



Основы педагогической и деловой риторики

СКИФ



**Кафедра «Теория и методика
профессионального образования»**

Лекционный курс

Автор

Базалий Р.В.

Аннотация

Лекционный курс предназначен для студентов направления 44.03.04 – Профессиональное обучение (по отраслям)

Автор



**Базалий Раиса Викторовна –
КАНДИДАТ ПЕДАГОГИЧЕСКИХ НАУК, ДОЦЕНТ
КАФЕДРЫ «ТИМПО»**

Область научных интересов – духовно-эстетическое воспитание личности в образовательном пространстве, коммуникативно-диалоговые технологии в современных условиях, национально-региональный аспект в профессиональной подготовке педагога.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Лекционное занятие 1.1 Риторика и ее роль в развитии гуманитарных наук	4
Лекционное занятие 2.1 Цели общения. Многообразие речевого общения	11
Лекционное занятие 2.2 Единицы общения. Коммуникативные качества речи	17
Лекционное занятие 3.1 Процесс смыслового восприятия звучащей речи в профессиональной деятельности педагога	24
Лекционное занятие 3.2 Продуктивные виды речевой деятельности	32
Лекционное занятие 3.3 Основы мастерства публичного выступления	39
Лекционное занятие 3.4 Аргументирующая речь. Дискуссия. Дискуссионная речь. Эпидейктическая речь	46
Лекционное занятие 4.1 Письменные жанры профессионального общения	53
Лекционное занятие 4.2 Профессионально - значимые диалоги педагога	59

Лекционное занятие 1.1

Риторика и ее роль в развитии гуманитарных наук

1. Предмет и задачи риторики.
2. Становление и основные этапы развития риторики. Риторика в России.
3. Понятие риторического идеала. Риторика в современном мире.
4. Риторика как теория и практика эффективного, целесообразного, гармонизирующего общения. Общая и частные риторики.
5. Педагогическая и деловая риторика как разновидность частной риторики. Цели, задачи и содержание педагогической и деловой риторики как вузовской дисциплины.
6. Педагогическая и деловая риторика как синтез достижений наук гуманитарного цикла.

Риторика и ее роль в развитии гуманитарных наук. Предмет риторики

Риторика — учение о мысли и речи.

Риторика — учение о речевых коммуникациях всего общества.

Риторика — о совершенной речи. Качества речи: убедительность, эффективность, целесообразность, уместность, украшенность, чистота, точность и т.д.

Риторика как искусство воспитания и формирования речевой личности.

Хорошая речь — путь к успеху. Необходимость уместной организующей речи в любом деле и профессии. Многообразие речевых контактов в современной жизни, необходимость их нормализации.

Риторика учила и учит, как осуществлять общение, логично и выразительно излагать и развивать мысли, употреблять слова, как пользоваться речевой активностью в личной жизни и общественной деятельности, как выступать перед аудиторией.

Умение общаться, этикет выступают главными «орудиями» создания имиджа высококвалифицированного специалиста, т. е. самопрезентации, конструирования своего образа для других. Удачно сформированный коммуникативный образ гарантирует его обладателю на любом поприще половину успеха. Нельзя забывать, что гармоничное общение основано всегда на осознании важности соблюдения этических норм, таких, как тактичность, деликатность, уважение чужого достоинства. Интеллигентность как качество внутренней культуры - терпимое отношение к миру и к людям - неизменно отражается во внешнем поведении, проявляется в умении строить общение.

Риторика наряду с философией должна быть основным предметом образования; сам трактат «Риторика» – это и курс этой науки, и философское обобщение достигнутого, и произведение искусства, образец научного творчества.

Исходя из положения, что «история риторики есть история стилей жизни», нельзя не согласиться с правомерностью постановки стилевой задачи новой риторики: понимание и пользование всеми видами слова, а не только публичной устной речью.

При попытках объяснения неоднозначности дефиниции риторики указывается на изначальную природную двойственность этой науки, представляющей собой соединение творческого теоретического начала и нормативности, догмата канона.

Основы педагогической и деловой риторики

Дефиниция современной риторики объединяет в себе понятия науки и искусства: «Риторика-это теория и мастерство целесообразной, воздействующей, гармонизирующей речи».

С учетом двойственности и изменчивости термина, факт возврата к риторике приводит к выводу об особом объекте и предмете этой науки. В ведении современной риторики оказывается любая речь: «объектом современной риторики является не устная речь только, а все виды речи, каждый вид в отдельности и все они вместе».

Сопоставление риторики с речеведческими дисциплинами и науками, изучающими общение, конкретизирует объект и предмет современной риторики, а также позволяет включить риторику в систему наук, составляющих теорию общения. О.Б.Сиротина разводит объект изучения риторики - теорию целесообразной, воздействующей, гармонизирующей речи- и предмет обучения риторике - мастерство речи, основываясь на том, что для риторики как науки главным является выяснение, что в общении является наиболее эффективным, как лучше добиться эффективности речи.

Итак, современная риторика, сохраняя основные черты классической риторики, входит в систему наук об общении и имеет особый объект изучения: эффективное в процессе общения.

В настоящее время термин «риторика» употребляется в разных контекстах и трактуется по-разному. Во-первых, риторикой называют новое научное направление, расположенное на стыке языкознания, теории литературы, логики, философии, этики, эстетики, психологии, и занимающееся поиском практического применения, как этих дисциплин, так и новых лингвистических наук, таких, как лингвистика текста, семиотика, герменевтика, теория речевой деятельности, психолингвистика. Во-вторых, филологическую дисциплину, изучающую прежде всего теорию красноречия, способы построения выразительной речи во всех областях речевой деятельности (прежде всего в разных устных и письменных жанрах).

Изменчивость термина «риторика» и оценка этой науки в целом обосновывается и сменой стиля общественно-идеологической жизни. Такая точка зрения характерна для Ю.В.Рождественского, В.И.Аннушкина, И.В.Пешкова и др. Обращаясь к истории русской риторики, В.И.Аннушкин выделяет в ней шесть периодов, фиксирующих определённый общественно-идеологический стиль жизни от допетровской Руси до советского периода. При этом каждая новая риторическая теория формирует новый стиль мысли и рассуждения, что в свою очередь отражается на стиле общественных действий.

Становление и основные этапы развития современной риторики

Каждый этап развития риторики как науки характеризуется некоторым уточнением её дефиниции: на первый план выносятся самая востребованная её часть. Эту закономерность отмечают и рассматривают многие исследователи (К.В.Авеличев, В.И.Аннушкин, Н.А.Безменова, Л.К.Граудина, Ю.В.Рождественский и др.). Так, Н.А.Безменова выделяет три главные группы дефиниций: первая, условно называемая греческой, трактует риторику как искусство убеждения (Платон, Аристотель), вторая (римская) определяет риторику как искусство говорить хорошо: при поиске оптимального результата коммуникации учитывается и её эстетическая характеристика (Квинтилиан); третья группа дефиниций, характерная для средневековья и начального периода эпохи Возрождения, ставит

на первое место искусство украшения речи.

К началу новой эры в теоретической риторике были осознаны, а во многом и определены и разработаны ее основные проблемы: предмет риторики, функции риторики, типы речи и сферы применения красноречия, личностные качества говорящего, ступени ораторского действия (предмет и мысленная основа высказывания, его построение, языковое выражение, память, исполнение), основы оценки и самооценки речи и ее результативности.

Понятие риторического идеала. Риторика в современном мире

Особенности русского риторического идеала и перспективы его возрождения. Русский риторический идеал восходит к риторическому идеалу сократического типа и имеет одним из своих важнейших источников традицию Платона и Сократа. Неудивительно поэтому, что для отечественного риторического идеала характерны следующие особенности, отличавшие его с древности и присущие ему и сегодня.

Прежде всего, это **диалогичность речи по содержанию**: прекрасной считалась и считается речь, в которой между говорящим и адресатом реализуются подлинные субъект-субъектные равноправные отношения. Научное и лингвофилософское обоснование эта особенность русского речевого идеала получила в трудах замечательного русского лингвиста А.А.Потебни, который, основывая свою концепцию феномена понимания на лингвистической философии В.Гумбольдта, особое значение придает следующей позиции немецкого мыслителя: « все, что ни есть в душе, может быть добыто только ее собственной деятельностью; речь и понимание – только различные проявления... одной и той же способности речи. Размен речи и понимания не есть передача данного содержания «с рук на руки»: в понимающем, как и в говорящем, это содержание должно развиваться из собственной внутренней силы».

Общекультурный базис отечественного риторического идеала трактуется в работах И.В.Киреевского, где тема различий «западного» и «восточного» восприятия мира, восточно-православной и западно-католической культур разрабатывается как тема различий речемыслительной культуры Запада и Востока. Так, западный тип культуры характеризуется индивидуальной отъединенностью и соревновательностью субъектов общения, которые проявляются в речевом поведении и в риторическом идеале. Сама же речь оценивается как средство самоутверждения, самодемонстрации (в современном мире – как средство саморекламы). Речь – важнейший способ утверждения «Я», так что соревновательность и нацеленность на победу – вот принципы такого речевого поведения. Напротив, «резкая особенность русского характера в этом отношении заключалась в том, что никакая личность в общественных отношениях своих никогда не искала выставить свою самородную особенность как какое-то достоинство». Сущность различий монологического и диалогического риторических идеалов глубоко и полно отражена в работах М.М. Бахтина, где «подлинной жизнью слова» (вслед за Достоевским) называется диалогическое общение, «двуголосое слово». Русские философы С.Булгаков и Н. Лосский созвучно определили две противопоставленные модели человека, реализующие каждая свой тип поведения человека говорящего, Homo eloquens: «героический», овладевающий миром, и «подвижнический» человек, который видит мир как нечто, что нужно освятить и осветить, восстановив вокруг ту гармонию, которую он чувствует в себе.

Основы педагогической и деловой риторики

Отсюда вытекает следующий признак русского риторического идеала – его **гармонизирующий характер**, который проявляется в категориях порядка, меры, мерности, ровности (уравновешенности), симметрии, т.е. в тех же частных категориях, что и в классической античной эстетике. Не борьба и победа, но гармонизация и примирение, не самодемонстрация, но согласие голосов в хоре жизни, ровность и выдержанность. В русской духовной традиции индивидуализму противопоставлен персонализм. Не растворение личности в общем, не принудительное отречение от нее, но развитие ее до того уровня, когда, не теряя собственного голоса, она может соединиться с другими голосами, утверждая и себя, и общность в этом единстве. То же можно сказать и об идеях, выраженных в творчестве Достоевского; полифоническая организация его романов привлекла внимание М.М.Бахтина, сумевшего концептуализировать сущность «русской речевой культуры». Исследователь предлагает лингвистам новую дисциплину, новую область филологического знания – **металингвистику**, которая и должна иметь своим предметом жизнь слова в диалоге. Особенно существенной здесь можно считать категорию **соборности**, как выражающую особенный облик русской духовной культуры в целом, так и определяющую характерный смысл и структуру русской риторической традиции и идеала. Одна из особенностей русского риторического идеала – **правдивость**, которая представляет собой единство двух категорий – истинности речи и добра, понятого не как индивидуальная выгода, но как общественное благо.

Таким образом, русский риторический (речевой) идеал (образец) отличается сочетанием следующих признаков: диалогичность по содержанию, гармонизирующий характер, положительная онтологичность.

Общая и частная риторика

В науке о риторике ученые выделяют две области: общую риторику и частную. Предметом общей риторики являются общие закономерности речевого поведения (в различных ситуациях) и практические возможности использования их для того, чтобы сделать речь эффективной.

Общая риторика содержит следующие разделы:

1. риторический канон;
2. публичное выступление (оратория);
3. ведение спора;
4. ведение беседы;
5. риторика повседневного общения;
6. этнориторика.

1) **Риторический канон** — это система специальных знаков и правил, которые берут свое начало еще в древней риторике. Следуя этим правилам, можно найти ответы на следующие вопросы: что сказать? в какой последовательности? как (какими словами)? Иначе говоря, риторический канон прослеживает путь от мысли к слову, описывая три этапа: изобретение содержания, расположение изобретенного в нужном порядке и словесное выражение.

2) **Оратория или публичная речь** — особый раздел риторики, очень важный раздел. Ведь свободное владение словом обязательно для человека, который желает отстоять свою точку зрения публично, склонить аудиторию на свою сторону. Напомним, что риторика — «дитя демократии». И большое

Основы педагогической и деловой риторики

внимание, которое уделяется ей сегодня, говорит о том, что наше общество ориентируется на демократические позиции.

3) **Теория и искусство ведения спора** — это тоже область риторики. В демократическом обществе существует множество мнений по вопросам, которые касаются жизни отдельного человека и общества в целом. Научиться достойно вести себя в споре, уметь направить его так, чтобы он стал работой по достижению истины, а не пустым препирательством, важно всегда, а сегодня особенно.

4) **Ведение беседы** также изучает общая риторика. Тем, кто желает познать причины непонимания людей друг другом, усвоить факторы успеха, кто хочет научиться правильно определять стратегию и тактику разговора (любого разговора — и светского, и делового), риторика даст необходимые практические рекомендации.

5) **Риторика повседневного общения** дает знания о речевом поведении людей в их бытовой, повседневной, «домашней» жизни. Она поможет вам найти ответы на следующие вопросы: как возникают и гибнут дружеские, приятельские, семейные отношения? Какую роль в их становлении и развитии играют особенности речевого поведения? Касаясь риторики повседневного общения, нужно сказать, что одни специалисты относят ее к частным риторикам, другие считают ее одной из областей общей риторики.

6) **Этнориторика** изучает национально-культурные различия речевого поведения людей. Риторические знания помогут избежать ситуаций непонимания между людьми разных национальностей и в сфере делового общения, и в областях, касающихся духовных ценностей.

Частная риторика — это теория красноречия в определённой сфере общения между людьми (судебной, церковной или любой другой) или при определённых условиях общения (например, как теория устного публичного монолога).

Понятие «частная риторика» выделилось в самостоятельную группу в начале 19 века.

Педагогическая и деловая риторика как разновидность частной риторики

Педагогическая и деловая риторика — это вид частной риторики, а именно теория и практика эффективного речевого общения в сфере образования и воспитания подрастающего поколения.

Иногда в синонимическом смысле по отношению к указанному термину используется термин учебная гомилетика — учение о проповедовании, рассматривающее проповедь к народу в форме ораторской речи.

Фактически педагогическая риторика связана со школьной педагогикой, а в её пределах — с мастерством обучающего монолога и учебного диалога, речевым поведением и риторическим образованием учителя (риторической же стороной вузовского преподавания является академическое красноречие).

Педагогическая риторика основывается на общих законах такого предмета, как риторика, а также современных достижениях коммуникативной лингвистики, общей и возрастной психологии, педагогики, социологии и других социальных наук. Она необходима как часть профессиональной подготовки учителя, которая, к сожалению, в последнее время, оставляет желать лучшего.

Педагогическая риторика

- вид частной риторики, а именно теория и практика эффективного речевого общения в сфере образования и воспитания;
- наука об эффективности речи педагога (В.Э. Морозов);
- синкретичная дисциплина, объектом которой является общение в процессе преподавания и воспитания, это теория эффективной речевой коммуникации в сфере педагогического общения, а также практика ее оптимизации, наука о выразительном речевом воздействии и взаимодействии в учебно-воспитательном процессе, предоставляющая нам возможность эффективно использовать слово как инструмент мысли, убеждения, воспитания.

Цели освоения педагогической риторики

Сформировать коммуникативную компетентность будущего учителя; овладеть профессиональной речью, нормами речевого поведения, которые обеспечивают результативность и эффективность деятельности педагога; осмыслить пути овладения речью как средством передачи знаний, совершенствования умений решения воспитательных задач, возможности в формировании речевого (риторико-педагогического) идеала.

Для изучения дисциплины необходимы знания, умения и компетенции, полученные обучающимися в результате изучения введения в теорию коммуникации, дидактики. Место учебной дисциплины – в системе курсов методики преподавания языка и литературы; педагогики и психологии, позволяющих рассматривать риторические знания не только как способ решения коммуникативно-речевых задач, но и как способ познания системы ценностей определенной культуры, ее общеэстетических и этических идеалов.

Деловая риторика

Деловая риторика - это наука и искусство убедительной и эффективной речи в различных видах (или жанрах) делового общения. В качестве объекта изучения выступают устные и письменные жанры служебного контакта, такие, как доклад на собрании, переговоры, договор, заявление, приказ и т. д.

Цель деловой риторики - овладение культурой деловой речи и общения, выработка собственного стиля служебных взаимоотношений, формирование имиджа. Речь, умение общаться, этикет выступают главными «орудиями» создания имиджа делового человека, т. е. самопрезентации, конструирования своего образа для других. Благородный образ гарантирует руководителю, предпринимателю половину успеха и постоянное удовлетворение от работы. Нельзя забывать, что гармоничное общение основано всегда на осознании важности для бытия и соблюдении этических норм, таких, как тактичность, деликатность, уважение чести и достоинства личности, справедливость. Интеллигентность как качество внутренней культуры - терпимое отношение к миру и к людям - неизменно отражается во внешнем поведении, проявляется в обаянии.

Деловой этикет включает в себя две группы правил: 1) нормы, действующие в сфере общения между равными по статусу, членами одного коллектива (горизонтальные); 2) установления, определяющие характер контакта руководителя и подчиненного (вертикальные).

Основы педагогической и деловой риторики

Общим требованием считается приветливое и предупредительное отношение ко всем коллегам по работе, партнерам, независимо от личных симпатий и антипатий.

Служебные контакты должны строиться на партнерских началах, исходить из взаимных запросов и потребностей, из интересов дела. Бесспорно, такое сотрудничество повышает трудовую и творческую активность, является важным фактором технологического процесса производства, бизнеса.

Устные виды делового общения подразделяются на монологические и диалогические.

В силу значимости для данного стиля письменной речи, деловая риторика пересекается с документоведением, предметом изучения которого выступают уже документы и способы документации. Письменные виды делового общения - это многочисленные служебные документы.

Педагогическая и деловая риторика как синтез достижений наук гуманитарного цикла

Что же сближает риторику с искусством и с какими науками она теснейшим образом связана? На риторику смотрели и как на часть системы знаний, как на способ познания и толкования сложных явлений жизни. Особенно очевидна связь риторики и **логики**, в древности они рассматривались в неразрывном единстве. И сегодня в период подготовки содержания речи логике отводится главенствующая роль. Отбор фактов, разработка плана и композиции выступления, обеспечение доказательности и аргументированности речи — все это требует знания законов логики. Логическая культура пригодится оратору, если в момент выступления завяжется спор, и на этапе подведения итогов выступления.

