програшних тем немає, найчастіше перемога залежить від команд і їхніх знань на задану тему.

### ***Вправа***

Підготувати аргументи за Опозицію і Уряд на зазначені теми (спочатку без додаткових матеріалів). Після їхньої презентації дати можливість користуватися додатковими матеріалами та провести підготовку. Повторно презентувати аргументи. Проаналізувати результат.

Завдання тренера: підвести групу до висновку, що підготовка в дебатах настільки ж важлива, як і тренування в усіх видах спорту.

*Приклади важких, на перший погляд, тем:*

ЦП заборонить використання ламп розжарювання.

ЦП повністю перейде на зелену енергетику.

*Додаткова інформація:*

#### **Недоліки енергозберігаючих ламп**

Фаза розігріву триває до 2 хвилин, тобто, їм знадобиться деякий час, щоб досягти своєї максимальної яскравості. Також у енергозберігаючих ламп зустрічається мерехтіння.

Іншим недоліком енергозберігаючих ламп є те, що людина може перебувати від них на відстані не ближче 30 сантиметрів. Через високий рівень ультрафіолетового випромінювання при близькому розташуванні до них може бути завдано шкоди людям з надмірною чутливістю шкіри. Проте якщо людина знаходиться на відстані не ближче, ніж 30 сантиметрів від ламп, шкоди йому не завдається.

Не рекомендується використовувати в житлових приміщеннях енергозберігаючі лампи потужністю більше ніж 22 Ватт, оскільки вони негативно впливають і з більшої відстані.

Енергозберігаючі лампи непристосовані до використання в низькому температурному діапазоні ( $-15 - 20^{\circ}\text{C}$ ), а при підвищеній температурі знижується інтенсивність їх світлового випромінювання.

Термін служби енергозберігаючих ламп відчутно залежить від режиму експлуатації, зокрема, вони «не люблять» частого включення і виключення. Конструкція енергозберігаючих ламп не дозволяє використовувати їх у світильниках з регулятором рівня освітленості. При зниженні напруги в мережі більш ніж на 10% енергозберігаючі лампи просто не вмикаються.

Такі лампи містять ртуть і фосфор. Це не має жодного значення при роботі лампи, але може виявитися небезпечним, якщо її розбити. З тієї ж причини енергозберігаючі лампи відносяться до екологічно шкідливих, тому вони вимагають спеціальної утилізації (їх не можна викидати в смітєпровід і вуличні сміттєві контейнери).

Ще одним недоліком енергозберігаючих ламп в порівнянні з традиційними лампами розжарювання є їх висока ціна.

*Додаткова інформація:*

### **Сонце, вітер і т. д.**

Ось головний міф: сонце, вітер і т.д. дають екологічно чисту енергію. Але це не так: будь-яке виробництво струму, тобто перетворення одного типу енергії на інший, неминуче супроводжується втратами. А через значні обсяги виробництва породжує екологічні проблеми. Тут як з електротранспортом: нібито чистий, без викидів. Але якось забувається або спеціально замовчується, що перехід до нього (до електротранспорту) вимагає збільшення виробництва струму в кілька разів — на ТЕС або на АЕС. Ми просто переносимо екологічні труднощі з конкретного автомобіля на електростанції.

Наприклад, сонячна енергетика: коли вам потрібно забезпечити струмом один будинок, особливо у віддаленій місцевості, такі системи енергозабезпечення дуже ефективні. Але якщо мова йде про реальну заміну ТЕС і/або АЕС, то дійсність не настільки оптимістична: для використання необхідна високопотенційна сонячна енергія, тому її слід концентрувати спеціальними пристроями. Крім того, кількість виробленої енергії пропорційна площі фотоелементів. Звідси і проблеми.

Сонячні концентратори займають великі площі і затінюють території, що призводить до істотних змін ґрунтових умов, рослинності, тваринного світу. Небажану екологічну дію в районі станції викликає нагрівання повітря сонячною радіацією, яку концентрують дзеркальні відбивачі. Велика частина енергії втрачається і переходить у теплову. Наслідок: таке ж термальне забруднення навколишнього середовища, як і при використанні великих електростанцій. Для охолодження концентраторів застосовують рідини, що киплять при низьких температурах. Вони містять хромати і нітроти, які є високотоксичними речовинами. Підвищення коефіцієнта корисної дії фотоелементів при подоланні труднощів квантомеханічного характеру дозволить зробити ці проблеми не такими нагальними, але не усуне їх повністю.

Аналогічна ситуація і з вітром. У Нідерландах її використовують століттями. Але в цій країні будують вітроелектростанції лише малої потужності. Спроби збільшити виробництво такої енергії призвели до негативних екологічних наслідків там, де на них ніхто не очікував. Через ослаблення вітрів

прибережних Нідерландів, Бельгії, Великобританії та Франції сталася масова загибель риби. Зменшення вітрового натиску призвело до зниження кількості кисню у верхніх шарах моря — водна фауна почала задихатися.

Частка альтернативної енергетики збільшується, проте реальних змін найближчим часом очікувати не варто.

З першого погляду дані теми важко грати за Опозицію, оскільки вони суперечать суспільно усталеній думці. Але підчас підготовки до такої теми, стає зрозумілим, що стереотип не завжди відображає реальну ситуацію.

