

РОСЖЕЛДОР
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Ростовский государственный университет путей сообщения»
(ФГБОУ ВПО РГУПС)
Тихорецкий техникум железнодорожного транспорта
(ТТЖТ – филиал РГУПС)

Т.Ю.ЩЕБЕЛЬНИКОВА

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ПОДГОТОВКЕ ОБУЧАЮЩИХСЯ
К ДЕБАТАМ, ДИСПУТАМ, ДИСКУССИЯМ
ПО ОБЩЕСТВЕННО-ПОЛИТИЧЕСКОЙ ТЕМАТИКЕ

для специальностей технического и социально-экономического
профилей



Тихорецк
2015 г.

УТВЕРЖДАЮ
Заместитель директора по
Учебной работе
Н.Ю. Шитикова


01 / 09 2015 г.

Методические рекомендации по подготовке обучающихся к дебатам, диспутам, дискуссиям на общественно-политические темы адресованы всем лицам, проявляющим интерес к социальным проблемам, а также стремящимся реализовать свой творческий потенциал в сфере общественно-политической деятельности.

Организация-разработчик: Тихорецкий техникум железнодорожного транспорта – филиал Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Ростовский государственный университет путей сообщения» (ТТЖТ – филиал РГУПС)

Разработчик:

Щебельникова Татьяна Юрьевна, преподаватель ТТЖТ - филиала РГУПС

Рецензенты:

Марушан Сергей Викторович, преподаватель ТТЖТ - филиала РГУПС

Воярж Елена Владимировна, преподаватель ТТЖТ - филиала РГУПС

Рекомендованы цикловой комиссией № 4 «Общие гуманитарные и социально-экономические дисциплины».

Протокол заседания № 1 от 01.09.2015 г.

Содержание

	Стр.
Пояснительная записка.....	4
1. Актуальность и практическая значимость подготовки обучающихся к дебатам, диспутам, дискуссиям на общественно-политические темы	4
2. Общие сведения об ораторском искусстве	6
3. Подготовка ораторского выступления	13
4. Риторический диалог	20
5. Методы аргументирования	23
Литература	36
Интернет – ресурсы	37
Приложение 1.....	38
Приложение 2.....	42

Пояснительная записка

1. Актуальность и практическая значимость подготовки обучающихся к дебатам, диспутам, дискуссиям на общественно-политические темы

Студенты Тихорецкого техникума железнодорожного транспорта систематически принимают участие в различных мероприятиях, организуемых структурными подразделениями городской, районной и краевой администраций, молодежными общественными организациями города и района. Чтобы достойно представлять на них техникум, обучающиеся должны проявлять не только свои профессиональные, но и общекультурные компетенции. Их всестороннему развитию уделяют большое внимание не только сами студенты, непосредственно в этом заинтересованные, но и весь педагогический коллектив ТТЖТ – филиала РГУПС.

Непосредственным поводом для написания данных методических рекомендаций стали дебаты по системе «Битвы ораторов» среди студентов и общественных молодежных организаций муниципального образования Тихорецкий район, приуроченные ко Дню молодого избирателя. Дебаты проходили в феврале 2015 года. Организаторами турнира выступили территориальные избирательные комиссии: Тихорецкая городская и Тихорецкая районная, а также муниципальное казенное учреждение Тихорецкого городского поселения Тихорецкого района «Молодежный центр». Мероприятие проводилось в целях повышения уровня политико-правового и гражданского воспитания молодежи, а также популяризации дебатов в студенческой среде и формирования культуры публичных выступлений у молодежи. (См.: Приложение № 1)

Реализация данных целей представляется весьма актуальной в свете необходимости противодействия различного рода экстремистским

проявлениям. Ведь ни для кого не секрет, что противоправные действия очень часто связаны с игнорированием легальных способов достижения поставленных целей. Поэтому повышение уровня правовой, политической и гражданской культуры молодежи является действенным способом противодействия экстремизму. Умение отстаивать свою позицию правовыми методами, обладание для этого необходимыми практическими навыками является надежной профилактикой от незаконных форм и способов выражения своих требований.

Участвуя в дебатах, студенты ТТЖТ показали достаточно высокий уровень подготовки: успешно преодолели барьер отборочного этапа конкурса и в финале заняли призовое третье место. (Материалы, иллюстрирующие подготовку к дебатам, представлены в Приложении № 2).

Вместе с тем, мероприятие выявило и определенные пробелы в знаниях и недостаточность практических навыков у наших конкурсантов, что помешало им занять более высокое место. На это были объективные причины: 1) новизна самого мероприятия (оно проводилось в Тихорецке впервые); и 2) весьма ограниченное время на подготовку участников дебатов. Однако эти обстоятельства не снимают задачи улучшения качества подготовки студентов к проводимым мероприятиям.

Таким образом, возникла необходимость обобщить накопленный опыт участия в конкурсе в целях улучшения подготовки студентов ТТЖТ к дебатам, диспутам, дискуссиям по общественно-политической тематике. На наш взгляд, по мере приближения нового электорального цикла в России частота проведения подобных мероприятий будет только возрастать, и наши студенты должны подходить к ним более подготовленными.

На что следует обратить внимание в первую очередь?

Очевидно, что прежде всего нужно дать обучающимся хотя бы самое общее представление об ораторском искусстве вообще, и о способах и приемах ведения полемики, в частности. Это тем более важно, поскольку в основных образовательных программах среднего профессионального

образования для всех специальностей, по которым осуществляется подготовка в ТТЖТ – филиале РГУПС, такая дисциплина как «Риторика» не предусмотрена.

2. Общие сведения об ораторском искусстве

Ораторское искусство (или риторика) возникло в Древней Греции в V веке до н.э. Античная демократия сделала красноречие очень важным качеством личности. Граждане города-государства должны были владеть искусством убеждения с помощью слова. Политики выступали на народных собраниях, философы вели словесные дискуссии, стремясь постичь истину; полководцы произносили речи перед войском, рядовые граждане боролись за справедливость в суде, прославляли героев и знаменательные общественные события.

По свидетельству Диогена Лаэртского [11, с. 348], Аристотель приписывал изобретение риторики Эмпедоклу, древнегреческому философу из сицилийского города Акраганта. Эмпедокл – блестящий оратор. Он вдохновлялся Гомером, в речах использовал метафоры и другие средства речевой выразительности.

Первые трактаты по риторике появились в первой половине V в. до н.э. Их написали: ученик Эмпедокла – Коракс (Корак) и ученик Коракса – Тисий из Сиракуз. [1, с. 592]

Сицилиец Коракс, открывший в Сиракузах школу красноречия, считается первым писателем, изложившим письменно правила ораторского искусства. Его труд, служивший образцом для последующих авторов, до нас не дошёл.

Дальнейшее развитие искусства публичного слова и разработка приемов аргументации связаны с деятельностью софистов.

Один из самых известных софистов – Горгий Леонтийский (ок. 483 – 383 до н.э.), ученик Эмпедокла [11, с. 348] и, вероятно, Коракса; автор

учебника по риторике, который утрачен. В 427 до н.э. прибыл в Афины как посол Леонтин; говорил, что учит не добродетели или мудрости, а только ораторскому искусству. [15, с. 479] Во время посольства в Афины произвел на афинян сильное впечатление художественным оформлением своих речей. Его стиль отличался особой выразительностью. Горгий систематически применял риторические фигуры, которые с тех пор называются горгиевыми (горгианскими).

По словам Платона, Горгий открыл, что вероятное важнее истинного, и умел в своих речах малое представить великим, а великое малым, выдать старое за новое и новое признать старым, об одном и том же предмете высказывать противоречивые мнения. [15, с. 484, 489]

Горгию принадлежал трактат «О приличном случае», где говорилось о зависимости речи от предмета, от субъективных свойств оратора и аудитории, и, в частности, давалось наставление оратору: «следует серьезность противника отражать посредством шутки, а шутку посредством серьезности» [2, Кн. III, гл. XVIII].

Метод преподавания у Горгия, как и у других софистов, состоял в заучивании образцовых речей [1, с. 593]. Учителя давали образцы, которые ученики должны были запомнить, – общие места (топосы, или топы), общие уловки и приемы.

Софисты также предлагали своим ученикам следующие упражнения:

- говорить и отвечать по произволу кратко и пространно;
- спорить за и против одного и того же положения;
- спорить против очевидности;
- говорить без подготовки;
- сбивать, запутывать противника.

Еще один выдающийся софист – Протагор из Абдер (ок. 481–411 до н.э.) – считается изобретателем «сократического спора», т.е. диалога, в котором собеседники с помощью вопросов и ответов отстаивают противоположные точки зрения. Сам же Сократ (ок. 469-399 до н.э.) был

младшим современником Протагора. В молодости он взял лишь несколько уроков у софиста Продика из Кеоса. По словам Сократа, искусству красноречия он учился у Аспасии – гражданской жены Перикла, стратега-автократа в период с 467 по 428 гг. до н.э. (Около 450 г. до н.э. Аспасия открыла в Афинах школу риторики и философии).

Крупнейшим оратором и создателем теории судебной речи считается ученик Коракса софист Лисий (ок. 445–380 до н.э.). Сохранились 34 речи Лисия.

Лисий был профессиональным логографом (составителем речей): как метек (иностранец), он не имел права выступать в афинском суде, и судебные речи Лисия составлены таким образом, что в них проявляются особенности стиля и аргументации, характерные для его клиентов, людей различного социального статуса и уровня образования. Особенности речей Лисия – ясный, простой и четкий стиль, без лишних украшений, что и требуется в суде, а также ясная композиция, которая является особой его заслугой: вступление, изложение, доказательство, заключение.

Лисий создал своеобразный эталон стиля – последующие поколения ораторов во многом ему следовали. Он никогда не использовал ни архаизмы, ни запутанные обороты. Никто впоследствии не превзошёл его в чистоте аттической речи.

Учеником Горгия, и, возможно, Тисия из Сиракуз был один из самых знаменитых преподавателей риторики в Афинах – Исократ (436–338 до н.э.).

Речи Исократ отличаются тщательной работой над словом. Он считал, что ораторская проза должна соперничать с поэзией. Исократ первым стал публиковать свои речи. До нас дошла 21 речь, в том числе «Панегирик», над которой Исократ работал 10 лет.

