

Г.Б. Голуб, Е.А. Перелыгина, О.В. Чуракова

ОСНОВЫ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Коммуникативный практикум

Рабочая тетрадь

5-9 класс

Под редакцией проф. Е.Я. Когана

 ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ
ФЕДОРОВ

Издательство «Учебная литература»

2006

Рабочая тетрадь задает структуру организации и содержание тех модулей курса «Основы проектной деятельности», которые направлены на развитие коммуникативных навыков учащихся, определяет последовательность действий учащегося, помогая в освоении новых способов деятельности через систему упражнений, которые выполняются как индивидуально, так и в ходе групповой работы.

Практикум включает следующие модули: «Основы риторики и публичное выступление», «Ведение дискуссии», «Презентация продукта». Практикум доступен всем учащимся среднего звена общеобразовательной школы.

Помимо практических заданий, имеются информационные материалы, необходимые для освоения модулей. Это памятки, инструкции, тексты к упражнениям и т.п.

УСЛОВНЫЕ ОБОЗНАЧЕНИЯ



упражнения, выполнение которых связано с работой по текущему проекту



упражнения повышенной сложности



упражнения для 8–9 классов

Голуб Г.Б., Перелыгина Е.А., Чуракова О.В.

Г62 Основы проектной деятельности: Коммуникативный практикум: Рабочая тетрадь для 5–9 класса / Под ред. проф. Е.Я. Когана. – Самара: Издательство «Учебная литература», Издательский дом «Федоров», 2006. – 64 с.
ISBN 5-9507-0355-3

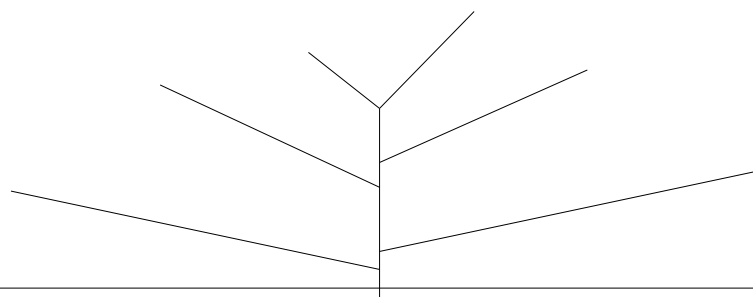
ISBN 5-9507-0355-3

© Г.Б. Голуб, Е.А. Перелыгина,
О.В. Чуракова, 2006

© Издательство «Учебная литература», 2006



2. Ассоциации



1. Тема выступления

4. План

3. Группировка идей





Список тем для упр. 2

- | | |
|---|--|
| 1. Все учащиеся нашей школы должны носить школьную форму. | 7. В школе необходимо ввести штрафные санкции за использование слов-паразитов. |
| 2. В нашей школе обязательно должен быть музей, посвященный истории каждого класса. | 8. Девушки не должны носить брюки. |
| 3. На день рождения нужно дарить только подарки, сделанные своими руками. | 9. Ученики должны изучать только интересные им предметы. |
| 4. Школьные мероприятия не должны обходиться без дискотеки. | 10. Новости должны транслироваться только по отдельному каналу. |
| 5. Родители не должны вмешиваться в личную жизнь детей. | 11. Учитель должен вызывать к доске ученика только по желанию. |
| 6. Не всегда нужно говорить правду. | 12. В школе нужно отменить отметки. |

<i>Пункт плана</i>	<i>Примеры</i>

Этапы речи и их задачи

<i>Этап</i>	<i>Задачи</i>
Введение	Завоевать внимание, вызвать любопытство
Развитие главной темы (основная часть)	Поддержать интерес к теме, донести основную мысль до слушателей согласно цели
Заключение (обобщение основных идей, подведение итогов)	Закрепить интерес к теме и свои результаты

5 Подготовьте начало выступления по теме, над которой работаете.

6 Замените общие названия конкретными, вызывающими образы.
Образец: Надо меньше есть жирной пищи. – Надо меньше есть сала, масла, свинины.

1. Здесь можно купить головные уборы.

2. Улицы заполнил транспорт.

3. Учащиеся презентовали продукты своих проектов.

4. Холодильник ломился от продуктов.

5. Летом надо есть больше растительной пищи.

6. Дети быстро скинули обувь и побежали к речке.

7. На полке стоит много справочных изданий.

8. Знание языков поможет любому в путешествиях.

9. Все виды транспорта небезопасны.

10. В комнате много детских игрушек.

11. В нашем магазине большой выбор осветительных приборов.

12. Бытовая техника играет большую роль в нашей жизни.

13. Столицы многих стран привлекают туристов.

14. В Москве много приезжих из разных стран.

7 Подумайте и запишите, **какие конкретные слова вы можете употребить в вашем выступлении**, чтобы сделать речь более понятной.

8 1. **Прочитайте слова в кавычках** по правилам их произнесения в устной речи. Используйте сочетания *«так называемый»*, *«так сказать»*, *«в кавычках»* либо особую ироническую интонацию.

