

Пособие по конфликтологии и миротворчеству



Пособие по конфликтологии и миротворчеству подготовлено Европейской молодежной сетью нацменьшинств в рамках проекта «От конфликта к диалогу: методы миротворчества для молодежи» при поддержке Европейского молодежного фонда Совета Европы.



Содержание

| | |
|---|-----------|
| Миротворчество..... | 4 |
| Конфликт. Способы разрешения конфликта | 6 |
| Публичное выступление | 16 |
| Дебаты | 25 |
| Мут корт | 35 |
| Модель ООН | 38 |
| Форум театр | 42 |

Миротворчество

Что такое миротворчество?

Суть миротворчества – в работе с причинами, из-за которых между людьми возникает конфликт, а также в оказании поддержки обществам, чтобы помочь им разрешать свои противоречия и конфликты без насилия.

Миротворчество стремится предотвращать развязывание, эскалацию, продолжение и возобновление насилия, и может иметь место до, во время, и после конфликтов. Это долгосрочный процесс сотрудничества, в ходе которого меняются взгляды, поведение, нормы и институты.

Что нужно для мира?

Мир – это не просто отсутствие насилия. В период после прекращения насилия, возврат обычной жизни может весьма приветствоваться, однако, за стабильностью могут скрываться и неразрешенные обиды и иные источники конфликта. Все это может вспыхнуть заново. Миротворческие организации стремятся к так называемому «позитивному миру».

Чтобы понимать, что такое миротворчество, необходимо представлять себе факторы, необходимые для мира, отсутствие которых может привести к конфликту. Позитивный мир подразумевает, что:

- все живут в безопасности, без страхов, без угрозы насилия. Насилие в любой форме не поддерживается ни законом, ни на практике
 - все равны перед законом, правовой системе доверяют, справедливые и эффективные законы защищают права граждан
 - в процессе принятия политических решений могут быть задействованы
 - все, правительство ответственно перед гражданами
 - все имеют равный, справедливый доступ к основным необходимым для жизни
 - благам – пище, чистой воде, крову, образованию, здравоохранению и достойной среде проживания • все, независимо от пола, этнической принадлежности и иных признаков идентичности, имеют равные возможности работать и получать заработок
- Когда присутствуют все данные факторы, люди обретают стойкость, необходимую для разрешения споров и конфликтов без насилия.

Что включает в себя миротворчество?

В миротворчестве используются разнообразные подходы и методы, однако, все они в конечном итоге направлены на то, чтобы люди были защищены от угроз, имели доступ к закону и правосудию, могли бы влиять на политические решения, которые их затрагивают, имели доступ к более привлекательным экономическим возможностям, и могли повышать свой уровень жизни.

Все это может быть достигнуто, в частности, через:

- встречи между различными группами для построения доверия и примирения
- различные формы дипломатии и поддержку формальных мирных процессов
- укрепление демократии и инклюзивной политики (в том числе, включение маргинализированных групп, активные гражданские инициативы и пр.)
- усовершенствование правовых систем (инициативы по борьбе с коррупцией, конституционные реформы, доступ к правовым инициативам, комиссии по установлению истины и пр.)
- работу по усовершенствованию общественной безопасности и с поведением сотрудников силовых структур
- работу с представителями бизнеса и торговли для создания устойчивых рабочих мест и усовершенствования их практики найма
- усовершенствование инфраструктуры, городское и сельское планирование
- свободные, инклюзивные СМИ
- более конфликточувствительные программы по развитию (в здравоохранении, образовании, по экономическому развитию) в регионах конфликта: подобные программы могут активно содействовать миру

Нельзя забывать о том, что миротворчество – это совместная работа на местном, национальном, региональном и международном уровне. В построении мира участвуют отдельные лица, общины, организации гражданского общества, правительства, региональные органы, и частный сектор. При этом у всех – своя роль. Для устойчивых, позитивных перемен необходимо, чтобы все, кого затронул насильственный конфликт, принимали участие в процессе построения мира.

Конфликт. Способы разрешения конфликта

Слово «конфликт» в переводе с латинского означает «столкновение». Конфликт – это противодействие субъектов по поводу возникшего противоречия, действительного или воображаемого. Причиной конфликта может стать различие в целях, недостаточная информированность сторон о событии, некомпетентность одной из сторон, низкая культура поведения и др.

Деструктивные стороны конфликта:

- Отрицательные эмоциональные переживания, которые могут привести к различным заболеваниям.
- Нарушение деловых и личных отношений между людьми, снижение дисциплины. В целом ухудшается социально-психологический климат.
- Ухудшение качества работы. Сложное восстановление деловых отношений.
- Представление о победителях или побежденных как о врагах.
- Временные потери. На одну минуту конфликта приходится 12 минут послеконфликтных переживаний.

Формула конфликта:

конфликтная ситуация + инцидент = конфликт.

Конструктивные стороны конфликта:

- Конфликт вскрывает «слабое звено» в организации, во взаимоотношениях (диагностическая функция конфликта).
- Конфликт дает возможность увидеть скрытые отношения.
- Конфликт дает возможность выплеснуть отрицательные эмоции, снять напряжение.
- Конфликт – это толчок к пересмотру, развитию своих взглядов на привычное.
- Необходимость разрешения конфликта обуславливает развитие организации.
- Конфликт способствует сплочению коллектива при противоборстве с внешним врагом.

Структура конфликта

1. Предконфликтная стадия (конфликтная ситуация).
2. Инцидент.
3. Эскалация.
4. Сбалансированное противостояние.
5. Завершение (угасание, преобразование).
6. Постконфликтная стадия.

6 правил формулирования конфликтной ситуации

Во многих конфликтах можно обнаружить не одну конфликтную ситуацию или найти несколько вариантов ее формулировки. Приведем правила, делающие эту процедуру наиболее эффективной для разрешения конфликта.

Правило 1.

Помните, что конфликтная ситуация – это то, что надо устранить. Следовательно, не годятся формулировки типа: "конфликтная ситуация – в этом человеке", "в социально-экономической ситуации", "в нехватке автобусов на линии" и т.п., ибо мы не имеем никакого права устранить человека вообще, социально-экономическую обстановку в одиночку ни один из нас не изменит и числа автобусов на линии не увеличит.

Правило 2.

Конфликтная ситуация всегда возникает раньше конфликта. Конфликт же возникает одновременно с инцидентом. Таким образом, конфликтная ситуация предшествует и конфликту и инциденту.

Правило 3.

Формулировка должна подсказывать, что делать.

Правило 4.

Задавайте себе вопросы "почему?" до тех пор, пока не докопаетесь до первопричины. Если вспомнить аналогию с сорняком, то это означает: не вырывайте только часть корня, оставшаяся часть все равно воспроизведет сорняк.

Правило 5.

Сформулируйте конфликтную ситуацию своими словами, по возможности не повторяя слов из описания конфликта. Суть в том, что при рассмотрении конфликта обычно много говорится о его видимых сторонах, то есть о самом конфликте и об инциденте.

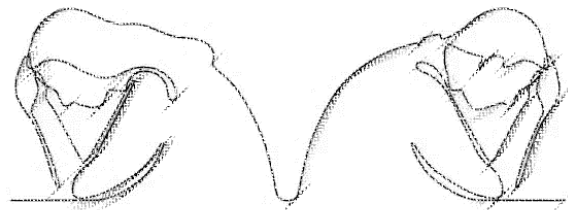
Правило 6.

Саморефлексия – важная составляющая здоровой и объективной оценки сути конфликтной ситуации.

Выход из конфликтной ситуации

Логика разрешения конфликта

1. Распознавание / определение конфликта.
2. Определение реальных интересов сторон.
3. Выработка возможных альтернативных решений.
4. Оценка альтернативных решений.
5. Выбор наиболее приемлемого решения.
6. Выработка способов реализации выбранного решения.
7. Оценка и контроль результатов.



5 стратегий поведения в конфликте

Психолог К. Томас классифицировал все способы поведения в конфликте по двум критериям: стремление человека отстаивать собственные интересы (напористость) и стремление человека учитывать интересы другого человека (кооперация). На основании этих критериев К. Томас выделил пять основных способов поведения в конфликтной ситуации. Для удобства их можно представить и в виде образов животных:

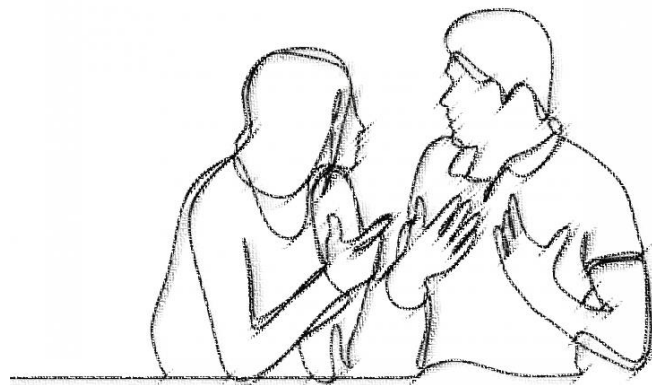
I Соревнование (конкуренция) - «акула»;

II Приспособление (улаживание) - «плюшевый мишка»;

III Избегание (уклонение) - «черепаха»;

IV Компромисс - «лиса»;

V Сотрудничество - «сова».



Каждый из этих способов поведения имеет свои плюсы и минусы, может соответствовать одной жизненной ситуации, но быть абсолютно неподходящим для других.

I Соревнование

Соревнование – такой вид поведения в конфликте, в котором человек стремится добиться удовлетворения своих интересов в ущерб интересам другого. Человек, который следует этой стратегии, уверен, что выйти победителем из конфликта может только один участник и победа одного участника неизбежно означает поражение второго. Такой человек будет настаивать на своем во, чтобы то ни стало, а позицию другого человека не будет принимать во внимания.

В виде образа соревнование - это конкуренция "акула".

II Приспособление

Приспособление – это такой способ поведения участника конфликта, при котором он готов поступиться своими интересами и уступить другому человеку ради того, чтобы избежать противостояния.

Такую позицию могут занимать люди с низкой самооценкой, которые считают, что их цели и интересы не должны приниматься во внимание.