Сочинения Исократ предназначались для чтения дома или в кружке друзей и ни одно из них не произносилось ни в суде, ни в народном собрании. (У него были незвучный голос и робость перед толпой). Зато в роли учителя Исократ не имел равных. Слава его привлекала

многочисленных учеников. В 391 году до н.э. он открыл в Афинах свою школу.

Исократ считается создателем систематического образования. В программу обучения он включил историю, право, литературу. При этом считал, что его школа дает философское образование. Преподавание велось в форме семинарских занятий. Будущие ораторы обучались в школе Исократа в течение 3–4 лет. Число слушателей в отдельные годы доходило до 100 человек.

Для становления оратора, по мнению Исократа, необходимы три вещи: природное дарование, правильное обучение и постоянная практика.

Приемы ораторского искусства Исократа развивают принципы, выдвинутые Горгием. Особенностью стиля Исократа являются сложные периоды, обладающие, однако, ясной и четкой конструкцией и поэтому легкодоступные для понимания. Для его стиля характерно также ритмическое членение речи, плавность которой достигалась тщательным избеганием так называемого зияния – стыка гласных в конце предыдущего слова и в начале следующего.

В школе Исократа были детально разработаны основные принципы композиции ораторского произведения, которое должно было содержать следующие части:

- 1) введение, целью которого было привлечь внимание и благожелательность слушателей;
- 2) изложение предмета выступления, сделанное с возможной убедительностью;
- 3) опровержение доводов противника с аргументацией в пользу собственных;
- 4) заключение, подводящее итог всему сказанному.

Исократ стремился вырабатывать у своих учеников индивидуальный стиль речи. Из школы Исократа вышел целый ряд талантливых ораторов. Среди них – Исей из Халкиды, учитель Демосфена.

Демосфен (384–322 до н.э.) по праву считается одним из крупнейших государственных деятелей и политических ораторов античности. Его речи, обладающие высоким стилистическим совершенством, рассматриваются как образцовые. Наиболее известны его «Филиппики» – политические речи, направленные против Филиппа Македонского.

Достижения греческого ораторского искусства были проанализированы и обобщены Аристотелем (384–322 до н.э.) в трактате «Риторика» [2].

Дар речи, считал Аристотель, имеет всеобщий характер. Так как действие при разъяснениях любого рода, приводимых для одного лица и для целых собраний, по существу одинаково, то риторика имеет отношение ко всем сферам человеческой жизни. Она одинаково необходима как в делах, касающихся житейских нужд отдельного человека, так и в делах государственной важности. Как только человек начинает склоняться к чему-нибудь другого человека или отговаривать его от чего-нибудь, он необходимо прибегает к помощи риторики, сознательно или бессознательно.

Понимая риторику таким образом, Аристотель определяет её как способность «находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета». [2, кн. I, гл. II]

Аристотель в своём трактате стремился показать, чем должен руководиться всякий человек, желающий убедить кого-либо в чём-либо. Сообразуясь с этим, он разделил свой трактат на три части.

Первая часть посвящена анализу тех принципов, на основании которых оратор (то есть всякий говорящий о чём-нибудь) может побуждать к чему-нибудь своих слушателей или удерживать их от чего-нибудь, может хвалить или порицать что-либо.

Вторая часть говорит о тех личных свойствах и особенностях оратора, с помощью которых он может внушать доверие своим слушателям и таким образом быстрее достигать своей цели.

Третья часть посвящена стилю и построению ораторской речи.

Множество важных положений по вопросу о взаимодействии оратора и аудитории, а также обстоятельный анализ используемых в речи доказательств придают трактату Аристотеля универсальное значение.

Падение древнегреческой демократии в конце IV в. до н.э. радикально изменило судьбу риторики. В условиях, когда политические решения стали приниматься единовластными правителями, а не большинством граждан, роль ораторского искусства неуклонно снижается. Оно теряет свое бывшее политическое значение. Правителям теперь не нужно быть блестящими ораторами. Риторика уходит из политики. Остаются востребованными лишь судебная риторика и показательные, торжественные (эпидиктические) речи, восхваляющие правителей или важные общественно-политические события. Судебные речи выполняют утилитарную функцию, эпидиктические – эстетическую. Соответственно этому в эпоху эллинизма формируются два стиля: *аттицизм*, заботившийся преимущественно о точности выражения, и *азианизм*, основанный на контрастах, изобилующий сравнениями и метафорами, ставивший целью красоту и яркость изложения.

Традиции азианизма и аттицизма были продолжены в Древнем Риме, куда риторика проникла в I веке до н. э.. Наиболее ярким представителем аттицизма можно считать Юлия Цезаря. (Вспомним его знаменитое: «Пришел. Увидел. Победил»). Первым последователем азианизма был Гортензий (114–50 до н.э.). Впоследствии к нему примкнул Цицерон (106–43 до н.э.), выдающийся оратор и государственный деятель.

Цицерону принадлежит несколько трактатов об ораторском искусстве («Брут», «Оратор», «Об ораторе», «О знаменитых ораторах»). Однако наиболее полное выражение римская риторика получила у Квинтилиана (ок. 35–ок. 96).

Марк Фабий Квинтилиан – римский учитель красноречия, автор «Риторических наставлений» в 12 книгах – самого полного учебника ораторского искусства, дошедшего до нас от античности. Эту книгу изучали во всех риторических школах.

По определению Квинтилиана, «риторика есть искусство хорошо говорить» [13, гл. XVI]. У нее тройное предназначение: «сообщать», «возбуждать страсти», «доставлять наслаждение» (*docere, movere, delectare*).

С утверждением в Римской империи христианства возникает церковное красноречие (гомилетика). Его выдающиеся представители – Василий Великий (ок. 330–379), Иоанн Златоуст (ок. 350–407), Аврелий Августин (354–430).

Особенность средневековой риторики в том, что главный ее предмет – проповедь и богословская полемика. Проповедь представляет собой ряд поучений в форме слова или беседы, предназначенных для постоянного круга лиц. Задача гомилетики – духовно-нравственное просвещение, воспитание и обучение.

В средние века риторика прочно входит в фундамент системы образования, став одним из семи свободных искусств, образуя вместе с грамматикой и диалектикой так называемый «тривиум».

С возникновением средневековых университетов в XI–XII вв. зарождается академическое красноречие. Диспуты «За» и «Против» какого-либо положения становятся основной формой обучения студентов.

С появлением книгопечатания общественное значение ораторской речи неуклонно снижается, а значение письменной речи возрастает. Поэтому в эпоху Возрождения и в Новое время риторику стали понимать как искусство красноречия преимущественно в письменной речи. Она приобретает жестко-нормативный характер, получивший выражение в учении о трех стилях. Как писал в своем «Рассуждении о красноречии» Франсуа Фенелон (1651–1715), всякая речь должна или доказывать (обыкновенный стиль), или живописать (средний), или увлекать (высокий). Это мнение разделял и М.В. Ломоносов (1711–1765). [8]

В таком виде риторика оставалась частью гуманитарного образования во всех европейских странах вплоть до XIX века. Однако затем риторика приходит в упадок. Упомянутые выше условные правила ораторского

искусства повсеместно упраздняются. Важнейшая составная часть риторики – учение о словесном выражении – растворяется в стилистике как части теории литературы. Другие разделы и вовсе теряют практическое значение. Риторика становится синонимом напыщенного пустословия.

И хотя умение хорошо говорить по-прежнему остается востребованным во многих сферах деятельности, риторика как учебная дисциплина исчезает из системы образования. Ее место занимает филология.

Возрождение риторики происходит только во второй половине XX в. Оно становится возможным благодаря появлению новых научных дисциплин – семиотики, герменевтики, психолингвистики и др. На стыке языкознания, теории литературы, логики, этики, эстетики, психологии появляется неориторика – наука об убеждающей коммуникации. [9, с. 17]

Цель обновленной риторики – определение оптимальных алгоритмов общения. Риторика учит, как осуществлять общение, логично и выразительно излагать и развивать свои мысли, как пользоваться речевой активностью в личной жизни и общественной деятельности, как выступать перед аудиторией.

Непосредственной целью данных методических рекомендаций является подготовка обучающихся к участию в дебатах и дискуссиях. Однако последним обычно предшествует выступление, которое задает тему и проблематику обсуждения. Поэтому участникам дискуссий также необходимы определенные навыки публичных выступлений.

Риторика исходит из того, что всякое ораторское выступление должно быть тщательно подготовлено. Как это лучше сделать?

3. Подготовка ораторского выступления

Подготовка выступления начинается с уяснения того, что должен делать выступающий (оратор), желающий оказать посредством риторических аргументов воздействие на слушателей.

Основные средства риторической аргументации обозначаются в риторике терминами *пафос*, *логос*, *эмос*.

Пафос (в переводе с древнегреческого – страсть, воодушевление) является средством эмоционального воздействия на слушателей. Используя пафос, оратор должен вызвать у аудитории нужные чувства, не открывая при этом до конца свои собственные. [6]

Правила пафоса таковы. Во-первых, выступающий должен предвидеть эмоции, которые его слова могут вызвать в аудитории. Во-вторых, оратор должен контролировать собственные эмоции: слишком сильный и неуместный пафос компрометирует говорящего. И, наконец, в-третьих, нельзя создавать искусственный пафос, не соответствующий предмету выступления.

Логосом называются словесные средства, которые используются выступающим для выражения своей мысли в форме, приемлемой и убедительной для аудитории. При этом оратор не должен:

- создавать необоснованные суждения;
- использовать аргументацию, понимание и оценка которой недоступны аудитории;
- использовать неприемлемые речевые средства и выражения.

Эмосом называются совокупность этических требований, предъявляемых к любому оратору. Вот главные из них:

- *честность*: выступающий не должен создавать заведомо ложные высказывания и вводить аудиторию в заблуждение;
- *скромность*: оратор не должен в явной форме публично высказывать пренебрежение своим оппонентам;
- *доброжелательность*: говорящий не должен создавать высказывания, наносящие ущерб интересам аудитории;
- *предусмотрительность*: оратор не должен давать невыполнимые обещания, а также ставить проблемы, которые слушатели не в состоянии разрешить.

От выполнения этих требований во многом зависит степень доверия и симпатии аудитории не только к самому выступающему, но и к тому, *что* он говорит.

Следующий этап подготовки выступления – формулировка *темы высказывания*, или главной мысли выступления. Здесь также нужно следовать определенным правилам.

