

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

О.Д. Научитель, Ю.І. Гулий

АКТИВНЕ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНЕ
НАВЧАННЯ

Частина 1

ІГРОВІ МЕТОДИ В ПСИХОЛОГІЇ

Навчальний посібник

Харків «ХАІ» 2010

ББК 88.8я7

Научитель О.Д. Активне соціально-психологічне навчання: навч. посібник / О.Д. Научитель, Ю.І. Гулий. – Х.: Нац. аерокосм. ун-т «Харк. авіац. ін-т», 2010. - Ч.1: Ігрові методи в психології. – 42 с.

Комплексно розглянуто основний зміст, структуру і особливості таких методів, як дискусія, мозковий штурм, дебати, гра.

Для студентів вищих навчальних закладів; викладачів і співробітників адміністрації, які працюють у системі освіти; і всіх тих, хто цікавиться питаннями, пов'язаними з використанням активних методів навчання.

Бібліогр.: 15 назв

Рецензенти: канд. психол. наук, доц. А. М. Большакова,
канд. психол. наук, доц. О. Є. Фальова

© Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут», 2010 р.

1. ДИСКУСІЯ

Дискусія (від лат. *Discussi* – розгляд, дослідження) – публічне обговорення якого-небудь спірного питання, проблеми; суперечка. Двома найважливішими характеристиками дискусії, що відрізняють її від інших видів суперечки, є публічність (наявність аудиторії) і аргументованість. Обговорюючи спірну (дискусійну) проблему, учасники дискусії, опонуючи думці співрозмовника, аргументують свою позицію.

Можна виділити такі **стратегії** ведення **дискусії**: вільна, програмована, проміжна. У ході **вільного** проведення дискусії роль керівника зводиться до уважного слухання, з його боку відсутня постановка завдань дискусії й формулювання способів роботи членів дискусійної групи. При реалізації **програмованої** дискусії керівник визначає мету і способи обговорення, контролює хід дискусійного процесу в цілому й стосовно кожного учасника групи. **Проміжний** тип дискусії являє собою об'єднання двох попередніх форм.

Метою дискусії може бути розкриття або вирішення проблеми, з'ясування різних точок зору на неї й т.д. Результативність залежить від того, наскільки кваліфіковано сформульована тема дискусії, точно й чітко поставлена мета, у якому ступені мета й завдання усвідомлені учасниками дискусійної групи.

У ході дискусії можна виділити три фази. Протягом орієнтовної фази визначають тему й мету дискусії, іде збирання інформації (знання, судження, думки, припущення) щодо обговорюваної проблеми. У фазі оцінювання здійснюють упорядкування, обґрунтування й спільне оцінювання отриманої в ході дискусії інформації. На завершальному етапі підводять підсумки (зіставляють цілі з отриманим результатом). Час та інтенсивність кожної фази дискусії залежить від мети, теми, активності учасників дискусії. Під час дискусії **керівник** вирішує такі **задачі**: виявлення й зіставлення різних думок з тих самих питань; розподіл часу між її етапами; підбиття проміжних підсумків на різних її етапах; зіставлення отриманого результату з метою; сприяння зіткненню думок без протиставлення особистостей; орієнтування учасників на співробітництво замість конкуренції (табл. 1.1, 1.2).

Таблиця 1.1

Труднощі при проведенні дискусії й шляхи їхнього подолання

Вид труднощі	Шляхи усунення
Пасивність (сором'язливість, острах критики, боязкість, відсутність інтересу до роботи)	Використовувати метод мозкового штурму, установити принцип висловлень по колу, дати час на підготовку (заздалегідь)

Закінчення табл. 1.1

Вид труднощі	Шляхи усунення
Агресивність	Поєднувати для роботи в діаді тих, хто має протилежні погляди, поставивши перед ними завдання знайти те, в чому їхні погляди збігаються. Як варіант – об'єднати в триади, де третій учасник виступає як арбітр стосовно опонентів
Монополія часу одного з учасників	Визначити регламент висловлень, використовувати зворотний зв'язок

Таблиця 1.2

Завдання керівника на кожному етапі дискусії

ЗАВДАННЯ	ЗАСОБИ
Етап орієнтування	
Стосовно проблеми	
Сформулювати мету й тему дискусії	Пояснити, що обговорюється, навіщо потрібна дискусія, у якому ступені треба вирішити проблему
Установити час дискусії	Обговорити регламент роботи
Зацікавити учасників або створити необхідну мотивацію	Викласти проблему у вигляді протиріччя, указати, у чому полягає значущість проблеми, який результат може дати її рішення
Домогтися однозначного розуміння проблеми всіма учасниками	Самому поставити контрольні запитання або відповісти на запитання
Організувати обмін думками, уникаючи оцінних висловлень	Надати слово бажаному або запропонувати висловлюватися по колу. Рекомендується керівникові відмовитися від того, щоб першим брати слово
Стосовно групи	
Познайомити учасників дискусії один з одним, якщо вони не знайомі	Представити учасників дискусії самому, попросити їх представитися по колу або іншим способом
Орієнтувати на колективне рішення	Повідомити, в чому полягає перевага групового рішення
Створити позитивну, доброзичливу атмосферу, позитивний емоційний фон	Виявляти доброзичливе ставлення до всіх учасників
Стосовно кожного учасника	
Домогтися, щоб у дискусії брали участь всі члени групи	Запропонувати варіант обговорення по колу або інший, при якому кожний може й має висловити свою думку
Активізувати пасивних учасників	Звертатися до того, хто мовчить, із запитанням, пояснити важливість врахування і його позиції
Надавати підтримку, допомогу виступаючим	Використовувати нерефлексивне слухання й техніку активного слухання

Продовження табл. 1.2

ЗАВДАННЯ	ЗАСОБИ
Етап оцінювання	
Стосовно проблеми	
Зібрати максимум пропозицій, постаратися висвітлити всі аспекти проблеми	Вислуховувати кожного, самому висловлювати пропозиції після того, як вислухані думки всіх учасників
Провести аналіз власних думок	Підбити проміжні підсумки, виділяти основні положення, робити попередні висновки
Утримуватися в «руслі» проблеми, не допускати відхилень від теми й повторів	Тактовно зупиняти тих, хто відхиляється від теми, нагадувати про мету й завдання
Стосовно групи	
Підтримувати високий рівень активності всієї групи	Не допускати діалогів, що затягуються, і монологів, надмірної активності одних за рахунок інших, стежити за регламентом
Підтримувати ділову атмосферу	Вимагати ясного викладення думок, уточнювати неясні положення, більше запитувати й слухати, говорити тільки по суті й у тих випадках, коли це необхідно для проведення дискусії
Не допускати особистої конфронтації учасників	Усувати непорозуміння між учасниками дискусії, припиняти оцінні висловлення, спрямовані на особисті якості опонента
Підтримувати теплу, дружню атмосферу	Використовувати заохочувальні висловлення про те, як іде дискусія, використовувати відповідні невербальні сигнали
Стосовно кожного учасника	
Приділяти максимум уваги думці кожного учасника	Уважно вислуховувати кожного, передчасно не зупиняти мовця
Вимагати ясної аргументації	Уточнювати неясні положення, просити пояснити свою точку зору
Активізувати пасивних	Звертатися до «мовчуна», просити його висловити свою точку зору
Зберігати неупередженість	Надавати підтримку всім учасникам
Етап завершення дискусії	
Стосовно проблеми	
Чітко підводити підсумки	Сформулювати висновок, рішення, його спектр
Порівняти підсумок з поставленою метою	Нагадати мету, зіставити з нею результати дискусії
У випадку, якщо тема не вичерпана, стимулювати продовження дискусії	Запропонувати групі продовжити дискусію наступного разу
Стосовно групи	
Ухвалити рішення (воно повинне бути груповим)	При підведенні підсумків по можливості враховувати думки всіх членів групи. Кожний має висловити свою думку із приводу групового рішення

ЗАВДАННЯ	ЗАСОБИ
Допомогти групі прийти до погодженої думки	Вміло поставити запитання, узагальнити отримані результати
Зберегти ділову, доброзичливу атмосферу, навіть якщо виникла конфронтація думок	Підкреслити важливість різноманітності пропозицій і підходів у дискусії для знаходження оптимальної альтернативи
Стосовно кожного учасника	
Домогтися того, щоб у кожного або, принаймні, у більшості залишилося почуття задоволення від участі в дискусії	Підкреслити внесок кожного в загальний підсумок. Подякувати всім членам групи за участь у дискусії

2. МОЗКОВИЙ ШТУРМ

Метод мозкового штурму (мозкова атака, брейнстормінг) призначений для того, щоб вибрати найбільш оптимальне рішення задачі на основі генерування можливих шляхів її вирішення (рис. 2.1, 2.2).

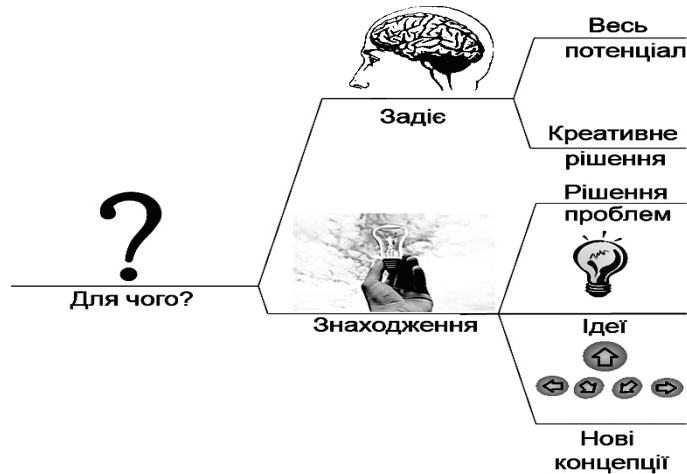


Рис. 2.1. Метод мозкового штурму



Рис. 2.2. Принципи роботи з ідеями

Наприклад, методом мозкового штурму можна провести пошук назви організації або нестандартного підходу, одним словом, коли є задача й немає уявлення про те, із чого почати і як її вирішити.

Принципи мозкового штурму:

- на етапі генерації ідей заборона критики (це й прояви власне критики та надмірного заступництва);
- заохочення ідей (наголос на кількості ідей замість їхньої якості);
- рівноправність учасників незалежно від їхнього статусу, посади;
- заохочення будь-якої, навіть самої абсурдної ідеї (чим вона сміливіше, не звичніше, тим краще);
- запис всіх ідей (дослівна фіксація ідей, як вони сформульовані автором);
- час для інкубації (час для обмірковування);
- рівність всіх учасників групи (у групі ніхто не має права домінувати над іншими);
- належність ідеї групі, а не її авторові (кінцеве рішення проблеми як результат групової роботи);
- можливість узагальнювати, комбінувати, збагачувати ідеї інших.

Існує понад 50 варіантів проведення мозкового штурму. Є варіант, при якому задачі, що розв'язуються генераторами, аналітиками й експертами, виконують одні й ті ж люди. Можливо й створення самостійних груп, де їхні завдання визначені й обмежені функціями відповідно до назви групи.