Приспособление в виде образа - улаживание "плюшевый мишка"

III Избегание

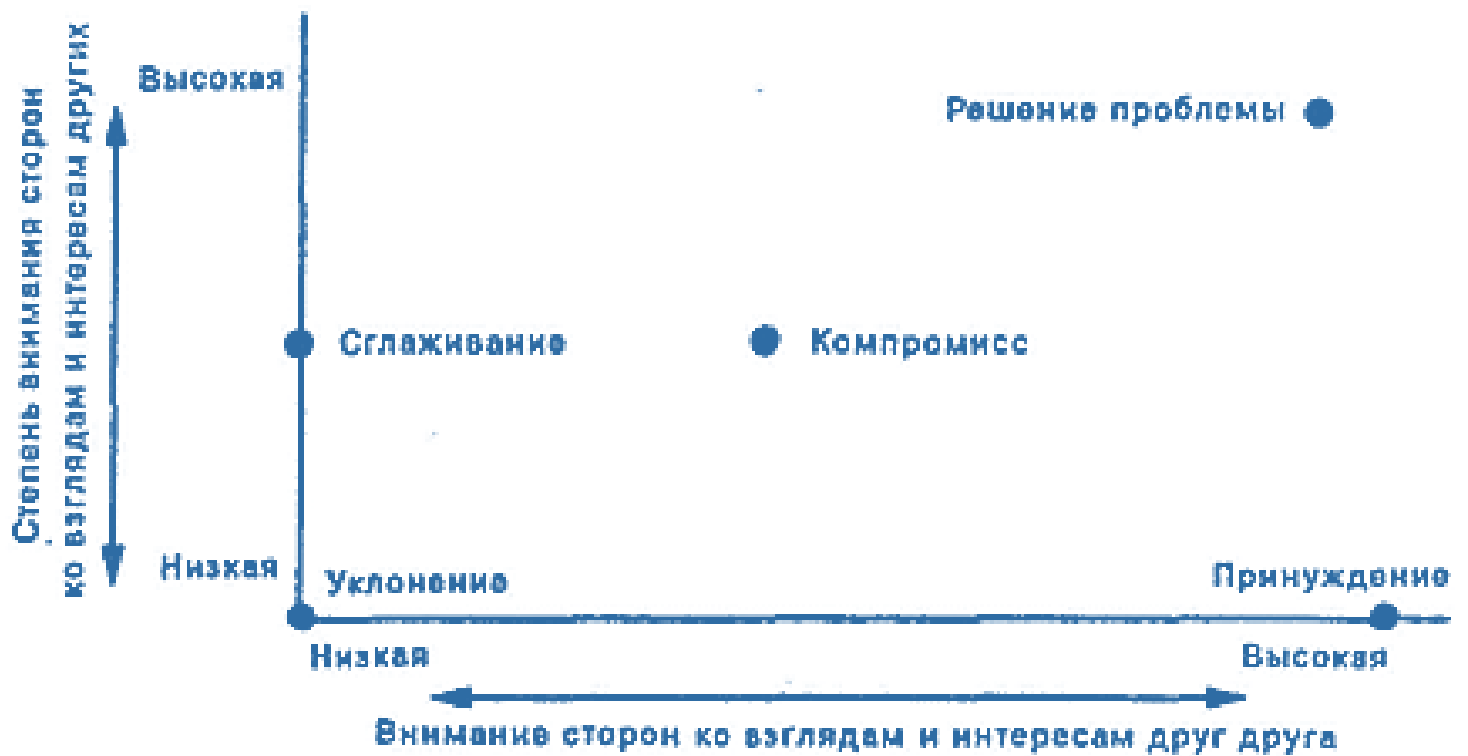
Часто люди стараются избежать обсуждения конфликтных вопросов и отложить принятие сложного решения «на потом». В этом случае человек не отстаивает собственные интересы, но при этом не учитывает и интересы других. В виде образа избегание можно представить как уклонение "черепаха".

IV Компромисс

Компромисс - это частичное удовлетворение интересов обеих сторон конфликта. В виде образа компромисс - это "лиса".

V Сотрудничество

При выборе этой стратегии участник стремится разрешить конфликт таким образом, чтобы в выигрыше оказались все. Он не просто учитывает позицию другого участника, но и стремится добиться, чтобы другая сторона тоже была бы удовлетворена. **В виде образа сотрудничество - это "сова".**



| | | | | | |
|--|---------|---|---------------------|-------------------|--------------------|
| Мера стремления к удовлетворению собственных интересов | Высокая | Конфронтация | Сотрудничество | Активные действия | |
| | Низкая | Уклонение | Приспособление | | Пассивные действия |
| | | Компромисс | | | |
| | | Индивидуальные действия | Совместные действия | | |
| | | Мера стремления к удовлетворению интересов другой стороны | | | |
| | | Низкая | | Высокая | |

Отрицательные последствия доминирования одной из стратегий разрешения конфликтов в жизни

СОПЕРНИЧЕСТВО:

Необходимо постоянное напряжение.
Велик риск потери друзей, семьи, коллег.

ПРИСПОСОБЛЕНИЕ:

Комплекс неполноценности, низкая самооценка,
депрессия, невозможность самореализации

ИЗБЕГАНИЕ:

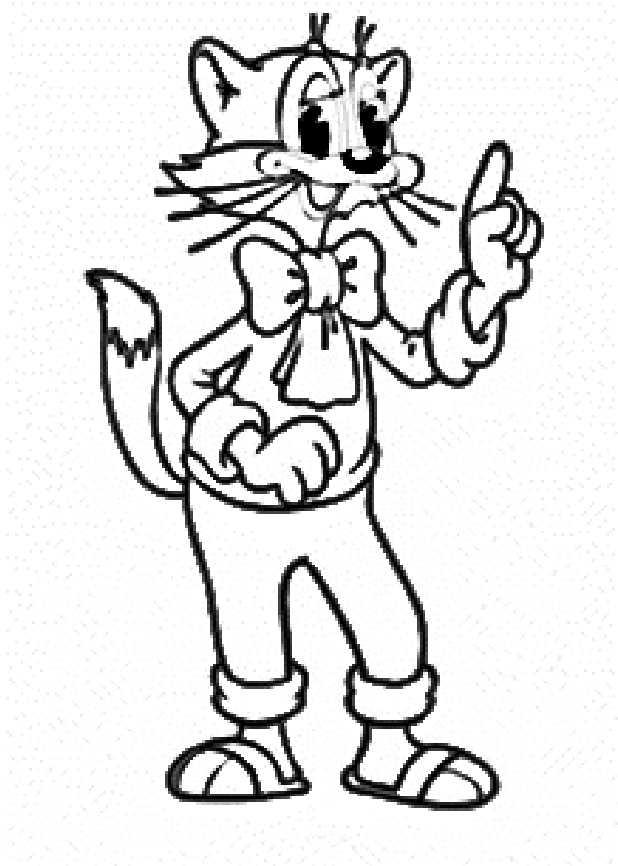
Социальная изоляция. Вовлечение во
вредные привычки.

КОМПРОМИСС:

Скользкий, беспринципный человек, с
которым необходимо быть настороже.

СОТРУДНИЧЕСТВО:

Похож на кота Леопольда, «давайте жить дружно». Бесхарактерный зануда.



Упражнения

Участникам предлагается проанализировать себя в ходе конфликта и записать, какие эмоции они испытывают.

Упражнение «Алфавит эмоций» - 20 мин.

Задача – за несколько минут вспомнить и записать возникающие в конфликтной ситуации – по одной эмоции на каждую букву алфавита. В общем кругу создается единый банк данных (устно или на доске/флипчарте).

«Плюсы и минусы конфликта» - 30 мин.

Первой команде нужно будет в режиме мозгового штурма записать как можно больше позитивных следствий конфликтных ситуаций, второй команде, соответственно, – описать негативные последствия конфликтов.

Упражнение «Я в конфликте» - 20 мин.

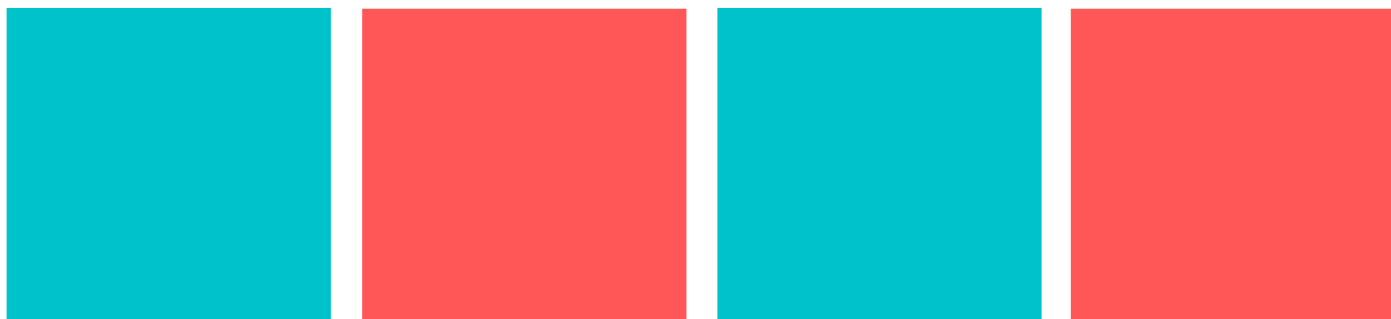
Цели:

- выразить видение самого себя в конфликтной ситуации (саморефлексия)
- дать возможность освободиться от накопившихся эмоций.

Участникам раздаются листы бумаги, все необходимые для рисования материалы, и они занимают любое уединенное место. В течение 10 минут им нужно будет нарисовать картину, главная идея которой выражается в ее названии – «Я в конфликте». Это может быть автопортрет или абстрактное произведение. Главное – чтобы работа передавала эмоции, которые автор чаще всего испытывает в конфликтных ситуациях, говорила о его способах реагирования на конфликты и способностях поведения в них. В процессе рисования важно не оценивать себя со стороны, а передать реальное положение вещей. Когда все рисунки готовы, ведущий собирает их и перемешивает, чтобы нельзя было догадаться, где чей рисунок. Участники рассказываются в круг, и далее они должны обсудить, кто является творцом той или иной работы. Рисунки предъявляются ведущим по очереди. Естественно, автор старается никак себя не выдавать. Он, а вместе с ним и другие участники, поскольку часто авторство устанавливается неверно, имеют возможность получить обратную связь о том, что думает группа об их поведении и переживаниях в конфликтах, какими видит их в преодолении сложной ситуации. Когда все авторы определены, участники обмениваются впечатлениями как от самого процесса рисования, так и от последующего обсуждения рисунков в группе.