**Спроба схитрувати** (найчастіше так робить Перший Уряд) — є одним з популярних варіантів «виходу» зі скрутного становища. Ось приклади з реальних ігор:

Тема	Хибна інтерпретація	Про що гра
ЦП легалізує лобізм в Україні	ЦП легалізує лобізм в українських дебатах	Взагалі про дебати (яскравий приклад «білки»)
ЦП скасує політичні партії	ЦП скасує політичні партії в Білорусі	Про становище політичної системи РБ
ЦП введе комендантську годину для дітей	ЦП введе комендантську годину для дітей-баптистів у штатах США, де їх чисельність перевищує 50%	Про баптистів

Основною помилкою перелічених ігор було навіть не звуження, яке деякі судді можуть вважати некоректним, а те, що в гонитві за зручною грою команди забули про суть теми і обговорювали тільки своє звуження. Граючи за такою стратегією, команда Уряду майже гарантовано отримує 4-е місце.

### **Вправа**

Команди придумують правильні та хибні звуження до вищезазначених тем.

# Суддівство

## Баланс функцій та аргументації

Виконання функцій береться суддею до уваги у таких випадках:

1) Повного невиконання функцій (відсутність поля для суперечки, розширення і т.д.). У цьому випадку така помилка вважається грубою: виконання ролей безпосередньо пов'язане зі змістом дебатов, тому відступ від них повинен каратися суддями.

Головною функцією команд є їхній вклад у гру — наявність аргументації і контраргументації). В цьому сенсі виконання ролі дорівнює наявності аргументації як такої, а отже судді не доведеться обирати між цими поняттями під час прийняття рішення.

Прикладом повного невиконання функцій є відсутність розширення. Це ті випадки, коли суддя не може виокремити принципового вкладу в гру Другого Уряду (переказ аргументів першого столу іншими словами, або, наприклад, міркування без прив'язки до теми). Тому команда з одного боку не зробила внесок у гру, з іншого — не виконала конкретну функцію розширення. Звертаємо увагу на те, що повне невиконання командою функцій зустрічається досить рідко, оскільки внесок у гру може бути як у якості нової аргументації/нових спростувань, так і в нових логічних ланцюжках стосовно вже розкритої раніше аргументації.

На одному з нещодавніх турнірів Прем'єр-міністр раунду на тему: «ЦП введе освітній ценз для батьків, які хочуть народити дитину», після 2 хвилин механізму та розкриття всіх понять вказав, що не знає, що ще сказати по темі і не бачить ніяких підстав обмежити право на народження дитини. Якби другий спікер зазначеної команди не внесла конструктив у гру, то мало б місце повне невиконання командою Першого Уряду функції внесення конструктиву в гру, а Перша Опозиція не мала б чому опонувати.

2) Виконання ролей не повною мірою, відхилення від функцій гравців. Найбільш поширеними прикладами таких відхилень є:

**А) Нові аргументи під час промови Другого Спікера Першої Опозиції:**

Введення Другим Спікером Першої Опозиції основної частини аргументації команди впливає на справедливість гри. Виконання ролей є свого роду страховкою. Воно враховується за умови, якщо внески в гру команд можна порівняти — коли немає суттєвої різниці у рівні аргументації.

Якщо аргументи Другого Спікера Першої Опозиції значно переважають аргументацію Першого Уряду, то застосовується критерій виконання ролей.

Якщо ж порівнювати Перший Уряд і Першу Опозицію, підчас винесення суддівського рішення ми повинні враховувати, що Перша Опозиція має перевагу.

### **Б) Нові аргументи підчас промови Другого Спікера Другої Опозиції:**

Якщо підчас промови Другого Спікера Другої Опозиції наявні нові аргументи, ми не маємо права сприймати їх як саме аргументи. Інші команди не мають фактичної можливості відбити нову аргументацію, що є особливо критичним, коли Останній Спікер від Опозиції не приймає пунктів інформації від інших команд (прохання до суддів: звертайте увагу спікерів на неприпустимість такої поведінки).

Однак правилами не заборонено, використовуючи логічні прийоми, порівнювати, перефразовувати, розкривати аргументи повною мірою, якщо їхній основний сенс і логіка зрозумілі з промови Першого Спікера Другої Опозиції.

Для того щоб провести межу між фактично новою ідеєю (наприклад, тільки заявленою але не розкритою Першим Спікером Другої Опозиції) та інтерпретацією, перефразуванням або уточненням цієї ідеї, необхідно використовувати ті ж принципи й прийоми, що застосовуються до промови розширення: якщо мова Останнього Спікера Другої Опозиції містить свого роду розширення, — то саме цей новий «конструктив» не повинен зараховуватися Другій Опозиції.

Другий Спікер Другої Опозиції може спростовувати аргументи Другого Уряду. Важливо, щоб таке спростування не стало «конструктивом» з боку Секретаря Опозиції. Принципова відмінність між спростуванням і «конструктивом»: спростування заперечує аргумент (наприклад: «не призведе до позитивного ефекту...», оскільки з наведеного Урядом аргументу, випливають інші наслідки), а конструктив від Опозиції спрямований не на руйнування аргументів Уряду, а на побудову власних контраргументів (наприклад: не призведе до позитивного ефекту, а навпаки — до негативного, оскільки... — далі обґрунтування шкоди).