Завдання групи **генераторів** полягає в тому, щоб надати якомога більшу кількість ідей щодо запропонованої проблеми.

Аналітики займаються розробленням критеріїв і підходів до аналізу пропозицій. Диференціація може бути за різними критеріями: ідеї оригінальні — тривіальні, реальні — нереальні, реалізовані зараз — незабаром і т.д. Для наступної роботи відбирають із числа всіх ідей близько десяти.

Експерти проводять експертизу й відбирають найбільш ефективні рішення. Для цього їм необхідно ретельно зважити всі переваги й недоліки аспектів запропонованих ідей. Завдання спрямоване на те, щоб із десяти спочатку відібраних ідей залишити від двох до п'яти, а потім прийняти рішення про один - єдиний варіант. Вони ж намічають шляхи практичного вирішення і удосконалення прийнятої ідеї кінцевого варіанта. Рішення може бути концептуальним, як модель, у вигляді схеми й т.д. Підведення підсумків мозкового штурму спрямовано на пошук позитивної оцінки всіх позитивних ідей, навіть якщо їх відкинули на етапі обговорення.

Таблиця 2.1

Труднощі організації, проведення й способи їх вирішення

Складність	Варіант вирішення
Невідповідний час для проведення групового мозкового штурму, відсутність людей для його проведення	Проводити індивідуальний мозковий штурм за допомогою ментальних карт
Є авторитетні люди в групі; фокус уваги групи зміщений у бік начальства (авторитетної людини); не можна сфокусуватися на завданні	Плануючи мозковий штурм, треба попередити начальство про принципи проведення мозкового штурму Для керівництва варто проводити окремі мозкові штурми
Під час мозкового штурму підвищується енергетика голосу: усім хочеться, щоб їх почули	Знайти приміщення, де можна голосно говорити, модератор стежить за тим, щоб обговорення не перетворилося на «базар»

Таблиця 2.2

Труднощі на етапі генерування ідей і способи їх вирішення

Складність	Варіант вирішення
Відсутність ідей або їхня невелика кількість. Це може трапитися, якщо задача є занадто глобальною або в учасників є мозкова блокада	Більше завдання треба розбити на ряд маленьких і вирішити їх по черзі Запропонувати подумати на відкинуту тему, зробити розминку, походити, сісти зручніше
Учасники мляві, нічого не хочуть робити	Запропонувати пограти в гру: «Як ще можна використовувати цей предмет». Беруть будь-який простий предмет, наприклад пластикову пляшку, стрижень від ручки й т.п. Ваше завдання — за 5 хвилин придумати якнайбільше варіантів застосування цього предмета (можна навіть самих абсурдних і нереалістичних). Далі переходити до основної теми мозкового штурму
Люди не можуть утриматися від критики	Модератору потрібно чітко відслідковувати правила мозкового штурму: спочатку ідеї, потім все інше. Немає ні гарних, ні поганих ідей, всі ідеї гарні по-своєму
Ідей дуже багато, як усе встигнути записати?	Модератор записує, використовуючи техніку ментальних карт. Запис у такому вигляді подарує ще більше творчих ідей плюс допоможе сконцентруватися на завданні

Труднощі вибору придатної ідеї й способи їх вирішення

Труднощі	Варіанти вирішення
Суперечки щодо розміщення пріоритетів і відсіювання нереалістичних ідей	Зробити перерву на 5-7 хвилин перед початком вибору ідеї. Модератор пропонує критерії оцінювання ідеї, розставляє пріоритетність критеріїв і відповідно до них відбирає ідеї
На етапі пророблення деталей ідея стає нереалістичною	Опрацювати слабкі місця або взяти наступну ідею
Виникає дилема: дві ідеї, не знаємо, яку вибрати	Використовувати метод ментальних карт. Згенерувати третю ідею, що матиме сильні сторони перших двох ідей

Варіант **мозкового штурму**, що розроблений у **Британській школі менеджерів**. Він проходить такі чотири фази:

1. *Фаза підготовки*, спрямована на вибір проблеми й опрацювання її шляхом індивідуальних реактивних прийомів: проблема, опрацювання проблеми, вибір головного шляху вирішення проблеми, тестування всіх шляхів, що з'являються в полі свідомості (уточнюють суть проблеми, головні напрямки роботи групи).
2. *Формування креативної групи*: 8-10 людей однакового між собою за соціальним статусом, мінімальна кількість фахівців з обговорюваної проблеми.
3. *Обстановка*, де буде проходити обговорення, має бути комфортною для продуктивної роботи. Стільці розташовані по колу або у вигляді підкови. Висунуті ідеї фіксуються секретарями на дошці так, щоб вони були видні всім членам групи. Керівник виконує функції голови.
4. Процедура *мозкової атаки* проходить у три етапи.

Етап 1. Вступ. Його тривалість — до 15 хвилин. Завдання: розкрити суть методу, правила взаємодії учасників один з одним. Ведучий повідомляє проблему, одночасно фіксуючи її на дошці, пояснює причину висунання даної теми, просить учасників запропонувати свої варіанти формулювань, які також записують на дошці.

Етап 2. Генерація ідей. У вільному режимі йде генерація ідей, що фіксуються секретарями на дошці. Ведучий стимулює роботу членів групи, використовуючи фрази типу «Подивіться на дошку», «На які думки Вас це наштовхує?» і т.д.

Етап 3. У класичному варіанті мозкового штурму ведучий дякує учасникам за роботу, повідомляє їм, що всі ідеї будуть доведені до

фахівців. У полегшеному варіанті оцінювання здійснюється самими учасниками мозкового штурму.

Прийоми оцінювання:

- пропозиції співвідносяться із розробленими критеріями оцінювання цих ідей;
- висунуті ідеї групують на відповідних підставах, які визначаються змістом ідеї;
- визначають перспективну групу ідей, кожну ідею в цій групі оцінюють відповідно до критеріїв оцінювання;
- ідеї тестуються методом від протилежного: з'ясування, яким чином дана ідея, якщо її реалізувати, провалиться;
- визначають найбільш «дикі» ідеї, щоб перевірити, чи можна їх переробити в практично можливі ідеї;
- кожний учасник групи як би знову опрацьовує мозковий штурм для себе особисто, створюючи на основі вже зафіксованих ідей щось нове;
- група вибирає найцінніші ідеї, розташовує їх за ступенем важливості й пропонує для впровадження в практику.

У варіанті **мозкового штурму у формі «акваріума»** необхідно сформувати чотири групи: генератори, «рожева пляма», «чорна труба», «комп'ютер». Територіально ці групи розташовують у формі так званого «акваріума», у центрі якого — група аналітиків, навколо неї перебувають інші три. Члени кожної із цих груп уважно стежать за тим, що відбувається в «акваріумі», для того, щоб потім взяти участь в обговоренні. Завдання *генераторів* — створити максимальну кількість ідей. Члени групи *«рожева пляма»* зосереджують увагу на пошуку позитивної сторони проекту, ідеї, вони як би дивляться на пропонуване рішення через «рожеві окуляри». Група *«чорна труба»* орієнтована на пошук недоліків у проекті, ідеї. Їх мета — пошук тільки чорних відтінків. Завдання групи *«комп'ютер»* — збалансувати дві протилежні позиції щодо проекту або обговорюваної ідеї. З одного боку, їм необхідно обійтися без ейфорії, як це бачили учасники групи «рожевої плями», з іншого боку — відмовитися від надмірної критики, характерної для роботи «чорної труби», побачивши реальні можливості й недоліки проекту, ідеї, узагальнити висловлені думки й прийняти остаточне рішення.

Індивідуальний мозковий штурм. Всі ролі (генератора, секретаря, ведучого, експерта ідей) бере на себе одна людина. Експертиза й оцінювання зафіксованих ідей відкладені в часі.

Креативні прийоми при індивідуальній мозковій атаці:

- при читанні тексту виділяйте довільні слова, звертаючи увагу на те, чи може значення цього слова наштовхнути на нову ідею у вирішенні задачі;
- для генерації ідей перспективними є ілюстрації — малюнки, фото;
- використовуйте метод контрольних питань.

Зворотний мозковий штурм. Його мета — максимально виявити недоліки об'єкта. Генератори встановлюють список явних або потенційних дефектів, обмежень, протиріч об'єкта або ідеї. Негативні сторони об'єкта або ідеї збільшуються до крайності. Це необхідно, щоб можна було знайти шляхи для їхнього усунення.

Метод «635». Протягом 5 хвилин 6 чоловік висувають по 3 ідеї, фіксуючи їх на папері. Потім папірці з їхніми ідеями пересувають за годинниковою стрілкою. У наступні 5 хвилин, ознайомившись із пропозицією сусіда, треба їх деталізувати. Таке переміщення папірців з ідеями триває доти, доки кожний не попрацював над всіма ідеями членів групи. У результаті через 30 хвилин 18 пророблених речень готові. На етапі обговорення йде вдосконалення й вибір найкращого варіанта.

Метод корабельної ради. Висловлення ідей ідуть відповідно до ієрархії. Навести свою ідею учасник може тільки один раз. Право висловитися **першому** надається «юнзі», останнім свою ідею вносить «капітан».

Мозковий штурм є корисним у таких випадках:

- при вирішенні задачі, для якої немає однозначного рішення, або для задачі, де потрібне нестандартне рішення;
- коли необхідно знайти вихід із критичної ситуації;
- коли за короткий час треба одержати максимальну кількість ідей.

Важливо пам'ятати, що пошук ідей іде випадково, тобто знайдене рішення не завжди є бездоганим.

3. ДЕБАТИ КАРЛА ПОПЕРА

Сутність дебатів як гри спрямована на те, щоб переконати суддів у тому, що Ваші аргументи краще, ніж аргументи Вашого опонента. Основні **елементи дебатів**: *тема; сторона, що стверджує; сторона, що заперечує; підтримка; доказ; перехресні питання; рішення суддів.*

Правила поведінки учасників:

- увічливе й поважне ставлення учасників до арбітрів і один до одного (зауваження адресують до суддів, а не до опонентів);
- заборона на використання чого-небудь, що може бути сприйнято як спробу приниження іншої людини або введення її в замішання перед арбітром.

Регламент і правила:

С1, С2, С3 – спікери команди, що стверджує;

31, 32, 33 – спікери команди, що заперечує

Тайм-кіпер попереджає спікерів за 2, 1 і 0,5 хвилини до закінчення часу виступу (підготовки) спікерів і подає сигнал про закінчення часу виступу (підготовки). Команди мають право взяти протягом гри не більше 8 хвилин на підготовку до виступу, не більше 2 хвилин за гру.