Основное требование к современной речи — это её эффективность. Этому требованию она может отвечать только тогда, когда говорящий владеет **языковой культурой**. Работа над языком и стилем — обязательный этап в подготовке речи, но настоящую проверку языковая культура проходит в момент выступления, в ходе неизбежных импровизаций, отступлений от заранее отредактированного текста.

Продуманная, тщательно выверенная речь в живой аудитории должна быть хорошо произнесена. Четкость, ясность, интонационное богатство речи облегчают общение в любой ситуации.

Психология, педагогика помогут оратору (говорящему) выработать психологические качества, необходимые для работы с большой аудиторией, и для общения в рабочей группе, и в неофициальной обстановке.

Поведение оратора на трибуне, форма контакта с любым слушателем, пути выхода из непредвиденных ситуаций, возникающих в ходе общения, определяется не только знанием психологии, но и тем, насколько говорящий владеет **этикой**, каков у него уровень культуры общения.

Таким образом, в основной перечень наук, с которыми связана риторика, входят логика, этика, эстетика, психология, педагогика.

Лекционное занятие 2.1

Цели общения. Многообразие речевого общения

1. Виды и формы общения.
2. Эффективность общения.
3. Педагогическое общение: сущность, специфика, функции.
4. Направленность педагогического процесса.
5. Коммуникативная и речевая ситуация.
6. Гармонизирующее общение. Постулаты общения. Педагогические стили общения.
7. Функции профессионального и педагогического общения.
8. Культура речевого поведения педагога. Речевой этикет.

Общение - сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия, восприятия и понимание другого человека. Общение есть процесс реализации тех или иных отношений.

Учитывая сложность понятия «общение», необходимо обозначить его структуру с тем, чтобы затем был возможен анализ каждого элемента. Характеризовать *структуру* общения мы будем путем выделения в нем трех взаимосвязанных сторон: коммуникативной, интерактивной и перцептивной.

Коммуникативная сторона общения состоит в обмене информацией между людьми.

Интерактивная сторона общения заключается в организации взаимодействия между индивидами, т.е. в обмене не только знаниями и идеями, но и действиями.

Перцептивная сторона общения означает процесс восприятия друг другими партнерами по общению и установлению на этой почве взаимопонимания. Естественно, что все эти термины весьма условны. Но поскольку данные взаимосвязанные стороны общения играют огромную роль, мы рассмотрим их более подробно.

Различают *два вида общения*: вербальное и невербальное. Общение, осуществляемое с помощью слов называется вербальным (от латинского *verbalis* - словесный). При невербальном общении средством передачи информации являются невербальные (несловесные) знаки (позы, жесты, мимика, интонации, взгляды, территориальное расположение и т.д.).

Речь способна точно и беспристрастно фиксировать интеллектуальные соображения человека, служить средством передачи однозначно трактуемых сообщений. Именно поэтому речь успешно используется для закрепления и передачи разного рода научных идей, а также координации совместной деятельности, для осмысления душевных переживаний человека, его взаимоотношений с людьми.

Живая речь содержит в себе множество сведений, заключенных в так называемых *невербальных элементах общения*, среди которых можно назвать следующие.

1. Позы, жесты, мимика. В целом они воспринимаются как общая моторика различных частей тела (рук - жестикуляция, лица - мимика, позы - пантомима). Эта общая моторика отображает эмоциональные реакции человека. Именно эти особенности и называются кинетикой.

Основы педагогической и деловой риторики

2. Паралингвистика или просодика - особенности произношения, тембр голоса, его высота и громкость, темп речи, паузы между словами, фразами, смех, плач, вздохи, речевые ошибки, особенности организации и контакта.

3. Визуальное общение - контакт глаз.

Содержание общения включает в себя определенные способы воздействия партнеров друг на друга. К ним относятся: заражение, внушение, убеждение и подражание.

Заражение. В самом общем виде его можно определить как бессознательную, невольную подверженность человека определенным психическим состояниям. Оно проявляется через передачу определенного эмоционального состояния или, по выражению известного психолога БД. Парыгина, психического настроя.

Внушение. Это целенаправленное неаргументированное воздействие одного человека на другого. При внушении (суггестии) осуществляется процесс передачи информации, основанный на ее некритическом восприятии. Явление сопротивления внушающему воздействию называется контрсуггестией. Внушение производится путем непосредственного прививания психических состояний, причем не нуждается в доказательствах и логике. Внушение - это эмоционально-волевое воздействие.

Убеждение. Оно построено на том, чтобы с помощью логического обоснования добиться согласия от человека, принимающего информацию. Убеждение представляет собой интеллектуальное воздействие на сознание личности через обращение к ее собственному критическому суждению.

Подражание. Его специфика, в отличие от заражения и внушения, состоит в том, что здесь осуществляется не простое принятие внешних черт поведения другого человека, а воспроизведение им черт и образов демонстрируемого поведения. Поскольку речь идет об усвоении предложенных образцов поведения, существуют два плана подражания: или конкретному человеку, или нормам поведения, выработанным группой.

Анализ общения как сложного многостороннего процесса показывает, что его конкретные формы могут быть весьма различными. Для того чтобы понять, как личность включена в эти процессы, что она вносит в них, необходимо рассмотреть, как конкретно раскрываются процессы общения в различных группах, а также в различной деятельности.

Эффективность общения - это тот «конечный продукт», создание которого должна облегчить теория культуры речи при ее практическом применении. Под эффективностью общения мы понимаем оптимальный способ достижения поставленных коммуникативных целей. Коммуникативные цели общения теснейшим образом связаны с основными функциями языка. Хорошо известна система функций языка, разработанная Р.О. Jakobsonом. Выделяются референтная, эмотивная, магическая, фактическая, металингвистическая (оценка языковых средств), поэтическая функции. Уже этот простой перечень функций показывает, что цель общения - явление сложное и многоаспектное.

Особо должна быть выделена эстетическая функция языка, реализуемая в языке художественной литературы, области искусства со своими специфическими законами, которые резко отличаются от законов реализации других функций языка и которые поэтому изучает особая лингвистическая дисциплина.

За эффективность общения отвечает в первую очередь коммуникативный компонент культуры речи, но это не означает, что нормативный и этический компоненты незначимы для эффективности общения.

Основы педагогической и деловой риторики

Нарушение нормативности может привести просто к непониманию, если, например, вместо нормативнообщезвестного употребляется какое-нибудь малоизвестное диалектное или

жаргонное слово, но чаще в этом случае эффективность снижается по иной, скорее прагматико-психологической, чем собственно лингвистической, причине: ненормативное употребление выдает недостаточную образованность говорящего и побуждает слушающего соответственным образом относиться к сказанному.

Риторика предполагает учет факторов, существенно влияющих на действенность общения. *Факторы:*

- состав аудитории (культурно-возрастные, профессиональные, национальные особенности и т.д.);

- содержание и характер самого выступления (в процессе делового разговора недопустим авторитарный тон, важно проявлять доверие к людям, советоваться с ними);

- объективная самооценка докладчиком своих личностно-деловых качеств, компетенции в тех вопросах, с которыми он выступает.

В риторике учитывают *психолого-дидактические принципы* речевого воздействия:

- принцип доступности (речь должна быть доступной для слушателей. Культурно-образовательный уровень слушателей, возрастной состав и др. особенности. Для этого используют разные приемы для повышения доступности: новизна, оригинальность...);

- принцип ассоциативности – сопереживание и размышления у слушателей, обращение к эмоциональной памяти.

- Принцип экспрессивности – эмоционально напряженная речь у выступающего, его мимика, жесты, которые свидетельствуют о его полной самоотдаче при выступлении (вложил свою душу).

- Принцип интенсивности – темп подачи информации (зависит от состава аудитории, от способности воспринимать информацию, от времени выступления: рано утром, после обеда, работы и т.д.);

Существуют также *коммуникационные эффекты* (ораторский инструментарий):

- Эффект визуального имиджа – «встречают по одежке». Первоначальное впечатление накладывает отпечаток на дальнейшие взаимоотношения. Необходимо принять во внимание эстетику одежды, мимику, жесты, чувство такта и др. компоненты (изучим в дальнейшем).

- Эффект первых фраз – заинтересовать слушателя, интересная оригинальная информация (высказывание, случай из жизни, анекдот...)

- Эффект аргументации – грамотное построение предложения, правильное произношение, грамматика, т.е. правильная речь.

- Эффект релаксации – умение вовремя пошутить, вставить в свою речь интересную историю, т.е. сделать небольшую паузу для отдыха.

Главное понятие в риторике – оратор и аудитория. Когда оратор говорит он стремится поделиться своей мыслью с аудиторией и передать свои чувства во время выступления. Сочетание мысли и чувства – ораторское искусство.

Сущность педагогического общения

Описание речевой ситуации дал еще Аристотель: «Речь складывается из трех элементов: из самого оратора, из предмета, о котором он говорит, и из лица, к которому он обращается».

Выделенные Аристотелем элементы составляют основу для описания структуры речевой ситуации, поэтому складываемые речевой ситуации в рамках педагогического общения определяются так:

говорящий - **предмет речи** - **слушающий**
учитель (адресант) тема: раздел учебно-научного
знания ученик (адресат)

Дидактическая направленность общения предопределяет *специфику типа общения*: учебное взаимодействие, коммуникативное лидерство педагога. Особенность речевой ситуации общения: устойчивость, постоянство содержательных характеристик ряда категорий: роли адресанта и адресата, внешние обстоятельства общения, код общения (язык обучения, стиль). Структурообразующим элементом в речевой ситуации является риторическая категория цели:

КТО - КОМУ - ГДЕ - КОГДА - ПОЧЕМУ - ЗАЧЕМ

говорящий - слушающий - место - ситуация - мотив - цель.

Отношение педагог – учащийся это постоянные социальные роли, обусловленные правилами учебно–научного общения. Внутренние обстоятельства такого общения – это мотивация деятельности и понимание цели как коммуникативного намерения (интенции) участников общения. Коммуникативная стратегия педагогического общения – магистральная линия речевого поведения, избранная для реализации цели творческого взаимодействия. Коммуникативная тактика определяется личностным осмыслением темы(предмета речи), и стремлением говорящего найти риторические «способы убеждения»(по Аристотелю), чтобы влиять на собеседника и оптимально решить коммуникативную задачу.

Существует **риторическая типология стратегических целей**:

- *проинформировать* - дать представление о предмете речи конкретно и беспристрастно;

- *убедить* – склонить к своему мнению, используя нужные аргументы и доказательства, апеллируя в первую очередь к разуму собеседника, к его жизненному опыту;

- *внушить* – обратиться к чувствам слушателя, используя и логические, и эмоциональные средства воздействия на личность (риторические фигуры, тропы и т. п.)

- *побудить к действию* – призвать, убедить собеседника в необходимости действия таким образом, чтобы ответной реакцией было непосредственное действие.

Педагогическое общение - это система органической социально-психологического воздействия учителя-воспитателя и воспитанника во всех сферах деятельности, имеет определенные педагогические функции, направлено на создание оптимальных социально-психологических условиях активной и результативной жизнедеятельности личности.

Основы педагогической и деловой риторики

Профессиональное педагогическое общение - это взаимообусловленный процесс ролевых игр учителя-воспитателя и воспитанников. Если педагога общения является прежде видом профессиональной деятельности, то для ученика - это вид повседневной жизнедеятельности. Поэтому, общаясь с учениками, педагог не только взаимодействует с воспитанником, он должен оставаться одновременной вне его, потому что ему нужно наблюдать, анализировать, корректировать принимать решения.

Педагогическому общению присущи следующие функции: познание личности, обмен информацией, организация деятельности, обмен ролями; сопереживание; самоутверждения; регулирования совместной деятельности.

Педагогическое общение должно ориентироваться не только на достоинство человека как важнейшую ценность общения. Большое значение для продуктивного общения имеют такие этические ценности, как честность, откровенность, бескорыстие, доверие, милосердие, благодарность, забота, верность слову.

Качество педагогического общения определяется, прежде всего, тем, что оно реализует специфическую обучающую функцию, которая включает в себя воспитывающую. Ведь исходной позицией для организации оптимального образовательного процесса является воспитывающий и развивающий характер обучения. Обучающая функция может быть соотнесена с трансляционной функцией общения, по А.А. Брудному, но только в общем плане. Обучающая функция педагогического общения является ведущей, но она не самодовлеющая, она естественная часть многостороннего взаимодействия учителя - учеников, учеников между собой.

Педагогическое общение отражает специфику характера взаимодействия людей, описываемого схемой «человек – человек» (по Е.А. Климову).

Коммуникативная и речевая ситуация

Коммуникативная ситуация – это ситуация речевого общения двух и более людей. Коммуникативная ситуация имеет определенную структуру. Она состоит из следующих компонентов:

- 1) говорящий (адресант);
- 2) слушающий (адресат);
- 3) отношения между говорящим и слушающим и связанная с этим
- 4) тональность общения (официальная – нейтральная – дружеская);
- 5) цель;
- 6) средство общения (язык или его подсистема – диалект, стиль, а также паралингвистические средства – жесты, мимика);
- 7) способ общения (устный/письменный, контактный/дистантный);
- 8) место общения.

Это – ситуативные переменные. Изменение значений каждой из этих переменных ведет к изменению коммуникативной ситуации и, следовательно, к варьированию средств, используемых участниками ситуации, и их коммуникативного поведения в целом.

Гармонизирующее общение. Постулаты общения

Достичь понимания между говорящим и слушающим помогают четыре фундаментальных закона риторики.

Первый закон современной общей риторики – закон гармонизирующего диалога: эффективное (гармонизирующее) речевое общение возможно только при

Основы педагогической и деловой риторики

диалогическом взаимодействии участников общения, поэтому риторы советуют любой монолог превращать в диалог, чтобы пробудить мысли и чувства слушателей.

Речь в её риторическом плане не может быть обращена «в никуда», а речевой ситуации, в которой действует одинокий говорящий, не может существовать: ведь если речь воздействует – то на кого-то; если гармонизирует – кого-то с кем-то!

Успешный диалог предполагает соблюдение базовых принципов, регулирующих поведение собеседников. К основным факторам, способствующим гармонизации общения, можно отнести следующие:

- признание не на словах, а на деле наличия многообразия точек зрения;
- предоставление возможности высказать собственную точку зрения;
- предоставление равных возможностей в получении необходимой информации для обоснования своей позиции;
- понимание необходимости конструктивного диалога;
- определение общей платформы для дальнейшего сотрудничества;

Педагогические стили общения

Можно выделить шесть основных стилей руководства преподавателем учащихся:

- автократический (самовластный стиль руководства), когда преподаватель осуществляет единоличное управление коллективом учащихся, не позволяя им высказывать свои взгляды и критические замечания;
- авторитарный (властный) стиль руководства допускает возможность для уча-ся участвовать в обсуждении вопросов учебной или коллективной жизни, но решение, в конечном счете, принимает преподаватель в соответствии со своими установками;
- демократический стиль предполагает внимание и учет преподавателем мнений уча-ся, он стремится понять их, убедить, а не приказывать;
- игнорирующий стиль характеризуется тем, что преподаватель стремится меньше вмешиваться в жизнедеятельность уча-ся, практически устраняется от руководства ими, ограничиваясь формальным выполнением обязанностей передачи учебной и административной информации;
- попустительский, конформный стиль проявляется в том случае, когда преподаватель устраняется от руководства группой уча-ся либо идет на поводу их желаний;
- непоследовательный, алогичный стиль - преподаватель в зависимости от внешних обстоятельств и собственного эмоционального состояния осуществляет любой из названных стилей руководства, что ведет к дезорганизации и ситуативности системы взаимоотношений преподавателя со уча-ся, к появлению конфликтных ситуаций.

Речевой этикет

Речевой этикет являет собой разнообразные стереотипы общения. Совершенствуя свой язык, каждый человек развивает в себе культуру общения, что подразумевает под собой нормы взаимоотношений с окружающими. В каждой нации существуют свои нормы общения, идеалы, которые возникли на протяжении становления и истории языка, и к которым стремится каждый человек развивающий свой родной язык. Под навыками речевого этикета

Основы педагогической и деловой риторики

подразумеваются: владение устной и письменной речью, возможность и умения общаться контактно и дистанционно.

То есть, подбивая итоги можно дать определение речевому этикету как используемой в культуре совокупности требований к порядку, характеру, содержанию и ситуативной уместности высказываний. Наиболее ярким примером речевого этикета могут служить слова и выражения, которые употребляют люди во время приветствия, прощания, извинения, вежливых обращений и т.д. Изучение речевого этикета требует знаний в области лингвистики, истории культуры и этноса, психологии, страноведения, и других научных дисциплин.

Коммуникативная установка обращения – определение социального и ролевого статуса участников общения, установление социально-речевого контакта.

Обращение позволяет привести формы и средства их взаимодействия в соответствие роли собеседников.

Этикетно-речевые формулы обращения в каждой ТКС связаны с национальными традициями, протоколом официально-деловых церемоний и переговоров. Необходимо помнить, что обращение на *Вы* традиционно выражает большую степень уважения к собеседнику, особенно незнакомому или малознакомому. Оно предпочтительно в любых ситуациях делового общения. Форма *Вы* не обязательна в ситуациях бытового общения сотрудников-друзей или сотрудников-родственников.

Лекционное занятие 2.2

Единицы общения. Коммуникативные качества речи

1. Дискурс как процесс речевого поведения.
2. Текст как единица общения.
3. Стили речи и стилистическая окраска текста.
4. Речевая деятельность.
5. Интонационные стили языка.
6. Просодический аспект общения.
7. Профессионально значимые качества голоса педагога.

Дискурс как процесс речевого поведения

Под «модное» в настоящее время понятие дискурс (фр. discours, англ. discourse, нем. diskurs от лат. discursus – беседа, разговор, речь, процесс языковой деятельности) подводятся в ряде гуманитарных наук, предмет которых прямо и опосредованно предполагает изучение функционирования языка, различные понятия. Речевые акты всегда соотносены с лицом говорящего. Последовательность речевых актов создает дискурс.

Речевой акт – это термин, предназначенный для обозначения речевого действия или высказывания как процесса.

