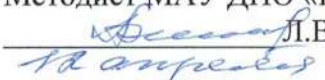
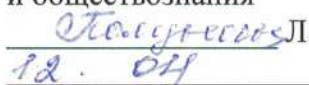


СОГЛАСОВАНО
Методист МАУ ДПО «ЦНМО»
 Л.В. Бондаренко
2022 года



УТВЕРЖДАЮ
Директор МАУ ДПО «ЦНМО»
К.В. Малахова
2022 года

СОГЛАСОВАНО
Руководитель ГМФ учителей истории
и обществознания
 Л.В. Полунина
2022 года

ПОЛОЖЕНИЕ
О IV МУНИЦИПАЛЬНОМ ОТКРЫТОМ ТУРНИРЕ ПО ДЕБАТАМ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ
8-9 КЛАССОВ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
ЛЫСЬВЕНСКОГО ГОРОДСКОГО ОКРУГА
В РАМКАХ РАБОТЫ ГМФ УЧИТЕЛЕЙ ИСТОРИИ И ОБЩЕСТВОЗНАНИЯ

1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

- 1.1. Муниципальный открытый турнир по дебатам проводится среди обучающихся общеобразовательных организаций Лысьвенского городского округа
- 1.2. Настоящее положение определяет порядок организации и проведения открытого турнира школьников по дебатам (далее – Турнир).
- 1.3. Турнир направлен на создание условий для развития метапредметных и личностных знаний и умений учащихся, связанных с эффективной коммуникацией в старшей школе.
- 1.4. Турнир будет содействовать формированию системы оценки метапредметных результатов образования

2. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

2.1. Цели Турнира:

- 2.1 формирование дискуссионных навыков личностных и метапредметных результатов образования, связанных с коммуникативными умениями
- 2.2 развитие позитивных гражданских ценностей и критического мышления;
- 2.3 актуализация ученических проблем, гражданско-социальное воспитание школьников;
- 2.4 популяризация дискуссионных методов в школьной среде.

2.2. Задачи Турнира:

- 2.2. создать условия для формирования общественной инициативы, личностной активности школьников;
- 2.3. создать и апробировать модель организации чемпионата по дебатам как технологии развития у учащихся критического, аналитического мышления;

3. УЧАСТНИКИ ТУРНИРА

- 3.1. Турнир проводится среди школьников 8,9 классов общеобразовательных организаций
- 3.2. Общеобразовательная организация (комплекс) выставляет для участия в Турнире не более одной команды. Состав команды – 5 игроков (разновозрастная: два 8 классника и три 9 классника).
- 3.3. Для участия в Турнире общеобразовательное учреждение направляет заявку по установленной форме по адресу электронной почты polunina-lada@yandex.ru
- 3.4 Заявки на участие в турнире принимаются до 22 апреля.
- 3.6 От каждой ОО (комплекса), заявившейся на участие в турнире, приглашается по 1 члену судейства.

4. ВРЕМЯ И МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ ТУРНИРА

4.1. Турнир состоится **23 апреля 2022 года**

4.2. Турнир проводится дистанционно на платформе Zoom.

Приложение 1

Заявка на участие в IV муниципальном открытом турнире школьников по дебатам

Образовательная организация: _____

Название команды _____

Капитан команды: _____

Члены команды: _____

№	Ф.И.О.	Класс

Учитель-руководитель команды (ФИО) _____

Контактный тел.: _____

E-mail: _____

Приложение 2

Построение кейса

Кейс – это система доказательств, которую команда использует, чтобы обосновать свою позицию. В состав кейса входят аргументы (высказывания, посредством которых осуществляется доказательство тезиса) и промежуточные допущения (вспомогательные допущения, которые вводятся в процессе рассуждения и устраняются затем при переходе к окончательному результату рассуждения).

Аргументы – это истинные (с точки зрения команды) суждения, причем, истинность их должна быть обоснована в процессе доказательства. Аргументы должны быть как можно более очевидны, но, с другой стороны, не тривиальны. Таких аргументов в защиту спорного тезиса не так много. Поэтому необходимо выбрать 1-2 наиболее значительных аргумента и тщательно их разработать (привести доказательство и поддержки). Аргумент, таким образом, в сжатом виде представляет главную идею команды, которая может быть освещена с различных позиций. Следовательно, структура кейса и весь ход игры претерпевает определенные изменения. Во-первых, необходимо помнить, что формат дебатов – это только схема, с которой можно (и нужно) импровизировать для того, чтобы добиться наилучшего результата – убедительности. Во-вторых, в дебатах должно присутствовать столкновение мнений, которое достигается посредством тщательного опровержения того, что только что было сказано оппонентами.

Логические уровни аргументации

Тезис	то, вокруг чего обычно ведется спор; правильно сформулированный тезис – первый шаг к успеху дискуссии (если спорят «за жизнь» или по силе аргументов – формулировка значения не имеет). Если спор строится вокруг тезиса – важно определить ключевые понятия в самом начале обсуждения, или до него.
Философия	это основание вашей позиции, ее фундамент: ценности, которые вы отстаиваете, либо желаемые цели. Споры по целям и ценностям, защищаемым участниками, обычно наиболее ожесточенны.