Упражнение «Четыре квадрата» - 30 мин

Благодаря этому упражнению можно проанализировать свои личностные особенности, сделать шаг на пути формирования положительного отношения к себе и принятия себя. Кроме того, оно способствует развитию и поддержанию толерантных отношений с окружающими. «Возьмите лист бумаги и разделите его на четыре квадрата. В углу каждого квадрата поставьте цифры 1, 2, 3, 4. (Ведущий показывает свой лист, разделенный на четыре части с пронумерованными квадратами.) 1 2 3 4 Теперь в квадрате 1 напишите пять ваших качеств, которые вам нравятся и которые вы считаете положительными. Можно назвать качества одним словом, например «находчивый», «надежный». А можно описать их несколькими словами, например, «умею по-настоящему дружить», «всегда довожу начатое дело до конца». После того как задание выполнено, тренер предлагает «Теперь заполните квадрат 3: напишите в нем пять ваших качеств, которые вам не нравятся, которые вы считаете негативными. Вы можете писать совершенно искренне, если вы не захотите, никто не узнает о том, что вы написали». После того как заполнен квадрат 3, тренер предлагает: «Теперь внимательно посмотрите на качества, которые вы записали в квадрате 3, и переформулируйте их так, чтобы они стали выглядеть как положительные. Для этого вы можете представить, как эти качества назвал бы человек, который вас очень любит и которому в вас нравится все. Запишите переформулированные качества в квадрате 2». После того как заполнен квадрат 2, тренер предлагает: «Теперь представьте, что вас кто-то очень не любит и поэтому даже ваши положительные качества он воспринимает как отрицательные. Посмотрите на качества, записанные в квадрате 1, переформулируйте их в негативные (с точки зрения вашего врага) и запишите в квадрате 4». После того как все квадраты заполнены, тренер предлагает: «А теперь прикройте ладонью квадраты 3 и 4, и посмотрите на квадраты 1 и 2. Видите, какой замечательный человек получился! Теперь, наоборот, закройте ладонью квадраты 1 и 2, и посмотрите на квадраты 3 и 4. Жуткая картина! С таким человеком никто не захочет общаться. А теперь посмотрите в целом на свой лист. Ведь на самом деле вы описали одни и те же качества. Это все вы. Только с двух точек зрения: с точки зрения друга и с точки зрения врага. Нарисуйте на пересечении квадратов круг и напишите в нем крупную букву «Я».



Цель: Отработка навыка конструктивного выхода из конфликтных ситуаций.

Содержание: Все участники сидят в кругу. Каждый получает от ведущего карточку, на которой содержится какое-либо замечание по поводу внешности или поведения одного из участников.

Все слушатели по кругу (по очереди) произносят записанную на карточку фразу, глядя в глаза соседу справа, задача которого — достойно ответить на этот «выпад». Затем ответивший участник поворачивается к своему соседу справа и зачитывает фразу со своей карточки. Когда каждый выполнит задание, то есть побывает и в качестве «нападающего», и в качестве «жертвы», упражнение заканчивается и группа переходит к обсуждению.

Обсуждение: Тренер спрашивает участников, легко ли им было выполнять задание, принимали ли они близко к сердцу нелестное замечание о себе. Как правило, слушатели говорят, что грубые высказывания их не взволновали, потому что они не воспринимали их как направленные конкретно против себя. Затем все предлагают различные варианты конструктивного поиска, который поможет и в реальных жизненных условиях так же воспринимать негативную информацию от партнеров по общению.

Ты слишком высокого мнения о себе. Ты ведешь себя так, как будто ты самый главный здесь.

Ты никогда никому не помогаешь

Когда я тебя встречаю, мне хочется перейти на другую сторону улицы.

Ты совсем не умеешь красиво одеваться.

Почему ты на всех смотришь волком?

С тобой нельзя иметь никаких деловых отношений.

Ты как не от мира сего

У тебя такой страшный взгляд.

С тобой бесполезно договариваться о чем-либо. Ты все равно все забудешь.

У тебя такой скрипучий голос, он действует мне на нервы.

Посмотри, на кого ты похожа!

Ты слишком много болтаешь ерунды.

Что ты вечно на всех кричишь?

У тебя полностью отсутствует чувство юмора.

Ты слишком плохо воспитана.

Техники, снижающие напряжение:

1. Предоставление партнеру возможности выговориться.
2. Вербализация эмоционального состояния:
 - Своего;
 - Партнера.
3. Подчеркивание общности с партнером (сходство интересов, мнений, единство цели и др.)
4. Проявление интереса к проблемам партнера.
5. Подчеркивание значимости партнера, его мнения в ваших глазах.
6. В случае вашей неправоты – немедленное признание ее.
7. Предложение конкретного выхода из сложившейся ситуации.
8. Обращение к фактам.
9. Спокойный уверенный темп речи.
10. Поддержание оптимальной дистанции, угла поворота и контакта глаз.

Техники, повышающие напряжение:

1. Перебивание партнера.
2. Игнорирование эмоционального состояния:
 - Своего;
 - Партнера.
3. Подчеркивание различий между собой и партнером, преуменьшение вклада партнера в общее дело и преувеличение своего.
4. Демонстрация незаинтересованности в проблеме партнера.
5. Принижение партнера, негативная оценка личности партнера.
6. Оттягивание момента признания своей неправоты или отрицание ее.
7. Поиск виноватых и обвинение партнера.
8. Переход на «личности».
9. Резкое убыстрение темпа речи.
10. Избегание пространственной близости и наклона тела.

Публичное выступление

Модели хорошего выступления

Модель союзника

1. Демонстрируем плохое
2. Показываем как исправить
3. Призываем к сотрудничеству

Модель манипулятора

1. Добиваемся интереса и внимания (например, замолчать до установления тишины)
2. Завоевываем доверие
3. Озвучиваем факты и преимущества нашего предложения
4. Призываем к мотивам и началу действий

Модель Рассела-Конуэла

1. Озвучиваем факты
2. Делаем выводы
3. Призываем к действию

Модель продаж

1. Делаем вступление, рассказывая «Что это?»
2. Озвучиваем факты («Для чего это?») и Преимущества («Почему вы должны это сделать / купить»)
3. Делаем выводы (Повторение тезиса о необходимости сделать какое-то действие)

3 «колонны» публичного выступления



| LOGOS | ETHOS | PATHOS |
|--|---|--|
| <p>Ваша аргументация, факты, доказательства и правильные причинно-следственные связи.</p> <p>Ключевые техники:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Структурированное выступление. 2. Ссылки, статистика, case studies. 3. 3. Аналогии, сравнения, жизненные примеры | <p>Эмпатия с аудиторией (быть с аудиторией «на одной волне»), соответствие принятой в аудитории системе ценностей.</p> <p>Ключевые техники:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. «Почему я?» - свои жизненные истории. 2. Аппеляция к общепризнанным авторитетам. 3. Success stories. 4. Labeling arguments – «вешаем ярлыки». | <p>Ваше ораторское мастерство.</p> <p>Ключевые техники:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Мимика, жесты (язык тела) 2. Тон, тембр, громкость (невербальное общение) 3. Эмоции 4. Зрительный контакт 5. Отсутствие «мусорных звуков» |

Структура публичного выступления

Структура выступления делится на три блока: вступление, основная часть и заключение.

Вступление

Вступление имеет особое значение в выступлении, поскольку действует правило моментальной фотографии. Уже по первым предложениям, по тембру, внешнему виду аудитория оценивает свой потенциальный интерес к выступающему.

Поэтому крайне важно строго соблюдать основные правила вступления:

1. Вступление нельзя затягивать, оно должно быть всего в несколько предложений.
2. Вступление должно побуждать любопытство.
3. Хороший вариант вступления содержит вопрос.
4. Идеальное вступление должно содержать действие.
5. Очень хорошо, если вступление начнется с цитаты великого человека или жизненного примера.

5 «нельзя» вступления к речи

1. Во вступлении **нельзя шутить над аудиторией**. Над собой допустимо, но в разумных пределах.
2. Во вступлении **нельзя извиняться**. Причина всё та же – это подрыв собственного авторитета с первых же секунд
3. Во вступлении **нельзя настраивать на конфликт точек зрения**, показывать, что аудитория неправа. Наоборот, нужно начинать с поиска точек соприкосновения, чтобы слушатели с самого начала согласились с выступающим. И тогда создается логическая цепочка «Друг – союзник – соучастник»
4. Во вступлении **нельзя аудитории дать повода сказать «нет»**. Единожды это произнеся, слушатели с большим трудом станут союзниками.
5. Вступление **нельзя начинать со стремления что-то доказать**. Это побуждает слушателей на сопротивление и конкуренцию со спикером.

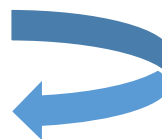
Основная часть

Содержание и аргументация речи

Цель основной части выступления – это убедить аудиторию в своей правоте, продать свой товар / мысль. Убеждение зиждется на 2 китах



ВНУШЕНИЕ
(так работает торговля)



ДОКАЗАТЕЛЬСТВО
(так работает наука)

Как же заставить ВЕРИТЬ?



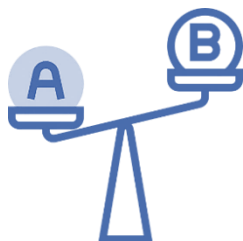
Верить проще чем сомневаться! Ведь для сомнения нужен опыт, знания и умение мыслить.
«Каждая идея, концепция или умозаключение, которые попадают в наше сознание, воспринимаются нами как истинные, если не противоречат какой-то иной идее» (Уолтер Дилл Скотт, президент Северо-Западного университета США)



Приведите ссылку на авторитет.
В человеке заложена вера в «бренд» будь то вещь или великий мыслитель, политик, лидер мнений



Говорите простыми и известными словами и избегайте специальных терминов.
Используя сложные термины в неподготовленной аудитории, вы не только рискуете быть непонятыми. Вы еще и создаете дополнительный барьер между слушателями и спикером



Сравнения должны быть образные.
Согласитесь, более действенно звучит «сегодня жарко как в Африке» нежели «сегодня +30 градусов тепла»



Жизненность!
Этим все сказано. Заставьте аудиторию сопереживать, ведь вы были в такой же жизненной ситуации и теперь делитесь ею со слушателями



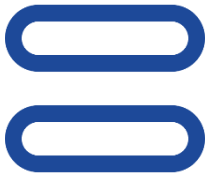
Если приводите цифры, то они должны быть впечатляющими.

