

Муниципальное бюджетное учреждение дополнительного образования детей
детско-юношеский центр г. Челябинска

Методическая разработка
учебной темы «**Воздействующая аргументация**»
по дисциплине «**Риторика**»

Автор: Анна Васильевна Вовкула,
педагог дополнительного образования
МБУДОД ДЮЦ

Челябинск

2015

2

Содержание

Пояснительная записка.....	3
Технологическая карта серии занятий по дисциплине «Риторика».....	4
Занятие 1.	6
Занятие 2.	13
Занятие 3.	21
Список использованной литературы.....	24
Приложение.....	25

Пояснительная записка

Методическая разработка учебной темы «Воздействующая аргументация» содержит конспект трех занятий, представляющих собой комплекс дидактических методов и форм организации деятельности, направленных на формирование коммуникативных навыков у старшеклассников и студентов. Разработка построена на основе инновационных технологий и современных методик обучения. Это деятельностный подход к освоению знаний, который predetermined частично-поисковые и интерактивные методы обучения, предполагающие создание ситуаций совместных усилий в процессе познавательной деятельности. Практико-ориентированный подход обусловил преобладание групповых форм работы, позволяющих развить навыки аргументации, эффективного взаимодействия в процессе принятия командных решений. Метод деловой игры, а также тренинговая технология, которая предполагает экстраполяцию знаний в речевую практику, позволяют говорить о формировании устойчивых навыков у старшеклассников.

Разработка предназначена для педагогов дополнительного образования по дисциплине «Риторика», преподавателей спецкурсов коммуникативной направленности. Она будет интересна всем, кого интересуют эффективные формы работы для развития речевого мышления и ораторского мастерства.

Технологическая карта серии занятий по дисциплине «Риторика»

Раздел: Воздействующая аргументация

Возраст воспитанников: 9-11 класс

Цели и задачи:

1. Дать представление об основных понятиях теории аргументации, различных форматах аргументативного дискурса: полемике, дискуссии.
2. Развивать коммуникативные навыки в ходе деловых игр, навык выбора стратегии речевого воздействия в зависимости от адресата и контекста речевого события.
3. Воспитывать культуру ведения дискуссии.

Формировать умение анализировать и критически осмысливать информацию, договариваться в процессе принятия командных решений.

№ занятия в разделе Элементы занятия	Раздел дисциплины: Воздействующая аргументация		
	Занятие 1	Занятие 2	Занятие 3
2. Тип занятия	изучение нового учебного материала, первоначальное формирование умений и навыков	совершенствование знаний, умений и навыков	комбинированный урок: контроль и совершенствование знаний, умений и навыков
3. Вид занятия	смешанный: эвристическая беседа, практическая работа в группах, деловая игра	смешанный: эвристическая беседа, практическая работа в группах, инсценировка	смешанный: зачет, деловая игра
4. Методы и методические приемы	частично-поисковый	частично-поисковый	объяснительно-иллюстративный
5. Способ организации деятельности	фронтальный: - публичное выступление; групповой: - реализация частично-поискового метода,	фронтальный: - публичное выступление; групповой: - реализация частично-поискового метода,	фронтальный: - публичное выступление; групповой: - деловая игра;

	- деловая игра; коллективный: -участие в эвристической беседе	- тренинг; коллективный: - просмотр и анализ видео, -участие в эвристической беседе;	
6. Опорные вопросы и понятия	тезис, аргумент, вид аргумента, сильный аргумент, односторонняя аргументация, полемика	принцип аргументации, риторический прием, структура убеждающего выступления	дискуссия
7. Система контроля знаний	-	опрос	зачет в форме индивидуального убеждающего публичного выступления
8. Система самостоятельной работы вне занятий и задание на дом	подбор актуальных тем для конструирования убеждающего выступления	подготовка индивидуального убеждающего выступления	анализ средств воздействия в телевизионной дискуссии
9. Обеспечение занятия (средства обучения)	компьютер, медиапроектор, раздаточные дидактические материалы	компьютер, медиапроектор, раздаточные дидактические материалы	компьютер, медиапроектор

Раздел дисциплины: **Воздействующая аргументация**

№ занятия: **1**

Тип занятия: изучение нового учебного материала, первоначальное формирование умений и навыков

Цели:

1. Обучающие:

- знакомство с понятиями тезис, аргумент, вид аргумента,
- знакомство с различными формами деловых игр (односторонняя аргументация, полемика);

2. Развивающие:

- развитие навыка использования рациональных, эмоциональных и комплексных аргументов для обоснования тезиса,
- развитие речи в процессе выступлений в роли спикеров;

3. Воспитательные:

- обучение культуре спора, умению договариваться в процессе принятия командных решений;

Ход занятия:

Организационный момент. Приветствие

Слово учителя. Целевая установка

- вспомните, где родилась риторика и впервые оформилась как наука? В древней Греции.