1) Наши «герои» за один день успели подраться, разбить стекло и сбежать с уроков. 2) Разбросать вещи, забыть помыть за собой посуду, принести двойки из школы – вот чем занимается «гордость нашей семьи». 3) «Литература» сегодняшнего дня – это дешевые детективы и любовные романы.

2. Придумайте не менее двух предложений со словами в кавычках. Предложите одноклассникам прочитать их.

9 1. Устная и письменная речь значительно отличаются друг от друга. Познакомьтесь с образцом, как может быть пересказана газетная статья.

<i>Письменный текст</i>	<i>Устный текст</i>
Источник: еженедельник «Про все на свете», №30/2005.	Еженедельник «Про все на свете» освещает много разных интересных вопросов. Среди них – касающиеся футбола.
В Российской футбольной премьер-лиге существует форма типового контракта, где перечислены права и обязанности иностранных футболистов.	Во многих командах футбольной премьер-лиги играют футболисты-иностранцы. И, конечно, с ними заключают контракты, в которых записывают права и обязанности иностранных игроков. Существует специальная типовая форма такого контракта – контракта между клубом и футболистом.
Например, игрок имеет право на ежегодный оплачиваемый отпуск продолжительностью не менее 28 рабочих дней.	На что же может рассчитывать иностранец? Например, на ежегодный отпуск не менее 28 дней. И этот отпуск игроку оплачивают.
Игрок обязан беспрекословно подчиняться распоряжениям руководителя и главного тренера клуба; не вмешиваться в вопросы набора футболистов в команду; рекламировать форму, которую выбирает клуб; не заниматься без разрешения никакими опасными видами спорта; не допускать нарушения норм морали и нравственности как в личной жизни, так и в жизни клуба и т.п.	Что касается обязанностей игрока, то среди них – беспрекословное подчинение распоряжениям руководителей и главного тренера клуба. Руководству клуба не выгодно, чтобы футболисты сами принимали решения о составе команды. Поэтому в типовой контракт включен пункт о том, что футболист не имеет права вмешиваться в вопросы набора игроков в команду. Наши клубы существуют на деньги спонсоров – и поэтому в контракте есть пункт о том, что игрок обязан рекламировать форму, которую выбирает клуб. Конечно, руководство клуба и тренеры хотят, чтобы футболисты не получали травм. Поэтому игроки могут заниматься опасными видами спорта только с разрешения руководства. Важно, чтобы футболисты и в личной жизни, и в жизни клуба соблюдали нормы морали и нравственности. Именно это позволяет клубу поддерживать командный дух игроков и сохранять репутацию в глазах болельщиков. Значит, пункт о морали и нравственности включается в контракт.

10 Вспомните не менее трех басен. **Сформулируйте обобщающий вывод для каждой басни.**

<i>Название басни</i>	<i>Вывод</i>
<i>«Стрекоза и муравей» (И. Крылов)</i>	<i>Кто работает, тот гарантированно обеспечивает себе нормальную жизнь.</i>

11 Вернитесь к тексту выступления, над которым вы работали на предыдущих уроках. **Внесите в него дополнения и исправления, применив освоенные умения. Представьте выступление классу.** Будьте готовы ответить на вопросы.

Тема 3. «...Как слово наше отзовется»



12 Подумайте и запишите ответы.

■ Чему будет посвящено ваше выступление (тема)? _____

■ Перед кем вы будете выступать (целевая аудитория)? _____

■ Зачем вы собираетесь это делать (цель)? _____

■ Что вы скажете (сведения, аргументы, примеры, иллюстрации)? _____



13 Произнесите фразы с разными интонациями.

1. <i>Здравствуй!</i>	Официальность, радость, угроза, упрек, доброжелательность, равнодушие, гнев, восторг
2. <i>Умница! Молодец!</i>	Благодарность, восторг, ирония, огорчение, гнев
3. <i>Я этого никогда не забуду!</i>	Признательность, обида, восхищение, гнев
4. <i>Спасибо, как это вы догадались!</i>	Искренность, восхищение, гнев
5. <i>Ничем не могу вам помочь!</i>	Искренность, сочувствие, демонстрация бестактности просьбы
6. <i>Вы поняли меня?</i>	Доброжелательность, учтивость, официальность, угроза
7. <i>До встречи!</i>	Теплота, нежность, холодность, решительность, резкость, безразличие
8. <i>Это я!</i>	Радость, торжество, виноватость, угроза, задумчивость, таинственность
9. <i>Я не могу здесь оставаться.</i>	Сожаление, значительность, обида, неуверенность, решительность

14 Произнесите каждую фразу, придавая ей при помощи интонации сначала **прямой**, а потом **противоположный смысл**.

Спасибо, мне было приятно ваше внимание.

Мне это очень нравится.

Спасибо за комплимент.

Спасибо за работу.

Очень вам признателен.

Я в восторге.

Приятно было с вами поговорить.

С удовольствием.

Рад вас видеть.

16 Выразите невербальными средствами следующие значения (ваши товарищи будут объяснять словами значение показанного жеста).

Холодно. Предоставьте мне слово, я хочу сказать... Привет!

Пойдем пешком. До свидания!

Заканчивай, закругляйся. Давай это мне сюда. Молчите!

Подвезите меня. Очень прошу! Позвони мне.

