



# Діалог, переговори та дебати

---

Посібник для вчителів

# Діалог, переговори та дебати

Посібник для вчителів

Київ  
Видавець Симоненко О. І.  
2021

УДК 37.015.31:808.5](072.034.44)=161.2

Д44

Автори:

**Ольга Павленко**, старша викладачка Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»;

**Анастасія Сизенко**, доцентка Київського національного університету імені Тараса Шевченка;

**Тетяна Декшна**, кандидатка філологічних наук, директорка мовної школи та Кембріджського центру оцінки у Вінниці, вчителька англійської та німецької мов;

**Мирослава Лобойко**, вчителька англійської мови вищої категорії, вчителька-методистка НВК «Школа I ст. — гімназія ім. Митрополита А. Шептицького м. Стрия».

**Алан МакМюррей**, доктор (EdD., MEd., BSc (Hons), PQHNI, PGCE, GCETT), Освітній консультант.

*Розроблено у рамках проекту Британської Ради «Школа як осередок соціальної згуртованості та стійкості в громаді» за фінансової підтримки Посольства Великої Британії в Україні.*

Д44 **Діалог, переговори та дебати:** посіб. для вчит. / Павленко Ольга, Сизенко Анастасія, Декшна Тетяна, Лобойко Мирослава, МакМюррей А. та ін.; British Council. – Київ : Симоненко О. І., 2021. – 114 с.  
ISBN 978-966-97951-8-2

Для Британської Ради надзвичайно важливо дати учням і ученицям можливість почуватися частиною освітнього процесу, тому всі матеріали в методичних рекомендаціях повинні відповідати потребам учасників/учасниць та безпосередньо стосуватися їхнього життєвого досвіду, а фасилітатор(ка)/вчитель(ка) має створити для них безпечне й цікаве середовище. Діалог, переговори та дебати (ДПД) між різними культурами, громадами й групами вже давно стали запорукою успішного спілкування в суспільстві. Посібник допоможе вчителям та вчителькам розвивати власні вміння та навички й надасть ресурси та матеріали для рефлексії, які можна використовувати і адаптувати для задоволення потреб тих, хто бере участь в освітньому процесі.

**УДК 37.015.31:808.5](072.034.44)=161.2**

*Жодна частина цієї публікації не може бути відтворена в будь-якому вигляді та будь-якими засобами без попередньої згоди Британської Ради в Україні.*



## ДПД в Новій українській школі

Основна мета Нової української школи — не надання здобувач(к)ам освіти знань, а створення середовища, необхідного для розвитку основних життєвих навичок і компетентностей, які знадобляться випускникам та випускницям. Для ведення ДПД необхідні так звані наскрізні навички — це здатність усно й письмово висловлювати власну думку, демонструвати критичне та системне мислення, логічно обґрунтовувати свою позицію, виявляти креативність, проактивність, конструктивно керувати своїми емоціями, оцінювати ризики, ухвалювати рішення, вирішувати проблеми та співпрацювати з іншими.

## Для кого призначений посібник з ведення ДПД?

Посібник з ведення ДПД — це ресурс для вчителів і вчительок, які хочуть використовувати різні аспекти діалогу, переговорів і дебатів для зміцнення довіри та розвитку відповідних навичок, допомагаючи ідеями та додатковими навчальними ресурсами й посилюючи залученість через комунікативні особистісно орієнтовані завдання.

- 1 Як фасилітатор(ка) Освітнього хабу або Методичного об'єднання активних вчителів і вчительок ви можете використовувати цей посібник для проведення ДПД чи професійного розвитку педагогів, які вже вчать проводити ДПД або хочуть спробувати їх провести зі своїми учнями та ученицями. Скористайтесь інформацією з розділу «Обговоріть», щоб стимулювати спілкування та обмін досвідом у груповому режимі.
- 2 Як учитель(ка) ви можете використовувати ці методичні рекомендації для самостійного навчання. Розділ «Обговоріть» допоможе проаналізувати запитання та поміркувати над власним досвідом, а розділ «Банк ідей» підкаже, як знайти нові практичні ідеї для занять або розширити вже вигадані.

# Структура посібника

## **У першому розділі під назвою «Ведення діалогу»**

обґрунтовано важливість уміння вести діалог та активно слухати й описано основні процеси, необхідні для активного слухання.

Тут можна знайти поради щодо формування вмінь і навичок ведення діалогу й дізнатися про стратегії формування вмінь і навичок активного слухання.

## **У другому розділі, який зветься «Ведення переговорів»,**

ідеться про те, які знання необхідні для формування вмінь і навичок ведення переговорів. Ви матимете можливість обміркувати, обговорити й дослідити процес ведення переговорів, проаналізувати їхні види, стилі та методики й створити власні завдання на цю тему.

## **Третій розділ під назвою «Проведення дебатів»**

присвячено підготовці до участі в дебатах. Тут можна дізнатися про структуру аргументу й про навички, потрібні для його структурування, про ключові особливості хорошого аргументу (зокрема мовні засоби переконання та різноманітні прийоми), а також про типи офіційних і неформальних дебатів.

## **У четвертому розділі, який зветься «Оцінювання ДПД»,**

описано способи підтримати прогрес у веденні діалогу, переговорів та дебатів, виділено критерії успішності та принципи створення таких критеріїв, а також запропоновано, як їх використовувати для оцінки тих, хто здобуває освіту, та для створення можливостей удосконалити їхні вміння і навички.

## **У п'ятому розділі під назвою «Створення дискусійного клубу»**

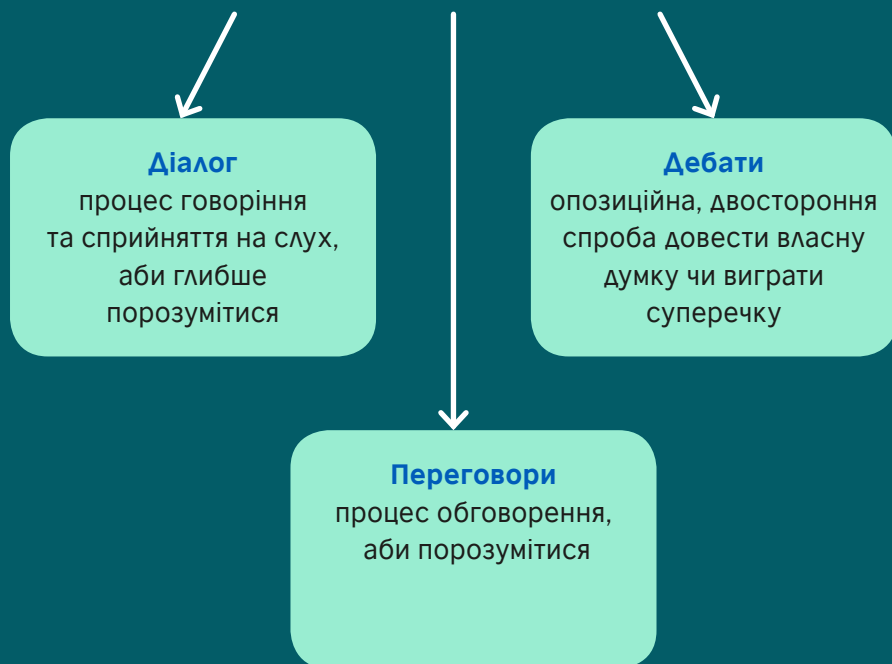
представлено типологію дискусійних клубів та схему їхнього створення у школі. Автори описують ресурси, необхідні для дискусійного клубу, ідеї для першої зустрічі та особливості проведення дебатів онлайн.

## **У шостому розділі, який має назву «Підсумок»,**

висвітлено деякі ключові аспекти успішного розвитку навичок ДПД. Оскільки ефективна комунікація у ДПД відіграє центральну роль, дуже важливо створити для неї сприятливе середовище. В цьому розділі буде запропоновано деякі основні передумови для успішного розвитку навичок ДПД.

# Ведення діалогу, переговорів та дебатів: ОГЛЯД

## Усна взаємодія та продукування, й сприйняття на слух



## Обговоріть

- 1 Які основні труднощі формування вмінь та навичок діалогу, дебатів і переговорів?
- 2 Які методи викладання ви могли б використовувати?
- 3 Які методи ви рекомендували б колегам?
- 4 Звідки ви знаєте, що ваші методи викладання працюють?
- 5 Звідки ви знаєте, що ваше викладання впливає на тих, хто здобуває освіту?
- 6 Наскільки ви залучаєте здобувачів і здобувачок освіти до їхнього/власного навчання?

# Розділ 1

## Ведення діалогу

### Вступ

**Чи згодні ви з нижченаведеними твердженнями?  
Ведення діалогу — це...**

- ...те саме, що дискусія.
- ...спроба з'ясувати, чим ми всі подібні, через обговорення схожостей.
- ...постановка запитань, які допомагають більше дізнатися про життя інших людей.
- ...дружба з кимось іншим.
- ...інтерв'ю.
- ...уважне слухання інших і реакція на сказане.
- ...суперечка.
- ...спроби щось зрозуміти, поглянувши з іншого боку.
- ...співпраця задля пошуку шляхів вирішення спільних проблем.
- ...обговорення, де я почуваюся достатньо безпечно, щоби ставити складні запитання / ділитися складним досвідом.
- ...спроби з'ясувати, чим ми відрізняємось, і зрозуміти ці відмінності.
- ...читання підготовлених тверджень іншим людям.
- ...очікування черги висловитися.

### Мета розділу

У цьому розділі обґрунтовано важливість уміння вести діалог та активно слухати й описано основні процеси, необхідні для активного слухання. Тут можна знайти поради щодо формування вмінь і навичок ведення діалогу й дізнатися про стратегії формування вмінь і навичок активного слухання.



Адаптовано з: *Essentials of Dialogue Guidance and activities for teaching and practising dialogue with young people.*  
Tony Blair institute for Global Change. 2017



## Прочитайте Основи діалогу

У роботі зі школами ми описуємо діалог (з учнівської точки зору) як:



**зустріч із тими, хто може мати різні думки, цінності та переконання, відмінні від моїх; процес, за допомогою якого я краще розумію життя, цінності та переконання інших, а вони розуміють моє життя, цінності та переконання.**

Різницю між діалогом та дебатами, мабуть, найкраще пояснити за допомогою порівняння. У дебатах є переможець і переможений. Одна особа перемагає, висуваючи кращий аргумент, інша програє. Фокус дебатів — на внутрішній конкуренції й різниці сторін. У діалозі переможених немає — він глибоко взаємний і однаково визнає подібність та різницю. Я вчусь у вас, ви вчитесь у мене. Ми можемо піти на компроміс або погодитися на розбіжності.

За допомогою такого взаємного обміну можна не тільки навчитися краще розуміти власну спільноту та інших особистостей, а й розвинути відкрите мислення, навчитися сприймати різноманітність як позитивну рису сучасного глобального суспільства. Участь у діалозі спонукає практикувати навички мислення вищого рівня, чесно і з повагою взаємодіяти з різними точками зору. Завдяки прямим зустрічам із тими, хто відрізняється від нас самих, можна подолати упередження та озброїтися проти тих, чий наратив прагне розділити світ на прості полюси — нас/добрих та їх/поганих (наприклад, проти релігійних екстремістів). Крім того, учні й учениці набувають нових навичок, водночас розвиваючи впевненість і самооцінку, оскільки співрозмовники та співрозмовниці поважають їхні думки.

Важливо зауважити, що «поважати» не означає «погоджуватися». Справді, повага набуває особливого значення саме в контексті розбіжностей. Ми хочемо, щоб молоді люди вміли не погоджуватися та знаходити інші способи самовираження, крім конфлікту. Важливо усвідомити, що існує низка різних теорій або тлумачень ідеї діалогу. Побутове тлумачення цього слова може відрізнитися від «технічного» чи академічного. Професор Роберт Джексон пояснює вплив діалогу в класі:



**За такого підходу вчитель(ка) часто виступає в ролі фасилітатора, підказує та уточнює запитання й дарує багато свободи учням і ученицям, яких вважають активними учасниками навчання. Так можна підвищити самооцінку дітей, дати їм можливість розвинути ключові навички, допомогти тим, хто не встигає, проявити себе і створити атмосферу значущості. Дітям допомагали зрозуміти ідеї та концепції різних релігійних традицій, обмірковувати їхні внески та обґрунтовувати власну думку. Вони обговорили, як дійшли висновків, а їм запропонували визнати можливість альтернативних точок зору та бути відкритими для чужих аргументів.**

Роберт Джексон про діалог у класі. (Signposts: Policy and Practice for Teaching about Religions and Non-Religious Worldviews in Intercultural Education, Council of Europe, 2014)

Джерело: Essentials of Dialogue Guidance and activities for teaching and practising dialogue with young people. Tony Blair institute for Global Change. 2017



## Обговоріть

- 1 Чи допомагаєте ви своїм класам і групам формувати вміння та навички ведення діалогу?
- 2 Чи є в навчальній програмі місце для формування вмінь і навичок ведення діалогу?
- 3 Які способи формування вмінь і навичок ведення діалогу ви вважаєте ефективними?
- 4 Пригадайте приклади з власного досвіду. Як саме ви допомагаєте формувати вміння і навички ведення діалогу?