Например, скорее запомнится факт, что понадобится 140 лет, чтобы переночевать в каждой комнате в Ватикане по 1 разу нежели то, что этих комнат там 15 000



Поясняйте абстрактные выражения конкретными примерами.

Так аудитории будет проще представить, о чем идет речь



Покажите, что ваши с аудиторией идеи похожи.

И тогда слушатели станут вашими союзниками



Повторяйте главные тезисы неоднократно, но при этом используя разные слова.

Это один из главных законов рекламы и внушения. Главная мысль должна прозвучать в ушах у клиента неоднократно и преследовать его еще долгое время



Прибегните к зрительному контакту с аудиторией.

Упражняйтесь и заставляйте себя смотреть людям в глаза при разговоре

А как ДОКАЗАТЬ?

- сначала нужно озвучивать «продаваемый» тезис, а лишь затем аргументы в его поддержку
- нужно уметь отделять факты от суждений. Факты – это данные, полученные в ходе исследований, они эмпирически доказаны
- аргументы должны носить кумулятивный эффект
- оптимальное количество аргументов в защиту каждого тезиса – 3. «Доказательства следует не считать, а взвешивать» (латинская поговорка)
- аргументы должны быть максимально близкими к устоявшемуся в аудитории мнению
- аргументы должны быть понятными, правдивыми, доступными
- необходима максимальная объективность; нельзя начинать аргумент со слов «мне кажется», «я думаю», «вы не думаете?»



PROOF

Методы аргументации

3 ДА (СОКРАТОВ МЕТОД)

- Чтобы человек сам пришел к нужному умозаключению, все аргументы начинаются со слов «Согласны ли вы с тем, что...».
- При получении отрицательного ответа, вопрос переформулируется.
- Сначала приводятся 2-3 аргумента с вероятностью согласия 100%, а лишь потом 50%

МЕТОД 2-СТОРОННЕЙ АРГУМЕНТАЦИИ

- Открытое предъявление как сильных, так и слабых сторон предлагаемого решения, дающее адресату понять, что инициатор влияния сам видит ограничения этого решения

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ МЕТОД

- Прямое обращение к собеседнику, которого вы знакомите с фактами, являющимися основой ваших доказательств

Аргумент – это необязательно что-то новое. Это может быть опровержение аргумента противника.

Методы контраргументации

МЕТОД ПЕРЕЛИЦОВКИ АРГУМЕНТОВ (ПОИСК ПРОТИВОРЕЧИЯ)

- Придерживаемся логики оппонента
- Последовательно переходим от одного аргумента к другому, пока не найдем противоречия
- Пример: **Аргумент** - Вы уверены, что знаний много не бывает? **Контраргумент** - Умные люди учатся на чужих ошибках. Дураки на своих. Значит умные учатся у дураков. Поэтому учить много – только портить

МЕТОД "ДА, НО..."

- Начинаете фразой «Я тоже представляю себе все то, что вы перечислили как преимущества. Но вы забыли упомянуть и о ряде недостатков...»
- И начинаете последовательно дополнять предложенную собеседником одностороннюю картину с новой точки зрения.

МЕТОД РАСЧЛЕНЕНИЯ АРГУМЕНТОВ

- Аргументы оппонента делятся на 3 группы:
- -с которыми вы полностью согласны,
- -с которыми частично согласны,
- - с которыми не согласны совсем.
- Это помогает настроиться на конструктивный диалог

МЕТОД ВИДИМОЙ ПОДДЕРЖКИ

- Он требует особо тщательной подготовки.
- Собеседник изложил свои аргументы. В начале своей речи вы ему вообще не противоречите и не возражаете. Более того, приходите на помощь, приводя новые положения в его пользу. Но все это только для видимости! А затем следует контрудар.

SEXI-модель

SAY

Сказал: озвучьте ваш аргумент / контраргумент. Сделайте его максимально заметным (слова-маркеры: во-первых..., следующий аргумент..., еще один пункт, на который нужно обратить внимание... и т.д.)

EXPLAIN

Объяснили: мало просто назвать аргумент. Нужно объяснить аудитории, почему он доказывает вашу точку зрения. Вложите сюда сильные стороны аргумента

ILLUSTRATE

Проиллюстрировали: сухой аргумент затронет умы, но не чувства аудитории. Обязательно сопроводите аргумент жизненным примером, историей, статистикой

Идеальное время на каждый аргумент – 30-45 секунд, максимум – 1 минута.

Заклучение выступления

Основные правила заключения

- Выступление без заключения (резюме) – это как продажа без товара. Вы много рассказывали покупателю о его преимуществах, а товара не оказалось в наличии
- Заключение не должно быть затянутым. Достаточный тайминг для резюме 15-20 секунд
- Повторите в резюме главные аргументы в защиту своей позиции. И подчеркните слабые стороны позиции соперника.

Дебаты

Дебаты – это интеллектуальная игра, представляющая собой особую форму дискуссии, которая ведется по определенным правилам. Суть дебатов заключается в том, что две команды выдвигают свои аргументы и контраргументы по поводу предложенного тезиса, чтобы убедить члена жюри (судью) в своей правоте и опыте риторики.

Дебаты могут принимать различные формы. Число участников колеблется от 2-х до четырех в каждой команде. В некоторых видах дебатов участникам разрешается лишь произносить свои речи, в других же им дается возможность участвовать в перекрестных вопросах.

Наиболее распространенным и приемлемым является следующий формат (вид) дебатов: - в дебатах участвуют 2 команды из трех человек (они называются спикерами). Спикеры обсуждают заданную тему, при этом одна команда утверждает тезис (эту команду называют утверждающей), а другая (отрицающая команда) его опровергает. Команды также имеют право на 8-минутный перерыв (таймаут) для консультации друг с другом. За соблюдением регламента игры следит таймкипер, который показывает спикерам, сколько осталось времени до конца выступления или таймаута - промежутка времени, который команда может взять для совместного обсуждения вопросов или контраргументов.

Каждый раунд дебатов судит судейская коллегия, состоящая из нечетного числа судей. Команда, набравшая большее количество голосов судей, побеждает. То, что в дебатах выигрывает та или иная команда, не означает, что верна позиция, ею отстаиваемая. Ведь эта же команда, волею жребия, могла бы играть и на другой стороне. Победа всецело зависит от мастерства команды: именно индивидуальные умения спикеров, коллективная работа, высокий класс игры и приводят к успеху.



Дебаты решают следующие задачи:

- обучающие, так как способствуют закреплению, актуализации полученных ранее знаний, овладению новыми знаниями, умениями и навыками;
- развивающие, так как способствуют развитию интеллектуальных, лингвистических качеств, творческих способностей. Дебаты развивают логику, критическое мышление, позволяют сформировать системное видение проблемы, наличие взаимосвязей событий и явлений, раз личных аспектов их рассмотрения;
- воспитательные, так как способствуют формированию культуры спора, терпимости, признанию множественности подходов к решению проблемы;
- коммуникативные, так как дебаты проходят в межличностном общении, обучение происходит в процессе совместной деятельности.

Аргумент

Аргумент отвечает на вопрос: «Чем надо доказывать тезис?»

Структура аргумента

- тезис (основная мысль, идея)
- раскрытие, объяснение данной идеи
- доказательство (обоснование и рассуждение) на основе фактов: определений, цитат, аксиом, законов науки, мнений авторитетных личностей, примеров из окружающей жизни, статистических данных, которые в дебатах носят название - поддержки аргументов.

Важно: аргументы должны быть:

- а) достоверными суждениями;
- б) доказаны самостоятельно, независимо от тезиса;
- в) достаточными для тезиса. Железное правило: после выдвижения 3-4 аргументов 1 спикером, 2-3 спикеры новых аргументов не вводят, а вводят новые доказательства своих аргументов (доводов)

Аргумент - это основание или довод, приводимый для доказательства тезиса.

Принципы дебатов

1. **Уважение необходимо;**
2. **Честность обязательна;**
3. **Проигравших нет.**

Форматы дебатов

АМЕРИКАНСКИЕ (2 x 2)

| Раунд | Правительство | Оппозиция |
|--|--|---|
| 1-й (5 минут) Сначала правительство, затем оппозиция | Общее представление позиции, базовые аргументы в ее защиту, можно сужение темы в сторону, удобную правительству <i>Вопросы / комментарии могут озвучиваться (не более 3) в любое время за исключением первой и последней защищенных минут</i> | Общее представление позиции, базовые аргументы в ее защиту, критика прозвучавших аргументов правительства, можно сужение темы в сторону, удобную оппозиции (если это ранее не сделало правительство) <i>Вопросы / комментарии могут озвучиваться (не более 3) в любое время за исключением первой и последней защищенных минут</i> |
| 2-й раунд (5 минут) Сначала правительство, затем оппозиция | Критика аргументов оппозиции. Углубление аргументов своей стороны <i>Вопросы / комментарии могут озвучиваться (не более 3) в любое время за исключением первой и последней защищенных минут</i> | Критика аргументов правительства. Углубление аргументов своей стороны <i>Вопросы / комментарии могут озвучиваться (не более 3) в любое время за исключением первой и последней защищенных минут</i> |
| 3-й раунд (3 минуты) Сначала оппозиция, затем правительство | Обобщение прозвучавших аргументов своей стороны, акцентирование их преимуществ над аргументами противника. Никаких новых аргументов! <i>Все минуты защищенные. Вопросы не задаются</i> | Обобщение прозвучавших аргументов своей стороны, акцентирование их преимуществ над аргументами противника. Никаких новых аргументов! <i>Все минуты защищенные. Вопросы не задаются</i> |
| Вопросы из зала | Не более 3 каждой из сторон | |