Таблиця 3.1

Регламент дебатів

№ п/п	Виступаючий	Час	№ п/п	Виступаючий	Час
1	С1	6 хвилин	6	31 до С2	3 хвилини
2	33 до С1	3 хвилини	7	32	5 хвилин
3	31	6 хвилин	8	С1 до 32	3 хвилини
4	С3 до 31	3 хвилини	9	С3	5 хвилин
5	С2	5 хвилин	10	33	5 хвилин

Таблиця 3.2

Обов'язки спікерів

Сп-кер	Обов'язки спікера команди, що стверджує	Сп-кер	Обов'язки спікера команди, що заперечує
С1	<ul style="list-style-type: none"> • подає команду, що стверджує; • подає тему (твердження), обґрунтовує її актуальність; • дає визначення термінам (поняттям), які входять до теми; • дає точку зору команди, що стверджує; • обґрунтовує аспекти розглядання даної теми; • наводить аргументи сторони, що стверджує, які будуть доводитися командою у процесі гри (відповідно до заявлених командою аспектів); • переходить до доказу висунутих аргументів (по можливості); • закінчує чітким формулюванням загальної лінії команди, що стверджує; • ставить перехресні запитання 32 (другому спікеріві команди, що заперечує) 	31	<ul style="list-style-type: none"> • подає команду, що заперечує; • заперечує тему (заперечує тезу, заявлену стороною, що стверджує), формулює тезу заперечення; • приймає визначення, наведені стороною, що стверджує; • наводить позицію сторони, що заперечує; • приймає аспекти сторони, що стверджує, або пропонує інші аспекти; • наводить кейс сторони, що заперечує (стратегію заперечення, тобто її аргументи, які будуть доводитися командою у процесі гри); • спростовує аргументи сторони, що стверджує, висунуті С1; • закінчує чітким формулюванням загальної лінії команди, що заперечує; • ставить перехресні запитання С2 (другому спікеріві команди, що стверджує)

Закінчення табл. 3.2

Спікер	Обов'язки спікера команди, що стверджує	Спікер	Обов'язки спікера команди, що заперечує
С2	<ul style="list-style-type: none"> • відновлює точку зору сторони, що стверджує, за допомогою гіпотез, прикладів і доказів; • відновлює кейс, що стверджує, позицію за позицією, дотримуючись первісної структури; • наводить нові докази (нові докази вітаються); • повторює важливі аспекти (критерії) попередніх доказів; • докладно розвиває позицію, що стверджує, й докладно розвиває кейс, який стверджує; • спростовує кейс, що заперечує; • нові аргументи не наводяться; • закінчує чітким формулюванням загальної лінії команди, що стверджує; • відповідає на перехресні запитання 31 	32	<ul style="list-style-type: none"> • відновлює позицію, що заперечує, використовуючи гіпотези, приклади, докази; • докладно розвиває позицію, що заперечує, обґрунтовуючи кейс, який заперечує; • продовжує спростовувати позицію, що стверджує; • наводить нові докази; • не наводить нових аргументів; • закінчує чітким формулюванням загальної лінії команди, що заперечує; • відповідає на перехресні запитання С1
С3	<ul style="list-style-type: none"> • ще раз виділяє вузлові моменти дебатів (для судді позначає найважливіші питання); • повертається до критеріїв (аспектів), висунутих С1, і пояснює, як вони підтверджують позицію команди, що стверджує; • виявляє уразливі місця в кейсі, що заперечує; • зосереджується на порівнянні аргументів, що стверджують, із аргументами, що заперечують, і пояснює, чому аргументи твердження є більш переконливими; • не наводить нових аргументів; • завершує лінію твердження (у цій промові може бути менше доказів, чим в інших); • ставить запитання 31 	33	<ul style="list-style-type: none"> • ще раз виділяє вузлові моменти дебатів (для судді позначає найважливіші питання); • дотримується структури кейса, що заперечує; • повертається до критеріїв (аспектів), висунутих 31, і пояснює, як вони підтверджують позицію заперечення; • виявляє уразливі місця в кейсі, що стверджує; • зосереджується в цій промові на порівнянні аргументів, що заперечують, з аргументами, що стверджують, і пояснює, чому аргументи заперечення є більш переконливими; • завершує лінію заперечення (у цій промові може бути менше доказів, чим в інших); • не наводить нових аргументів; • ставить запитання С1

Тема дебатів

Тема має порушувати значущі проблеми, провокувати інтерес; бути збалансованою й надавати однакові можливості командам у поданні якісних аргументів; мати чітке формулювання; стимулювати дослідницьку роботу; містити можливість обговорення на різних рівнях; мати позитивне формулювання для команди, що стверджує.

Визначення теми

Визначення мають надавати простір для дискусії. Вузькість визначення терміна перетворить дебати в суперечку щодо самих термінів.

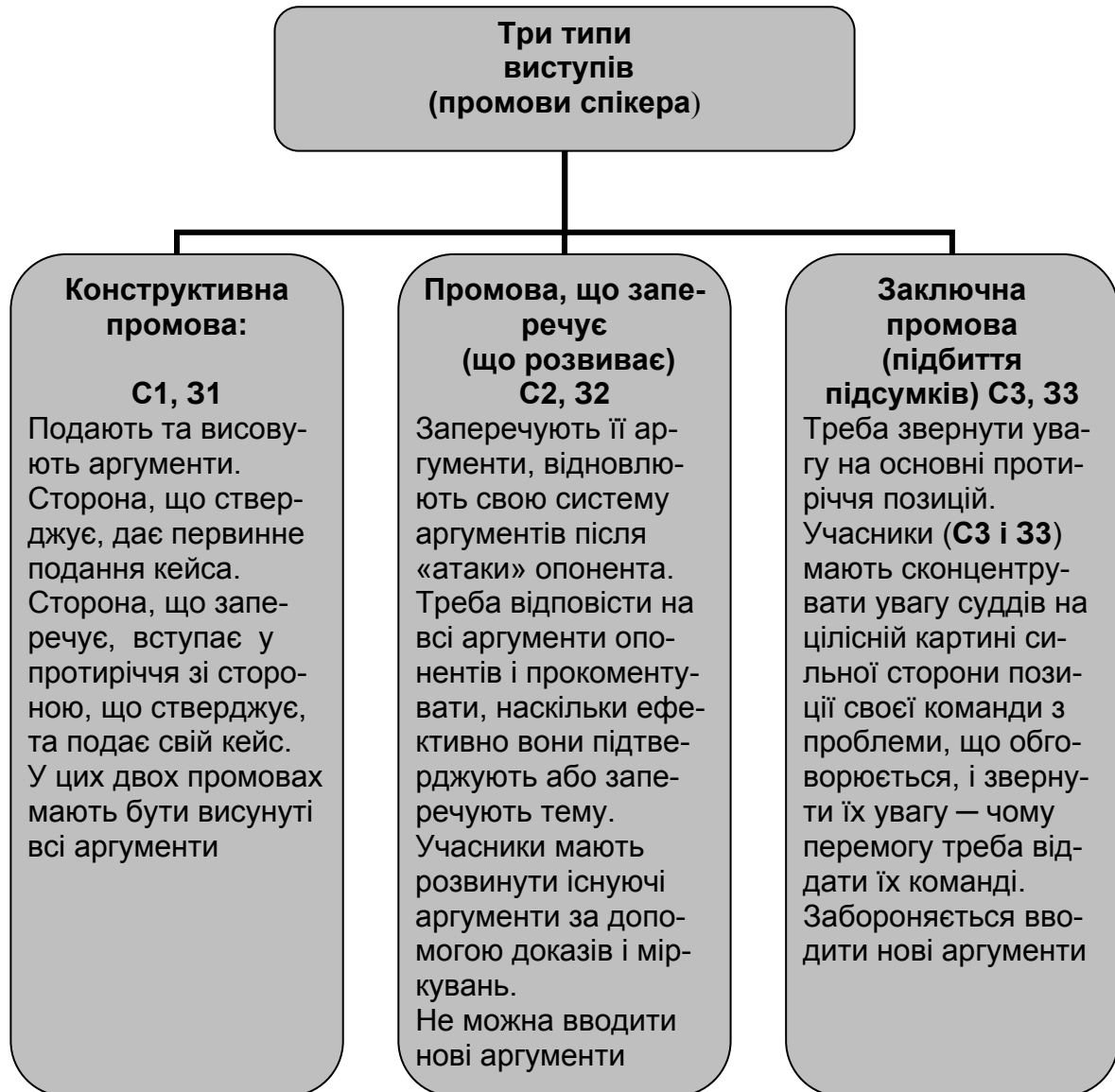


Рис. 3.1. Типи виступів у дебатах Карла Попера

Члени команди, що заперечує, повинні вміти протистояти невинуватим вузьким визначенням своїх опонентів: команда «проти» має право заперечувати визначення команди «за». Якщо визначення да-

ють занадто широко або неясно, команда «проти» може розкрити неспроможність визначень своїх супротивників і замінити їх своїми. Для того, щоб уникнути подібної суперечки, команда «за» має надавати *ясні й розумні визначення* із самого початку. Інакше дебати можуть виродитися в суперечку із приводу семантики замість обговорення проблем, наведених у темі. Тема визначає певні рамки дебатів, разом із тим тема може містити велику кількість можливостей вибору проблем для обговорення, тому необхідно її обмежувати шляхом введення учасниками визначення термінів теми.

Важливо й самому розуміти визначення і донести їх до розуміння своїх опонентів і суддів. Визначення необхідні для того, щоб показати судді ті особливі рамки, у яких проходитимуть дебати, й напярмок, у якому розвиватиметься обговорення Вашого кейса. Точні визначення показують іншій команді, де перебуває її простір для аргументації, а судді – чітку лінію Вашої аргументації. Перед тим, як навести свої аргументи, необхідно визначити терміни теми. Перед тим, як давати визначення термінам, необхідно зрозуміти, які саме терміни необхідно визначити. Зосередитися треба тільки на тих термінах, які можуть викликати розбіжності, тому що немає загального розуміння їхнього значення.

«Гарна тема» для дебатів має провокувати інтерес; бути збалансованою й давати однакові можливості командам у поданні якісних аргументів; мати чітке формулювання; стимулювати дослідницьку роботу; містити можливість обговорення на різних рівнях; мати позитивне формулювання для команди, що стверджує.

Розроблення аргументів

Чіткі й добре структуровані аргументи можна створити, скориставшись правилами, що застосовують у мозковому штурмі. Структура аргументу дає можливість організувати мовлення учасникам команд при проведенні дебатів. Для неї важлива ясність і обґрунтування при наданні ідей, що змушує учасників дебатів пояснювати й обґрунтовувати своє твердження.

РОБОЧИЙ АРКУШ ДЛЯ ДЕБАТІВ

Створення аргументу

- **Тема**
- **Сторона**
- **Твердження** (причина, за якою Ви погоджуєтеся або не погоджуєтеся з темою)
- **Пояснення** (докладне пояснення причини)
- **Обґрунтування** (містить докази, звичайно на картці)
- **Висновок** (знову підтвердіть Вашу першу вимогу або причину)

Дослідження й підтримка аргументів

Для доказу аргументів потрібні продумані й добре обґрунтовані міркування, що базуються на фактах, прикладах, цитатах, які зможуть переконати суддів. Для збирання інформації використовують бібліотеку, комп'ютерну мережу, думку фахівців, опитування суспільної думки й т.д. Треба **вивчити** джерела інформації, **знайти й відібрати** дані, що стосуються теми дебатів у різноманітних джерелах, **класифікувати, аналізувати, організувати** всі докази в логічну й чітку форму.