### **В) Невиконання Секретарем Уряду або Секретарем Опозиції аналізу гри:**

У цьому випадку виконання функцій (ролей) є критерієм, що застосовує суддя у випадку, **якщо внесок команд можна порівнювати**: коли рівень аргументації однієї команди відповідає рівню аргументації іншій.

## Елементи якісного зворотнього зв'язку

1. Оголошення рішення:
  - a) Старшим суддею раунду;
  - b) оголошуються тільки місця команд в раунді, але не спікерські бали;
  - c) немає принципової різниці між тим, що зробити спочатку: оголосити рішення чи обґрунтування;
  - d) рішення необхідно оголошувати в максимальній м'якій та толерантній формі (слідкуйте за формулюваннями!).
2. Обґрунтування рішення:
  - a) має бути обов'язково;
  - b) Має бути чітким і зрозумілим; намагайтеся уникати повторення того, що сказали команди; дайте відповідь на питання «чому виграла команда?»;
  - c) повинно ґрунтуватися на заявлених критеріях.
3. Рекомендації щодо поліпшення якості гри:
  - a) повинні бути обов'язково як для команди в цілому, так і для гравців;
  - b) повинні ґрунтуватися на прикладах з гри: дайте відповідь на питання «що треба було зробити кожній команді, щоб виграти?»;
  - c) повинні не тільки містити поради, як треба було піднести аргумент/які факти навести, але й давати інструмент для розвитку (що робити в подібних ситуаціях, як із цим боротися, як тренуватися і т.п.);
  - d) повинні відповідати рівню команди, бути для неї корисними (зворотній зв'язок — це тренінг!).
4. Мотивація на успіх:
  - a) ніколи не використовувати «демотивуючу лексику»;
  - b) критику поєднувати з вказівкою на те, що було зроблено добре;
  - c) уникати негативних формулювань («ви це зробили погано»), замінити їх на позитивну орієнтацію («спробуйте зробити... краще»).

## Прийняття рішень після поганих ігор (з порушеннями правил)

При винесенні рішення необхідно оцінити, наскільки порушення правил вплинуло на результат гри (завадило головному принципу дебатів — принципу справедливості, котрий полягає в справедливості гри по відно-

шенню до команд). Якщо допущене порушення правил істотно не вплинуло на зміст гри й не сильно порушило права інших команд, то за нього не варто суворо карати під час розподілу місць.

### 1) Підміна теми:

*Замість передбачуваної організаторами теми Перший Уряд надає інше трактування зі своїм набором аргументації і контраргументації.*

#### Приклад підміни теми:

**Тема:** ЦП захистить права курців.

Варіант підміни теми Першим Урядом: Курці — це жителі Курил; щоб захистити їхні права, зокрема право на самовизначення, ми пропонуємо провести референдум про відділення Курильської гряди від Росії з подальшою передачею островів Японії.

**Тема:** ЦП введе заочний судовий розгляд у кримінальних справах.

Варіант підміни теми Першим Урядом: Ми встановимо веб-камери в місцях ув'язнення підсудних і за допомогою он-лайн трансляції будемо проводити судовий розгляд (замість заочного розгляду тут — «дистанційний»).

### 2) Несправедливе географічне/часове звуження

Перший Уряд зводить суперечку до певного проміжку часу в минулому або до певної країни. Таке звуження є порушенням правил за наявності двох умов:

А) Організатори не припускали відповідне звуження (наприклад, Просторово-часові кейси).

*Просторово-часові кейси* — кейси, де рішення приймається в певний проміжок часу в минулому, враховуючи відомі тогочасним людям факти.

**Приклад:** 1939 ЦП (СРСР) нападе на фашистську Німеччину.

У ПЧ кейсах неприпустимо використовувати дані отримані пізніше 1939 (наприклад, не можна використовувати той факт, що Німеччина в будь-якому випадку нападе на СРСР).

Б) Перший Уряд отримав перевагу від такого звуження (тобто використав аргументи або сперечався з контраргументацією опозиції виходячи із специфіки свого звуження).

#### Приклад несправедливого часового звуження:

**Тема:** «ЦП шкодує про виведення американський військ з Іраку»

Приклад трактування Першим Урядом: «Після введення американський військ до Іраку в 1991 році і завершення операцій «Буря в пустелі» та «Шабля пустелі» американські війська покинули Ірак, тим самим залишивши населення країни з правителем, який не дотримується норм міжнародного права, — агре-



сивним диктатором і т.д.». Очевидно, що Перший Уряд припускає дещо інший конфлікт, в той час як організатори й інші команди були скоріше готові сперечатися про військовий конфлікт 2003–2011 років та про виведення американських військ з Іраку в 2011 році. Більше того, як ми бачимо, ідеї, якими оперує Перший Уряд ґрунтуються на тому, що Саддам Хусейн залишився правителем Іраку а міжнародні сили покинули Ірак занадто зарано. Більш того, існує величезна кількість відмінностей між першим і другим вторгненням американських військ до Іраку (у першому випадку була отримана санкція ООН, Ірак перший спровокував конфлікт нападом на Кувейт та інше), які суттєво змінюють аргументацію і контраргументацію команд. Очевидно, що організатори мали на увазі саме другу військову інтервенцію США (2003–2011 рр.), оскільки грати за подіями минулого, після котрих трапилося чимало чого, у Британському форматі парламентських дебатів неприйнятно (винятком є дебати, перед початком котрих організатори оголосили про необхідність Просторово-часових кейсів).