Речевой акт — отдельный акт речи, в нормальных случаях представляет собой двусторонний процесс порождения текста, охватывающий одновременно слуховое восприятие, понимание услышанного и говорение. При письменном общении речевой акт охватывает соответственно писание и чтение (зрительное восприятие и понимание) написанного, причём участники общения могут быть отдалены друг от друга во времени и пространстве. Речевой акт есть проявление речевой деятельности.

Основы педагогической и деловой риторики

Речевой акт - целенаправленное речевое действие, совершаемое в соответствии с принципами и правилами речевого поведения, принятыми в данном обществе; единица нормативного социоречевого поведения, рассматриваемая в рамках прагматической ситуации.

Основные черты речевого акта:

- намеренность;
- целеустремленность;
- конвенциональность.

В речевом акте участвует говорящий и адресат, выступающие как носители определенных согласованных между собой социальных ролей или функций.

Участники речевого акта обладают фондом общих речевых навыков (речевых компетенций), знаний и представлений о мире.

Основные классы речевых актов:

- 1) репрезентативы (поезд пришел)
- 2) директивы, акты побуждения (Уйдите! в том числе и требование информации: Который час?)
- 3) комиссивы (акты принятия обязательств), например, Обещаю прийти вовремя.
- 4) экспрессивы (акты, выражающие эмоциональное состояние), в том числе формулы социального этикета. Извините за беспокойство.
- 5) декларативы (акты установления: назначение на должность, присвоение званий, имен, вынесение приговора).

Речевые акты могут быть *прямыми или косвенными*.

Косвенные речевые акты всегда конвенциональны.

Что-то здесь душно - косвенный речевой акт.

Я бы хотел, чтобы здесь не было душно - прямой речевой акт.

Когда мы анализируем коммуникацию, мы должны учитывать не только все аспекты механизма порождения, начиная с этапа мотивации, но и весь спектр факторов, «провоцирующих» порождение речи и обуславливающих ее восприятие и понимание. В центр внимания должен быть поставлен коммуникативный акт во всем многообразии своих проявлений.

Коммуникация (общение) - есть процесс, разворачивающийся во времени и пространстве.

Речевой акт понимается как коммуникативное действие, структурная единица языковой коммуникации, дискретно выделяемый такт, квант дискурса.

Коммуникативный акт имеет два «плана», две составляющих: ситуацию и дискурс. Ситуация - фрагмент объективно существующей реальности, частью которой может быть и вербальный акт. Дискурс - вербализованная деятельность, включающая в себя не только лингвистические, но и экстралингвистические компоненты.

Проблемы в общении возникают, если один из коммуникантов не понимает смыслов, актуальных для данного коммуникативного акта:

- когда для одного из коммуникантов коммуникативный акт остается закрытым (Я догадываюсь, что вы имеете в виду, но не понимаю, что именно);
- неосознанным → несуществующим (Я вообще не понимаю, о чем вы говорите и что вы имеете в виду).

Стили речи и стилистическая окраска текста

Интонационный стиль языка отличается частотностью использования интоном с той или иной семантикой. Ученые выделяют пять интонационных стилей языка: деловой (информационный), научный, художественный, публицистический, разговорный. Интеллектуальные интономы присутствуют в речи всегда, так как цель любой речи - передавать какое-то интеллектуальное содержание.

Публицистический стиль: Отличительная черта публицистического стиля - усиленная речевая выразительность. В публицистическом стиле наблюдается сочетание волюнтаривных и эмотивных интоном. Речь публицистического характера строится с целью воздействовать на волю слушателей. Задача публицистического речи - сообщая сведения о каком-либо событии или факте жизни, повлиять на убеждения читателей, заставить их действовать так, как предлагает автор. Чтобы вызвать у читателей эмоциональный отклик, автор использует вопросительные предложения, риторические вопросы -это способствует выражению страстности и призывности.

Научный стиль: В целом научный стиль считается незмоциональным. Научный стиль с ярко выраженной интономой степени важности, большой частотой волюнтаривных интоном используется в речи, имеющей цель не только передать информацию, содержание, но и направить внимание слушателей или читателей на это содержание (лекция, научный доклад, объяснение на уроке).

Деловой (информационный): Деловой(информационный) стиль мы встречаем не только в официально-административных учреждениях и деловых ситуациях. Мы наблюдаем его в речи диктора при чтении сводки погоды, программы передач и т.д. Считается, что деловой стиль не нуждается в речевой выразительности, и одно из ключевых требований к соблюдению делового стиля - это бесстрастность изложения. Бесстрастность же достигается владением именно интонацией. Благодаря ей можно достичь желаемого эффекта, скрывая свои внутренние переживания, волнение и заинтересованность в сообщаемом.

Художественный стиль: В художественном (литературно-художественном) стиле возрастает частота эмотивных и изобразительных интоном. Цель применения этих интоном - воздействовать не только на разум, но и на чувства (например, в сценической речи). В художественном стиле речевая выразительность находит наиболее широкое применение, выполняя эстетическую функцию, способствуя созданию художественного образа. Интонационный рисунок не только стиха, но и прозы зависит главным образом от типов используемых предложений, от наличия или отсутствия риторических вопросов, восклицаний и обращений, от протяженности (размера) предложений, от протяженности синтагм (интонационных отрезков предложений от паузы до паузы), от количества слогов в синтагмах, от расположения и соотношения ударных и безударных слогов, от порядка слов в синтагмах.

Разговорный стиль: Интонация является ярким средством выразительности в разговорном стиле, поскольку данный стиль реализуется главным образом в устной форме. Эмоциональность, отношение говорящего к сообщаемому передаются именно с помощью интонации. Разговорный стиль сочетает в себе те же интономы, что и художественный, отличие состоит в сниженной интенсивности и ряде других особенностей, характерных именно для разговорной интонации.

Этапы создания и восприятия текстов

Предтекстовый этап. До того как текст будет впервые прослушан\прочитан, необходимо осмыслить основную коммуникативную цель, чтобы подчинить ей предстоящую работу. Например: определить тему, основную мысль текста, предложить заголовок, составить план текста, кратко\подробно пересказать его;

Текстовый этап. Это этап непосредственного восприятия и понимания текста, извлечения нужной информации. Его восприятие должно быть подчинено главной задаче – письменно передать содержание прослушанного текста, пересказывая его подробно, детально. Необходимо проникнуть в суть текста, понять его основную мысль; определить ведущий тип речи и стиль, чтобы при пересказе сохранить их. Необходимо следить за логической связью отдельных микротем и запомнить их последовательность. Обратит внимание на структуру и языковое оформление.

Послетекстовый этап. В зависимости от поставленной задачи выполняется та или иная работа на основе прослушанного или прочитанного текста. Эта работа может быть весьма разнообразной: ответы на поставленные вопросы или задания по тексту; пересказ исходного текста; высказывание собственного мнения; дополнение текста необходимой информацией.

Механизмы речи и особенности их функционирования в процессе порождения и восприятия высказывания

Механизм эквивалентных замен: развитие речи человека основывается, прежде всего, на развитии и совершенствовании механизма эквивалентных замен. Суть этого механизма заключается в способности приравнивать одни словесные и наглядные структуры к другим словесным и наглядным структурам. Действие механизма эквивалентных замен состоит в том, что в самом процессе восприятия речи реципиент заменяет слова и словосочетания (сложные знаки) более простыми сигналами или наглядными образами. Это является необходимостью в силу того, что возникающий в сознании знак отражает первичный знак не прямо, а косвенно или «превращение» и его понимание человеком происходит путём как бы перевода с «языка слов» на «язык образов» и «язык мысли».

Механизмы памяти долговременной и оперативной: Впечатления, которые человек получает об окружающем мире, оставляют определенный след, сохраняются, закрепляются, а при необходимости и возможности — воспроизводятся. Эти процессы называются памятью.

Существенную роль в механизме речи играет короткая, оперативная память, работающая несколько секунд. Сущность оперативной памяти сводится к двум функциям: удерживать в памяти уже сказанное и в то же время упреждать то, что должно быть произнесено.

Долговременная — это память, способная хранить информацию в течение практически неограниченного срока. Информация, попавшая в хранилища долговременной памяти, может воспроизводиться человеком сколько угодно раз без утраты. Более того, многократное и систематическое воспроизведение данной информации только упрочивает ее следы в долговременной памяти.

Речевой жанр как типизированное высказывание

Речевой жанр – это термин, обозначающий тип текста или высказывания как продукта. У термина речевой жанр есть более обстоятельное определение:

Основы педагогической и деловой риторики

устойчивый тематический, композиционный и стилистический тип построения текста.

Исследователи также предпринимают попытки составить классификации РЖ по различным основаниям. Например, среди жанров речевого общения в пределах разговорной речи : «по типам коммуникативных установок, по способу участия партнеров, их ролевым отношениям, характерам реплик, соотношению диалогической и монологической речи» различаются беседа, разговор, рассказ, история, предложение, признание, просьба, спор, замечание.

Существуют жанры, задача которых – создавать, поддерживать, видоизменять или прекращать коммуникацию, организовывать, укреплять или разрушать коммуникативные коллективы (контактоустанавливающая функция): дружеская болтовня, воинская присяга, представление кого-либо с целью организовать знакомство, жанр приветствия при встрече и жанр прощания при расставании и т. п.

Узнаваемость жанра позволяет адресатам ориентироваться в ситуации общения, понимать намерения партнеров и адекватно реагировать на их речевые действия».

Среди речевых жанров выделяются первичные и вторичные.

Вторичные строятся на основе какого-либо текста, отсылают к нему. Это, например, рецензии, пародии, рефераты, аннотации. Однако и в других жанрах автору нередко приходится передавать чужую речь. Формы передачи могут быть различны: повтор, цитирование, зачитывание, пересказ, перефразирование, скрытая косвенная речь.

Речевая деятельность

Речь сложившаяся исторически в процессе материальной преобразующей деятельности людей форма общения, опосредствованная языком. Речь включает процессы порождения и восприятия сообщений для целей общения или (в частном случае) для целей регуляции и контроля собственной деятельности.

Речь внутренняя - различные виды использования языка (точнее, языковых значений) вне процесса реальной коммуникации. Выделяют три основных типа внутренней речи: а) внутреннее проговаривание - «речь про себя», сохраняющая структуру внешней речи, но лишенная фонации, т. е. произнесения звуков, и типичная для решения мыслительных задач в затрудненных условиях; б) собственно речь внутренняя, когда она выступает как средство мышления, пользуется специфическими единицами (код образов и схем, предметный код, предметные значения) и имеет специфическую структуру, отличную от структуры внешней речи;

в) внутреннее программирование, т. с. формирование и закрепление в специфических единицах замысла (типа, программы) речевого высказывания, целого текста и его содержательных частей. В онтогенезе внутренняя речь формируется в процессе интериоризации внешней речи.

Речь дактильная — речь, воспроизводящая слова при помощи дактильных букв, т. е. определенных конфигураций пальцев и их движений. Дактильная речь используется в сурдопедагогике как вспомогательное речевое средство при обучении глухих словесной речи, а также в межличностной коммуникации глухих и общении слышащих с глухими.

Речь жестовая - способ межличностного общения людей, лишенных слуха, при помощи системы жестов, характеризующейся своеобразными лексическими и грамматическими закономерностями. Закономерности жестовой речи обусловлены

Основы педагогической и деловой риторики

выраженным своеобразием ее основной семантической единицы — жеста, а также его функциональным назначением (использованием в сфере непринужденного общения). В сфере официального общения (собрания, перевод лекций и т. д.) применяется калькирующая жестовая речь, когда жесты последовательно используются для воспроизведения слов. В калькирующей жестовой речи применяются элементы речи дактильной для обозначения окончаний, суффиксов и т. д. Речь жестовая используется как вспомогательное средство (наряду с основным — словесной речью) в процессе обучения и воспитания детей с недостатками слуха.

Речь письменная - вербальное (словесное) общение при помощи письменных текстов. Речь письменная отличается от речи устной не только тем, что использует графику, но и в грамматическом (прежде всего синтаксическом) и стилистическом отношениях — типичными для письменной речи синтаксическими конструкциями и специфичными для нее функциональными стилями. Ей свойственна весьма сложная композиционно-структурная организация, которой необходимо специально овладевать, и отсюда — особая задача обучения письменной речью в школе. Поскольку текст письменной речи может быть воспринят одновременно или, во всяком случае, большими «кусками», восприятие письменной речи во многом отличается от восприятия устной речи.

Речь устная— вербальное (словесное) общение при помощи языковых средств, воспринимаемых на слух. Устная речь характеризуется тем, что отдельные компоненты речевого сообщения порождаются и воспринимаются последовательно. Процессы порождения устную речь включают звенья ориентировки, одновременного планирования (программирования), речевой реализации и контроля: при этом планирование в свою очередь совершается по двум параллельным каналам и касается содержательной и моторно-артикуляционной сторон устной речи.

Речь эгоцентрическая (от лат. ego— я, centrum — центр круга) речь, обращенная к самому себе, регулирующая и контролирующая практическую деятельность ребенка. Таким образом, эгоцентрическая речь как бы переходный этап от внешней к внутренней речи. Понятие эгоцентрической речи используется также в психологии при описании соответствующих синдромов

Интонационные единицы языка

Интонация — сложное явление. Она включает в себя четыре акустических компонента: тон голоса, интенсивность или силу звучания, его длительность и тембр. Что же собой представляют слагаемые интонации?

Термин *тон* восходит к греческому слову *tonos* (буквально «натянутая веревка, натяжение, напряжение»), используется этот термин в разных науках. Большим недостатком считается монотонность. Она возникает в том случае, когда высота звука остается неизменной на всем протяжении речи. Не украшает речь и слишком высокий или слишком низкий тон. Предельно высокий тон физически утомляет, вызывает усталость, а низкий тон зачастую раздражает, поскольку требует от слушателя большего напряжения. Высота тона определяется состоянием говорящего, его отношением к речи, к собеседникам. Эмоциональные ораторы, увлеченные и энергичные, чаще всего говорят в повышенном тоне. Так же поступают разгневанные люди или спорящие между собой. Робкие, пассивные говорят, наоборот, низким тоном.

Задача оратора: определить диапазон своего голоса и стараться разнообразить его тональность.

Основы педагогической и деловой риторики

Интенсивность звучания зависит от напряженности и амплитуды колебания голосовых связок. Чем больше амплитуда колебания, тем интенсивнее звук. На слух различают уровень интенсивности. Он бывает низким, средним и высоким. Уровень силы звучания может не изменяться (ровный, спокойный голос), но чаще всего направление и характер интенсивности меняется: увеличивается или уменьшается и это может происходить резко или плавно. Взаимодействие тона и интенсивности усиливает громкость речи.

Темп речи (итал. *tempo*, от лат. *tempus* — время) — скорость произнесения речевых элементов. Нормальный темп речи русских около 120 слов в минуту. Когда мы находимся в официальной обстановке, выступаем перед большой аудиторией, когда хотим, чтобы все нас слышали и понимали, тогда замедляем темп речи, стараемся выговаривать каждый звук, каждое слово.

Последний компонент интонации — *тембр*. Это — дополнительная артикуляционно-акустическая окраска голоса, ее колорит. В полости рта в результате большего или меньшего напряжения органов речи и изменений объема резонатора образуются обертоны, т. е. дополнительные тоны, придающие основному тону особый оттенок, особую окраску. Поэтому тембр называют еще «цветом» голоса.

Оно измеряется в герцах в секунду: чем больше герц в секунду, тем выше звук. Сила звука, его интенсивность зависит от амплитуды колебаний голосовых связок и измеряется в децибелах. Тембр — совокупность основного тона и обертонов. Обертоны (разно-частотные колебания частиц воздуха) образуются в ротовой полости. Их различие зависит от формы и объема рта, меняющихся во время артикуляции звуков. Длительность звука определяется количеством времени, необходимого для произнесения звука.

Темп речи может изменяться. Это зависит от содержания высказывания, эмоционального настроения говорящего, жизненной ситуации.

Повествовательная интонация.

Без овладения этой интонацией речь будет примитивной. Вот вам простая фраза: «Я сегодня больше никуда не пойду». Исходя из вашего настроения, выделяйте в ней любое слово, но в конце предложения ваш голос должен очень отчетливо опуститься вниз, всей своей тональностью давая понять, что вы фразу завершили и поставили точку. После вашей интонации «с точкой» собеседник уже не должен ждать продолжения фразы.

Перечислительная интонация.

«Мне сегодня надо сходить на завод, взять интервью, посмотреть отснятый материал, смонтировать его, озвучить и выдать в эфир». Слова «на завод», «интервью», «материал», «смонтировать его» и «озвучить» надо произнести интонацией, которую Станиславский называл «квакающей». Она и впрямь своим «подскоком» на перечисляемом слове похожа на кваканье. Перечисляя, вы словно загибаете поочередно пальцы и киваете при этом головой: мол, я обязан сделать то-то, то-то, то-то-и, завершив перечисление, опять же интонацией, резко уходящей вниз, поставьте точку.

Вопросительная интонация. Задайте любой вопрос. Что вы сделали со словом, которым хотели «вопросить»? Вы его резко «подбросили» своей интонацией. Совсем не так, как вы подбрасывали слова при перечислении, но «подпрыгнули» голосом впечатляюще. Возьмем простенькое предложение: «Мы сегодня пойдем в Большой театр». Пока оно - сугубо повествовательное. Но, в зависимости от того, что вы хотите спросить, вы будете резко подпрыгивающей интонацией выделять нужное вам слово: «Мы сегодня пойдем в Большой театр?». Ответ может быть разным «Нет, пойдут соседи, а мы будем торчать дома».

Основы педагогической и деловой риторики

Двигаемся со своими вопросами дальше: «Мы сегодня пойдем в Большой театр?». Вы слышите свою интонацию? Вы правильно ее применили? Собеседник поймет, о чем вы его спросили? В обычной жизни вы совершенно безошибочно выделяете нужное слово и блестяще применяете интонацию. Так же надо делать и у микрофона, если вам приходится задавать вопрос. Тренируясь, можете в любом повествовательном предложении уточнять вопросительную интонацию.