У ході попереднього читання на етапі збирання інформації звертайте увагу на *назву* (дозволяє визначити тематику книги, авторський підхід); *зміст*; *додатки* (там дається пояснення термінології, наводиться список згаданих у книзі імен); *передмова*; *вибіркове читання* (дає уявлення про книгу).

Джерело вважають надійним за умови, якщо воно позбавлене упередженості, якщо воно компетентне, якщо автор є авторитетом у даній галузі. Джерело, що містить висновки й факти, які можна перевірити з погляду змісту, також розглядають як надійне. Є суб'єктивні думки або такі, що ґрунтуються на суб'єктивній системі цінностей. Їх можна використовувати для обґрунтування аргументу, разом із тим необхідно оцінювати, наскільки переконливою буде дана підтримка в конкретному контексті. Так само потрібно оцінювати й докази опонентів.

Перехресні запитання дозволяють прояснити, чи використовуються командою опонентів ангажовані джерела. Є так звані «мимовільні свідки». Як правило, це люди, які змушені сказати правду (навіть якщо вона суперечить їхнім переконанням) у силу моральних причин або певних обставин. Як підтримку аргументів можна використовувати приклади, факти, статистику, цитати й т.д.

У **картки для запису доказів** включають:

- бібліографічні покажчики — автор, назва роботи, видавництво, час видання, номер сторінки;
- тип підтримки;
- власне інформація (інформацію можна переписувати дослівно або використовувати скорочення, крім перекручування сутності цитати або опускання важливого елемента думки).

Наявність оригіналу (його копії) є важливою в тому випадку, якщо в суддів або опонентів виникнуть сумніви в його дійсності. Вони мають право після раунду перевірити правильність наведеної цитати. Після запису цитати картку доцільно віднести до певної рубрики й відповідно позначити для полегшення пошуку.

Етика наведення підтримок припускає необхідність перевірки дже-

рела й змісту підтримки. Необхідно, щоб факти, приклади, цитати й т.д. мали посилання на джерела. Якщо Вами помічено порушення етики наведення підтримок аргументів з боку опонентів, слід обійтися без голослівних обвинувачень, використовуючи для цих цілей текст оригіналу. Слід наголосити на якості підтримок замість того, щоб збільшувати їхню кількість.

Подумайте над тим, чи вірно інтерпретується підтримка. Приділяйте увагу тому, щоб висновок був переконливим. Ваші докази або висновки, зроблені на підставі підтримки, мають узгоджуватися з іншими доказами з тієї же теми. Підтримку беруть з надійного джерела (джерело видано не пізніше 3-5 років тому), воно стосується теми й перебуває в контексті інших доказів, її можна знайти в зазначеному Вами джерелі.

Кейс, що стверджує

Структура дебатів тримається на ясному, чітко стратегічно продуманому кейсі, що стверджує. Термін «кейс» означає «сюжет доказу (спростування)», що буде здійснюватися командою, сукупність аспектів й основних аргументів, що наводяться вперше обома сторонами у виступі перших спікерів.

Структура кейса

Тема					
Обґрунтування актуальності теми					
Визначення понять					
аспект		аспект		аспект	
аргумент	аргумент	аргумент	аргумент	аргумент	аргумент
доказ підтримка	доказ підтримка	доказ підтримка	доказ підтримка	доказ підтримка	доказ підтримка

Кейс, що стверджує, має адекватно подавати позицію команди. У виступі спікера (С1) слід навести повне обґрунтування правильності позиції, що стверджує, відносно теми й можливих стратегій обґрунтування цієї позиції. Необхідно, щоб команда, яка стверджує, інтерпретувала тему й обґрунтовувала її. Оскільки тема може мати різні інтерпретації, важливо, щоб обидві команди ясно розуміли її значення.

Сторона, що стверджує, вводить свої визначення.

Визначення мають бути:

- *чіткими*. Чітко визначають кожне поняття, заміну одного поняття на синонімічне поняття розглядають як помилку;
- *обґрунтованими й коректними*. Терміни мають бути простими для розуміння. Звуження або розширення обсягу й змісту понять заборонено. У ситуації, коли інтерпретація некоректна (помилкова), в опонентів є можливість її заперечити. Якщо визначення дають з посиланням на словники або довідкову літературу (тобто є «куль-

турною нормою»), то піддати їх сумніву з погляду коректності важко. У сторони, що заперечує, є право дати визначення тим термінам, які не були визначені стороною, що стверджує;

- *стратегічними*. Визначення має сенс конструювати (давати) відповідно до кейса команди. При визначенні термінів, які затверджує команда, слід чітко уявляти собі, що вона має довести правильність позиції команди відносно теми. Давати визначення найкраще відразу після теми. Необхідно, щоб після визначення понять стороною, яка стверджує, сторона, що заперечує, висловила свою згоду з такими визначеннями. Якщо визначення надані некоректно, слід довести сам факт некоректності й дати свої визначення.

При конструюванні (обґрунтуванні) кейса членам команди, що стверджує, корисно відповісти на ряд запитань, які допоможуть їм ясніше обґрунтувати свою позицію відносно теми.

Запитання для сторони, що стверджує, при конструюванні кейса:

1. Чому погоджуємося з темою?
2. Які сильні докази можемо навести щодо підтримки теми?
3. Які основні запитання ставить тема?
4. Які основні проблеми містить тема, які приклади можна навести?
5. Які можуть бути аргументи сторони, що заперечує?

Відповідаючи на ці запитання, сторона, що стверджує, просувається у напрямку створення чіткого й стратегічно вивіреного кейса. Щоб із самого початку завоювати увагу аудиторії, при поданні кейса слід почати вступ з яскравої цитати, несподіваної статистики, прикладів та ін.

Називають тему й аспекти її розгляду. Кожний аспект розкривають за допомогою системи аргументів, підкріплених доказами й підтримкою (статистика, приклади, цитати). Сполучення аспектів з аргументами, доказами й підтримкою допомагає сформулювати захист сторони, що стверджує. Кейс, який стверджує, має бути переконливим. Ця промова є єдиною, що може бути підготовлена командою цілком до гри.

У завершальній частині СЗ потрібно підсумувати кейс і повернутися до теми. Висновок — це останнє, що почує від Вас суддя, тому тут важливі стислість і ясність.

Стратегія заперечення

Мета команди, що заперечує, — показати неспроможність кейса, що стверджує, та позиції команди, яка стверджує. Для цього їй потрібно виявляти всі слабкі сторони кейса, що стверджує, доводити непереконливість аспектів, аргументів, їхніх доказів і підтримки, використовуючи власні аргументи, показати, що твердження теми є невірним.

Сторона, що заперечує, має реагувати на інтерпретацію теми (погоджуючись або не погоджуючись із запропонованими з теми визначеннями), на аспекти й аргументи, вибудовуючи власний кейс, який переконливо показує, що позиція, яка стверджує, відносно теми є неправомірною.

Вибудовуючи **позицію, що заперечує**, потрібно враховувати таке:

- у першій промові, яка заперечує, слід детально поставитися до кейса, що стверджує. Відреагувати на всі компоненти стверджуючого кейса: дати реакцію на визначення, запропонований план дій або аргументи, висунуті стороною, що стверджує;
- слід уважно поставитися до структури першої промови, яка стверджує;
- треба слідкувати за послідовністю кейса, що стверджує. Для забезпечення ясності починайте зверху, ідіть пункт за пунктом;
- необхідно відповідати на кожний аргумент. У тих ситуаціях, коли неможливо спростувати твердження, звертайте увагу на те, що є більш важливі аргументи;
- можна допускати таку ж стратегію відносно аспектів;
- слід навести порівняння із кейсом, що заперечує. Воно дозволяє показати, як кейс, що заперечує, спростовує той, що стверджує, або те, що він має більшу важливість і значення для дебатів.

Сторона, яка заперечує, у своєму кейсі концентрується на темі, що містить який-небудь факт або цінність. Для спростування твердження потрібно звернутися до причин, які спонукали сторону, що стверджує, виступити з таким судженням, і навести причини, за яких Ви дотримуетесь іншого судження. Сторона, що заперечує, спростовує кейс опонентів і пропонує свій власний. Для зручності спростування кейса, що стверджує, його можна навести у вигляді піраміди, яку треба зруйнувати (рис. 3.2, табл. 3.3).



Рис. 3.2. Піраміда спростування кейса, який стверджує

Таблиця 3.3

Рівні атаки команди, що заперечує

Рівень	Зміст атаки
I рівень «атаки»: спростування визначень, понять	<p>Використовують тільки тоді, коли є переконаність, що команда, яка стверджує, дала некоректне визначення понять.</p> <p><i>Тематичні аргументи</i> мають включати:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ причини, за яких визначення іншої сторони вважаються некоректними; ✓ альтернативні визначення понять; ✓ причини, через які визначення сторони, що заперечує, переважніше <p><i>Способи, що допомагають довести переконливість доказів щодо визначень:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ визначення, дане фахівцем у конкретній області; ✓ визначення, зроблене в рамках семантичної групи, а не окремих слів, що входять у неї (визначають єдине поняття, а не суму значень, що входять у його формулювання слів); ✓ визначення, погоджене стосовно контексту теми; ✓ визначення, у якого відсутнє невинуватене звуження (розширення) обсягу й змісту понять
II рівень «атаки»: спростування аспекту	<p>Сторона, що заперечує, може прийняти аспект, заперечуючи відповідність йому аргументів сторони, яка стверджує. Вона має право запропонувати свій аспект у випадку, якщо в неї є заперечення щодо запропонованого аспекту. Сторона, що заперечує, може прийняти аспект, запропонований стороною, яка стверджує. Вона може його використовувати для спростування кейса, що стверджує, й побудови свого власного кейса.</p> <p>При спростуванні аспекту потрібно враховувати можливі <i>слабкі сторони</i> запропонованого аспекту:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ не допомагає розкрити тему; ✓ сформульований нечітко; ✓ не є оптимальною метою; ✓ його висування є необґрунтованим. <p>Спростування аспекту сторони, що стверджує, — обґрунтування своєї позиції, висування й обґрунтування свого аспекту</p>
III рівень «атаки»: спростування аргументу	<p>Сторона, що заперечує, ставить до аргументів сторони, що стверджує, строго в тому порядку, в якому вони були наведені.</p> <p>Мета сторони, що заперечує, — «підрив» цих аргументів, що ускладнить стороні, яка стверджує, чітко довести свою позицію.</p> <p><i>Стратегії</i>, які може використовувати сторона, що заперечує:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ критика використання стороною, що стверджує, аргументів, які не відповідають висунутій ними темі або аспекту; ✓ подання аргументів, які «переважають» аргументи сторони, що стверджує; ✓ виявлення суперечливості або непослідовності в наведених аргументах

Рівень	Зміст атаки
IV рівень «атаки»: докази й підтримка	Сторона, що заперечує, виступає із критикою доказів і підтримки аргументів сторони, яка стверджує. Для цього вона може використовувати такі питання: ✓ «чи дає сторона, що стверджує, вичерпні пояснення своїх тверджень»; ✓ «чи доказові наводяться приклади»; ✓ «чи можна вірити джерелам, які цитуються»

Сторона, яка заперечує, має реагувати на те, що говорить сторона, яка стверджує. Вона має вибудувати власний кейс з огляду на те, що спростування є її першочерговим завданням.