Во-первых, тема высказывания должна быть только одна. Во-вторых, она должна быть понятной не только самому оратору, но и аудитории. Поэтому при формулировке темы следует избегать необычных слов, узкоспециальных терминов, слов с неопределенным значением. В-третьих, тема должна быть приемлемой для аудитории. Поэтому при ее формулировке следует избегать резких, оскорбительных и нелитературных слов и оборотов. Формулируя тему, нужно стремиться привлечь к ней внимание и интерес.

Далее следует *разработка темы высказывания*, состоящая в том, что главная мысль выступления разворачивается установлением отношений с новыми, связанными по смыслу мыслями. Логическая взаимосвязь в устном выступлении обычно устанавливается по форме одного из видов дедуктивного умозаключения – *энтимемы*.

Энтимема представляет собой простой категорический силлогизм, в котором одно суждение пропущено, хотя и подразумевается, держится «в уме». Другими словами, энтимема – это сокращенный силлогизм, состоящий не из трех, а только из двух суждений, логически связанных между собой.

В риторике роль отсутствующего суждения выполняют *общие места* или *топосы (топы)*. Топосы (топы) обычно опускаются в рассуждениях именно потому, что представляются общеизвестными, самоочевидными и не требующими обоснования. Например, «целое важнее части»; «нормальный человек отвечает за свои поступки»; «закон обязателен для всех»; «гражданин обязан быть лояльным к законной власти» и т.д.

Таким образом, топос (топ) представляет собой положение, которое рассматривается как правильное или истинное и является *основанием*

аргумента. В свою очередь, аргумент, или довод – это суждение, с помощью которого обосновывают выдвигаемое положение. Поэтому общие места в риторике являются важнейшей составной частью аргументации. Топос (топ) – положение, на основе которого конкретное обоснование представляется аргументированным.

Наряду с энтимемами для обоснования выдвигаемых положений риторика также рекомендует использовать примеры. Они представляют собой аргументацию «по аналогии». Хорошо подобранные примеры делают речь наглядной и убедительной.

После того как аргументация продумана, начинается отбор выразительных средств, который зависит от аудитории, предмета речи, статуса выступающего. Задача оратора – позаботиться о том, чтобы эти средства способствовали пониманию аудиторией *смысла* сказанного.

При этом необходимо помнить, что для того, чтобы быть правильно понятым, прежде всего нужно грамотно говорить. Всевозможные ошибки в речи затрудняют ее восприятие. Слушатели «спотыкаются» о речевую ошибку, отвлекаются от содержания речи, и оратору нужно прилагать усилия, чтобы вернуть их к теме выступления.

В риторике к средствам речевой выразительности относят *риторические тропы и фигуры*.

Тропы представляют собой выразительные приемы, состоящие в употреблении слова в переносном значении с целью достижения особой выразительности, образности.

Фигуры речи – это особые формы синтаксических конструкций, с помощью которых увеличивается выразительность речи и сила ее воздействия на слушателей.

Классическая риторика рассматривала тропы и фигуры как средства украшения речи, призванные сделать ее пышной, яркой, «красивой». Но у современного человека излишне пафосная речь с большим количеством сложных выразительных средств не вызывает восхищения. Поэтому в

современной риторике тропы и фигуры – это не средства украшения речи, а средства воздействия на слушателей. Они обычно используются в качестве риторических аргументов.

Из тропов в современной ораторской практике регулярно встречаются сравнения и метафоры, которые представляют собой способ аргументации «по аналогии».

Сравнение – риторический прием, в основе которого лежит образное сопоставление двух предметов или явлений по общему основанию, где представлен как субъект сравнения (что сравнивается), так и объект сравнения (с чем сравнивается).

Условия применения сравнения:

1. Сопоставимость субъекта и объекта должна быть очевидной для слушателя. Ему должно быть понятно, по какому основанию мы сравниваем данные предметы.

2. Сравнение должно основываться на существенных признаках предметов.

3. Объект сравнения должен быть хорошо известен слушателю.

Сравнение усиливает воздействие мысли оратора на аудиторию. Так, однажды, рисуя бедственное положение библиотек, академик Д.С. Лихачев сказал: «Наши важнейшие библиотеки горят, как свечи».

Простое, на первый взгляд, сравнение с бытовым предметом, тем не менее, оказывается емким:

1) отношение к библиотекам как к копеечным свечкам;

2) свеча горит быстро и от нее не остается ничего.

Метафора – скрытое сравнение, где представлен только объект сравнения. В основе метафоры лежат устойчивые ассоциации по сходству, которые присутствуют в сознании слушателя. Например: политика – спорт, театр, война. Государство – машина, здание, корабль.

Метафора уместна в любой ситуации, в любой аудитории, поскольку она представляет выдвигаемое положение в наглядной форме, что делает его

более запоминающимся.

Еще один популярный троп – *ирония*. В переводе с древнегреческого «ирония» буквально означает «притворство». Данный прием мастерски использовал Сократ в беседах со своими оппонентами.

Под иронией обычно понимается употребление слов или высказываний в смысле, прямо противоположном буквальному. Например: «Ну ты храбрец!», «Умён-умён...». Внешне положительные высказывания имеют отрицательный подтекст. Таким образом, суть иронии – в противопоставлении буквального смысла слов и высказываний их истинному значению. [5]

Ирония имеет различные формы проявления. Например, *антифразис* – прием, при котором слово употребляется в противоположном смысле: бедняка называют Рокфеллером, слабого человека – Гераклом и т.п.

Ирония может проявляться посредством *парадокса* – утверждения, противоречащего, на первый взгляд, здравому смыслу, но таящему в себе более глубокий смысл. Самое известное парадоксальное высказывание, очевидно, принадлежит Вольтеру: «Мне ненавистны ваши взгляды, но я буду бороться за ваше право отстаивать их».

Риторические фигуры обычно играют роль композиционного элемента. Например, *антитеза* – резкое противопоставление понятий, образов, позиций («война – мир»; «познание бесконечно, а жизнь коротка»); *грация* – расположение слов, выражений, образов по возрастающей или убывающей значимости («у нас *хорошие, прекрасные, самые лучшие* студенты»); *повтор* – повторение слова, выражения с целью привлечь к ним особое внимание, закрепить основную мысль, повысить убедительность речи.

Существует множество различных типов повторов: дословный и расширенный, повтор с антитезой, повтор с грацией, анафора, эпифора, анадиплосис («фигура стыка»), параллелизм и др.

Использование данных фигур речи должно быть избирательным. Частое употребление повтора создает так называемый эффект формальных

заклинаний. Критически настроенные, рационально мыслящие слушатели воспринимают речь с большим количеством повторов как демагогию. С другой стороны, в эмоционально восприимчивой аудитории повторы могут оказывать эффект суггестивного воздействия. Не случайно психотерапевты широко пользуются приемом повтора.

После того, как речь составлена, возникает вопрос о ее запоминании. В прежние времена (начиная с античности) ни один уважающий себя оратор не пользовался никакими записями. Сегодня дело обстоит иначе. Современный человек не может позволить себе тратить много времени на заучивание речи. И если он не обладает феноменальной памятью, то ему неизбежно придется обращаться к подготовленным для выступления материалам. Наличие текста имеет и психологический аспект: придает выступающему уверенность, успокаивает. При этом степень фиксации содержания речи может быть различной: от полного текста до тезисного конспекта или только плана выступления. Чем оратор опытнее, и чем лучше он владеет материалом, тем меньше его зависимость от записей.

Согласно риторическому канону, последний этап подготовки речи – ее произнесение. Здесь нужно учитывать и особенности места выступления, и количественные параметры аудитории. Если слушателей не слишком много, оратору лучше находиться ближе к ним – так легче установить контакт с аудиторией. Если слушателей много, и приходится пользоваться кафедрой или трибуной, то нужно выбрать такую позицию, чтобы всем было видно выступающего.

Дикционная культура ораторского выступления подразумевает четкое произнесение слов и фраз в соответствии с нормами произношения и ударения. Оптимальная скорость речи – 90-100 слов в минуту. При этом темп речи должен меняться по ходу выступления. Важную роль в выступлении играют паузы, особенно психологические. Они служат для выделения слов, несущих дополнительную смысловую нагрузку или эмоциональную окраску. Психологические паузы могут быть предшествующими – для создания

напряжения перед предъявлением решающего аргумента, неожиданного вывода и т.п., и последующими – для обдумывания сказанного.

Перед публичным выступлением любого человека может охватить сильное волнение. Как с ним легче справиться? Для этого предлагается, например, так называемая физическая разрядка: переставить предметы на столе, положить перед собой часы и т.п. Оптимальной для выступления считается поза, когда руки имеют опору (кафедра, стол), поскольку эта поза создает равновесие, придает уверенность. Помогает успокоиться пауза в 10-15 секунд перед началом выступления и замедленный темп в начале речи.

Волнение перед выступлением постепенно уменьшается с увеличением риторической практики. Вместе с тем, любое публичное выступление – это уникальная коммуникативная ситуация, которая требует от оратора психологической и интеллектуальной концентрации для эффективного речевого взаимодействия с аудиторией.

4. Риторический диалог

Особым жанром риторики является диалог (в переводе с древнегреч. «разговор») – обмен высказываниями между двумя и более лицами: вопрос одного – ответ другого. Дебаты, диспуты, дискуссии [4], полемика [7] – разновидности диалога.

Дебаты – спор при аудитории ради привлечения ее на свою сторону. Участники стараются убедить в своей правоте не столько друг друга, сколько публику.

Слово «дебаты» французского происхождения и буквально означает «словесный поединок». Дебатирующий уже сформировал собственное мнение и стремится навязать его окружающим, убедить, переубедить их.

Диспут (от лат. *disputatio* – спорить) – публичный спор о научных или общественных проблемах. Особой популярностью пользовался в средние

века. Отличительная особенность диспута: он ограничен во времени и пространстве.

Дискуссия (от лат. *discussio* – рассмотрение, исследование) – обсуждение спорного вопроса, проблемы. Важной характеристикой дискуссии, отличающей её от других видов спора, является аргументированность. Обсуждая проблему, каждая сторона аргументирует свою позицию. Дискуссией также называют публичное обсуждение проблем на собраниях, конференциях, в СМИ.