Восклицательная интонация. Она характерна либо сильным (до «баса») понижением) голоса на нужном слове, либо резким повышением его (словно вы капризничаете). Но не спутайте ненароком интонацией вопроса. Впрочем, в жизни это невозможно. Попробуйте перенести свой опыт и в речь у микрофона: «Мы сегодня (!) пойдем в Большой театр!», «Мы сегодня пойдем (!) в Большой театр!». Воскликать, как вы понимаете, можно каждым словом. Это зависит от вашего настроения. Попробуйте воскликнуть каждым словом поочередно. Но помимо «фундаментальных» интонаций есть другие. С их помощью можно «рисовать» голосом текст, включенный в кавычки, в скобки, давать понять, что вы прочитали вводное предложение, а потом вернулись основному. Давайте попробуем разъяснить, как же можно голосом рисовать «нечто».

Просодический аспект общения. Профессионально значимые качества голоса педагога

Во всех других высших учебных заведениях, учится молодежь из разных мест страны. Речь в различных регионах России неоднородна. Естественно, что среди многих очень способных студентов есть такие, в речи которых наблюдаются отклонения от норм литературного произношения и отдельные недостатки звукопроизношения.

Студент постепенно вырабатывает новые навыки, применяет их в своей речи и в то же время отвыкает от неправильных навыков. Это возможно лишь при многократном повторении всех упражнений. Только самостоятельная ежедневная работа может дать положительные результаты.

Для закрепления приобретенных умений и навыков рекомендуем использовать литературный материал: пословицы, поговорки, скороговорки и небольшие стихотворные и прозаические тексты. Таким образом, работа над дикцией и освоением норм орфоэпии самым тесным образом связана с работой над текстом.

Качество голоса - второй по важности канал общения и влияния. По данным исследований, 38% информации при общении передается качеством голоса.

Лекционное занятие 3.1

Процесс смыслового восприятия звучащей речи в профессиональной деятельности педагога

1. Специфика слушания как вида речевой деятельности.
2. Процесс смыслового восприятия звучащей речи.
3. Специфика чтения как вида речевой деятельности.
4. Чтение как деятельность.
5. Чтение в профессиональной деятельности педагога.

Специфика слушания как вида речевой деятельности

Слушание — разновидность речевой деятельности, тесно связанной с устной речью. Например, мы слушаем в кругу семьи чтение книги, по радио последние новости, в грамзаписи чтение стихов, прозы и т. д.

Рассматриваемая разновидность речевой деятельности сопутствует человеку с самых первых лет его становления. Именно благодаря слушанию ребенок, подражая взрослым, усваивает и механизмы порождения речи. Без слушания невозможно общение в повседневной жизни, невозможно усвоение информации как в школе, так и за ее пределами.

В учебном заведении уделяется внимание тому, чтобы научить детей воспринимать на слух речь учителя, высказывания товарищей и т. д. Учитель делает это на всех уроках, формируя важное обще-учебное умение меж-предметного характера.

Можно выделить следующие приемы слушания.

1. Глухое молчание (видимое отсутствие реакции).
 2. Поддакивание.
 3. «Эхо-реакция» — повторение последнего слова собеседника.
 4. «Зеркало» — повторение последней фразы собеседника с изменением порядка слов.
 5. «Парафраз» — передача содержания высказывания партнера другими словами.
 6. Побуждение.
 7. Уточняющие вопросы.
 8. Наводящие вопросы.
 9. Оценки, советы.
 10. Продолжение (когда слушатель вклинивается в речь и пытается завершить фразу, подсказывает слова).
 11. Эмоции.
 12. Нерелевантные высказывания (не относящиеся к делу или относящиеся лишь формально).
 13. Логические следствия из высказываний партнера, например предположения о причине события.
 14. «Хамовитые реакции».
 15. Расспрашивание (задает вопрос за вопросом, не объясняя цели).
 16. Пренебрежение к партнеру (не обращает на его слова внимания, не слушает, игнорирует партнера, его слова).
3. Существует несколько *видов восприятия слушанья*: глобальное, детальное и критическое слушание.

1.2 *Глобальное* восприятие предполагает восприятие текста в целом, когда слушающему при известных обстоятельствах достаточно определить, о чем шла речь в высказывании, какова его основная мысль. Вопросы учителя типа: так о чем шла сегодня речь на уроке (или: я говорил на уроке)? Что же главное я хотела сказать? и т. д. развивают именно глобальное восприятие, с которым мы встречаемся в жизни, когда нам важно осмыслить только тематику радио- и телепередач, понять главное в высказываниях нашего собеседника (или собеседников).

1.3 *Детальное* восприятие предполагает, осознание если не всех, то, самых главных смысловых блоков. Такая установка сопутствует подробному пересказу (изложению).

Основы педагогической и деловой риторики

И если ученик пересказывает повествование, он должен прочувствовать последовательность действий, лежащих в его основе, их временные, причинно-следственные связи и т. д.

Если ученику предстоит детальное восприятие текста типа рассуждения-объяснения или рассуждения-доказательства, он должен отчетливо осознать то, что объясняется или доказывается, и само объяснение-доказательство или их ряд, когда в объяснительно-доказательной части содержится несколько обоснований.

1.4 *Критическое* восприятие основывается и на глобальном, и на детальном восприятии, но, кроме того, оно требует критического осмысления воспринятого на слух: выражения своей точки зрения на то, о чем и как говорится в тексте, мотивированного согласия или несогласия с основной мыслью автора, его аргументацией, с формой выражения мысли и т. д.

Хорошее слушание облегчает усвоение информации, способствует установлению контактов между людьми. Человек, который умеет слушать, не перебьет другого и легче его поймет. В умении слушать проявляются воспитанность собеседника, уважение к другому человеку, т. е. его культура.

Специфика чтения как вида речевой деятельности

В жизни человека и его трудовой деятельности чтение как средство познания и общения играет чрезвычайно важную роль. Чтение обогащает человека знаниями, позволяет глубже понять окружающий мир, воспитывает чувства и волю, служит источником эстетического наслаждения и способствует формированию личности. Необходимость чтения для любого специалиста очевидна, так как большая часть информации поступает через печатные материалы.

Чтение как вид речевой деятельности представляет собой одновременное восприятие печатного текста, узнавание лексико-грамматического материала в речевой взаимосвязи, понимания целостного содержания и смысла сообщения путем создания предметного образа - содержание текста. В реальной коммуникации чтение выполняет две функции: получение информации, заключенной в тексте (чтение про себя), и передача извлеченной из текста информации слушающим (чтение вслух). Первая функция чтения соотносится с аудированием, вторая - с говорением.

Помимо видов чтение имеет две формы: оно осуществляется про себя (внутренне чтение) и вслух (внешнее чтение). Чтение про себя - основная форма чтения - имеет целью извлечение информации, оно «монологично», совершается наедине с собой; чтение вслух - вторичная форма, нон «диалогично», его назначение в основном в передаче информации другому лицу. Различия между чтением вслух и чтением про себя очень существенны для методики - первое составляет важный методический прием обучения технике чтения и устной речи, а второе является целью обучения. При чтении про себя все внимание читающего направлено на смысловое содержание письменной речи. Поэтому чтение с целью получения определенной информации всегда бывает чтением про себя. При таком чтении вырабатывается более широкий охват зрительного поля, быстрота схватывания и предвосхищение смысла читаемого. Этим обусловлена важность чтения про себя в процессе обучения иностранному языку в школе.

Проблема понимания текста, несмотря на многолетнюю традицию ее исследования психологами, лингвистами и психолингвистами, по-прежнему остается одной из наиболее актуальных для многих областей современной науки. Различные подходы к проблеме определяются сложностью феномена под

Основы педагогической и деловой риторики

названием «текст». Особенности его понимания – это две стороны одной медали: понимание текста зависит от его специфики, а особенности текста выявляются через его понимание.

В основе опосредованного аналитико-синтетического процесса (каким представляется процесс понимания) лежит активная интеллектуальная переработка воспринимаемого текста, которая состоит, во-первых, из членения текста на смысловые отрезки, а во-вторых, заключается в объединении «контекстных объединителей» в общий смысл. Понимание является сложным процессом, состоящим из целого ряда этапов преобразования словесной формы текста. Слово является критической единицей сегментации текста, которая позволяет проследить взаимодействие между означающим и означаемым, сопоставить то, что дано в тексте с тем, что хранится в памяти читателя. Разные активные динамические системы смыслов, выступающие в качестве опорных элементов понимания, которые усиливают вариативный характер понимания, складываются на основе психологической структуры одного и того же слова.

Чтение как вид речевой деятельности

Текст - объединённая смысловой связью последовательность высказываний, основными свойствами которой являются самостоятельность, целенаправленность, связность и цельность.

1.Самостоятельность текста связана с его ограниченностью в пространстве и времени и принадлежностью одному (в том числе и коллективному) автору.

2. Целенаправленность текста заключается в том, что любой текст предназначен для определённой коммуникативной цели, без такой цели текст не создаётся.

3.Связность текста состоит в смысловой и логической согласованности высказываний и частей текста.

4. Цельность текста предполагает его внутреннюю организованность и оформленность содержания, а также оформление начала и конца произведения.

Выделяют три типа текстов: описание; повествование; рассуждение.

1. Описание - это констатирующая речь, как правило, дающая статическую картину, понятие о составе и свойствах объекта путём перечисления его признаков. В описании объект, явление не развиваются.

2.Повествование - это рассказ о событиях, развивающихся действиях или состояниях. Повествование изображает динамические ситуации.

3.Рассуждение - это тип текста, в котором исследуются предметы или явления, раскрываются их внутренние признаки, доказываются некоторые положения.

Жанрами текстов являются: текст-побуждение; текст-ретроспекция; оценочный текст; контактоустанавливающий текст.

Указанные жанры текстов встречаются в разных функциональных стилях речи. В разговорной речи текстами-побуждениями являются просьба, совет; в деловой речи - приказ, постановление, решение; в публицистической речи - призыв, совет, рекомендация.

Текстом-ретроспекцией может быть рассказ о каком-либо случае, происшествии в рамках бытового диалога, научная или публицистическая статья, газетный или официальный отчет. Оценочными текстами являются аналитические статьи, обзоры, аннотации, рецензии. Контактноустанавливающие тексты - это приглашения, поздравления, рекламные сообщения, личные резюме.

Этапы работы с текстом и формирование различных технологий

Основы педагогической и деловой риторики

При работе с любым текстом (печатным, звуковым, видео) можно выделить три основных этапа работы: дотекстовый, текстовый и послетекстовый этапы.

1. Дотекстовый этап (этап Антиципации). Цели:

1. Определить \ сформировать речевую задачу для первого прочтения.
2. Создать необходимый уровень мотивации у учащихся.
3. По возможности сократить уровень языковых и речевых трудностей.

Упражнения и задания:

1. Работа с заголовком

По заголовку можно попросить учащихся определить:

- тематику текста;
- перечень поднимаемых в нём проблем;
- ключевые слова и выражения и так далее.

2. Использование ассоциаций.

- к какому жанру можно предположительно отнести этот текст?

- Кто, по - вашему, будет главным героем (его профессия, национальность и так далее.)

- Где и в какое время может происходить действие?

3. Сформулировать предположения о тематике текста на основе имеющихся иллюстраций.

4. Ознакомиться с новой лексикой и определить тематику, проблематику текста на основе языковой догадки.

5. Просмотреть текст, первый абзац и определить основную идею текста.

2. Текстовый этап. Цели:

- проконтролировать сформированности различных языковых навыков и речевых умений;

- продолжить формирование соответствующих навыков и умений.

Упражнения и задания:

1. Найти, выбрать, прочесть, соединить, вставить:

- подверженные правильности, ложности утверждений;
- подходящий заголовок к каждому из абзацев ;

- описание внешности, места события, отношения кого- либо к чему- либо и так далее.

3. Послетекстовый этап. Цель: использовать ситуацию текста в качестве языковой, речевой, содержательной опоры для развития умений в устной и письменной речи.

Упражнения и задания:

1. Опровергнуть утверждения или согласиться с ними.

2. Доказать, что...

3. Охарактеризовать...

4. Сказать, с каким из данных выражений был бы не согласен автор.

5. Кратко изложить содержание текста, составить аннотацию к тексту, дать рецензию на текст и так далее.

1.3 Структура текста

Текст в учебнике, статья, доклад, параграф, лекция характеризуются наличием трёх частей: вступления, основной части, заключения.

Основы педагогической и деловой риторики

1. Вступления помогает читающему или слушающему подготовиться к восприятию основного содержания, увидеть основной тезис, который будет развёрнут в тексте.

2. В основной части излагается основное содержание. При этом соблюдается строгая логическая организация материала, в развитии мысли, доказательность положений, связанность всех высказываний в единое смысловое целое. Особое значение для главной части приобретают тезис, аргумент, демонстрация, иллюстрация.

3. Заключение подводит итог развёртыванию главного тезиса, обобщает сказанное, написанное.

Чтение - это рецептивный вид речевой коммуникации, который в процессе становления и функционирования сравним с аудированием (в устной речи), но обладает рядом преимуществ:

- при чтении восприятию и пониманию информации помогает ассоциация «форма — значение». Она опирается на зрительное восприятие формы, а не слуховое. В данном случае подтверждается на практике поговорка: «Лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать»;

- при чтении каждое слово всегда представлено в окружении других, которые составляют некоторый контекст, к восприятию которого можно вернуться неоднократно;

- для узнавания элементов информации не обязательно наличие в сознании четких эталонов, как при говорении или аудировании;

- по прочитанному (репродуцированному) тексту легче воссоздать ситуацию его ситуативно-смыслового создания. Отметим и те факторы, которые осложняют становление функционирование чтения:

- широта охвата языкового материала;

- незнание или непонимание описываемых в тексте приводимых данных;

- большая, чем в устной речи, сложность изложения матерка (содержательно-композиционное построение текста);

При определенной общности с аудированием в плане действия психофизиологически: механизмы чтения отличаются следующими особенностями:

- объем информации, получаемой при чтении, больше, чем при аудировании.

Это объясняется большей пропускной способностью зрительного канала восприятия собственного (индивидуального) темпа чтения;

- механизм «догадки», прогнозирования содержания помогает быстрее понять или проконтролировать свои действия в случае непонимания текста;

- механизм логического понимания (логики-смысловой, лексики грамматический и ситуативно-содержательный анализ) хорошо формируется и совершенствуется при чтении вслух;

- механизм внутреннего речевого слуха основан на том, что читающий как бы слышит внутри себя то, что читает.

Функции письменно-речевой коммуникации повторяют во многом устно-речевые, однако имеют и те особенности, те конкретные характеристики, которые присущи только письменной речи.

Функцию сообщения реализуют все письменные тексты. В зависимости от сферы общения они несут научную, деловую, обще-культурную информацию, которая может быть востребована и использована в любое удобное для читателя время. Авторы текстов, учитывая такую возможность, чаще передают в

Основы педагогической и деловой риторики

письменной форме ту информацию, которую можно (необходимо) использовать в любое время или многократно.

Говоря о функции общения, часто вообще опускают ее письменно-речевой вид, который представлен в деловой переписке, рекламно-информационных текстах, преследующих цель немедленно вызвать ответную реакцию (совершение поступка), и т.д. Без использования элементов жанров письменной речи часто невозможно бывает осуществить устное общение: написанные заранее тексты использует докладчик, тезисы — лектор, конспекты и рефераты студентов во время семинара. В этих случаях наличие письменных материалов упрощает, облегчает взаимопонимание сторон.

Функция воздействия присуща как художественным текстам, вызывающим определенное эмоциональное состояние читателя, прогнозируемое автором, так и научно-популярным, публицистическим, учебным текстам.

Наиболее существенными чертами зрелого (хорошего) чтения являются следующие:

высокая скорость чтения (про себя), что обусловлено автоматизмом обработки воспринимаемого печатного материала;

Гибкость чтения, т.е. умение читать с разной скоростью в зависимости от речевой ситуации. Гибкость проявляется не только в выборе определенной скорости чтения, но и в выборе техники чтения.

Различают ознакомительное, изучающее, просмотровое и поисковое чтение. Зрелое умение читать предполагает как владение всеми видами чтения, так и легкость перехода от одного его вида к другому в зависимости от изменения цели получения информации из данного текста.

Ознакомительное чтение представляет собой познающее чтение, при котором предметом внимания читающего становится все речевое произведение (книга, статья, рассказ) без установки на получение определенной информации. Это чтение «для себя», без предварительной специальной установки на последующее использование или воспроизведение полученной информации.

Изучающее чтение предусматривает максимально полное и точное понимание всей содержащейся в тексте информации и критическое ее осмысление.

Просмотровое чтение предполагает получения общего представления о читаемом материале. Его целью является получение самого общего представления о теме и круге вопросов, рассматриваемых в тексте. Это беглое, выборочное чтение, чтения текста по блокам для более подробного ознакомления с его «фокусирующими» деталями и частями. Оно также может завершаться оформлением результатов прочитанного в виде сообщения или реферата.

Поисковое чтение ориентировано на чтение газет и литературы по специальности. Его цель — быстрое нахождение в тексте или в массиве текстов вполне определенных данных (фактов, характеристик, цифровых показателей, указаний). Оно направлено на нахождение в тексте конкретной информации. Читающему известно из других источников, что такая информация содержится в данной книге, статье. Поэтому, исходя из типовой структуры данных текстов, он сразу же обращается к определенным частям или разделам, которые и подвергает поисковому чтению без детального анализа.

Основы педагогической и деловой риторики

Семь кратких приёмов запоминания прочитанного

1. При чтении, чтобы лучше запомнить, не проговаривайте и не произносите мысленно прочитанные фразы. Это существенно замедляет скорость чтения и уменьшает количество запоминаемой информации.
2. Составляйте краткий конспект прочитанного материала. Ведение подобных заметок поможет лучше запомнить особо сложные части материала и улучшит понимание новой информации.
3. После прочтения расскажите Вашим знакомым то, что Вы прочитали. Это способствует лучшей фиксации в памяти новой информации.
4. Всегда читайте в спокойной атмосфере. Ничего не должно отвлекать Ваше внимание от книги и нарушать Вашу концентрацию.
5. Лучшему запоминанию материала, также способствует выбор наиболее подходящего Вам время для чтения. Как правило материал, прочитанный утром, запоминается лучше всего. Но из этого правила бывают и исключения.
6. Сначала ознакомьтесь с кратким содержанием. Если перед прочтением новой книги, Вы ознакомитесь с её кратким анонсом или критикой, то прочитав её гораздо лучше запомните материал.
7. Обсуждайте прочитанное со своими знакомыми или коллегами. Это поможет лучше закрепить в памяти новую информацию.