Промову перший спікер буде із двох частин. У першій частині (вона займає одну третину від загального часу промови) йде подання власного кейса, у другій частині спростовується кейс, що стверджує. Подавати ці частини промови можна в будь-якій послідовності, головне — уникати того, щоб вони змішувалися. Кейс, який заперечує, коротше, ніж той, що стверджує, він складається з одного або двох сильних аргументів, які доводять заперечення теми.

Правила кейса, що заперечує:

- кейс, який заперечує, має співвідноситися з аспектом, що використовується. Це власний аспект команди, що заперечує, якщо вона його висунула, або аспект сторони, що стверджує;
- варто показати, що кейс, який стверджує, невірний, і навести ще не порушені питання;
- кейс, який заперечує, повинен мати свою структуру;
- кейс може бути викладений у вигляді схеми на новому аркуші або під записаним кейсом команди, що стверджує.

Приклади можливих аргументів:

- кейс, що стверджує, містить протиріччя;
- сторона, що стверджує, захищає погані цінності;
- аспект показує, що позиція твердження (заперечення) теми є помилковою.

Спростування й заперечення

Спростування – прямий конфлікт ідей, концепцій, принципів, фактів, думок, які й складають сутність дебатів. Зіткнення забезпечує спростування аргументів опонента. Для спростування необхідно виділити аргумент опонента, зрозуміти підставу аргументу й відповісти на нього. При спростуванні сумніву можуть бути піддані визначення, аспекти, аргументи, докази, міркування опонента, сам кейс і т.д.

Можливі рівні спростування:

1. Спростування аспектів. Піддається сумніву сама підстава позиції опонента в ефективності його кейса, аспекти, що стосуються загальної позиції опонента відносно теми. Якщо Ви згодні з аспектами, які запропоновані опонентами, то потрібно вести спростування на другому й третьому рівнях.

У ході гри продумайте:

- у чому сутність Ваших розбіжностей з позицією опонента, підсумуйте її та визначитесь, як будете доводити неспроможність цієї позиції;
- чи згодні Ви з визначеннями опонентів; якщо у Вас є заперечення, то запропонуйте свої формулювання визначень;
- чи згодні Ви з аспектами; якщо ні, то поясніть, чому; якщо згодні з аспектом, то що в ньому викликає вашу незгоду.

2. Спростування аргументів.

3. Виявлення недоліків у міркуваннях і доказах.

У ході гри продумайте:

- чи обґрунтовують аргументи тему, тобто чи відповідають вони висунутому аспекту;
- чи підкріплені аргументи доказами? Цитата й статистика не означають обґрунтування твердження;
- чи згодні Ви з аспектами? Якщо ні, то поясніть, чому; якщо Ви згодні з аспектом, то відзначте, що в ньому викликає Вашу незгоду;
- чи правильний зроблено висновок? Переконайтеся у наявності причинно-наслідкового зв'язку.

Заперечення — відновлення первісних аргументів, аспектів, усього кейса при спростуванні, що зроблено опонентами.

Деякі поради з приводу заперечення:

- при спростуванні аргументів стежте за збереженням кейса. Спростовуючи аргументи, покажіть, як це позначається на кейсі в цілому. Відповівши на аспект кейса, на окремі аргументи, покажіть, як це впливає на кейс, дайте цілісну картину;
- визначіть аргумент, що будете спростовувати, коротко підсумуйте його. Це роблять для того, щоб судді переконалися, що Ви розумієте сутність аргументу, і щоб їм було зрозуміло, який саме аргумент Ви спростовуєте;
- стежте за тим, щоб хід Вашої думки був зрозумілий суддям.

Способи ведення записів:

- слухайте уважно й намагайтеся записати якнайбільше, використовуючи скорочення;

- пам'ятайте, що від розміру аркуша залежить можливість записати всі аргументи;
- розділіть сторінку на 6 стовпчиків, де кожний стовпчик відповідає промові виступаючого, і фіксуйте там інформацію;
- запишіть обидва кейси в порядку їхнього подання;
- запишіть кейс, що заперечує, або внизу стовпчика 31 (якщо дозволяє місце), або на окремому аркуші;
- фіксуючи моменти для спростування, знайдіть аргумент, що знає критики; запишіть свої зауваження поряд із цим аргументом у відповідному стовпчику;
- запишіть формулювання виступаючого;
- уважно слухайте й оцінюйте окремі аргументи в міру їхнього подання.

Міркування

Твердження обґрунтовують за допомогою міркування, що базується на свідченні. Міркування надає необхідне підкріплення твердженню. Доказ – інформація, що супроводжує твердження, дозволяє його прийняти. Якщо Ваше твердження є малопереконливим для іншої особи, то це означає, що воно Вами не доведено (доказів недостатньо, щоб переконати іншу людину). У ході доказу кейса потрібно дотримуватися деяких **принципів міркування й доказу**:

- аргументи мають базуватися на свідченнях;
- твердження слід супроводжувати посиланнями на джерела;
- непідкріплене твердження не вважається доказом. Вимогу, що базується на свідченнях, приймають як доказ доти, доки його не спростовано іншими;
- потрібно прояснити зв'язок між Вашими свідченнями й твердженням.

СВІДЧЕННЯ



МІРКУВАННЯ



ТВЕРДЖЕННЯ

Рис. 3.3. Процес подання доказів

Є дві групи міркувань:

- міркування, що базуються на узагальненні фактів, аналогії, причинно-наслідковому зв'язку;
- міркування, що базуються на думці або свідченнях осіб, авторитетних у даній області.

Якщо використовують твердження, що стосуються припущень щодо факту, то застосовують емпіричні свідчення. Коли доводять важливість проблеми, то використовують конкретні свідчення. Якщо проблема стосується області цілей, цінностей або принципів, краще оріє-

нтуватися на думку авторитетних осіб.

Типи міркувань:

1. Міркування, що базуються на узагальненні фактів

У такому типі міркування вважають головним таке: якщо до об'єкта, що належить до якогось класу, можна застосувати певну характеристику, то цю ж характеристику можна використати до всіх інших об'єктів цього класу. Це – узагальнення.

Способи узагальнення:

- основний тип свідчення – приклад;
 - інший спосіб узагальнення – шляхом вибору прикладу із групи. Беруть частину групи, а результати, що отримані таким шляхом, узагальнюють на загальну кількість всієї групи.
- #### **2. Міркування, що базуються на аналогії**

Висновок про невідоме ґрунтується на його схожості з уже відомою моделлю. Міркування за аналогією будують за принципом: «невідомий приклад схожий на вже відомий приклад». Буквальна аналогія – слабкий метод доказу. Існує багато супровідних чинників, що послабляють доказ шляхом аналогії, тому що є більша частина ймовірності, що будуть наявні елементи, які не можна порівнювати. Якщо один предмет схожий на інший, це ще не є доказом їхньої однаковості.

Оцінка міркування за аналогією:

- чи схожі елементи порівняння за всіма параметрами?
- чи є значення, що не мають відмінності?

3. Міркування, що базуються на причинно-наслідковому зв'язку.

Основою зв'язку «причина – наслідок» є те, що з одного явища випливає інше. Будь-яке явище, подія є причинно-наслідково зумовленою, тобто є причини, чому вона виникла, та існують реальні її наслідки.

Умови, за яких висновки вважають коректними:

- причина незмінно веде до наслідку;
- причина є достатньою, щоб з'явився наслідок;
- цей зв'язок має явний характер;
- відсутні будь-які другорядні причини;
- причина має бути єдиною;
- необхідно, щоб наслідок був єдиним;
- наслідок має бути унікальним для даної причини або умов.

4. Міркування, що базуються на авторитетній заяві

Перевірка міркувань такого роду (як і перевірка джерела):

- чи є персона, яку цитують, авторитетом;
- чи є підстави довіряти компетентності цієї людини в цій галузі;

- чи можна довіряти самому джерелу, чи є підстава вважати його щирим, об'єктивним і т.д.;
- чи згодні інші авторитетні особи в цій галузі з його точкою зору.

Перевірка самого свідчення:

- чи використовують цитату в контексті або вона вирвана з нього?
- як давно було наведено це свідчення?
- твердження заявлено в буквальній або переносній формі?

Можливі помилки при міркуванні:

- використання запитання замість відповіді;
- «ходіння по колу»;
- некоректне використання статистичних даних;
- переплутано, що є «причиною» і що – «наслідком»;
- при формулюванні висновків відбувається підміна істинних причин уявними причинами, що не приводять до цих висновків;
- невдалі узагальнення;
- упередженість (стосовно конкретних людей, інститутів) і стереотипи (перенесення якої-небудь властивості або характеристики одного об'єкта на весь клас об'єктів);
- зсув атаки на людину замість атаки на його позицію.

Перехресні запитання

Час після кожного раунду дебатів називається періодом перехресних запитань. Тип запитання залежить від типу відсутньої інформації й співвідноситься із цілями, з якими ставлять запитання.

Цілі перехресних запитань:

- внести ясність в аргументи опонента. Перехресне запитання дозволяє виявити його позицію, уточнити й відновити пропуски в наявній у Вас інформації, щоб мати можливість заперечити її у наступних виступах;
- змусити опонента пов'язати себе яким-небудь положенням, тим самим перекривши ті рятувальні шляхи, які опоненти хотіли б для себе залишити відкритими;
- виявити недоліки в кейсі опонента. Це дасть можливість для організації ефективного спростування.

Методи формулювання ефективних запитань:

1. Уникайте суперечок. Ваше завдання – пошук відсутньої інформації замість обміну аргументами.
2. Уникайте залякування опонента. Пам'ятайте, що, коли виявляється надмірна агресія, опонент замість відповіді на запитання змушений переходити до захисту. Якщо замість відповіді опо-

- нент мовчить, уточніть причину його мовчання.
3. Контролюйте період перехресних запитань. Допускається коректно перервати відповідь опонента у випадку, якщо одержали від нього необхідну інформацію.
 4. Підготуйте низку запасних запитань. Це запитання, що матимуть якесь відношення до будь-якого кейса на дану тему.
 5. Розробіть план. План дозволить ефективно використовувати час перехресних запитань. **План** – це коротка стратегія дій. Він **має бути**:
 - *повним* (що потрібно сказати, що і як необхідно зробити);
 - *коротким* (у плані відображається тільки необхідна інформація, звичайно – це два-три речення). Інша інформація може бути наведена в ході перехресних запитань;
 - *відповідати темі* (впливає з теми й включає в себе тільки ті моменти, які вона містить).
 6. Підготовляйте необхідну Вам відповідь низкою запитань.
 7. Ставте закриті запитання, що базуються на фактах, вимагають відповіді так/ні, виключають можливість опонентам поширюватися за рахунок Вашого часу.
 8. Використовуйте інформацію, отриману під час перехресних запитань, у своїх виступах. Це допоможе Вам послабити позицію опонента й зміцнити Вашу.