Полемика (от древнегреч. «вражда») – разновидность спора, характеризующаяся тем, что основные усилия спорящих сторон направлены на утверждение собственной точки зрения по обсуждаемому вопросу. Если целью дискуссии является поиск того, что объединяет разные точки зрения (конструктивная стратегия), то основная задача полемики – утверждение одной из противостоящих позиций (деструктивная стратегия).

Высказывание и ответ на него – определенные составляющие общения, элементы коммуникации. Право свободного обмена мнениями и возможность реализовать такое право – неотъемлемый показатель демократичности общества.

Умение дискутировать является проявлением подлинного ораторского мастерства. Речь можно подготовить, предусмотреть все до последнего нюанса. Обсуждение и полемику – никогда. Здесь мы очень зависим от партнера. Только демагоги воспринимают собеседника просто как объект для собственных манипуляций. Адекватный участник дискуссии всегда считается с мнением своего оппонента.

Хороший оратор не обязательно становится хорошим полемистом. Зачастую блестяще произнесенная речь завершается в процессе последующего обсуждения демонстрацией неспособности оратора спорить предметно, терпеливо выслушивать мнения оппонентов, владеть собственными чувствами, тактично возражать оппонентам. Еще чаще встречается нежелание понять собеседника.

Хороший полемист должен быть готов к словесной дуэли, к обмену яркими репликами, и в то же время должен уметь сохранять терпение, уметь слушать собеседника и обязательно владеть методами аргументирования и тактикой ведения диалога. Так, например, если мы располагаем доказательствами различной силы, то вначале нужно применять сильный аргумент; затем тот, что слабее, а напоследок приберечь самый сильный. Античное правило о постепенном наращивании силы доказательств является в настоящее время неприемлемым. Оно психологически неверно. Слушателю надо сразу предъявить яркий и конкретный аргумент, иначе он перестанет слушать.

Обсуждение требует присутствия духа и находчивости. Самый лучший ответ бесполезен в споре, если появляется после долгого и скучного обдумывания. Парировать выпады оппонента нужно немедленно. Находчивость предполагает наличие бойцовских качеств. Только тренированный интеллект способен мгновенно отражать нападение. Находчивость проявляется и в конкретных возражениях, и в шутках, обезоруживающих оппонента. Находчивый оратор всегда перетянет на свою сторону часть аудитории, обладающую чувством юмора. Однажды Ллойд Джордж выступал на собрании женского союза, ясно выразившего свое полное несогласие с мнением оратора. До него долетело восклицание: «Будь Вы моим мужем, я подсыпала бы Вам яду!» Ллойд Джордж отпарировал: «Будь Вы моей женой, я бы сам отравился!»

Во время предвыборной поездки Джона Кеннеди на одной из встреч кто-то запустил в кандидата гнилой тыквой. Она очутилась прямо перед оратором, и тот заметил: «Кто-то из моих противников, видно, потерял голову, так вот она!».

5. Методы аргументирования

Характеризуя основные методы аргументирования, мы основываемся на классификации, разработанной Хайнцем Леммерманом в книге «Уроки риторики и дебатов» [14].

Каковы же эти методы?

1. Метод фундаментальности (техника опровержения).

Основной элемент риторического диалога – тезис, который доказывают или опровергают участники дебатов или дискуссий. Тезис – это утверждение, для обоснования которого строится аргументация. В доказательство тезиса приводятся другие связанные с ним суждения – аргументы, или доводы. В качестве аргументов чаще всего используются различные факты.

На понимании структуры аргументации базируется *метод фундаментальности (техника опровержения)*. Суть его такова: если опровергнуты фундаментальные положения оппонента – факты – то вся его аргументация рушится, как карточный домик.

Не только содержательные факты, но и цифровые данные представляют собой хороший материал для подкрепления выдвигаемых положений. Цифровой материал служит солидным обоснованием в современных дебатах, хотя бы потому, что трудно оперативно возражать столбцам цифр, а обширные таблицы не сразу охватишь и взглядом.

Но статистикой можно манипулировать. Очень легко так расставить акценты, что будет проиллюстрирован нужный вывод. Например, если партия потеряла на выборах 3% голосов, но из-за прироста числа избирателей количество проголосовавших за нее увеличилось на 10000 человек, то в пропагандистских целях говорят только об этих 10000 и умалчивают о потере поддержки 3% избирателей. Поэтому сегодня весьма актуальны слова Дизраэли, произнесенные однажды во время парламентских дебатов по поводу приведенных оппонентом статистических данных: «Джентльмены, есть три сорта лжи: ложь, наглая ложь и статистика».

2. Метод противоречий.

В теории аргументации [12] есть правило: чтобы быть действенными, аргументы не должны противоречить друг другу. Если это правило нарушено, то аргументацию легко разрушить. Например: «Вы только что утверждали, что высокая стоимость проекта является главным препятствием его внедрения. Теперь выяснилось, что у вас есть личные причины его отклонить. Это ставит под сомнение ваше решение».

3. Метод следствий.

Аргументируйте последовательно сами и отмечайте каждую непоследовательность оппонента. Требуйте обосновать сомнительные положения. В особенности следует опасаться ложной причинности. Это излюбленный прием, осознанно или безотчетно применяемый в процессе дебатов. Отдельные факты встраиваются в мнимую причинно-следственную связь. При этом ложное обоснование (в отличие от примера, приведенного ниже) не всегда легко распознать. Вот «теория», развитая гимназистом: «То, что от тепла все предметы расширяются, видно и на примере летних дней, которые гораздо длиннее зимних».

Метод следствий не предполагает вскрытия ложности выводов. Может случиться, что оппонент крайне непоследователен, его выводы не вытекают из посылок. Тогда представляется возможность провести правильное рассуждение и опровергнуть доводы противника.

На съезде вегетарианцев один «мясоед» на реплику из зала: «Мы вегетарианцы, потому что не хотим быть убийцами!» ответил: «Уважаемая госпожа, мы вынуждены съесть мясо, раз содранная шкура пошла на ваши туфли и на сумочку!» Примерно так находят слабые места в рассуждениях.

4. Метод примеров.

Пример в речи, как отмечал еще Квинтилиан, – одно из нагляднейших подтверждений «полезности, истинности или достоверности...». Примеры – естественные доказательства, получаемые от оратора не в виде умозаключения, но на основании опыта и восприятия.

5. Метод сравнений.

Этот метод имеет очень большое значение. Удачно подобранные сравнения убедительны и оживляют полемику.

В британском парламенте обсуждался проект закона об обеспечении защиты обвиняемых в особо тяжких преступлениях. Лорд Эшли, представлявший проект, был умным законодателем, но плохим оратором. На трибуне он совсем растерялся. В конце концов, он смог выжать из себя лишь одну фразу: «Если уж я, которому предстоит только высказать свое мнение о законе, лишился дара речи, тогда что же будет с обвиняемым, когда суд потребует его головы – а он беззащитен?» В результате, закон был принят.

Если оппонент использует сравнение, весьма эффектен прием «поддавливания», то есть выявления другой стороны сравнения, не замеченной оратором, и обращение сравнения против тезиса самого говорящего.

На одном обсуждении выступающий потребовал от слушателей: «Точно так же, как на улице вы придерживаетесь правой стороны, должны вы ориентироваться направо и в политике. Итак, ехать по правой стороне, голосовать за правых, оставаться правым!» Из публики выкрикнули: «А обгонять слева!» По залу прокатился смешок.

6. Метод изнанки (техника «да ... но»).

Очень часто противник строит крепкую в целом систему доказательств, однако не лишенную недостатков. Метод изнанки, или оборотной стороны предназначен как раз выявлять слабые места в аргументации, непредвиденные логические следствия. Вы спокойно соглашаетесь с оппонентом, затем настает черед вашего «но». К примеру: «Ваши данные о выгодах могут быть верны. Но вы забыли о значительном ущербе, а именно...». И здесь нужно преодолеть односторонность оппонента, дополнить его доводы так, чтобы установилась новая точка зрения.

Слушатели сами должны взвесить преимущества и недостатки аргументации и сделать выбор.

7. Метод ограничений (техника дифференцирования).

Если в утверждениях соперника содержится хотя бы немного лжи или преувеличения, то нужно пользоваться этим обстоятельством. Расчленим высказывания оппонента: вот *это* верно, вот об *этом* можно придерживаться разных мнений, а вот *это* и *то* совершенно неправильно. Не нужно принимать систему доказательств противника, следует атаковать его слабые пункты.

Метод ограничений применяется широко, моделью его может служить утверждение: «То, что вы говорите, в теории выглядит соблазнительно, на практике же все окажется по-иному: вот это и вот это у нас неприменимо, так как...» и т.д.

8. Метод бумеранга.

Это техника обращения нападков на нападающего. Она является частным случаем техники изнанки. Не обладая доказательностью, она при должном применении очень действенна.

Демосфен, знаменитый афинский политик и оратор, и афинский военачальник Фокион были заклятыми политическими врагами. Демосфен однажды заявил Фокиону: «Когда афиняне разъярятся, они тебя изгонят!» Тот ответил: «А тебя – когда придут в себя!»

Метод бумеранга часто вульгаризируется (вплоть до «от такого слышу»). Не всем удастся им изящно распорядиться.

9. Метод обесценивания.

Очень часто невозможно оспорить утверждения оппонента, зато легко принизить их ценность. Он придает значение факту, который, по вашему мнению, не стоит того. Вы об этом заявляете и обосновываете свое заявление.

Простейший пример: Ваш сосед желает перенести автобусную остановку от своего дома по причине шума. Вам же шум безразличен, Вы цените удобство близости остановки к дому. Довод о шуме для Вас не имеет значения.

10. Метод повышения ценности.

Речь идет о приеме, обратном тому, что применяется в девятом методе. Акценты смещаются: существенное оценивается выше, чем оценил противник.

Например, в договоре с профессиональным футболистом значится, что он не имеет права резко критиковать принявший его клуб. Если он скажет: «В этом клубе царит хаос», то, несмотря на истинность высказывания, он будет сразу изгнан за нарушение контракта. Если же он говорит: «Клубу надо в будущем что-то предпринять для прекращения спада», – то это высказывание может быть интерпретировано не так, как считает игрок («умеренное»), но как наносящее ущерб репутации клуба и нарушающее условия контракта.

11. Метод переоценки.

Логично предположить, что и обесценивание и повышение ценности в основе своей имеют переоценку. Но заявленный метод заключается не просто в смещении акцентов, но в достижении полностью противоположной оценки.