Дебаты ДУГЛАСА-ЛИНКОЛЬНА (1 x 1)

| Раунд | Правительство | Оппозиция |
|---|---|---|
| 1-й раунд (6 минут) | Общее представление позиции, ключевые аргументы в ее защиту <i>Вопросы не допускаются</i> | |
| 2-й раунд (4 минуты) | Правительство отвечает на вопросы | Оппозиция задает вопросы правительству с целью девальвировать его аргументы и продемонстрировать слабость позиции правительства |
| 3-й раунд (6 минут) | | Общее представление позиции, ключевые аргументы в ее защиту <i>Вопросы не допускаются</i> |
| 4-й раунд (4 минуты) | Правительство задает вопросы оппозиции с целью девальвировать ее аргументы и продемонстрировать слабость позиции оппозиции | Оппозиция отвечает на вопросы |
| 5-й раунд (5 минут), сначала правительство, затем оппозиция | Обобщение прозвучавших аргументов своей стороны, акцентирование их преимуществ над аргументами противника. Демонстрация слабости аргументов противника. Никаких новых аргументов! | Обобщение прозвучавших аргументов своей стороны, акцентирование их преимуществ над аргументами противника. Демонстрация слабости аргументов противника. Никаких новых аргументов! |
| Вопросы из зала | Не более 3 каждой из сторон | |

Дебаты ДУГЛАСА-ЛИНКОЛЬНА адаптированные под переговорные поединки

| Раунд | Правительство | Оппозиция |
|---|---|---|
| <p>1-й раунд (6 минут).</p> <p>Лидер правительства</p> | <p>1. Введение в тему дебатов. Что мы рассматриваем? Почему это важно? Если аудитория имеет низкий уровень знаний по теме, дайте базовые определения / представление ситуации.</p> <p>2. Общее представление позиции своей команды. За что выступает правительство? Предложение «законопроекта» (например, «Запрет дистанционной работы в кампании») При желании команды (как часть стратегии) можно сузить тему до определенного аспекта и дальше вести дебаты именно по нему.</p> <p>3. Базовые аргументы в защиту своей позиции. Почему ваша команда выступает за это?</p> | |
| <p>2-й раунд (8 минут)</p> <p>ПРЕНИЯ 1 (вопрос – ответ).</p> <p>Не более 1 минут на вопрос/комментарий и не более 2 минут на ответ.</p> | <p>Правительство отвечает на вопросы / комментарии</p> | <p>Вопросы и / или комментарии со стороны оппозиции</p> <p>Оппозиция задает вопросы правительству с целью девальвировать его аргументы и продемонстрировать слабость позиции правительства <u>и / или склонить его к компромиссу на основании своего следующего выступления</u></p> |
| <p>3-й раунд (6 минут).</p> <p>Лидер оппозиции</p> | <p>1. Введение в тему дебатов. Что мы рассматриваем? Почему это важно? Если аудитория имеет низкий уровень знаний по теме, дайте базовые определения / представление ситуации.</p> <p>2. Критика соперника.</p> | |

| | | |
|--|---|--|
| | <p>Почему оппозиция против «законопроекта» правительства. Контраргументы оппозиции.</p> <p>3. А что тогда взамен? Предложение альтернативного плана действий. Возможно предложение компромисса / сотрудничества, согласие с некоторыми аргументами соперника в обмен на уступки.</p> | |
| <p>4-й раунд (8 минут) ПРЕНИЯ 1 (вопрос – ответ).</p> <p>Не более 1 минут на вопрос/комментарий и не более 2 минут на ответ.</p> | <p>Вопросы и / или комментарии со стороны правительства</p> <p>Правительство задает вопросы оппозиции с целью девальвировать её аргументы и продемонстрировать слабость позиции оппозиции <u>и / или склонить его к компромиссу на основании своих тезисов</u></p> | <p>Оппозиция отвечает на вопросы / комментарии</p> |
| <p>Пауза для совещания в команде и выбора стратегии</p> <p>3 минуты</p> | <p>Команды совещаются внутри и выбирают стратегию для последнего раунда:</p> <ul style="list-style-type: none"> - продавливать верховенство своей позиции, ИЛИ - идти на компромисс (т.е. какие-либо уступки), ИЛИ - сформулировать взаимовыгодный план сотрудничества. | |
| <p>5-й раунд (6 минут), вице-лидер Правительства</p> | <p>1. Критика соперника. Почему аргументы и контраргументы противника несостоятельны.</p> <p>2. Аргументы «2-го эшелона». Дополнительные аргументы в свою защиту.</p> <p>3. Резюме за всю команду. Обязательно обобщение прозвучавших аргументов своей стороны, акцентирование их преимуществ над</p> | |

| | |
|--|--|
| | <p>аргументами противника. Демонстрация слабости аргументов противника.</p> <p><u>Резюме может включать предложения компромисса, сотрудничества, т.е. принятие некоторых тезисов соперника и совместный план действий</u></p> |
| <p>6-й раунд (6 минут), вице-лидер Оппозиции</p> | <p>1. Критика соперника. Почему аргументы и контраргументы противника несостоятельны.</p> <p>2. Аргументы «2-го эшелона». Дополнительные аргументы в свою защиту.</p> <p>3. Резюме за всю команду. Обязательно обобщение прозвучавших аргументов своей стороны, акцентирование их преимуществ над аргументами противника. Демонстрация слабости аргументов противника.</p> <p><u>Резюме может включать предложения компромисса, сотрудничества, т.е. принятие некоторых тезисов соперника и совместный план действий. Либо можно озвучить согласие с компромиссным планом-предложением соперника</u></p> |
| <p>Вопросы из зала</p> | <p>Не более 3 каждой команде</p> |
| <p>Ответы на предложения соперников</p> | <p>Команды пишут модератору / судьям, готовы ли они принять план-предложение оппонентов (если это не было озвучено в речи). Принятие компромисса / сотрудничества оценивается жюри.</p> |

Принципы оценки

Жюри будут опираться на методику оценки, предусмотренную для дебатов. Но, вместе с тем, есть и особенности оценки:

- жюри будет принимать во внимание (не путать с «руководствоваться») коллективное мнение зрителей как заинтересованных в выгодном для себя решении ситуации;

- исход поединка может быть

А. **Полная победа** одной из команд: в таком случае команда-победитель зарабатывает 3 балла в турнирную таблицу, а проигравшая команда – 0 баллов;

Б. **Компромисс** (т.е. каждая сторона пошла на уступки в вопросе): в таком случае жюри оценивает, кто же больше выиграл от компромисса. Команда, оказавшаяся в более выигрышной позиции, получит 2 балла, а в более проигрышной – 1 балл. Также возможна ничья – по 1,5 балла.

В. **Сотрудничество** (команды в ходе поединка нашли план, полностью удовлетворяющий их целям и потребностям). В таком случае обе команды признаются победителями и получают по 3 балла.

Акценты в оценке будут делаться на (приводятся в порядке убывания важности)

1. содержательную часть (аргументы);
2. умение слушать и слышать (!), т.е. не просто отбивать аргументы оппонентов, а искать компромиссные или взаимовыгодные решения;
3. раскрытие фрейма (объяснение сути вопроса);
4. качественное резюмирование, включающее итоговое предложение от команды и (по желанию) готовность идти на уступки или сотрудничать;
5. решение зрителей;
6. успешное использование прений для демонстрации силы своей позиции по отношению к позиции оппонента и, в конечном итоге, склонение оппонента к компромиссу или сотрудничеству;
7. ораторское мастерство;

8. технике, а именно соблюдении уважительного отношения к участникам, зрителям, жюри, соблюдении правил раундов. Использование вами времени оцениваться не будет. Это ваше право закончить речь на несколько минут раньше, но, помните, что тем самым вы излагаете меньше информации, которая помогла бы присяжным и жюри сделать выбор в вашу пользу.

Чек-лист оценки

| | | |
|-------------------------------|--|---|
| Аргументация (50%) | 1. Соответствие модели SEXI при изложении каждого аргумента – - Сказал - Объяснил - Проиллюстрировал | Баллы начисляются за раскрытие каждого аргумента. Сказал: максимум 2 балла Объяснил: максимум 2 балла Проиллюстрировал: максимум 2 балла ИТОГО 6 баллов в зависимости от качества аргумента, его объяснения и иллюстрации Не более 30 баллов за раунд! |
| | 2. Структурированность – у выступления есть вступление с декламацией позиции, аргументы, заключение и выводы | Баллы насчитываются за каждую часть – Выступающий продекламировал за что он выступает и уделит внимание важности вопроса: максимум 2 балла Аргументы приводились структурированно, границы между ними не размыты: максимум 2 балла Выступающий подвел итог и сделал заключение: максимум 2 балла ИТОГО 6 баллов за раунд |
| | 3. Позиционирование – выступление по теме, без излишней «лирики» | Баллы насчитываются в целом за соответствие выступления тематике дебатов. Максимум 4 балла |
| | 4. Работа с вопросами – оценивается уверенность и полнота ответа на каждый вопрос | Баллы насчитываются за каждый ответ на вопрос Ответ уверенный, четкий – максимум 1 балл Ответ по существу – еще +1 балл ИТОГО 2 балла за ответ на каждый вопрос, но не более 6 баллов за ответы на вопросы от соперников и 4 баллов за ответы на вопросы зрителей = макс. 10 баллов |
| Ораторство (30%) | Тон и громкость, эмоциональный окрас речи | Если тон, громкость, эмоции коррелировались с текстом – 4 балла Если выступление безэмоционально, но громкость и тон на уровне – 2 балла Если оратор говорил тихо, без эмоций и уверенности – 0-1 балл ИТОГО не более 4 баллов |
| | Зрительный контакт – оратор общается глазами с аудиторией, а не со своими записями | Если оратор выступал без подсказок и контактировал глазами со всей аудиторией – 4 балла Если оратор использовал подсказки, но с использованием планшета / делал это незаметно и контактировал глазами со всей аудиторией – 3 балла |

| | | |
|----------------------|--|---|
| | | Если оратор смотрел в одну точку, иногда подсматривая в подсказки – 2 балла Если оратор много зачитывал – 0-1 балл ИТОГО не более 4 баллов |
| | Язык тела – аргументы сопровождаются соответствующей жестикуляцией | Жесты присутствуют и сопровождают все выступление – 3 балла Жесты редки – 2 балла Жестов нет, но поза оратора не замкнута – 1 балл Жестов нет, поза закрытая – 0 баллов ИТОГО не более 3 баллов |
| | Красота речи – используются фигуры речи, цитаты, эпитафии | Речь начата с эпитафии – 1 балл Каждая фигура речи – максимум 2 балла в зависимости от качества. Максимум 10 баллов. Каждая цитата – максимум 2 балла. Максимум 4 балла. ИТОГО 15 баллов. |
| | Софизмы - явные софизмы отсутствуют | Если софизмы использовались, но были органично интегрированы в речь и практически незаметны – 4 балла. Если софизмы не использовались – 2 балла. Если софизмы явные и были неудачно использованы – 0-1 балл. ИТОГО не более 4 баллов |
| Техника (20%) | Выдерживаются правила дебатов – приветствие, позиционирование проблемы, уважение к соперникам и зрителям | ИТОГО не более 4 баллов |
| | Тайминг | Если выступление закончилось вовремя (до 10 секунд раньше) – 5 баллов Если выступление пришлось оборвать – 4 балла Если выступление закончилось более чем на 30 секунд раньше – 3 балла Если выступление закончилось раньше более чем на минуту – 2 балла. Если выступление закончилось раньше более чем на 2 минуты – 1 балл Если выступление закончилось раньше более чем на 2,5 минуты – 0 баллов ИТОГО не более 5 баллов за раунд |
| | Правила раундов | В 1ом раунде освещение позиции команды, базовые аргументы Во 2ом раунде контраргументы + новые аргументы В 3м раунде отсутствие новых аргументов ИТОГО не более 5 баллов за раунд |
| | Вопросы задавались | Вопрос уверенный, четкий – максимум 1 балл Вопрос по существу – еще +1 балл ИТОГО 2 балла за каждый вопрос, но не более 6 баллов за раунд |

