

**Муниципальное бюджетное образовательное учреждение
«Средняя общеобразовательная школа с. Кубанка»
Переволоцкого района Оренбургской области**

**Рабочая программа учебного курса
«Ораторское мастерство и искусство речи»
для 7-9 класса.**

**Составлена: Акубековой С.Ю.,
учителем 1 квалификационной категории
(стаж работы 23 г.)**

2022

Пояснительная записка

Курс посвящен изучению эффективного общения в форме монолога и диалога. Объектом изучения является взаимодействие с аудиторией и способность убедить ее в чем-либо. Предметом изучения являются используемые в ходе общения стратегии и тактики, а также их выбор в зависимости от особенностей конкретных слушателей. В качестве метода используется сочетание системного и ситуационного подхода к изучению речи.

Цель и задачи курса.

Курс нацелен, прежде всего, на получение практических навыков эффективной коммуникации, прежде всего, делового общения и публичного выступления. Однако такие навыки невозможны без современного представления о том, что же такое текст и как он функционирует в культуре. Поэтому вторая цель курса - сформировать современное представление о тексте и эффективной речевой коммуникации с опорой на новейшие разработки как в традиционных областях культуры текста – риторике, герменевтике, логике, психологии, так и в рамках новых научных направлений, прежде всего, в когнитивной теории текста, этологии, коммуникативистике.

Для реализации этих целей в рамках курса решаются следующие задачи:

- Дать современное представление о тексте как фазы свершения понимания и представить систематическое описание четырехуровневой модели текста (уровень чистой логики, лингвистический уровень, невербальный уровень, собственно личностный уровень производства и восприятия текста);
- познакомить с основами теории аргументации, а также сформировать первичные навыки их применения;
- познакомить с основными методами эристики (искусства ведения споров), а также сформировать первичные навыки их применения;
- описать основные подходы к интегральному анализу текста на собственно лингвистическом уровне и сформировать первичные навыки их практического использования при подготовке выступления;
- дать общее представление о невербальном уровне коммуникации и основных подходах к анализу текста на невербальном уровне, а также выделить типичные ошибки «невербального» плана и научить их избегать;
- представить основные моменты произнесения речи (психологическая уверенность оратора, жестикация и невербальные знаки, техника и выразительность речи (тембр, интонация, пауза и другие характеристики речи)) и освоить ряд приемов и упражнений, позволяющих оптимизировать поведение слушателей во время публичных выступлений и деловых переговоров;
- на основе комплекса дисциплин, анализирующих проблемы восприятия текста дать общий обзор основных типов аудиторий и методов контакта с нею, а также сформировать первичные навыки их использования.

II. Содержание курса

1. Разделы курса

Введение. Общее современное представление о тексте. Уровни текста.

Раздел 1. Уровень невербальной коммуникации: основные понятия и основные методики.

Раздел 2. Ораторская техника.

Раздел 3. Восприятие текста, основные типы аудиторий и способы установления и удержания контакта с ними.

Раздел 4. Интегрирование навыков разделов 1-3

2. Краткое содержание разделов курса

№	Кол часов	Тема занятия	Форма
1	1	Введение. Общее современное представление о тексте. Уровни текста	лекция, кейс
2	1	Уровень невербальной коммуникации: основные понятия и основные методики	лекция, практикум, упражнение, кейс
3	1	Ораторская техника	лекция, практикум
4	1	Восприятие текста, основные типы аудиторий и способы установления и удержания контакта с ними	лекция, кейс
5	2	Интегрирование навыков	деловая игра и дискуссия
Итого	6 ч		

Введение. Общее современное представление о тексте. Уровни текста (1 час – лекция, кейс).

Современные понятие текста в традиционных областях культуры текста – риторике, герменевтике, логике. Представление о тексте в рамках новых научных направлений, прежде всего, в когнитивной теории текста, этологии, коммуникативистике. Переход от статичной модели текста (текст как знаковая система, несущая информацию) к динамической модели (текст как фаза свершения понимания). Неизбежность коммуникативного измерения текста.