Английский философ Бертран Рассел отмечал, что люди склонны применять двойной стандарт. Например, давая оценку сходного поведения мы говорим по-разному: о себе – «волевой»; о друге – «упрямый», о недруге – «тупой».

12. Метод опережения (исключения возражения).

Если есть возможность предугадать аргументацию противника, то предвосхитите ее. Например: «Некоторые из вас, быть может, придерживаются такого мнения, что... но я против этого...»

13. Метод запроса.

Запрос является особым видом аргументирования. Не всегда целесообразно раскрывать перед противником все карты. Мы задаем предварительные вопросы, чтобы выявить, на чем основаны возражения противника. Простейший случай: «Какого вы мнения о детском спорте?»

Общие рассуждения развиваются общими вопросами, которые постепенно подводят оппонента к необходимости высказаться определенно. Если ответ утвердителен, то трудно возразить против вашего предложения о строительстве спортивного зала. Во всяком случае, оно будет принято всерьез.

14. Метод мнимой поддержки.

Это очень действенный метод воздействия на оппонента и на аудиторию. Ваш противник выдвинул свои аргументы, вы берете слово. Вы не противоречите ни в чем, даже подчеркнуто соглашаетесь с его утверждениями, стремитесь предложить новые доказательства. Но лишь по видимости! Например: «Вы упустили из виду вот такое и такое обоснование. Но они вам бесполезны, так как...» – затем следует акция опровержения. Мнимая поддержка служит выявлению лучшей продуманности противоположной точки зрения, не учтенной оппонентом, и тем самым опровергает его аргументы. Эта очень полезная техника предполагает весьма основательную подготовку.

Следующие методы (15–26) в высшей степени проблематичны, хотя в дебатах играют существенную роль. Речь идет о сомнительных или недобросовестных приемах. Весь их набор в риторике фигурирует под названием «уловки». Лишь метод преувеличений, метод сведения к шутке, метод обращения к авторитетам и метод обращения к личности не всегда можно отнести к запрещенным приемам. Попытки недобросовестных нападений должны пресекаться мгновенно. Этими средствами пользоваться нельзя. Однако их нужно знать, чтобы уметь им противодействовать.

15. Метод преувеличений (техника обобщений).

Используются любые обобщения, преувеличения. Наряду с обобщениями широкое практическое применение находит расширенное толкование.

а) Обобщение

Единичный факт выставляется как регулярно повторяющееся явление.

б) Расширенное толкование

Высказывание: «Церковь должна позитивно отнестись к фильму». Выводимое оппонентом следствие: «Ага, вы хотите заменить проповедь экраном!»

Нельзя поддаваться на такие приемы. Навязчивость, «резкость» и апелляция к стереотипному мышлению – это, как правило, упрощенчество. Против этого приема применима техника дифференциации: «Здесь необходимо различать... отделим...»

16. Метод сведения к шутке.

Остроумное или шутливое замечание способно поколебать аргументацию. Если, отсмеявшись, на дело взглянут серьезно, то шутку можно считать безобидной и бесполезной. Чтобы оказать нужное действие, ей требуется особый блеск.

Лейбористская партия в период своего правления (1945–1951) национализировала ряд предприятий. Премьер-министр Великобритании Клемент Эттли утверждал в парламенте: «Положение превосходно. Никогда еще уровень рождаемости в стране не был столь высок». Его противник Уинстон Черчилль, пыхнув сигарным дымом, ответил: «Да, это так. Но единственный ощутимый результат за время правления лейбористов был достигнут по частной инициативе». На скамьях консерваторов раздался смех. Выходка Черчилля по сути своей была легковесной, но действие свое оказала. Часто этот метод применяется явно в подрывных целях.

Как нужно вести себя в случае юмористической атаки? Ни в коем случае не строить кислой мины и не обижаться. Лучше всего отплатить той же монетой. Если подходящего случая не представится, то надо смеяться громче всех. Затем перейти к делу, тем самым (косвенно) обесценив подвох.

Шутка или отвлечение на постороннюю тему, не будучи, как правило, предметными, служат лишь приправой к дебатам. Однако можно достичь хороших результатов, если облечь нападки в юмористическую или отвлеченную форму. Цитата очень часто красноречива, даже будучи вырвана

из контекста.

Две партии перед выборами объединяются для создания «новой силы». На собрании такой новой партии один из ораторов завершил свое критическое выступление в дискуссии под хохот аудитории такими словами: «Господа, на следующий день после выборов вы убедитесь в правоте отца Рокко из оперы Бетховена «Фиделио»: «Сложив ничто с ничем, едва ли сумму углядим».

17. Метод обращения к авторитетам.

Некоторые участники дебатов вызывают к славным именам. Это обращение не всегда уместно и добросовестно. Но цитаты слишком часто вырываются из контекста и служат для доказательства нужных положений. Некоторые слушатели думают: «Если уж Альберт Швейцер тоже так думал...» Цитаты никогда и нигде не могут служить доказательством. Достаточно часто происходит при этом эксплуатация имени известной личности.

18. Метод обращения к личности

Стратегия оппонента в этом случае такова: если нельзя напасть по существу, надо попытаться напасть на личность противника. Нападки на личность должны заместить предметный аспект. Оппонент ставит под сомнение («Да вы просто завидуете!») добросовестность говорящего, подозревает низкие мотивы, приписывает ему недостаток компетентности. Выступающего пытаются выставить в комичном виде. Не останавливаются перед грубостями. Но если участник полемики достаточно опытен, то он не унижится до объяснений и останется на деловой почве. Когда Бисмарк подвергся личным нападкам, то отпарировал изящно: «Это не имеет отношения к делу. Я могу быть и в сто раз худшим, чем я есть, но все же оставаться правым».

Излюбленным также является утверждение о том, что раньше оппонент предлагал нечто противоположное тому, за что ратует теперь. В принципе такое замечание законно. Когда противник Аденауэра заметил: «Раньше вы

придерживались другого мнения!», то получил обезоруживающий ответ: «А кто мне мешает время от времени умнеть!»

Нечестная аргументация часто применяется старшими, когда молодежь становится им неудобна. Спорщик старшего возраста настаивает на своем (хотя и не всегда прав): «Я на этом деле собаку съел, а тебе лучше помолчать!» При известной доле юмора, иронии и самоиронии такие конфликты удастся сгладить.

19. Метод изоляции.

Противник вырывает какое-то ваше высказывание из контекста, изолирует его и толкует совершенно иначе. Любую часть целого правомерно выделять лишь в том случае, если не искажается сущность положения, допускающая лишь ту интерпретацию, которая придана автором. Но часто сказанное до и после того, что цитируется, просто обрубается, и высказывание препарируется. Теперь оппонент может придать ему желательный смысл. Это проверенный метод «цитирования». Нужно тут же возразить: «Вы должны привести высказывание полностью, не вырывая из контекста».

20. Метод уклонения.

Оппонент не поддается на ваши доводы, не воспринимает их, уходит от предмета обсуждения. Он умело избегает острых углов, привлекая внимание к посторонним проблемам. Не следует поддаваться таким маневрам.

Когда один американец указал гражданину СССР на «репрессивность советской системы», тот ответил «Это неверно, а вот вы угнетаете негров!»

Метод уклонения, в варианте попытки парализовать нападки встречными наскоками, относится к излюбленным. В подобной ситуации лучше всего реагировать так: «Я готов обсудить новую проблему, которую вы поставили. Но только после того, как вы ответите на заданный мной вопрос. Надо продвигаться методично, а не перескакивать с одной темы на другую...»

21. Метод навязывания.

Тесно связан с методом уклонения, но при этом оппонент не уходит в стороннюю сферу, а комкает ваше высказывание. Тем самым он выхолащивает его. Перепутываются частности, и, главное, детали возводятся в ранг проблем огромной важности. Положение выворачивается так, как выгодно оппоненту. Допускаются всяческие передержки. Триумфально преподносятся мелочи в качестве сути ваших мнений, вам приписывается то, о чем вы и не подозревали. Средствами при этом избираются крохоборство и игра словами. Нежелание заниматься проблемой топится в ничтожных частностях.

Главное, тут же давать отпор на такие поползновения, указывая на них и называя настоящими именами.

22. Метод запутывания (техника ошеломления).

Оппонент придирается ко всему, все оспаривает, постоянно перебивает. Он сознательно или безотчетно искажает предмет разногласия. Все смешивается. Слова сыплются как из рога изобилия. Противник засыпает вас вопросами и непрошенными ответами. Тут нельзя допускать себя запутать, надо просто сказать: «Постойте! Давайте прежде всего это распутаем». Затем пункт за пунктом подвергнуть разбору высказывание противника. При спокойном отношении метод запутывания легко обезвредить.

23. Метод проволочек.

Партнер стремится затянуть дебаты. Он вязнет в банальностях, задает дополнительные вопросы, перегружает объяснения частностями, чтобы выиграть время для обдумывания.

Этот прием не обязательно недобросовестен. Если внезапно появляется непривычная аргументация, лучше не подавать вида. Задавая наводящие вопросы и применяя аналогичные приемы, выступающий выигрывает время. Если не применяются приемы передержек, подтасовок, уклонений, то этот прием просто дает передышку, позволяет углубиться в суть дела.

Особой формой проволочек является попытка умиротворения. Нам

показывают понимание, выдвигают общие подтверждения, оперируя подчас крылатыми словами и обещаниями. («Можете быть уверены: нашей целью является прогресс».) В этих случаях надо особенно настойчиво потребовать от собеседника, чтобы он оставил общие места, выразался конкретнее и признал очевидность.

24. Метод обращения к чувствам.

К чувствам вызывают тогда, когда кончаются доказательства. Прием является особенно опасной формой техники навязывания. Оппонент не реагирует по существу, но обращается к чувствам и предубеждениям. Путем более или менее деликатного давления проводится атака: переигрываются конкретные вопросы посредством переноса их на мнимую моральную почву.

После первой мировой войны союзники вынудили Германию платить за каждое разрушенное здание. Падение стоимости золота многократно увеличило цену репараций. Германия согласилась, но с той оговоркой, что старые строения не должны оцениваться, как новые. Союзники готовы были уступить. Но тут англичанин Брэдбери утонченно воздействовал на чувства участников обсуждения, патетически воскликнув: «Как? Именно самые бедные обитатели бараков подвергнутся худшему отношению, чем богатые владельцы особняков? Как раз бедным нужно платить полностью!» Немецкое предложение было провалено.