Вторичные тексты, созданные на основе чтения первичных текстов

Вторичные жанры речи составляются на основе уже имеющихся опорных текстов, чаще всего оригинальных, первичных, хотя тезисы могут быть и оригинальным научным произведением и определенным образом соотносятся с учебно-научной разновидностью научного стиля речи.

Реферирование - интеллектуальный творческий процесс, включающий осмысление текста, преобразование информации аналитико-синтетическим способом и создание нового (вторичного) текста. Реферат - адекватное по смыслу изложение содержания первичного текста. Реферат отражает главную информацию, содержащуюся в первоисточнике, новые сведения, существенные данные. Подготовка рефератов - один из наиболее сложных видов самостоятельной работы, реферирование приучает человека вдумчиво работать с литературой, ориентироваться в ней, выбирая необходимую информацию. Реферат должен быть информативным, отличаться полнотой изложения, объективно передавать содержание первичного текста, корректно оценивать материал, содержащийся в первоисточнике. Реферат может быть репродуктивным, воспроизводящим содержание первичного текста, и продуктивным, содержащим критическое или творческое осмысление реферируемого источника.

Конспектирование - процесс мыслительной переработки и письменной фиксации основных положений читаемого или воспринимаемого на слух текста. При конспектировании происходит свертывание, компрессия первичного текста. С точки зрения объема (степени сжатия) конспект может быть кратким, подробным или смешанным; по степени соответствия первоисточнику - интегральным или выборочным. По количеству перерабатываемых источников конспект может быть монографическим или сводным (обзорным), с точки зрения предъявления информации конспект составляется на основе чтения или слушания.

Основы педагогической и деловой риторики

Изложение – это вторичный жанр речи; одно из средств формирования коммуникативных умений (умений, необходимых для создания текста).

Рецензия — один из распространенных критических жанров. Рецензию составляют в толстых журналах так наз. «библиографический» отдел. Рецензия — критический разбор произведения — литературно-художественного, научного, публицистического характера и т. п., — дающий информацию об этом произведении и оценку его в таких пределах, что краткий отзыв не перерастает в критический этюд. В дальнейшем мы будем касаться лишь рецензий на произведения беллетристические.

Рецензия распадается на три части:

1. Библиографически точное обозначение рецензируемой книги. Выписывается фамилия, имя автора и название книги, том или часть, если книга разделена на таковые, издательство, место и год издания, число страниц в книге, тираж и цена.

2. Изложение содержания книги. Для информации о художественном произведении необходимо пересказать фабулу, для научной работы — краткий пересказ содержания по главам или отделам книги

Лекционное занятие 3.2

Продуктивные виды речевой деятельности

1. Взаимодействие устной и письменной речи.
2. Общее и различное в природе устной и письменной речи.
3. Функционально-стилистические разновидности устных и письменных высказываний.
4. Специфика порождения устных и письменных высказываний.
5. Роль внутренней речи в формировании высказывания.
6. Коммуникативный успех речевой деятельности.

Взаимодействие устной и письменной речи.

Общее и различное в природе устной и письменной речи.

Письменная речь может рассматриваться в трех плоскостях: содержания (мышления), выражения (речи) и исполнения (графики).

Содержание письменного речевого произведения определяется его деятельностной целью и задачами, такими, как эмоциональное воздействие, обращение за помощью, управление деятельностью, запрос информации, выполнение делопроизводительных формальностей, сохранение информации, письменное выражение творческого потенциала человека.

Мыслительное содержание определяет форму письменного произведения. Слушание как вид речевой деятельности не менее сложный процесс, чем говорение. Рассмотрим этот процесс с тех же позиций анализа структуры и психологического содержания, с которых ранее описывалось говорение. Так же, как и говорение, по структуре слушание прежде всего характеризуется трехфазностью, трехчастностью.

Первая фаза — побудительно-мотивационная. Вторая — аналитико-синтетическая — фаза деятельности представлена в слушании достаточно полно и развернуто. Продукт слушания — умозаключение, или цепь умозаключений, к которым пришел человек в результате слушания. Продукт может осознаваться, а

Основы педагогической и деловой риторики

может и не осознаваться человеком. Смысловое восприятие, как и любой другой процесс психического отражения, не планируется, ибо содержание слушания задается извне. Оно не структурируется слушающим, и характер протекания этого процесса произвольно не контролируется его сознанием. Таким образом, аналитико-синтетическая часть слушания как бы включает в себя и исполнительную часть этой деятельности, которая выражается в принятии решения на основе анализа и синтеза. Реализуется эта часть в продукте и результате. Все это позволяет говорить о слушании как о сложной, специфически человеческой внутренней деятельности.

Функционально-стилистические разновидности устных и письменных высказываний.

Отличительной чертой литературного языка является наличие двух форм речевого высказывания: устная речь, письменная речь.

1. Основное различие их в том, что устная речь - звучащая, а письменная речь - графически закреплённая.

2. Второе различие связано со временем возникновения: раньше появилась устная речь. Для появления письменной формы необходимо было создать графические знаки, которые бы передавали элементы звучащей речи. Для языков, не имеющих письменности, устная форма является единственной формой их существования.

3. Третье различие связано с развитием: устная речь - первична, а письменная речь - вторична, т.к. письменность - это вспомогательное средство, которое преодолевает непостоянство звучания речи.

Письменная и устная речь выполняют обычно разные *функции*:

- устная речь по большей части функционирует как разговорная речь в ситуации беседы;

- письменная речь - как речь деловая, научная, более безличная, предназначенная не для непосредственно присутствующего собеседника.

Письменная речь требует особенной продуманности, плановости, сознательности. В условиях устного общения собеседник и в какой-то мере даже молчаливый слушатель помогают регулировать речь. Непосредственный контакт с собеседником в разговоре быстро обнаруживает непонимание; реакция слушателя произвольно для говорящего направляет его речь в нужное русло, заставляет подробнее остановиться на одном, пояснить другое и т.д. В письменной речи это непосредственное регулирование речи говорящего со стороны собеседника или слушателя отсутствует. Пишущий должен самостоятельно определить построение своей речи так, чтобы она была понятна для читателя.

Существуют различные *виды* как устной, так и письменной речи. Устная речь может быть:

- *разговорной речью* (беседа),
- *ораторским выступлением* (доклад, лекция).

Жанрами речи являются *монолог и диалог*.

Монологом называется речь — ряд предложений — одного из действующих лиц драмы, либо в виде длинной реплики драматического диалога, не прерываемой контр- репликами других действующих лиц

Диалог - вид устной речи, разговор, беседа между двумя (или более) лицами, в которой участники меняются ролями автора и адресата (в отличие от монолога, где каждый исполняет только одну роль).

Основы педагогической и деловой риторики

Одним из наиболее существенных недостатков устной речи считается ее прерывистость (логическая, грамматическая и интонационная), заключающаяся в неоправданной остановке речи, в обрыве фраз, мыслей, а иногда - в неоправданном повторении одних и тех же слов. Причины этому бывают разные: незнание того, что надо говорить, неумение оформить последующую мысль, стремление исправить сказанное.

Вторым из наиболее распространенных недостатков устной речи является ее нерасчлененность фразы следуют одна за другой без пауз, логических ударений, без четкого грамматического оформления предложений. Нерасчлененность сказывается и на логике речи: мысли сливаются, порядок их следования становится нечетким, содержание текста делается расплывчатым, неопределенным.

Использование письменной формы позволяет дольше обдумывать свою речь, строить ее постепенно, исправляя и дополняя, что способствует в конечном итоге выработке и применению более сложных синтаксических конструкций, чем в устной речи. Такие черты устной речи, как повторы, незаконченные конструкции, в тексте были бы стилистическими ошибками.

Если в устной речи применяется интонация как средство смыслового выделения частей высказывания, то на письме используются знаки пунктуации, а также различные средства графического выделения слов, сочетаний и частей текста: использование иного типа шрифта, полужирный шрифт, курсив, подчеркивание, обрамление, размещение текста на странице. Указанные средства обеспечивают выделение логически важных частей текста и выразительность письменной речи.

Таким образом, это означает, что устная и письменная речь - не противоположности, они воздействуют друг на друга.

Роль внутренней речи в формировании высказывания

Внутренняя речь (речь «про себя») - это речь, лишенная звукового оформления и протекающая с использованием языковых значений, но вне коммуникативной функции; внутреннее проговаривание. Внутренняя речь - это речь, не выполняющая функции общения, а лишь обслуживающая процесс мышления конкретного человека. Она отличается по своей структуре свернутостью, отсутствием второстепенных членов предложения.

С помощью внутренней речи осуществляется процесс превращения мысли в речь и подготовка речевого высказывания. Подготовка проходит несколько стадий. Исходным для подготовки каждого речевого высказывания является мотив или замысел, который известен говорящему лишь в самых общих чертах. Затем в процессе превращения мысли в высказывание наступает стадия внутренней речи, которая характеризуется наличием семантических представлений, отражающих наиболее существенное ее содержание. Далее из большого числа потенциальных смысловых связей выделяются самые необходимые и происходит выбор соответствующих синтаксических структур.

К *основным видам* речевой деятельности относятся:

- говорение (устное выражение мысли),
- слушание (восприятие речи на слух и ее понимание),
- письмо (графическое, письменное выражение мысли) и
- чтение (т.е. восприятие и понимание чужой записанной речи);

различают чтение вслух и тихое чтение - чтение про себя.

Основы педагогической и деловой риторики

В каких бы условиях ни осуществлялась речевая коммуникация, с помощью каких бы средств ни передавалась информация, в основе ее лежит единая модель речевой коммуникации. Элементами этой модели являются:

- отправитель информации или адресант - говорящий или пишущий человек;
- получатель информации или адресат - читающий или слушающий человек;
- сообщение - текст в устной или письменной форме. Без текста, без информации невозможна речевая коммуникация, сам процесс общения.

Говорение - отправление звуковых сигналов, несущих информацию; Совершенствование навыков говорения включает в себя повышение готовности к поддержанию беседы на различные темы и овладение техникой речи.

Чтение как вид речевой деятельности развивается на основе аутентичных текстов разного жанра, имеющих коммуникативную и личностно-ориентированную направленность. Прежде чем приступить к работе над текстом, учителю рекомендуется определить, с какой целью данный текст может быть использован:

- для ознакомления с общим содержанием текста (ознакомительное чтение);
- для выборочного ознакомления с определенными положениями текста (просмотровое чтение);
- для подробного изучения содержания прочитанного материала (изучающее чтение).

К числу умений, которые необходимо сформировать на завершающей ступени обучения, относятся следующие:

Рецептивные умения:

1. Предвосхищать содержание текста с помощью заголовка, схемы, комментария, иллюстративного материала с опорой на наводящие вопросы.
2. Понимать общее содержание прочитанного с выделением основной мысли, идеи, ключевой информации.
3. Понимать полное содержание прочитанного с опорой на известные лексические единицы и языковые средства.
4. Извлекать из прочитанного нужный факт или событие.
5. Прогнозировать события и факты, опираясь на заголовок, схему, комментарий, иллюстративный материал, с обсуждением в парной или групповой работе.

Репродуктивные умения:

1. Воспроизводить прочитанное с опорой на ключевые слова, план, наводящие вопросы.
2. Делить текст на смысловые части, выделять в них главное.
3. Сокращать текст за счет устранения второстепенной информации для последующей передачи его содержания в форме диалога или монолога.
4. Конструировать диалог в форме интервью, разговора на основе прочитанного текста.
5. Составлять реферат, записывать тезисы.

Репродуктивно-продуктивные умения:

1. Раскрывать и обсуждать проблемы с опорой на текст.
2. Составлять план выступления по проблеме и делать краткие записи к каждому пункту плана.
3. Передавать содержание текста от имени автора, 3-го лица, от себя лично.
4. Реконструировать текст в интервью, беседу и инсценировать его в парной (или групповой) работе.
5. Обобщать проблему, привлекая уже известные факты из других областей повседневной жизни.

Основы педагогической и деловой риторики

Продуктивные умения:

1. Использовать новые языковые и речевые средства, заключенные в ситуациях общения.
2. На основе текста писать реферат или небольшой доклад для выступления в классе.
3. Участвовать в проектной работе по известной теме.

Навыки чтения неодинаковы у разных людей. Иногда выпускники школ читают достаточно быстро, но малоэффективно, быстро забывая содержание прочитанного. Развитие навыков чтения помогает перерабатывать большее количество информации и экономить время. На этапе зрительного восприятия текста важную роль играют:

- фиксация взгляда - остановка глаз на доли секунды при восприятии написанного;
- движение глаз - передвижение взгляда с одного участка текста на другой;
- поле зрения - участок текста, чётко воспринимаемый глазами при одной фиксации взгляда.

Типичными недостатками чтения являются:

- Регрессии, т.е. неоправданные, механические возвраты к уже прочитанному, замедляющие процесс чтения.
- Артикуляция, т.е. внутреннее проговаривание читаемого текста, замедляющее скорость чтения в 3-4 раза.
- Малое поле зрения. Когда за одну фиксацию взгляда воспринимается 2-3 слова, глазам приходится делать много остановок. Чем шире поле зрения, тем больше информации воспринимается при каждой остановке глаз. Человек, обученный технике чтения, за одну фиксацию взгляда может воспринимать всю строку, а иногда и абзац.
- Слабое развитие механизма смыслового прогнозирования. Умение предугадывать написанное и делать смысловые догадки необходимо для повышения эффективности чтения.
- Низкий уровень организации внимания. Скорость чтения большинства читателей намного ниже той, которую они могли бы иметь без ущерба для восприятия, если бы могли контролировать своё внимание. У медленно читающего человека внимание быстро переключается на посторонние мысли и предметы, поэтому интерес к тексту снижается.
- Отсутствие гибкой стратегии чтения. Нередко люди, начиная читать не ставят перед собой никакой цели, не используют правил обработки текста. На самом деле, в зависимости от цели чтения можно выбрать такие способы как чтение-просмотр, ознакомительное чтение, углублённое чтение.

Письмо. Речь письменная - вербальное (словесное) общение при помощи письменных текстов. Оно может быть и отсроченным (например, письмо), и непосредственным (обмен записками во время заседания). Речь письменная отличается от речи устной не только тем, что использует графику, но и в грамматическом (прежде всего синтаксическом) и стилистическом отношениях - типичными для письменной речи синтаксическими конструкциями и специфичными для нее функциональными стилями.

Учитывая практическую значимость письменного речевого общения, письмо как вид речевой деятельности развивается на основе только аутентичного учебного материала.

Основы педагогической и деловой риторики

Студенты должны уметь:

1. Выписывать из текста ключевые слова, опорные предложения, нужную информацию.
2. Делать нужные записи для последующего обсуждения проблемы.
3. Составлять и заполнять анкету.
4. Отвечать на вопросы анкеты, текста.
5. Писать заявление о приеме на работу.
6. Писать краткую / развернутую автобиографию.
7. Писать деловое письмо, употребляя нужную форму речевого этикета.
8. Писать письмо личного характера с использованием правил речевого этикета носителей языка.

Письменная форма речи является основной для официально-делового и научного стилей речи, для языка художественной литературы. Публицистический стиль использует в равной мере письменную и устную формы речи (периодическая печать и телевидение). Использование письменной формы позволяет дольше обдумывать свою речь, строить её постепенно, исправляя и дополняя, что способствует в конечном итоге выработке и применению более сложных синтаксических конструкций, чем это свойственно устной речи. Такие черты устной речи, как повторы, незаконченные конструкции, в письменном тексте были бы стилистическими ошибками. Если в устной речи применяется интонация как средство смыслового выделения частей высказывания, то на письме используются знаки пунктуации, а также различные средства графического выделения слов, сочетаний и частей текста: использование иного типа шрифта, полужирный шрифт, курсив, подчёркивание, обрамление, размещение текста на странице. Указанные средства обеспечивают выделение логически важных частей текста и выразительность письменной речи.

В условиях спонтанной устной речи сознательный выбор и оценка используемых в ней языковых средств сведены до минимума, в то время как в письменной речи и в подготовленной устной речи занимают значительное место. Различные виды и формы речи строятся по специфическим закономерностям (например, разговорная речь допускает значительные отклонения от грамматической системы языка, особое место занимает логическая и тем более художественная речь). Речь изучается не только психологией речи, но и психолингвистикой, физиологией речи, лингвистикой, семиотикой и другими науками.

Слушание - это восприятие звуковых сигналов и их понимание; слушание является составной частью процесса общения и включает два этапа: этап первичного анализа звукового сигнала и его психомеханической обработки; этап смысловой интерпретации.

Ученые обнаружили существенный разрыв между количеством информации, высказанной диктором, оратором, участником обычного разговора и количеством информации, воспринятой слушателями. Экспериментально установлено, что при восприятии речи на слух человек в среднем достигает только 25%-ного уровня эффективности за 10 минут. Даже в неофициальных беседах слушатель усваивает в среднем не более 60-70% того, что говорит собеседник.

Причиной такого разрыва является ряд типичных недостатков слушания:

- бездумное восприятие, когда звучащая речь является лишь фоном для какой-либо деятельности;
- обрывочное восприятие, когда интерпретируются лишь отдельные части звучащей речи;

Основы педагогической и деловой риторики

- узость восприятия, т.е. неумение критически проанализировать содержание сообщения и установить связь между ним и фактами действительности.

Для того чтобы развить навыки эффективного слушания, необходимо уметь ответить для себя на следующие вопросы:

Для чего необходимо слушать? Каковы факторы эффективного слушания? Как слушать?

1. Для чего необходимо слушать? Этот вопрос помогает оценить то полезное, что можно извлечь для себя при прослушивании лекции, устного выступления, телепередачи, речи собеседника. Полезным может оказаться:

- Получение информации. Это главная цель слушания в профессиональной деятельности, однако полезную для себя информацию можно почерпнуть не только из лекций и речей на производственных совещаниях, но и бытовых разговоров.

- Развлечение. Это одна из важных потребностей человека. Цель развлечения присутствует в обычных разговорах и в слушании некоторых телепередач.

- Воодушевление. Часто человек слушает не для того, чтобы узнать факты, а для воодушевления. Это также одна из потребностей человека.

- Анализ фактов и идей. Необходим для более полного восприятия речи и включения полученной информации в структуру имеющегося опыта и знаний.

- Улучшение собственной речи. Наблюдение за речью других учит человека более внимательно относиться к собственной речи.