Не торопись, не спеши. Вот он! Который час? Клянусь!

Чуть-чуть, немного. Подумай! Тюрьма.

Сыт по горло. Сдаюсь! Деньги нужны. Тише!

Дайте поесть. Проходите. Отлично!

Ненормальный! Мне надо спать. Вот удивил!

Болтун. Напиши мне.



17 Составьте невербальный рассказ о каком-либо событии и покажите его аудитории. Для введения слушателей в курс дела можно сначала назвать тему. Поймет ли аудитория ваш рассказ? Кому-то из одноклассников предстоит рассказать словами то, что вы показали.

89

20 Градация часто используется в конце текста (в финале выступления).

Постройте заключительную фразу с использованием приема градации. Используйте слова и выражения, приведенные справа. Если необходимо, измените конструкцию фразы.

1. *Это не просто _____, это _____, это _____, это, наконец, просто _____! Надо полностью исключить возможность повторения подобных ситуаций в будущем!*

халатность
ошибка
недостаток в работе
преступление
непредусмотрительность
невнимательность к выполнению своих обязанностей
вопиющее равнодушие к судьбам людей
небрежность

2. *Я не просто _____ тексты современной музыки, я их _____, я их _____, я их _____, я их просто _____! Мы должны вернуться к музыке с осмысленным текстом!*

равнодушен
не люблю
не выношу
не терплю
ненавижу
видеть и слышать не могу
испытываю отвращение
презираю
не испытываю интереса



Тема 4. Вопросы

Классификация вопросов

<i>По цели</i>	<i>По форме</i>	<i>По способу</i>
уточняющие, на понимание, в развитие темы, на дискредитацию, риторические	открытые – закрытые, развернутые – краткие, вопрос-цитата	корректные – некорректные

Виды вопросов по цели:

Вопрос на уточнение (вопрос-переспрашивание; содержит просьбу детализировать/перефразировать, если информация была предъявлена в форме, затрудняющей ее восприятие).

Вопрос на понимание (позволяет выяснить значение понятий, использованных в выступлении, если они употреблены в непривычном контексте; позволяет установить причинно-следственные связи между отдельными частями выступления).

Вопрос в развитие темы (предполагает ответ, в котором идеи, прозвучавшие в выступлении, могут быть приложены к какой-либо принципиально иной ситуации).

Вопрос на дискредитацию (ставит под сомнение позицию, представленную выступающим).

21 **Задайте к тексту как можно больше вопросов**, указывая их вид по цели. Среди ваших вопросов должны быть вопросы всех 4 видов.

ДОМАШНИЕ ЖИВОТНЫЕ – «ХОЗЯЕВА» СВОИХ ВЛАДЕЛЬЦЕВ (по материалам сайта www.membrana.ru)

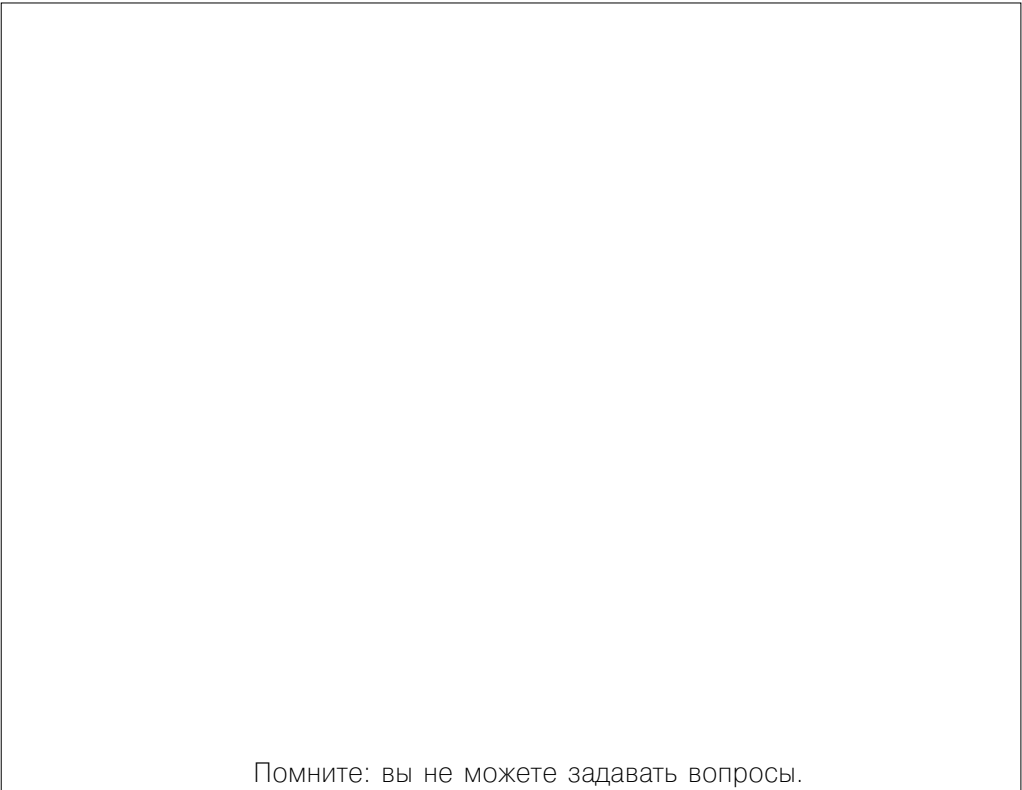
Новая теория позволяет предположить, что коты прекрасно знают, как мыотреагируем на производимые ими звуки, и пользуются этим в корыстных целях.

