

**«ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ УПРАВЛЕНИЯ»
ПАРЛАМЕНТСКИЙ КЛУБ**

ДЕБАТЫ:

**Порядок организации и
проведения.**

РИТОРИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

ПРОВЕДЕНИЯ ДЕБАТОВ

Мастер-класс

Автор: Игорь Николаевич Кудинов



ДЕБАТЫ (ГР. ЧИТАЮ) – ПУБЛИЧНЫЙ ОБМЕН МЫСЛЯМИ МЕЖДУ СТОРОНАМИ ДЕБАТОВ ПО АКТУАЛЬНЫМ ПРОБЛЕМАМ С ЦЕЛЬЮ УБЕДИТЬ ТРЕТЬЮ СТОРОНУ (АУДИТОРИЮ) И СФОРМИРОВАТЬ У НЕЁ ОПРЕДЕЛЕННОЕ МНЕНИЕ ПО ПРОБЛЕМЕ

Дебаты протекает по 2- каналам вербальному и невербальному

Вербальный (речевой канал) (20%) (лат. *verbalis* — словесный)

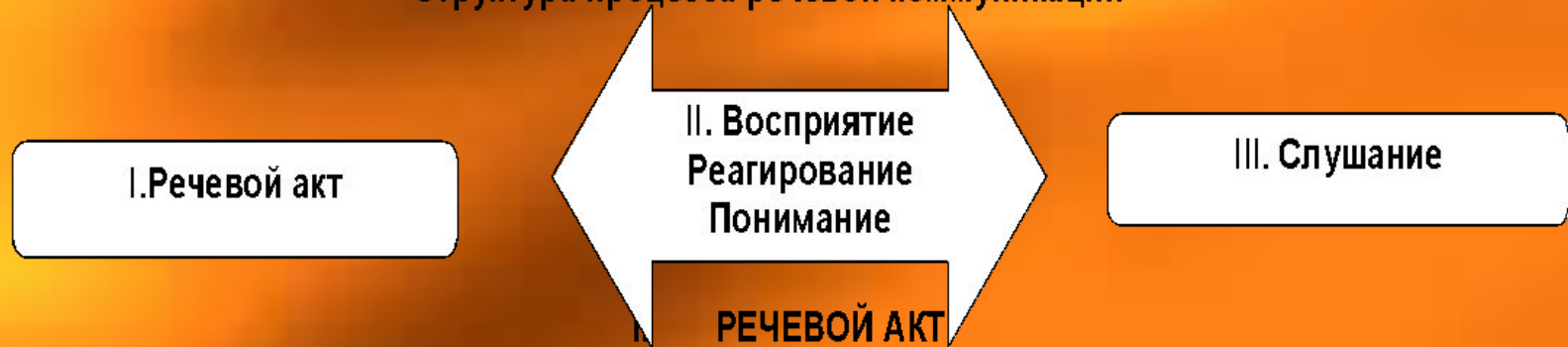
Невербальный канал (80%) (Психология. Социальная психология)

1. Мимика движения мышц лица, являющиеся одной из форм проявления тех или иных чувств
2. Пантомимика. Жестикуляция (20-30 тыс. жестов)
3. Окулесика (Визуальный контакт) - взгляд – вызывающий, деловой, томный, рассеянный (2/3)
4. Физиогномика - это экспрессия лица и фигуры человека,
5. Проксемика - расположение собеседников и дистанция между ними (зоны общения личная от 30 см. - публичная Более 3м)
6. Такесика - прикосновения во время общения (рукопожатия, похлопывание, придерживание...)
7. Паралингвистика (околоречевая система) вокальные качества голоса; диапазон; тембр
8. Экстралингвистика экстралингвистика (внеречевая система пауза; темп речи; вздох; плач; кашель;
9. Просодия (в фонетике изуч. звуки речи) — учение об ударении, тоне, интонации
10. Одорика (ольфакция) Ольфактометрия наука о запахах (запахи парфюма, табака, еды) Реклама боксёр дезодорант

ДЕБАТЫ: РЕЧЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Речевая деятельность это процесс формулирования мыслей языковыми средствами
«слова – это произнесённая мысль, мысль – это произнесённые слова»
А.Ривароль

Структура процесса речевой коммуникации



Теория речевых актов

Дж.Остин (1940-х гг. оксфордский аналитик)

основополагающая книга Остина "HOW TO DO THINGS WITH WORDS" - в переводе "Слово как действие"

Дж. Лич

Г. Грайс («Логика и речевое общение»)

Сформулировали главные принципы речевой коммуникации
(актуальный для ДЕБАТОВ)

ПРИНЦИП КООПЕРАЦИИ (Грайс) ПРИНЦИП ВЕЖЛИВОСТИ (Лич)

Антуан де Ривароль – фр. Писатель 16в. Способность которая покоряет людей - умение в точных словах выразить идею