Красноречие зародилось в колыбели античной культуры и философии как наука убеждать. Поэтому серию занятий мы посвятим аргументации. Мы познакомимся с видами аргументов, будем учиться находить сильные доводы для воздействия на аудиторию. А начнем мы с интеллектуальной разминки.

Игровая форма работы, включающая групповую деятельность и персональные выступления

- ✓ Учитель предлагает воспитанникам объединиться в 3 группы в зависимости от порядкового месяца рождения во времени года.
- ✓ Команды получают инструкцию: «Вашей группе достался билет в Москву с возможностью пребывания в столице во время празднования 70-летия Победы.

Посетить Москву может один человек. Решите, кто из вас полетит и почему».

- ✓ После совещания в течение 4—5 минут представители команд поочередно выходят перед аудиторией, рассказывают о своем решении, аргументируя его.

Слово учителя с элементами эвристической беседы. Объяснение материала

Каждый оратор отвечал по схеме: тезис - аргументы.

- Что в выступлениях мы назовем тезисом, что – аргументами?

Мы можем зафиксировать определения.

***Тезис** - мысль или положение, истинность которого требуется доказать.*

***Аргументы** – положения, с помощью которых обосновывается тезис: факты, примеры, утверждения, объяснения.*

Итак, мы говорим, что при убеждении необходимо доказать некий тезис аргументами. Правильно? Тогда ответьте на вопрос:

- Убедить и доказать – одно и то же?

Обратимся к толковому словарю

Доказывать – логически, рационально устанавливать истинность тезиса.
Убеждать – заставлять поверить чему-либо, уверять в чём-либо. (Толковый словарь Ефремовой, 2000)

- Какое понятие будет более широким?

Убеждение – более широкое понятие. Убеждать можно как при помощи логических доказательств, так и эмоционально воздействуя на слушателей. Перед вами схема структуры процесса аргументации.



Убеждение осуществляется при помощи логических доводов и психологического воздействия.

Давайте познакомимся с аргументами, которые апеллируют к разуму; их называют рациональными, логическими. И с эмоциональными аргументами, что создают образы, рисуют картины в воображении, делают речь выразительной и зримой.

Работа в группах. Выступления по итогам работы

- ✓ Воспитанники объединяются в 2 команды.
- ✓ Каждая группа получает инструкцию: *«Вам предложены карточки с различными видами аргументов. Ваша задача – выбрать карточки с рациональными \ эмоциональными аргументами».*
- ✓ После совещания в течение 3 минут представители команд перечисляют аргументы

Материал для работы: виды аргументов на карточках

научные данные	мнения выдающихся людей, цитаты из авторитетных источников
исторические факты	иллюстрация: изображение (фотография)
ссылки на официальные документы, нормативные акты	иллюстрация: рассказ, история, притча, описание
статистические данные	апелляция к ценностям (патриотизм, милосердие)

Комментарий к заданию. Слово учителя с элементами эвристической беседы.

- Как вы считаете, какие из этих аргументов считают сильными?

Классически к сильным аргументам относят научные и статистические данные, исторические факты, а также ссылки на официальные документы. Их практически невозможно опровергнуть.

Хочу проиллюстрировать рациональную аргументацию ответом В. В. Путина на петербургском форуме с руководителями мировых информационных агентств 24 мая 2014 года.

Агентство «Ройтер», с вещанием в 130 странах мира на 19 языках. Главный редактор:

- Сейчас говорят о том, что Вашей целью является восстановление влияния на постсоветском пространстве. Насколько это справедливо?

- Это ошибочное мнение. Это не то, что соответствует действительности, а то, что является орудием информационной борьбы. Нам пытаются приклеить этот ярлык.