2. Факторами эффективного слушания являются:

- Отношение слушателей. Для успеха общения необходимо объективное, непредубеждённое, кооперативное отношение слушателей. Самоуверенные люди обычно являются плохими слушателями. Образованный человек обычно более внимателен, чем необразованный. Малообразованные люди становятся пассивными слушателями, т.к. у них мало знаний, с которыми можно сопоставить слова оратора.

- Интерес слушателей. Замечено, что люди проявляют больший интерес к знакомым вещам, чем к незнакомым, а также интересуются практически полезными и новыми идеями. Поэтому выступающий в своей речи должен проявлять энтузиазм, говорить о волнующих и конкретных вещах, использовать язык действия.

- Мотивация слушателей. Внимание слушателей усиливается, если речь затрагивает вопросы, связанные с основными жизненными потребностями и чувствами человека. Такими мотивами являются самосохранение, интерес к собственности, желание расширить влияние, забота о репутации, привязанности, сентиментальность, вкус.

- Эмоциональное состояние. Нежелательные эмоции, которые мешают непрерывному вниманию, могут исходить из состояния подавленности слушателя, его отношения к оратору, его возражений по поводу утверждений оратора.

3. Как слушать?

Чтобы слушание приносило пользу, необходимо развивать в себе следующие умения:

- 1) умение концентрироваться;
- 2) умение анализировать содержание;
- 3) умение слушать критически;
- 4) умение конспектировать.

Основы педагогической и деловой риторики

Умение концентрироваться позволяет постоянно следить за ходом изложения мысли и всеми деталями сообщаемого. Это умение предполагает следующие приёмы:

- Займите объективную и кооперативную позицию по отношению к говорящему.
- Вспомните, что вы уже знаете о предмете речи.
- Продумайте тему и попробуйте угадать, как говорящий будет её развивать.
- Подумайте, чем содержание речи может помочь вам.
- Умение анализировать содержание необходимо, в первую очередь, для слушания публичных речей, т.к. они содержат различные идеи, и если одну из них упустить, то нарушится связь между частями текста.

Умение анализировать опирается на следующие приёмы:

- определение цели речи;
- определение композиции речи;
- определение главной темы речи;
- определение главных идей оратора;
- определение форм аргументации;
- определение форм резюмирования и заключительных выводов.

Умение слушать критически можно развить, если выполнять следующие действия:

Связывайте то, что говорит выступающий, со своим собственным опытом. Вы можете соглашаться с оратором, откладывать решение до получения дальнейших сведений, подвергать сомнению слова оратора.

Резюмируйте и систематизируйте то, что услышали. Опережайте оратора и старайтесь предугадать, как он будет развивать главную тему.

Анализируйте и оценивайте то, что услышали. Соотносите высказывания говорящего с действительностью, друг с другом и с целями речи.

Умение конспектировать требуется в тех случаях, когда слушателю важно сохранить для себя запись лекции, доклада, выступления. При конспектировании рекомендуется придерживаться следующих принципов:

Используйте короткие предложения и абзацы. Записывайте только важные положения и фактический материал. Используйте сокращения и символы. Делайте разборчивые записи. Подчёркивайте важные идеи. Периодически просматривайте записи.

Лекционное занятие 3.3

Основы мастерства публичного выступления

1. Основные этапы развития ораторского искусства.
2. Нравственный долг оратора.
3. Принцип «гармонизирующего диалога» и средства его реализации.
4. Индивидуальный речевой стиль оратора.
5. Способы развития ораторских способностей.
6. Пути овладения практической риторикой.
7. Устные информативные жанры, их специфика и разновидности.

Основные этапы развития ораторского искусства

Искусство красноречия как способ воздействия на людей и как способ их взаимодействия в процессе познания явлений действительности. Основные этапы развития ораторского искусства. Роль ораторского искусства в современном мире.

Основы педагогической и деловой риторики

Цель «ораторства». Сущность красноречия. Специфика публичного выступления. Публичное выступление в профессиональной деятельности учителя.

Три основные категории риторики: этос, пафос, логос, их роль в создании публичного высказывания.

Этос: условия речи, «которые получатель речи предлагает ее создателю» (время, место, сроки ведения речи; уместность речи; этические предпосылки речи).

Пафос: источник создания смысла высказывания; намерение, замысел создания речи; развитие определенной темы, интересующей адресата.

Логос: словесные средства, необходимые для реализации замысла речи («словесное воплощение пафоса на условиях этоса»).

Нравственный долг оратора

Свойства личности оратора, обеспечивающие эффективность речи: увлеченность, заинтересованность; искренность; дружелюбие; обаяние и артистизм; объективность; уверенность. Способы проявления этих свойств в речи.

Учет «фактора адресата» в публичном выступлении. Соотношение «говорящий-слушающий» и специфика его проявления в публичном выступлении.

Структура публичного выступления

Определение темы и замысла высказывания. Осознание и формулировка общей и конкретной цели выступления.

Основные части речи (начало, середина, окончание речи), их функции, содержательные особенности. Переходы между частями речи и способы их реализации.

Риторический эскиз речи и способы его создания.

Подготовка к публичному выступлению. Риторический анализ публичного выступления.

Закон гармонизирующего диалога

Первый закон риторики - закон гармонизирующего диалога гласит: эффективное речевое общение возможно только при диалогическом взаимодействии участников речевой ситуации.

Следует различать лингвистическое и риторическое понимание термина диалог. В лингвистике под диалогом понимается разговор двух или нескольких лиц. В риторике под диалогом понимается взаимодействие коммуникантов. Даже если адресат не произносит реплик, он является участником общения – он:

- думает,
- мысленно соглашается или возражает,
- оценивает речь, ее убедительность,
- оценивает ораторское мастерство говорящего,
- обнаруживает уловки,
- определяет отношение оратора к аудитории,
- прогнозирует поведение и речь оратора,
- становится союзником или оппонентом говорящего.

Закон гармонизирующего диалога говорит о том, что ваш собеседник или аудитория - не пассивный объект, которому вы должны передать информацию, на который вы как говорящий призваны воздействовать. Ваша задача – «пробудить собственное внутреннее слово» слушателя, установить гармонические и двусторонние отношения с адресатом.

Индивидуальный речевой стиль оратора

Индивидуальный стиль оратора – это индивидуальная манера, которая проявляется в построении речи, выборе приемов воздействия, выразительных средств языка – тропов и фигур речи, интонации, жестике, мимике и т.п.

Индивидуальный стиль, воплощающий эталонную модель (речевой идеал) оратора, весьма эффективно влияет на аудиторию. «Самое драгоценное для оратора – его индивидуальность, лелейте ее и берегите», – такой совет дает автор книги «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» Д. Карнеги. Необходимо постоянно работать над совершенствованием своего индивидуального стиля. Эта работа заключается в изучении риторических рекомендаций, литературы, постоянном анализе чужих публичных выступлений, самонаблюдении и оценивании собственных выступлений.

Приемы привлечения внимания также разнообразны. К ним относятся:

1. Четкая формулировка целей и задач выступления.

Прием мобилизует аудиторию, так как сразу позволяет слушателям осознать, зачем они будут слушать оратора. Это особенно важно, если цели оратора совпадают с интересами аудитории, затрагивают вопросы, волнующие аудиторию, раскрывают для них практическую необходимость того, о чем пойдет речь.

2. Интригующее начало, способное возбудить любопытство слушателей. Это может быть интересный факт из жизни, истории или какое-то парадоксальное утверждение, постановка проблемного вопроса.

3. Цитирование.

В качестве цитаты может выступить высказывание широко известного исторического деятеля, писателя, ученого, чья популярность не вызывает сомнения у данной аудитории.

4. Риторический вопрос.

Название этого приема совпадает с названием риторической фигуры, лежащей в его основе. Риторический вопрос – это вопрос по форме, но утверждение или отрицание по сути.

Успех ораторской речи зависит от того, насколько оратор умеет поддерживать внимание аудитории во время выступления, каков общий тон и стиль его выступления.

Чтобы оживить монолог, оратор вводит в свою речь речь других лиц, в том числе и собеседников. Показав слушателям, что он принимает во внимание их сомнения, размышления, оратор тем самым повышает мотивацию слушания. Например, «Вы скажете, что тут сложного...», «Вы наверняка подумали, что ...».

Аналогия – прием, основанный на соотнесении какой-то наглядно-образной картины, хорошо знакомой аудитории, с абстрактными, не всегда понятными явлениями, или с положениями, которые отстаивает оратор.

К эффективным приемам поддержания внимания относятся также:

- авансирование – нарочитое затягивание важного («Об этом я скажу чуть позже...», «Немного позже мы вернемся к этому интересному вопросу и рассмотрим его поподробнее...» и т.п.)

- акцентирование – выделение важного различными способами и с помощью различных речевых средств (лексико-синтаксических: «Я хотел бы заострить

Основы педагогической и деловой риторики

ваше внимание на ...», интонационных: пауз, логического ударения и т.д., невербальных: мимики и жестов).

- использование юмора.

Шутка или анекдот на тему выступления могут разрядить обстановку, отвлечь слушателей, тем самым дать отдохнуть вниманию (ничто так не усиливает внимание, как небольшой отдых.) Однако не следует злоупотреблять этим приемом. Вообще этот прием сложный: он требует большого мастерства, естественности и может не сработать в незнакомой аудитории, если оратор еще недостаточно знает вкусы слушателей.

Способы развития ораторских способностей

Очень часто человек способен красиво и связано излагать свои мысли, но проявить свое ораторское мастерство он не может из-за страха публичных выступлений. Чтобы побороть эту фобию нужно следовать нескольким рекомендациям. Чтобы чувствовать себя увереннее во время выступления, подготовьтесь к нему. Составьте план, которому будете следовать во время своей речи. Или, например, если собираетесь выступать с докладом на конференции, то составьте текст, который будете произносить во время своего выступления и выучите его. Это поможет чувствовать себя более уверенными.

Если вы теряетесь из-за большого количества народа, то можете выбрать какого-то одного человека и обращаться к нему, а не пытаться охватить взглядом всю аудиторию. Только лучше выбирать человека, который сидит в середине или в конце зала, тогда создастся ощущение, что вы беседуете со всем залом, а не с кем-то одним.

Помогайте себе в своей речи жестами, мимикой. Конечно, сильно размахивать руками не надо, но и стоять, как статуя, тоже не стоит. Естественные движения помогут вам почувствовать себя свободнее и непринужденнее.

Чтобы обладать хорошими ораторскими способностями, одной уверенности в себе мало. Нужно уметь еще правильно и красиво говорить. Человек с широким лексическим запасом может по-разному выразить одну и ту же мысль. Для этого следует расширять свой кругозор, читать больше книг, интересоваться окружающим миром и т.д.

Пути овладения практической риторикой

1. Размышление, мечтание - не одно и то же, что и практика.

Можно размышлять, мечтать, смотреть, но таким образом вы не приобретете практики работы в той или иной области. Практика разговора вслух. Она включает в себя ораторские способности, умение вести переговоры как с клиентами, так и с руководством и подчиненными, говорить на публике и перед аудиторией. Не имея возможности прорепетировать и развить свои навыки ораторского искусства, вы не сможете правильно говорить и изъяснять свои мысли.

2. Попробуйте превратить свою тренировку и практику в развитую ситуацию. Так, чтобы эта ситуация предоставляла возможность реальности.

3. Практика перед реальной аудиторией.

Ею могут стать все без исключения. Просто все зависит от желания того, кто будет слушать.

4. Зеркало – еще один пункт.

Основы педагогической и деловой риторики

Даже после того как вы попрактиковали перед аудиторией, стоит проделать то же самое одному перед зеркалом. Эффект тренировки перед зеркалом просто несравним.

5. Практика недопускания ошибок и неостанавливания.

Практика ораторского искусства включает в себе основы красивого говора без ошибок, но если по какой-то причине вы допустили ошибку не надо останавливаться, чтобы исправиться - необходимо быстро ее исправить, но без остановки, чтобы не было никаких пауз в вашей речи, ни озвученных, типа «гм-м», «ээ-ээ» и т.п.

6. Визуальная и другая поддержка.

Любая поддержка и дополнение, которые вы направляете в поддержку своей речи, поможет вам добиться быстрого понимания темы со стороны слушателей. Визуальные примеры предмета разговора помогают в приобретении четких и реальных представлений. Помогут в приобретении четкой картины, что положительно повлияет на продвижение вашего товара.

7. Перед выступлением перед аудиторией вы прорепетировали уже несколько раз.

А после триумфального выступления перед аудиторией, когда ваша речь запомнилась им на долгое время, постарайтесь еще несколько раз проговорить ее для себя. И не откладывайте в долгий ящик следующие выступления, потому как по прошествии времени вы теряете навык. Если в ближайшее время не планируется ваших выступлений, все равно репетируйте речь. И в следующий раз, когда вы будете выступать, не удивляйтесь громоподобными аплодисментами в конце своей речи, потому как усилия стоили результата.

К *устным научно-информативным жанрам* относятся реферативное сообщение, лекция, доклад.

Их объединяют:

1. коммуникативная задача - передать в устной форме некую информацию так, чтобы она в большей или меньшей мере была усвоена слушателями;

2. публичный характер высказываний, когда лектор, докладчик, информатор настроен на общение с группой людей, у которой есть свой, во многом индивидуальный настрой на восприятие и говорящего, и того, что он сообщает

3. учет того, что слушатели будут фиксировать значимую для них информацию в форме записи отдельных положений, составления более или менее развернутого плана или в форме конспекта - подробного или краткого. Учет этого обстоятельства влияет на организацию высказывания, на отбор четких, точных выражений и на его произнесение, в частности на темп речи;

4. подготовленный характер высказываний. При подготовке реферативного сообщения, доклада, лекции составляется план, тезисы, иногда пишется весь текст. Однако устные информативные жанры чаще всего произносятся на уровне словесной импровизации, хотя научные доклады нередко читаются. Что же касается устного реферирования и особенно лекций, то адресант, как правило, теряет контакт с аудиторией, если просто читает подготовленный текст;

5. монологический характер всех рассматриваемых жанров с элементами диалогизации. При этом нужно различать устное реферирование, лекцию, доклад, тексты которых подготовлены в форме диалога (вопрос автора - ответ на него автора, без смены говорящего), и диалогизированный монолог - как взаимодействие с аудиторией во время словесной импровизации (предполагающее смену говорящих, включение слушателей в монолог).

Основы педагогической и деловой риторики

Цель информативных речевых жанров – это «различные операции с информацией: ее предъявление или запрос, подтверждение или опровержение.

В реферативном сообщении излагается подробно (или кратко), как правило, вне оценки содержание одного или нескольких книжных источников.

Доклад - это сообщение о постановке проблемы, о ходе исследования, о его результатах. Это научное сообщение содержит объективно новые сведения. В учебном докладе на гуманитарные темы, в частности, эта новизна в большей мере субъективна. Она определяется наличием новых фактов или их оригинальной интерпретацией, наличием своей точки зрения, своей позиции.

Репортаж – это газетный или журнальный материал информационного характера, который дает читателю наглядное представление о том или ином событии через непосредственное восприятие журналиста. Жанрообразующие речевые действия: описательно-повествовательные речевые формы (предметный мир), формы рассуждения (могут быть в виде комментария). Внешний облик репортажа зависит от издания, от степени развитости каждой речевой формы. Развитость речевой структуры репортажа связана: с разнообразием речевых форм, введение чужих речевых партий (на уровне прямой речи, диалог, несобств. прямой - прямая речь в репортаже не изобразительна, а информативна), степени выраженности авторского «я» - тропы, фигуры, контакто-устанавливающие средства.

Выделяют два типа репортажа:

информационный – акцент ставится на информационные речевые формы, мало рассуждения;

лирический – в нем более активно проявляется авторское «я»; много рассуждения.

Интервью – представляющие общественный интерес ответы конкретного лица или группы лиц на вопросы журналиста. Ответы и вопросы строятся по законам монологической речи. Живая речь не может в сыром виде поместиться на страницах издания. Интервью может существовать как самостоятельный текст, но может и как часть другого текста.

Типы интервью: - человек интересен как источник информации (информационный)

-собеседник интересен как личность (портретное).

Система вопросов диктуется характером содержания. В интервью ориентация на разговорную речь, а не на книжную. Идея речевого поведения носит личностный характер. Ориентировка на разговорную речь проявляется в синтаксисе: короткие предложения. Много разговорной лексики. Отчет – информационное сообщение о событии или мероприятии, на котором присутствует определенная аудитория. В основе лежит максимально полный рассказ о конкретном отдельном событии, лично наблюдаемом автором. Повествование ограничено определенными пространственно-временными рамками. Особенность – детализация события, изложение подробностей, которыми являются не предметные описания вещи или ситуации, а реплики действующих лиц.

Большая роль в выделении бытовых речевых жанров принадлежит Бахтину, который, не употребляя термина «прагматика», охарактеризовал необходимые прагматические составляющие речевого общения, подчеркнул важность роли адресата, предвосхищения его ответной реакции. Бахтин определил речевые жанры как относительно устойчивые и нормативные формы высказывания, в

Основы педагогической и деловой риторики

которых каждое высказывание подчиняется законам целостной композиции и типам связи между предложениями-высказываниями.

По типам коммуникативных установок, по способу участия партнеров, их ролевым отношениям, характерам реплик, соотношению диалогической и монологической речи различаются следующие жанры: беседа, разговор, рассказ, история, предложение, признание, просьба, спор, замечание, совет, письмо, записка, сообщение на пейджер, дневник.

1) Беседа. Это жанр речевого общения (диалог или полилог), в котором, при кооперативной стратегии, происходит: а) обмен мнениями по каким-либо вопросам; б) обмен сведениями о личностных интересах каждого из участников — для установления типа отношений; в) бесцельный обмен мнениями, новостями, сведениями (фактическое общение). Разные виды беседы характеризуются соответствующими видами диалогической модальности.

2) Разговор. В этом жанре может реализоваться как кооперативная, так и некооперативная стратегия. По целям общения различаются: а) информативный разговор; б) предписывающий разговор (просьбы, приказы, требования, советы, рекомендации, убеждения в чем-либо); в) разговоры, направленные на выяснение межличностных отношений (конфликты, ссоры, упреки, обвинения). Целенаправленность характерная черта разговора, в отличие от беседы, которая может быть праздноречевым жанром.