ПРИНЦИП КООПЕРАЦИИ

(Вклад в коммуникативный акт ДЕБАТОВ д.б. таким, какой требует их цель)

ИСТИННОЕ КРАСНОРЕЧИЕ – ЭТО УМЕНИЕ СКАЗАТЬ ВСЁ ЧТО НУЖНО И НЕ БОЛЕЕ ЧЕМ НУЖНО ЛАРОШФУКО

Из принципа следуют 4 группы постулатов : **СОКК**

СПОСОБА
ОТНОШЕНИЯ
КОЛИЧЕСТВА
КАЧЕСТВА

1. Постулаты СПОСОБА. Касаются того КАК говорится (а не ЧТО) состоит из набора максим:
 - a. Выражайся ясно «Кто ясно мыслит тот ясно излагает» акад. Ландау
 - b. Избегай непонятных выражений «»
 - c. Избегай неоднозначности
 - d. Будь краток «Лучше скажи мало, но хорошо»К. Прутков
 - e. Будь организован
2. Постулаты ОТНОШЕНИЯ связаны с **РЕЛЕВАНТНОСТЬЮ** (семантическое понятие связанное с соответствием поискового запроса и поискового образа документа) – **адекватность**. (Не отклоняйся от темы.
3. Постулаты КОЛИЧЕСТВА. Количество информации в общении д.б. не больше и не меньше чем требуется в конкретном случае.
4. Постулаты КАЧЕСТВА. Высказывание д.б. истинным а не ложным, оно должно иметь достаточные основания (ЛОГИКА Закон достаточного основания все правила логики об истинности и ложности понятий, суждений и умозаключений)

ПРИНЦИП ВЕЖЛИВОСТИ

Дж. Лич исследователь актов речевой коммуникации предложил еще один ведущий принцип коммуникации (важный при проведении дебатов)

✚ ПРИНЦИП ВЕЖЛИВОСТИ (представлен как совокупность 4 максим)

✚ Максима как афоризм (изречение)

Саади «Умен ты или глуп велик ты или мал не знаем мы пока ты слова не сказал».

Сократ «Заговори чтобы я тебя увидел»

✚ Максима как правило поведения, принцип которым руководствуется человек в поступках

1.Максима ТАКТА.

Любая коммуникация предусматривает дистанцию между участниками (не следует переходить на личности) (Н.А. Бердяев)

1. Максима ВЕЛИКОДУШИЯ.

Любой коммуникативный акт не должен быть дискомфортным для участников коммуникации. (

2. Максима СКРОМНОСТИ.

Предполагает реалистическую, объективную (не завышенную но и не заниженную) самооценку (Образ адвоката Ал. Добровинского и адвоката из фильма МИМИНО)

3. Максима БЛАГОЖЕЛАТЕЛЬНОСТИ.

Участники полемики не являются личными врагами и не демонстрируют недоброжелательности друг к другу.

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, СПОСОБСТВУЮЩИЕ УСТАНОВЛЕНИЮ КОНСТРУКТИВНОЙ АТМОСФЕРЫ В.Р.П. ОБЩЕНИЯ (ДЕБАТОВ).

ДВА ПРИНЦИПА ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ КОММУНИКАЦИИ

1. Суть не в том, что сообщает отправитель, а в том, что понимает получатель
2. Если получатель неправильно толкует сообщение отправителя, то вину несет отправитель (НЕ ВЫ МЕНЯ НЕ ПОНЯЛИ А Я ПЛОХО ОБЪЯСНИЛ)

Конструктивные факторы

1. Признание плюрализма мнений (оратор претендующий на то что только он знает истину -опасен)
2. Признание Право участника общения на свою точку зрения (есть 2 (.) зрения моя и неправильная)
3. Получение равных возможностей в получении информации и обоснования своей позиции

Деструктивные факторы

деструктивность в общении (препятствует эффективной коммуникации)

1. Нетерпимость к чужому мнению (Есть 2 (..) моя и неправильная)
2. Личные особенности участника (амбициозность, уверенность в своей непогрешимости) (Нет пророка без порока)
3. Отсутствие здравого смысла, безапелляционность суждений

СЛУШАНИЕ

СЛУШАНИЕ КАК ВИД РЕЧЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ДЕБАТОВ

Необходимым условием эффективной речевой коммуникации является умения слушать (40% энергии чтобы говорить и 60% чтобы слушать)

Умение слушать – редкая способность которая очень высоко ценится
(НАУЧИТЕСЬ СЛУШАТЬ И ВЫ ДОБЪЕТЕСЬ МНОГОГО)

СлУшать и слышать не одно и то же

Слышать- физически воспринимать звук

СлУшать – интеллектуально воспринимать и понимать значение сказанного

Исследования показали что умение выслушать и вникнуть в суть того что говорится, обладают не более 10% людей

Среди руководителей этот процент выше 25% Но это всё равно всего лишь четверть.