Если оппонент применяет такой прием, надо попытаться вернуть обсуждение на конкретную основу. Практика показывает, что противостоять изощренной технике апелляции к чувствам особенно трудно. Достаточно часто слушателями манипулируют, перекрывая дорогу логике.

25. Метод извращения.

Это наиболее предосудительная техника. Противник извращает ваши высказывания, меняет их интонацию. Например, я утверждаю, что это «старый опыт», а противник называет его «устарелым». Демагоги постоянно прибегают к этому средству.

26. Метод подлавливающих вопросов.

Имеется набор трюков внушения, которые, будучи применены, не во всех случаях, но достаточно часто предосудительны.

а) *Повторение*. Если вопрос или утверждение повторяются, их легко принять за доказательства. Непреклонность, с которой выступающий повторяет свои тезисы, склоняет на его сторону неустойчивых слушателей. Пропагандистские методы Геббельса исходили из этой посылки. Римский политик Катон твердил на каждом собрании сената: «...а впрочем я придерживаюсь того мнения, что Карфаген должен быть разрушен».

б) *Внушающий вопрос*. «Это доказательство вы, конечно, признаете?»

Имеет узкую сферу применения.

в) *Альтернативный вопрос*. Он заслоняет дорогу всем прочим возможностям. Например: «У господина Иванова хороший или плохой характер?» Такие альтернативные вопросы, по меньшей мере, упрощают реальное положение дел.

г) *Противостоящий вопрос*. Вместо того чтобы вдуматься в аргументацию, противник задает опровергающий вопрос или серию таких вопросов. Излюбленным маневром остается ответ нападками на нападки. Противостоять этим приемам надо последовательно: «Вы выдвигаете ложную альтернативу». – «На зомбирующие вопросы не отвечаю». – «Ваш опровергающий вопрос я охотно рассмотрю позже. Но прежде вы ответьте на мой вопрос».

Выбор методов аргументирования определяются типом обсуждения, спора. Развернутую классификацию типов спора предложил в начале XX века известный логик С.И. Поварнин. [16] Из выделенных им оснований для данной типологии наибольшее значение имеет такой критерий как мотивация спорящих. По этому основанию С.И. Поварнин прежде всего выделял: 1) спор для проверки мысли; 2) спор для убеждения оппонента; 3) спор ради победы в споре, т.е. для убеждения аудитории. Другие типы спора, упомянутые С.И. Поварниным, либо уже фактически не существуют («спор-упражнение»), либо не имеют большого практического значения («спор ради

спора», проявление своего рода патологии – «зуда к спору»). Именно от того, какая цель преследуется в процессе коммуникации, зависит выбор аргументации и тактики ведения диалога с оппонентами. Очевидно, что в первом случае мотивом является поиск истины, поэтому здесь допустима только аргументация, соответствующая всем требованиям логики. Во всех других случаях, где мотивом является убеждение оппонента или аудитории, оказывается возможным использование сомнительных приемов, в том числе и из арсенала софистики. Софистикой называется использование мыслительных форм для намеренного обмана. Софистика заботится не о поиске истины, а только о практическом результате, достигнутом любыми средствами. Готовясь к участию в дебатах, нужно помнить об этом.

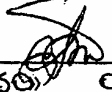
Литература

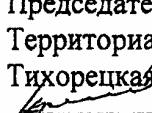
1. Аристотель. О софистических опровержениях // Аристотель. Соч.: В 4 т. Т. 2. М.: Мысль, 1978. С. 533-593.
2. Аристотель. Риторика. URL:
<http://www.lib.ru/POEEAST/ARISTOTEL/ritoriki.txt>
3. Аристотель. Толика // Аристотель. Соч.: В 4 т. Т. 2. М.: Мысль, 1978. С. 347-531.
4. Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Дискуссия>
5. Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Ирония>
6. Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Пафос>
7. Википедия. URL: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Полемика>
8. Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Учение_о_трёх_стилях
9. Воронцова Т.А. Риторика как публичная коммуникация. Учебное пособие. Ижевск: Удмурд. гос. ун-т, 2009. URL:
<http://www.csu.ru/Shared%20Documents/Т.А.%20Воронцова.%20Риторика.pdf>
10. Голуб И.Б. Риторика. Учебник. М.: Изд-во Омега-Л, 2014.
11. Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. М.: Мысль, 1979.
12. Ивин А.А. Основы теории аргументации. М.: Владос, 1997.
13. Квинтилиан. Риторические наставления. Кн. 2. URL:
<http://ancientrome.ru/antlitr/t.htm?a=1295584560#16-1>
14. Леммерман Х. Уроки риторики и дебатов. М.: Уникум-пресс, 2002. URL:
<http://evartist.narod.ru/text10/75.htm>
15. Платон. Горгий // Платон. Собр. соч.: В 4 т. Т. 1. М.: Мысль, 1990. С. 477-574.
16. Поварнин С.И. Спор: О теории и практике спора. URL:
<http://khazarzar.skeptik.net/books/povarnin.htm>

Интернет - ресурсы

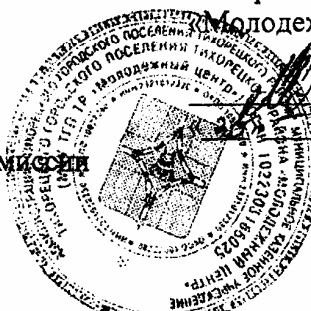
- www.rhetor.ru – сайт Российской ассоциации исследователей, преподавателей и учителей риторики;
- www.russcomm.ru – сайт Российской коммуникативной ассоциации

Согласовано
Председатель
Территориальной избирательной комиссии
Тихорецкая городская

 Л.Н. Артюшкина
«30» 01 2015г.

Председатель
Территориальной избирательной комиссии
Тихорецкая районная
 В.П. Балабаев
«30» 01 2015 г.

Утверждаю
Директор
муниципального казенного учреждения
Тихорецкого городского поселения
Тихорецкого района
«Молодежный центр»

 И.А. Махаев
«30» 01 2015г.

ПОЛОЖЕНИЕ
о проведении дебатов по системе «Битвы ораторов»
среди студентов и общественных молодежных организаций
муниципального образования Тихорецкий район,
приуроченных ко Дню молодого избирателя.

1. Общие положения

Проведение дебатов по системе «Битвы ораторов» (далее – Дебаты) организовано в целях повышения политической активности и гражданского воспитания молодежи, а также направлено на формирование личностных качеств и навыков, которые востребованы в любой профессиональной сфере: командная работа, критическое и аналитическое мышление, мастерство публичного выступления, принятие решений в условиях ограниченного времени, лидерские и организаторские способности и т.д.

2. Руководство проведения

2.1. Общее руководство проведения турнира осуществляют территориальные избирательные комиссии Тихорецкая городская и Тихорецкая районная.

2.2. Непосредственное руководство по проведению дебатов осуществляет муниципальное казенное учреждение Тихорецкого городского поселения Тихорецкий район «Молодежный центр».

3. Цели и задачи

3.1 Цели Дебатов:

- 3.1.1 Политико-правовое и гражданское воспитание молодежи;
- 3.1.2 Популяризация молодежных дебатов в студенческой среде;
- 3.1.3 Формирование культуры публичных выступлений у молодежи.

3.2. Задачи Дебатов:

- 3.2.1 Выявление одаренной молодежи;
- 3.2.2 Развитие аналитического мышления и ораторского мастерства участников;
- 3.2.3 Развитие коммуникативной и управленческой компетентности участников;
- 3.2.4 Формирование общественной инициативы, личностной активности и заинтересованной гражданской позиции по отношению к социуму в целом.

4. Учредители и оргкомитет

4.1. Для организационного обеспечения проведения турнира формируется Организационный комитет Дебатов (далее – Оргкомитет).

- 4.2. Оргкомитет:
- 4.2.1. Формирует календарный план Дебатов и обеспечивает его исполнение;
 - 4.2.2. Обеспечивает соответствие всех этапов и мероприятий Дебатов его целям задачам;
 - 4.2.3. Утверждает смету расходов на проведение Дебатов;
 - 4.2.4. Устанавливает даты и процедуры проведения этапов Дебатов;
 - 4.2.5. Утверждает порядок формирования и состав Судейской коллегии Дебатов регламент ее работы.
 - 4.2.6. Формирует базу данных участников Дебатов;
 - 4.2.7. Утверждает итоги Дебатов и список участников;
 - 4.2.8. Информировывает участников и средства массовой информации об итогах проведения Турнира.

5. Судейская коллегия

5.1. Для проведения Дебатов создается Судейская коллегия. Порядок формирования, состав Судейской коллегии, регламент ее работы, система судейств утверждаются Оргкомитетом.

5.2. Судейская коллегия:

- 5.2.1. Утверждает перечень правил и критериев дебатов в рамках;
- 5.2.2. Проводит судейство отборочных и финальных игр;
- 5.2.3. Вносит в Оргкомитет предложения по подготовке и проведению;
- 5.2.4. Принимает решение о победителях в основных и специальных номинациях;
- 5.2.5. Выносит на утверждение Оргкомитета итоги дебатов и список победителей.

6. Участники

6.1. Возрастная категория участников от 16 до 25 лет.

6.2. Для участия в Турнире приглашаются команды СУЗов и ВУЗа муниципального образования Тихорецкий район (не более восьми команд), сборные команды и команды молодежных общественных объединений муниципального образования Тихорецкий район (не более двух команд). Состав команды – 5 игроков.

6.3. Для участия в Дебатах необходимо подать заявку (приложение 1) организационный комитет не позднее 10 февраля 2015 г. по адресу: г.Тихорецк ул.Красноармейская, д.32, каб. 3, с пн. до пт., с 9:00 до 12:00.

Так же заявку можно направить по факсу на номер 8-(86196)-7-35-10 или электронной почте Mctih93@gmail.com.

6. График проведения Дебатов

12 февраля 2015 г. – проведение отборочного этапа;
19 февраля 2015 г. – финал.

7. Правила проведения Дебатов

В игре участвуют 2 команды, по 5 человек в каждой. Одна команда выступает определенную позицию, другая – против. Оценку команд ведет независимое жюри. время выступления оратора вводится «правило тишины». На каждое выступление дается определенный лимит времени. Участники не имеют право перебивать друг друга. нарушение каждой команде приписываются штрафные баллы. Соревнование проходит несколько этапов.

