



Методика подготовки и проведения ток-шоу

Учебно-методическое пособие
/для преподавателей детских школ искусств/

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ АМУРСКОЙ ОБЛАСТИ
«АМУРСКИЙ КОЛЛЕДЖ ИСКУССТВ И КУЛЬТУРЫ»**

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

МЕТОДИКА ПОДГОТОВКИ И ПРОВЕДЕНИЯ ТОК-ШОУ

/для преподавателей детских школ искусств/

Благовещенск, 2022г.

Авторы - составители: Чуб Г.С., Зеленуха В. А., Решетникова И.А. - старший методист методического образовательного центра Государственного профессионального образовательного бюджетного учреждения Амурской области «Амурский колледж искусств и культуры».

Методика подготовки и проведения ток-шоу: учебно-методическое пособие для преподавателей детских школ искусств / Текст / сост. Чуб Г.С., Зеленуха В. А., Решетникова И.А. - 2-е изд. доп. и испр. – Благовещенск: ГПОБУ АО «АКИК», 2022. – 20 с.

Данное методическое пособие адресовано преподавателям детских школ искусств, оно призвано помочь в разработке и проведении такой формы воспитательной и культурно-досуговой деятельности, как ток-шоу. Эта образовательная технология формирует общекультурные и профессиональные компетенции, помогает как начинающим, так и опытным педагогам разнообразить учебный процесс, овладеть новыми активными методами обучения, игровыми, проблемно-дискуссионными и информационно-коммуникативными технологиями.

В пособии представлена методика проведения ток-шоу и предлагаются список тем и упражнения, обеспечивающие создание авторских материалов

Содержание

Введение	4
Методика подготовки и проведения ток-шоу	5
1. Выбор названия и разработка плана ток-шоу	5
2. Информация о ток-шоу и приглашение на него	8
3. Подготовка помещения для ток-шоу	9
4. Проведение ток-шоу	10
5. Вступительное слово ведущего ток-шоу	10
6. О времени завершения ток-шоу	13
7. Заключительное слово ведущего	14
Приложение № 1	15
Приложение № 2	16
Приложение № 3	18
Список литературы.....	20

ВВЕДЕНИЕ

Мы хорошо знаем утверждение: «Новое - это хорошо забытое старое». Среди форм воспитательной работы все чаще используются диспут, дискуссия. Во все времена у человека возникала потребность вырабатывать свое собственное мнение по широкому спектру бытия... Спорили о вкусах, идеалах, любви... На какое-то время они были забыты. Но, известно, что наиболее действенным методом воспитания является метод убеждения, который базируется на определенной системе этических знаний, усваиваемых человеком. Ценность дискуссионных форм в том, что в процессе их проведения проявляются нравственные, волевые и другие положительные качества личности. Они стимулируют самовоспитание, активность, самостоятельность суждений, удовлетворяют потребность в досуговом общении. Такие формы воспитательной и культурно-досуговой деятельности помогают оперативно улавливать новые тенденции в сфере досуга, различных групп населения, способствуют выработке зрелого общественного мнения. К активным формам культурно-досуговой деятельности относятся диспуты, дискуссии, круглые столы, ток-шоу. Эти диалоговые формы позволяют выразить личное отношение участников к интересующим их конкретным событиям, фактам, проблемам.

Данное учебно-методическое пособие адресовано преподавателям детских школ искусств и практическим работникам социально-культурной сферы.

Знакомство с данным пособием даст возможность получить представление о такой дискуссионной форме как ток-шоу, уяснить особенности методики её подготовки и проведения.

Методика подготовки и проведения ток-шоу

Ток-шоу - это публичный спор по какой-то важной и актуальной теме, причем спор не стихийный, а организованный, специально подготовленный и управляемый. Ток-шоу в переводе с английского - «разговорное шоу».

Подготовка ток-шоу складывается из ряда этапов, которые мы последовательно и подробно рассмотрим.

Для ток-шоу подходит далеко не всякая тема. И не любая проблема. Здесь надо помнить и соблюдать ряд неперенных требований.

Первое из них - общественная значимость. Общественно значимыми являются те проблемы, которые затрагивают актуальные, социально-значимые, интересные большинству населения.

Следующее требование - дискуссионность. Дискуссионными мы называем здесь вопросы, по которым пока нет полного единодушия у людей.

На обсуждение следует выносить лишь проблемы, достаточно близкие и знакомые будущим участникам ток-шоу. Трудно представить, что без необходимой информированности, осведомленности и компетентности собравшихся их спор будет плодотворным.