Основные уровни анализа коммуникативного текста (логический, лингвистический, невербальный) и специфика функционирования текста на каждом из них. Дополнительные моменты анализа текста (психологический портрет автора; общее представление о механизме воздействия текста и типах аудиторий).

Кейс: сопоставление двух текстов (удачливого адвоката и неудачливого адвоката) на одну и ту же тему. **Задача:** выделение и классификация типов ошибок, ведущих к коммуникативной неудаче (0, 5 часа)

Раздел 1. Уровень невербальной коммуникации: основные понятия и основные методики (1 час – лекция, практикум, упражнение, кейс).

Основные правила использования контролируемых мимики и жестов в коммуникации.

Неконтролируемые жесты в зеркале разных концепций.

- Основные идеи этологии. Особенности невербального знакового поведения с точки зрения этологии. Биологическое содержание традиционных жестов – улыбки, скрещенных на груди рук, поднятой руки и т.д. «Трансформированные» биологические жесты – «трубка мира», «стойка» и т.д.

Возможности рационального контроля биологически обусловленной жестикой (практикум под руководством преподавателя – 0,5 часа).

- Семантика жеста в психоанализе. «Язык тела».

Упражнение – анализ невербальных знаков в одежде и поведении представителей различных религиозных конфессий (0,5 часа).

Раздел 2: Ораторская техника (1 час – лекция, практикума).

Психологическая саморегуляция. Управление стрессом. Приемы преодоления волнения перед выступлением, предложенные актерской средой.

Техника речи и постановка голоса (занятие-практикум): Дыхание, добор дыхания. Звучность, темп, высота, тембр, произношение и артикуляция (0,5 часа).

Выразительность речи (занятие-практикум): интонации, модуляции, паузы. Артистизм оратора, вживание в образ (0,5 часа).

Раздел 3. Восприятие текста, основные типы аудиторий и способы установления и удержания контакта с ними (1 час – лекция, кейс)

Три ведущие классификации типов аудиторий. Выполнение операции классификации в практике оратора. Эффективные приемы работы с каждым типом аудитории. Критерии установления контакта с аудиторией.

Кейс – анализ названий и репутаций брендов с точки зрения ориентации на три типа людей по второй классификации («воины», «поселенцы», «кочевники») - 1 час.

Раздел 4. Интегрирование навыков разделов 1-3 (2 часа – деловая игра и дискуссия)

Подготовка и проведение деловой игры «Думские дебаты» или «Деловые переговоры», разбор итогов игры (2 часа).

Итоговые замечания и рекомендации по всему курсу с учетом работы конкретной группы, индивидуальные консультации.

3. Методические рекомендации и пособия по изучению курса

Основная литература:

Введенская Л.А, Павлова Л.Г. Риторика и культура речи. Изд. 9-ое. Изд-во «Феникс», Ростов-на-Дону, 2008.

Никифоров А.Л. Книга по логике, общедоступная и увлекательная. - М.: Дом Городец, 2006.

Шуйская Ю.В. Аргументация в судебной риторике. Учебное пособие для вузов. М., Добросвет, 2008.

Дополнительная литература:

Аристотель. Риторика. Поэтика. М., 2000.

Аристотель. Тописка. О софистических опровержениях. // Соч. в 4-х тт., Т.2., М., 1978.

Баранов А.Н., Караулов Ю.Н. Словарь русских политических метафор. М., 1994.

Бредемайер К. Черная риторика. Власть и магия слова //www.rodchenko.ru

Гибсон Дж. Экология зрительного восприятия. М., 1993.

Гофман И. Анализ фреймов. М., 2003.

Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. М., 1989.

Костомаров В.Г. Языковой вкус эпохи. Спб, 1999.

Культура устной и письменной речи делового человека. Справочник. Практикум. 7-изд, М., 2001.

Лакофф Дж., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем. М., 2004.

Леонтьев А. Психология общения М., 1997.

Лоренц К. Агрессия (так называемое зло). М., 1994.

Лоуэн А. Язык тела. М., 1997.

Пиз А. Что могут рассказать о характере и мыслях человека его жесты. Воронеж, 1992.

Поварнин С.И. О теории и практике спора. Спб, 1996.