По мнению психолога Николаса Никастро, домашние коты совсем иначе используют диапазон своих звуков, по сравнению с дикими кошками, несмотря на близкое родство. Для того, чтобы проверить свою гипотезу, Никастро сопоставил реакцию людей на звуки, издаваемые домашними котами.

2. После выступления каждой группы задайте один вопрос. Вы можете записывать вопросы по ходу выступления, чтобы их не забыть.

Тема 2. Активное слушание

4 Нарисуйте предмет(ы), следуя указаниям инструктора.



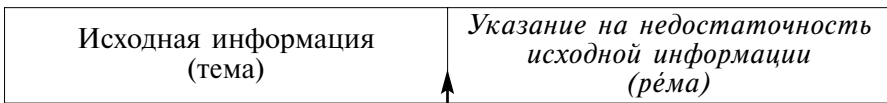
Помните: вы не можете задавать вопросы.

5 Нарисуйте предмет(ы), следуя указаниям инструктора.

Помните: вы можете задать вопрос инструктору.

Тема 3. Вопросы

Структура вопроса



↑
место вопроса

Пример: Здания дворянских и купеческих особняков украшают бывшую улицу Казанскую.

<i>Исходная информация</i>	<i>Вопрос</i>
<i>На бывшей Казанской улице есть несколько особняков.</i>	<i>Сколько особняков расположено на бывшей Казанской улице?</i>

Вопросы по форме делятся на открытые и закрытые.

Закрытые вопросы предполагают односложный ответ («да» или «нет»).

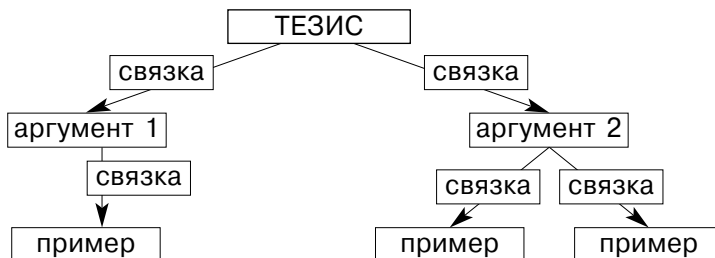
Открытые вопросы предполагают развернутый ответ, поэтому они, как правило, начинаются со специальных слов: «почему», «зачем», «где» и т.п.

7 Задайте не менее четырех закрытых и четырех открытых вопросов человеку, который предлагает запретить взрослым посещение детских аттракционов.

<i>Закрытые вопросы</i>	<i>Открытые вопросы</i>

Тема 4. Аргументация

Структура аргументации



Ваше утверждение (**тэзис**) должно быть доказано. Для доказательства следует приводить **аргументы** (доводы, подтверждающие правильность тезиса; это должны быть повествовательные предложения, а не словосочетания или отдельные части предложения). Каждый аргумент должен быть связан с тезисом.

Обоснование аргументов может строиться по-разному. Например, аргумент может быть обоснован с помощью **примера** – факта, который используется в качестве отправного пункта для дальнейшего объяснения (то есть между ними есть связь, и мы ее показываем).

Пример: «Моя кошка – ласковое животное. Кошки всех моих друзей ведут себя так же. Когда я вчера зашла к своей подруге, Васька сразу стал играть со мной и показывать, как я ему нравлюсь. Значит, люди заводят кошек, чтобы получить необходимую им ласку и любовь».

В случае с **иллюстрацией** все происходит наоборот: сначала мы объясняем аргумент, затем приводим факт для подтверждения объяснения: «Люди заводят домашних животных для того, чтобы чувствовать себя любимыми. Им не хватает тепла от людей, и они ищут общения с четвероногими друзьями. Это общение дает им силы и доброту и для общения с людьми. Особенно часто мы можем это наблюдать в случае с пожилыми людьми. Так, моя соседка – бабушка, живущая одна, – стала гораздо дружелюбней ко мне после того, как завела собаку, а до этого она ругалась на всех мальчишек во дворе».

Количество аргументов зависит от сложности темы. Обычно приводят два–три аргумента.

Если аргументов очень много, скорее всего, их можно объединить. Слушателям трудно воспринять большое количество аргументов. То же относится к примерам и иллюстрациям: иногда можно привести несчетное множество примеров, но не все из них будут восприняты, так как слушатели просто устанут.

Если аргумент всего один, скорее всего, вам будет трудно убедить собеседников в своей правоте. То же относится к примерам и иллюстрациям: не стоит перегружать ими речь, но и отсутствие примеров может показаться (и покажется!) странным – собеседник может заподозрить вас в том, что вы не готовы представлять свою позицию.