Способи відповіді на запитання:

1. Уникайте бути втягненим у дискусію, відповідайте на запитання, а не на твердження, що спрямовано проти Вашого кейса.
2. Відмовтеся від розігрування замішання, у випадку, якщо запитання погано сформульовано, попросіть, щоб його поставили ще раз; якщо запитання вірне, зайва обережність скоріше нашкодить, ніж принесе користь.
3. Залишайтеся врівноваженим і впевненим, зберігайте спокій, контроль у ситуаціях, коли запитання розкривають прорахунки в структурі Вашого кейса. Уникайте відповідати на фактичні запитання, які мають потребу в обмеженні, уточніть, чи можна обмежити свою відповідь. Якщо згоди не сталося, то треба відповідати на запитання, що ставлять спочатку, навіть якщо воно згубне для Вашого кейса.
4. Стежте, щоб Ваше право робити висновки було непорушним. У тих ситуаціях, коли запитуючий намагається зробити висновки на основі отриманих від Вас відповідей, Ваше завдання – показати арбітрові й опонентові, у чому їхня помилковість із логічним наслідком Ваших відповідей.

4. ГРА

РОЛЬОВА гра – імпровізаційне розігрування учасниками заданої ситуації.

У її ході учасники виконують різні ролі персонажів ситуації. Гра – це ігровий метод, в основі якого лежить соціальна роль. Перед гравцями можуть бути поставлені найрізноманітніші **завдання**, наприклад такі: активна соціально-психологічна підготовка учасників; відпрацювання методів міжособистісної взаємодії, створення сприятливого психологічного клімату в групі; спільне вирішення типових психологічних проблем.

Особливості методу рольових ігор:

- первісно задані соціальні ролі;
- вирішення проблемної ситуації через взаємодію гравців;
- максимально спрощена імітація реальності;
- імпровізація, творчість учасників;
- використання інших методів у ході гри;
- групова рефлексія;
- наявність керованої емоційної напруги.

Будь-яка взаємодія учасників у рамках гри має соціальний характер, тому що гравець виконує певні обов'язки, що накладаються на нього роллю. Роль – конструйований елемент гри, одиниця її аналізу, вихідна точка конструювання. Вона може бути задана жорстко, всебічно, а може бути обкреслена схематично. Складність виникає в тих випадках, якщо гравець має поверхневі уявлення про те, що він грає; якщо гравцеві треба уявити себе в іншому віці, ідеальним і т.д. Можливим є варіант програвання ролі тільки з погляду зовнішньої подібності, зовнішнього ефекту («акторства»), а внутрішній зміст залишається нерозкритим. Це відбувається в тих випадках, коли в гравця немає мотивації, або це результат «душевної лінії» з боку гравця, або відбувся невдалий розподіл ролі.

При розробленні ігор важливо враховувати «людський чинник»: задається роль, що має узагальнений характер, і разом з тим у будь-якої ролі є досить широкий діапазон її виконання.

НАВЧАЛЬНА гра – гра, призначена для навчання, «обслуговування» навчально-пізнавальної діяльності. Застосування, форма, завдання, методи проведення таких ігор залежать від ігрової аудиторії (школярі, студенти, керівники та ін.). Ігри в навчальному процесі використовують у різних формах, сполученнях. Наприклад, гра може бути використана перед лекцією (досвід учасників, пошук вад), після лекції (перевірка знань, контроль засвоєння матеріалу), в основі всього на-

вчального процесу. Ключовою вимогою в організації навчального процесу є перехід від навчальної діяльності до діяльності професійної. Такий перехід від одного виду діяльності до іншого означає трансформацію предмета, мотиву, мети, засобів, способів і результату діяльності. При цьому існують протиріччя між абстрактним характером засвоєних знань і конкретними професійними вимогами; дискретністю, рознесенням знань з дисциплін й системністю їхнього застосування; індивідуальним засвоєнням знань і колективним характером професійної діяльності; репродуктивним характером навчання й продуктивним відношенням до праці. Протиріччя можна нівелювати за умови, якщо гри надають риси реальної трудової діяльності, тобто гра має імітаційний характер.

Ознаками навчальної гри є діалогова взаємодія того, хто навчає, і того, кого навчають, а також наявність спільної діяльності.

Переваги навчальної гри:

- засіб пробудження інтересу до змісту діяльності, що відбивається в грі;
- спосіб запобігання в реальності професійним помилкам;
- перевірка компетентності фахівця;
- можливість перенесення в реальність способів дій із гри.

Особливості ігор для вузівського навчання:

- рівноправність двох ігрових контекстів (імітація професійної проблематики й психолого-педагогічної, методологічної сторін навчання);
- пріоритет навчальних цілей над дослідницькими й розважальними цілями;
- підготовка учасників гри;
- зв'язок із загальним напрямком курсу навчання;
- технічні обмеження;
- оцінювання дій учасника гри (допомога в освоєнні професійних навичок, особистісної, індивідуальної й групової рефлексії);
- допоміжність навчальної гри у виконанні функцій контролю.

ІГРОВІ методи в психодіагностиці й психотерапії

На сьогодні мало ігрових методик відповідає **вимогам**, що пропонуються до **діагностики**: норма вимірюваної характеристики, з якої співвідноситься об'єкт діагностики; відповідність вимогам валідності й надійності; точний опис та легке відтворення діагностичної процедури.

В умовах гри із заданими правилами людина виявляє свою особистість у «винайдених» нею ж ситуаціях, де в головній ролі вона сама, а в допоміжних – значущі для неї люди. У діагностичних іграх може

бути відсутньою наявність спільних дій учасників. У цих випадках іде гра із запропонованим завданням.

Переваги ігрових методик для діагностики:

- активний зворотний зв'язок випробуваного й діагноста;
- виявлення імпліцитних особистісних характеристик;
- зняття напруги й захисних реакцій;
- можливість дослідження учасника в динаміці.

Ігрові методи важко валідизувати, тому їх потрібно застосовувати в сукупності з більш формальними методами (тест, опитувальник).

Завдання ігрових методів при психокорекційному впливі спрямовано на зміни внутрішнього світу через зміну зовнішнього або ставлення до зовнішнього світу. Побудова відбувається за принципом театралізації. Квасіреальність мало чим відрізняється від реального життя, має бути поліваріантною й легко відтвореною, без підміни собою реального життя. Один із результатів такого впливу – це підведення клієнта до катартичного ранжування.

У ході гри відбувається катарсис (у ході зіткнення того, хто грає роль, або глядача із власним або чужим внутрішнім світом).

Тут важливими є: високий рівень значущої довірливості й співчуття; значущість відносин, що граються; наявність терапевтичної емоційної напруги, що спрямовується і розвивається в катартичну реакцію.

ДОСЛІДНИЦЬКА гра

Завдання перед дослідницькими іграми:

- формування в ході гри проблеми, пошук шляхів її вирішення;
- ідеальна імітація відносин у реальних системах і програвання різних варіантів розвитку цих систем;
- перевірка гіпотез, припущень, розрахунків;
- спрямований вплив на учасників і оцінювання результатів цього впливу.

Існують різні **методи побудови дослідницької гри**. Можливим є варіант, коли дослідник й організатор гри зберігають позицію спостерігача, втручаючись тільки в тих випадках, коли «неправильно» розвивається ігровий процес. Це метод, за яким будують максимальну кількість ігрових експериментів і експериментів, що реалізуються в ситуаціях, які задають ззовні.

Інший варіант подібний брейнстормінгу. Гравці як «співучасники», організатори в процесі вирішення заданої проблеми, дослідники й учасники включені у вирішення гри. Дослідники, перебуваючи «поза грою», включені технічно і як експерти, а гравці – «у грі». Можливим є

використання варіанта проблемно-ділової гри, тобто гри, спрямованої на вирішення реально існуючих проблем, дослідження реальних відносин через побудову ідеальних моделей, виявлення й оцінювання закономірностей, що моделюються.

В ігровому моделюванні **існує два підходи створення** (конструювання) **гри**. У першому варіанті спочатку створюють проекти того, що має бути результатом, потім – «цеглинки» або блоки гри, і, нарешті, із цих блоків оформляють гру. За необхідністю є можливість забрати дещо зайве або додати відсутнє. Гру знаково фіксують, обґрунтовують її застосування в тій або іншій сфері. У другому варіанті концепція гри виникає стихійно, відштовхуючись від ідеї, рольового характеру й т.д. Потім іде її осмислювання й упорядкування свого продукту, тобто формалізація.

Створення нових ігор викликане таким:

- описи деяких ігор ясні й зрозумілі тільки самим розроблювачам, частини гри суперечать одна одній, інтерпретацію будують за принципом «як хочу»;
- методичне забезпечення дозволяє розроблювачам зафіксувати особливості гри, позначити для себе межі її застосування, зрозуміти краще внутрішню логіку й протиріччя;
- методично розроблена гра дозволяє користувачеві орієнтуватися й кваліфіковано застосовувати ігровий метод для вирішення поточних проблем (табл. 5.1).

Таблиця 5.1

Етапи конструювання гри

Етап	Зміст
1. Формулювання ігрових проблем. Вибір об'єкта моделювання	На цьому етапі: <ul style="list-style-type: none"> ✓ відбувається усвідомлення того, що є проблема, для вирішення якої немає наявних методів і досвіду, у тому числі й наявних ігрових методів, тобто потрібно розробляти відповідну гру; ✓ формується колектив розроблювачів і визначаються перспективні користувачі гри; ✓ вибирається об'єкт моделювання й будується теоретична модель. Береться реально існуюча система взаємодії соціальних суб'єктів у певних умовах середовища, виділяються найбільш значущі характеристики, формулюється гіпотеза розвитку даної системи
2. Вибір й обґрунтування типу ігор залежно від області застосування	Гра може бути застосована й самостійно, і в комплексі з активними методами навчання. Крім форми ігротехніки можуть запропонувати кількісні й якісні характеристики отриманих результатів

Продовження табл. 5.1

Етап	Зміст
(діагностична, дослідницька, навчальна, рольова й т.д.)	<p>Цілі:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ ознайомлення із проблемою: психологічна, історична, політична й т.д.; ✓ навчання навичкам внутрішньогрупової й міжгрупової взаємодії; ✓ виявлення групової динаміки в процесі вироблення групової стратегії; ✓ надання можливості для розкриття соціальних і творчих здібностей; ✓ навчання навичкам групової й індивідуальної рефлексії; ✓ ознайомлення студентів з ігровими методами. <p>Результати гри:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ рівновага, відпрацьована ігрова стратегія, тобто порядок спільної діяльності, гра без збоїв; ✓ заповнення гравцями документації, її відкрите оцінювання гравцями й експертами; ✓ групова рефлексія. <p>Форма подачі інформації до гри може бути вербальною, усною й письмовою. Інструкції видаються гравцям у письмовому вигляді. Правила гри пояснюють усно</p>
3. Визначення цілей гри, характеру очікуваних результатів, ігрової мови	<p>1) навчальна гра:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ відпрацьовування навичок роботи в групі, ✓ активізація знань, отриманих у ході гри, ✓ з'ясування на практиці закономірностей функціонування об'єктів, що імітуються, ✓ ознайомлення з тематикою курсу; <p>2) професійна гра:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ побудова діючого аналога реального об'єкта, ✓ згуртування учасників у процесі гри; <p>3) дослідницька гра:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ виявлення в групі лідерів, ✓ виявлення творчого потенціалу групи, ✓ дослідження ігрових стратегій; <p>4) розвиваюча гра;</p> <p>5) особистісна гра.</p> <p>Результат гри може збігатися, а може й не збігатися з ігровою гіпотезою.</p> <p>Форми подання результату:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ відеозапис гри, ✓ документація, ✓ самозвіти учасників, ✓ інтуїтивні почуття ведучого, що гра «зіграна», статистичні дані й т.д.