Рождественский Ю.Н. Теория риторики. М., Наука-Флинта, 2004.

Русская риторика: Хрестоматия/ Автор-составитель: Л.К. Граудина, М., 1996.

Савкова З.В. Как сделать голос сценическим? М., 1975.

Станиславский К.С. Работа актера над собой. Собр. Соч. в 9 т, т.3-4.М., 1990.

Юнг К.Г. Психология бессознательного. М., 1998.

4. Примеры контрольных заданий и тестов

Выберите одну из предложенных ниже тем и выскажетесь «за» или «против» нее как можно более категорично. После этого в свободной дискуссии с аудиторией защитите выбранную позицию, не нарушая своего образа оратора.

ЭМАНСИПАЦИЯ

ЛЕГАЛИЗАЦИЯ ОДНОПОЛЫХ БРАКОВ

СОКРАЩЕНИЕ ЖИВОГО ОБЩЕНИЯ

«КЛОНИРОВАНИЕ» ЗАПАДНЫХ ТЕЛЕПРОГРАММ

НЕПОЛНЫЕ СЕМЬИ

ПЛАСТИЧЕСКИЕ ОПЕРАЦИИ

ГЕННО-МОДИФИЦИРОВАННЫЕ ПРОДУКТЫ

АНТИГЛОБАЛИСТЫ

СТРОИТЕЛЬСТВО БОЛЬШОГО КОЛИЧЕСТВА НОВЫХ ЗДАНИЙ В МОСКВЕ

ТРУДОГОЛИКИ

Риторика газетной статьи.

Творческое задание.

1. Выберите 2 публикации из разных периодических газетных (журнальных) изданий, освещающие одну из актуальных тем международной или внутренней политики или текущей событийности. Постарайтесь, чтобы издания представляли разные целевые аудитории, соответственно разные стили подачи материала – например, «Московский комсомолец» и «Коммерсант», «Независимая газета» и «Парламентская» или «Российская газета», «Известия» и «Новая газета», «Огонек» и «Эксперт» и др.

2. Проанализируйте, как озаглавлен материал. Является ли заголовок информативным, выразительным, уместным? Работает ли заголовок на привлечение внимания читателя? Используются ли фразеологизмы, отстранение, речевые клише, идиомы, штампы. Оценили бы вы эти заголовки как удачные, броские, нелепые, парадоксальные, банальные, пошлые и др. Какую эмоциональную окраску вызывают заголовки?

3. Проанализируйте вступление, начало статьи, как автор вводит в тему? Внезапно, обычно, начиная изложение с основного предмета, о котором он хочет говорить, с ораторской предосторожностью, т.е. начиная с лирического отступления, или давая прелюдию к теме, предысторию вопроса. Как вступление соотносится с названием? Лаконично оно или пространно?

P.S. В качестве дополнительного задания – поработайте с томом новелл вашего любимого писателя, решая ту же задачу – анализируя заглавия рассказов (новелл) и их вступление.

4. Как построено изложение основного материала? Что является основной пропозицией (ключевым высказыванием)? Какие приемы использует автор для привлечения читательского внимания? Как он делает (и делает ли?) статью интересной? Как строит изложение? Излагает ли

другие точки зрения, позиции оппонентов? Отсылает ли к аудитории, внеположной целевой? Можно ли в статье выделить фабулу и сюжет? Какие «общие места», внешние и внутренние топы автор использует в своем построении? Прибегает ли автор к коллажу, клиповости мышления? Как в статье соотносятся правильность речи, точность речи, ясность речи, логичность речи и чистота речи.

5. Прибегает ли автор к внушению через этологические смыслы (тропизму, таксису, инстинкту, условному рефлексу), через архетипические формы поведения, рациональные формы мысли-речи?

6. Оцените целостность текста и его стилистический рисунок (поиск длиннот и повторений, фактов неоправданного отбора лексики, проверка четкости формулировок и способов пояснения сложных моментов), выявите его общие недостатки (примитивность, цветистость слога, информационная перегруженность, избыточность заимствований лексики из иностранных языков и т.д.).