### 3) Виключне звуження (рос. *исключительное сужение*)

Виключне звуження є різновидом підміни теми — звуженням, при якому передбачуване поле для суперечки зводиться лише до частини теми (звуження виключає інші ознаки передбачуваної теми).

#### Приклад виключного звуження:

**Тема:** ЦП вважає, що жінки повинні сплачувати менший податок на прибутки за чоловіків.

Варіант виключне звуження Першого Уряду: «Ми звільняємо від сплати податку на прибутки матерів-одиначок». Таким чином, уряд звузив предмет гри до однієї групи жінок, при цьому виключивши практично всю підготовлену контраргументацію Опозиції і розширення Другого Уряду.

Не варто плутати виключне звуження і таке, що виключає («виключаюче»). «**Виключаюче**» звуження (рос. *исключающее*) — це звуження теми, при якому Перший Уряд не зводить суперечку до будь-якої ознаки; навпаки, він прибирає зайві ознаки з теми, виключає їх.

#### Приклад звуження, що виключає:

**Тема:** ЦП заборонить аборт.

Варіант «виключаючого» Першого Уряду: «Ми забороняємо аборти, за винятком випадків зґвалтувань, що спричинили вагітність, і прецедентів, за яких аборт необхідний з метою збереження життя і/або здоров'я жінки». Таке звуження допускається правилами

### 4) Статус-кво.

Статус-кво — це ситуація, за якої законопроект пропонується (до моменту його схвалення). Законопроект повинен змінювати статус-кво.

Деякі формулювання відображають Статус-кво, але при цьому не порушують поле для суперечки і ніяк не впливають на гру. Наприклад, Перший Уряд не знав про статус-кво в Росії, і назвав Статус-кво в якості механізму, проте Опозиція прояснила ситуацію, і суперечка пішла про принципи загалом, а не про Росію конкретно.

### **Приклад:**

**Тема:** ЦП дасть мігрантам право обирати.

Трактування теми Першим урядом: «Ми вважаємо, що в Росії мігранти повинні мати право голосу під час виборів муніципальних (місцевих) владних структур». І далі Перший Уряд грає від російської специфіки: багато мігрантів, вони, як правило, з країн колишнього СРСР (тобто загалом близькі люди), серед них багато тих, хто, будучи росіянином за походженням, залишився в одній з колишніх республік і не проти б емігрувати до Росії, стати громадянином РФ. Як наслідок — варто дати таким людям можливість на реалізацію хоча б мінімального права відношенні голосу — вибори місцевої влади (аби вони могли відчувати громадянську відповідальність, захистити свої права.; словом, щоб підготувати їх до повноцінного громадянства).

Дане трактування теми є абсурдним, оскільки в Росії мігранти вже мають право голосу під час виборів муніципальної влади, а отже весь кейс Уряду не відповідає дійсності. Однак слід зауважити, що таке трактування не передбачає повного спростування всієї аргументації «за» і «проти» виборчого права для мігрантів, але робить гру більш несправедливою. Якщо до того ж надаються аргументи про зростання протестів мігрантів в Росії, (а надаючи мінімальні права мігрантам їх можливо заспокоїти), то така аргументація не береться до уваги, особливо якщо опозиція заявила про існуючий статус-кво.

## **5) Спеціальні знання**

Критерієм оцінки фактів, що використовуються командою на предмет «спеціальних знань», є маска «середньостатистичної освіченої людини (виборця)». Така людина має вищу освіту, але не спеціалізується в певній області, стежить за новинами і має загальне уявлення про різні сфери людської діяльності.

**6) Найфінг (істотне протиріччя позицій гравців команди або ліній — Уряду чи Опозиції відповідно). Порушує правила той спікер (команда), який вносить відповідне протиріччя в гру**

Найфінг в більшості випадків рекомендується не враховувати, а те, що сказано на підтвердження найфінгу, не сприймати в якості аргументації команди.

Найфінг між командами — все сказане другою командою, що суперечить першій, не враховується в якості її внеску в гру.

Найфінг всередині команди є більш складним явищем. Є дві точки зору:

А) Найфінг автоматично перекреслює обидва аргументи, що суперечать один-одному.

Б) Враховується той аргумент, який був заявлений перший, а той, що суперечить йому, не сприймається суддею як внесок у гру.

## Спікерські бали

Бали (0 – 100)	Роз'яснення
80 – 85	Найвищий рівень: команда має чудові аргументи й переконливо виграс ключові аспекти теми. Аргументація завжди дуже добре розвинена, для її спростування потрібні дуже складні і нетривіальні контраргументи. Мова дуже чітка та неймовірно переконлива. Структура та виконання ролі — бездоганні.
75 – 79	Високий рівень: дуже сильна та переконлива аргументація стосовно найважливіших аспектів теми, для спростування якої необхідна достатньо вагома контраргументація. Мова дуже чітка та переконлива. Бездоганне виконання ролі.
70 – 74	Середній рівень: в цілому аргументи релевантні, значною мірою обґрунтовані, здебільшого переконливі. Іноді зустрічаються прогалини в логічному ланцюжку обґрунтування, поверховість у аргументації (вона легка та вразлива для опонування), кілька другорядних, неважливих аргументів. Роль виконуються.
65 – 69	Посередній рівень: у промові наявні очевидні проблеми (невиконані завдання, основні аргументи не розкриті і т.п.) Прогалини в логічному ланцюжку міркувань (необґрунтовані припущення та допущення), багато аргументів є неважливими, міркування поверхневі. Роль в цілому виконана.
60 – 64	Низький рівень: суцільні недоліки, по суті нічого не зроблено. Роль і функції практично не виконані. Можуть бути істотно порушені правила.