8.1. Первый этап: *Подготовка*

Участники каждой команды получают за 2 дня до начала игры определенную тему для дискуссии, например: «Нужна ли в России смертная казнь?». По данной теме они производят поиск информации и составляют список аргументов в соответствии со своей позицией.

8.2. Второй этап: *Проведение дебатов по домашней теме*

В рамках этого этапа каждая команда в течение 10 минут времени должна попытаться убедить членов жюри и участников другой команды в своей позиции. Форма убеждения, количество выступающих никак не регламентируется. Очередность выступающих определяется жребием (из числа зрителей вызывается любой человек, ему дается монетка, и он подбрасыванием монетки определяет, кто будет выступать первым).

После выступления команда остается стоять для того, чтобы зрители и члены жюри могли задать несколько вопросов (лимит - 15 минут). Если у зрителей и членов жюри нет вопросов – их могут задать члены другой команды. Так же следует сделать другой команде.

После завершения данного этапа жюри определяет победителя. Для оглашения результатов от жюри направляется один делегат и оглашает результаты.

8.3. Третий этап: *Перекрестный обстрел*

В рамках данного этапа каждая из команд вынимает карточку с новым заданием и заранее неизвестную тему, жребием определяется, кто будет защищать позицию «за», кто «против». Затем командам дается 3 минуты на подготовку и в течение 10 минут каждый из участников обеих команд по очереди по 1 минуте отстаивает свою позицию. При этом после участника первой команды следует участник следующей команды, затем опять первой и т.д., пока не пройдут все участники.

2 раза один и тот же участник выступать не может.

После выступления обе команды остаются стоять для того, чтобы зрители и члены жюри могли задать несколько вопросов. Озвучивая вопрос, зритель или член жюри должен уточнить, какой команде он хочет задать вопрос. Если у зрителей и членов жюри нет вопросов – их могут задать члены другой команды (лимит - 15 минут).

После завершения этапа жюри определяет победителя. Для оглашения результатов от жюри направляется один делегат и оглашает результаты.

8.4. Четвертый этап: *Конкурс капитанов*

Вызывается капитан, который в течение 3 минут доказывает свою позицию. Зрители или члены Жюри могут задать ему максимум 2 вопроса.

Затем он садится и приглашается второй капитан, который точно так же защищает противоположную позицию в течение 3 минут. По окончании выступлений капитанов зрители и члены жюри подводят итоги данного этапа.

После конкурса капитанов вопросы не задаются.

После завершения этапа от Жюри направляется один делегат и оглашает результаты.

8.5. Пятый этап: *Подведение итогов*

После подведения итогов объявляется команда победителей. Побед считается та команда, которая выиграла по результатам голосования членов жюри.

8.6. Обязательные правила для участников

- 8.6.1. Не допускаются оскорбления соперников;
- 8.6.2. Не допускаются любое силовое воздействие;
- 8.6.3. Не принимается аргумент: "Я защищаю эту позицию, потому что она досталась";
- 8.6.4. Не допускается нарушение правила тишины;
- 8.6.5. Запрещается перебивать соперника;
- 8.6.6. Не допускается нарушение лимита времени более, чем на 10 сек.

9. Условия и порядок проведения

9.1. Дебаты проводятся в несколько этапов:

9.1.1. Проведение отборочного этапа (12 февраля 2015 года). Раунд проходит в укороченном варианте в соответствии с пунктом 8.2. Отборочный этап проводится с целью определения 4 (четырех) команд для участия в финале.

Отборочные этапы проводятся специалистами МКУ ТГП ТР «Молодежный центр»

9.1.2. Финал (19 февраля 2015 г.)

**время и место проведения финала будет сообщено по завершении отборочного этапа.*

10. Критерии оценки

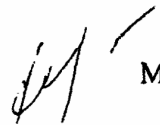
Навыки успешной аргументации (самый главный критерий);

- 10.1. Энергетика речи;
- 10.2. Техника речи;
- 10.3. Композиция и структура выступления;
- 10.4. Удержание внимания слушателей;
- 10.5. Качество ответов на вопросы;
- 10.6. Соблюдение правил*.

11. Перечень примерных тем для игр

- 11.1. Необходимо ли снизить избирательный возраст до 16? (После 18)
- 11.2. Необходимо ли активно участвовать в политической жизни России (против)
- 11.3. Необходимо ли привлекать наблюдателей из различных партий на выборы? (не нужно)
- 11.4. Необходимо ли сделать процедуру тайного голосования - открытой? (нужно)
- 11.5. Необходимо ли ввести процент явки избирателей до 51%? (не нужно)
- 11.6. Разрешить проводить предвыборную агитацию за день до выборов и в день выборов?
- 11.7. Почему я должен участвовать в выборах?
- 11.8. Демократия или монархия в России?

Помощник организатора по работе с молодежью

 М.А. Шар

Образцы аргументации, подготовленной студентами ТТЖТ - филиала РГУПС для участия в дебатах по системе «Битвы ораторов» среди студентов и общественных молодежных организаций муниципального образования Тихорецкий район, приуроченных ко Дню молодого избирателя.

Тема: Необходимо ли снизить избирательный возраст до 16 лет?

Аргументы «За»:

1. К 16 годам у человека уже есть свое мнение и свои политические взгляды, которые он имеет право высказывать, в том числе и голосуя на выборах.
2. Лучше, чем сама молодежь, никто не знает, что она хочет видеть и что изменить в любой сфере общественной жизни, в том числе и политической. Поэтому, чем раньше дать молодежи возможность активного участия в политике – тем лучше.
3. Участие в избирательном процессе способствует политической социализации: молодые люди в 16 лет непосредственно узнают о своих политических правах и обязанностях и законных способах их реализации.
4. Молодежь – наиболее активная и динамичная часть населения. Она наиболее чувствительна и восприимчива к инновациям, активно их усваивает и способствует их быстрому распространению. Чем больше таких людей в политике – тем лучше для страны.
5. Молодежь – наименее отягощена грузом устаревших представлений и предрассудков. Поэтому ей свойственна высокая креативность, то есть способность изобретать, придумывать новые пути, способы, методы, формы, приемы деятельности и самовыражения в жизни вообще и в политике, в частности. России это сейчас очень нужно.
6. Если молодым людям не давать возможность самовыражения с помощью участия в выборах, они сделают это другим способом. Вполне возможно, не столь легальным.

Аргументы «Против»:

1. Мнение молодых людей о политике и политиках не очень устойчиво, поскольку не основывается на собственном большом жизненном опыте. Поэтому оно легко меняется даже под влиянием несущественных, случайных факторов.
2. Желания 16-летних переменчивы. Они хотят то одного, то другого. Сфера политики – не исключение. Поэтому лучше подождать, пока политические предпочтения не станут более определенными.
3. Узнать о своих политических правах и обязанностях можно и из учебников или сети Интернет. Для этого не обязательно с 16 лет участвовать в выборах.
4. Молодые люди часто склонны к конформизму, т.е. некритическому принятию чужих мнений и представлений. Поэтому голосовать многие 16-летние будут не по внутреннему убеждению, а так, как сейчас модно (стильно), как голосуют другие их сверстники.
5. Большая активность молодежи – не всегда благо. Она может оказаться направленной на псевдозначимые, и даже ложные цели. В 16 лет разобраться в том, что действительно важно для человека, а что нет весьма проблематично. Тем более, в сфере политики.
6. Реализовать себя и свой творческий потенциал 16-летние могут и вне сферы политики – в учебе, спорте, искусстве и т.д.

Тема: Необходимо ли привлекать наблюдателей из различных партий на день выборов?

Аргументы «За»:

1. Необходимо привлекать наблюдателей от различных партий. В ст. 31 ФЗ РФ «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального собрания РФ» предусмотрено, что представители политических партий могут наблюдать за выборами и присутствовать на избирательных участках. Это не только препятствует, но и предотвращает возможную фальсификацию результатов голосования.
2. Участие в выборах наблюдателей от различных партий демонстрирует избирательную силу партий. Наше государство поддерживает многопартийность. В России создаются различные партии, и если соблюдается процедура регистрации партий, то они могут существовать и действовать на территории РФ вполне легально. В день выборов наблюдатели от различных партий помогут продемонстрировать избирательную силу своих партий.
3. Участие в качестве наблюдателей представителей различных партий в день голосования позволяет партиям продемонстрировать их организационные возможности, ведь главная цель любой политической партии - это стремление к воздействию на власть в нужном для них направлении. Например, в требовании от власти изменений во внутренней или внешней политике, решений социальных проблем. Поэтому, организовав свою деятельность во время предвыборной агитации, партия может в ходе выборов ещё раз проверить свои организационные возможности.
4. Участие партий в выборах может принести различным партиям в результате психологического воздействия дополнительные голоса избирателей.

Аргументы «Против»:

1. Я считаю, что участие в день выборов представителей от различных партий совершенно необязательно, потому что это оказывает психологическое воздействие на избирателя. В результате чего, он может совершить неправильный выбор.
2. Мы живём в демократическом государстве. Согласно ст. 2 Конституции РФ, «человек и его права и свободы являются высшей ценностью», а присутствие представителей от различных партий на выборах нарушает конституционные права человека.
3. Участие независимых наблюдателей в выборах является необходимым атрибутом избирательного процесса в современной России. Однако представители от различных партий могут допускать злоупотребление своими полномочиями, что имеет следствием ограничение в реализации своих избирательных прав другими лицами (избирателями, кандидатами, наблюдателями).
4. Наблюдатели от различных партий осуществляют внешний контроль, по итогам выборов они подают жалобы, которые зачастую являются либо незнанием закона, либо сознательной ложью. Ни для кого: ни для избирателя, ни для государства это не несёт ничего, кроме вреда. Кроме того, это может даже дестабилизировать обстановку в государстве.
5. Каждый гражданин, идущий на выборы, уже чётко определился со своим выбором (за кого и почему он будет голосовать). Уже в ходе предвыборной кампании у каждого есть для этого все необходимые возможности. Поэтому присутствие на выборах наблюдателей – никому не нужная трата денег. В нашем государстве итак недостаточно средств на реализацию социальных программ (образование, здравоохранение, помощь социально незащищённым слоям населения).

Тема: Необходимо ли сделать процедуру тайного голосования – открытой?