7. Проанализируйте аргументы автора. Убедительны и доказательны ли они? Ясна ли авторская позиция или он надевает маску «объективизма», намеренно запутывает читателя? Убедительна ли в целом авторская позиция? Есть ли среди аргументов силлогизмы, энтимемы? Использует ли автор модель и антимодель? На чувство или на разум читателя воздействуют основные аргументы статьи? Каков риторический пафос статьи? Проанализируйте пунктуацию. Насколько широко использует ли автор другие знаки препинания, кроме точек и запятых (вопросительные и восклицательные знаания, скобки, многоточия и двоеточия, прямую речь).

8. К каким авторитетам прибегает автор? Ссылается ли он на культурный контекст (философские и литературные произведения, героев знаменитых кинофильмов и спектаклей и проч.)

9. Завершено ли риторическое построение автора? Чем автор завершает статью? Какую задачу он ставит и выполнена ли эта задача?

Риторика публичного выступления.

1. Посмотрите ролики на тему «Учимся говорить публично» на страничке «Как развивать ораторское искусство», прочитайте сопутствующий им материал.

Поделитесь опытом из собственной ораторской практики – как вам удавалось преодолеть страх, робость, волнение перед началом выступления.

2. Составьте и произнесите речь на 2-3 мин. о вас самих, вашу визитную карточку. Цель ее – познакомить с собой, представить себя, заинтересовать собой, обаять аудиторию. Найдите для такой речи, в которой вы ведете рассказ о вашем характере, увлечениях, достоинствах и недостатках, неожиданный прием, ассоциацию, чтобы не только сообщить свои анкетные данные, но наиболее искренне и полно представить свой внутренний мир.

Определите, для какой целевой аудитории вы ориентируете данную речь. Потратьте на ее подготовку от 10 до 20 минут. Напишите речь, но не зачитывайте ее, а лишь изредка заглядывайте в листок.

3. Выполните то же самое задание, но представляя вашего коллегу, либо человека, хорошо известного аудитории, который, как будто бы, «в представлении не нуждается». Для этого используйте оригинальные приемы, малоизвестную для аудитории информацию об этом человеке, позволяющую увидеть его с незнакомой стороны. Возможно, ваша речь будет изобретена как дружеский шарж, эпиграмма, пародия, может быть, в ней будет присутствовать едва уловимый момент иронии.

4. Придумайте шуточную речь-сенсацию. Вообразите, «изобретите» событие, которым вы могли бы поразить, ошарашить слушателей. Проверьте по реакции аудитории, удалось ли вам удивить ее, вызвать смех.

5. Придумайте шуточную (а может быть и вполне серьезную) речь-представление неодушевленного предмета (сотовый телефон, граненый стакан, чайная чашка, велосипед, иголка, электрический чайник, самовар, угольный утюг, печь, придумайте сами). Пронаблюдайте за тем, как в вашей речи серьезное смешивается с комическим, как различается юмор, ирония, сарказм, насмешка. Используйте, если будет возможность, используйте образы и приемы визуализации и одушевления героев «Синей птицы» Мориса Метерлинка или других художественных произведений. Какие приемы вы используете для создания мифологии вещи?

6. Прочитайте в качестве дополнительного задания эссе Хайдеггера «Вещь». Можно ли рассматривать это эссе как своеобразную речь о «вещи». Когда вещь начинает вещать для нас? Как мы ее должны увидеть, как подойти к ней?

Риторика публичного выступления.

1. Проанализируйте риторическое построение одного из эссе книги выдающегося русского мыслителя Ивана Ильина «Я вглядываюсь в жизнь. Книга раздумий». Прочитайте выбранное вами эссе вслух несколько раз, продумав свою интонацию, паузы, то, что позволит вам сделать текст выразительным.

В чем заключается риторическое изобретение автора в данном эссе? Составьте схему аргументации. Какой порядок аргументов? Есть ли в тексте элементы описания и повествования? Какие общие или частные топы использует автор? Каков пафос данного эссе?

Попробуйте сами написать речь на ту же тему, трактующую тот же предмет, но по-другому, в другом пафосе, с помощью иного ряда аргументов или с другой стороны.