Порівняння аргументів та їхньої сили підчас аналізу команд і позицій.

### **1) Релевантність аргументації.**

Релевантність — це наявність логічного зв'язку між аргументом та темою.

### **Приклади нерелевантних аргументів:**

**Тема:** «ЦП заборонить рекламу тютюну».

Аргумент: «Тютюн шкідливий для дихальної та нервової систем людини, викликає звикання і тому необхідно заборонити рекламу тютюну». Аргумент нерелевантний, оскільки в ньому відсутній логічний зв'язок з резолюцією (тютюн — це шкідливо, але незрозуміло, як це пов'язано з заборонаю реклами тютюну).

**Тема:** «ЦП заборонить полювання».

Аргумент: «Лисиці дуже красиві і подобаються людям, тому слід заборонити полювання» (аргумент також нерелевантний, див. пояснення вище).

## **2) Важливість аргументації.**

**Критеріями важливості аргументу можуть бути:**

- значущість наслідків, зазначених у аргументі;
- кількість суб'єктів, на яких поширюється дія аргументу.

Сторони можуть самі розставляти важливість аргументації, пояснюючи чому один аргумент важливіший від іншого.

**Приклад порівняння важливості аргументів:**

**Тема:** «ЦП заборонить рекламу тютюну».

Аргумент опозиції про те, що «процес створення реклами тютюну забезпечує робочі місця для фахівців рекламної сфери» менш важливий, ніж аргумент «про зростання кількості курців серед неповнолітніх, які починають палити завдяки рекламі, і, як наслідок, заподіюють шкоду своєму здоров'ю», оскільки: а) працівники рекламної сфери, які спеціалізуються на рекламі тютюну, — це незначна кількість суб'єктів, б) шкода здоров'ю курців небезпечніша за необхідність змінити спеціалізацію (наприклад, рекламувати памперси).

**Ступінь доведеності аргументації:**

Глибина опрацювання аргументу, його логічна обґрунтованість, наявність прикладів.

**Приклад недоведеного аргументу:**

**Тема:** «ЦП заборонить огірки».

Аргумент: «Огірки вбивають людей, оскільки більшість загиблих в розвинених країнах їли огірки протягом 3 місяців перед смертю; більш ніж 90% загиблих у світі їли огірки хоча б один раз у житті. Отже огірки є причиною високої смертності, і їхнє споживання слід заборонити».

Важливість і доведеність аргументації часто міняються місцями, бо для якісного аргументу в рівній мірі важлива як важливість так і доведеність.



# Презентація та відкриття дебатного клубу

## Як провести презентацію дебатного клубу?

### *I. Підготовчий етап:*

**Інформаційна кампанія** — оголошення, соціальні мережі, особисте спілкування; дуже бажано (з досвіду ☺) задіяти адміністрацію, викладацький колектив для більш ефективного залучення студентів.

**Належне матеріально-технічне забезпечення** — аудиторія (де будуть проводитись засідання); працюючий та доступний за потреби проектор; достатня кількість роздаткового матеріалу; оголошення, плакати, банери; фото- та відеозйомка.

**Офіційні представники** — запросити представників адміністрації, зацікавлених викладачів, аспірантів. Бажано запропонувати їм виголосити вступну промову.

### *II. Презентація:*

Презентація дебатного клубу, як і будь-який захід інформативного характеру, має тривати в цілому не більше 2,5 годин (враховуючи практичну частину). Триваліші презентації втомлюють аудиторію та віднімають забагато часу; як наслідок ви ризикуєте не втримати увагу і втратити потенційних членів дебатного клубу.

### **План роботи**

**Вступна частина** — тренер ознайомлює учасників з програмою презентації, розповідає про: діяльність дебатного клубу та його мету; корисні навички, що здобудуть учасники; можливості відвідати масу турнірів (ще й коштами спонсорів за кордоном). Цей етап може супроводжуватися слайд-шоу, але воно не повинно відвертати увагу від оратора та містити забагато тексту, тобто мусить відповідати усім правилам оформлення візуальної презентації.

**Показова гра** — гра від найдосвідченіших учасників дебатного клубу (або членів інших клубів) має відбуватися за скороченим форматом. Бажано за Американським форматом парламентських дебатів, з промовами приблизно по 4 хвилини. Таке обмеження обумовлене достатністю мінімального роз'яснення для загального розуміння принципів гри. Брати ж участь значно цікавіше, ніж спостерігати за чужою грою, тому цілком логічним буде найшвидший перехід до практичної частини. Також важливо зауважити, що тема для показової гри має бути ретельно підібрана — вона повинна бути максимально актуальною та цікавою для конкретної аудиторії: не кожен витримає годинну лекцію про економічні особливості реформи системи пенсійного забезпечення! Самі ж гравці мають бути ознайомленими з резолюцією готові та підготуватися до неї, адже найкраща імпровізація — це заздалегідь підготована імпровізація ☺. Бажано залучити присутніх у залі глядачів як незалежних арбітрів гри.