3) Спор. Спор — это обмен мнениями с целью принятия решения или выяснения истины. Различные точки зрения по тому или иному вопросу тем не менее имеют общую фазу, в явном виде не выраженную языковыми формами, — заинтересованность в общении. Это обуславливает позитивное начало в диалоге или полилоге, своего рода кодекс доверия, правдивость и искренность, выражающихся в этикетных формах обращения, вежливости, истинности аргументов. Цель спора — поиск приемлемого решения, но одновременно это и поиск истины, единственно правильного решения.

4) Рассказ. Это жанр разговорной речи, в котором преобладает монологическая форма речи внутри диалога или полилога. Главная стратегическая линия речевого общения — солидарность, согласие, кооперация, «разрешение» одному из участников осуществить свою коммуникативную интенцию, которая в основном сводится к информации. Темой рассказа могут быть любые событие, факт, которые произошли с рассказчиком или кем-либо другим.

5) История. Этот жанр разговорной речи, так же как и рассказ, является по преимуществу монологической речью, которая учитывает все компоненты прагматической ситуации. Кроме того, важный прагматический фактор речи при рассказе «истории» — память. Этот фактор обуславливает структуру повествования и содержание речи. Характерно, что истории не включают самого адресанта как действующее лицо.

6) Письмо. Необходимым условием этого жанра речевого общения является искренность, которая возможна при внутренней близости родственных или дружелюбно настроенных людей. «Характерный для понятия искренности контекст согласия соответствует этимологическому значению слова: искренний означало «близкий, приближенный, находящийся рядом».

7) Записка. В отличие от письма, этот жанр письменной разговорной речи в большой степени формируется общим миром чувства-мысли адресанта и адресата, одинаковой эпистемической и аксиологической модальностью, актуальностью одних и тех же обстоятельств. Поэтому содержание записки обычно кратко;

развернутое рассуждение может заменяться одним—двумя словами, играющими роль намека.

8) Дневник. Дневниковые записи представляют собой тексты адресованной разговорной речи, а следовательно, имеют все стилистические особенности текстов, обусловленных многофакторным прагматическим пространством. Адресат текстов дневника альтер-эго, надсубъект, «высшая инстанция ответного понимания», которая помогает пишущему выражать свои мысли, чувства и сомнения.

Лекционное занятие 3.4

Аргументирующая речь. Дискуссия. Дискуссионная речь. Эпидейктическая речь

1. Функции и разновидности аргументирующей речи.
2. Доказательство в аргументирующей речи.
3. Аргументация как система убеждения, доказательства, объяснения.
4. Ошибки и уловки в демонстрации.
5. Структура аргументирующей речи.
6. Эпидейктическая речь.

Функции и разновидности аргументирующей речи (убеждающая, доказательная, объяснительная, агитирующая и др.)

Общая характеристика аргументирующей речи. Задачи оратора, решаемые в процессе подготовки аргументирующей речи: определение проблемы речи (спорного вопроса); формулировка тезиса, требующего доказательства; выбор стратегии доказательства.

Доказательство в аргументирующей речи

Структура доказательства: тезис, аргументы, демонстрация. Виды доказательства (прямые и косвенные).

Тезис, требования к формулировке тезиса. Тезис и антитезис. Термины тезиса и требования к их использованию. Деление тезиса на составляющие части. Основные приемы деления тезиса. Ошибки в формулировке тезиса. Формы отклонения от тезиса.

Аргументация как система убеждения, доказательства, объяснения

Специфика риторической аргументации. Логическое и риторическое в аргументации. Доказательство как совокупность логических приемов обоснования истинности доказываемого положения. Внушение как способ воздействия на подсознание слушателей, на чувственную и эмоциональную сферу человека с целью «навязывания» готового мнения адресату.

Задачей аргументации является выработка убеждения или мнения в истинности какого-либо утверждения. Убеждение — полная уверенность в истинности, мнение — тоже уверенность, но неполная. Убеждение и мнение могут, конечно, вырабатываться не только на основе аргументации или наблюдения и практической деятельности, но и путем внушения, на основе веры и т.д.

Основы педагогической и деловой риторики

Способы выработки убеждений:

То убеждение, которое обосновывается, называется тезисом аргументации. Утверждения, используемые при обосновании тезиса, называются аргументами, или основаниями. Логическую структуру аргументации, т.е. способ логического обоснования тезиса посредством аргументов, называют формой аргументации, или демонстрацией.

Доказательства в аргументирующей речи.

Частным случаем аргументации является доказательство. Доказательство — это установление истинности какого-либо положения с использованием логических средств и утверждений, истинность которых уже установлена.

Таким образом, доказательство - это аргументация, в которой аргументы являются утверждениями, истинность которых установлена.

Составные части доказательства:

1)Тезис - ядро доказательства, положение, которое является основой процесса и отвечает на вопрос, что мы доказываем.

2)Аргументы – истинные положения или практические, приводимые для подтверждения или опровержения тезиса.

3)Демонстрация – способ логической связи тезиса и аргумента, или процесс выдвижения тезиса из аргумента.

Виды доказательства.

Прямым называется доказательство, в котором тезис выводится из аргументов по правилам дедуктивных умозаключений.

Косвенным доказательством называют доказательство, в котором сначала доказывается антитезис, а затем уже, убедившись в ложности антитезиса, доказывают истинность тезиса.

Типология аргументов. Логические (рациональные) аргументы (факты; статистические данные; определения как обобщение представление о предмете; аксиомы и постулаты; ссылки на законы, постановления, документы и др.).

Психологическая сторона убеждающей речи Аргументы «к человеку». Аргументы «к аудитории». Иллюстративные и образные аргументы.

Приемы и способы создания системы аргументов (отбор аргументов; группировка аргументов; оценка воздействующей и логической «силы» аргументов; правила расположения аргументов в структуре речи, их представления аудитории). Ошибки в использовании аргументов, уловки аргументации.

Приемы и способы создания аргументов

Аргументы должны быть истинными суждениями. Несоблюдение этого правила ведет к ошибке «умышленное заблуждение»(в качестве аргументов используются заведомо ложные факты). Такая ошибка подрывает всю структуру доказательства. Именно поэтому в уголовном процессуальном праве за дачу заведомо ложных показаний в ходе судебного разбирательства предусмотрена уголовная ответственность.

Истинность аргументов должна быть доказана. По законам логики недоказанный аргумент для обоснования тезиса не принимается. В жизни происходит то же самое. Если для реципиента аргумент остался непонятным, недоказанным, нераскрытым, сознание его просто не воспринимает.

Аргументы не должны противоречить друг другу.

Основы педагогической и деловой риторики

Аргументы должны быть достаточны для доказывания тезиса. Однако это отнюдь не означает, что чем больше аргументов, тем лучше: «Сила аргументов не в числе, а в весомости».

Правила эффективного аргумента

Аргумент необходимо раскрыть, объяснить таким образом, чтобы каждый из реципиентов понял вкладываемый в него смысл.

Оценку аргумента можно свести к трем основным показателям:

- 1) глубина (проработанность философии);
- 2) доказанность (снабжен ли аргумент поддержкой и примером/«картинкой»);
- 3) универсальность (на кого он может подействовать).

Существуют следующие *виды аргументов*.

Аргументы к человеку — это аргументы, направленные на доказательство истинности или ложности тезиса путем анализа личности высказавшего его человека.

Аргументы к тщеславию рассчитаны на то, что оппонент, услышав в свой адрес поток комплиментов, похвал и признаний, растает, станет гораздо мягче и покладистее и скорее пойдет на какие-либо уступки в полемике.

Аргументы к публике — одна из разновидностей аргументов к человеку — аргументы к публике, т.е. обращенные к публике, аудитории.

Аргументы к невежеству — основаны на незнании, неосведомленности и невежестве оппонента в вопросах, относящихся к предмету спора.

Аргументы к жалости, состраданию — Оратор стремится вызвать у другой стороны жалость, сочувствие и тем самым добиться от оппонента уступок!

Аргументы к авторитету — использование цитаты в качестве аргумента. Всегда уточняйте истинность цитаты, мнения, утверждения и убеждайтесь в том, насколько они связаны с тезисом

Аргумент к силе заключающийся в шантаже, угрозе применения средств принуждения, неприятных последствий и использовании силы, чтобы склонить оппонента к согласию.

Владение искусством аргументации

Изучение риторики предполагает совершенное знание русского литературного языка — инструмента аргументации. Поэтому в ходе изучения риторики следует постоянно обращаться к учебникам русского языка, к руководствам по стилистике, к толковым и энциклопедическим словарям, повторяя и оживляя в памяти те разделы школьного курса русского языка, которые, может быть, забыты или не освоены достаточным образом.

Чтобы научиться строить письменную и устную публичную речь, необходимо:

- понимать, как устроена аргументация, то есть знать теорию;
- читать и понимать классические произведения, развить в себе умение понимать строение произведения и замысел его автора;
- упражняться в построении различного рода устных и письменных высказываний, усвоить навыки самостоятельной творческой работы со словом;
- говорить и писать публично.

Основные полемические приемы

Искусство аргументации состоит не только в доказательстве истинности своих суждений, но и в умении опровергать точку зрения оппонента, разоблачать неверные утверждения противника.

Основы педагогической и деловой риторики

Наиболее действенным методом считается опровержение ложного тезиса фактами. В этом методе реальные события, явления, статистические данные, результаты экспериментальных исследований, свидетельские показания, противоречащие тезису, неоспоримо разоблачают опровергаемые суждения.

Менее эффективным способом опровержения является критика доводов. Показывая ложность или необоснованность аргументов, полемист приводит слушателя к мысли, что выдвинутый тезис не доказан.

Важную роль в полемике играет такой метод, как опровержение демонстрации, то есть выявление того, что тезис не вытекает из аргументов. Задача состоит в том, что бы проанализировать ход рассуждения оппонента и показать отсутствие логической связи в его изложении.

Эффективным средством считается применение юмора, иронии, сарказма. Они являются обязательными психологическими элементами публичного выступления.

Распространенным приемом опровержения является «доведение до нелепости», «сведение к абсурду». Суть этого приема - показать ложность тезиса или аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Довольно часто в дискуссиях применяется «возвратный удар», или прием бумеранга. Полемический прием заключается в том, что тезис или аргумент обращается против тех, кто его высказал. При этом сила удара увеличивается во много раз. Поражение противника становится очевидным для всех слушателей.

Еще один полемический прием – атака вопросами. Цель этого метода – сделать положение оппонента затруднительным, заставить его защищаться, оправдываться, создать себе наиболее благоприятные условия для спора.

Ошибки и уловки в демонстрации

Демонстрация (доказательное рассуждение). Связь тезиса и аргументов в структуре доказательного рассуждения (умозаключения). Виды рассуждений: индуктивный, дедуктивный, рассуждение по аналогии, причинно-следственное.

Позволительные уловки. Уловкой в споре называется всякий приём, с помощью которого хотят облегчить спор для себя или затруднить спор для противника. Таких приёмов очень много и они весьма разнообразны по своей сущности.

Грубейшие непозволительные уловки.

Непозволительных уловок бесчисленное множество. Есть очень грубые, но есть и очень тонкие. Наиболее грубые уловки встречаются при неправильном «выходе из спора».

Психологические уловки. Гораздо интереснее те уловки, которые можно назвать психологическими. Они основаны на знании некоторых свойств человеческой души и некоторых человеческих слабостей.

Множество грубых и тонких уловок имеют целью отвлечение внимания противника от какой-нибудь мысли, которую хотят провести без критики. Наиболее характерные тонкие уловки имеют такой вид.

Мысль, которую мы хотим таким образом провести, или не высказывается вовсе, а только необходимо подразумевается, или же высказывается, но возможно короче, в самой серой, обыденной и малозаметной форме. Перед нею же высказывают такую мысль, которая поневоле должна своим содержанием или формой привлечь особое внимание противника, например, чем-нибудь задеть,

Основы педагогической и деловой риторики

поразить его и т. д. Если это сделано удачно, то есть очень много шансов, что у обычного противника уловка пройдёт с успехом. Он «проглядит» и пропустит без критики незаметную мысль.

Довольно часто употребляется и другая родственная уловка, основанная также на самолюбии человека: «подмазывание аргумента». Довод сам по себе не доказателен, и противник может опротестовать его.

Одна из сильнейших и обычнейших уловок в споре - это внушение. Особенно огромна роль его в устном споре. Кто обладает громким, внушительным голосом, говорит спокойно, отчётливо, самоуверенно, авторитетно, имеет представительную внешность и манеры, тот обладает (при прочих равных условиях) огромным преимуществом в устном споре. Убедительный тон и манера часто убедительнее самого основательного довода.

Кроме тона и манеры спорить, есть много и других приёмов, рассчитанных на внушение. Так может действовать смех, насмешка над словами. Так действуют часто заявления, что такой-то довод противника - «очевидная ошибка» и «ерунда» и т. д., и т. п. Последнего рода приёмы употребляются и в письменном споре: «противник наш договорился до такой нелепости, как...» и т. д. Затем следует сама «нелепость», вовсе не нелепая. За ней стоят три восклицательных знака, но не сделано даже попытки доказать, что это нелепость. Или же наоборот: «в высшей степени остроумны и глубокомысленны следующие слова такого-то...». В «словах» такого-то нет ни остроумия, ни глубокомыслия, но они нужны автору статьи, а последний знает, что читатель не имеет часто даже времени проверить его оценку, не станет сосредоточивать на проверке внимание, а просто примет слова под тем соусом, под каким они ему поданы. Даже, может быть, через час сам будет повторять их «как остроумные и глубокомысленные».

К психологическим приёмам также относятся ссылки на авторитеты. Эти ссылки действуют на иных, как таран, пробивающий стену недоверия. Часто чужой аргументации предпосылается «несколько слов» авторитетного автора, имеющие целью предварительно «надлежащим образом осветить» эту аргументацию. Здесь также таится «внушение». Впрочем, все подобного рода уловки носят характер «втирания очков», через которые читатель или слушатель должны смотреть на известный вопрос.

К уловкам внушения относится также повторение по несколько раз одного и того же довода, особенно применяющееся в ораторской практике. Часто довод приводят каждый раз в различной форме, но так, чтобы ясно было, что мысль одна и та же. Это действует, как механическое «вдалбливание в голову», особенно если изложение украшено красноречием и пафосом. «Что скажут народу трижды, тому народ верит», - говорит одна из немецких поговорок. Это действительно подтверждается опытом.

Эпидейктическая речь

Сущность и функции эпидейктической речи. Предмет и содержание эпидейктической речи, ее разновидности. Правила похвалы и «хулы». Законы эпидейктической речи и ее структура. Риторические приемы организации (создания) эпидейктической речи. Этос, пафос, логос в эпидейктической речи.

Устные жанры эпидейктической речи (поздравление; речь в честь юбиляра или какого-либо значительного события; речь в память о ком-либо; застольное слово, тост и др.).

Взаимодействие элементов информирующей, аргументирующей и эпидейктической речи в процессе общения.

Основы педагогической и деловой риторики

Эпидейктическая речь — это торжественная речь по случаю, имеющая своей целью создание у адресата определенного эмоционального состояния, определенного настроения — чувства удовольствия, наслаждения, гордости, радости или, напротив, чувства гнева, презрения, негодования. Таким образом, эпидейктическая речь — это апелляция к активным человеческим чувствам. П. Сопер в качестве примера такой речи приводит Геттисбургскую речь А. Линкольна, ставшую общепризнанным образцом эпидейктической (или, как ее называет Сопер, воодушевляющей) речи. Она не содержала ничего нового, не стремилась убедить слушателей или побудить их к действию, но она вызывала у них чувство душевного подъема и гордости за свой народ.

По назначению эпидейктические речи можно разделить на два вида. К первому относятся жанры, в которых преобладает оценка события, т. е. основная их задача — хвала или хула (порицание, похвальное слово). Другая разновидность — речи, произносимые в связи с каким-либо событием, речи на случай (напутствие, вступительное слово, ответное слово). Между этими разновидностями нет резкой границы: похвальное слово произносится по поводу хорошего поступка адресата, ответное слово должно содержать похвалу предыдущим ораторам. Однако несмотря на это, такое деление правомерно, т. к. осуществляется по преобладающей задаче. Именно поэтому выговор должен быть назван оценочным жанром (его главная задача — порицание), а извинение — речью по поводу (здесь главное — именно реакция на событие, а не оценка).

Предметом эпидейктической речи Аристотель называл прекрасное или постыдное. Прекрасное в человеке — это добродетели, положительные качества, а также добрые дела и достижения, все то, за что можно хвалить. Аристотель определял добродетель как «возможность делать благодеяния другим «...» во всевозможных случаях». Таким образом, в речах, имеющих главной целью доставить удовольствие адресату (похвальное слово, комплимент - сюда же в некотором смысле можно отнести поздравительную речь, которая является по сути похвальным словом по поводу события), предметом являются его достоинства и достижения — положительные качества, хорошие дела и поступки, результаты его деяний, его отношение к чему-либо, то, что ему дорого в жизни, система его ценностей, жизненные цели и достижения в их осуществлении и т. п. — все то, что вызывает положительную оценку окружающих и заслуживает похвалы. Так, мэр Волгограда, поздравляя участников Сталинградской битвы с ее 55-летием, воздает должное их мужеству и отваге; А.А. Ширвиндт, произнося юбилейную речь о З.Е. Гердте, называет его воинствующим профессионалом-универсалом; Президент страны, поздравляя соотечественников с Новым годом, выражает им благодарность за их самоотверженный труд и достижения.

К эпидейктическим относятся и речи, имеющие предметом постыдное. Сюда относятся обличительная речь и один из видов митинговой речи, цель которой исчерпывается формированием в слушателях эмоционального отношения к событиям или явлениям. Лучший вариант хулительной речи — речь-обличение, которая имеет целью выявить в предмете (человеке, явлении) отрицательное (постыдное), представить его на суд слушателей, заклеить позором и сформировать в слушателях чувство справедливого презрения, негодования и даже желание противостоять злу. Таковы, например, монологи Чацкого, многих из героев пьес Чехова и других литературных персонажей. Сегодня такой жанр, в котором хула самоценна, не очень актуален. Более популярны речь-порицание, критика, протест, назидание, куда хула входит составным содержательным элементом. Но целью этих речей является не столько создание отрицательного

Основы педагогической и деловой риторики

настроения слушателей, сколько стремление убедить их быть лучше, работать над собой.