2. Составьте текст поздравительной, юбилейной, похвальной речи – посвященной человеку (другу на день рождения, старшему наставнику, учителю, родителям, президенту воображаемой фирмы и т.д.), городу (столице, вашему любимому городу, вашему родному городу), значимой для вас вещи (чашка, стул, шкаф, футляр для очков и т.д.)

Помните, что похвальное слово должно быть:

Коротким,

Эмоциональным,

Содержательным (упоминать о хороших качествах, не стесняться называть их),

Начинаться с продуманного обращения,

Кратко перечислять хорошие поступки, если речь идет о человеке,

Указывать на ваше личное отношение и демонстрировать вашу личную признательность, благодарность,

Избегать стандартных слов, речевых клише,

Включать добрые пожелания на будущее (Будь, стань и т.д.)

3. Подумайте о том, какие вербальные и невербальные (интонационные, жестикоуляционные) и другие экспрессивные приемы могут придать вашей речи дополнительную убедительность, а вам как оратору добавить харизмы.

Посмотрите видеоролик: Диакон Андрей Кураев «Взлом сознания, о ритме речи харизматов»
<http://www.youtube.com/watch?v=xET3Ipy379w>

Деловая игра «Думские дебаты» (2 ч.)

Общий регламент:

В игре участвуют две **команды**:

Правительство:	<i>против</i>	Оппозиция:
Премьер-министр		Лидер Оппозиции
Член Правительства		Член Оппозиции.

Кроме того, поскольку в рамках курса предполагается изучение методов невербальной коммуникации и контакта с аудиторией, а также учитывая, что дебаты – не только борьба за свою политическую линию, но и за избирателей, каждая команда «вооружена» штабом, состоящим из:

Аналитика;

Спичрайтера- консультанта;

Стилиста – специалиста по невербальной коммуникации

Психолога.

В зале слушателей также находятся по 2 игрока-депутата от каждой команды, задача которых – задавать неудобные вопросы и, более широко, создавать атмосферу притягательности проекта своей команды и неприятия чужой.

Порядок речей:

Премьер-министр – конструктивная речь 7 мин.

Лидер Оппозиции – конструктивная речь 7 мин.

Член Правительства – конструктивная речь 8 мин.

Член Оппозиции – конструктивная речь 8 мин.

Лидер Оппозиции – опровержение 5 мин.

Премьер-министр – опровержение 5 мин.

Правила.

По своей сути, думские дебаты – спор, упорядоченный по определенным правилам. Две конкурирующие команды обсуждают тему, представляющую собой противоречивое утверждение, позволяющее позицию как «за», так и «против».

1 команда – **Правительство** – выдвигает законопроект в поддержку принятой темы (кейс), который может представлять собой как конкретный проект, так и более широкий вариант ценностной трактовки темы (в этом случае конкретный механизм законопроекта прост и спор идет скорее на уровне мировоззрений). Кейс должен быть ясным, однозначным и следовать из заявленной темы.

2 команда – **Оппозиция** – опровергает кейс (по всем возможным основаниям). Также возможно выдвижение контр-кейса, полностью исключаящего кейс Правительства.

Общим правилом является **правило корректного ведения спора**. Не допускается грубость, оскорбления и т.д. На время игры участники не имеют права «переходить на личности» и «выпадать» из роли (Премьер-министра, Лидера Оппозиции и т.д.).

Существует строго определенный регламент, за соблюдением которого следит Судья и Тайм-кипер.

Успех команд во многом состоит в успешной **аргументации** в пользу своей позиции. Новые аргументы разрешены в первых четырех (“конструктивных”) речах в ходе раунда дебатов. Новые аргументы запрещены в двух последних речах (“опровержениях”).

Вопросы разрешены в любое время за исключением первой и последней минуты первых четырех речей и в течение последних двух речей. Чтобы задать вопрос, дебатер должен встать с места и показать, что у него имеется вопрос. Выступающий имеет полное право принять или не принять предложение задать вопрос. Если он отказывается от вопроса, задающий его садится на место. Если вопрос принимается, допускается или прямой вопрос со стороны задающего, или комментарий, предназначенный выступающему. Вопросы могут длиться не более 15 секунд и будут вычтены из времени выступления, которое идет в момент вопроса.