*(1 та 2 пункти разом мають тривати не більше 1 — 1,15 годин.*

*Між теоретичною та практичною частинами можна зробити кавабрейк, під час якого присутні зможуть краще познайомитися з організаторами, отримати відповіді на питання, що їх цікавлять)*

**Практична частина** — усі бажаючі беруть участь у грі за Британським форматом парламентських дебатів, на що відводиться 1 годину. Далі робота відбувається окремо з кожною групою учасників (по аудиторіях). Бажано, щоб першу гру новачок грав у парі з досвідченим дебатером, який допоможе підготуватися до промови.

Альтернативою гри, якщо бракує часу, є проведення практичних вправ з аргументації (також у групах).

**Заключна частина + інформування.** Останнім етапом є завершення гри в аудиторіях, суддівство гри новачків, роз'яснення їхніх помилок та того, з чим вони впоралися. Важливим є детальне (але тактичне і коректне) пояснення того, що варто покращити, а також вказівка на те, в якому напрямкові необхідно розвиватися промовцю. Якщо дозволяє час та активність групи, можна провести роботу над помилками.

Наприкінці заходу судді/тренери інформують групу про наступну зустріч, її тему (за необхідності), дають контакти організаторів дебатного клубу (візитівки, буклети тощо) та збирають для себе контактні дані самих учасників.

## Створення дебатного клубу

**I. Інформування:** є аналогічним до інформаційної кампанії презентації дебатного клубу. Єдиним елементом, який варто додати, — є попередній дзвінок учасникам (опитування в соціальних мережах) та нагадування про зустріч.

## II. Організація зустрічей:

**Місце** — зустрічі варто проводити регулярно, з незмінним часом і аудиторією. Це необхідно для того, щоб людина, яка не бачила та не чула запрошення, могла завжди потрапити на дебати.

## План

Перші зустрічі можна починати з нетривалих **тренінгів** (до 30 хв.) щодо правил Британського формату парламентських дебатов, ролей учасників, аргументації, написання кейсів та вправ з ораторського мистецтва, жестикуляції, презентації власної промови тощо.

Далі проводити **гру** з обов'язковим суддівським аналізом, поясненнями та **роботою над помилками**. Для закріплення та структурування почутого новачком матеріалу слід провести зворотній зв'язок від групи. Можна зробити (анонімне) опитування чи анкетування: «Наскільки був корисний цей тренінг?», «Що ви винесли із цього тренінгу?» «Яка інформація вам здалась найбільш ваговою, а яка — зайвою?» і т.д.

Ставте новачків грати **в парі з досвідченими дебатерами**. Це пришвидшить їхнє навчання та розуміння тонкощів дебатов.

За підсумками перших двох-трьох місяців зустрічей проведіть **міні-турнір для новачків** задля оцінювання результату перших занять та продовження роботи.

## Колектив. Фішки для стабільного складу дебатерів у ДК

- дзвонити учасникам перед першими кількома засіданнями;
- посилення особистих зв'язків шляхом організації неформальних зустрічей («корпоративні» вечірки, кава після засідань, просте спілкування у коридорах університету та соц. мережах);
- патронаж, привернення зовнішньої уваги до клубу та його членів (похвальні листи від адміністрації ВНЗ, поширення інформації про досягнення членів клубу та їхню суспільну діяльність у студентських та місцевих ЗМІ тощо);
- встановлення престижу ДК;
- періодично кидати дебатерам на пошту цікаву інформацію про актуальні події у світі, аналітичні матеріали для підготовки до наступної гри;

**Обмін досвідом** — співпраця з дебатними клубами інших ВНЗ також відіграє важливу роль у розвитку вашого клубу. Відвідання зустрічей, тренінгів

гів ДК, знайомство з дебатами поза вашим навчальним закладом, змагання та турніри між дебатними клубами, — все це сприяє активному розвитку та обміну досвідом, новими знаннями та методиками організації. Не бійтеся не тільки запрошувати досвідчених дебатерів для проведення тренінгів, а й самостійно писати методичні матеріали та проводити практичні заняття.

**Турніри** — залучайте новачків до участі у міських, всеукраїнських та міжнародних турнірах; пояснюйте переваги таких заходів, адже один турнір дає більший поштовх у розвитку оратора ніж декілька тренінгів.

**Авторитетні учасники** — запрошуйте кваліфікованих спеціалістів (викладачів, аспірантів, тренерів) з різних сфер діяльності. Вони є дуже корисними для розвитку вашого дебатного клубу (спеціалісти з ораторського мистецтва, створення презентацій, фандрайзингу, управління проектами, формування команди тощо).





## Словничок дебатера

**Актуальність** — важливість теми дебатів (резолюції) на сьогодні. Чому необхідно ухвалити законопроект саме зараз.

**Аналіз** — промова Другого Гравця Другого Уряду/Другої Опозиції, яка підводить підсумки гри Уряду та Опозиції; показує чому та або інша сторона була переконливішою.