Продовження табл. 5.1

Етап	Зміст
4. Формулювання зв'язків і діючих у грі правил	Ігрові зв'язки – це зв'язки між ігровими суб'єктами. Ігровий суб'єкт – індивід (група), що має свій ігровий статус, свої ігрові цілі й ігрові завдання. Формулювання правил гри – конкретні правила й відносини між учасниками
5. Конструювання ігрового комплексу: сполучення учасників у грі, технічних засобів. Визначення чинників «середовища»	Ігровий комплекс – базис гри. Ігровий комплекс: <ul style="list-style-type: none"> ✓ характеристика ролей учасників і організаторів, ✓ обов'язки технічного персоналу, ✓ опис процедури експертизи, ✓ опис обстановки, ✓ характеристика технічних засобів, ✓ зразки документації
6. Функції ігрових ролей, значущі характеристики	Учасники діють у рамках своєї ролі. Роль характеризується: <ul style="list-style-type: none"> ✓ загальним зовнішнім описом, ✓ функціональною характеристикою, ✓ набором ігрових цілей, ✓ особливостями міжролевих відносин
7. Область прийняття ігрових рішень	Питання про міру свободи гравця в грі, можливість альтернативи дій і рішень гравців
8. Ігрові вимірники. Їхня розмірність	Цей етап наявний тільки в ділових іграх. Після побудови моделі гри в основному виникає необхідність співвіднесення її частин за допомогою ігрових вимірників
9. Експертна оцінка, самооцінка гравця. Групова рефлексія	Оцінка може бути об'єктивованою і суб'єктивованою. Об'єктивована оцінка здійснюється через ігрові вимірники (бланки, час роботи, кількість знайдених рішень). Групова рефлексія: <ul style="list-style-type: none"> • ефективність групового рішення: <ul style="list-style-type: none"> а) вироблення рішень у строк, б) використання отриманих знань, умінь, в) нестандартність, г) раціональність, д) відповідність правилам гри; • міжгрупова взаємодія: <ul style="list-style-type: none"> а) характер реагування на дію інших груп, б) звертання до інших груп за допомогою, в) вибір стратегії співробітництва або конкуренції, г) активність, ініціативність; • взаємодія усередині ігрових груп: <ul style="list-style-type: none"> а) участь у роботі всіх членів групи, б) взаємодія гравців у критичних ситуаціях, в) внутрішньогруповий поділ ролей; • ігрові якості учасників: <ul style="list-style-type: none"> а) ерудованість,

Закінчення табл. 5.1

Етап	Зміст
	б) принципівість, в) уміння вносити й відстоювати свої пропозиції, г) прояв лідерських якостей, д) дисциплінованість
10. Упорядкування ігрової процедури. Оформлення документації. Система заохочень і покарань	<ul style="list-style-type: none"> • упорядкування: <ul style="list-style-type: none"> ✓ проблем програвання фрагментів гри, ✓ у грі в цілому; • ігрова документація: <ul style="list-style-type: none"> ✓ документація гравців (входить до складу ігрових засобів), ✓ документація організаторів (сценарій гри, ігрові рекомендації); • документація гри: <ul style="list-style-type: none"> ✓ сценарій гри, ✓ зразки ігрової документації, ✓ інструкції до бланків, ✓ чисті аркуші для роботи; • система штрафів і заохочень може бути символічного або реального характеру (наприклад, потрібно повернутися до початку або одержання штрафних балів)
11. Програвання і аналіз гри	Гра вважається готовою за умови, що вона неодноразово й успішно програється у різних аудиторіях, і може бути зіграна за описом без особистої участі її розроблювачів

Перед початком ігрової взаємодії необхідно інформувати гравців, для чого її проводять, якою є її мета, що зможуть одержати гравці після її завершення. Обов'язковою умовою, що впливає на характер ігрової взаємодії, є чітко промовлена, точна й логічна **інструкція**. Інструкцію умовно можна назвати «портретом гри».

Правила побудови й подачі інструкції:

- дотримуватися адресності (кому гра адресована, як за необхідності можна її модифікувати). Для однієї й тієї ж гри, проведеної з людьми різного віку («вікова адреса») і різного статусу («статусна адреса»), потрібний свій варіант інструкції, близький і зрозумілий саме даній групі. Ураховують й кількість учасників гри та їхню стать;
- інструкцію слід вимовляти чітко і ясно;
- проговорюючи інструкцію, треба вірно розставити акценти на змісті гри, щоб учасники розуміли, що і як робити, які існують правила, як діяти в спірних варіантах;
- якщо гра проходить у декілька етапів, то спочатку для кожного з них дають відповідну його змісту інструкцію.

Принципи успішності ігрової взаємодії:

1. Принцип ситуативності ігрової взаємодії. Урахування цього принципу на практиці – це вміння в реальній ситуації швидко відреагувати на те, що відбувається, відкоригувати свої дії відповідно до ситуації.
2. Принцип варіативності ігрової взаємодії. Це вміння використовувати будь-яку гру в різних варіантах, тобто ігротехнік розуміє й уміє використовувати ту саму гру в різних варіантах і з різними цілями.
3. Принцип особистої адаптивності ігрової взаємодії. У будь-якій взаємодії дуже важливо, щоб гравець був самим собою, досить щирим і відкритим.
4. Принцип доцільності ігрової взаємодії. Гра – це спосіб розвитку навички конструктивного спілкування, спосіб формування команди, особистісного розвитку й т.д. Гра несе в собі абсолютно конкретний зміст, який треба використовувати, виходячи з поставленої мети.

ДІЛОВА гра

Ділову гру можна розглядати і як область діяльності й науково-технічного знання, і як імітаційний експеримент, і як метод навчання, дослідження, вирішення практичних завдань. Ділова гра має важливе значення для гуманізації професійної діяльності, реалізації діалогічного принципу в професійному навчанні.

Основні атрибути ділової гри:

1. Гра імітує той чи інший аспект цілеспрямованої людської діяльності.
2. Учасники гри одержують ролі, які визначають розбіжності їхніх інтересів і спонукальних стимулів у грі.
3. Ігрові дії регламентуються системою правил.
4. У діловій грі перетворюються просторово-часові характеристики діяльності, що моделюється.
5. Гра має умовний характер.
6. Контур регулювання гри складається з таких блоків: концептуального, сценарного, постановочного, сценічного, блока критики й рефлексії, суддівського, блока забезпечення інформацією.

Щодо **класифікації ділових ігор**, то *одновимірні класифікації* проводять за такими критеріями:

- а) об'єктом, що моделюється, – загальні управлінські й функціональні (імітація виробничої, фінансової діяльності);
- б) наявністю взаємодії – інтерактивні й не інтерактивні;
- в) конструктивними особливостями – прості й складні;
- г) однозначністю виграшу – жорсткі й нежорсткі;

д) наявністю випадкових подій – детерміновані й стохастичні.

Існує *тривимірна класифікація*, у якій враховані основні параметри ділових ігор. Перша вісь являє собою континуум від реальної виробничої діяльності до навчального заняття (відсутній розподіл ролей, команди незалежні). Друга вісь відбиває ступінь наявності взаємодії. Крайні її виявлення – ямкова гра й нарада з кулуарами. Третя вісь відбиває характер відгуку (зворотного зв'язку). На ній можуть бути варіанти від бальної оцінки до оцінки за системою показників, властивих системі, що моделюється.

Можна виділити такі **етапи розроблення ділової гри** (за Л.Ф. Єжовою):

1. Проблематизація й тематизація.
2. Визначення типу за призначенням (для навчання, у дослідницьких цілях, для прийняття рішень, проектування, за кадровими питаннями).
3. Виділення цілей конструювання.
4. Аналіз головних закономірностей – зв'язків, відносин, у діяльності, що моделюється, виходячи із проблеми, яка лежить в основі гри. У цьому пункті визначають необхідний ступінь деталізації подання об'єкта. Всі зв'язки в ньому мають бути доступними для огляду й у той же час не занадто спрощеними.
5. Виділення ігрових одиниць й функцій. На основі цієї роботи створюють сценарний план і продумують ігрові події.
6. Створення переліку рішень, які можуть приймати гравці. На даному етапі визначені основні точки, на яких базується проста гра. Пункти 7 і 8 стосуються лише складної гри.
7. Визначення параметрів зв'язків між чинниками, які потрібно відбити. Вони мають бути такими, щоб викликати наслідки, характерні для діяльності, що моделюється. Необхідно визначити взаємодію параметрів у кожній ланці діяльності. Не всі параметри можуть визначатися кількісно. У цьому випадку при конструюванні застосовують експертні оцінки.
8. Формування числового масиву. На цьому етапі визначають розміреність основних параметрів, закономірності й взаємодії, складають таблиці, графіки, програми для ЕОМ.
9. Деталізація сценічного плану, формування впливу навколишнього середовища.
10. Формулювання правил, розподіл рішень по гравцях. Установлення причинно-наслідкових відносин між операціями. Побудова блок-схеми гри, внутрішнього графіка проведення, уточнення основних кроків, етапів, циклів. Кроком є завершена фаза ухвалення рі-

шення, етап розділяє сценарні фази, цикл приводить до очевидних підсумків, є найбільш завершеною фазою гри. Особливу увагу звертають на точки розгалуження гри.

11. Формулювання системи штрафів і заохочень, визначення критеріїв виграшу. Результати гри можуть бути очевидними, вираженими кількісно, і можуть оцінюватися експертами.

12. Налагодження гри, її програвання розроблювачами, уточнення зв'язків, параметрів, перевірка гнучкості блок-схем, життєздатності математичного апарату, аналіз реальності ситуацій – дієвість стимулів, правильності розрахунків тимчасових витрат, остаточна корекція гри.