Весьма важны злободневность, актуальность предмета дискуссии. Жизнь непрерывно течет, и на первый план выдвигаются то один, то другой вопросы. Привлекательное для молодежи может оказаться совершенно неинтересным зрелым людям и наоборот.

Нельзя забывать о конкретности. Разговор "про все" никогда не даст желаемого результата. Чем точнее и конкретнее очерчены границы спора, тем больше возможностей углубленно рассмотреть проблему и прийти к определенному выводу.

Иногда избирается слишком обширная, безбрежная тема, и в результате ток-шоу превращается в поверхностный разговор "обо всем и ни о чем".

Не подходят для массовых обсуждений и проблемы, требующие для своего решения основательных специальных познаний (медицинских, технических, юридических).

1. Выбор названия и разработка плана ток-шоу

Важно не только правильно избрать общую проблему для предстоящего обсуждения, но и верно сформулировать конкретную тему спора, дать ток-шоу удачное название.

Это название, прежде всего, должно создавать ясное и четкое представление: о чем именно предлагается поспорить. Погоня за красотой и выразительностью формулировки (что само по себе хорошо) не должна заслонять существа дискуссионной проблемы.

Существенная задача - подтолкнуть людей к спору, отразить дискуссионность проблемы. К сожалению, это учитывается далеко не всегда.

Всегда полезно подумать о выразительности, красоте, эстетической привлекательности названия. Здесь трудно дать конкретные рекомендации. Но все же заметим, что, например, очень длинное выражение в данном случае едва ли окажется красивым. Привлекательность заглавия повышается, если ему присущи четкость, энергичность, внутренний ритм, если в нем присутствуют элементы художественной образности - яркие метафоры, броские сравнения и т.д. Народные и литературные афоризмы, крылатые высказывания выдающихся людей (здесь полезно обратиться к многочисленным специальным сборникам, к соответствующим журналам и т.п.) могут подсказать вам в этом отношении много полезного.

Самая удачная формулировка темы не способна полностью очертить конкретное содержание будущей дискуссии. Для того, чтобы придать спору желаемое направление и организованный характер, непременно следует уже в самом первом объявлении предложить своеобразный план спора, дать перечень основных вопросов.

Такая разработка темы чрезвычайно полезна в нескольких отношениях. Будущие участники ток-шоу с самого начала четко представляют предмет разговора, мы помогаем им лучше увидеть наиболее существенные стороны проблемы. Хорошо продуманный план позволит многим заранее нацелиться на выступление по конкретному поводу, по такому вопросу, который ему наиболее близок, интересен и как-то связан с личным, жизненным опытом.

Существенные выгоды получают и сами организаторы. Им легче вести подготовительную работу. Имея четкий план, проще оказать необходимую помощь будущим участникам ток-шоу.

Какие же вопросы включать в план? Сколько их должно быть?

Каждый раз мы решаем это по-своему, но в любом случае следует придерживаться некоторых обязательных правил.

Во-первых, вопросы призваны направить внимание на узловые стороны дискуссионной проблемы и в совокупности исчерпать ее.

Во-вторых, не стоит давать их слишком много. Опыт показывает, что здесь достаточно предложить 5 пунктов.

В-третьих, весьма желательно максимально отразить местные условия и особенности: реальные противоречия и конфликты, конкретные события.

Наконец, точно так же, как и тема в целом, вопросы должны подталкивать к спору, быть дискуссионными по своей сути и формулировке. Плохо, если они содержат в себе готовый ответ или заранее назойливо подталкивают людей к определенному выводу.

С самого начала подготовки ток-шоу ведущий действует вместе с инициативной группой, ответственной за проведение.

Важной задачей подготовительного периода является повышение осведомленности будущих участников (ведь только хорошо осведомленные по данному вопросу люди могут спорить плодотворно). Очень хорошо, если удастся подобрать и показать видеосюжет, связанный с темой дискуссии.

Желательно уже с самого начала как-то вовлечь людей в обсуждение спорных вопросов, выявить реально существующие точки зрения. Это, с одной стороны, расширяет и углубляет интерес к ток-шоу, активизирует аудиторию, а с другой, многое проясняет самим организаторам. Мы узнаем, что особенно заинтересовало и взволновало людей, им каким пунктам существуют наибольшие разногласия, кто готов наиболее рьяно отстаивать те или иные взгляды и т.д.

Общеизвестно, что на всякого рода собраниях, порой приходится долго и томительно ожидать первого выступающего. Заблаговременный и меткий договор с двумя-тремя людьми может, наверняка, избавить нас от подобной неприятности. Будет особенно хорошо, если люди, которых мы намечаем в "зачинщики", придерживаются несколько различных точек зрения на предмет спора.