8 Аргументируйте одно из утверждений, предложенных учителем. Подготовьте выступление от группы. Обратите внимание: готовят выступление все в группе, а выступает один человек.

Тезис: _____



9 Внимательно слушайте выступления одноклассников. Каждый из них представляет подготовленное группой доказательство. **Зафиксируйте аргументы, примеры, иллюстрации, используемые выступающими.** Будьте готовы обсудить выступление каждой группы по вопросам.

- Какие аргументы были приведены в подтверждение тезиса?
- Какие примеры и иллюстрации были приведены?

Выступление 1

<i>Аргумент</i>	<i>Пример, иллюстрация</i>

Выступление 2

<i>Аргумент</i>	<i>Пример, иллюстрация</i>

10 **Подготовьте выступление на любую интересную тему.** Ваша задача – убедить слушателей в своей правоте. Помните: главное для этого – доказать свою позицию. На выступление вам отводится 3 минуты. Постарайтесь подготовиться так, чтобы не читать свои заметки во время выступления.

Опровергнуть высказывание – значит подвергнуть сомнению аргумент(ы), либо усомниться в истинности приведенных примеров, либо показать, что между аргументом и примером нет связи, либо показать, что между аргументом и тезисом нет связи.

11 Сейчас вам предстоит слушать выступления одноклассников. **Ваша задача – опровергнуть представленную позицию после выступления.** Чтобы сделать это убедительно, задайте выступавшему вопросы.

89 Задайте **по одному вопросу каждого вида** (итого 4 вопроса) от группы (на обдумывание вопросов вам дается 5 минут).

После этого подготовьте выступление от группы. Представлять вашу позицию будет один человек. На подготовку выступления у вас 3 минуты. На выступление отводится 2 минуты.

По ходу выступлений вы можете делать заметки в рабочих тетрадях.

Выступление 1

Заметки _____

89 *Вопрос на уточнение* _____

Вопрос на понимание _____

Вопрос в развитие темы _____

Вопрос на дискредитацию _____

Выступление 2

Заметки _____



Вопрос на уточнение _____

Вопрос на понимание _____

Вопрос в развитие темы _____

Вопрос на дискредитацию _____

Правила игры «Есть идея!»

Кроме Новаторов в игре участвуют:

ОПТИМИСТЫ

Задача группы – аргументированно и обоснованно защитить выдвинутую Новаторами идею: вскрыть ее позитивные, конструктивные стороны, показать ее преимущества.

Совет Оптимистам: даже если вы не согласны с предложенным способом, вы должны постараться увидеть заключающиеся в нем положительные стороны и подчеркнуть их. Вы ни в коем случае не можете критиковать идею, предложенную Новаторами. В то же время вы не должны придумывать то, чего нет на самом деле. Помните, у любой идеи есть положительные стороны, нужно только их увидеть!

ПЕССИМИСТЫ

Задача группы – аргументированно и обоснованно вскрыть слабые стороны предложенного Новаторами способа достижения цели: вскрыть возможные негативные последствия внедрения идеи и/или показать, что те шаги, которые собрались предпринимать Новаторы для реализации способа, не приведут к достижению цели или что для достижения цели таким способом нет достаточного количества ресурсов, и т.п.

Совет Пессимистам: даже если вам очень нравится предложенный способ достижения цели, вы должны постараться увидеть заключенные в нем слабые стороны. Вы ни в коем случае не должны агитировать принять предложенный Новаторами способ. В то же время вы не должны придумывать то, чего нет на самом деле. Помните, идеальных способов достижения цели не бывает, бывают только оптимальные; значит, в любом способе можно увидеть слабые стороны!

РЕАЛИСТЫ

Задача группы – аргументированно и обоснованно осуществить экспертизу идеи: доказать возможность (или невозможность) достижения цели способом, предложенным Новаторами; обосновать наличие (или отсутствие) достаточных ресурсов; обосновать возможность (или невозможность) претворения идеи в жизнь в ближайшей перспективе.

Совет Реалистам: чтобы справиться с ролью, вам не нужно придумывать дополнительные аргументы «за» или «против», вам нужно оценить, насколько убедительными были приведенные аргументы.

Всего четыре раунда (по количеству идей). Роли для первого раунда определяются жребием. В дальнейшем группы меняются ролями так, чтобы в каждом последующем раунде группа играла новую роль. Таким образом, каждая группа за время игры побывает в каждой из четырех ролей.

Помните: нельзя превышать регламент! В то же время не стоит стараться говорить меньше.

Регламент раунда

<i>Действие</i>	<i>Время</i>
1. Распределение ролей	1 мин.
2. Выступление Новаторов	3 мин.
3. Тайм-аут (время для обсуждения выступления Новаторов и подготовки вопросов)	1 мин.
4. Вопросы (задают Оптимисты и Пессимисты. Цель вопросов – выяснить информацию, необходимую для дальнейшего обсуждения идеи. Реалисты вопросов не задают)	2 мин.
5. Тайм-аут (время на подготовку выступлений Оптимистов, Пессимистов)	1,5 мин.
6. Выступление Оптимистов	1,5 мин.
7. Выступление Пессимистов	1,5 мин.
8. Тайм-аут (время для подготовки выступления Реалистов)	1,5 мин.
9. Выступление Реалистов	2 мин.
10. Тайм-аут (время для подготовки выступления Новаторов)*	2 мин.
11. Выступление Новаторов (дополнительные аргументы)*	1 мин.
12. Экспертная оценка** выступлений Новаторов, Оптимистов, Пессимистов, Реалистов	4 мин.
13. Перерыв	3 мин.
Итого на раунд	22 (25) мин.