Етапи проходження ділової гри можна співвіднести з характеристиками менеджменту, даними К. Херісом (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Характеристики	Етапи ділової гри
1. Клас дій, у які учасники залучені як представники співтовариства або якого-небудь роду діяльності	Етап проблематизації, коли учасники мають осмислити ті проблеми, які заважають розвиватися організації та її підрозділам
2. Поняття, за допомогою яких загальні цілі або проблеми визначаються й осмислюються авторами в спільній дії	
3. Загальні цілі або проблеми, для дозволу яких учасники створюють або застосовують загальну мову	Етап оптимізації, цілепокладання, коли учасники генерують оптимальну модель розвитку
4. Засоби або ресурси, за допомогою яких виконують проекти, значущі для учасників	Етап пошуку ресурсів, за допомогою яких можна досягти поставлених цілей
5. Конкретні умови або обставини, у яких проходить спільна діяльність, і зв'язки, у які включені учасники	Етап організаційного проектування, заключний, коли учасники "прив'язують" знайдені в грі рішення до конкретних виробничих умов і зв'язків, відповідаючи на запитання: "Хто конкретно, що має зробити, щоб змінити реальну ситуацію в організації"

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ДІЯЛЬНІСНА гра (ОДГ)

Об'єктом ОДГ може бути будь-яка проблемна ситуація. ОДГ припускає обов'язкове використання ефективних методів мислення. Учасники постійно намагаються вирішити поставлені перед ними завдання звичним для них способом, стихійно займаючись проблемою. Але самі правила змушують систематизувати своє мислення, помічати свої помилки й шукати нестандартні ходи в процесі вирішення.

ОДГ у своєму розгортанні проходить **три етапи**:

1. Етап підготовки, на якому розробляють основний задум і konce-

пцію гри, формулюють основні робочі цілі, які мають бути досягнуті за допомогою гри (тут гра виступає як засіб досягнення цих цілей і саме в цій своїй функції розглядається й проектується), розробляють оргпроекти, програми й плани гри, можливо також сценарії самих істотних її моментів та інші оргдокументи; за часом цей етап може займати від декількох днів до декількох місяців або навіть років. На цьому ж етапі в ході обговорень різних аспектів гри формують команди організаторів, методологів і дослідників гри; число цих команд змінюється залежно від тематичного й мислєдіяльнїсного змісту гри, а також від різних обставин та умов її проведення.

2. Основний етап, на якому в ігровій формі (заданій оргпроектном і програмою гри) здійснюються попередньо спроектовані й спрограмовані робочі процеси, що породжують продукти й результати, які відповідають цілям різних учасників гри, – замовників, організаторів, методологів, дослідників і всіх без винятку гравців (якщо вони докладають зусилля для їхнього досягнення). Цей етап, як правило, уже при проектному розробленні ділять на ряд фаз, кожна з яких має своє особливе функціональне призначення.

3. Етап виходу із гри й узагальнення досвіду має, як видно з назви, подвійне призначення й відповідно до цього розгортається як би за двома паралельними каналами. Це – дуже важлива й принципова частина всієї ОДГ, що обов'язково має проектуватися й прогнозуватися організаторами. Практично цей етап не має кінцевої границі й у різних учасників завершується в різний час і по-різному, залежно від обставин їхнього життя й роботи; той чи інший результат гри обов'язково входить у все наступне життя й роботу учасників.

На першій фазі другого етапу у формі настановних доповідей всім учасникам гри викладають задум, основну концепцію й найважливіші робочі цілі проведеної гри, а потім – її оргпроект, програму й регламент. У багатьох випадках, особливо при проведенні масових ОДГ з людьми, що не пройшли попередній відбір, у настановних доповідях обговорюють поняття ОДГ й різні психологічні труднощі, що виникають у людей, які вперше беруть участь у грі.

На другій фазі починається практичне входження учасників у гру, пророблення й освоєння робочих та ігрових цілей, організація, співорганізація й самоорганізація ігрових груп. Основним процесом тут є самовизначення учасників, і від того, наскільки ефективно воно проходить, залежать подальші успіхи кожного гравця й всієї гри в цілому. На процес самовизначення виділяють від одного до трьох днів, але в принципі його постійно здійснюють протягом всієї гри (і якщо основною функцією ОДГ стає розвиток учасників, то саму її проектують й

організують так, щоб процес самовизначення тривав до кінця гри). Оскільки процеси входження в гру й самовизначення в ній не можуть відбуватися поза основними робочими процесами, фази входження й робітничі фази гри практично перекривають один одного. У багатьох випадках *третьа фаза* гри, що відкриває ряд робочих фаз, починалася вже з вечора першого дня гри, іноді – з ранку другого дня, хоча в деяких ОДГ треба було починати реальні робочі процеси лише із третього й навіть четвертого дня гри, а перші дні після настановної доповіді заповнювати спеціально спланованими імітаціями робочих процесів, що використовують лише як фон для самоорганізації груп і самовизначення учасників. Число робочих фаз та їхній характер змінюються від гри до гри залежно від складності тематизмів гри, артикульованості цілей і уявлень про проміжні продукти й результати робочих процесів, а також залежно від загальної тривалості самої гри.

Для методологів й організаторів гри *третьий етап* – це завжди етап цілеспрямованого й свідомого рефлексивного й розумового аналізу досвіду проведення гри й фіксація цього досвіду в тих чи інших культурно значущих формах – нормативних проектних, методологічних, науково-дослідних і т.п.; вид і тип форм фіксації, що обираються, досвіду визначаються або належністю аналітиків до тієї чи іншої сфери мислєдїяльності, або ж їх перспективними настановами на виконання тієї чи іншої робочої функції в наступних ОДГ.

Уявлення про ОДГ як про багатоцільову і за своїм матеріалом хаотичну систему визначає й задає **основні принципи її проектування й реальної організації**. На всіх етапах підготовки й проведення *ОДГ розглядають так: 1) самодіяльна, 2) що самоорганізується й 3) система, що саморозвивається*. І кожну із цих характеристик використовують як принцип організаційної роботи. Відповідно до цього основний етап гри розгортається за трьома основними фазами.

У першій фазі основна частина роботи організаторів і керівників ОДГ спрямована на те, щоб викликати *активну діяльність* всіх учасників гри. В умовах колективної роботи це неминуче призводить незабаром до зіткнень ідей, думок, позицій учасників, потім – до конкуренції й боротьби за простір-час, а зрештою – до безвиході в роботі.

Коли конфлікти уявлень і підходів виявляються досить різко й попереду починає вимальовуватися безвихідь, до якої йдуть групи й колектив у цілому, тоді керівники ОДГ починають готувати перехід до другої фази гри – фази *самоорганізації*. При цьому вони вирішують дві паралельні й взаємно доповнюючі одна одну задачі: по-перше, вони мають зорганізувати внутрішньогрупові й міжгрупові взаємодії й за рахунок цього сформувати єдиний комунікуючий колектив, що спілку-

ється, а по-друге, вони мають скласти із всіх груп і всіх учасників одну мислєдїяльнїсну мєгамашину, що здїйснює робочї процеси, заданї ор-проектом і програмою гри.

І тодї, якщо учасники ОДГ захочуть дїйти до кїнця й розв'язати проблему, їм залишиться тїльки один шлях – почати розвивати свою «мєгамашину», свої форми органїзацїї колективної роботи, свої засоби, методи й технїки мислєдїяльностї, а через це – і самих себе. У цьому пунктї починає реалїзуватися третїй принцип ОДГ – *принцип саморозвитку*, і разом із тим починається третя фаза основного етапу гри. І всї зусилля органїзаторів і керївникїв ОДГ із цього моменту спрямовуються на те, щоб допомогти учасникам гри розвиватися. Це розвивається, щонайменше, до того моменту, поки не буде вирїшена дана проблемна ситуацїя. Але у принципї стратегїя розвитку себе й своєї мислєдїяльностї може бути закрїплена учасниками гри як загальний метод вирїшення будь-яких проблем – і в цьому полягає **основний змїст і призначення ОДГ**.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Боярський Н.Ф. Легкий старт для дебатера. – Вінниця: ФСП Данилюк В. Г., 2009. – 48 с.
2. Гинзбург Я.С. Социально-психологическое сопровождение деловой игры / Я.С.Гинзбург, Н.М. Коряк // Игровое моделирование. Методология и практика. – Новосибирск: Наука, 1987. – С. 61 – 78.
3. Емельянов С.М. Практикум по конфликтологии / С.М. Емельянов. – СПб: Питер, 2003. – 400 с.
4. Емельянов Ю.И. Активное социально-психологическое обучение / Ю.И. Емельянов. – Л.: ЛГУ, 1985. – 231 с.
5. Жуков Ю.М. Диагностика и развитие компетентности в общении / Ю.М. Жуков, Л.А. Петровская, П.В. Растяжников. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1991. – 96 с.
6. Козырев Г.И. Введение в конфликтологию: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Г.И. Козырев. – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. – 176 с.
7. Левада Ю.А. Игровые структуры в системах социального действия / Ю.А. Левада // Системные исследования (ежегодник). – М.: Наука, 1984. – С. 273 – 293.
8. Мельник И.И. Использование игровых методов в психологической практике / И.И. Мельник, А.О. Топоров. – Х.: ХГУ, 1992. – 60 с.
9. Робер М.А. Брейнстроминг: Групповое принятие решений. Групповое интервью / М.А. Робер, Ф.Тильман // Хрест. по соц. психологии / Сост. Т. Кутасова. – М.: Междунар. пед. акад., 1995. – С. 184 – 194.
10. Смолкин А.М. Методы активного обучения / А.М. Смолкин. – М.: Высш. шк., 1991. – 176 с.
11. Фомин Ю.А. Психология делового общения / Ю.А. Фомин. – Мн.: АМАЛФЕЯ, 2003. – 448 с.
12. Фогель Н. Психологические группы: рабочие материалы для ведущего / Н. Фогель: пер. с нем. М. Поляковой. – М.: ГЕНЕЗИС, 2004. – 256 с.
13. Эльконин Д.Б. Психология игры / Д.Б. Эльконин. – М.: Педагогика, 1978. – 304 с.
14. Щедровицкий Г.П. Игра как социотехническая система: организация и исследование / Г.П. Щедровицкий // Программно-целевой подход и деловые игры. – Новосибирск: Наука, 1982. – С. 30 – 33.
15. Щедровицкий Г.П. Организационно-деятельностная игра как новая форма и метод развития коллективной мыследеятельности / Г.П. Щедровицкий, С.И. Котельников // Нововведения в организации. – М.: ВНИИСИ, 1983. – С. 33 – 53.

ЗМІСТ

1. Дискусія.....	3
2. Мозковий штурм.....	6
3. Дебати Карла Попера.....	11
4. Гра.....	27
Бібліографічний список.....	40

Научитель Олена Давидівна
Гулий Юрій Іванович

АКТИВНЕ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНЕ НАВЧАННЯ

Частина 1
ІГРОВІ МЕТОДИ В ПСИХОЛОГІЇ

Редактор Т.Г. Кардаш

Зв. план, 2010

Підписано до друку 19. 04. 2010

Формат 60x84 1/16. Папір офс. № 2. Офс. друк

Ум. друк. арк. 2, 2. Обл. – вид. арк. 2, 5. Наклад 60 прим.

Замовлення 126. Ціна вільна

Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»
61070, Харків – 70, вул. Чкалова, 17
<http://www.khai.edu>
Видавничий центр «ХАІ»
61070, Харків – 70, вул. Чкалова, 17
izdat@khai.edu