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УМЕНИЯ СЛУШАТЬ

Необходимо сосредоточиться на речи оппонента, выделить из его речи идеи, мысли эмоции, отношение говорящего к тому, о чём он говорит, понять, что он хочет сказать (текст - контекст - подтекст)

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ НЕУМЕНИЯ СЛУШАТЬ.

Проблема в том, что когда мы мысленно не соглашаемся с оппонентом, мы перестаём слушать, подбираем свои доводы и ждем свое очереди высказаться. И. Агватер. Я вас слушаю М., 1988, с.21

ГЕНДЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СЛУШАНИЯ (ИХ НАДО УЧИТЫВАТЬ)

- Мужчина перебивает женщину в 2 раза чаще
- 1/3 времени общения женщина собирается с мыслями
- М. Сосредоточиваются на содержании разговора
- Ж. Сосредоточиваются на самом процессе разговора (общения)
- М. Любят слушать самих себя

2 ВИДА СЛУШАНИЯ

НЕРЕФЛЕКСИВНЫЙ ВИД СЛУШАНИЯ

Умение внимательно молчать, не вмешиваясь в речь своими замечаниями или репликами.

НО иногда молчание оппонента могут ошибочно признать как принятие позиции противоположной стороны (Я протестую)

РЕФЛЕКСИВНЫЙ ВИД СЛУШАНИЯ

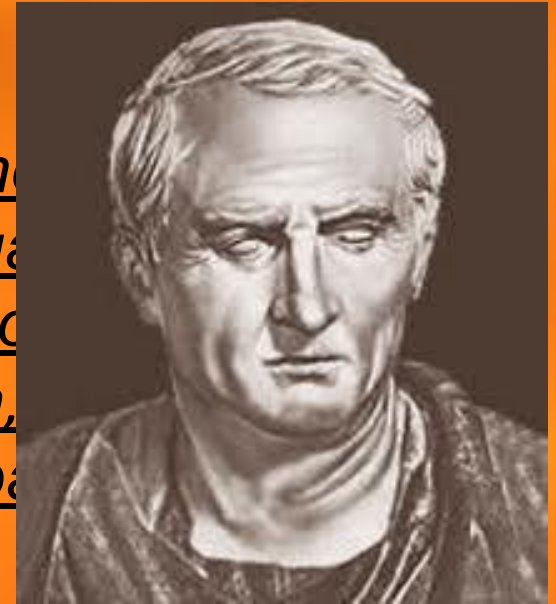
Активное вмешательство (корректное) в речь собеседника для оказания ему помощи выразить свою мысль.

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОГО СЛУШАНИЯ

1. Необходимо сконцентрироваться на человеке (речь, мимика, пантомимика и пр.)
2. Покажите говорящему, что Вы его понимаете:
 - *Обращение за уточнениями* (Я вас не понял... Что вы имеете ввиду... Не повторите ли еще раз..)
 - *Перефразирование* (Другими словами вы считаете, что.... По вашему мнению...)
 - *Определение чувств говорящего* (Вы вероятно расстроены... Мне кажется что вы чувствуете...)
 - *Приём резюмирования* (То что вы сказали может означать... Если обобщить сказанное вами...)
3. Не давайте оценок, не давайте советов (А. Швейцер о парадоксе совета)

Марк Туллий Цицерон (106-44 до н.э.)

- Все лучшее, чего достигло древнее римское ораторское искусство, сконцентрировано в его ораторском мастерстве
- Цицерон писал: «Есть два искусства, которые могут возвести человека на самую высокую ступень почета: одно это искусство хорошего полководца, другое - искусство хорошего оратора»
- Одаренный от природы, он получил прекрасное образование: изучал римское право у знаменитого юриста Сцеволы, учился диалектике - искусству спора и аргументации, знакомился с греческой философией, изучал ораторское искусство греческих мастеров слова, учился ему у Красса и Антония



Расположение материала (expositio) Цицерона

Expositio

introitus(вступление)+

Partitio(отдел)+

Narratio (дискурс)+

Probatio (доказательство)+

Repetitio (повторение)+

Peroratio(разгагольствовани

E=

I+

P+

N+

P+

R+

P

Композиция речи Цицерона

**ЭТА КОМПОЗИЦИЯ РЕЧИ НА ДЕБАТАХ ОБЕСПЕЧИВАЕТ
МАКСИМАЛЬНО ЛЕГКОЕ УСВОЕНИЕ МАТЕРИАЛА**

Речь состоит из шести частей:

- **ВСТУПЛЕНИЕ** (introitus) (должно):
 - вызвать симпатии к оратору,
 - сосредоточить внимание слушателей,
 - подготовить их к тому решению, которое предложит оратор;
- **PARTITIO** - план выступления, в котором д.б. ясно указаны основные положения защиты и выдвинут тезис;
- **NARRATIO** - рассказ о том, как произошло преступление.
- **PROBATIO** - самая главная часть речи - доказательства
 - для доказательства оратор привлекает факты двоякого рода:
 - факты воздействующие на ум слушателей (argumentum);
 - факты воздействующие на чувства, *что особенно важно в конце речи.*
- **REPETITIO** - повторение решающих доводов, чтобы они лучше запечатлелись в сознании суда.
- **PERORATIO** - подведение итогов в конце речи

«Чтобы зажигать сердца, речь должна пылать».