Готовя ток-шоу, ведущему надо брать на заметку как можно больше людей, желающих и могущих интересно выступить. Когда спор вдруг начнет затухать, мы будем точно знать, к кому следует обратиться.

Наконец, еще одно существенное обстоятельство. Цель ток-шоу - не просто поспорить. Для нас совсем не безразличен его результат. Собравшиеся в итоге должны прийти к правильному выводу, найти и четко сформулировать истину. Лучшими помощниками ведущего в этом деле окажутся знающие, авторитетные, уважаемые люди. Их надо персонально пригласить и заручиться согласием выступить.

В заключение упомянем о недостойных, но еще встречающихся способах "подготовки". Некоторые ведущие не просто договариваются, но назойливо подсказывают, что и как надо говорить, а иногда даже

прибегают к раздаче готовых "тезисов" или полных текстов выступлений.

Стремление организаторов сделать выступление острым, горячим - вполне понятно и законно. Но порой для этого используют совершенно негодные средства: ведущий подговаривает одного из своих друзей стать "подсадной уткой" и выступить с нарочито неправильных, порочных позиций. (Мол, такого оратора сразу станут яростно опровергать, и спор разгорится на славу). На деле же такая подтасовка быстро распознается собравшимися и только расхолаживает их: никто не желает участвовать в явной инсценировке.

Ведущий - главная фигура любого ток-шоу, и требования к нему неоднозначны и многообразны.

Четкая позиция, глубокая убежденность и принципиальность, доскональное знание обсуждаемых проблем и широкая эрудиция, умение выступать и управлять аудиторией - вот непрременные качества человека, ведущего ток-шоу.

Ведущий должен быть определен с самого начала. Он участвует в уточнении и формулировании темы, в составлении плана и во всей последующей подготовительной работе.

Как бы хорошо ни ориентировался ведущий в дискуссионной проблеме, все равно понадобится определенная предварительная подготовка именно к этой дискуссии. Всегда полезно внимательно просмотреть свежие газетные и журнальные материалы по данному вопросу.

Опытные ведущие не полагаются только на память. Они заранее тщательно формулируют основные положения своих выступлений на ток-шоу, подбирают и оттачивают убедительные доводы, запасаются выразительными примерами, фактами, цифрами и т.д. Наиболее удобно оформлять вспомогательные материалы (цитаты, статистические данные, афоризмы), а также план вступительного слова на карточках небольшого размера, которые удобно взять с собой и использовать в любой нужный момент.

Иногда целесообразно поручить ведение ток-шоу двум или даже нескольким ведущим. Это позволяет заметно облегчить руководство дискуссией по большой и многогранной проблеме, дает нам некоторые организационно-методические преимущества. Разумеется, что в этом случае ведущие должны "сработаться" друг с другом еще до начала мероприятия.

2. Информация о ток-шоу и приглашение на него

В примерном объявлении мы лишь предварительно информируем

свою будущую аудиторию. Несмотря на наше стремление к конкретности, такое извещение имеет обычно несколько общих характер: дата указана лишь ориентировочно, да и сами выносимые на обсуждение вопросы даются иногда не в окончательной редакции. За три-четыре недели многое может случиться: появятся интересные материалы в прессе, произойдут какие-то события, а главное - в самом процессе подготовки полнее и глубже выявятся интересы, мнения и представления участников ток-шоу. Все это, как показывает практика, заставляет нас порой весьма существенно уточнять намеченный план и даже саму постановку основного дискуссионного вопроса.

Таким образом, всегда оказывается нужным повторное оповещение, в котором мы обязаны быть более точными и определенными: указываются твердая дата, окончательный перечень вопросов, фамилия ведущего и даются некоторые другие сведения (например, о составе приглашенных, о "почетных гостях", о дополнительных элементах ток-шоу - видеофильмах, книжных выставках и пр.).

Как и перед любым массовым мероприятием, здесь необходимо применять различные способы массовой информации: афиши, объявления по радио, индивидуальные и коллективные устные приглашения. Важно тщательно продумать, кого мы обязательно хотим видеть на ток-шоу и изготовить хотя бы для этих людей именные пригласительные билеты.

3. Подготовка помещения для ток-шоу

Порой считают, что вопрос этот разрешается сам собой: ток-шоу можно проводить в каком угодно помещении, не заботясь о его специальном оборудовании. Но это не совсем так. Прежде всего, давайте подумаем, в каком из залов или комнат лучше всего организовать ток-шоу. Далекое не всегда потребует большой зал. Большой полупустой зал вряд ли будет располагать к должной теплоте и откровенности.