1. На постсоветском пространстве не работают наши спецслужбы. (факт)

2. В свое время именно Россия стала инициатором создания СНГ, инициировала независимость республик. (историческая данность)

3. В ближайшее время будет подписан договор о создании Евразийского экономического союза. Посмотрите на этот документ экспертным взглядом, проанализируйте его. Вы увидите лишь вещи, касающиеся взаимодействия в сфере экономики. В нем нет ничего, свидетельствующего о желании воссоединения с нашей стороны. (ссылка на документ)

Итак, доказывают рациональные аргументы.

- А можно доказать и не убедить?

Представьте себе христианина, которому с физической точки зрения доказали, что Бога нет. Что ответит верующий человек? - «Он есть».

Мыслитель 19 века Анатолий Франс говорил еще более категорично:

«Разумные доводы еще никого не убеждали».

- Что же убеждает? Давайте посмотрим

Материал для наблюдения

Тезис	Употребление алкоголя ведет к необратимым последствиям для страны		
Аргументы	<p><i>Ежегодно от алкоголя умирает 80 тысяч россиян</i></p>	<p><i>По данным Главного санитарного врача Геннадия Григорьевича Онищенко (академик РАМН, доктор медицинских наук), ежегодно от алкоголя умирает 80 тысяч россиян.</i></p> <p><i>«Что такое 80 тысяч? Это фактически два Чукотских автономных округа - ни много, ни мало - субъект Российской Федерации», - сказал глава Роспотребнадзора.</i></p>	<p><i>Пять лет назад мне подарили домик в «медвежьем углу» в одной из подмосковных областей. В течение этого времени я был очевидцем, как десяток деревень уничтожил алкоголь. Одна вымерла полностью - та самая, о которой в послевоенный период говорили, что здесь детей, как в Китае. Вторая деревня Заболотье. В ней осталось шесть человек, половина из которых пьющие. Два года назад здесь умерла женщина по имени Антонина. Она имела высшее образование и до пенсии работала воспитателем детского сада. Большое село Прудово. Местный олигарх областного масштаба, Борис, умер здесь два года назад. Он был владельцем пиlorамы и магазина. Будучи закодированным от алкоголя, сорвался, впал в запой. Сердце не выдержало. На днях в этом селе, во время пьянки, за столом умер 30-летний парень. В местной школе ни одно общение с учителями не обходилось без присутствия спиртного на столе. Можно еще долго продолжать эту скорбную летопись.</i></p> <p><i>Игумен Кирилл (Сахаров) http://vmeste-front.ru/novosti_s_fronta?view=54641801</i></p>

- Какой из аргументов более убедителен? Определите вид аргументов

Первый аргумент – рациональный. Последний – эмоциональный.

Второй – комплексный. Рациональный по содержанию и эмоциональный по форме.

Цифры преподнесены в виде образа, довод усилен ссылкой на источник статистических данных. Такие аргументы наиболее сильные.

Теперь предлагаю потренироваться в использовании аргументов

Деловая игра «Односторонняя аргументация». Закрепление материала

Цель: развитие навыка использования рациональных и эмоциональных аргументов.

- ✓ Воспитанники объединяются в 2 команды. Постановка – одна группа напротив другой.
- ✓ Учитель предлагает на выбор несколько тем для аргументативной защиты и объясняет правила: *«Задача команд – по очереди приводить аргументы в защиту тезиса. Одна группа приводит рациональные аргументы, другая – эмоциональные. Спикеры в командах меняются. Игра ведется до последнего аргумента».*
- ✓ По предложенному алгоритму проводится 2 игры, чтобы у всех участников была возможность использовать разные по виду аргументы.
- ✓ По окончании игры осуществляется рефлексия. Возможные вопросы: «Какие аргументы показались более убедительными, какие из них легче генерировать?»

Предполагаемые темы для игры:

- *Необходимо посещать театры и художественные выставки*
- *Необходимо заниматься спортом или танцевать*
- *Фрукты и овощи полезны*
- *Компьютерные игры вредны*

Деловая игра «Полемика или двусторонняя аргументация».

Цель: развитие навыка использования комплексных аргументов для обоснования тезиса, обучение культуре спора.