1.Подбор материала

Записи

Источники

*накопления
материала*

- личный опыт
- размышления и наблюдения
- интервью и беседы (Бывает что даже не подозреваешь о своих взглядах пока впервые не выскажешь их в беседе)
- чтение

I.Подбор материала

A. Как собирать материал

- 1. Читайте больше чем практически нужно**
- 2. Читайте критически**

Правила критического чтения:

- Не давайте первому автору, на которого вы случайно наткнетесь сразу же
предопределять строй ваших мыслей**
- Не давайте первому автору увлечь себя**
- Не останавливайте свой выбор на тех
источниках который вам порекомендовали**

3. В процессе чтения ведите записи

1.000 50 ≥ 10.000 0

***Процесс составления заметок обостряет
внимание***

I.Подбор материала

Б. Как искать литературу

- **Картотека**
- **Указатели по периодической печати**
- **Журналы**
- **Газеты**
- **Энциклопедии**
- **Биографические справочники**
- **Статистические данные**
- **Литературные справочники**
- **Библиографические обзоры**
- **Брошюры и бюллетени**

I.Подбор материала

В. Составление заметок

- **Пользуйтесь карточками одного размера (10Х15 см.)**
- **Пишите только на одной стороне**
- **На одной карточке делайте только одну запись**
- **Сделайте больше записей чем понадобится для подготовки речи**
- **Четко при помощи «» указывайте является ли приводимая ссылка цитатой**

II. Конспект

А. Работа над конспектом

1. Пользуйтесь полным предложением
2. Разделите конспект на три части

- **ВВЕДЕНИЕ**

2-3 фразы чтобы вызвать внимание,
сформулировать и пояснить свои намерения и
подготовить почву

Например:

- Подход к теме (Знаете ли вы что....)
- Конкретная цель (Я хочу привести несколько фактов, раскрывающих....)
- Пояснение (Эти факты имеют прямое отношение...)
- Предварительный обзор основных пунктов гл части речи (вот почему я хотел бы привлечь ваше внимание к....)

II. Конспект

ГЛАВНАЯ ЧАСТЬ

- **Разделы главной части должны включать не все главные идеи, а только наиболее существенные, значимые**
- **Главная часть конспект адолжна быть достаточно детальная**

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

- **Должно содержать короткие подитоживающие утверждения**
- **Главное назначение заключения – обозначить еще раз те мысли, идеи или выводы к которым должны прийти слушатели**

II. Конспект

3. Применяйте общеизбранный способ обозначений

Например:

I

A.....

1.....

a....

1).....

a).....

Или:
Введение

I.....

II.....

III.....

Главная
часть

I....

II.....

III.....

II. Конспект

4. Размещать разделы в соответствии с их подлинным взаимоотношением

– Правило подразделения:

- Для подчиненного предложения проверочный союз
 - Потому, что
 - Поскольку
- Для равнозначных пунктов преврочный союз
 - И
 - Или
 - Либо

II. Конспект

- 5. Пользоваться только одним обозначением полсе одного суждения (1 тезис – 1 пример)**
- 6. Тезис д.б. пожкреплен вспомогательными пунктами, расположенными под ним**
- 7. Избегать сложных суждений и суждений с разным содержанием**
- 8. Избегать частичного совпадения разделов или их несовместимости**
- 9. Избегать пользоваться утверждениями, избегать вопросов**

II. Конспект

Б. Редактирование речи

- 1. Редактирование с точки зрения ясности**
- 2. Редактирование с точки зрения конкретности**
- 3. Редактирование с точки зрения специфики вопроса**
- 4. Редактирование с точки зрения краткости**

II. Конспект

В. Применение конспекта

Конспект - слуга, а не хозяин речи

1. Обработка формы конспекта и тезисов (вопросы не уместны в качестве заголовков)

2. Повторения (повторения играют роль резюме местного значения)

3. Переходы

а. переходы отмечаются изменением тона или позы, но чаще всего словами, выражениями, предложениями, суждениями например:

- следовательно
- ибо
- в конце концов
- впрочем
- поэтому
- в дополнение
- однако
- в то же время
- вот почему

**Спасибо за
внимание!**