Муткорт

Муткорт (от англ. *moot court* – учебный судебный процесс) – это правовой конкурс, симулирующий рассмотрение дела в государственном или международном суде. Игровые судебные процессы – отличная платформа для практикующих юристов. Участие в муткorte дает возможность расширить свой опыт, отточить навыки письменного и устного доказывания и командной работы.

| Раунд | Заявитель | Защита |
|---|---|---|
| 1-й раунд. Вступительное слово (по 3 минуты). Сначала представитель заявителя, затем представитель защиты. | Общее представление позиции. Введение в суть вопроса, разъяснение его для аудитории с позиции Заявителя. В данном раунде нет обращений к доказательствам или юридическим актам, только словесный поединок. | Общее представление позиции. Введение в суть вопроса, разъяснение его для аудитории с позиции Защиты. В данном раунде нет обращений к доказательствам или юридическим актам, только словесный поединок. |
| 2-й раунд. Исследование доказательств (по 8 минут). Сначала представитель Заявителя, затем представитель Защиты. | Заявитель приводит факты в защиту своей позиции. К таковым относятся свидетельства очевидцев, статистика, установленное нарушение юридических норм, прецедентное право (т.е. обвинение на основании того, что подобный случай в судебной практике уже был) и пр. Можно демонстрировать фото / видеоматериалы в защиту своей позиции! | Защита в своем выступлении опровергает приведенные факты-доказательства и приводит в свою защиту собственные доказательства: свидетельства очевидцев, статистика, установленное нарушение юридических норм, прецедентное право и пр. Можно демонстрировать фото / видеоматериалы в защиту своей позиции! |

| | | |
|---|--|---|
| <p>3-й раунд. Прения (по 6 минут). Сначала представитель Заявителя, затем представитель Защиты. Не более 30 секунд на вопрос от стороны и не более 2 минут ответа на каждый вопрос / комментарий. Таймер непрерывный</p> | <p>Заявитель, задавая вопросы, старается продемонстрировать слабость позиции защиты, логические нестыковки, нерелевантность материалов защиты и пр.</p> | <p>Защитник, задавая вопросы, старается продемонстрировать слабость позиции Заявителя, логические нестыковки, нерелевантность материалов обвинения и пр.</p> |
| <p>4-й раунд. Заключительное выступление (по 3 минуты). Сначала представитель Заявителя, затем представитель Защиты.</p> | <p>Резюмирующее выступление Заявителя. Заявитель в своем спиче подводит итоги, демонстрирует слабые стороны защиты и сильные стороны обвинения. Не должно быть новых аргументов.</p> | <p>Резюмирующее выступление. Защита в своем спиче подводит итоги, демонстрирует слабые стороны Заявителя и сильные стороны Защиты. Не должно быть новых аргументов.</p> |

Принципы оценки

Жюри будут опираться на методику оценки, предусмотренную для дебатов. Но, вместе с тем, есть и особенности оценки:

- жюри будет принимать во внимание (не путать с «руководствоваться») коллективное решение «присяжных» - зрителей;

- акценты в оценке будут делаться на (приводятся в порядке убывания важности)

1. содержательную часть (аргументы, приведенные юридические нормы, свидетельства и пр.), поступившие в ходе 2-го, 3-го раундов;

2. раскрытие фрейма (объяснение сути вопроса) в 1-ом раунде;

3. четкое, компактное резюмирование озвученной своей командой информации в 4-м раунде;

4. решение присяжных

5. успешное использование прений для демонстрации силы своей позиции по отношению к позиции противника;

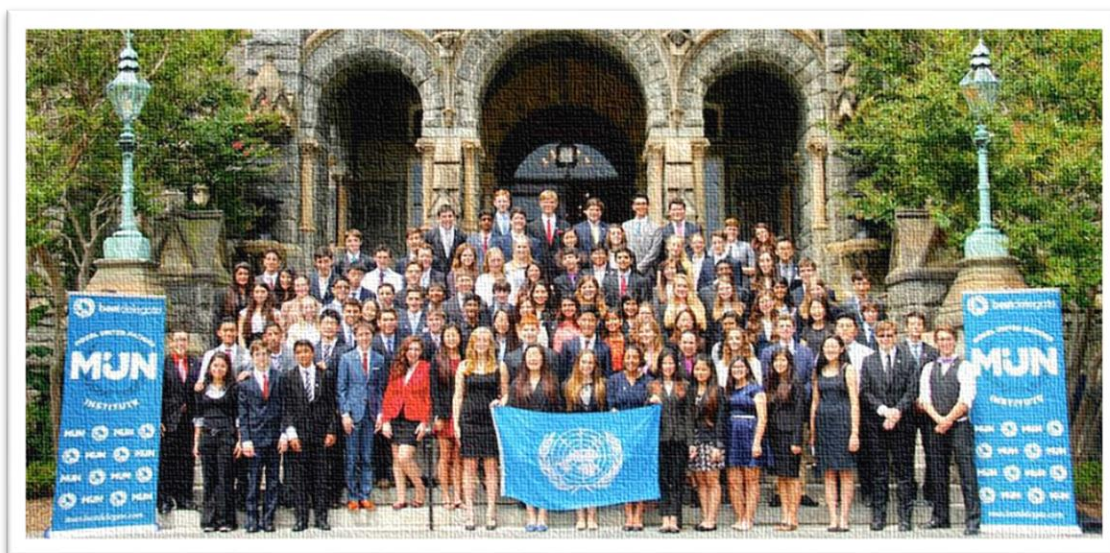
6. ораторское мастерство во вступлении и заключении;

7. технике, а именно соблюдении уважительного отношения к участникам, зрителям, жюри, соблюдении правил раундов. Использование вами времени оцениваться не будет. Это ваше право закончить речь на несколько минут раньше, но, помните, что тем самым вы излагаете меньше информации, которая помогла бы присяжным и жюри сделать выбор в вашу пользу.

Модель ООН

«Модель ООН» – это популярная ролевая игра для тех, кто хочет узнать больше о том, как работает ООН. Ежегодно в ней принимают участие сотни тысяч учащихся старших классов и студентов по всему миру на всех уровнях образования. Многие сегодняшние лидеры в области права, государственного управления, бизнеса и искусства – в том числе и в самой ООН – уже принимали участие в программе «Модель ООН» в студенческие годы.

Программа «Модель ООН» направлена на создание и сохранение прочных связей между ООН и участниками игры «Модель ООН» по всему миру. В рамках данной программы распространяются рекомендации и проводятся семинары, с помощью которых учащиеся смогут более эффективно моделировать работу организации, посещая конференции по программе «Модель ООН» и делаясь полученными из первых уст знаниями о реальной деятельности ООН, а также содействуя работе клубов, созданных в рамках программы «Модель ООН» для проведения конкретных мероприятий, направленных на поддержку ценностей ООН и целей в области устойчивого развития.



Во время игры участники становятся мировыми лидерами. В качестве «Делегатов» модели ООН участники принимают на себя роль представителей страны в Организации Объединенных Наций, где нужно будет отстаивать политику этой страны по заданной теме и, в конечном итоге, написать резолюцию от имени назначенной страны.

Это означает, что необходимо поставить себя на место международного дипломата и изучить проблемы, стоящие перед другой страной, а также то, как они отреагируют на этот вопрос.

Типичный день MUN

Конференции модели ООН могут длиться от 1 до 4 дней, однако каждая конференция проводится по аналогичному графику со следующими ключевыми этапами.

| | |
|---------------------------|--|
| Перед конференцией | Проводится исследование своей страны и своей темы. Подготавливается документ под названием «Документ с изложением позиции» — исследовательский документ, который участники отправляют на конференцию, чтобы показать, что свои знания о теме и о стране. |
| 8.00-8.30 | Церемонию открытия конференции, где «Генеральный секретарь» выступит с речью и официально откроет конференцию. |
| 8.30-8.45 | Собрание комитета, чтобы встретиться с другими делегатами, с которыми нужно будет работать во время конференции. |
| 8.45-10.00 | «Председатель», который является сотрудником, возглавляющим ваш комитет, официально откроет ваш комитет и объяснит правила. Будет задан вопрос, кто хочет быть в «Списке докладчиков» — этот список определяет, когда делегаты выступят со своими вступительными речами. После этого делегаты выступят со своими речами по теме перед комитетом. |
| 10.00-11.00 | Через некоторое время после выступлений из «Списка докладчиков» ваш комитет может начать «управляемые собрания» — эти выступления посвящены определенной части вашей темы, и делегаты поднимают свои плакаты, чтобы выступить, когда их выберет Председатель. |

| | |
|---------------------|---|
| 11.00-12.15 | У вашего комитета есть первое «немодерируемое собрание». В это время не существует формальных правил, и делегаты перемещаются по комнате, объединяются в группы и начинают писать свои «резолуции» для решения темы, которую обсуждает ваш комитет. По истечении этого времени ваш комитет будет чередовать «модерируемые» и «немодерируемые» собрания. |
| | Обед |
| 13.00-15.30 | Группы начинают дорабатывать свои резолюции и передают их Председателю на утверждение. После утверждения резолюций делегаты «представляют» свои резолюции, читая их, а затем отвечая на вопросы о своих решениях. |
| 15.30-16.15 | Делегаты обсуждают резолюции и пытаются убедить других членов своего комитета в том, что их резолюция лучшая, и поддержать их, а также выступить против других резолюций в своем комитете, если они находятся в оппозиции. |
| 16.15.-16.30 | Комитет вступает в «Процедуры голосования» и голосует за одобрение или отклонение каждой резолюции. Делегаты могут проголосовать за, против или воздержаться от голосования. После завершения голосования комитет официально объявляет перерыв, чтобы закончить свою работу. |
| 16.30-17.00 | Все делегаты снова собираются в актовом зале на «церемонию закрытия», где некоторые конференции будут вручать награды, а затем официально завершить конференцию. |

Конференции «Модель ООН» доступны по всему миру на уровне средней школы, старшей школы и университета. Существуют программы, доступные для всех уровней опыта MUN, и их могут проводить общественные организации, старшеклассники или студенты университетов.