- ✓ Воспитанники объединяются в 2 команды. Постановка – стоя напротив друг друга
- ✓ Учитель предлагает на выбор несколько тем для обсуждения и объясняет правила: *«Игра стартует с объявления ведущим (учителем) темы-тезиса. Командам дается время на совещание – 3 минуты. Одна команда приводит аргументы «за», другая - «против». После выдвижения аргумента командой-оппонентом каждая группа имеет право привести контраргумент. Спикеры в командах меняются. Полемика ведется до последнего аргумента. Обязательное условие игры: внимательно слушать оппонентов, не перебивать, проявлять уважение друг к другу».*

- ✓ Жеребьевкой определяются позиции команд – «за» или «против».
- ✓ По окончании игры осуществляется рефлексия. Возможные вопросы: «Можно ли назвать вашу игру «культурной полемикой»? Испытывали ли вы сложности с формулировкой комплексных аргументов?»

Предполагаемые темы для игры:

- *Интернет /социальные сети / телевидение - благо*
- *Общество потребления – путь в никуда*
- *Длинные зимние каникулы: за и против*

Домашнее задание. Подобрать актуальные темы для убеждающего выступления. Отправить по электронной почте в течение трех дней.

Итоги занятия.

- Какие вновь полученные знания помогли вам в ходе деловых игр аргументировать тезисы?

Раздел дисциплины: **Воздействующая аргументация**

№ занятия: **2**

Тип занятия: совершенствование знаний, умений и навыков

Цели:

1. Обучающие:

- знакомство с риторическими приемами и принципами аргументации,
- знакомство со структурой построения убеждающего выступления, понятием вида аргументации;

2. Развивающие:

- развитие навыка выбора стратегии речевого воздействия в зависимости от адресата и контекста речевого события,
- развитие актерских данных в процессе ролевого проигрывания ситуаций;

3. Воспитательные:

- формирование умения анализировать и критически осмысливать информацию;

Ход занятия:

Организационный момент. Приветствие

Слово учителя с элементами беседы. Проверка усвоения материала.

Целевая установка

- Давайте вспомним, чему было посвящено прошлое занятие.
- Какие виды аргументов вы знаете? Какие из них обладают большим воздействующим эффектом? (Лучше всего работают комплексные аргументы; они дают пищу разуму и заполняют образный план).

Приведите примеры рациональных, эмоциональных, комплексных аргументов.

Сегодня мы посмотрим, как работает аргументация в деловом, межличностном общении, познакомимся со структурой построения убеждающего выступления. Начнем с разминки

Тренинг: игровая форма работы, включающая групповую деятельность «Витязь на распутье»

Цель: развитие навыка аргументации

- ✓ Воспитанники объединяются в 3 команды. Один участник играет роль Ильи Муромца.
- ✓ Учитель объясняет правила: *«Вспомним русскую народную сказку о богатырях. Илья Муромец после долгой дороги видит на распутье камень. На камне 3 надписи: «налево пойдешь — коня потеряешь, направо пойдешь — ум-разум найдешь, прямо пойдешь — богатым будешь». Каждая команда символизирует одну из сторон камня. После совещания в течение 3 минут группы представляют свое направление в самом выгодном свете»*
- ✓ Выслушав выступления, «Муромец» решает, куда он поедет. Богатырь дает обратную связь: объясняет, почему аргументы одной команды показались ему наиболее убедительными.

Просмотр и анализ видео публичного выступления

Мы с вами побывали в роли ораторов, в процессе подготовки речи мы выбирали те или иные аргументы.

- По какому принципу вы отбирали средства воздействия?

Сейчас мы посмотрим видеофрагмент художественного фильма – убеждающее выступление героя. Ваша задача - ответить на вопросы:

- какие аргументы использовал в речи герой?

- почему данные доводы оказались убедительными?

Демонстрация отрывка из кинофильма «Сваты», сезон 6, серия 13

Контекст:

Жители деревни Кучугуры вышли на митинг, чтобы выразить протест строительству в селе нового кафе. Слово у активистки Валентины берет бизнесмен, инициатор стройки.

Речь действующих лиц:

Валентина: Дорогие кучугурцы, земляки. Родненькие. Это что же такое делается? Сегодня они у нас под забором рюмочные строят, а завтра в огороде пивные поставят. Если мы это не остановим, как же мы нашим детям и внукам в глаза смотреть будем? Да что там говорить: стройке нет! Стройке нет!

Стройке нет! И что я еще хочу сказать, односельчане! Не дадим этим куркулям и кровопийцам захватывать нашу землю.