## Застосуйте на практиці

**Спробуйте разом створити перелік основних правил для ведення діалогу в класі. Спочатку зберіть власні ідеї для такого переліку, а потім порівняйте їх із запропонованими нижче відповідями.**

- Завжди уважно слухайте, що говорять інші люди.
- Подумайте, перш ніж говорити.
- Завжди намагайтеся бути позитивними.
- Коли захочете щось сказати — підніміть руку
- Нікого не перебивайте.
- Коли ви з кимось не згодні, переконайтеся, що розрізняєте критику самої людини та її ідей.
- Ніколи не смійтеся з чужих слів (якщо тільки це не жарт).
- Заохочуйте всіх до участі.
- Завжди використовуйте я-твердження. Не узагальнюйте.
- Серйозно ставтеся до поглядів інших людей: їм може бути важко прийняти речі, які для вас очевидні.



- Пам'ятайте про манери й мову свого тіла (не гнівайтесь).
- Використовуйте відкриті запитання.
- Будьте чесними в тому, про що говорите.
- Говоріть позитивно про власні переконання чи точки зору, а не негативно про чужі.
- Поважайте погляди інших людей, навіть якщо ви з ними не згодні.
- Не сприймайте людей як речників певного переконання.
- Не пояснюйте іншим їхніх думок — нехай вони самі їх пояснять.
- Визнавайте подібність та різницю позицій.
- Не засуджуйте людей за те, що вони говорять чи роблять, коли висловлюють власну точку зору.
- Не змушуйте людей погоджуватися з вашими поглядами.
- Докладіть усіх зусиль, щоби порозумітися, незалежно від віри, статі, раси чи віку співрозмовників.

**Визнання поглядів та почуттів інших людей допомагає нам їх цінувати. Так легше не тільки вирішувати конфлікти, але й виховувати культуру поваги. Аби краще зрозуміти, що говорять люди, нам потрібно вдосконалити навички активного слухання.**



## Прочитайте Активне слухання

Активне слухання — це не просто звертання уваги, а специфічна методологія, яка дозволяє поглиблювати діалог, аби поліпшити спілкування та вирішити суперечливі складні питання.

**«У нашому гучному світі, — каже експерт із вивчення звуку Джуліан Трежер, — ми втрачаємо слухання».**

У цій короткій захопливій розмові Трежер ділиться п'ятьма способами переналаштувати вуха на свідоме слухання інших людей та навколишнього світу. Перегляньте запис і обговоріть нижченаведені запитання.



[https://www.ted.com/talks/julian\\_treasure\\_5\\_ways\\_to\\_listen\\_better](https://www.ted.com/talks/julian_treasure_5_ways_to_listen_better)

- Що ви дізналися з цього відео про активне слухання?
- Що вас зацікавило?
- Який відсоток відео ви прослухали?
- Що з прослуханого ви можете згадати?



## Обговоріть

**Обговоріть, що робить людину уважним активним слухачем. Які процеси задіяні в активному слуханні? Порівняйте свої ідеї зі списком нижче.**

Активне слухання включає:

- ✓ зосередження уваги на тому, що говорить інша людина;
- ✓ прослуховування ключових слів/фраз;
- ✓ заповнення прогалін;
- ✓ відкритість (відсутність упереджень);
- ✓ управління емоціями/почуттями;
- ✓ уважність (показується мовою тіла);
- ✓ відсутність перебивань;
- ✓ розуміння, коли говорити;
- ✓ розуміння тиші та пауз як природних перерв у діалозі;
- ✓ позитивне ставлення — вміння домовлятися;
- ✓ визначення інформації;
- ✓ обробку інформації — пошук у пам'яті;
- ✓ оцінку інформації;
- ✓ пов'язування спогадів із контекстом;
- ✓ мову тіла — інтерпретацію візуальних підказок;
- ✓ запитання та відповіді;
- ✓ перефразування та узагальнення сказаного іншими;
- ✓ співчуття;
- ✓ саморефлексію — роздуми про мислення та почуття.



## Застосуйте на практиці

Подумайте про навички активного слухання, які ви обговорювали в цій частині. Виберіть одну, на якій ви хотіли б зосередитися на уроці. Скористайтеся нижченаведеною таблицею, щоби спланувати свою відповідь.

Планування	Стратегії викладання та навчання
Визначте навичку, яку ви хочете розвивати в класі чи групі.	
Визначте, що ви хочете до неї донести.	
Виберіть відповідну стратегію викладання та навчання.	

Обговоріть свої ідеї з колегами. Випробуйте обрану стратегію. Зберігайте записи про те, що робите, і діліться ними.

## Банк ідей

### Рольова гра «У пастці ліфта»

**Шестеро гравців виступають добровольцями для виконання певної ролі. Вони залишають кімнату на 15 хвилин, поки інші працюють над створенням сценарію. Ведучий роздає сценарист(к)ам персонажів. Для кожного з них сценарист(к)и створюють короткий опис особистості/обставин та ймовірної реакції/поведінки на застрягання в ліфті.**

Ознайомте кожного гравця зі своєю роллю. Чужих ролей ніхто знати не повинен. По завершенні гравці повинні вгадати ролі одне одного.

Запропоновані персонажі (можете придумати інших, відповідних до учнівського віку):

- ✓ людина, яка має проблеми з контролем гніву;
- ✓ радник;
- ✓ нещодавно розлучена пара;
- ✓ людина з клаустрофобією;
- ✓ людина, яка вважає, що її викрали інопланетяни.

Після гри обговоріть, як поведився кожен персонаж. Чи всім вдалося ефективно використовувати навички ведення діалогу й активного слухання?



## Опитаймо одне одного

Участь можуть брати всі, але активніших це завдання стримує, тренуючи їхню зосередженість, а стриманіших заохочує, забезпечуючи рівномірну залученість як у мовленні, так і в слуханні. Це завдання можна використовувати для:

- ✓ удосконалення вмій роботи з запитаннями через розвиток здатності ставити влучні запитання;
- ✓ покращення навичок аудіювання з подальшим опитуванням;
- ✓ підготовки до відеоконференцій.

Використовуйте його, щоб допомогти підготуватися до вступної частини заходу.

### КРОК 1

Запропонуйте класу працювати в групах (оптимальна кількість — 4). Усі повинні знати своє місце в черзі. Найпростіше це організувати, роздавши всім номери, залежні від займаних місць.

### КРОК 2

Усі члени певної групи ставлять обраній людині запитання на тему, яку обрав учитель. Цей етап має дві ключові ролі:

- ✓ респондент(к)и — стоять і відповідають на запитання решти членів своєї групи протягом однієї хвилини;
- ✓ інтерв'юер(к)и — неперервно ставлять запитання тим, у кого беруть інтерв'ю.

Запитання повинні бути відкритими й заохочувати довші, творчі та особисті відповіді («Чи можете ви розповісти мені більше про...?», «Як ви ставитесь до...?»), а не закритими, на які можна відповісти просто й коротко («Вас звали Роберт?»). Запитання можуть впливати з уже сказаного.

### КРОК 3

Наприкінці хвилини респондент(к)ами стають інші учасники та учасниці, аж поки ними не побувають усі члени групи.

### КРОК 4

По закінченню заохотьте клас поміркувати над тим, що вони обговорили, поділитися своїми ідеями й дати позитивний відгук своїй групі.



## Диктант «на бігу». Яким було повідомлення?

Підготуйте три письмових повідомлення з обраної теми. Покладіть їх на окремий стіл з іншого боку кімнати або прикріпіть на стіну. Розділіть клас на три групи. Одна людина з кожної групи підходить до свого повідомлення, читає його і запам'ятовує якомога більше інформації. Після цього всі троє повертаються на вихідну позицію і розповідають наступним учасникам/учасницям, що запам'ятали, а ті записують почуте. Процедура повторюється, доки команда не запише повідомлення дослівно. Перемагає та, яка завершує першою. За неточності можна знімати бали.

## Банк ідей

### Рольова гра «Активні слухачі»

**Підготуйте одну тему, яку хотіли б запропонувати в класі. Усі працюють у групах по три особи, де кожне займає одну з ключових ролей: доповідача, слухача або спостерігача.**

- Доповідачі/доповідачки 1-6: три хвилини говорять на обрану тему.
- Слухачі/слухачки 1-6: мають поводитися відповідно до ролей:

#### Слухач(ка) 1 — слухає мовчки

Поведінка: мовчить і уважно слухає доповідача/доповідачку.

#### Слухач(ка) 2 — слухає з використанням мови тіла

Поведінка: використовуйте мову тіла, щоби показати свою увагу: аби доповідач(ка) розумів/розуміла, що його/її слухають, видавайте заохочувальні звуки, робіть жести, демонструйте відповідний вираз обличчя.

#### Слухач(ка) 3 — слухає й переймає ініціативу

Поведінка: перебивайте власними запитаннями та коментарями, щоби скеровувати тему в бажаному для вас напрямку.

#### Слухач(ка) 4 — слухає і слідкує

Поведінка: уважно слухає, що говорить вам доповідач(ка), намагайтеся нічого не пропускати і якомога глибше сприймати описаний досвід.

### Слухач(ка) 5 — слухає і переказує

Поведінка: уважно слухайте доповідача/доповідачку. Коли доповідь закінчиться, розкажіть якомога більше про те, що почули, від першої особи («я»), тобто так, ніби ви займаєте доповідацьке місце.

### Слухач(ка) 6 — слухає та ігнорує

Поведінка: слухайте так, ніби вам нецікаво. Подивіться у вікно, почистіть нігті, позіхайте, якщо хочете, але ні в якому разі не звертайте уваги на доповідача чи доповідачку. На закінчення скажіть щось дуже невимушене й неактуальне.

### Спостерігачі/спостерігачки 1-6 мовчки роблять нотатки про взаємодію доповідача/доповідачки та слухача/слухачки, а коли доповідь закінчується — представляють результати.

Розділіть клас на групи по троє й розподіліть ролі. Якщо кількість не ділиться на три, спостерігачів може бути менше. Коли закінчиться три хвилини, спочатку звітують спостерігачі/спостерігачки, потім доповідачі/доповідачки й насамкінець слухачі/слухачки, які розкривають свої ролі та діляться спостереженнями.

По закінченні заохотьте клас поміркувати над тим, що вони обговорили, поділитися ідеями й дати позитивний відгук своїй групі.



## Поміркуйте

**Ви готові до ведення діалогу, якщо зможете відповісти «так» на нижченаведені запитання.**

### Чи готові ви до ведення діалогу?

- Чи готові ви слухати іншу людину?
- Чи готові ви прийняти те, що інша людина може (принаймні частково) мати рацію?
- Чи ви достатньо спокійні, щоб чемно поговорити?
- Чи можете ви спокійно запитати людину: «Хочете про це поговорити?»
- Чи можете ви знайти місце для зустрічі подалі від аудиторії, яка на когось із вас чинить тиск?
- Чи вас нічого не відволікає?
- Чи достатньо у вас часу, щоби висловитися?
- Чи цікаві вам погляди іншої людини?

- Чи знаєте ви, які ідеї та інформацію хотіли б додати до діалогу?
- Чи справді ви певні в переконаннях, які привносите у діалог?
- Чи усвідомлюєте ви, що не маєте всебічної й повної інформації стосовно проблеми?
- Чи знаєте ви про чутливі моменти, яких можуть торкатися інші учасники/учасниці діалогу?
- Чи підготували ви вступні слова, що передають спільні та відкриті наміри?
- Чи готові ви скорегувати свої думки та позиції?
- Чи потрібно вам досягти певних домовленостей для ведення діалогу?

**Джерело: Dialogue: Skills for Classroom and Community ©  
Jeffrey R. Benson and Rachel A. Poliner, 2012**



## Додаткові ресурси

Стаття на платформі Британської Ради про навчання активного слухання (англ.)

<https://www.teachingenglish.org.uk/article/active-listening-activities>

Основи ведення діалогу та заходи для навчання та практики ведення діалогу. Інститут глобальних змін Тоні Блера, 2017 (англ.)

[https://institute.global/sites/default/files/inline-files/IGC\\_Essentials%20of%20Dialogue\\_English\\_0.pdf](https://institute.global/sites/default/files/inline-files/IGC_Essentials%20of%20Dialogue_English_0.pdf)

Діалог: Навички в класі та спільноті Джеффри Р. Бенсон та Рейчел А. Полінер, 2012 (англ.)

[http://www.packnetwork.com/leadersandstudents.org/Home\\_files/Dialogue-Skills%20for%20Classrooms%26Community.pdf](http://www.packnetwork.com/leadersandstudents.org/Home_files/Dialogue-Skills%20for%20Classrooms%26Community.pdf)

# Розділ 2

## Ведення переговорів

### Мета розділу

У цьому розділі йдеться про те, які знання необхідні здобувач(к)ам освіти для формування вмінь і навичок ведення переговорів. Ви матимете можливість обміркувати, обговорити й дослідити процес ведення переговорів, проаналізувати їхні види, стилі та методики й створити власні завдання на цю тему.