Как правило, обстановка для ток-шоу предельно проста: стол ведущего, места для участников. И все же иногда нам понадобится некоторое дополнительное оборудование: экран или помост для художественных выступлений и демонстраций, выставочные стенды и пр.

Если на ток-шоу ожидается большой наплыв публики, следует позаботиться о звукоусилительной аппаратуре. Она сослужит хорошую службу. Во-первых, не у всех выступающих достаточно громкий голос. Во-вторых, значительно облегчается задача управления массовым спором, имея радиомикрофон, можно организовать выступления всех или некоторых людей прямо с места. Это вносит приятное разнообразие,

заметно активизирует публику, облегчая выступления с краткими репликами и замечаниями.

Некоторые дискуссии, особенно по вопросам литературы и искусства, во многом выигрывают, если на них прозвучит выступление известного человека (политического деятеля, артиста, ученого, писателя, поэта). Речь идет не о том, чтобы обязательно брать у этих людей специально интервью. Очень часто нас просто-напросто выручат видеозаписи и др.

К некоторым ток-шоу целесообразно подготовить выставки с литературой по теме спора, журналами, фотографиями, картинами и т.п.

Трудно представить ток-шоу, на котором не фигурировали бы примеры и факты из жизни. Специально подобранные материалы и натолкнут выступающих на какие-то интересные мысли, и дадут ценную пищу для размышлений.

Наконец, к нашему мероприятию полезно подобрать, написать и развесить в помещении, где состоится ток-шоу, афоризмы, крылатые выражения, подходящие высказывания, вопросы, если есть возможность, то необходимо подготовить мультимедийную презентацию. Все это может непосредственно касаться темы дискуссии.

4. Проведение ток-шоу

Ток-шоу включает в себя следующие обязательные части: вступительное слово ведущего, выступления участников по спорной проблеме и заключение ведущего. В отдельных случаях до ток-шоу и в ходе его устраиваются различные демонстрации (кинофрагменты, видеоматериалы, тематические выставки и т.п.).

5. Вступительное слово ведущего ток-шоу

Удачное начало во многом определяет ход и результаты всего ток-шоу. Поэтому ведущий тщательно готовится к этой вводной речи. Здесь он должен четко и доходчиво сформулировать основную проблему ток-шоу, еще раз определить рамки предстоящего обсуждения (вычленив и назвать конкретные вопросы, которые надо обязательно выяснить), обрисовать главные точки зрения на дискуссионную проблему. Важно заметить, что на этом этапе ведущий не должен отдавать явного предпочтения ни одному из высказанных мнений. Зато полезно уже перед началом ток-шоу подчеркнуть значение обсуждаемой проблемы, ее практическую ценность, необходимость и своевременность предстоящего разговора. Это позволит настроить зал на серьезный рабочий лад, пригласить людей к активному размышлению.

В отдельных случаях, особенно в неопытной, например, детской и молодежной аудитории, ведущий кратко напоминает собравшимся основные правила полемики.

Ход ток-шоу и приемы управления им: хорошо, если спор разгорается "с ходу", и сразу находятся желающие выступить. Но часто даже при хорошей подготовке сделать это люди не спешат, и после вступительного слова наступает неприятная заминка. Здесь нам поможет только доскональное знание аудитории и заблаговременное выявление тех, кто заведомо желает принять активное участие в споре. Опираясь на предварительную договоренность, ведущий приглашает одного из таких людей. Лучше всего, если первое выступление окажется хорошей затравкой спора, то есть будет полемичным, острым по сути, эмоциональным по форме.

Дальнейший ход обсуждения также во многом зависит от опыта и верной тактики ведущего.

Каждый знает: спор есть поочередное изложение разных точек зрения. Только при этом условии может идти, не затухая, любая полемика. Если же подряд несколько выступающих доказывают и рассказывают одно и то же (пусть и несколько по-разному), накал дискуссии падает, и она попросту глохнет.

Поддерживать должную остроту спора проще тому ведущему, который заранее знает хотя бы некоторых людей, стоящих на разных позициях. Но так бывает далеко не всегда. К тому же у многих отчетливо мнение по тому или иному вопросу формируется только в ходе самого ток-шоу. Здесь нас выручит умение быстро ориентироваться, определять мысли и намерения человека по внешним признакам, по реакции на ход спора.

Существенно не только, что говорят участники ток-шоу, но и как они что делают. Вот почему ведущему необходимо регулировать содержание высказываний, управлять "страстями", причем речь идет не только о поддержании внешнего порядка.