Бизнесмен: Правильно говорите, женщина.

Валентина: Вот. И мужики нас поддерживают. Скажите пару слов. А вы кто?

Бизнесмен: А я и есть тот куркуль и кровопийца, который пришел захватить ваши земли.

Друзья. Минуту внимания. Вы совершенно правы. Стройку надо закрывать. Я уйду. Но перед этим задам вопрос. Кто из вас зарабатывает по тысяче долларов в месяц? А у меня в кафе это будет средняя зарплата. И работать в этом кафе будете вы. Более того, строить кафе будем мы вместе. Женщины, родненькие, неужели вы не устали от грязной посуды: свадьбы, дни рождения - все на вас. Сначала на них наготовь, потом убери за ними. А я для местных сделаю такие скидки, что обедать вам в кафе будет дешевле, чем с огорода.

Голос из толпы: А выпить?

Бизнесмен: Правильный вопрос вы задали, мужчина. Хватит пить по гаражам и огородам! Я за здоровый образ жизни. Я вам в кафе поставлю телек. Футбол будете под пивко смотреть. А женщины - сериалы. В знак нашей великой дружбы примите небольшие презенты лично от меня (раздача бутылок с шампанским)

- Какие аргументы использовал бизнесмен? Что сделало речь убедительной? Аргументы эмоциональные. Это визуализация (словесное рисование) картины позитивного будущего. Усиливают воздействие **приемы:**

- ✓ драматизация (*женщины, все на вас: сначала на них наготовь, потом убери за ними*),
- ✓ преувеличение, гипербола, (*зарплата – тысяча долларов, обед в кафе дешевле, чем с огорода*).

Эвристическая беседа. Объяснение нового материала на основе просмотренного видео

- Скажите, к кому обращался в своей речи оратор?

Отдельно к женщинам, отдельно к мужчинам и ко всем одновременно, подчеркивая при этом общность жителей деревни, соединяя их интересы со своими собственными (*будем строить вместе*). Это пример **риторического приема**: чтобы вызвать доверие аудитории, необходимо говорить о том, что объединяет слушателя и говорящего.

- Какие аргументы использовал бизнесмен при обращении к женщинам и мужчинам?

Для каждой группы участников митинга бизнесмен подобрал свои аргументы. Для женщин прозвучал драматический рассказ об их нелегкой доле, которую облегчит новое деревенское кафе. Для мужчин предприниматель нарисовал картину распития спиртного под футбольные матчи. Этот риторический **прием называется учет целевой аудитории**. Каждый аргумент является адресным, персональным, он призван ответить на потребность конкретной аудитории.

- Как вышло, что агрессивно настроенная аудитория стала слушать бизнесмена? С чего начал выступление оратор?

Бизнесмен присоединился к митингующим, он начал скандировать лозунг вместе с кучугурцами. Благодаря этому действию толпа восприняла его как единомышленника. Не успел народ эмоционально перестроиться после его представления, как звучит согласие с позицией жителей села. Опять он на их стороне. Настало время переломить ситуацию. Оратор пускает в ход вопрос-парадокс, вопрос, который переключает внимание от идеи противостояния на важный для всех присутствующих предмет – деньги. Естественно, последующее обещание бизнесмена – обман. Это не главное. Главное – внимание народа завоевано.

Итак, оратор использует ведущий **принцип риторики и делового общения** – присоединение к собеседнику. Именно он позволяет достичь цели убеждающей речи, о которой пишут исследователи языка: *«Аргументация имеет целью сближение сознаний»*. Без данной установки убеждение невозможно. Убедить можно только с позиции союзника. Иными словами, убедить можно того, кто хочет быть убежденным.

- Заметили ли вы ошибки, уловки в речи оратора?

Это ложный аргумент и подкуп. Такие приемы не вызывают доверия у аудитории и не способствуют «сближению сознаний».

Тренинг: игровая форма работы, включающая групповую деятельность и творческое представление результатов. Закрепление материала

Присоединение к собеседнику помогает нам не только в ситуации публичного выступления, но и в общении. Потренируемся аргументировать свою позицию, используя этот принцип.

- ✓ Воспитанники объединяются в команды по 2 человека.
- ✓ Каждая группа получает карточки, выполненные по образцу.