**Аргумент** — судження, що спрямоване на логічне доведення істинності твердження. Аргумент складається з Тези, Доказів та Висновку. Аргумент має бути сіростовним.

**Аргументація, Лінія аргументації** — сукупність Аргументів команди/лінії.

**Боковий Суддя** — суддя дебатного раунду, котрий бере участь в колегіальному прийнятті рішення щодо місць та спікерських балів гравців.

**Висновок** — остаточна думка; логічний підсумок на основі спостережень, міркувань або розгляду певних фактів. Складова Аргументу.

**Головний Суддя** — суддя дебатного раунду, який приймає остаточне рішення щодо місць та спікерських балів гравців.

**Дефініція** — визначення термінів наданих в Резолюції.

**Довга діагональ** — протистояння команд Першого Уряду та Другої Опозиції.

**Доказ** — приклади, факти, посилення, що підтверджують істинність Тези. Складова Аргументу.

**Другі столи, Лінія других столів** — команди Другого Уряду та Другої Опозиції.

**Заступник Лідера Опозиції (ЗЛО)** — другий гравець Першої Опозиції. Вступає в гру після промови Заступника Прем'єр-міністра Уряду. Закриває Лінію перших столів.

**Заступник Прем'єр-міністра Уряду (ЗПМ)** — Другий Гравець Першого Уряду. Вступає в гру після промови Лідера Опозиції.

**Захищений час, Захищена хвилина** — час промови, коли гравці не можуть поставити Промовцю питання. Зазвичай перша та остання хвилини промови.

**Інтерпретація** — конкретизація Резолюції дебатів за місцем, часом, колом осіб. У виключних випадках може бути оскаржена тільки Лідером Опозиції.

**Кейс** — сукупність Аргументів, що висувають гравці однієї команди, спрямованих на підтвердження своєї позиції.

**Клеш, Точка зіткнення** — суттєве зіткнення між Урядом та Опозицією щодо ключових аргументів Ліній.

**Колегія Суддів** — сукупність Суддів дебатного раунду. Складається з Головного Судді та Бокових Суддів.

**Коротка діагональ** — протистояння команд Першої Опозиції та Другого Уряду.

**Лідер Опозиції (ЛО)** — Перший гравець Першої Опозиції. Вступає в гру після промови Прем'єр-міністра Уряду. Відкриває Лінію Опозиції.

**Механізм, Модель** — частина промови Прем'єр-міністра Уряду, що роз'яснює, яким чином буде реалізовуватися запропонований законопроект.

**Надання Дефініцій** — функція Прем'єр-міністра Уряду (див. Дефініція).

**Надання Інтерпретації** — функція Прем'єр-міністра Уряду (див. Інтерпретація).

**Надання Проблематики** — функція Прем'єр-міністра Уряду (див. Проблематика).

**Найфінг** — суттєве логічне та/або змістовне протиріччя між гравцями однієї команди/Лінії. Логічна помилка, яка означає, що в судженні припускається два взаємно протилежних та несумісних твердження про один предмет, в один і той же час і в одному й тому ж відношенні.

**Опозиція, Лінія Опозиції** — команди Першої Опозиції та Другої Опозиції. Мета Опозиції — переконати Суддю в тому, що законопроект приймати не потрібно.

**Опонування, розбиття** — процес доказу того, що Аргументи опонентів є невірними, нелогічними, нерелевантними.

**PERMC, PERMS** — аббревіатура на позначення основних сфер аргументації, а саме: Політична, Економічна, Релігійна, Моральна, Соціальна сфери.

**Перші столи, Лінія перших столів** — команди Першого Уряду та Першої Опозиції.

**Прем'єр-міністр Уряду (ПМ)** — Перший гравець Першого Уряду. Вступає в гру першим. Відкриває гру, Лінію Перших столів та Лінію Уряду.

**Проблематика** — сукупність проблем; розрив між актуальною ситуацією та майбутнім після введення запропонованого законопроекту.

**Промовець, Спікер** — гравець, який виступає з промовою.

**Пункт інформації, Питання** — запитання, які опоненти можуть задавати Промовцю. Промовець має право прийняти або відхилити Питання.

**Резолюція, Тема** — запропонований командам для обговорення законопроект.

**Релевантність** — міра відповідності отриманого результату бажаному; міра відповідності висунутих Кейсів та їхніх частин запропонованій Резолюції.

**Розбиття** — див. Опонування.

**Розширення** — введення в гру нових Аргументів, Доказів, прикладів, нового погляду на запропоновану Резолюцію. Функція Члену Уряду та Члену Опозиції. Розширення не має бути Найфінгом (див. Найфінг).

**Секретар Опозиції (СО)** — Другий Гравець команди Другої Опозиції. Вступає в гру після промови Секретаря Уряду. Закриває Лінію Других столів та Лінію Опозиції.

**Секретар Уряду (СУ)** — Другий Гравець команди Другого Уряду. Вступає в гру після промови Члена Опозиції. Закриває Лінію Уряду.

**Сквіррел** — некоректна Інтерпретація, що змінює сенс Резолюції та робить її обговорення недоцільним.

**Спікер** — див. Промовець.

**Спікерські бали** — індивідуальна оцінка виступу кожного гравця. Спікерські бали ставляться Суддею раунду за шкалою від 0 до 100 балів.