	Философия должна быть приемлема для тех, кого вы намерены убедить и, по возможности, позволять использовать сильные аргументы в поддержку вашей позиции.
Аргументы	не должны составлять цепочку, или замкнутый круг. Если в основании вашей позиции лежит определенная философия – они не должны противоречить ей и, тем более, друг другу.
Доказательства	объясняют, почему ваши аргументы действительно подтверждают верность вашей философии и позиции в споре. В идеале вам стоит иметь как минимум два доказательства для каждого аргумента. Аргумент, не имеющий под собой доказательств, является, как правило, уловкой.
Поддержки	примеры, приводимые вами для подтверждения действительности ваших аргументов. Это может быть статистика, результаты научных исследований, сообщения в СМИ, ваш личный опыт, цитаты авторитетных авторов, экспертов. Уместность тех или иных поддержек зависит от типа спора – за истину, для победы и т.д.

Очень важно заявить кейс доказательства в начале дебатов стороной утверждения. Заявленный кейс должен быть:

1. последовательным, т.е. иметь прямое отношение к общей заявленной теме дебатов; он должен отвечать на утверждение тезиса
2. справедливым, чтобы можно было вести дебаты за обе стороны. Команда утверждения должна представить кейс, с которым разумные люди могут не согласиться. Это означает, что следует избегать случаев специального знания;
3. достаточно ясным, чтобы обе команды четко знали, что им нужно доказывать. Совершенно необходимо, чтобы команда утверждения четко и ясно заявляла, в чем состоит их позиция и в чем должна состоять позиция оппонентов.

Вопросы в дебатах

Грамотно поставленные вопросы могут быть опаснейшим оружием в ваших руках, однако это – палка о двух концах, и пользоваться ей нужно с умом. Будит ли аудитория смеяться над вашим оппонентом, или снисходительно улыбаться вашей незадачливости – вот цена вопроса. Ну а чтобы достичь высот, необходимо для начала освоить некоторые основы. Отреагировать на вопрос можно тремя способами:

Сами по себе вопросы могут быть условно разделены на следующие виды:

Вопросы на знание – на проверку довольно редкие в чистой форме вопросы, цель которых – уточнить какую-либо информацию.

Вопросы на подрыв – заведомо риторические вопросы, призванные показать слабость в позициях противника.

Комментарии – просто какая-то небольшая информация, опять-таки призванная показать, что аргумент оппонента не так состоятелен, как он его пытается преподать.

Задавать вопросы необходимо. Это, во-первых, неплохая возможность подточить уверенность в себе у вашего оппонента, да еще и отвлечь его внимание. Ну и, конечно, задаваться они должны таким образом, чтобы залу сразу стало ясно, насколько неправ был выступающий, и насколько выгодней смотрится ваша позиция.

Три принципа дебатов

Обучение важнее победы. Дебаты организованы таким образом, чтобы помочь получить знания и умения, необходимые для преуспевания в современном обществе. Изначально они были задуманы как вид деятельности, обогащающий образование и одновременно доставляющий удовольствие. Желание учиться и совершенствоваться не должно позволить использовать недозволенные приемы – необходимо проявить свой характер и приобрести уважение окружающих.

Честность. Честность – стержень дебатов. Мы всегда хотим знать правду и, зачастую, наша позиция зависит от доминирования какой-то группы аргументов и не полной информации о наличии других фактов. Признать, что ты не все знаешь – уже победа над собой, использовать подлинные факты – обязанность всех дебатеров. Доверять игрокам и той информации, которую они используют, нужно так же, как доверишь себе.

Уважение к оппоненту. Дебаты не касаются личности участников. Нельзя унижать человека за то, что он с вами не согласен. Дебаты касаются идей и их столкновения, а также того, какие идеи полезны человечеству. А в столкновении идей единственным приемлемым оружием могут быть только обоснованные аргументы. Другими словами, вы должны «нападать» на аргументы, рассуждения и свидетельства – но не на оппонента.

Приложение 4.

Судейские критерии

№	Параметры оценки	Признаки	баллы
1.	Знаниевая база	1. При презентации темы приводятся ссылки на конкретные факты, значимые явления, события и (или) научные понятия, на основании которых может быть осмыслена проблема 2. Используемые (факты, явления, события, научные закономерности) направлены на раскрытие проблемы, описание ее основных характеристик	2
2.	Аргументация	1. Тема раскрывается в определенном социально-историческом контексте. 2. Используемые знания позволяют, аргументировано изложить позицию команды	1 1
3.	Речевая культура	1. Выступление команды не содержит речевых ошибок и просторечивых выражений.	1
4.	Культура презентации	1. Выступление команды отличается доступностью и ясностью изложения носит завершенный характер: содержит вступление, описание проблем(ы), итоговые выводы	1
5.	Разнообразие источников информации	1. Имеются ссылки на литературу, материалы средств массовой информации и (или) информационные каналы, ссылки на собственный культурный опыт	1
	Всего баллов		7