Лицей**«**Магистр» 2014 год.



***Грядунова К.А., Ковыршин А.В.***

Методика подготовки к дискуссии

в 7-10 классах

I. Как подготовить выступление.

**Шаг первый – сбор материалов.**

*Ищите заготовки по теме дискуссии в разных по характеру источниках.* Это могут быть тексты (статьи, книги, страницы сайтов, твиты, блоги), визуальные материалы (фильмы, записи ТВ передач, клипы, картинки, фотографии), звуковые материалы (песни, шумы и природные звуки, классическая, авангардная музыка и т.п.).

*Не пугайтесь объемов.* Книга, прочитанная «по диагонали» (отдельными фрагментами, выбранными наугад в 2-3 главах, например, из 10), может порою принести больше пользы, чем дюжина статей, проработанных добросовестно. Кроме того помните, что вы работаете в команде и чтение «исходников» можно распределить между всеми. Однако их выбор должен сделать капитан, руководствуясь своей интуицией и следующим немудреным правилом. *В информационной лавине, которую обрушит на вас интернет, ориентируйтесь по названиям: обычно, за спокойной, ладной, легко произносимой формулировкой заглавия скрывается такой же текст. Отбрасывайте тяжелые тексты.*

**Шаг второй – создание плана выступления.**

На совещании команды выслушайте каждого и отберите наиболее интересные идеи, извлеченные из текстов и собственной головы. Затем создайте из них логически последовательный план презентации.

*Усиливайте ваш план звуковыми и образными фрагментами.* Кстати, визуальные материалы бывают не только украшением презентации, но и источником идей для вашего выступления, намеком на его структуру, выверенным акцентом. Звуковые материалы порою становятся своеобразным символом словесных эскапад и придают им весомость.

**Шаг третий – создание текста презентации.**

1. Для того, что бы создать компиляцию, то есть склеить разнородные материалы в некую целостность - представьте себе предмет рассуждения (создайте словесный или визуальный образ того, что стоит за темой дискуссии). Иногда помогает метафора (особенно не вымученная, а спонтанно возникшая) она позволяет выявить суть.

2. Рассмотрите процессы взаимодействия человека с предметом рассуждения: затрагивайте при этом разные сферы жизни.

3. Приводите примеры из личного опыта, из прочитанных книг, просмотренных кинофильмов, спектаклей.

4. Если это возможно, рассмотрите предмет рассуждения в исторической ретроспективе и/или футурологической перспективе.

5. Приведите цитаты и комментируйте их, используйте афоризмы, пословицы, поговорки. Создавайте собственные афоризмы, если на это не уходит слишком много времени.

6. Попробуйте рассуждать «от противного»: что было бы при отсутствии в жизни человека изучаемого феномена.

7. Сделайте выводы о месте предмета вашего рассуждения в жизни людей.

Благодаря всем этим действиям вы избежите обвинений в плагиате, а заготовленные текстовые фрагменты разных авторов станут частью вашей оригинальной концепции.

8. В заключение перечитайте получившийся текст, возможно, вы почувствуете желание изменить его структуру.

**Требования к выступлению.**

1. Правильное понимание темы, соответствие высказывания теме*.* Наличие главной мысли, объединяющей все рассуждение.

2. Глубокое раскрытие темы:

а) использование всех основных фактов и суждений, развивающих и подтверждающих главную мысль;

б) логическая последовательность ответа;

в) отсутствие отступлений от темы, правильное соотношение главного и второстепенного (дисциплина мысли).

г) наличие вступления и заключения.

3. Грамотность и выразительность речи:

а) отсутствие речевых ошибок, правильное согласование и произнесение слов в предложении, завершенность фраз, правильная постановка ударения;

б) темп, соответствующий характеру текста, внятность и эмоциональность речи;

г) образность речи.

II. Как подготовить нападение (критический отзыв).

Помимо фактических ошибок и неубедительных аргументов вы можете обнаружить в речи оппонента следующие недостатки. Используйте их при подготовке вашего нападения.

**Как искать недостатки в выступлении оппонента.**

1.Отсутствуютрамки внутри темы, то есть не ограничивается то, что можно обсуждать.

2. При рассуждении неочевиден тот факт, что причина ведет к следствию.

3. Причина недостаточна для появления следствия.

4.Статистика, сбивающая с толку. Статистикой можно манипулировать.

Например, ректор института приводит статистические данные о студентах первого курса. Из них следует, что в течение года 50% студенток вышли замуж. Такая цифра впечатляет, но затем выясняется, что на курсе было лишь две студентки, и одна из них вышла замуж.