Дебатеры должны и предлагать свои вопросы, и отвечать на вопросы других в ходе всех дебатов. Нежелание принять хотя бы пару вопросов показывает, что дебатер не может или не хочет ответить на возражения против его аргументов. В предположении, что вопросы обнаруживают недостатки и сильные стороны аргументов, судьи должны обращать на них внимание в ходе раунда.

Формально времени на подготовку не выделяется. Однако, судья имеет право делать одно- или двухминутный перерыв перед каждой речью.

Предлагаемые роли и задачи игроков.

Почему эти роли лишь “предлагаемые”?

Единственные правила в Думских дебатах – это те немногие ограничения, которые обсуждались выше. Как говорится в правилах, все, что требуется в отношении ролей спикеров, это то, что Правительство должно предложить опровергаемый кейс и Оппозиция должна его опровергать. Команды судят на основании того, сколь успешно они выдвигают убедительные аргументы и отвечают на аргументы оппонентов. Все прочее – лишь совет, как достигнуть такого положения вещей.

Сказав это, укажем, что есть некоторые договоренности о ролях, которые каждый спикер исполняет в дебатах. Мы предлагаем Вам следовать этим рекомендациям, потому что в 95% случаев Вы сможете создать наиболее убедительный аргумент, если последуете указанным советам. Однако, могут быть случаи, когда Вы чувствуете, что можно создать лучший аргумент, делая что-нибудь отличное. Вас будут судить на основании Вашей способности аргументировать, а не способности следовать предложенным ролям лишь для того, чтобы того достичь.

Конструктивная речь Премьер-министра.

Премьер-министр обычно начинает свою речь, приветствуя судей и Оппозицию, а затем объявляет тему для дебатов.

После объявления темы, Премьер-министр должен *ясными фразами* указать конкретный случай, который желает обсуждать Правительство. Премьер-министр должен объяснить, как кейс Правительства связан с темой. Премьер-министр должен также объяснить, что *означает* взятый для рассмотрения случай. Если кейс о том, что “должно быть военное вмешательство в Косово”, то Премьер-министр должен объяснить, что под этим имеется в виду. Кто должен вмешиваться? Должен ли вмешивающийся принимать чью-либо сторону или лишь способствовать прекращению огня? Важно, чтобы все эти детали были объяснены в самом начале речи Премьер-министра. Иначе просто Оппозиция может ошибочно понять кейс Правительства, подумав, например, что Правительство желает вмешательства НАТО, тогда как Правительство желает на самом деле вмешательства ООН. Если Оппозиция полагает, что кейс Правительства значит то-то и то-то, а затем Правительство вдруг заявляет, что “о нет, он означает совсем другое”, все сложится очень неудачно.

После представления кейса Премьер-министр обычно вводит что-то вроде “философии Правительства” (сходно с критерием в дебатах Карла Поппера). Философия Правительства – это просто общее основание, которое соединяет все отдельные аргументы Правительства. Формально не требуется вводить философию.

Далее Премьер-министр заявляет аргументы (аспекты) кейса. Опять же, это не требуется формально, но лучшие речи обычно содержат от 2 до 5 аргументов. Любое число больше пяти приводит к тому, что слишком мало времени уделяется каждому аргументу, из чего обычно следует некое замешательство судей. Премьер-министр обыкновенно должен кратко заявить формулировку аргумента в одном предложении, затем объяснить ее, затем доказать и поддержать, сводя все к тому, почему аргумент верен.

Премьер-министр затем должен произнести заключение; в лучшем варианте он подведет итог аргументации таким образом, чтобы показать что она в целом значит нечто большее, чем просто сумма отдельных частей.

Конструктивная речь Лидера Оппозиции.

Лидер Оппозиции должен сфокусировать внимание на столкновении мнений с кейсом Правительства.

Лидер Оппозиции начинает речь, обращаясь к тем или иным проблемам согласно толкованию темы, данному Правительством. Если нужно, он исправляет это толкование.