* Действия 10 и 11 добавляются в том случае, если Реалисты приходят к мнению о том, что идея не прошла экспертизу, а Новаторы выражают желание привести новые аргументы в поддержку выдвинутой идеи.

** Экспертную оценку проводит учитель. Она касается того, как игроки справились со своими ролями, насколько сильной была аргументация каждой группы, содержит пожелания по дальнейшей игре.

После окончания I раунда объявляется перерыв (3 минуты), после чего начинается II раунд и т.д.

Мои заметки: _____

ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКТА

Тема 1. Презентация как вид деловой коммуникации

1 1. Обсудите в классе, что вы знаете о презентации, и заполните таблицу «Виды презентации».

		<i>Предмет презентации</i>	
<i>Цель презентации</i>			

Как подготовить презентацию¹

Эффективная подача презентации достигается за счет выполнения четырех общепринятых этапов (как пишет Д. Карнеги, четырех «П»): планирования, подготовки, практики и презентации.

Планирование – определение основных моментов доклада на основе анализа аудитории.

Подготовка – формулировка доклада, подготовка структуры и времени показа презентации.

Практика – просмотр презентации, репетиция и получение отзывов; пробуждение интереса у аудитории и приобретение уверенности в себе и в презентации.

Презентация – абсолютное владение данной темой, максимальное привлечение внимания аудитории и донесение до нее важности вашего сообщения.

Как провести презентацию

Чтобы разобраться с первоначальной путаницей мыслей, положений и доказательств, следует задать четыре главных вопроса:

- 1) Что я должен сказать в обязательном порядке?
- 2) Что еще было бы неплохо сказать?
- 3) О чем можно упомянуть к слову?
- 4) О чем следовало бы умолчать?

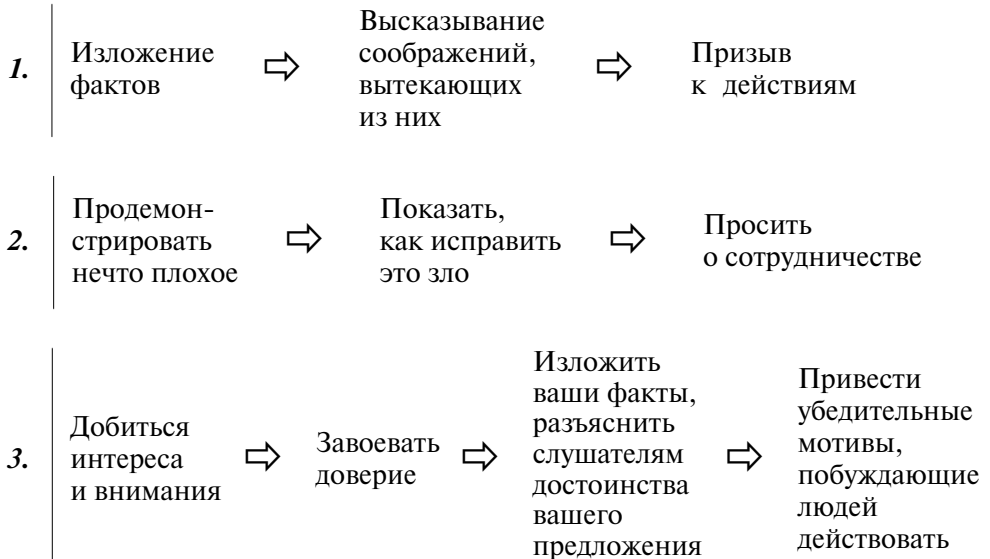
Каждую вновь всплывающую мысль пристраивайте в одну из категорий. Первую и вторую категории используйте. Вообще, второстепенные детали перегружают выступление, но, если вы хотите несколько разнообразить свое шоу, можно позаимствовать несколько мыслей и из третьей категории. Сформулируйте все основные мысли и выпишите их на отдельные карточки. Затем разложите их в логической последовательности.

Вы вряд ли добьетесь успеха, если не будете ориентироваться в собравшейся перед вами аудитории. Постарайтесь получить **максимум разведанных о своих предполагаемых слушателях**: возраст, уровень образования, профессиональная подготовка, половая, этническая, социальная принадлежность и т.д. И чем меньше эта аудитория, тем полнее должны быть ваши знания о ней. Там, где вам внимают не более десятка–двух человек, следует учитывать индивидуальность каждого.

¹ По книге Дейла Карнеги «Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично».

Если вам задали вопрос во время выступления, не торопитесь с ответом. Укажите на важность вопроса и поблагодарите вопрошающего. Если в вопросе звучит враждебность, сделайте вид, что не заметили этого. Поймите намерения спрашивающего – повторите вопрос; если нужно, задайте свой встречный вопрос. При ответе концентрируйтесь на сути, стараясь не повторять уже сказанного теми же словами.