1. *Согласитесь с собеседником, приведя свой дополнительный аргумент*
По-моему, в последние годы у нас меняется климат.

2. *Вежливо не согласитесь, приведя аргумент.*

Образец:

- *Лето на черноморском побережье – лучший отдых.*
- *Да, согласен с вами: Черное море – теплое, чистое, очень красивое. Но в разгар лета на побережье крайне жарко.*

Гитара – самый популярный музыкальный инструмент.

- ✓ После подготовки задания (в течение 5) минут каждая команда выходит перед аудиторией и разыгрывает 2 диалога.

Варианты утверждений для задания:

Согласитесь с собеседником, приведя свой дополнительный аргумент.

- *По-моему, в последние годы у нас меняется климат*
- *В этом году весна будет ранняя*
- *По-моему, не имеет смысла покупать лотерейные билеты*
- *Пьянство в обществе можно победить*
- *Русский язык - один из самых трудных языков мира*
- *Детективный жанр сегодня самый востребованный*
- *От телевизора один вред здоровью*
- *Никогда не поздно начать танцевать*
- *Жить в центре города лучше, чем в спальном районе*
- *Мы слишком много времени проводим за компьютером*

Вежливо не согласитесь, приведя аргумент.

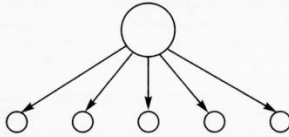
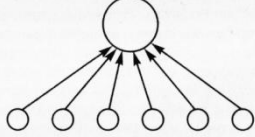
- *Гитара – самый популярный музыкальный инструмент*
- *Многие мечтают жить в столице*
- *Самое вкусное осенью - это арбузы*
- *Наркоманов лечить бесполезно*
- *Коррупцию победить невозможно*
- *Лучше жить за пределами большого города*
- *После девятого класса необходимо идти в десятый, чтобы после одиннадцатого сдать ЕГЭ и поступить в вуз*
- *Гуманитарные специальности в России мало оплачиваемы*
- *Современная молодежь равнодушна к балету*
- *Современные дети легче осваивают технику*

Итоги урока. Домашнее задание

- Друзья, с какими риторическими приемами мы сегодня познакомились?
- указание на общность оратора с публикой,
- учет целевой аудитории,
- демонстрация согласия с позицией собеседника,
- правдивые аргументы;
- положение «Аргументация имеет целью сближение сознаний»; 2 следствия положения: убеждать необходимо с позиции единомышленника, нельзя убедить того, кто не хочет быть убежденным.

Теперь мы смело можем приступать к конструированию убеждающего выступления. Это будет вашим домашним заданием. Каким образом его выполнить?

Вы выбираете тему. Формулируете тезис, который отражал бы вашу позицию. Подбираете 3 аргумента в защиту тезиса. Конструируете речь по плану. Выступление состоит из 3 частей: вступление, основная часть, заключение. Во вступлении мы формулируем вопрос, на который будем отвечать в основной части. В основной части излагаем тезис – ответ на вопрос, аргументируем его. При дедуктивном построении выступления тезис поддерживается аргументами. При индукции тезис выводится из аргументов. В заключении подводим итог.

Структурные части выступления	Дедуктивный вид аргументации		Индуктивный вид аргументации	
	содержание части	пример	содержание части	пример
Вступление	<p>Логическая схема одноступенчатого дедуктивного умозаключения</p> <p>Общее положение (исходная посылка)</p>  <p>Частные выводы (умозаключения)</p>	<p><i>Каждый из нас делает покупки ежедневно: в торговых центрах, магазинах, на рынках. Многие приобретают товары через Интернет. Какой из способов имеет больше преимуществ?</i></p>	<p>Логическая схема умозаключения по индукции</p> <p>Вывод</p>  <p>Посылки (аргументы, факты)</p>	<p><i>Каждый из нас делает покупки ежедневно: в торговых центрах, магазинах, на рынках. Многие приобретают товары через Интернет. Какой из способов имеет больше преимуществ?</i></p>
Основная часть	<p>Формулировка тезиса.</p> <p>Аргумент1.</p> <p>Аргумент2.</p> <p>Аргумент3</p>	<p><i>На мой взгляд, будущее за виртуальными магазинами.</i></p> <p>Аргумент1.</p> <p>Аргумент2.</p> <p>Аргумент3</p>	<p>Аргумент1.</p> <p>Аргумент2.</p> <p>Аргумент3.</p> <p>Формулировка тезиса</p>	<p>Аргумент1.</p> <p>Аргумент2.</p> <p>Аргумент3.</p> <p><i>Поэтому будущее, на мой взгляд, за виртуальными магазинами</i></p>
Заключение	Вывод			

Образец выступления

Нужны ли русскому языку заимствования?