Для этого важно, в частности, в каждый момент стремиться дать слово именно тому участнику ток-шоу, чье выступление будет сейчас наиболее желательно и в смысловом, и стилевом, и эмоциональном планах. Когда спор начинает идти излишне спокойно, в несколько даже безразличном тоне, нас выручит яркая, "задиристая", взрывная речь. Если же страсти чересчур разгорелись, предоставим слово уравновешенному, рассудительному человеку.

Выступающие различаются по целому ряду других важных признаков. Скажем, один склонен к четким теоретическим обобщениям и глу-

бокому анализу. Зато речь его оппонента, уступая в этом отношении, насыщена выразительными фактами, впечатляющими примерами, живыми наблюдениями. Часть людей, широко и удачно использует близкий материал, другие отличаются книжной эрудицией, умело подкрепляют свои высказывания ссылками на художественную литературу, кино, театр. Спор делается плодотворным и интересным, если мы, регулируя очередность выступлений, по возможности учитываем и эти обстоятельства.

Ведущему ток-шоу необходимо постоянно поддерживать высокий дискуссионный тонус у всех собравшихся. Этому служат разнообразные приемы активизации аудитории. Назовем некоторые из них.

Нередко оживить разговор и даже вызвать у кого-то желание подняться на сцену способен вовремя заданный вопрос.

Такую же задачу решает напоминание ведущего о тех сторонах проблемы, которые пока не были затронуты выступающими.

Рассказ или краткое напоминание о ярком жизненном факте, имеющем отношение к теме ток-шоу, к месту приведенный художественный пример - также один из проверенных активизирующих приемов. Здесь нам помогают конкретность и достоверность или же яркая эмоциональность. Заметим, что в любом случае предпочтение отдается и фактам, дающим пищу для размышлений, таким, которые допускают разную их оценку.

Способны обострить дискуссию и разнообразные художественные и наглядные демонстрации, органически сплетаемые в ткань коллективного разговора. Так, например, вполне возможно показать в нужную минуту специально подобранный видеофрагмент, даже прочитать подходящее стихотворение.

Своеобразный и эффективный способ активизации участников спора - диалог ведущих, коллективно руководящих спором. Они могут дополнять друг друга, задавать партнеру уточняющие и иные вопросы, обращаться к нему за подтверждением тех или иных высказываний и т.п. Ведущим, если их несколько, не возбраняется и поспорить: ведь их мнения об отдельных частностях не обязательно должны совпадать.

В своем стремлении активизировать ораторов, оживить дискуссию ведущие должны помнить о тематических рамках ток-шоу, то есть не допускать, чтобы он "выходил из намеченных берегов" и превращался пусть в жаркий и увлеченный, но неконкретный разговор "обо всем и ни о чем".

Ведущий не только руководит спором, но и неоднократно с различными целями непосредственно включается в него.

Часто возникает необходимость помочь выступающему: подсказать нужное слово или выражение, задать наводящие или уточняющие вопросы, тактично подправить языковые или стилистические погрешности, уточнить цитату и т.д.

Более развернуто ведущий выступает, когда надо резюмировать, обобщить пространную, недостаточно четкую или просто путаную речь. Иногда он делает это, пока выступающий еще на сцене, чтобы сразу уточнить для себя и для всех собравшихся его действительную точку зрения. В других случаях резюме дается чуть позже.

Ведущий ток-шоу берет слово и тогда, когда следует напомнить о правилах публичной полемики. Порой в запальчивости или по неопытности участники ток-шоу неточно цитируют или даже искажают мысли одного из выступающих. Бывает так, что одни и те же слова и выражения употребляются в разных смыслах. Иногда нечеткое оформление мысли заводит спор в тупик: люди говорят в сущности одно и то же, но сами того не понимают. Во всех подобных случаях ведущий обязан мягко, тактично, и в то же время решительно наводить порядок.

Следует специально остановиться на вопросе об отношении к выступлениям явно демагогического характера.

В практике ток-шоу могут встретиться и такие случаи, когда демагогические выступления вызывают открытый и резкий протест зала.

6. О времени завершения ток-шоу

Важно не только удачно начать и искусно провести ток-шоу, но и умело ее завершить.

Массовые обсуждения очень увлекают людей. Время часто течет незаметно. Но все же нельзя спорить до бесконечности. Регламент своеобразен: ведущий сверяется не столько с часовой стрелкой, сколько с общим ходом спора и настроением собравшихся.

Как правило, мы заканчиваем ток-шоу, когда достигнуто достаточное раскрытие темы, и участники спора (по крайней мере в большинстве своем) четко выразили и определили свои позиции.