5. Выводы делаются на основании причин, не ведущих к этим выводам.

6.Предвзятость и стереотипы. Предвзятость по отношению к определенным людям, институтам и постам основывается на стереотипах (перенесение какого-то свойства или характеристики на весь класс объектов).

7. Поспешные обобщения, которые состоят в том, что на недостаточных примерах делается общий вывод. Например, утверждается, что все греки опаздывают, все итальянцы любят макароны и у всех француженок хороший вкус. Или оттого, что в Риге, скажем, чище, чем в Москве, русская культура ниже латышской.

8.Ошибка «после - значит вследствие», например, если утверждают, что зима наступает оттого, что опали листья с деревьев.

9.Подмена общего значения собирательным значением: то, что говорится о классе в целом, не обязательно относится к любому члену этого класса. Эта ошибка часто используется как софистический прием. Например, из суждения «служебные собаки легко поддаются дрессировке» делается вывод о том, что любая собака служебной породы должна легко поддаваться дрессировке.

10.Подмена собирательного значения общим значением: то, что справедливо относительно индивида (или совокупности индивидов), не обязательно справедливо относительно целого класса.

**Как критиковать оппонента.**

1.Аргументы должны быть *корректными* по отношению к собеседнику. Воздерживайтесь от личных нападок на тех, кто не согласен с вами.

2.Следует избегать неделовых выражений и формулировок, затрудняющих восприятие сказанного, однако речь должна быть *образной*, а доводы — *наглядными*.

3. Хорошие аргументы должны основываться на *фактах,* поэтому из списка своих доводов сразу можно исключить те, которые вы не можете подкрепить фактическими данными.

4.Ваши аргументы должны иметь прямое отношение к делу. Если это не так, отбросьте их.

III. Как задавать вопросы и отвечать на них.

**Корректные и некорректные вопросы.**

1.Неправильно поставленным, или ***некорректным*,** считается вопрос с ложным или противоречивым суждением. Примером может послужить вопрос, который, по легенде, английский король Карл II в 17 веке задал Королевскому обществу: «Почему мертвая рыба не увеличивает, а живая увеличивает вес сосуда с водой?». На такие вопросы нельзя дать истинного ответа. Он основывается на ложной предпосылке. Данный вопрос предполагает согласие с тем, что мертвая рыба не увеличивает, а живая увеличивает вес сосуда с водой.

2.Если в основе поставленного вопроса лежит простое незнание его ошибочности, то вопрос просто некорректен. Если же спрашивающий знает об этом и задает вопросчтобы запутать своего оппонента, то такой вопрос называют ***провокационным***, а его постановку - софистическим приемом.Так иногда ставят в затруднительное положение логически не подготовленных людей. Например,в ходе дискуссии об уголовных наказаниях противникам отмены смертной казни задавались подобные вопросы: «Вы за неотвратимость наказаний или за их ужесточение?» или «Вы лично сейчас, здесь готовы привести в исполнение смертный приговор?». Первый вопрос является некорректным, провокационным, поскольку его предпосылка «Человек должен выступать или за неотвратимость наказания, или за ужесточение наказания» является ложным утверждением. Второй вопрос также является провокационным, так как предпосылка: «Если человек не исключает смертной казни в качестве высшей меры наказания, то он должен быть готов привести такой приговор в исполнение в любое время, в любом месте» является ложной.

3.Следует избегать вопросов не по существу темы. Обычно они только внешне кажутся связанными с обсуждаемой проблемой. Принятие и обсуждение таких вопросов часто уводит дискуссию в сторону. На такие вопросы можно не отвечать, мотивированно отклонив как не имеющие отношения к делу.

**Виды вопросов.**

***Уточняющим*** называется вопрос, направленный на выявление истинности выраженного в нем суждения. Примеры: «Верно ли, что Семенов успешно защитил дипломную работу?», «В этом вузе он действительно не получит стипендию, если сдаст все экзамены на «отлично»?

Формулировка подобных вопросов предполагает неуверенность в знании, желание «уточнить» информацию. Если же подобный вопрос задается, когда спрашивающий обладает всей необходимой информацией, но провоцирует ответчика, вопрос не может быть отнесен к уточняющим.

***Восполняющим*** называется вопрос, направленный на получение недостающей информации по поводуисследуемых явлений. Например: «Когда было совершено это дорожно-транспортное происшествие?».

Грамматический признак восполняющих вопросов — наличие в предложении вопросительных слов: кто? что? когда? как? — и других, с помощью которых стремятся получить дополнительную информацию о том, что представляет собой исследуемый объект.