Аргументы «За»:

1. С терминологической точки зрения открытость обозначает чёткий и ясный процесс, понятный избирателям и подразумевающий отчётность перед электоратом. Открытость избирательного процесса обеспечивает более активное участие избирателей и укрепляет избирательную систему в целом.
2. Открытая процедура голосования существенно важна, поскольку она устраняет возможные ошибки и недочёты, ограничивает возможность фальсификации и подлога.
3. Открытость существенно укрепляет доверие граждан к избирательной системе. Ведь основная цель открытого голосования – прозрачность, и каждый избиратель может проверить, как засчиталось его волеизъявление.
4. Ещё одна цель открытой процедуры голосования – ответственность. Если говорить, что на выборах реализуется наша власть, единственным источником которой являемся мы сами, то почему бы всем не знать, кто и как ею распорядился, кому отдал своё предпочтение (голос).
5. Ещё одним плюсом открытого голосования является его дешевизна. Так как затраты на его проведение намного ниже, чем на проведение закрытого голосования. Не нужны специальные урны, не нужно множество наблюдателей, не нужно ограничиваться одним днём для голосования. Огромным его плюсом является возможность независимой проверки результатов.

Аргументы «Против»:

1. Процедуру тайного голосования не следует делать открытой, потому что при тайном голосовании исключено давление сторонних лиц на процесс принятия решения голосующими.
2. Ещё одним плюсом тайного голосования является возможность независимой проверки результатов выборов.
3. В силу различных обстоятельств избиратели не всегда хотят, чтобы об их волеизъявлении знали другие участники выборов, так как это может привести к насмешке в их адрес, непониманию со стороны окружающих, поэтому процедура голосования должна быть тайной.
4. Избиратели участвуют в выборах на основе всеобщего, равного и прямого избирательного права при тайном голосовании. Это записано в Конституции нашей страны. В Российской Федерации все выборы проводятся тайно, а избиратель имеет право не сообщать о сделанном выборе. Это обеспечивает возможность свободного изъяснения воли избирателя.
5. Тайное голосование поможет избирателям избавиться от преследований со стороны победивших на выборах, в случае, если они голосовали за другого кандидата или партию.

Тема: Разрешить проводить предвыборную агитацию за день до выборов и в день выборов?

Аргументы «За»:

1. По закону предвыборную агитацию необходимо проводить в агитационный период времени (время со дня выдвижения кандидата, которое прекращается за день до выборов). Человек, который не определился с выбором в силу различных обстоятельств и не смог

узнать о предвыборных обещаниях различных партий, может принять решение в последний момент. В этом ему и поможет агитация.

2. Человеку, который уже окончательно определился с выбором, будет всё равно кто и что будет ему говорить за день и в день выборов. Ведь у него сформировалась чёткая позиция о роли тех или иных политических сил в историческом процессе.

3. Избирательное право, существующее в Российской Федерации, позволяет каждому кандидату и политической партии довести до избирателей информацию о себе, своей программе. Проводятся массовые мероприятия: собрания, шествия, публичные дискуссии. Предвыборная агитация за день или в день выборов будет являться проявлением демократии.

4. Предвыборная агитация – это деятельность, имеющая целью побудить избирателей к участию в выборах, к голосованию за тех или иных кандидатов. Агитация за день до выборов или в день выборов поможет избирателям ещё раз убедиться в правильности своего решения.

5. Предвыборная агитация за день или в день выборов приведёт к консолидации сил вокруг того или иного кандидата, сплотит участников вокруг той или иной партии.

Аргументы «Против»:

1. По закону предвыборную агитацию необходимо проводить в агитационный период времени (время со дня выдвижения кандидата, которое прекращается за день до выборов). Агитация за день или в день голосования приведёт к замешательству, нервозности в настроении избирателя.

2. Агитация за день или в день выборов может привести к складыванию социальной напряжённости, когда представители тех или иных сил могут вступить в открытое противостояние. И это может серьёзно дестабилизировать обстановку в стране.

3. Агитация за день или в день выборов может привести к тому, что агитаторов, которые будут критиковать своих политических противников, подвергнут насилию. Ведь каждый стремится довести до избирателей положительную информацию о себе, своей программе. Поэтому по отношению к своим оппонентам далеко не все бывают достаточно корректны.

4. При проведении агитации всем кандидатам обеспечиваются равные условия. С этой целью им предоставляется одинаковый объём бесплатного эфирного времени на каналах радио и телевидения, а также одинаковый объём печатной площади в периодических изданиях. Предвыборная агитация за день или в день выборов приведёт к нарушению принципа равенства. Невозможно будет отслеживать, кто и сколько агитировал. Ведь избирательные комиссии будут заняты непосредственно проведением выборов.

5. Не исключён факт того, что при агитации за день или в день выборов на избирателя будет оказано давление, и это помешает свободному волеизъявлению граждан.

Тема: Почему молодежь должна участвовать в выборах?

Аргументы «За»:

1. С помощью демократической процедуры выборов определяется руководство, а, значит, и вся жизнь города, района, страны на следующий электоральный цикл (5–6 лет). Участвуя в выборах, молодые люди определяют, в каких условиях они будут жить в ближайшие годы.

2. Если молодежь не принимает участия в выборах, то приоритет получает мнение других слоев населения. Например, пенсионеров, которые в силу традиции всегда ходят на выборы. Взгляды же пенсионеров и молодежи не всегда совпадают.

3. Демократические выборы дают легальную возможность каждому выразить свою позицию по вопросу о том, кто будет руководить городом, районом, страной; кто будет принимать федеральные и краевые законы. Это реальная альтернатива экстремистским способам выражения своего мнения.
4. Выборы дают возможность понять, насколько распространена твоя точка зрения в обществе. Такое понимание способствует объединению с единомышленниками для продвижения своих взглядов, для изменения жизни к лучшему.
5. Участие в голосовании – одна из мер профилактики против фальсификации итогов выборов. Если не приходить на выборы, то остаются пустые избирательные бюллетени. А, значит, теоретически возможен их «вброс» за нужного кандидата.

Аргументы «Против»:

1. «Мой голос ничего не решает». Он ничтожно малая величина. Только в Тихорецке 50 тысяч избирателей.
(Контраргумент: Все верно, только тысячи складываются из единиц)
2. «Все решат и без меня». Мою позицию высказывают многие люди, поэтому нужный результат гарантирован. У меня же много своих дел.
(Контраргумент: Если так будут поступать все, то итог может быть и другим. А кто будет виноват?)
3. «Важно не как голосуют, а как считают».
(Контраргумент: Весомость этого аргумента зависит от того, насколько избиратели доверяют избирательной системе своей страны. Если законы о выборах демократичны, их применение адекватно, деятельность избирательных комиссий в центре и на местах прозрачна и понятна всем избирателям, то сомнений в правильности подсчета голосов не возникает. И, наоборот, если политики находятся в разных условиях (одним активно помогают, а другим мешают в ходе избирательной компании), то это вызывает подозрение, что и голоса избирателей подсчитаны неправильно. Отсюда вывод: нужно постоянно улучшать законодательство и практику проведения выборов, чтобы доверие избирателей было максимальным).
4. Политики – существа лживые и циничные. Идя на выборы, они обещают избирателям абсолютно все, что те хотят услышать. Однако победив на выборах, они не спешат выполнять свои обещания. Особенно если это противоречит их интересам. Поступать таким образом советовал еще Макиавелли в трактате «Государь». Поэтому оказывать таким людям поддержку на выборах не имеет смысла.
(Контраргумент: таким нет, но бывают и те, кто свое слово держат).
5. Избранные депутаты никого не представляют, кроме самих себя. На этом настаивал Жан-Жак Руссо в трактате «Об общественном договоре». В политику люди идут, чтобы решить свои проблемы. Все остальное лишь средство для манипуляции электоратом. Зачем тогда за них голосовать?
(Контраргумент: мотивы политиков могут быть любыми: и корыстными, и самыми возвышенными).

Тема: Демократия или монархия в России?

Аргументы «За»:

1. Согласно ст. 1 Конституции РФ, Российская федерация – Россия – есть демократическое федеративное правовое государство с республиканской формой правления.

2. Важный аргумент в пользу демократии: в РФ широкие и гарантированные права и свободы граждан. Гарантия и реализация прав и свобод предоставляются всем гражданам.
3. Согласно ст. 3 Конституции России, носителем суверенитета и источником власти в РФ является многонациональный народ страны. Граждане избирают законодательные органы власти страны и субъектов Российской Федерации, выбирают главу государства, органы местного самоуправления. По принципиальным вопросам общественной жизни они могут высказывать свое мнение, участвуя в референдуме.
4. Важным аргументом в пользу демократии в РФ является наличие свободных выборов. Кроме этого существуют независимые средства массовой информации, которые доносят до граждан разные политические альтернативы и их вероятные последствия. В результате каждый гражданин РФ информирован по основным вопросам жизни общества и государства.
5. Признаком демократии является многопартийность. В России существуют оппозиционные партии, которые выявляют и критикуют недостатки и просчеты в деятельности государственной власти.
5. Еще одним аргументом в пользу демократии в РФ является идеологическое многообразие и плюрализм мнений. Ни одна идеология не имеет преимущества и не устанавливается в качестве государственной или обязательной.

Аргументы «Против»:

1. В результате февральской буржуазно-демократической революции в России в 1917 году была свергнута монархия. Николай II отрекся от престола. Однако в нашем обществе и по сей день сохранились элементы монархизма, что говорит о наличии преемственности. Монархия – это форма правления, при которой власть полностью или частично сосредоточена в руках единоличного главы государства – монарха. В Российской Федерации президент не входит ни в одну из ветвей власти. Он тоже является единоличным главой государства.
2. Еще одним важным аргументом, свидетельствующим о наличии преемственности, является тот факт, что Президент России, в соответствии с Конституцией РФ, определяет основные направления внутренней и внешней политики государства и, подобно монарху, ни перед кем не отчитывается за принимаемые решения.
3. Согласно ст. 80 Конституции РФ, Президент как глава государства представляет нашу страну в международных отношениях, подобно тому, как это делают монархи.
4. Президент РФ, как и монархи, обладает неприкосновенностью.
5. Президент РФ издает указы и распоряжения, обязательные для исполнения на всей территории РФ. Указы монарха имели такую же законодательную силу.

***Команда ТТЖТ – филиала РГУПС
перед дебатами***





Команда ТТЖТ во время финала 19 февраля 2015 года.