Стратегии проведения презентации



5 Постройте свое выступление, применив одну из стратегий.

Коммуникативные барьеры

В общении могут возникать коммуникативные барьеры. Причины их появления разные: особенности интеллекта общающихся, неодинаковое знание предмета разговора, различные словарные запасы говорящих.

Кроме того, коммуникативные барьеры могут возникать из-за того, что отсутствует единое понимание ситуации общения. Коммуникативные барьеры могут возникать также вследствие психологических особенностей партнеров: например, чрезмерная открытость одного из них – скрытность другого, аналитический склад ума у одного – интуитивное восприятие мира у другого, напористость одного – чрезмерная интеллигентность другого и т.п. Причиной непонимания одного человека другим могут служить также социальные, политические, профессиональные, религиозные, образовательные и другие различия.

Чтобы понять сказанное, надо прежде всего уловить намерения говорящего и правильно их интерпретировать.

6 Прочитайте предложенные ситуации. **Определите и запишите, в чем причина непонимания.**

1) – Ничего себе огород!

- Я не понимаю, что вы имеете в виду под огородом.
- Куда тебе... Ты и не поймешь, пока я тебе не объясню. Я просто хотел сказать: «Ничего себе, славенький сногшибательный аргументик!»
- Но ОГОРОД вовсе не означает «славенький сногшибательный аргументик».
- Когда ЛИЧНО Я употребляю слово, оно меня слушается и означает как раз то, что я хочу: ни больше, ни меньше.
- Это еще вопрос, захотят ли слова вас слушаться.
- Это еще вопрос, кто здесь хозяин: слова или я.

По Л. Кэрроллу

2) – Вась! А ты до меня за кем-нибудь ухаживал?

– За кем только не ухаживал: за козами, за коровами, за свиньями...

Тема 3. Как помочь аудитории воспринимать информацию

Правило рамки¹

Суть правила рамки состоит в том, что начало и конец любого важного разговора (выступления) должны быть четко очерчены.

В начале, как правило, сообщаются цели и намерения, перспективы и ожидания, возможные результаты, а в конце должны быть подведены итоги, сделаны выводы по поводу реализованных или нереализованных надежд и ожиданий. Это способствует не только лучшему пониманию и восприятию информации, но и запоминанию, так как существует психологический феномен, которым блестяще пользуются многие знаменитые ораторы: люди запоминают лучше всего начало и конец.

Начало способствует возникновению симпатии или неприязни и, в свою очередь, влияет на слушание и доверие к партнеру. Конец, завершающий информацию, тоже остается в памяти. Сформулированные в конце выступления выводы и есть то основное, что обычно запоминается аудиторией.

В повседневном общении правило рамки достаточно часто нарушается. Зачастую, начав разговор по поводу одного намерения, собеседники забывают о нем и завершают разговор уже совсем по другому поводу. Именно поэтому деловое общение становится для многих неудовлетворительным: неизвестно, о чем договорились, к какому результату пришли, зачем начали этот разговор, а главное – надо возвращаться к этой проблеме снова и вновь затрачивать рабочее время.

Соблюдайте правило рамки, тогда запомнится именно то, что необходимо, то есть самое главное: цели и намерения, результаты и выводы.

¹ По книге А.П. Панфиловой «Деловая коммуникация в профессиональной деятельности» (СПб., 2001).

Правило цепи

Если правило рамки направлено на «внешнее» оформление общения (чтобы у разговора обязательно имелись начало и конец), то правило цепи касается содержания общения.

Информация не должна представлять собой бесформенную груду разнообразных сведений, «разношерстных» по форме и содержанию. Ее необходимо соответствующим образом выстроить, как бы соединяя сведения в цепь по каким-либо признакам.

Информационная цепочка может быть представлена как рассуждение: «во-первых, во-вторых, в-третьих» и т.д.

Сведения могут быть проранжированы. То есть сначала – сказать самое главное; затем – изложить основное, следующее по значимости; далее – привести менее значимую информацию.

Может быть выстроена и «логическая цепочка», например: «Если это так, то напрашивается следующий вывод...»; «Раз мы согласны с этим, следовательно, это тоже верно».

Использование правила цепи позволяет не только упорядочить, связать, организовать содержание, но и облегчить собеседнику или партнеру восприятие, понимание и запоминание информации.

7 Составьте рассказ, построенный на трех словах: _____, _____, _____. Эти слова в рассказе должны быть основными, центральными, почти вся смысловая нагрузка должна лечь на них, а если их убрать, рассказ должен терять всякий смысл. Используйте правило рамки и правило цепи.

Прочитайте свой рассказ в группе. Выберите из прочитанных рассказов самый интересный и представьте его классу.

8 Перед вами газетная статья. Прочитайте ее. Как вы думаете, удачен ли заголовок этой статьи? Почему вы так считаете? **Придумайте в группе не менее 10 других заголовков** к этой статье. Выберите 3 лучших и представьте их классу.