Далее Лидер Оппозиции обычно представляет “философию Оппозиции”, метод оценки и выделения центральной причины, почему Оппозиция не согласна с Правительством. Это помогает создать единство линии Оппозиции, делая ясным для судьи принципы, на которых эта линия основана.

Лидер Оппозиции имеет возможность отвечать сначала на аргументы Правительства в защиту их кейса, а потом только вводить аргументы в поддержку собственной позиции. Или же он может сделать наоборот.

Конструктивная речь Члена Правительства.

Конструктивная Речь Члена Правительства в каждом своем элементе столь же важна, как и конструктивная речь Премьер-министра. Член Правительства должен удовлетворить двум связанным друг с другом целям: восстановить аргументацию Правительства и принизить попытки Оппозиции опровергнуть ее. Если Члену Правительства не удастся исполнить эти задачи, у Оппозиции будет долгих двенадцать минут, в течение которых она продолжит разбивать кейс Правительства. Это единственная речь, в которой Правительство может ответить на аргументы, введенные Лидером Оппозиции. Короче говоря, Правительство почти никогда не сможет выиграть раунд, если в конце речи Члена Правительства качели не качнулись в сторону Правительства.

Структура иногда разрушается в этой речи. Если Лидер Оппозиции был четок, лучшая стратегия для Члена Правительства – следовать таблице аргументов и отвечать на каждую атаку аргументов Премьер-министра.

Конструктивная речь Члена Оппозиции.

Член Оппозиции должен снова восстановить основные аргументы Оппозиции и опровергнуть аргументы Правительства. Обязанностью Члена Оппозиции является ответ на все новые аргументы, введенные Членом Правительства; если они останутся без ответа, Лидер Оппозиции не сможет обратиться к ним во время своего опровержения. Кроме того, Член Оппозиции должен восстановить и развить доводы Лидера Оппозиции и представить независимый анализ.

Речи опровержения.

Цель речей опровержения – подвести итог и четко обозначить основные моменты столкновения мнений, делая упор при этом на том, почему их команда смогла доказать свою позицию. Помните, что поскольку новые аргументы в опровержениях запрещены, эти речи должны заострить внимание на доказательстве того, *почему Ваша команда уже выиграла.*

Цель опровержения Лидера Оппозиции – указать на все фундаментальные недостатки, присущие позиции Правительства, усилить точку зрения Оппозиции и соединить в одно все сказанное им раньше и сказанное Членом Оппозиции. Речь опровержения должны быть достаточно сильной, чтобы предупредить успешное восстановление кейса Премьер-министром во время его опровержения. Для Оппозиции недостаточно быть на одной линии или даже чуть впереди Правительства; в таком случае Премьер-министр будет иметь возможность перегнуть Оппозицию в своем последнем слове.

Цель опровержения Премьер-министра – вернуть дебаты обратно к фундаментальным ценностям, представленным в конструктивной речи Премьер-министра, ответить на все более-менее важные новые аргументы, введенные Членом Оппозиции, и разрушить итоговую точку зрения Оппозиции в том виде, как она была заявлена в опровержении Лидера Оппозиции. Задача Премьер-министра в своем последнем выступлении часто самая объемная в ходе раунда – но Премьер-министр также имеет преимущество последнего слова. Умение хорошо произнести эту речь – один из наиболее замечательных навыков в Парламентских дебатах.

Стратегия. Огонь на всех фронтах – это смерть. Четыре или пять минут – совершенно недостаточное время, чтобы обратиться к каждому вопросу, поднятому оппонентами. Если Вы попытаетесь это сделать, случится одно из двух: 1) у Вас кончится время или 2) Вы уделите слишком мало внимания наиболее важным моментам дебатов.

Вместо этого Лидер Оппозиции и Премьер-министр должны попытаться “прочитать мысли судьи” перед речью опровержения. Выйдите из роли защитника своей точки зрения и вместо того представьте, что Вы независимый наблюдатель, смотрящий дебаты. Кто, Вы думаете, выиграл и почему?