### Вступ

Говорячи про переговори, ми часто сприймаємо це поняття в бізнес-контексті — однак у повсякденних ситуаціях без переговорів теж годі обійтись. Які з цих речей ви обговорюєте, про які домовляєтесь — і з ким ви це робите?

- коли взяти відпустку?
- хто сьогодні буде мити посуд?
- скільки було задано домашнього завдання?
- що подарувати комусь на день народження?





## Обговоріть

- 1 Ви вчите своїх учнів і учениць домовлятися?
- 2 Коли, на вашу думку, в навчальну програму слід включати формування вмінь та навичок ведення переговорів?
- 3 Які шкільні предмети дають більше можливостей для розвитку навичок ведення переговорів і чому?

А тепер згадайте свій досвід ведення переговорів і заповніть таблицю (Alan, Log Book, p. 44).

Запитання	Відповіді
Коли це сталося?	
Де це сталося?	
Хто брав участь?	
Про що велися переговори?	
Який підхід ви застосували?	
Як ви почувалися?	
Яким був результат?	



## Прочитайте

### Основи ведення переговорів

Ведення переговорів — основна навичка й ключове вміння, потрібне у всіх життєвих царинах. Щоразу, коли двоє чи більше людей обговорюють можливі спільні інтереси, вони ведуть переговори. Ведення переговорів передбачає співпереживання й досягнення компромісу, а діти, які вчаться домовлятися, набувають цих здібностей і дізнаються про їхню важливість. Батьки, які навчають своїх дітей домовлятися з ними самими і з іншими дорослими та дітьми, підвищують їхню впевненість, самооцінку, емпатію та навички соціальних відносин.

**Коли батьки змалку залучають дітей до переговорів, у дітей з'являється відчуття влади, незалежності й поваги. Діти домовляються з батьками, який одяг носити, які продукти їсти на сніданок, коли робити домашнє завдання (відразу після школи чи пообіді), наскільки прибраною повинна бути їхня кімната, наскільки гучно вмикати телевізор у суботу вранці, коли батьки намагаються поспати трохи довше, і в яку пору тижня займатися власними справами. Існує безліч можливостей навчити дітей мистецтва ведення переговорів. Батьки, які сприймають переговори та компроміси як сімейну цінність, виховують дітей, котрі знають, що їхні думки, почуття та потреби будуть шанувати та поважати.**

Джерело: <https://www.familyeducation.com/life/social-emotional-development/teaching-kids-negotiate>





**Навіть дворічні діти погоджуються їсти більше овочів на вечерю, якщо їм обіцяють морозиво на десерт. До трьох років вони вже володіють цілим арсеналом тактик ведення переговорів. Їхні підходи до отримання першокласних іграшок, десерту чи довшого сну — не просто гра: вони демонструють успішні тактики ведення переговорів за будь-яких обставин.**

Джерело: <https://www.entrepreneur.com/article/233248>

Працюючи в класах і групах, обговоріть, що необхідно робити задля успіху переговорів.

- У результаті успішних переговорів кожна сторона матиме можливість обговорити конфлікт зі своєї точки зору, зосереджуючись на задоволенні власних інтересів та потреб.
- Переговори слід використовувати для виявлення всіх питань і джерел конфлікту, а також для мозкового штурму та узгодження стратегій задоволення інтересів і потреб усіх сторін конфлікту.
- Пам'ятайте, що конфлікт часом виглядає по-різному для всіх причетних; це не обов'язково означає, що хтось бреше. Люди можуть мати різні точки зору в одній ситуації.
- Суть переговорів у тому, щоб дати кожному шанс почуватися почутим і рухатись до рішення, з яким кожен може погодитись.

Джерело: <https://www.schooltools.info/negotiation>

## Підготовка класів і груп до ведення переговорів

(Alan, PPT Day 2 session 3 slide 41)

Усі повинні:

- ✓ знати поняття «ведення переговорів»;
- ✓ розуміти поняття «досягнення компромісу»;
- ✓ розуміти процеси, задіяні у веденні переговорів;
- ✓ розрізняти стилі ведення переговорів;
- ✓ розрізняти техніки ведення переговорів;
- ✓ знати ключові особливості ефективних («добрих») та неефективних («поганих») переговорів;
- ✓ уміти визначати вміння та навички ведення переговорів;
- ✓ розуміти, як можна покращити свої навички ведення переговорів.



## Обговоріть

Складіть список ситуацій, коли ваші учні та учениці різного віку беруть участь у розмаїтих переговорах.

Початкова школа

Середня школа

Візьміть один із своїх підручників і знайдіть три завдання, побудовані навколо ситуацій, пов'язаних із веденням переговорів. Обговоріть, як ці завдання допомагають розвивати навички ведення переговорів. Чи можна їх якось покращити?



## Прочитайте Типи, стилі й техніки ведення переговорів

Тип переговорів	Програш/Програш — Немає переможця — «Розрізаний пиріг» (дистрибутивні переговори)
Стратегія	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Важкі переговори — кожна сторона займає протилежну позицію.</li> <li>✓ Кожна сторона прагне отримати якомога більше.</li> <li>✓ Переможець/переможений — одне виграє за рахунок іншого.</li> </ul>
Ситуації використання	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Сторони погано знають одна одну.</li> <li>✓ Зазвичай при одноразовій зустрічі.</li> <li>✓ Переговори обмежуються одним питанням.</li> </ul>
Техніка	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Закріплювальна: викладення позиції відбувається за одним пунктом/питанням.</li> <li>✓ Оманлива: складається враження, що ніхто не готовий виходити за межі питання кінцевого результату.</li> <li>✓ Ультимативна: ніхто не може поступитися позицією: обоє погоджуються лише на половину.</li> </ul>

Тип переговорів	Перемога/Перемога — Усі переможці — «Покращений пиріг» (інтегративні переговори)
Стратегія	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Базується на інтересах — обидві сторони визнають, що можуть отримати вигоду.</li> <li>✓ Намагання створити переваги для обох сторін.</li> <li>✓ Сторони обговорюють більше одного питання.</li> <li>✓ Перемагають обидві сторони.</li> </ul>
Ситуації використання	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Сторони знають одна одну.</li> <li>✓ Сторони, ймовірно, взаємодіятимуть і надалі.</li> </ul>
Техніка	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Зосередження на інтересах, а не на пунктах — запитуйте, щоб знайти такі інтереси.</li> <li>✓ «Покращення пирога» шляхом створення цінності. Людина, яка продає будинок, може відмовлятися поступатися ціною, яку просить, але готова включити в неї ще щось (меблі, килими тощо).</li> <li>✓ Відкритий обмін інформацією — чесне розкриття інформації, щоб допомогти іншій стороні зрозуміти ваші основні інтереси.</li> <li>✓ Щось критично важливе для однієї сторони може виявитися незначною поступкою іншій і навпаки.</li> <li>✓ Ти мені — я тобі»: коли на кону кілька різних питань, сторони мають змогу піти на компроміс.</li> <li>✓ Встановлення об'єктивних критеріїв створює можливості для справедливого врегулювання.</li> </ul>

## Стили переговорів

- ✓ Конкурентний
- ✓ Колаборативний
- ✓ Компромісний
- ✓ Поступливий
- ✓ Уникливий

## Результати

- Перемога / поразка
- Перемога/перемога
- Іноді перемога/ поразка
- Поступка — виграє друга сторона
- Переможців немає.



## Обговоріть

- 1 Подумайте про різні ситуації, коли можуть відбуватися переговори. Які типи та стилі переговорів будуть найдоречнішими в таких ситуаціях?
- 2 Що потрібно знати вашим учням та ученицям, аби ефективно використовувати різні стилі переговорів?

## Банк ідей

### Рольова гра «Записка»



<https://static1.squarespace.com/static/537e4a6ce4b-0ded903cd630e/t/5e792ae1074a8f0b078d-cd13/1584999138195/NegotiatingRolePlaying.pdf>  
(англомовний ресурс).

**Прочитайте сценарій рольової гри та ролі. Як ви можете підготувати своїх підопічних до переговорів у описаній ситуації й заданих ролях?**

#### Ми ділили апельсин

Розділіть клас на пари й роздайте кожній по апельсину. Поясніть парам, що вони ніяк не вирішать, хто залишить його собі, і попросіть придумати якомога більше способів урегулювати конфлікт. Це завдання заохочує творчі здібності й допомагає використати переговори для пошуку безпрограшного (win-win) сценарію.

#### Слухаємо та чуємо

Розділіть клас на групи. В межах кожної групи призначте ролі доповідачів і слухачів. У кожній групі учень/учениця А надається три хвилини для виступу. Учень/учениця Б слухає факти, про які згадує А, тоді як учень/учениця С слідкує за почуттями А в процесі мовлення. Коли закінчуються три хвилини учня/учениці А, інші учасники та учасниці отримують по дві хвилини, щоб підсумувати почуте, перш ніж обмінятися ролями. Завдання «Слухаємо та чуємо» допомагає практикувати активне слухання, а також спробувати різні його способи.

## Чотири слова

Розділіть клас на групи. Попросіть кожну групу запропонувати чотири слова, які описують певну тему. Потім об'єднайте групи й попросіть їх домовитись, які чотири слова використовувати. Це завдання допоможе зрозуміти, що хоч спільної точки зору на початку переговорів зазвичай і немає, її можна знайти в ході співпраці.



## Обговоріть

**Створіть список тем/завдань зі свого предмету, де всі в класі чи групі можуть брати участь у різних типах переговорів.**

### Історія

Запропонуйте розіграти переговори між видатними історичними діячами (наприклад, німецька та польська влада ведуть переговори про те, як запобігти початку Другої світової війни та німецькому вторгненню).

### Література

Запропонуйте проаналізувати персонажів книги, оцінити їхню поведінку, розіграти в ролях переговори між ними або пофантазувати і придумати нові закінчення сюжетів залежно від результатів переговорів.

### Математика

Запропонуйте початковим класам домовитися про купівлю іграшок. Нехай оберуть дві іграшки з п'яти, обчисливши найкраще поєднання цін та врахувавши вподобання одне одного.

Молодші класи обговорюють проєкт будівництва сараю/годівнички з мінімальною кількістю відходів і роблять прості розрахунки площі, периметру та інших параметрів об'єкта.

Старшокласники й старшокласниці обговорюють найефективніші рішення для обчислення складних математичних задач або рівнянь.

## Природознавство та географія

Початкові класи визначаються з найвдалішим одягом залежно від пори року та клімату країни.

Старшокласники й старшокласниці оцінюють географічне положення регіону та визначаються з місцем для будівництва атомної електростанції / гідроелектростанції.

## Фізика

Запропонуйте молодшим класам обрати конструкцію транспортного засобу (з урахуванням маси, розмірів, об'єму паливного бака тощо), яка допоможе досягти максимальної швидкості. Ті, хто вчиться в старших класах, можуть додатково враховувати його аеродинамічні властивості, витрати пального тощо.

## Біологія

Класові можна запропонувати обговорити умови вирощування певних рослин та визначитися з країною, яка найбільше для них пасуватиме.

## Англійська мова

Запропонуйте потренуватися будувати відносини й викладати власну позицію під час переговорів.

Джерело:

<https://www.teachingenglish.org.uk/article/negotiations-1-building-relationships>  
<https://www.teachingenglish.org.uk/article/negotiations-2-positions-interests>  
<https://www.teachingenglish.org.uk/article/negotiations-3-questioning-clarifying>



## Застосуйте на практиці

Подумайте про навички ведення переговорів, які ви обговорювали в цій частині. Виберіть навичку або вид діяльності, на яких ви хотіли б зосередитись у своєму класі. Нижченаведена таблиця стане вам у пригоді.

Планування	Відповіді
Яку навичку я хочу розвивати у своєму класі?	
Що я хочу донести до свого класу?	
Яке завдання я буду використовувати?	
З яким класом я працюватиму?	
Які ресурси чи матеріали мені знадобляться?	
Як я дізнаюся, що завдання виконано успішно?	

Обговоріть свій план із колегами. Спробуйте виконати обране завдання. Занотуйте власні спостереження й поділіться ними.



## Поміркуйте

Поміркуйте, як підтримувати формування вмінь і навичок ведення переговорів у вашій школі.

- ✓ Чому ваша школа має підтримувати формування вмінь і навичок ведення переговорів?
- ✓ Як ваша школа може підтримати формування вмінь і навичок ведення переговорів?
- ✓ Як завдання на ведення переговорів можуть зробити ваші уроки цікавішими й інтерактивнішими?



## Додаткові ресурси

Кілька ідей для уроку англійської мови (англ.)

<https://learnenglish.britishcouncil.org/category/skills/negotiation>

Стаття про принципи ведення переговорів із дітьми молодшого віку (англ.)

<https://hbr.org/2020/05/how-to-negotiate-with-your-kids>

Стаття про те, як учити дітей домовлятися (англ.)

<https://www.familyeducation.com/life/social-emotional-development/teaching-kids-negotiate>

Стаття про тактику ведення переговорів з підлітками (англ.)