Последние 20 лет в наш язык вторглось огромное количество заимствований. Обогащают они язык или портят? Рассмотрим этот вопрос на следующих примерах.

Слово «лук», заимствованное из английского языка со значением «изображение человека, в образе, соответствующем современным трендам», имеет 2 русских омонима, то есть 2 близнеца. Один имеет значение «оружие со стрелами», а другой известен под прозвищем Чиполлино из сказки Джанни Родари. Почему бы английское «look» - «смотреть» не перевести как исконное «вид»?

А теперь вслушайтесь в заимствование «гаджет» или «шопинг». Какие ассоциации рождают эти неблагозвучия? Сравните их с русскими словами, ласкающими слух: «листопад», «прибой», «город».

*Часто заимствования бывают не понятны не только слушателю или читателю, но и писателю. Например, «**нюсмейкер**» — лицо, деятельность которого предполагает намеренную или ненамеренную публичность и вызывает устойчивый интерес СМИ. «До распада СССР в 1991 году Ставрополье становилось **нюсмейкером** исключительно в связи с очередной победой в нескончаемой «битве за урожай». Газета.ru . Однако очень часто этим словом именуют самих журналистов. Зачем нам эта путаница?*

Эти примеры убеждают меня, что многие заимствования не нужны великому русскому языку.

Темы для выступлений

- Современный ритм жизни и здоровое питание
- Нужны ли социальные сети?
- Самые востребованные специальности сегодня
- Можно ли прожить сегодня без Интернета?
- Что является залогом успеха, природная одаренность или работа над собой?
- Нужно ли служить в армии?
- Всегда ли нужно говорить правду?
- Воля: подарок природы или каждодневный труд?
- Ехать ли в столицу за перспективами?

Следующее занятие каждому из вас предстоит выступить с убеждающей речью, по итогам которой вы получите зачет.

Раздел дисциплины: **Воздействующая аргументация**

№ занятия: **3**

Тип занятия: комбинированный урок: контроль и совершенствование знаний, умений и навыков

Цели:

1. Обучающие:
 - знакомство с дискуссией как формой деловой игры;
2. Развивающие:
 - развитие навыка ораторского мастерства: умения уверенно держаться на публике, использования ресурсов взгляда и голоса,
 - развитие навыка выражать свою позицию аргументировано и корректно по отношению к оппонентам в ходе ведения дискуссии;
3. Воспитательные:
 - обучение умению воспринимать обратную связь в позитивном конструктивном ключе,
 - обучение культуре ведения дискуссии;

Ход занятия:

Организационный момент. Приветствие

Слово учителя. Целевая установка

Заключительное занятие по аргументации откроют ваши убеждающие выступления. Затем мы узнаем, чем полемика отличается от дискуссии и попробуем свои силы в новом для нас жанре аргументации.

Зачетные выступления

После каждого выступления воспитанники по желанию отвечают на два вопроса: что мне понравилось и что я могу добавить.

Слово учителя

Первое занятие мы завершили деловой игрой. Родилась она еще в античной Греции. Именно тогда появились первые платные учителя риторики – софисты. Основал эту философскую школу Горгий. В основу своего учения он положил

представление о том, что не существует абсолютной истины. Поэтому можно доказать все, что угодно. Инструментами при этом были - софизмы, уловки, а целью – победа в споре. Такой спор назывался полемикой (*древнегреч. polemikos — враждебный, воинственный*).

Древняя Греция знала и благородный спор, **спор ради истины** - тот, в котором сопоставляются различные мнения. Он назывался *дискуссией (от лат. discussio — разбор, исследование)*. Диалог при этом основывается на уважении к собеседнику и взаимодействии в достижении общей цели. К такому спору призывал Сократ. Философ считал, что существует абсолютная истина, а вокруг нее - множество мнений. Целью каждой личности, по его мнению, должен стать поиск всеобщих и объективных логических, этических, практических и теоретических **норм**. Благодаря этой специфике формат дискуссии сегодня является наиболее популярным жанром телевизионных шоу, эффективной площадкой для обсуждения вопросов в деловой сфере. Предлагаю убедиться в этом на практике.