Этот момент опытный ведущий распознает по ряду характерных признаков. Страсти заметно утихают. Все чаще в выступлениях излагаются одни и те же мысли, разделяемые уже большинством. В поведении аудитории проглядывается явная усталость.

Завершать ток-шоу надо как раз в тот момент, когда подобные признаки стали проявляться достаточно отчетливо. Но не раньше! Если свернуть обсуждение преждевременно, проблема не найдет полного раскрытия и разрешения.

7. Заключительное слово ведущего

Это - обязательный и чрезвычайно важный момент любого ток-шоу.

Здесь ведущий логически завершает коллективный разговор, общее размышление и подводит итоги. Он кратко оценивает прозвучавшие речи, излагает суть выявившихся разногласий.

В оценке выступлений ведущий ток-шоу должен непременно соблюдать осторожность и деликатность. Критиковать надо так, чтобы не нанести ущерб личному достоинству выступающих, не отбить у них желание впредь участвовать в подобных дискуссиях.

Не имеет смысла сводить заключение к простому, краткому пересказу, как шло ток-шоу. Истинной задачей здесь являются анализ и обобщение существа высказываний, формирование на этой основе суммарного вывода, призванного стать общим и окончательным суждением по проблеме. Важно, чтобы такой вывод с очевидностью вытекал из всего хода обсуждения и отражал истину, найденную общими усилиями. При необходимости ведущий обязан от своего имени привести дополнительные веские аргументы, подкрепляющие правильную точку зрения.

Ведущий должен быть знающим и эрудированным.

Примерные темы ток-шоу

1. Молодёжная культура: мода, вкус и нравственность
2. Современная музыка или классика: что лучше?
3. Социальные сети влияют на психическое здоровье?
4. Читать или не читать?
5. Классическая музыка и мы
6. Нужен ли нам Хэллоуин
7. Дед Мороз против Санта Клауса
8. Свобода и ответственность
9. Виртуальный мир
10. Социальные сети: больше плюсов или больше минусов
11. Учащимся не следует давать домашние задания
12. Соответствует ли домашнее задание своей цели?
13. Эффективна ли система оценок, используемая в школе?
14. Домашнее обучение эквивалентно школьному обучению
15. Должны ли школы быть круглогодичными?
16. Видеоигры лучше настольных?
17. Должны ли книги иметь возрастные ограничения / предупреждения о содержании?
18. Способствуют ли видеоигры насилию среди детей?
19. Оказывает ли реалити-шоу негативное влияние на общество?
20. Лучше настоящая елка, чем поддельная?
21. Следует ли держать животных в зоопарках (в цирках)?
22. Этично ли владение домашним животным?
23. Следует ли запретить одноразовые пластиковые изделия?
24. Следует ли запретить продукты животного происхождения?
25. Следует ли обвинять людей в исчезновении животных?
26. Следует ли разрешить ученикам выбирать предметы, которые они хотят изучать в школе?
27. Является ли образование самым мощным оружием в борьбе со злом?
28. Карманные деньги
29. Необходимо ли образование для успеха?
30. Должны ли школы требовать, чтобы ученики носили униформу?
31. Книги против телевидения: какая платформа обеспечивает большую образовательную ценность?
32. Отцы и дети

Предлагаемые ток-шоу

Тема «Карманные деньги» (6-11 классы)

Цель: развитие у учащихся умений высказывать и отстаивать свою точку зрения, воспитание культуры ведения дискуссии (умения терпимо относиться к различным точкам зрения, уважать людей независимо от их позиций и мнений, уметь слушать и аргументировано отстаивать свою точку зрения), воспитание чувства ответственности за свою семью и своих близких, воспитание чувства ответственности за дело, которым занимаешься и выбор жизненной перспективы.

Подготовительная работа:

1. Создаем инициативную группу, которая вместе с педагогом проводит опрос учащихся: «Деньги на личные расходы старшеклассник должен заработать сам или попросить у родителей?»
2. Создаем две группы учащихся, которые на ток-шоу будут представлять разные точки зрения на эту проблему.
3. Выбираем от каждой группы по одному представителю, наиболее убежденному в правоте своей позиции.
4. Выбираем 1-2 ведущих из класса/группы.
5. Вместе с ведущими и инициативной группой формулируем 4-5 вопросов для обсуждения: Нужны ли старшекласснику карманные деньги и в каком количестве? Может ли старшеклассник самостоятельно и честно заработать эти деньги? Можно ли сочетать работу с успешной учебой в школе? Необходимо ли согласие родителей в решении вопроса о работе старшеклассника? Можно ли обойтись без карманных денег? Каков их минимум?