<https://raisingchildren.net.au/teens/communicating-relationships/communicating/negotiating>

5 negotiation tactics

<https://www.entrepreneur.com/article/233248>

# Розділ 3

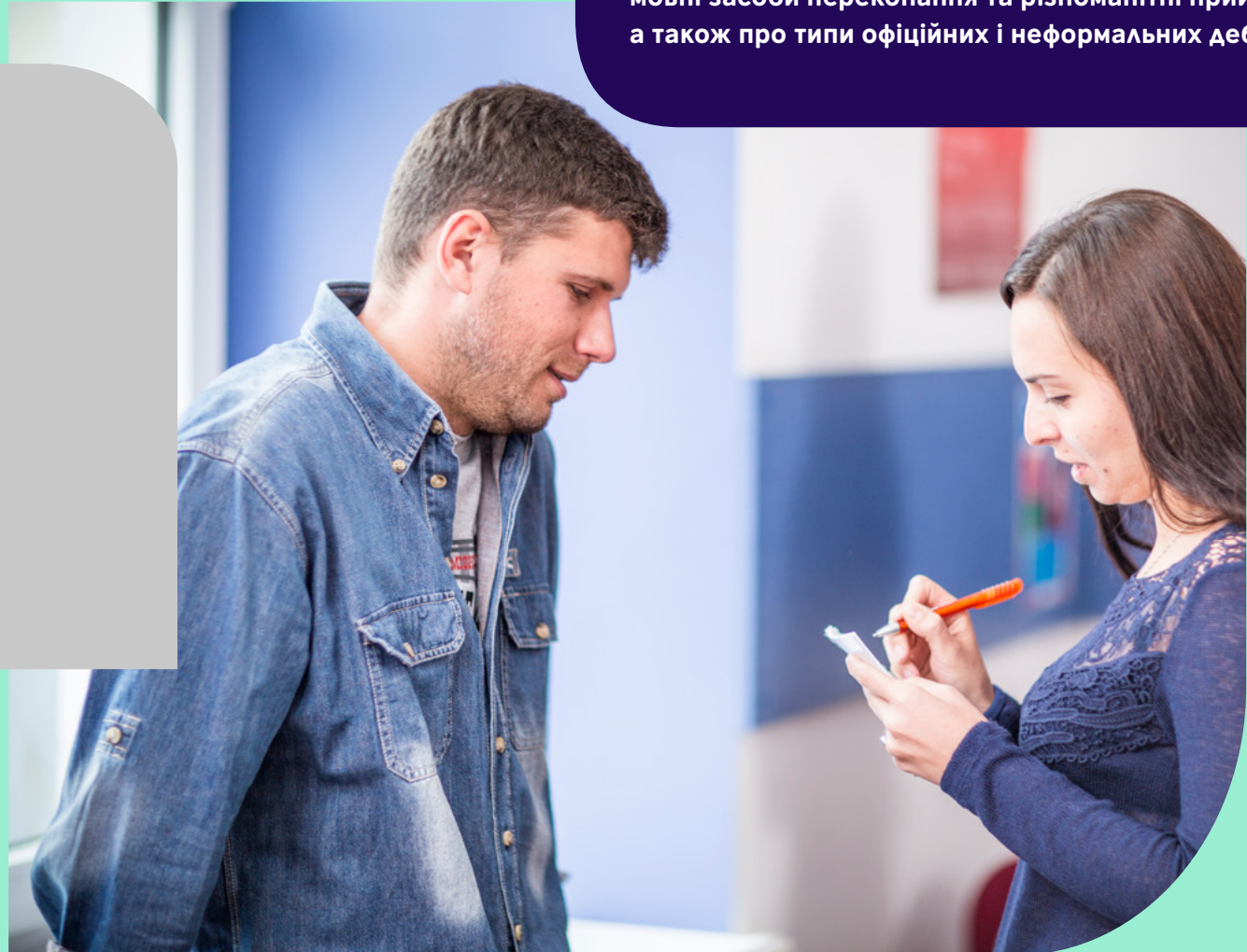
## Проведення дебатів

### Мета розділу

Розділ присвячено підготовці до участі в дебатах. Тут можна дізнатися про структуру аргументу і навички, потрібні для його структурування, про ключові особливості хорошого аргументу (зокрема мовні засоби переконання та різноманітні прийоми), а також про типи офіційних і неформальних дебатів.

### Вступ

- 1 Що, на вашу думку, потрібно для організації дебатів у класі?
- 2 Які дебати ви вже проводили?
- 3 Як ви оцінюєте їхню успішність?



Щоб дізнатися про один зі способів організації дебатів, розташуйте нижченаведені етапи у правильному порядку.

	Етапи
а	Розподіліть клас на дві великі групи — «за» і «проти».
б	Виберіть тему, яка всіх цікавить, а ще краще — попросіть запропонувати її самим. Переконайтеся, що тема не надто політизована.
в	Почніть дебати. Скажіть, що переможуть групи, які матимуть найбільше аргументів і завершать говорити останніми.
г	Дайте обом групам час на обміркування ключових думок, щоб підтвердити свої аргументи.
ґ	Переконайтеся, що в кожній групі парна кількість сильних і слабких учнів та учениць.
д	Наостанок зберіть відгуки у форматі відкритого обговорення. Отримайте чесні думки щодо обговореної проблеми.
е	Коли всі будуть готові, об'єднайте в пари тих, хто «за», з тими, хто «проти». Найліпше, якщо у вас одна половина групи дебатуює проти іншої.
є	Озвучте головне твердження, про яке ви збираєтеся дебатувати.

**Запишіть:**

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_ 3. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_ 5. \_\_\_\_\_  
6. \_\_\_\_\_ 7. \_\_\_\_\_ 8. \_\_\_\_\_

**Відповіді:**

1. б
2. є
3. а
4. ґ
5. г
6. е
7. в
8. д



## Прочитайте Основи дебаткування: як виграти суперечку?

Матеріал підготувала Хітхам Елхіммалі, молода лікарка з Тріполі (Лівія), яка стала чемпіонкою з дебаткування та тренеркою у програмі Британської Ради «Молоді арабські голоси».



**Ставте опонент(к)ам конкретні запитання, спрямовані на слабкість аргументів.**

### Вибудовування логічної аргументації

Перемога в дебатах залежить від трьох речей: логіки, харизми та командної роботи (якщо дебатують команди).

Логіка — один зі стовпів аргументації. Якщо ваш аргумент нелогічний, ви не переконаєте аудиторію. Більше того, опонент(ка) може помітити вашу недосконалу логіку й використати таку слабкість на свою користь.

### Слідкуйте за мовою свого тіла

Зачаруйте. Харизматичні оратори, як правило, привертають і утримують увагу людей. Ті, хто змушує людей слухати, вже наполовину переманили їх на свій бік.

Щоб виглядати впевненіше, потренуйтеся ефективно використовувати мову тіла й жестів. Деяким більше пощастило з природною впевненістю, але це не означає, що ви не можете навчитися бути харизматичнішими.

Тримайте емоції під контролем і зберігайте спокій. Метушню чи агресивну реакцію на претензії опонента/опонентки зазвичай трактують як слабкість чи ще гірше — неповагу. Пам'ятайте, що вас судитимуть не лише за аргументами, а й за поведінкою.

Ставте конкретні запитання про слабкі місця аргументації. Вони допоможуть виявити відсутність доказів, неправдиву інформацію чи вигадані твердження.

### Чого краще не робити

Ніколи не переходьте на особистості. Не нападайте на тих, із ким дебатуете. Зосередьтеся на аргументації чи викладі ситуації. Ваше ставлення визначає, ким ви є: ніколи не ображайте опонентів/опоненток і не називайте їх брехунами, навіть якщо вони справді збрехали.

### Перш ніж говорити — підготуйтеся

Вам знадобиться принаймні два дні на підготовку до публічних дебатів, де тему оголошують заздалегідь. Це мінімальний проміжок часу для пошуку детальної інформації про тему та перевірки всіх фактів. Якщо хочеться побудувати надійну доповідь, підкріплену аргументами на основі доказів, — доведеться докласти зусиль.

Якщо ви працюєте в команді, проведіть сеанс мозкового штурму, обговоріть логіку, структуру й аргументи, розгляньте потенційні контраргументи й продумайте свою особисту роль у дебатах.



### Вивчіть тих, із ким змагаєтесь

На вивчення опонента/опонентки слід витратити близько третини часу підготовки. Це ваша оборона перед битвою. Замість вивчення незнайомої місцевості ви досліджуєте протилежну точку зору на свою справу, замість вивчення зброї суперників — аналізуєте їхню тактику: наприклад, переглядаєте відео попередніх дебатів цієї команди.

Можете пошукати інформацію про суперників у «Google», але корисніше буде переглянути відео, де вони щось обговорюють, сперечаються чи беруть інтерв'ю. Так ви ліпше зрозумієте, як вони говорять і яку тактику використовують, коли сперечаються. Звертайте увагу на те, як вони відповідають на запитання, як спростовують аргументи та як поведуться серед більшого колективу.

У дебатному турнірі ваш час на підготовку обмежений — як правило, від 15 до 20 хвилин. Найкращий спосіб його використати — швидко скоординуватися з іншими членами команди й сформуванати найкращі аргументи.

### Спробуйте поставити себе на місце суперників

Поставте себе на місце іншої людини й вивчіть її точку зору, аби виявити та зрозуміти будь-які слабкі сторони у власній аргументації.

Ви можете погодитися з фундаментальною ідеєю, яка лежить в основі аргументації опонентів, але не погоджуйтеся з їхньою стратегією.

### Слідкуйте за собою під час суперечки вдома

Суперечки під час дебатів кардинально відрізняються від суперечок із друзями та родиною. Під час офіційних дебатів змагальний дух зосереджує вас на повному підриві ідей опонента. Намагайтеся уникати таких жорстких тактик під час суперечок із близькими друзями чи родичами, оскільки це може їм нашкодити.

Навички дебатування стають у пригоді, коли хочеться когось у чомусь переконати, захистити в певній ситуації або просунути в кар'єрі. Втім, радимо утриматися від перетворення кожної щоденної розмови на суперечку, яку ви намагаєтесь виграти.

«Особисто я вдома утримуюсь від дебатів. Сенс життя в тому, щоб іти на компроміси, знаходити спільну мову, тому я йду на компроміси з родиною та друзями», — зазначає авторка статті.

### Не всі суперечки результативні

Іноді ведення інтелектуальних суперечок може бути плідним, стимулює й допомагає зрозуміти обидві сторони в ситуації.

«Однак сперечатися з людьми, які мають радикальну чи обмежену точку зору, може бути небезпечно — особливо в моїй рідній Лівії», — каже Хітхам. Отже, залежно від людини та її здатності вислуховувати й поважати чужу точку зору ми вирішуємо, вести здорову дискусію чи відмовитися від суперечки, бо вона призведе лише до втрати часу й принесе більше шкоди, ніж вигоди.

### Встановіть із опонентами основні правила

У командних дебатах вам не потрібно примушувати опонентів приймати правила дебатування, оскільки правила встановлює комітет.

Щоденні суперечки складніші. Спробуйте усно домовитися про деякі основні правила — скажімо, про те, що обидві сторони будуть слухати й поважати одна одну, матимуть однакоvu кількість часу для представлення своєї думки та право відповісти на аргументи опонентів.

Джерело:

<https://www.britishcouncil.org/voices-magazine/how-win-argument>



## Обговоріть

### Основні особливості ефективної аргументації

- 1 Подумайте, обговоріть і запишіть на листочках п'ять ключових особливостей ефективної аргументації.
- 2 Як би ви проілюстрували або змоделиували їх?
- 3 Обговоріть їх і поділіться своїми думками.

А тепер ознайомтеся з запропонованими відповідями.

- Будуйте аргументацію на твердженнях. Проаналізуйте свої усні й письмові аргументи, визначте їхні ключові твердження.
- Аргументуйте актуальними даними. Обговоріть, тему, представляйте знайому проблему, яка цікава людям і може вплинути на їхнє життя.
- Створюйте вірогідну аргументацію. Ваші висловлювання мають бути вмотивованими й логічними, а самі твердження — правдивими.
- Будьте переконливими. Розвивайте словниковий запас, використовуйте відповідні мовні засоби для переконання.
- Аргументуйте цілеспрямовано. Під час аналізу аргументів використовуйте засоби масової інформації, визначайте ключові та недоречні ідеї.

- Будьте послідовними. Використовуйте приклади для аналізу тверджень. Виводьте їх одне з одного, уникаючи суперечливості.
- Будьте логічними. Логічна аргументація має бути послідовною та зрозумілою.
- Наводьте підтвердження. Якісні докази обґрунтують ваші аргументи й нададуть їм достовірності.
- Робіть ґрунтовні висновки. Обґрунтований висновок — це більше, ніж короткий виклад: він базується на зібраних твердженнях і доказах.



## Застосуйте на практиці

Ознайомтеся з нижченаведеною структурою аргументації. Кілька прикладів якісної аргументації занесіть у таблицю.



Планування	Приклад
Твердження	Вживати три порції морозива на день корисно для вашого здоров'я.
Аргументи	
Докази	
Контраргументи	
Висновки	

А тепер подумайте про завдання, що допоможуть створювати ефективні аргументи. Поділіться своїми ідеями з колегами. Спробуйте поставити завдання в класі, а потім обговоріть, що можна змінити/адаптувати, аби зробити навчання ще ефективнішим.