Конференции уровня «Дипломат» (новичок)

Небольшие однодневные или двухдневные конференции для обучения новых делегатов Модели ООН. Эти конференции для новичков включают в себя обучающие семинары для всех делегатов, впервые приехавших на конференцию. Цель этих конференций - это обучение, а не награды, и студенты состоят в небольших комитетах, поэтому у них есть много возможностей участвовать и практиковать свои навыки.

Уровень «Генеральный секретарь» - Проведение собственной конференции!

Самая большая проблема для студента в Модели ООН — это не участие в конференции, а проведение собственной конференции! Студенты университетов, старших и даже средних школ по всему миру проводят собственные конференции с участием 50-3000 студентов. Взяв на себя новую роль в «Модели ООН», студенты на самом деле также учатся тому, как стать лучшими делегатами, впервые поставив себя на место организаторов конференций. Проведение конференций побуждает студентов оттачивать свои лидерские навыки, выглядит невероятно для колледжей и может стать отличным сбором средств и отличным опытом для любого клуба Модели ООН.

Конференции уровня «Амбассадор» (продвинутый уровень)

После того, как студенты переросли местные конференции и небольшие учебные мероприятия, следующим шагом будет переход к конференциям регионального и национального уровня с более серьезными образовательными или соревновательными целями. Эти конференции обычно проводятся в крупных городах и могут включать от 500 до 3000 студентов. Обычно длятся 3-4 дня, большинство из этих мероприятий проводятся в университетах, и студенты остаются на месте на время конференции. На крупнейшей из этих конференций клубы Модели ООН со всего мира соберут команды, а некоторые страны примут студентов из более чем 50 стран на одной конференции. Эти конференции представляют собой интенсивный и, как правило, соревновательный опыт, но для опытных студентов это отличный способ проверить свои навыки и завести новых друзей со всего мира.

Форум театр

Театр с момента его появления всегда являлся сильным инструментом, оказывающим влияние на общество, формирование общественного мнения и мировоззрения людей. На данный момент в современном мире существует огромное количество разновидностей театра по своей форме и подходам.

Широкое распространение получил так называемый «социальный театр», который также отличается наличием разнообразности форм. В «социальном театре» за основу ставится не только искусство само по себе. Важную роль в таких постановках играет социальный аспект, когда с помощью искусства и драматизации происходит ответ на важные, острые общественные, общественно-политические, социальные проблемы.

Одной из разновидностей такого театра, где целью не является искусство само по себе, но и социальная, образовательная составляющая имеет большое влияние и значение, является «Театр угнетенных» – театральная методика, созданная бразильским режиссером Аугусто Боалем в 1960х годах в Бразилии.

Идея создания концептуально нового театра возникла у Боаля, когда после военного переворота на родине и тюремного заключения он был выслан в Перу.

Там Боаль знакомится с ещё одним именитым бразильцем Паулу Фрейре, основоположником образовательной концепции под названием «Педагогика угнетённых». Фрейре считал, что ученик должен быть активным участником совместного диалогового творения знаний, а не являться пустым сосудом, который наполняется знаниями со стороны учителя. Именно «Педагогика угнетённых» впоследствии легла в основу театрального подхода Боаля.

Под угнетением Боаль и Фрейре понимали подавление воли людей власть имущими. Исходя из своих политических взглядов, оба этих деятеля связывали феномен угнетения с колониализмом и империализмом и рассматривали угнетение как неравномерное распределение власти в обществе, при котором колонизаторы, у которых есть больше власти, ограничивают свободу колонизируемых. По сути, многолетние старания Боаля и Фрейре были направлены на усиление возможностей угнетаемого класса для преодоления угнетения и освобождения от оков угнетателей.

Театр рассматривался Боалем в первую очередь как инструмент преобразования общества. Аугусто Боаль считал, что театр изначально возник как общественный институт, доступный для всех без исключения, хотя простые люди постепенно были лишены этого права. Он утверждал, что театр всегда играл важную политическую роль. Боаль полагал, что театр – всего лишь инструмент и смысл любого представления в том, чтобы помочь участникам увидеть путь к освобождению от угнетения и начать действовать.

Театр угнетённых был разработан Аугусто Боалем как система театральных техник, которые работают с телом, чувствами и личным опытом зрителей-участников. Эти техники направлены на создание возможностей для диалога, критической рефлексии и активного поиска общеприменимых решений актуальных для общества проблем и конфликтов.

Под Форум-театром подразумевается методика интерактивной работы среди разных слоёв общества, направленная на решение актуальных социальных проблем и конфликтов. В рамках данной методики Аугусто Боаль ввёл понятие «спект-актёр» (англ. spect-actor), вместо привычного spectator (рус. зритель), тем самым наделив зрителя возможностью не соглашаться с тем, что происходит на сцене, и, более того, предлагать свой собственный вариант развития событий.

В методе «Форум-театра» в ходе спектакля разыгрывается конкретная, заранее спланированная и отрепетированная сцена, отражающая проблему. В качестве проблемы рассматриваются реальные повседневные конфликты, а затем следует драматическая ситуация и кульминация. Таким образом, сценическая постановка выставляет на рассмотрение социальную проблему, а каждый персонаж в игре выполняет определенную социальную роль. Сущность методики «Форум-театр» – поиск в рамках предложенного спектакля вместе с участниками путей решения проблемы или выхода из сложной жизненной ситуации.

Общее представление о методике проведения «Форум-театра»

Ведущий «Форум-театра» перед началом спектакля знакомит участников-зрителей с проблемой, которую будет освещать спектакль. После спектакля ведущий путем интерактивного опроса аудитории выясняет уровень осознания группой проблемы и её последствий для всего общества и для конкретного человека. При необходимости выделяет несколько проблем, проговаривая их. Выясняется, кто именно страдает в изображённой ситуации.

Зрителям предлагается ещё раз посмотреть спектакль и, если у них возникает полезное предложение, приостановить действие. Возможные пути улучшения ситуации предлагают сами зрители. В момент, когда при повторном проигрывании спектакля появляется шанс улучшить ситуацию и у участника есть идея, как именно это сделать, он говорит «Стоп!», выходит на сцену, сменяет персонажа, пострадавшего от угнетения, и показывает, как, по его мнению, следует себя вести и что говорить для изменения ситуации к лучшему. Ведущего «Форум-театра» называют Джокером.

Проведение «Форум-театра» требует предварительной подготовки, которая состоит из нескольких этапов.

Первый этап. Выбор проблемы.

При выборе обязательно должны учитываться особенности аудитории, для которой готовится постановка: возраст, социальный статус, род занятий, интересы.

Важным в этом этапе является доступность и узнаваемость ситуации, ничего надуманного или фантастического в них не должно быть, они должны соответствовать реальной жизни.

Второй этап. Разработка сценария и написания мизансцен.

На этом этапе важно взаимодействие группы между собой. Правильно построенный сценарий для «Форум-театра» можно написать только совместными усилиями, постоянно импровизированно проигрывая ситуацию и при этом записывая диалоги. В таком случае нарастание конфликта будет эмоциональным и естественным.

Обязательным является разделение персонажей-героев на угнетенных и угнетателей и четкое написание им текста. В постановке могут участвовать от 4-х до 6 участников: из них распределение по статусу героя следующее:

- 100% угнетатель,
- 100% угнетенный,
- союзник угнетателя (на 70%),
- союзник угнетенного (на 70%).

Сценарий для «Форум-театра» имеет ряд особенностей, отличающих его от сценария классического спектакля.

Сценарии спектаклей, как правило, делятся на действия (акты), которые, в свою очередь заключают в себя эпизоды (явления). В каждом явлении должно быть, какое-либо событие. Сначала идет завязка. Потом по ходу акта действие нарастает от эпизода к эпизоду, приходя к кульминации, после чего наступает развязка, где драматург показывает, к чему пришел каждый персонаж в ходе спектакля. Если в пьесе не один акт, то главная кульминация обычно находится в конце последнего акта, после чего идет быстрая развязка. В каждом акте есть промежуточная большая кульминация.

В «Форум-театре» завязка должна раскрываться в 1-2 эпизодах, далее очень напряженное развитие действия, кульминация, и – «СТОП!» Развязки никто не знает...

Сценарий должен содержать 4-6 мизансцен, которые по мере действия раскрывают причины, ведущие главного героя к трагедии: При этом действие занимает 15-20 минут, идет по нарастающей, и обрывается на кульминации, в момент личного выбора главного героя. Выбор его неизвестен, зрителю предлагается самому додумать, что сделает персонаж в следующее мгновение.

Сценарий должен быть наиболее приближен к действительности, к реальности. Диалоги должны быть написаны простым языком, места действия должны быть «живыми» В «Форум-театре» должна присутствовать жизненная правда, чтобы задеть, спровоцировать зрителя на активность.

В сценарии изначально должна присутствовать конфликтная ситуация в начале сюжета, а кульминация должна заканчиваться трагедией. Зритель должен почувствовать, что эта сцена может закончиться иначе. В сценарии должны быть заложены моменты («бомбы»), в которых в последующем зритель сможет сделать «СТОП» и изменить ситуацию, то есть действия, которые призваны спровоцировать зрителя на разрешение и предотвращение конфликта – это **мизансцена и «бомба»**.