Тема «Отцы и дети» (5-9 классы)

Цель: развитие у учащихся способности смотреть на проблемы с позиции других людей, в том числе и глазами родителей, развитие умения понимать чувства и мотивы других людей, умения уважать другие точки зрения, быть терпимыми, толерантными к чужим мнениям, развитие чувства благодарности, уважения к родителям, чувства ответственности за свои слова и поступки, воспитание культуры спора (уметь слушать других, уметь высказываться кратко и аргументировано, проявлять уважение к оппонентам и др.).

Подготовительная работа: 1. Создаем инициативную группу, которая проводит анонимное анкетирование среди одноклассников: «Какие вопросы сложно решать с родителями?», «По каким вопросам ты и твои родители имеют противоположные точки зрения?» и т.п.

2. Инициативная группа вместе с педагогом отбирает наиболее ост-

рые проблемы или ситуации.

3. Инициативная группа готовит инсценировки некоторых ситуаций, если это необходимо.

4. Выбираются ведущие.

5. Остальные обучающиеся делятся на две группы. По жребию одной группе предстоит играть роль «родителей», другим предстоит не менее сложная роль «детей». В ходе дискуссии им необходимо рассматривать все вопросы исходя из своей роли.

Тема «Мы и культура» (9-11 классы)

Цель: развитие умений анализа и самоанализа, оценки и самооценки, развитие ценностных ориентации, способности соотносить свои ценности с общечеловеческими, воспитание культуры ведения дискуссии, способности уважать право людей иметь свою точку зрения.

Подготовительная работа:

1. Создаем инициативную группу, которая вместе с педагогом проводит анкетирование учащихся класса по вопросам: Считаете ли вы понятия «культура» и «массовая культура» сходными и почему? Какие явления нашей жизни можно отнести к культуре? Какие явления нашей жизни можно отнести к массовой культуре? Что привлекает вас в массовой культуре? Какое явление в массовой культуре стало или станет достоянием общечеловеческой культуры?

2. Обработка данных анкетного опроса позволит выявить несколько групп учащихся, придерживающихся разных взглядов: «скептики», которые видят в массовой культуре низкий уровень ее развития, и «оптимисты», которые превозносят все ее проявления. Если сформируется группа ребят, чьи взгляды сложно сразу определить, то они сами выбирают свою позицию в ходе ток-шоу.

3. Выбираем ведущих.

4. Инициативная группа вместе с педагогом и ведущими продумывает ряд вопросов для обсуждения. Примерный вариант вопросов: О массовой культуре часто говорят как о молодежной культуре. Так ли это на самом деле? Есть такое мнение, что массовая культура у нас в стране находится на очень низком уровне. Как вы считаете, это верно? Как вы считаете: народная культура и массовая культура - это одно и то же? Или эти понятия различаются? Чем? Что выше по уровню развития - культура или массовая культура? Почему? Может ли один человек что-либо изменить в культуре или массовой культуре?

(Автор: учитель математики и информатики МОУ лицея №19 Боряева Наталья Валериевна)

Практические упражнения по организации и проведению ток-шоу

1. Знакомство (разминка)

Вариант 1. «Презентация партнера».

Процедура проведения. Участники упражнения разбиваются на пары. Каждый участник должен разработать и задать своему партнеру любых 5 вопросов. А затем, опираясь только на полученные ответы, подготовить презентацию своего коллеги.

Вариант 2: «Эксклюзивное интервью».

Процедура проведения. Работа в парах. Каждый участник обращается к партнеру с фразой: «Я давно хотел, но (по какой-то причине) не мог тебя спросить - ...». Вопрос может быть на профессиональную тему, о личной жизни, о какой-то конкретной ситуации и т.д. Но при этом вопрос должен носить несколько неожиданный для партнера характер, позволяющий получить интересную информацию о собеседнике.

Цель упражнения. Знакомство с участниками презентации, партнерами по работе.

2. Выбор цели: форма вопроса – форма ток-шоу

Процедура проведения. Участникам предлагается найти перекликающиеся цели по результатам проведенной дискуссии. Затем участники делятся на 2 группы. Педагог предлагает выбрать каждой группе цель «своего» ток-шоу и объявляет общую тему. После чего предлагает каждой группе сформулировать свой вопрос, в рамках заявленной темы исходя из той цели, которую группа выбрала заранее.

Цель упражнения. В процессе работы участники приходят к пониманию, что движение к цели ток-шоу складывается из ответов на вопросы. Выполняя это упражнение, они приобретают навык соотнесения формы вопроса и цели ток-шоу, навык выбора ракурса ток-шоу.