## Прочитайте Організація дебатів

Перегляньте відео, де діти від 12 до 14 років обговорюють питання озброєння вчителів у школі. Обговоріть нижченаведені запитання й дайте на них відповідь.

- Як учитель організував дебати?
- Що ви думаєте про поведінку та роботу учнів?
- Як, на вашу думку, вчитель оцінив учнів?
- Якби ви вели ці дебати, що б ви зробили інакше?



Дебати. Чи слід озброювати вчителів?  
<https://www.youtube.com/watch?v=zCpXJRWE63E>

### Учитель, який проводить ці дебати, запропонував таку модель підготовки:

- Вірішіть, на чиєму боці хочуть бути учні та учениці. Можете підкреслити, що іноді виступ на підтримку сторони, з якою ви не обов'язково погоджуєтесь, може стати гарним досвідом розуміння іншого боку проблеми.
- Проведіть детальне онлайн-дослідження проблеми.
- Зустріньтеся з командами, щоб вирішити, хто яку позицію буде підтримувати.
- Проведіть дослідження в інтернеті, щоб знайти вагомі докази, які підтримують кожен аспект проблеми та трактують її з різних ракурсів.
- Зустріньтеся з командами, щоб переглянути їхні аргументи та презентації.
- Ознайомтеся зі структурою дебатів:
  - ✓ Команди представляють свої аргументи по черзі (черговість вирішується підкиданням монети).
  - ✓ Поки одна сторона представляє свої аргументи, представники іншої виписують запитання, які поставлять під час раунду спростування.
  - ✓ У раунді спростування можна ставити запитання команді суперників.

- Перегляньте критерії оцінювання. Оцінки ставляться за шкалою від 1 до 5, найвища — 5. Усіх оцінює комісія суддів (решта учнів та вчитель).
  - ✓ Наскільки добре сформульовано аргумент?
  - ✓ Наскільки добре використано посилання на підтвердження аргументів?
  - ✓ Наскільки добре було поставлено запитання іншій команді?
  - ✓ Наскільки добре відповіли на запитання іншої команди?
- Проведіть дебати.
- Отримайте відгуки суддів. Складіть їхні бали для кожного учасника, а потім додайте їх для всієї команди. Перемагає команда, яка отримала найвищий бал.

**А тепер ознайомтеся з роздумами вчителя про ці дебати.**

“

Хоч мій клас уже брав участь у серії міні-дебатів, було очевидно, що з цими офіційними дебатами, як ці, виникли певні проблеми. Якби я проводив їх знову, я:

1. Попросив би поділитися своїми розвідками, щоб разом перевірити надійність джерел.
2. Попросив би кілька разів потренуватися з товаришами по команді.
3. Заохотив би подивитися приклади дебатів в інтернеті, увявити себе на таких дебатах і підготувати запитання доповідачам.
4. Попросив би представити свої аргументи рідним та/або друзям, щоб отримати від них відгук.

Адаптовано з :

<https://usergeneratededucation.wordpress.com/2018/05/07/teaching-debating-skills/>



## Обговоріть

**Обговоріть нижченаведені запитання щодо підготовки до дебатів.**

Які навчальні підходи ви б використали для вивчення...

- ✓ структури дебатів?
- ✓ складових дебатів?
- ✓ поняття «аргумент» у контексті дебатів?
- ✓ ключових особливостей ефективної та неефективної аргументації?
- ✓ практичних навичок дебаткування?



## Застосуйте на практиці

Скористайтеся прикладами в таблиці та сплануйте роботу класу над розвитком практичних навичок дебатів.

Планування	Навчальні стратегії
Визначте навичку дебатів, яку хочете розвивати у класу.	висунення твердження — формулювання аргументації
Визначте, якими знаннями й уміннями хочете поділитися з класом.	вплив молоді на їх місцеву громаду
Виберіть відповідну навчальну стратегію.	фреймовий підхід

## Банк ідей

Існують різні формати викладання предметів у рамках навчальної програми за допомогою жвавих і цілеспрямованих дебатів. Такі структуровані завдання можуть бути ефективнішими за традиційні обговорення в класі, групі та парах або хорошим переходом до них. Спробуйте організувати деякі з нижченаведених видів дебатів.

### «Акваріум»

Робота проходить у два етапи. Це допоможе структурувати дискусію та вдосконалити навички сприйняття на слух.

- ✓ Клас слід розділити на дві групи.
- ✓ Одна група утворює внутрішнє коло, інша — зовнішнє.
- ✓ Внутрішнє коло обговорює тему, зовнішнє слухає та робить примітки щодо цікавих моментів, нової або суперечливої інформації.
- ✓ Ніхто з зовнішнього кола не повинен говорити. Насамкінець внутрішнє та зовнішнє кола міняються місцями й проходять вищенаведені етапи спочатку.

Варіація: група зовнішнього кола також може робити примітки про ефективність дебатів. Такий спосіб взаємооцінювання допоможе підготувати майбутній виступ.

Варіація: два кола можуть представляти різні сторони дискусії. В такому разі зовнішнє коло буде питати, а внутрішнє відповідати.

## Запитай та обміняй

- ✓ Усі використовують картки з темами для коротких обговорень у парах.
- ✓ Усі починають із картки з запитаннями.
- ✓ Усі об'єднуються в пари й ставлять одне одному запитання зі своїх карток, потім обмінюються картками й повторюють процес із новими партнерами, поки час не закінчиться.

Варіація: у всіх є картки з темами, але треба придумувати власні запитання.

Варіація: усі вислуховують думки щодо своїх тем і реагують на них.

## Дискусійна карусель

- ✓ Дискусійна карусель дозволить провести ефективні обговорення різних питань чи ідей у малих групах.
- ✓ Учитель розміщує запитання/ідеї на майбутніх «станціях» у класі.
- ✓ Клас ділиться на групи.
- ✓ Групи обходять кожну станцію, обговорюють її тему та записують свої відповіді/думки.
- ✓ Після того, як кожна група відвідає всі станції, учні та учениці повертаються на свої місця.
- ✓ Потім увесь клас обговорює кожну станцію та ділиться думками й відповідями.

Сильніші групи: дайте учасникам складніші запитання та/або менше часу.

Слабші групи: на кожній станції чату є аркуш із запитаннями/підказками, які допоможуть стимулювати дискусію.

Запропонуйте групам для початку зробити відкрите обговорення, щоб усі могли зрозуміти, як виглядає ефективна групова дискусія.

Варіація: грайтеся! Якщо на кожній станції будуть запитання з контрольної, всі отримають бали залежно від правильності відповідей — а найкращі, можливо, ще й призи.

## Повітряна куля

- ✓ Учитель роздає шаблони повітряної кулі або пропонує намалювати повітряну кулю самотужки.
- ✓ У повітряній кулі є кілька персонажів.
- ✓ Повітряна куля швидко спускається і скоро впаде на землю.
- ✓ Щоб запобігти аварії, слід вирішити, кого скинути за борт.
- ✓ Кожен може обрати собі персонажа — знаменитість чи представника певної професії (медсестра, вчитель, пожежник, адвокат...).
- ✓ Усім буде призначено по персонажу. Учасники й учасниці мають навести аргумент, щоб обґрунтувати, чому саме його/її не слід викидати з повітряної кулі.
- ✓ Після озвучення аргументів можна поставити додаткові запитання.
- ✓ Після подальшого обговорення клас спільно вирішує, кого ж викинути за борт.

На повітряній кулі можуть летіти предмети, поняття чи матеріали, вчені, винахідники, математичні формули, письменники, художники, музиканти, філософи, державні службовці тобто будь-хто й будь-що дотичне до тематики навчальної програми.

Усі по черзі дискутують із класом (або групою, якщо вправа виконується в групах), чому саме їхній предмет слід залишити. (Якщо його викинуть за борт, його внесок у людство зникне.)

Клас усіх оцінює й по черзі голосує за того, хто має покинути повітряну кулю.

### Командна естафета

- ✓ Такий вид дебатів дає можливість залучити до дебатів увесь клас.
- ✓ Учитель організовує команду (до 6 людей), яка представлятиме одну з позицій щодо обраного дискусійного питання.
- ✓ Кожна команда має певний час (3-5 хвилин), щоби представити свою позицію.
- ✓ Учитель зачитує питання для обговорення і дає можливість кожній команді обговорити свої аргументи.
- ✓ Представник чи представниця команди робить виступ тривалістю не більше 1 хвилини. Доки хвилина не вичерпалася, можна передати естафету комусь іншому, щоб той продовжив лінію аргументації.
- ✓ Аби показати готовність до передачі естафети, треба підняти руку.
- ✓ Нікому не можна передавати естафету двічі, доки всі в команді хоча б раз її не прийняли.

Загальна кількість раундів дебатів має бути непарною (3-5).

Клас голосує за команду, яка представила кращі аргументи.

### Внутрішнє коло — зовнішнє коло

- ✓ Поділіть клас на дві однакові групи.
- ✓ Перша група займає коло стільців, розвернених назовні.
- ✓ Друга група займає коло стільців навколо першої, сівши обличчям до неї.
- ✓ Учитель зачитує запитання для дискусії.
- ✓ Ті, хто сидить у внутрішньому колі, мають 10-15 хвилин на обговорення.
- ✓ Зовнішнє коло зосереджує увагу на внутрішньому. Ніхто, крім нього, не має права говорити.
- ✓ Усі з зовнішнього кола занотовують список аргументів учасників внутрішнього кола й додають свої примітки.
- ✓ Через 10-15 хвилин групи міняються ролями, і процес повторюється.
- ✓ Після другого туру всі діляться своїми спостереженнями з зовнішнього кола.
- ✓ Нотатки обох турів можна використати для подальшого обговорення в класі та/або написання есе.



## Гра у спростування

Пари сідають одна навпроти одної. Хтось один виголошує твердження, інший одразу з ним не погоджується. Перший заперечує і наводить наступний контраргумент. Перемагає той, хто протримається найдовше.

- ✓ Підготуйте серію тверджень або запропонуйте придумати власні.
- ✓ Усі шикуються одне навпроти одного на відстані близько метра.
- ✓ Одна сторона надає аргументи «за», інша — «проти».
- ✓ Учитель або учень/учениця зачитує твердження — наприклад, «усі тварини повинні мати права».
- ✓ Перший на боці «за» повторює твердження «усі тварини повинні мати права» й додає: «бо вони мають думки та почуття».
- ✓ Перший у лінії «проти» відповідає: «Я категорично не погоджуюся, бо тварини — це не люди».
- ✓ Другий у лінії «за» реагує: «Я категорично не погоджуюсь, оскільки тварини потребують захисту від людей».
- ✓ Процес триває, поки всі не сформулюють свої аргументи або поки не закінчаться ідеї «за» чи «проти».
- ✓ Коли кожне висловиться, обидві сторони можуть запропонувати опонентам підсумувати свої основні аргументи.
- ✓ Потім усі голосують за заяву.
- ✓ Наприкінці всі голосують і визначаються, яку сторону твердження вони підтримують.

За матеріалами

<https://www.thoughtco.com/fast-debate-formats-for-the-classroom-8044>



## Корисні посилання

Німецько-український проєкт «Молодь дебатує» (укр.)  
<https://www.ukraineyouthdebates.de/>

Як організувати цікаве обговорення суперечливих тем (англ.)  
<https://www.teachingenglish.org.uk/article/fun-discussion-controversial-topics-tap-debate>

Як покращити свої навички ведення дебатів (англ.)  
<https://www.britishcouncil.org/voices-magazine/how-become-good-debating>

Посібник для дебатів: як покращити свої навички ведення дебатів (англ.)  
<https://virtualspeech.com/blog/guide-to-debating>

Оксфордський посібник для шкільних дебатів (англ.)  
<https://outspokenela.files.wordpress.com/2017/02/the-oxford-union-guide-to-schools-debating-copy.pdf>

Чим корисні дебати (англ.)  
<https://qatardebate.org/benefits-of-debating/>

Теми й завдання для стимулювання обговорення під час дебатів із різних шкільних дисциплін (англ.)  
<https://noisyclassroom.com/debate-topics/>

Навички ведення дискусії (англ.)  
<https://usergeneratededucation.wordpress.com/2018/05/07/teaching-debating-skills/>

# Розділ 4

## Оцінювання ДПД

### Вступ

Важливо підтримувати прогрес у розвитку навичок діалогу, ведення переговорів та дискусії. Для їхнього вдосконалення доцільно використовувати критерії успішності та рубрики, які можуть бути ефективним засобом підсумкового чи формувального оцінювання.

### Мета розділу

У розділі описано способи підтримати прогрес у веденні діалогу, переговорів та дебатів, виділено критерії успішності та принципи створення таких критеріїв, а також запропоновано, як їх використовувати для оцінки тих, хто здобуває освіту, та створення можливостей удосконалити їхні вміння і навички.





## Прочитайте Критерії успішності

**Критерії успішності** — це низка тверджень, які окреслюють досягнення успіху в певному виді діяльності. Критерії успішності можна використовувати для підтримки досягнень.