**Статус-кво** — фактичне положення, що існує на даний момент, або існувало в минулому, й про відновлення або збереження якого йде мова.

**Суддя** — третя, незацікавлена сторона, котра приймає рішення щодо схвалення або відхилення законопроекту. Виставляє місця та спікерські бали командам.

**Таймкіпер** — людина, яка слідкує за часом виступу Промовців. Подає сигнали початку/кінця промови та часу, що залишився.

**Теза** — твердження, яке треба обґрунтовано довести. Складова Аргументу.

**Тема** — див. Резолюція.

**Точка зіткнення** — див. Клеш.

**Уряд, Лінія Уряду** — команди Першого Уряду та Другого Уряду. Мета Уряду — переконати Суддю в тому, що законопроект необхідно прийняти.

**ЦП** — Аббревіатура Ця Палата; за традицією з аббревіатури ЦП починаються всі дебатні Резолюції.

**Член Опозиції (ЧО)** — Перший Гравець команди Другої Опозиції. Вступає в гру після промови Члену Уряду.

**Член Уряду (ЧУ)** — Перший Гравець команди Другого Уряду. Вступає в гру після промови Заступника Лідера Опозиції. Відкриває Лінію других столів.



## Використані джерела

Нил Харви-Смит: «Методическое пособие по ведению дебатов в Британском парламентском формате»

Стивен Л. Джонсон: «Как побеждать в дебатах: пособие по Британскому (Всемирному) формату парламентских дебатов»

Евгений Акулич: «Готовь сани летом, а кейс за 15 минут»

Евгений Акулич: «Основы дебатов. Тренинг для новичков»

Многоязычный словарь дебатных терминов: <http://ru.idebate.org/training-ru/glossary>

Briefing 1 — Debating at the WUDC Berlin 2013 v1.2

Briefing 3 — The British Parliamentary Format (for Novices)



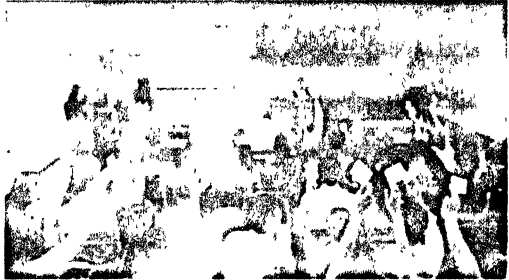
## Зміст

Вступне слово . . . . .	3
Ознайомчий тренінг . . . . .	4
Правила . . . . .	8
Позиція Уряду та Аргументація . . . . .	18
Спростування та Контраргументація . . . . .	30
Аналітичні промови . . . . .	40
Підготовка кейсу за 15 хвилин (матеріали тренінгу Євгенія Акуліча) . . . . .	49
Типові помилки команд-початківців . . . . .	57
Суддівство . . . . .	62
Презентація та відкриття дебатного клубу . . . . .	70
Словничок дебatera . . . . .	74
Використані джерела . . . . .	77



## ВМГО «Федерація дебатів України»

Всеукраїнська молодіжна громадська організація «Федерація дебатів України» (ВМГО «ФДУ») була утворена 7 травня 2011 року під час установчої конференції в Київському національному економічному університеті.



Основною *метою* є виховання свідомої активної молоді в Україні та її інтелектуальний розвиток.

Члени організації — це молоді люди з різних куточків нашої країни, які змінюють себе та світ навколо.

Осередки ВМГО «ФДУ» діють у таких містах: Київ, Харків, Вінниця, Дніпропетровськ, Донецьк, Запоріжжя, Івано-Франківськ, Одеса, Львів.

Нашим головним *завданням* є розвиток та популяризація інтелектуально-творчої гри «Дебати» серед молоді.



«Дебати» — це популярна в усьому світі гра, метою якої є розвиток інтелектуального та творчого потенціалу людини.

«Дебати» — це міжнародний студентський рух. Дебатні клуби існують в більшості університетів Європи та Північної Америки.

Вже понад 30 років проводяться Чемпіонати

Європи та світу з Парламентських дебатів. У Міжнародну Асоціацію Парламентських Дебатів входять громадські організації з-понад 100 країн світу.



Навчальне видання

# ТВІЙ ПОМІЧНИК У ДЕБАТНОМУ КЛУБІ

Методичний посібник

*Автори:* Ігор Бобришев, Павло Богаченко, Євгенія Бріч,  
Кирило Кожемякін, Артем Лев, Сергій Савосько.

*Редактор:* Кирило Кожемякін.

*Коректори:* Анастасія Дідковська, Євген Карпенко, Олена Куваєва.

*Дизайн обкладинки:* Артур Прокіпчук.

*Верстка:* Павло Богаченко, Михайло Ткач.

Підписано до друку 17.02.2014.

Формат 60х84/16. Умовн. друк. арк. 4,65.

Тираж 1 000 прим. Зам. 6369.

**Видавець:** Видавництво «Місто НВ»

76000, м. Івано-Франківськ, вул. Незалежності, 53.

Тел.. (0342) 55-94-93.

*Свідоцтво суб'єкта видавничої справи*

*ІФ № 9 від 02 02 2001*

**Віддруковано:** Друкарня «Місто НВ»

76000, м. Івано-Франківськ, вул. Незалежності, 53