- 1) _____
- 2) _____
- 3) _____
- 4) _____
- 5) _____
- 6) _____
- 7) _____
- 8) _____
- 9) _____
- 10) _____

Тема 4. Подготовка и проведение презентации



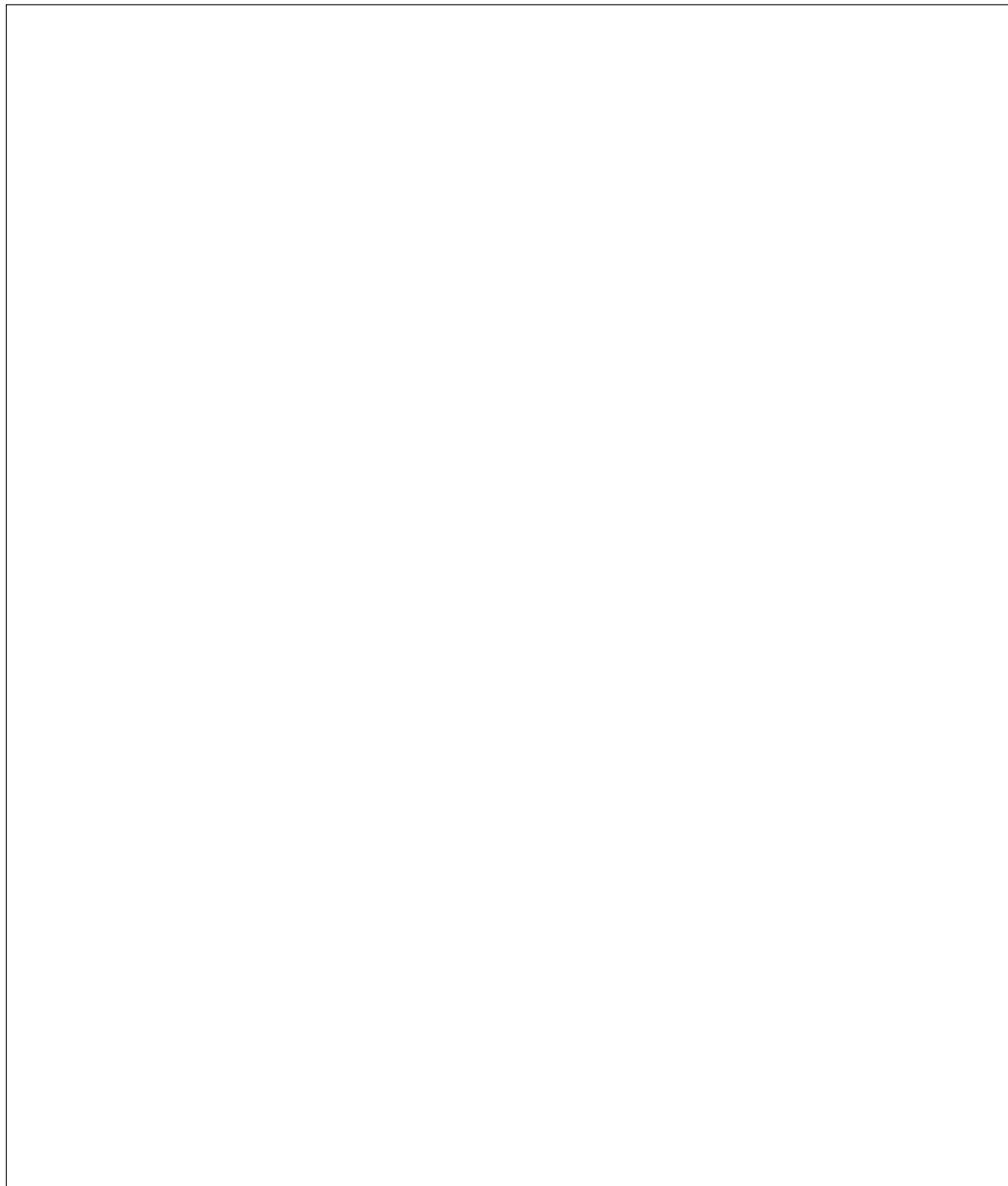
9 1. **Подготовьте презентацию продукта вашей проектной деятельности.** Ваша презентация может занимать ____ минут. После презентации будьте готовы ответить на вопросы.

Целевая аудитория: _____

План презентации:

2. Для презентации вам нужно подготовить наглядные материалы. Заранее подумайте о том, как вы будете размещать их в аудитории и в какие моменты презентации к ним обращаться.

Наглядные материалы (эскиз)



ОГЛАВЛЕНИЕ

Основы риторики и публичное выступление	3
Ведение дискуссии	27
Презентация продукта	46

Учебное издание

Голуб Галина Борисовна
Перельгина Екатерина Александровна
Чуракова Оксана Викторовна

ОСНОВЫ ПРОЕКТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

КОММУНИКАТИВНЫЙ ПРАКТИКУМ

**Рабочая тетрадь
для 5–9 класса**

Под ред. проф. Е.Я. Когана

Редактор *Т.В. Сардинская*
Обложка художника
А.С. Мисюка
Компьютерная верстка:
А.В. Андреева
Корректор *Т.В. Дубровина*