Критерії успішності допомагають учням:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ зрозуміти, що потрібно для досягнення успіху в певному виді діяльності;</li> <li>✓ зосередитись на окремому аспекті певного виду діяльності.</li> </ul>
Критерії успішності можна:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ використовувати для зворотного зв'язку;</li> <li>✓ використовувати для взаємодії та самооцінювання.</li> </ul>
Що варто врахувати при складанні критеріїв успішності:	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ чого ви хочете навчити;</li> <li>✓ які вміння/навички розвиватимуть учні та учениці;</li> <li>✓ чи легко зрозуміти ці критерії;</li> <li>✓ чи охоплюють вони те, що справді потрібно для успіху;</li> <li>✓ як ви зрозумієте їхню користь.</li> </ul>

### Приклад критеріїв успішності: дебати

#### Мета:

- ✓ навчити наводити аргументи.

#### Критерії успішності:

- ✓ вміння наводити причини аргументу;
- ✓ вміння чітко висловлювати точку зору;
- ✓ вміння підкріплювати аргументи фактами;
- ✓ переконливість.



## Застосуйте на практиці

Оберіть одне з запропонованих у посібнику завдань на формування вмінь та навичок ведення діалогу, переговорів або дискусії.

- Уявіть, що ви даєте його класові.
- Як би виглядало успішне виконання цього завдання?
- Запишіть п'ять критеріїв успішності для цього завдання.



## Прочитайте Рубрика

**Рубрика — це інструкція з балами, простіше кажучи — набір критеріїв для оцінювання виконаних завдань.**

- Рубрика вказує шлях до успішного виконання певного завдання.
- Рубрика має складатися на основі критеріїв успішності.
- Рубрика — це таблиця, яка визначає вимоги до завдання й успішне його виконання.

**Джерело:** Popham, James (October 1997). "What's Wrong — and What's Right — with Rubrics". *Educational Leadership*. 55 (2): 72–75.

- Кожна з вимог описується за допомогою послідовності трьох-чотирьох рівнів, які демонструють прогрес.
- Рубрики можна використовувати для формального оцінювання та підтримки прогресу в навчанні. Ми використовуватимемо їх для формування навичок ведення діалогу, переговорів та дебатів.

### Ваші назви рівнів можуть бути інакшими

Початківець	Має старатися	Відповідає очікуванням	Перевищує очікування
Дебютант	Розвивається	Майстерний	Зразковий
Новачок	Учень	Практик	Експерт
Частковий	Достатній	Компетентний	Відмінний
<b>Рівень 1</b> <b>0-5 балів</b>	<b>Рівень 2</b> <b>6-10 балів</b>	<b>Рівень 3</b> <b>11-15 балів</b>	<b>Рівень 4</b> <b>16-20 балів</b>
<b>Просування</b> →			

## Як скласти рубрику?

- Складайте рубрику, аби поділитися нею з класом.
- Визначте, чого ви хочете навчити дітей у процесі виконання завдань.
- Порівняйте компоненти рубрики зі своїми цілями та критеріями успішності.
- Визначтеся з тим, що хочете побачити в роботі учнів та учениць.
- Перелічіть до п'яти критеріїв, які хочете оцінити.
- Подумайте, на чому ви хочете зосередитися:
  - ✓ вивчення предмету
  - ✓ конкретні навички
  - ✓ презентація
  - ✓ орфографія, пунктуація та граматика
  - ✓ дотримання поставленого завдання, ґрунтовність
  - ✓ відсутність помилок.

Напишіть короткий опис для кожного критерію — від нижчого до вищого рівня. Використовуйте однакові терміни для опису прогресу в кожному критерії. Описи результатів повинні бути конкретними, очевидними та чіткими.

## Приклад рубрики для дебатів

Критерії	Новачок	Учень	Практик	Експерт
<b>Структура й чіткість висловлення точки зору</b>	Чіткість переважно відсутня	Чіткість в окремих частинах	Чіткість та послідовність майже в усіх частинах	Точка зору представлена чітко й послідовно
<b>Аргументація точки зору</b>	Аргументів мало, або вони недоречні	Наведено кілька не зовсім доречних аргументів	Аргументів наведено достатньо, більшість доречні	На підтримку точки зору наведено доречні аргументи
<b>Використання прикладів і фактів на підтримку аргументів</b>	Прикладів/ фактів мало, або вони недоречні	Наведено кілька не зовсім доречних прикладів/ фактів	Прикладів/ фактів достатньо, більшість доречні	Наведено багато доречних прикладів/ фактів
<b>Ефективне спростування аргументів опонента</b>	Ефективні контраргументи відсутні	Наведено мало ефективних контраргументів	Наведено декілька ефективних контраргументів	Наведено багато доречних ефективних контраргументів
<b>Стиль виступу: переконливість тону, використання жестів та рівень ентузіазму</b>	Переконливих елементів мало, виступ непереконливий	Є кілька переконливих елементів стилю	Використано всі елементи стилю, майже всі переконливі	Всі елементи стилю використано переконливо.

# Розділ 5

## Створення дискусійного клубу

### Мета розділу

У цьому розділі ми розглянемо різні види дискусійних клубів та схему їхнього створення у школі, обговоримо ресурси, необхідні для дискусійного клубу, ідеї для першої зустрічі та особливості проведення дебатів онлайн.



## Види дискусійних клубів

**Дебати — це чудовий спосіб розвинути учнівське критичне мислення, аналітичні навички та впевненість у публічних виступах. Дискусійні клуби допоможуть їм більше дізнатися про навколишній світ.**

**Залежно від ситуації розгляньте можливість створення одного з декількох видів дискусійних клубів.**

- Регулярний дискусійний клуб у регіональному освітньому хабі. Його можна офіційно зареєструвати, і проводити регулярні дебати, співпрацювати з викладачами інших шкіл та організувати змагання шкіл, міст чи навіть регіонів.
- Шкільний дискусійний клуб. Він передбачає проведення дебатів у рамках однієї школи (скажімо, між класами).
- Дебати на уроці. Можете спробувати провести дебати в рамках звичайного уроку. Якщо побачите позитивний відгук і зацікавленість, розгляньте можливість організації дискусійного клубу в рамках позакласної роботи.

Обговоріть із колегами, який тип дискусійного клубу найбільше відповідає вашим нинішнім потребам. Якщо у вас є попередній досвід організації дебатів, варто розглянути шкільний дискусійний клуб чи постійний дискусійний клуб у регіональному освітньому хабі.

## Ресурси, необхідні для створення дискусійного клубу

**Дискусійний клуб не потребує спеціальних ресурсів. Ось короткий перелік того, що вам потрібно для його запуску:**

- ✓ **простір для проведення дебатів**  
Для багатьох видів діяльності вам знадобиться простір, де можна вільно пересуватись, а також кілька столів для написання нотаток. Столи найліпше розставити підковою. Клуб можна легко розмістити в навчальному центрі (якщо він є у вашій школі), у бібліотеці або навіть у класі — але коли учасників стане понад 30, вам може знадобитися більша кімната.
- ✓ **ручки або олівці та папір**  
Звичайно, всі можуть принести їх із собою, але спеціальні картки для нотаток можуть додати приємної урочистості.
- ✓ **перелік тем для дебатів чи практичних завдань**  
Деякі ідеї можна знайти в цьому посібнику, ще більше є в інтернеті. Окрім того, учні й учениці можуть самі пропонувати цікаві теми, а ви можете вибрати теми, пов'язані з тим, що вони зараз вивчають.
- ✓ **секундомір для відліку часу, відведеного на виступи**  
Поки учні й учениці набуватимуть досвіду, їм потрібно буде тренуватися, щоб уміти висловлювати свої ідеї стисло. Для фіксації часу можна використовувати телефони/комп'ютери, але спеціальні секундоміри менше відволікатимуть.

За матеріалами <https://www.esu.org/wp-content/uploads/2019/01/SETTING-UP-A-DEBATE-CLUB-%E2%80%93-A-GUIDE-FOR-PRIMARY-SCHOOLS.pdf>

## Адміністрування дискусійного клубу

Коли ви вирішите створити регулярний дискусійний клуб у регіональному навчальному центрі чи школі, варто буде обговорити та розподілити обов'язки з колегами. Координатор(ка) освітнього хабу може допомогти вам із організаційними аспектами, але щодо розвитку та просування дискусійного клубу можна радитися з педколективом, учнями та ученицями. Регіональний навчальний центр та його ресурси можна використовувати для просування дискусійного клубу й відгуків про те, як розвивати та вдосконалювати ваші дебати.

## Організація перших дебатів

У новоствореному дискусійному клубі короткі завдання, що всім дадуть шанс виступити й узяти участь у дискусії, мають чергуватися з повноформатними дебатами, що можуть зайняти навіть кілька тижнів.

Можете спробувати план, наведений нижче, або скласти власний.

### Швидкий півгодинний план

Кількість учасників: 4–30

Приміщення: будь-який простір, де всі зможуть вільно пересуватися

Час: 30 хвилин

### Вступ (5 хвилин)

Привітайте присутніх і розкажіть про дискусійний клуб. Дайте їм можливість обговорити ідею дебатів із власного досвіду. Коли нам доводиться сперечатися та бути переконливим?

### Розминка (10 хвилин) — Загублені на безлюдному острові

Усі об'єднуються в пари. Уявімо, що ми всі їдемо у відпустку. Усі мають обрати одну річ, яку візьмуть із собою, й повідомити про неї напарника/напарницю. Посеред океану, в розпалі корабельної подорожі, раптом стається величезна буря й судно тоне. Катастрофа! На щастя, поблизу ми побачили безлюдний острів. Усі повинні доплисти в безпечне місце. Пари мають вибрати одну з двох речей, яку заберуть із собою на острів, де доведеться вижити, поки нас не врятують. Попросіть кілька пар поділитися процесом і результатом свого обговорення з групою.

### Перші дебати (10 хвилин) — Яка твоя позиція?

Позначте один бік кімнати як позицію «згоден», а іншу — як позицію «не згоден». Оголосіть твердження (наприклад, «коти кращі від собак») і попросіть усіх перейти на бік, який відповідає їхнім переконанням. Непевні лишаються посередині. Коли учасники й учасниці визначаються, попросіть їх пояснити свій вибір. Як варіант, можна спочатку обговорити свої переконання з однодумцями, а потім представити свої аргументи усьому класу. Ті, хто зберіг нейтралітет, можуть пояснити свою позицію або стати «суддями» й переходити на той чи інший бік, коли їх переконає будь-яка зі сторін.

За матеріалами <https://www.esu.org/wp-content/uploads/2019/01/SETTING-UP-A-DEBATE-CLUB-%E2%80%93-A-GUIDE-FOR-PRIMARY-SCHOOLS.pdf>



## Теми для дискусійного клубу

Офіційні дебати у британському форматі, як правило, починаються зі слів «ця сторона...» — ніби відбуваються в палатах парламенту. Для початку (особливо тим, хто навчається в початковій чи середній школі) тему можна викласти простіше. Ось кілька ідей для тем дебатів:

- **Чи кращі коти від собак?**  
Ця сторона вважає, що коти кращі від собак.
- **Чи всі повинні носити шкільну форму?**  
Ця сторона пропонує заборонити шкільну форму.
- **Чи справді треба закрити всі заклади швидкого харчування?**  
Ця сторона забороняє всі заклади швидкого харчування.
- **Чи повинні діти до 10 років мати мобільні телефони?**  
Ця сторона вважає, що ніхто до 10 років не повинен мати мобільний телефон.
- **Чи можна носити в школу якусь шкідливу їжу на зразок чіпсів або шоколаду?**  
Ця сторона забороняє шкідливу їжу в школах.
- **Якщо дитина потрапляє в халепу, чи слід карати її батьків?**  
Ця сторона пропонує карати батьків за злочини, вчинені їхніми дітьми.
- **Чи справді знаменитостей слід карати суворіше, ніж звичайних людей?**  
Ця сторона вважає, що знаменитостей слід карати суворіше, ніж звичайних людей.

- **Чи правильно, що чоловічий спорт отримує більше ефірного часу, ніж жіночий?**  
Ця сторона вимагатиме, щоб засоби масової інформації висвітлювали жіночий спорт нарівні з чоловічим.
- **Чи доводиться вам виконувати хатню роботу, щоб заробити кишенькові гроші?**  
Ця сторона вважає, що дітям слід виконувати хатню роботу, аби заробляти кишенькові гроші.
- **Чи повинні деякі люди в компанії заробляти у 20 разів більше, ніж інші?**  
Ця сторона забороняє заробляти керівнику компанії більше грошей, ніж 20 окладів її найнижче оплачуваного працівника.
- **Чи слід дозволяти людям робити косметичні операції, коли в них немає потреби?**  
Ця сторона забороняє косметичні пластичні операції.

## Проведення дебатів онлайн

Які особливості онлайнного дискусійного клубу? У нинішній ситуації ідея проведення дебатів онлайн може здатися реалістичнішою, ніж традиційна дискусійна сесія в режимі очних зустрічей. Чи спрацює така ідея, чи цікавими будуть аргументи й чи весело ви проведете час, залежатиме від якості підготовки. Вирішивши провести дебати онлайн, варто врахувати кілька моментів.