Поскольку Вы пытаетесь “читать в уме судьи”, подумайте, как он, скорее всего, оценит раунд. Когда судья принимает решение в дебатах, он не относится к каждому аргументу одинаково. Наоборот, судья рассматривает основные моменты, в которых стороны *действительно не согласились друг с другом*, оценивает, кто был при этом лучшим в споре по этим вопросам, и оценивает, насколько важны эти вопросы для доказательства одной или противоположной позиции.

При подготовке к финальной речи лучшая стратегия – *помогите судье догадаться, что Вы выиграла дебаты.* Вместо того, чтобы предоставлять судье просто так решать, в каких аргументах стороны “действительно разошлись”, скажите ему, что это за аргументы. Вместо того, чтобы предоставлять судье решать, кто выиграл по каждому отдельному такому аргументу, объясните в речи, что выиграла именно Ваша команда. И вместо того, чтобы позволять судье определять, сколь важны были позиции столкновения мнений для утверждения одной стороны или

противоположной, объясните это в речи опровержения. Короче говоря, Вы должны *сгруппировать* важные аргументы, так чтобы выделить ключевые моменты столкновения мнений, Вы должны *подвести итог* тому, как Ваша команда выигрывала в этих вопросах, и Вы должны показать, что *значение* выигрыша этих отдельных вопросов таково, что это означает, что Вы доказали свою позицию.

Аналитик играет важнейшую роль в период подготовки к игре. Его задача – анализ проблемы, которая является сутью дебатов, а также выработка позиции и аргументов своей команды.

Спичрайтер-консультант создает стратегию выступления команды, а также вместе с непосредственными участниками дебатов создает проект будущей речи с учетом знаний не только о логической структуре текста, но и когнитивных теориях функционирования текста в коммуникации. Кроме того, учитывая, что игрокам не запрещены приемы «черной полемики», он должен подготовить игроков-выступающих для противостояния им.

Стилист – специалист по невербальной коммуникации должен проконсультировать игроков своей команды по вопросам имиджа и поведения в зависимости от выбранной «философии».

Психолог обеспечивает психологическую уверенность выступающих и вырабатывает приемы контакта с аудиторией и преодоления «конфликтной» аудитории.

Игроки-депутаты должны не только задавать каверзные вопросы игрокам противоположной команды; их задача шире – они имеют право использовать приемы «черной полемики» для провала команды, которая играет против. Однако использование этих приемов не должно вести к срыву дебатов (например, запрещается поднимать шум или петь песни), т.к. в таком случае судья засчитает поражение их команде.

5. Критерии оценки полученных знаний и эффективности учебной программы

Предусмотрены как этапы промежуточного контроля (эффективность выполнения практических заданий слушателями), так и итоговая игра-аттестация «Думские дебаты», тема которой будет варьироваться в зависимости от специализации контингента слушателей (возможные темы: «плата за въезд в центр города», «переход на систему ЕГЭ», «пенсионная реформа» и др.).

В итоговой игре будут оценены следующие практические навыки:

- умение «держаться» на публике, справляться с стрессом и т.д.;
- владение основными схемами эффективной речи и умение их комбинировать;
- умение отвечать на различные вопросы и замечания аудитории в ходе речи;
- умение аргументированно отстаивать свою точку зрения;
- умение решать коммуникативные проблемы, возникающие в ходе общения;
- умение справляться с трудными собеседниками;
- владение невербальными средствами общения;
- ораторская техника (дикция, интонация, пауза и т.д.).

Максимальное количество баллов за итоговую игру – 20.

В каждом разделе курсов по итогам анализа выполнения практических заданий ставятся баллы от 1 до 5.

Успешное прохождение курса предполагает оценку от 30 баллов и выше.

6 Результаты обучения

В результате обучения у обучающихся будет сформировано общее представление о тексте и эффективной речевой коммуникации, отвечающее новейшим разработкам как в традиционных областях культуры текста – риторике, герменевтике, логике, психологии, так и в рамках новых научных направлений

Обучающиеся освоят ряд основных методик производства эффективного текста, прежде всего, в рамках практических занятий – целевых упражнений, кейсов, работы в команде, деловых игр. Все занятия ведутся с использованием ресурсов мультимедиа.