Деловая игра «Дискуссия»

Цель: развитие навыка выражать свою позицию аргументировано и корректно по отношению к оппонентам, обучение культуре ведения дискуссии.

- ✓ Учитель объявляет тему дискуссии. Воспитанники готовятся в течение 5-7 минут: формулируют для себя позицию, подбирают аргументы.
- ✓ Воспитанники встают в круг.
- ✓ Учитель объясняет правила: «Игра стартует с объявления ведущим (учителем) темы. Каждый участник может выразить свою позицию. Сигналом, который свидетельствует о желании взять слово, является поднятая рука. Секретарь фиксирует заявленные позиции на доске. Обязательное условие игры: внимательно слушать оппонентов, не перебивать, проявлять уважение друг к другу».
- ✓ После завершения обсуждения секретарь перечисляет зафиксированные позиции. Участники ставят галочки напротив мнения, которое разделяют, и занимают свое место в зале.

- ✓ По окончании игры осуществляется рефлексия. Возможные вопросы: «Изменились ли ваши установки, мнения после обсуждения? Каковы плюсы и минусы жанра дискуссии?»

Предполагаемые темы для игры:

- *Где проводить каникулы?*
- *Как организовать свободное время?*
- *Поздравлять ли с 23 февраля мужчин, не имеющих отношение к воинской службе?*
- *На чем экономить в кризис?*
- *Где праздновать Новый год?*
- *Природа лидерства?*
- *Господа - мужчины - товарищи: обращение в современном обществе*

Итоги занятия

Друзья. Сегодня мы попробовали себя в воздействии и убеждении на аудитории и во взаимодействии. Мы знаем приемы и особенности процесса аргументации. Но мы можем лишь прогнозировать то, как наше слово отзовется в умах и сердцах собеседников. Используйте полученный навык чаще, готовьтесь к важным речевым событиям тщательнее, тогда с каждым разом вы будете убедительнее и компетентнее. Ищите согласия, общих решений. Успеха вам в добрых делах.

Список использованной литературы

1. Анисимова, Т. В. Современная деловая риторика / Т. В. Анисимова, Е. Г. Гимпельсон. М.: Воронеж, 2004. 432 с.
2. Иссерс, О.С. Речевое воздействие: учеб пособие для студентов, обучающихся по специальности «Связи с общественностью» / О.С.Иссерс.- Москва: Флинта, 2011. 223с.
3. Стернин, И. А. Практическая риторика: учебное пособие для студентов высш. учеб. / И. А. Стернин. М.: Издательский центр «Академия», 2003. 272 с.
4. Сычева, С. Г. Логика и теория аргументации: учебное пособие / С. Г. Сычева. Томск.: Издательство Томского политехнического университета, 2008. 108 с.

научные данные	мнения выдающихся людей, цитаты из авторитетных источников
исторические факты	иллюстрация: изображение (фотография)
ссылки на официальные документы, нормативные акты	иллюстрация: рассказ, история, притча, описание
статистические данные	апелляция к ценностям (патриотизм, милосердие)

Налево
пойдешь —
коня
потеряешь

Направо
пойдешь —
ум-разум
найдешь

Прямо
пойдешь —
богатым
будешь

1. Согласитесь с собеседником, приведя свой дополнительный аргумент

- Русский язык - один из самых трудных языков мира

2. Вежливо не согласитесь, приведя аргумент.

- Гитара – самый популярный музыкальный инструмент

1. Согласитесь с собеседником, приведя свой дополнительный аргумент

- Детективный жанр сегодня самый востребованный

2. Вежливо не согласитесь, приведя аргумент.

- Лучше жить за пределами большого города

1. Согласитесь с собеседником, приведя свой дополнительный аргумент

- Мы слишком много времени проводим за компьютером

2. Вежливо не согласитесь, приведя аргумент.

- Современная молодежь равнодушна к балету

1. Согласитесь с собеседником, приведя свой дополнительный аргумент

- Никогда не поздно начать танцевать

2. Вежливо не согласитесь, приведя аргумент.

- Современные дети легче осваивают технику