## Технології

Оберіть надійне програмне забезпечення для відеоконференцій і навчіться ним користуватися. Ми рекомендуємо «ZOOM», але «Skype», «Google Meet» або «Microsoft Teams» — також непоганий вибір. Дотримуйтеся усіх правил безпеки й захищайте свою конференцію паролем. Переконайтеся, що все правильно налаштовано, кожен має дані для входу й знає, як приєднатися. Перш ніж почати, перевірте з'єднання. Використовуючи «ZOOM», переконайтеся, що ви ввімкнули функцію конференц-зв'язку.

## Команда

Врахуйте, що це експериментальний формат, — починайте з малого. Виберіть кількох зацікавлених або відданих учнів/учениць, ведучого-фасилітатора (це можете бути ви), який готовий бути терплячим та гнучким, і продумайте всі деталі. Коли почуватиметеся впевненіше — збільшіть кількість учасників.

## Організація

У віртуальних дебатів свій етикет. У форматі живого спілкування ми, як правило, розуміємо, коли можна взяти слово чи як ввічливо перебити, — а от онлайн виходить не завжди. Щоб зробити дискусію в мережі злагоженішою, наполегливо рекомендуємо учасникам та учасницям чекати запрошення до виступу від ведучого (фасилітатора) та уникати перебивань. Користуйтеся смайлами, обмінюйтеся приватними повідомленнями й піднімайте руку, щоби попросити слова.

За матеріалами <https://debatingmatters.com/debating-matters-online/>



## Додаткові ресурси

Формати проведення дебатів (укр.):

<https://inrespublica.org.ua/podii/vse-pro-debaty-formaty-provedennya-debativ-abo-na-yaki-pravyla-gry-ochikuvaty.html>

Ідеї для проведення дебатів на уроці (англ.):

<https://noisyclassroom.com/oracy-ideas/five-steps-for-preparing-a-debate-with-a-class/>

Поради та ідеї щодо організації дискусійного клубу (англ.)

<https://debatingmatters.com/what-to-set-up-a-program-for-debate/>

Посібник для організаторів дискусійного клубу від English Speaking Union (<https://www.esu.org/>):

<https://www.esu.org/wp-content/uploads/2019/01/SETTING-UP-A-DEBATE-CLUB-%E2%80%93-A-GUIDE-FOR-SECONDARY-SCHOOLS.pdf>

Як створити дискусійну спільноту: короткий посібник:

[https://debate.uvm.edu/dcpdf/HT%20Start%20A%20Debate%20Society\\_final.pdf](https://debate.uvm.edu/dcpdf/HT%20Start%20A%20Debate%20Society_final.pdf)

Приклад онлайн дебатів від Debating Matters (<https://debatingmatters.com/>):

<https://youtu.be/gJbv4u84N8I>

# Розділ 6

## Підсумок

### Цілі розділу 6

У розділі висвітлено деякі ключові аспекти успішного розвитку навичок ДПД. Оскільки ефективна комунікація у ДПД відіграє центральну роль, дуже важливо створити для неї сприятливе середовище. Нижче буде запропоновано деякі основні передумови для успішного розвитку навичок ДПД.



## Створення безпечної атмосфери для ДПД

Формуючи навички ведення діалогу, переговорів та дискусії, варто створити умови для безпечного та відкритого обговорення в атмосфері взаємної поваги. Для цього необхідно:

- розуміти, що не буває «правильних» чи «неправильних» точок зору;
- розуміти, що не в усіх випадках вдається досягти згоди;
- шукати й критично аналізувати аргументи;
- надавати однакового значення суперечливим поглядам та думкам;
- бути відкритими;
- розуміти, що всі аргументи та докази можна піддати сумніву й ретельно перевірити;
- кидати виклик поглядам інших;
- приймати виклик своїм поглядам;
- позитивно реагувати на критику;
- аргументовано обґрунтовувати погляди.

## Встановлення правил і визначення процедур

Складники цього процесу:

- ✓ встановлення основних правил;
- ✓ робота в малих групах;
- ✓ відповідні стратегії заохочення свободи слова й урахування поглядів меншин;
- ✓ визнання розбіжностей та пошук консенсусу;
- ✓ позитивні способи вирішення спонтанних висловлювань.

Учасники й учасниці виробляють і затверджують основні правила:

- ✓ обговоріть досвід участі в хорошій та поганій груповій дискусії;
- ✓ для кожної позитивної характеристики всі пропонують три речі, які повинні бути у групових дискусіях;
- ✓ для кожної негативної характеристики всі пропонують три речі, яких не має бути в групових дискусіях;
- ✓ використайте досвід і почуті пропозиції для складання основних правил.

## Обговоріть

- 1 Як ви встановлюєте правила у своєму класі?
- 2 Яка роль правил та процедур?
- 3 Як атмосфера у вашому класі відрізняється від атмосфери в дискусійному клубі / під час роботи з навичками ДПД?

## Ключові компоненти ефективної комунікації

### Чому критичне мислення — це важливо?

#### Критичне мислення допомагає:

- ✓ розвивати та вдосконалювати свої навички спілкування;
- ✓ розвивати власні погляди та розуміння поглядів інших;
- ✓ покращити логіку;
- ✓ ставити під сумнів припущення;
- ✓ ухвалювати обґрунтованіші рішення;
- ✓ вирішувати проблеми;
- ✓ усвідомити самих себе;
- ✓ бути розбірливими щодо інформації;
- ✓ ставити ефективніші запитання.

## Приклади навичок критичного мислення

Вибір / аналіз / синтез інформації

Оцінювання аргументів

Постановка запитань

Артикуляція лінії міркування

Обґрунтування рішень/ поглядів/аргументів

Врахування різних перспектив

Доходження обґрунтованих висновків

Виокремлення закономірностей та взаємозв'язків

Складання прогнозів

Увиразнення та вирішення проблем

## Обговоріть

- 1 Яка роль критичного мислення у ДПД?
- 2 Як ви заохочуєте розвиток навичок критичного мислення?
- 3 Яку з навичок критичного мислення потрібно насамперед розвинути вашим учням та ученицям?

# Ефективні запитання

Когнітивні процеси нижчого рівня			Когнітивні процеси вищого рівня		
Запам'ятовування	Розуміння	Застосування	Аналіз	Синтез	Творення
Хто були основні...?	Як ти поясниш свою відповідь...?	Який підхід ти застосуєш...?	Як ти проаналізуєш...?	Які переваги й недоліки у...?	Як ти створиш ...?
Хто був...?	Як ти класифікуватимеш	Як це стосується...?	Які фактори ти дослідити?	Як ти оціниш/виміряєш вплив...?	Як ти адаптуєш/зміниш/модифікуєш...?
Що таке...?	Як ти продемонструєш...?	Як це співвідноситься з тим, що ти вже знаєш...?	Як ти категоризуєш...	У чому, на твою думку, цінність...?	Які ідеї ти можеш використати, щоб ...?
Коли було...	Як ти можеш проілюструвати, що означає ...?	Як ти проведеш експеримент, щоб ...?	Чи ти можеш розрізнити ...?	Які аргументи у тебе є для обґрунтування ...?	Скільки способів досягти...?
Де розташоване ...?	Як ти порівняєш і протистиавиш...?	Як можна розширити цю ідею?	Якого висновку ти приходиш?	Як ти оціниш...?	Яку інформацію ти можеш скомпонувати з...?
Як відбулося...?	Що сталося б, якби...?	Що ти визначиш як основне...?	Які докази у тебе є щодо...?	Що допоможе тобі перевірити свою відповідь?	Ти можеш розробити/спроєктувати...?
Чому...?	Ти можеш виокремити основні ідеї...?	Які питання ти поставиш у своєму інтерв'ю?	Яким був мотив у...?	Якого висновку ти дійшов/дійшла?	Що б ти міг/могла винайти для...?
Як можна описати...?	Що означає...?	Як можна перевірити...?	Чому, на твою думку, сталося...?	Чи було твоє тлумачення слухним?	Уяви, що ти... Що б ти зробив/зробила?
Який саме...?	Як можна переформулювати значення...?	Чи розглядалася можливість...?	Які ідеї обґрунтовуються...?	Як можна довести/спростувати...?	Що можна зробити, аби покращити...?
Ти можеш пригадати...?	Як можна підсумувати основні ідеї...?	Яке твоє припущення?	Як пов'язані ... і ...?	Що ти порекомендуєш?	Які альтернативи запропонуєш?

## Обговоріть

- 1 Які типи запитань ви використовуєте найчастіше?
- 2 Які типи запитань найчастіше використовують ваші учні та учениці?
- 3 Як можна використовувати таблицю з запитаннями в роботі дискусійного клубу?
- 4 Які ще способи заохотити до запитань вищого рівня ви знаєте?

### Банк ідей

- 1 Стаття “Starbursting”:  
[https://www.mindtools.com/pages/article/newCT\\_91.htm](https://www.mindtools.com/pages/article/newCT_91.htm)  
(англ.)
- 2 Кубик Блума:  
<https://www.pinterest.com/nicoleg05/blooms-taxonomy-activities/>  
(англ.)



## Таблиця для розвитку запитань вищого рівня

Когнітивні процеси нижчого рівня			Когнітивні процеси вищого рівня		
Запам'ятовування	Розуміння	Застосування	Аналіз	Синтез	Творення
Використовуйте запитання, щоб допомогти запам'ятати інформацію — наприклад, ключові факти.	Використовуйте запитання, щоб підтримати вивчення та розуміння.	Використовуйте запитання, щоб допомогти застосовувати вивчене.	Використовуйте запитання, щоб допомогти аналізувати та інтерпретувати інформацію.	Використовуйте запитання, щоб допомогти інтерпретувати та оцінити інформацію.	Використовуйте запитання, щоб дати можливість творчо мислити й генерувати нові ідеї.
<p>Подумайте, які ключові слова слід використовувати під час формулювання запитань. Нижче наведено приклади ключових слів для стимулювання мислення та навчання.</p>					
хто що коли де як який чому опиши назви найменуй перерахуй вибери обери визнач знайди згадай перекажи покажи	поясни класифікуй продемонструй проілюструй порівняй зістав розшир зроби висновок розтлумач опиши застосуй перефразуй підсумуй переклади	застосуй побудуй вибери склади розроби перевір визнач проведи інтерв'ю використай змоделюй випробуй розглянь можливість організуй сплануй обери виріши висунь гіпотезу передбач	проаналізуй розслідуй досліди категоризуй класифікуй порівняй зістав розрізни розпізнай винайди перевір створи перелік поясни причину співвіднеси спрости опитай	оціни обґрунтуй доведи виправдай перевір здогадайся визнач зроби висновок спостережи розтлумач пріоритизуй виміряй доведи спростуй порекомендуй постав під сумнів	створи побудуй адаптуй зміни об'єднай збери склади сконструй спроєктуй розроби вироби сформулюй уяви покращ винайди придумай модифікуй запропонуй виріши перевір



## Методи ефективних запитань

Проаналізуйте запропоновані методи ефективних запитань, позначте ті, які ви вже використовуєте, й ті, які б хотіли навчитися застосовувати частіше. Поясніть свій вибір, наведіть причини та конкретні приклади.

Метод	Я використовую	Я хочу розвинути
Зробіть запитання конкретною метою навчання.		
Ілюструйте типи запитань — використовуйте таксономію Блума.		
Моделюйте/ілюструйте ефективні запитання.  Попросіть проаналізувати приклади запитань.		
Попросіть скласти запитання самотужки.		
Використовуйте самооцінювання та взаємооцінювання.		
Давайте час подумати перед тим, як поставити запитання.		
Продумайте можливі відповіді.		
Самоаналіз–рефлексія–фокус запитання.		

Ставте сфокусовані запитання.		
Ставте відкриті запитання з багатьма можливими варіантами відповідей та заохочуйте мислення.		
Ставте запитання від простіших до складніших.		
Ставте складні запитання на початку уроку, щоб учні могли відповісти на них наприкінці.		
Використовуйте запитання, щоб вибудовувати на них ідеї.		
Ставте запитання інших учнів/учениць.		
Дозволяйте вибудувати свою відповідь та заохочуйте дискусію.		
Використовуйте «дзвінок другові».		
Нехай хтось погодиться сісти на «гарячий стілець», де відповідатиме на запитання класу та вчителя.		
Покажіть чи оголосіть запитання, які плануєте поставити на початку уроку.		
Репетиція в парах — пари обговорюють і узгоджують відповідь.		
Ставте розширені запитання, на які треба відповісти, використовуючи ключові слова чи фрази з попередніх відповідей.		

## Учні́вський чек-ліст

Запропонуйте учням та ученицям визначитися, чи згодні вони з такими твердженнями:

Твердження	✓ чи ✗
Не треба боятися ставити запитання.	
Запитувати треба з повагою.	
Успішне спілкування часто залежить від уміння співрозмовників ставити запитання та слухати відповіді.	
Відкриті запитання заохочують до спілкування.	
До чужих запитань слід ставитися позитивно — якщо люди про щось питають, вони впевнені, що ти можеш відповісти.	
Краще використовувати базові питальні слова: «хто», «що», «де», «коли», «чому», «який» і «як».	
Риторичні запитання заохочують глибше замислитися над проблемою.	
Краще кілька коротких запитань, ніж одне довге.	
Якщо ти не зрозумів поставленого запитання, відповідай «ні».	
Знайди баланс між кількістю своїх запитань і відповідей.	
Варто думати про те, що вже знаєш, і про те, що ще потрібно дізнатись. Постав запитання, які допоможуть заповнити прогалину в знаннях і краще зрозуміти суть.	
Пам'ятай, що найкращі запитання часто саме ті, на які найскладніше дати відповідь.	