Таким образом, сценарий должен быть:

- максимально приближенным к жизни;
- эмоциональным, завершаться потенциальной трагедией;
- с присутствием 4-х статусов героев и полностью расписанным для них текстом;
- с четко узнаваемыми моментами для «СТОПов».

Мизансцена – в классической постановке – взаимное расположение актеров и декораций на сцене. В «Форум-театре» мизансцена сопоставляется с эпизодом, явлением (в театре), либо кадром (в кино). Событие происходит в конкретном месте действия (кухня, магазин, улица, др.).

«Бомба» – место в мизансцене, в котором предполагается, что зритель захочет сделать «СТОП». Очень эмоциональная сцена явного угнетения, в которой можно что-либо изменить, исправить к лучшему. В каждом сценарии должно быть не меньше четырех «бомб».

Третий этап. Подготовка и репетиция спектакля.

На данном этапе происходит работа над мизансценами, репетиция всех мизансцен. Детально прорабатываются диалоги персонажей, вносятся необходимые ремарки. Необходимо также провести подготовку и с ведущим, обучить его, так как именно Джокер занимает в проведении «форум-театра» центральное место. Он направляет, координирует, мотивирует, управляет.

Задачи ведущего «Форум-театра» Джокера:

- провоцировать зрителя на обсуждение;
- начинать и вести дискуссию;
- контролировать ситуацию внутри группы;
- владеть навыками тренерской деятельности и методикой «Форум-театра»;
- владеть информацией по проблемной теме Форум театра;
- быть лидером в группе по подготовке «Форум-театра»;
- следить за работой внутри группы (написание сценария, его детализация, оценивать поведение участников группы в конкретных ситуациях).
- четко формулировать свои вопросы;
- наталкивать зрителя на размышление;
- принимать все мнения зрителя, не критикуя и не оценивая их;
- уметь делать СТОП, если этого не сделали зрители.

Роль актера в «Форум-театре» имеет также немаловажное значение, поэтому предварительную подготовку, чёткий инструктаж необходимо провести и с актёрами.

Актёр должен:

- четко выдерживать статус героя, не изменяя его во время замен;
- уметь четко формулировать свои мысли;
- уметь импровизировать во время замен одного из героев;
- владеть информацией о проблеме, поднимаемой в спектакле;
- во время «Форум-театра» не комментировать действие зрителей, Джокера и других актеров;
- всегда следовать поставленным целям;
- знать хорошо текст спектакля, уметь быстро вернуться в любую мизансцену
- пройти стадии «вхождения в роль» для более детального вхождения в игровой образ;
- быть эмоциональным, уметь «достучаться до сердец зрителя»;
- садиться на место зрителя, который выходит на замену;
- активно встраиваться в фазу разогрева;
- уметь сдерживать не относящиеся к спектаклю эмоции;
- уметь «выходить» из роли;
- владеть технологией «Форум-театр».

Структура спектакля

Сам по себе спектакль не начинается спонтанно, не возникает по объявлению ведущего и т.п. Спектакль имеет чёткую обязательную структуру, фазы.

Фаза «Разогрев».

Первой, и всегда обязательной, является фаза «Разогрев». Это телесные упражнения и игры, которые проводятся ведущим с целью раскрепощения участников представления и зрителей (участие актеров в процессе разогрева обязательно). В результате проведения фазы «Разогрев» происходит снятие мышечных зажимов, установление контактов на вербальном и невербальном уровнях между актерами и зрителем. Такие упражнения помогают зрителям быстрее войти в атмосферу театрального действия и не бояться стать участником представления.

Необходимо, чтобы актеры сами были активными, раскрепощенными, находчивыми и эмоциональными, - только таким образом удастся подготовить и «зарядить» зрителей-участников для работы в интерактивной технике «форум-театр». При этом следует соблюдать безопасность, чтобы не возникло столкновений и агрессивного соперничества.

Примеры упражнений.

Разогревающее упражнение «Приветствие»

Аудитория выходит в круг и по хлопку Джокера зрителям нужно поздороваться с кем-либо из круга будто очень стесняясь партнёра. Затем в кругу ведущий предлагает поздороваться с несколькими из партнёров, будто они очень спешат. Наконец, партнерам, предлагается поприветствовать друг друга, словно они не виделись много лет.

Упражнение на групповую координацию «Клубок»

Аудитория встаёт в круг, взявшись за руки, закрывает глаза. Каждый делает шаги внутрь до уплотнения, и, не отпуская рук, запутывают клубок. Участники открывают глаза. Задача - с закрытыми глазами, держась за руки, встать на своё место в круг.

Упражнение на парное взаимодействие «Гипноз».

Участники выбирают пару, встают лицом к лицу на расстоянии вытянутой руки. «Гипнотизёр» плавно двигает ладонью перед лицом партнёра, задача «гипнотизируемого» - «прилипнуть» к ладони «Гипнотизёра» и совершать всем телом синхронные с ней движения. Затем партнеры меняются ролями.

Фаза «Действие».

После того, как актеры и зрители раскрепостились, познакомились, почувствовали себя комфортно, наступает фаза «Действие».

В этой фазе вниманию зрителя предлагается 5-10 минутная инсценировка спектакля, заканчивающаяся стоп-кадром. Перед этой фазой ведущий просит зрителя быть внимательными и не комментировать действие, не делать «СТОПов». После стоп-кадра, ведущий дает зрителям время обменяться чувствами, проанализировать увиденное, предсказать последствия поведения героев, затем происходит переход к следующей фазе – собственно форуму.

Фаза «Форум».

Эта фаза является очень важной во всей интерактивной работе. Перед началом данной фазы ведущий говорит зрителям о возможности делать «СТОПы» и заменять одного из актеров в любом месте спектакля. На этом этапе спектакль разыгрывается заново и зритель, видя моменты, где ситуацию можно было разрешить, делает «СТОП» и происходит неполная замена зрителями ролей актеров.

Встраиваться в действие может только один зритель, первым сделавший «СТОП». Он может заменить только одного героя, будь то мужчина или женщина. Зритель может включаться в сцены спектакля постепенно, сначала проговаривая роль, а затем проигрывая ее. Это поддерживает и активизирует остальных участников к проигрыванию мизансцен, потому что именно через игру и собственные эмоциональные переживания можно достичь максимального психопрофилактического эффекта.

Главное в этой фазе – психологическая и эмоциональная поддержка со стороны ведущего, актеров и зрителей. Ни одно действие не критикуется, не осуждается, а лишь поддерживается аплодисментами. Такая поддержка со стороны ведущего, и актеров дает возможность зрителям стать участниками и предложить большое количество вариантов разрешения ситуации. Ведь в «Форум-спектаклях» нет однозначных ответов на вопросы, как не может быть идеального варианта разрешения конфликтной ситуации.

Следует обратить особое внимание на реакцию зрителей, не выходящих на сцену. Они могут дискутировать друг с другом, обсуждать варианты и даже мешать действию, но это является важным элементом интерактивной техники, так как показывает, насколько глубоко проблема задела зрителей, насколько она важна для них.

Фаза «Передача профилактической информации».

Эта фаза не появляется отдельно, так как передача профилактической информации может быть осуществлена как в ходе спектакля, так и по его завершении. Эту информацию может дать ведущий или специалист, присутствующие на спектакле. Наибольший эффект достигается, когда информация психопрофилактического плана исходит от самих зрителей. Кроме того, профилактическая информация может включаться в канву спектакля с помощью «подсадных уток» - актеров, находящихся среди зрителей или разъяснение ведущего после спорного момента.

Фаза «Обсуждение итогов спектакля актерами и специалистами»

Важный момент здесь – выявление успешных или неуспешных действий актеров. Обсуждаются те «открытия» зрителей, которые могут помочь успешно проводить спектакли по данному сценарию в дальнейшем. Происходит отбор лучших решений актеров и зрителей, но это не означает, что находки будут неизменно использованы в следующей работе. «Форум-театр» - это чаще всего импровизация зрителей, и всегда появляются новые и неожиданные повороты в решении проблем. Одинаковых спектаклей не бывает, повторяется только начальное действие.

Фаза «Обратная связь».

В этой фазе обычно берется интервью у зрителей о спектакле, о тех переживаниях, которые они испытали, об изменении отношения к той проблеме, о затронутой в спектакле.

Главная цель «Форум-театра» – предоставление информации и обретение навыков разрешения существующей проблемы определенным человеком с использованием опыта других людей и с подключением возможностей собственного эмоционального интеллекта.

Темами спектаклей Форум-театра могут быть самые разные проблемы общества: отношения между членами семьи, сверстниками, представителями разных наций, культур, религий, людей с ограниченными возможностями, вопросы, касающиеся здорового образа жизни, наркомании, алкоголизма, торговли людьми и т.п.

Говоря о преимуществах технологии «Форум-театра» по сравнению с классической театральной постановкой в профилактической работе в учреждениях образования, необходимо отметить следующие:

1. Стереотипы. В деле профилактики социальных проблем «Форум-театр» может привлечь больше людей, т.к. это на данный момент новое, многим неизвестное, явление.
2. Контакт со зрителем. Игры стадии разогрева, отсутствие сцены (постановки проходят на одной плоскости со зрителем) дают зрителю проникнуть в суть «Форум-театра», психологически раскрепоститься, открыться.
3. «Думающий зритель». Многим зрителям интересен вариант изменения ситуации. Возможность экспериментирования, поиска новых решений пробуждает интерес у всех участников практикума. Возникает бесконечное количество вариантов. Порой рождаются самые нелепые идеи, но мало ли? Самое незначительное изменение ситуации может в корне поменять весь ход постановки, либо наоборот: кажется, что найденный вариант решает все проблемы разом, а на практике — ничего не изменилось. Непредсказуемость, многочисленность новых штрихов действия заставляют думать, просто заинтересовывают зрителей.
4. Игра в театр. Уже сама возможность попробовать себя в роли актера привлекает зрителя к участию. При этом, конечно возможны зажимы, стеснения с их стороны, но именно для их устранения и проводятся игры в разогреве, чтобы актеры и зрители «смешались», познакомились друг с другом, сняли зажимы. Практикум «Форум-театра» превращается в игру, в которой участвуют все присутствующие, и это тоже является одним из плюсов «Форум-театра».