***Оппонирующим*** называетсявопрос, выявляющий недостатки, неточности в содержании выступления, в его структуре, подборе аргументов и т.п.Поэтому подобные вопросы чаще всего бывают сложными. В первой части констатируется идея, высказанная оппонентом и/или ее ошибочность, во второй формулируется вопрос, который не позволяет убедительно парировать его. Возможны и достаточно простые ходы. Например:

Фрагмент рассуждения: «Творчество Пушкина можно разделить на несколько этапов, имеющих четкие границы: этап романтического творчества и этап реалистического творчества».

Вопрос: «Вы утверждаете, что творчество Пушкина четко делится на два этапа.Однако поэма «Цыганы» соединяет в себе черты и романтизма, и реализма; не говорит ли это о том, что подобное механическое деление неправомерно?».

***Опровергающим*** называется вопрос, показывающий оппоненту уязвимость его позиции, неприемлемость аргументов. Это разновидность оппонирующего вопроса, с той лишь разницей, что противник умолкает, видя слабость своей позиции, или признает Вашу правоту.

### Фрагмент рассуждения: «Оценивая сложившуюся экономическую ситуацию, можно отметить, что благосостояние граждан заметно возросло за этот год».

### Вопрос: «Вы утверждаете, что благосостояние граждан возросло за последний год. Как вы объясните в таком случае снижение покупательской способности на двадцать процентов, которое отмечают специалисты?».

**Требования к ответам.**

1.Ответ на некорректный вопрос должен быть указанием на неправильность самого вопроса, особенно в том случае, если вопрос содержит ложную предпосылку. Например, в ответе на вопрос «Кто был первым императором США?» следует указать на ложность самого вопроса.

2.Ответом не может быть вопрос, кроме уточняющих по отношению к заданному. Во всех других случаях ответ вопросом на вопрос следует квалифицировать как уход от ответа.

IV. Как защищать свою позицию.

Защита - это восстановление первоначальных аргументовпослеопровержения, сделанного оппонентами. Восстанавливается первоначальное утверждение, позиция за позицией, следуя первоначальной структуре. Приводятся новые доказательства. Повторяются важные аспекты предыдущих доказательств. Опровергается позиция противника. Заканчивается четкой формулировкой общей линии команды

V. Порядок дискуссии.

**Презентация.**

Представление позиции 1 команды.

Уточняющие и восполняющие вопросы 2 команды.

Представление позиции 2 команды.

Уточняющие и восполняющие вопросы 1 команды.

**Дебаты 1 раунд.**

Оппонирующие, опровергающие вопросы и нападение 1 команды.

2 команда отвечает на вопросы и готовит защиту (силами 1-2 игроков).

Оппонирующие, опровергающие вопросы и нападение 2 команды.

1 команда отвечает на вопросы и готовит защиту (силами 1-2 игроков).

**Пауза.**

Команды обсуждают в своем кругу предложения защитников. Выработка и представление новой стратегии решения проблемы.

**Дебаты 2 раунд.**

Защита 1 команды.

Защита 2 команды.

Подведение итогов в заключительных репликах 1 команды.

Подведение итогов в заключительных репликах 2 команды.

IV. Принципы дискуссии. Этика. Советы

**Принципы.**

1.Истина не принадлежит Вам, как и не принадлежит никому: «Человеку доступна лишь часть истины, - писал Джон Стюарт Милль, - так как его опыт ограничен.Даже общество не может судить о том, что истинно.Даже век ошибается, так же как и личность».

2.У Вас есть право на собственное мнение, но нет монополии на факты.

**Этика.**

1. Не говорите «Вы не правы», только – «Я с Вами не согласен».

2.Не превращайте реплику в доклад: тем самым вы отбираете время у другого. Если Вы не можете развить аргумент в течение трех минут - с Вашими аргументами что-то не так.

3. Не отвечайте вопросом на вопрос.

4.Право перебивать есть только у ведущего.

**Содержание выступления.**

1. Придерживайтесь основной формулы рассуждения:  «тезис - аргумент - факты - выводы».

2. Не отклоняйтесь от темы. Обсуждая тему «А», не начинайте дискуссию по теме «Б».

**Советы.**

1. Не оставляйте без внимания ни одного выступления, вдруг именно в нем, даже «банальном» или «странном» содержится что-то ценное для хода дискуссии.

2. Если Ваш аргумент кажется Вам слишком простым и наивным, не стесняйтесь - как раз наивные аргументы часто оказываются продуктивными.

3. Перед началом выступления уточните аргумент оппонента, который Вы хотите оспорить.

4.Положительные эмоции усиливают Ваши аргументы.