## Обговоріть

- 1 Чи хотіли б ви щось додати?
- 2 Як можна використати цей перелік запитань у дискусійному клубі?

## Парафраз і підсумовування



**Якщо ви не можете чогось пояснити просто, ви погано це розумієте.**

Альберт Ейнштейн

Парафраз — це повторення сказаного своїми словами.

Парафраз — потужний засіб краще зрозуміти співрозмовника й себе самого, який може значно посилити вплив сказаного.

## Прочитайте кілька зразків початку парафразів. Якими з них ви скористалися б — і чому?

«Я так розумію, ти хотів сказати, що...».

«Якщо я вас правильно зрозуміла, ви мали на увазі...?»

«Отже, ти кажеш, що...?»

«Тож, мабуть, ми всі не отримуємо того, що хочемо, так?»

«Якщо я вас правильно розумію...» або «якщо я вас правильно зрозумів...»

«Якщо я вас добре розумію, ви кажете, що...?»

«Я думаю, що нам слід краще спланувати...».

«Отже, що ви не можете цього зробити?»

«Цікаво, чи справді ви в це вірите?»

«Це означає, що ви зі мною не згодні?»

«Отже, ви були розчаровані, коли...».

Підсумовування — це стислий огляд, узагальнення найважливіших моментів комунікації (розмови, презентації чи документа). Вміння підводити підсумки — дуже важлива навичка для ефективного комунікатора. Добре підведений підсумок допоможе впевнитися, що люди розуміють одне одного, зробить комунікацію ефективнішою та забезпечить фіксування й корисне використання її основних моментів.

Підводячи підсумки, враховуйте нижчезказані рекомендації:

- Слухаючи співрозмовника, шукайте основні ідеї повідомлення.
- Знайдіть ключове повідомлення, яке впливає з розмови. Чого саме людина прагне досягти спілкуванням?
- Організуйте основні ідеї подумки або запишіть їх.
- Складіть підсумок: перелічіть і впорядкуйте ключові ідеї разом із основним повідомленням співрозмовника.
- Підсумок завжди буде коротшим за вихідне повідомлення.
- Не додавайте нових основних ідей у підсумок. Якщо ж ви це робите, чітко дайте зрозуміти, що додаєте щось нове.

За матеріалами <https://managementhelp.org/blogs/personal-and-professional-coaching/2012/01/26/useful-communications-skills-how-to-paraphrase-and-summarize/>



## Обговоріть

- 1 Як краще відпрацювати навички парафразування в класі?
- 2 Чи погоджуєтеся ви з рекомендаціями щодо підсумовування?
- 3 Які основні труднощі виникають при парафразі/ підсумовуванні?

## Банк ідей

### 1. Гра «Повтори–перекажи–обміркуй»

Для гри вам знадобиться м'який м'яч. Виголосіть твердження й киньте м'яч, сказавши: «Повтори!». Той/та, хто зловить, має повторити ваше твердження слово в слово й кинути м'яч далі, сказавши «перекажи» (твердження слід переказати своїми словами) або «обміркуй» (щодо твердження слід висловити власну думку). Якщо хтось не може відповісти, нехай скаже «пропускаю» і кине м'яч назад.

### 2. Практика парафразу

Прочитайте речення, сформулюйте свій варіант парафразу, порівняйте в парі, проаналізуйте обидва запропоновані варіанти.

Речення	Ваш парафраз	Можливий варіант
За свого життя вона стала свідком неймовірних змін для жінок, які тепер мали більше прав, ніж коли-небудь раніше.		Вона жила в захопливу епоху визволення жінок.
Жирафи люблять листя акації та сіно й можуть спожити до 35 кілограмів їжі на день.		Жираф може з'їсти до 35 кілограмів листя акації та сіна щодня.
Кожна поїздка до Італії має включати відвідування Тоскани, де можна скуштувати вишукані вина регіону.		Обов'язково знайдіть час для дегустації тосканських вин під час відвідин Італії.
Симптоми грипу — лихоманка та закладеність носа.		Закладений ніс і підвищена температура — ознаки того, що у вас може бути грип.
У вартість путівки, як правило, входять дорога, проживання, харчування та екскурсії, тому купувати її економічно вигідно.		Відпочинок за системою «все включено» може допомогти вам заощадити гроші.
У нього купа зайвих речей.		Йому слід позбутися мотлоху.

За матеріалами <https://examples.yourdictionary.com/examples-of-paraphrasing.html>

## Аргументація та обґрунтування

Ще одна особливість розвинених навичок ведення діалогу, перемовин та дискусії — вживання слів-зв'язок. Тому їхнє вживання варто відпрацювати.

Однак...

Таким чином...

З цього впливає, що...

Так, однак...

Тому що...

Звичайно,...

Навіть за умови, що...

За умови, що...

Одна з важливих характеристик якісних дискусій та переговорів — переконливість співрозмовників. Тому серед стратегій викладання й навчання можна виокремити формування запасу переконливих слів і виразів.

Зрозуміло, що...

Дослідження показує, що...

Важливо, щоб...

Так, звичайно...

Очевидно, що...

Ви вже знаєте, що...

Звичайно, ви маєте рацію, але...

Всі ми погодимося, що...

## Вибудовування аргументації

Один із способів допомоги учням будувати аргументацію — використання логічної рамки мислення, яке цей шаблон допоможе краще організувати. У нижчезказаному прикладі учні/учениці шукають докази своєї тези, а потім аналізують власну логіку. На цьому етапі їх можна про щось питати.

Твердження	Доказ	Логіка міркування
Молодь позитивно впливає на громаду.	Статистика молодіжної волонтерської діяльності вказує, що 20 % молодих людей віком 16–24 років добровільно працюють у громаді.	Молоді люди працюють, щоб допомогти іншим. Це позитивно вплине на громаду.
	Дослідження органів місцевого самоврядування: 65 % людей віком від 60 років заявили, що скористалися допомогою молоді.	Молоді люди змінили життя літніх людей, допомагаючи їм.



## Обговоріть

- 1 Які ще є засоби вираження причин та обґрунтувань?
- 2 Чи заохочуєте ви регулярно ними користуватися?  
Чому? / Чому ні?
- 3 Чи погоджуєтеся ви, що вони покращують навички ДПД?
- 4 Чи вважаєте ви, що ваші учні та учениці можуть використовувати рамку логічного мислення?  
Чому? / Чому ні?

## Вибудовування аргументації

**Проаналізуйте ці слова та вирази в класі. Оберіть найдоречніші під час діалогу, перемовин, дискусії. Обґрунтуйте свій вибір.**

### Висловлення думки

Я думаю...  
 Я міркую...  
 Я відчуваю...  
 Я вважаю...  
 Я вважаю...  
 Як на мене...  
 На мій погляд...  
 На мою думку...  
 Як я це бачу...  
 Мені здається, що...  
 З моєї точки зору...  
 Наскільки я можу судити...  
 Особисто я думаю...  
 Я хотів/хотіла би зазначити, що...  
 Я маю на увазі...  
 Заведено вважати, що...  
 Деякі люди кажуть, що...  
 Вважається, що...  
 Загально визнано, що...  
 Моє враження таке...  
 Поза сумнівом...  
 Я дотримуюся точки зору, що...  
 Я вважаю, що...

### Висловлення згоди

Я згоден/згодна...  
 Я цілком погоджуюся...  
 Безумовно...  
 Я не можу не погодитися...  
 Абсолютно...  
 Точно...  
 Я погоджуюся з вашою думкою...  
 Я розумію, що ви маєте на увазі...  
 Я частково підтримую цю точку зору...  
 Звичайно, це один із поглядів на...  
 Я маю стати на ваш бік у...  
 Я також думаю...  
 Я б погодився/погодилася з цим...  
 Добре, що...  
 Я точно розумію, що ви маєте на увазі...  
 Ви маєте рацію, це так...  
 Насправді, я думаю, ти маєш рацію...  
 Це правда...  
 Тут я з вами погоджуся...  
 Я з вами цілковито згоден...  
 Гарязд, це переконливо...  
 Вірю вам на слово...  
 Ви у мене слова з язика зірвали...

## Висловлення незгоди

Я чую вашу думку, але...  
 Я розумію, до чого ви ведете, проте...  
 Безумовно, це один із можливих поглядів на...  
 Я категорично не погоджуюся...  
 Я бачу все це зовсім інакше...  
 Загалом я не впевнений...  
 Я не впевнений, що дотримуюся цієї думки...  
 Насправді я не погоджуюся з цією ідеєю...  
 Я погоджуюся до певної міри, але...  
 Можна й так сказати, проте...  
 Я б так не сказав/сказала.  
 Я досі маю сумніви...  
 Я не можу погодитися, що...  
 Про це не може бути й мови...  
 Ви, мабуть, жартуєте...  
 Ну, я не зовсім з вами згоден/згодна...  
 Я вважаю, що це дуже важко прийняти...  
 Здається, ми тут не згодні...  
 Не обов'язково...  
 Це не завжди правда...  
 Я не можу погодитися з цим...  
 Я не думаю...  
 Ні, я не впевнений у цьому, бо...  
 Перепрошую, я не погоджуюся...  
 Здається, ми не дійшли згоди...

## Перебивання

Вибачте, що перебиваю, але...  
 Чи можу я додати...  
 Можна, я на секунду вас перерву...  
 Якби можна було щось додати...  
 Якщо можна перервати...  
 Чи можу я вставити свої п'ять копійок...  
 Ви не заперечуєте, якщо я щось додам...  
 Ну, не дуже...  
 Вибачте, але, на мій погляд...  
 Ви кажете, що...  
 Вибачте мені, але...  
 Вибачте, але я ще не закінчив/закінчила...  
 Дозвольте мені закінчити те, що я маю сказати спочатку...  
 Дозвольте сказати...  
 Вибачте, що перебиваю, але...  
 Вибачте, що вас перериваю, але...  
 Це мені нагадує, що...  
 Отже, ви кажете, що...  
 Я не хочу втручатись, але...  
 Добре, якщо це так...  
 Вибачте, але дозвольте мені закінчити...  
 Почекайте хвилинку...  
 Перш ніж продовжувати, я хотів/хотіла би щось сказати...  
 Перш ніж продовжувати, я хотів/хотіла би щось сказати...  
 Хвилинку, мені слід додати...

## Запитування думки

Яка ваша думка?  
 Як ви ставитеся до цього?  
 Що ви можете сказати з цього приводу?  
 Що ви думаєте?  
 Ви згодні?  
 Ви не проти поділитися своєю точкою зору?

## Залагодження суперечки

Облишмо це, добре?  
 Давайте зупинимось.  
 Погодьямося, що ми не згодні одне з одним.  
 Ну, якщо ти так кажеш.

Джерело:

<http://myenglishonline.ca/wp-content/uploads/2014/08/100-Phrases.pdf>



## Discuss

- 1 Яку роль відіграють такі корисні слова і вирази у ДПД?
- 2 Як ви заохочуєте клас щодня вживати такі слова та вирази?



## Банк ідей

- 1 Що відбувається на цьому зображенні?  
<https://www.nytimes.com/column/learning-whats-going-on-in-this-picture>  
 (англ.)
- 2 Ви вирушаєте у велосипедну подорож сільською місцевістю з групою друзів. Вам потрібно вирішити, які речі було б корисно покласти в рюкзак і взяти з собою. Обговоріть вміст рюкзака.



# Резюме

Розвиваючи навички ведення діалогу, переговорів та дискусії, допоможіть:

- ✓ обдумати та обговорити процеси, пов'язані з засвоєнням цих навичок;
- ✓ навчитися визначити дієві шляхи вдосконалення цих навичок;
- ✓ самостійно планувати навчання та керувати ним.



ISBN 978-966-97951-8-2

© British Council, 2021

Навчальне видання

Павленко Ольга,  
Сизенко Анастасія,  
Декшна Тетяна,  
Лобойко Мирослава,  
МакМюррей Алан

# Діалог, переговори та дебати

Посібник для вчителів

Відповідальний за випуск – О. І. Симоненко

Видавець: ФОП «Симоненко О. І.»

Адреса: м. Київ, вул. Марії Капніст, 2а, корп. 6

Тел. моб: +38 067 172-86-37, e-mail: alexbt@ukr.net

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №6574 від 17.01.2019.

Жилянська 29, Київ

01033

+38 044 490 5600

[info@britishcouncil.org.ua](mailto:info@britishcouncil.org.ua)



[britishcouncil.org](https://britishcouncil.org)



[fb.com/BritishCouncilUkraine](https://fb.com/BritishCouncilUkraine)



[instagram.com/uabritish](https://instagram.com/uabritish)



[twitter.com/uaBritish](https://twitter.com/uaBritish)



The British Council is the United Kingdom's international organisation for cultural relations and educational opportunities.