Вопросы для рефлексии после мини-лекции:

В какой типовой форме может быть реализовано ваше ток-шоу? Как можно переформулировать ваш вопрос, чтобы выйти на иную форму ток-шоу?

3. Схема ток-шоу

Участникам предлагается ответить на следующие вопросы.

Что такое схема ток-шоу? Какое у вас сложилось представление об этом понятии? Какова роль схемы в успешности проведения ток-шоу?

(индивидуально, в парах, в группе)

Цель упражнения. Такая работа способствует созданию основы для дискуссии. Участники фокусируются на теме предстоящих дебатов.

4. Анализ ток-шоу (на примере какой-либо программы)

Процедура проведения. Педагог предлагает участникам посмотреть запись ток-шоу и ответить на следующие вопросы:

Как сформулирована тема передачи? Какие типы вопросов задают ведущие? В какой ситуации? С какой целью? Задают ли вопросы участники программы? Какой тип конфликта заложен в теме передачи? Какую цель достигли авторы программы? Соответствует ли она заявленной в начале передачи теме?

Цель упражнения. Данная аналитическая работа дает возможность участникам тренинга обобщить весь полученный опыт о драматургии ток-шоу и приближает их к непосредственной разработке программы.

4. Ролевая игра. (Разработка и создание сценария ток-шоу на заданную тему).

Процедура проведения. Работа в малых творческих группах. Все участники упражнения разбиваются на две группы. Каждой группе дается задание разработать вопросы и ход проведения ток-шоу на одну и ту же тему. Только для первой группы формулируется вопрос закрытого типа, а для другой – открытого.

Каждая группа презентует свой вариант.

Для успешности осуществления этой работы каждая творческая группа получает формат задания, в котором обозначены основные шаги разработки ток-шоу.

- Определить тему ток-шоу и его цель.
- Разработать схему ведения ток-шоу в соответствии с заданным типом вопроса.
- Разработать систему вопросов, ведущих к поиску ответа или мышлениям по обсуждаемой проблеме.
- Определить потенциальных участников ток-шоу.
- Распределить роли и проиграть ток-шоу.

Цель упражнения. Результаты ролевой игры обсуждаются на основе само- и взаимно- оценки.

Вопросы для рефлексии:

- Что получилось в представленному ток-шоу? Что не получилось? Почему вы так думаете?

Список литературы

1. Аджиева Е.М., Байкова Л.А., Гребенкина Л.К., Еремкина О.В., Жокина Н.А., Мартишина Н.В. 50 сценариев классных часов. – М.: Центр «Педагогический поиск», 2000. – с. 88 – 92.
2. Баранкевич Л.А. Разработка и проведение телевизионной программы в жанре ток-шоу: Методические указания для будущих журналистов. - Сургут, 2013 – 20 с.
3. Бирбом М. Хозяин ток-шоу //Спутник-ТВ. 2005. №7
4. Буланова-Топоркова М.В., Духавнева А.В., Кукушин В.С., Сучков Г.В. Педагогические технологии., 2-е изд., испр. и доп. - М.: 2004. - 336 с.
5. Вартанов А. С. Актуальные проблемы телевизионного творчества: на телевизионных подмостках. - М., 2003.
6. Воронова Е.С Педагогическое ток-шоу как инновационная образовательная технология. - Рязань, 2022
7. Герасова О.А. Мастерство ведущего. Учеб, пособие для студентов очного отделения режиссуры эстрады и театрализованных представлений. - Улан-Удэ.: ВСГАКИ, 1999
8. Загадарчук Г.Н. Подготовка диспута - залог успеха / Г.Н.Загадарчук // Культ.-просвет, работа. - 1980. - №7. - С.43-44
9. Кузнецов Г. В. Ток-шоу: неизвестный жанр? //Журналист. - М.: 1998. - № 11.
10. Лисогурская С.В. Технология проведения ток-шоу как одна из перспективных форм работы со старшими подростками (из опыта работы отдела организационно-массовой работы ЦРТДЮ «Радость») - Орск, 2019г.
11. Могилевская Э. Ток-шоу как жанр ТВ: происхождение, разновидности, приемы манипулирования // RELGA. - 2006.- № 15. - С. 23-28.
12. Новаторов В.Е. Диспут / В.Е.Новаторов // Культурно-досуговая деятельность: Словарь справочник/ В.Е.Новаторов. - Омск, 1992. - С. 46-47
13. Сальникова Т.П. Педагогические технологии: Учебное пособие / М.:ТЦ Сфера, 2005.
14. Триодин В.Е. Диспуты в клубе / В.Е.Триодин // Культ.-просвет.работа. - №7. - С.48-50