Худший вариант хулительной речи — оскорбление, имеющее целью заставить адресата испытывать отрицательные эмоции или возбудить в слушателях ненависть к предмету речи. К несчастью, следует признать, что такая речь довольно часто встречается в реальной действительности. Примером тому служат многие речи В. Жириновского.

Хвала и хула в эпидейктической речи являются двумя сторонами одной медали: и та, и другая выступают как топосы, объединяющие аудиторию. Хвала — положительный топос, то, что мы вместе одобряем; хула — отрицательный топос, то, что мы вместе осуждаем. Именно поэтому в эпидейктической речи очень важен учет особенностей аудитории: нужно отыскать те качества и события, которые являются ценностями именно для этих людей.

Поводом (типической ситуацией) для произнесения эпидейктических речей по случаю является торжественное событие, поэтому они иногда называются торжественными речами. К торжественным ситуациям можно отнести дни рождения; вручение (получение) наград, званий, премий; презентации; официальные встречи почетных гостей и т. п. Наиболее распространенными жанрами эпидейктических речей этой разновидности являются поздравление, торжественное слово о..., надгробное слово, речь на презентации, приветственное слово, благодарственное слово. В качестве адресата такой эпидейктической речи может выступать лицо или группа лиц, являющиеся виновниками торжества (например, напутственное слово, приветственное слово), или многолюдное собрание, где конкретный виновник не предполагается, а в центре находится само событие, его смысл и значение для аудитории, его положительная оценка (например, вступительное слово, речь на презентации). Так, на презентации ВАГС ректор говорил о преобразовании института в академию, о высоком смысле этого события для тех, кто будет в ней учиться и работать; открывая XVII зимние Олимпийские игры в Лиллехаммере (Норвегия), президент оргкомитета представлял «Олимпиаду по-норвежски» как «праздник спорта, людей и природы»; выступая на открытии конференции молодых ученых, И.П. Павлов говорил о сущности, высоком назначении и сложности научного труда.

Таким образом, содержание эпидейктической речи — это информация особого рода, которая формирует в слушателях не столько новое знание о предмете речи, сколько определенное (чаще всего положительное) отношение к нему через его оценку. Поэтому тезис эпидейктической речи — это оценочное суждение, отражающее личностное отношение говорящего к предмету речи, а также ценности общающихся (оратора и аудитории). Например, тезис в торжественной речи А.Н. Островского по поводу открытия памятника Пушкину выглядит следующим образом: Заслуги Пушкина огромны и неоценимы, так как он поднял интеллектуальный и эстетический уровень российской публики и освободил русскую литературу от гнета подражательства (или создал самобытную русскую литературу); а в речи А.А. Ширвиндта о Гердте утверждается мысль: Гердт — очаровательное украшение нашей жизни, так как в эпоху победившего дилетантизма Гердт — воинствующий профессионал-универсал.

Структуре эпидейктической речи так же, как и содержанию, присущи определенные особенности. В начале эпидейктической речи по случаю принято сообщать об этом случае (о поводе). При этом совершенно не нужно прибегать к пространным описаниям, достаточно сказать: «поздравляя сегодня нашего юбиляра...» или «открывая конференцию молодых ученых....» или «сегодня у нас

праздник....». Например: «От имени Олимпиады имею честь приветствовать наших соседей по планете в г. Лиллехаммере».

Лекционное занятие 4.1

Письменные жанры профессионального общения

1. Аннотация как разновидность вторичного текста.
2. Функции отзыва и рецензии.
3. Реферат, его функции и сфера использования.
4. Биография и автобиография – общее и различное.
5. Характеристика лица как жанр делового общения.
6. Разновидности отчетов.

Отзыв — анализ, разбор, некоторая оценка публикации, произведения или продукта.

Отзыв — жанр самостоятельного высказывания о художественном произведении на основе эмоционального переживания прочитанного, описание настроения, вызванного произведением. Отзыв дает самую общую характеристику работы без подробного анализа.

Рецензия - это грамотно оформленный отзыв профессионального критика, который специально обучался этому, то есть, он может грамотно и научно обосновать свой отзыв, раскладывая по полочкам доказательства того или иного своего мнения.

Рецензия — критическое сочинение, письменный разбор, предполагающий:

1. комментирование основных положений (толкование авторской мысли; собственное дополнение к мысли, высказанной автором; выражение своего отношения к постановке проблемы и т. п.);
2. обобщенную аргументированную оценку;
3. выводы о значимости работы.

Рецензия— анализ, разбор, некоторая оценка публикации, произведения или продукта, жанр газетно-журнальной публицистики и литературной критики. Рецензия может относиться к материальным вещам (приборы, аксессуары, бытовая техника), компьютерным технологиям, художественной литературе, музыке, фотографии, фильмам, компьютерным играм. Рецензироваться могут также текущие события, общественные заявления и происшествия. В дополнение к критическому утверждению, автор рецензии может выставить предмету рецензирования некоторую оценку для указания относительной ценности рецензируемого предмета. Сборку рецензий также можно назвать рецензией. Рецензирование является процессом, благодаря которому учёные оценивают работы своих коллег, которые были опубликованы в научной литературе. Обзор компьютерных программ также является рецензированием.

Виды рецензий

Потребительская рецензия это рецензия, написанная владельцем продукта или услуги, или же написанная теми пользователями продукта или услуги, которые имеют достаточный опыт для того, чтобы прокомментировать надёжность товара/услуги и его соответствие заявленным производителем спецификациям.

Экспертная рецензия — это рецензия, написанная кем-либо, кто протестировал несколько продуктов или услуг для определения, который из них

Основы педагогической и деловой риторики

предлагает лучшее соотношение цены и качества или лучший набор особенностей.

Купленная— это система, где создатель (обычно компания) нового продукта платит рецензенту, чтобы он прорецензировал данный продукт. Прежде всего используемая в автомобильной индустрии, фильмах и компьютерных играх, эта система создаёт своего рода тайную рекламу. Как правило, купленные обзоры являются предубеждёнными, хотя бывают и исключения.

Разновидности рецензии как жанра научной литературы:

- 1) рецензия – научный отзыв;
- 2) рецензия – аннотация;
- 3) рецензия – рекомендация

Реферат, его функции и сфера использования

Реферирование - интеллектуальный творческий процесс, включающий осмысление текста, преобразование информации аналитико-синтетическим способом и создание нового (вторичного) текста. Реферат - адекватное по смыслу изложение содержания первичного текста. Реферат отражает главную информацию, содержащуюся в первоисточнике, новые сведения, существенные данные. Подготовка рефератов - один из наиболее сложных видов самостоятельной работы, реферирование приучает человека вдумчиво работать с литературой, ориентироваться в ней, выбирая необходимую информацию. Реферат должен быть информативным, отличаться полнотой изложения, объективно передавать содержание первичного текста, корректно оценивать материал, содержащийся в первоисточнике. Реферат может быть репродуктивным, воспроизводящим содержание первичного текста, и продуктивным, содержащим критическое или творческое осмысление реферируемого источника.

Репродуктивные рефераты бывают двух видов реферат-конспект и реферат-резюме.

1) Реферат-конспект содержит в обобщенном виде фактическую информацию, иллюстративный материал, сведения о методах исследования, полученных результатах и возможностях их применения.

2) Реферат-резюме приводит только основные положения, тесно связанные с темой текста.

Продуктивные рефераты представлены рефератом-обзором и рефератом-докладом.

3) Реферат-обзор составляется на основании нескольких первичных текстов, дает сопоставление различных точек зрения по конкретному вопросу.

4) Реферат-доклад имеет развернутый характер, наряду с анализом информации, приведенной в первоисточнике, дает объективную оценку состояния проблемы.

В структуре реферата любого типа выделяется три основных компонента:

- библиографическое описание,
- собственно реферативный текст,
- справочный аппарат.

Как и любой научный текст, реферат имеет определенную композицию:

Вступление. Задачи вступления могут быть следующими: дать исходные данные текста (название исходного текста, где опубликован, в каком году), сообщить сведения об авторе (фамилия, имя, отчество, специальность, ученая

Основы педагогической и деловой риторики

степень, ученое звание), вскрыть смысл названия работы, чему она посвящена, в связи с чем написана.

Перечисление основных вопросов и проблем, о которых говорится в первоисточнике.

Анализ самых важных, по мнению референта, вопросов, содержащихся в исходном тексте. Проводя такой анализ, необходимо обосновать важность выбранных вопросов, кратко передать мнение автора по этим вопросам, выразить свое мнение по поводу суждений автора первоисточника.

Общий вывод о значении всей темы или проблемы реферируемого текста.

Таким образом, реферат имеет следующие признаки:

содержание реферата полностью зависит от содержания реферируемого источника; содержит точное изложение основной информации без искажений и субъективных оценок;

имеет постоянные структуры: заголовочную часть с библиографическим описанием, собственно реферативную часть, в которой обобщаются сведения об авторах, называется основная тема и проблематика источников, дается подробное или сжатое изложение наиболее важных вопросов, делаются выводы.

В реферате используются речевые клише, характерные для данного жанра научного стиля речи:

Завершая анализ материала по теме "реферат", предлагаем проанализировать структуру реферата и речевые клише, используемые при его написании.

Тема статьи, книги. Указывается общая тема первоисточника. При этом можно использовать следующие выражения: Статья (книга, монография...) посвящена... (теме, вопросу, проблеме).

Композиция. Указывается, из скольких и каких структурных частей состоит источник (обычно книга). При этом используются следующие выражения: Книга (статья) состоит из (включает в себя, содержит)... (трех разделов и т.п.).

Основное содержание. Излагаются конкретные результаты или выводы автора в соответствии со структурой статьи. Могут быть использованы следующие выражения:

Во введении указывается (отмечается), что...

В первой главе освещается...

Автор отмечает (указывает, делает вывод), что...

Наличие иллюстративного материала. Отмечается наличие иллюстраций, рисунков, таблиц, других наглядных материалов. Используются, например, такие выражения: Свои рассуждения автор иллюстрирует конкретными фактами и примерами, приводит рисунки, фотографии, таблицы... и т.п.

Биография-[жизнеописание] описание жизни человека, сделанное другими людьми.

Биография является источником первичной социологической информации, позволяющей выявить психологический тип личности в его исторической, национальной и социальной обусловленности.

Биография воссоздаёт историю человека в связи с общественной действительностью, культурой и бытом его эпохи. Биография может быть научной, художественной, популярной и т. д.

Основные пункты биографии человека.

1. Фамилия, имя (при желании, отчество).

Основы педагогической и деловой риторики

2. Даты жизни и места рождения (страна, город).
3. Титул, звание.
4. Область деятельности.
5. Высшее научное, военное звание или учёная степень (при желании, с годом присуждения).
6. Происхождение, родственные связи.
7. Условия, повлиявшие на выбор профессии (при желании).
8. Образование (с годом окончания учебного заведения).
9. Влияние учителей и школ.
10. Основные этапы жизни, научной и организационной деятельности.
11. Характеристика научного вклада в контексте российской и мировой науки и практики, создание научной школы (судьба изобретений, проектов и т. п.).
12. Философские и общественно-политические взгляды (если они ярко выражены).
13. Участие в общественно-политической жизни.
14. Влияние на развитие культуры (науки, искусства, спорта...). Оценка деятельности в различные исторические эпохи.
15. Высшие почётные звания, премии (с датами присвоения, присуждения).

Биография является источником первичной социологической информации, позволяющей выявить психологический тип личности в его исторической, национальной и социальной обусловленности.

Биография воссоздаёт историю человека в связи с общественной действительностью, культурой и бытом его эпохи. Биография может быть научной, художественной, популярной и т. д.

Автобиография – литературный жанр, описание жизни автора. Автобиография (с греческого: «собственное жизнеописание») — последовательное описание человеком событий собственной жизни

Автобиография как жанр начала складываться в поздней античности, что связано с усилением интереса к отдельной человеческой личности. До этого времени т.е. до последних веков старой и первых веков новой эры определяющую роль в жизни людей играла традиция, следование общепринятым устоям, законам крестьянской общины, правилам жизни в городе-государстве, например, в греческом полисе, законам, установленным египетскими или вавилонскими царями. Существовавшие нормы были освящены традициями, предполагалось, что их установили боги и выступать против них кощунственно. В такой ситуации отдельная личность имела мало возможностей для самовыражения, и вопрос об описании собственной жизни практически не возникал.

Автобиографии в какой-то мере предшествовали торжественные надписи восточных царей, повествовавших о своих победах, однако тут не может идти речи о настоящем жизнеописании. Все подобные тексты следовали строго определенным правилам и рассказывали о внешних событиях, связанных с тем или иным государем, но не о его внутренней жизни.

Греко-римский мир знал немало биографических сочинений – самое знаменитое из которых Сравнительные жизнеописания Плутарха. Появление таких книг свидетельствует о росте интереса к отдельной личности, хотя в люди еще не сами описывали свою жизнь – за них это делали историки. Кроме того, всех античных биографов привлекали яркие герои. Представление о неповторимости и значимости любого, даже самого обыкновенного человека, еще не существовало.

Основы педагогической и деловой риторики

Автобиография - это документ, в котором лицо, которое его составляет, подает описание своей жизни и деятельности в хронологической последовательности.

Автобиография должна быть исчерпывающей и лаконичной, может писаться от руки или с использованием технических средств. В зависимости от назначения автобиография может быть:

- автобиографией-рассказом (закljučается в произвольной форме);
- автобиографией-документом (точно излагаются основные факты).

Разновидности отчетов

Почти за 40 лет развития нефинансовой отчетности в мире появилось очень много видов отчетов. Компания или организация, начинающая процесс отчетности, совершенно свободна в выборе типа отчета, основываясь исключительно на внутренних возможностях представления информации, а также на творческой концепции, которую она собирается использовать при подготовке документа.

В исследованиях нефинансовых отчетов, которые проводятся в разных странах, эксперты обычно применяют следующую классификацию.

Типы отчетов по комплексности содержания

Комплексный отчет - наиболее полный по содержанию. Он должен раскрывать информацию о деятельности в трех областях: экономической, социальной и экологической (по триединому итогу). Тем не менее отчитывающаяся организация может сознательно ограничить круг тем, которые она намерена представить в отчете. В этом случае получают тематические документы:

Экологический отчет

С этих отчетов начиналась история нефинансовой отчетности. До конца 1990-х годов подавляющее большинство отчетов были посвящены именно анализу экологических последствий деятельности компаний, а также тем мерам, которые они принимают для снижения негативного воздействия на окружающую среду. По мере развития методологии отчетности экологические темы стали лишь частью комплексных отчетов. Однако до сих пор некоторые компании продолжают публиковать только экологические отчеты.

Социальный отчет

К этому типу отчетов обычно относят самые разнообразные документы. В тех случаях, когда компания определяет свой отчет как социальный, читатель может найти в нем информацию о благотворительных программах и акциях компании, о программах партнерства на территориях присутствия, о системе работы с персоналом, о программах в области охраны труда и промышленной безопасности, о работе с потребителями и т.д. Причем в отчете может оказаться как одно из перечисленных направлений, так и все сразу.

Существует великое множество комбинаций этих двух типов отчетов, например «социальный и экологический», «экологический и этический», «экологический и в области охраны труда и здоровья», «об экологии и взаимодействии с местным сообществом», «об инвестициях в сообщество» и просто «общественный отчет» или «отчет для общества». В подавляющем большинстве случаев, определяя таким образом тип отчета, компании не ставят перед собой коммуникативной задачи (т.е. тип отчета не несет самостоятельной смысловой нагрузки); это либо «свернутое» до одного-двух слов содержание

Основы педагогической и деловой риторики

отчета, либо сигнал о том, что применялось определенное руководство по отчетности.

Комплексные отчеты

Комплексные отчеты также сопровождаются разнообразными подзаголовками, указывающими на тип документа: «о корпоративном (или глобальном) гражданстве», «о (корпоративной) социальной ответственности», «об устойчивом развитии», «о корпоративной ответственности и устойчивом развитии» и т.д.

Несмотря на то, что, как правило, все эти определения составлены из пяти слов, имеющих отношение к концепции корпоративной ответственности, эти комбинации значимые и часто указывают на индивидуальную трактовку компанией этого базового понятия.

Типы отчетов по наличию методологии

Каждый из перечисленных выше видов отчетов можно написать в свободной форме, а можно – с ориентацией на ту или иную систему отчетности или руководство. В зависимости от этого отчеты будут считаться выполненными:

В свободной форме

Отчет в свободной форме имеет свои достоинства и недостатки. К явным достоинствам можно отнести простоту его подготовки: в этом случае не потребуется следовать критериям отбора информации и выдерживать форматы представления данных, «изобретенные» кем-то другим. К столь же очевидным недостаткам можно отнести трудно преодолимый риск оказаться несовременным, остаться за пределами актуальных тем, которые обсуждаются в связи с КО в экспертном и бизнес-сообществе.

Однако, если отчет не адресован широкой публике (т.е. «работает» в большей степени не на принцип открытости, а на принцип подотчетности перед какой-то определенной аудиторией), свободный формат, скорее всего, неизбежен, так как вопросы, требующие обсуждения, могут быть не совместимы ни с одним из существующих руководств.

В соответствии с определенным руководством («стандартизированные»)

Если в компании внедрены системы менеджмента в соответствии с аудируемыми стандартами (например ISO 14001 или OHSAS), отчет может быть ориентирован на эти стандарты. Однако среди аудируемых стандартов нет такого, который бы охватывал все составляющие концепции КО. Поэтому «стандартизированными» в основном называют те отчеты, которые подготовлены с использованием определенного руководства по отчетности.

К достоинствам этого вида отчета можно отнести более системный подход к подготовке рабочей информации, а также (потенциально) – большую сопоставимость с отчетами других компаний (эксперты признают, что сегодня этого пока не наблюдается).

Типы отчетов по предполагаемому характеру использования

Нефинансовые отчеты должны иметь определенную целевую аудиторию. В зависимости от нее отчеты подразделяются на:

Внешние

Такие отчеты адресованы, как правило, большим группам заинтересованных сторон, которые не имеют прямого отношения к компании. Эти документы предполагают широкую публичность и доступность, однако возможны и варианты (например целевая рассылка только определенной группе стейкхолдеров).

Внутренние

У компании может возникнуть потребность обсудить свою деятельность не с

Основы педагогической и деловой риторики

обществом в целом, а, например, со своими работниками или поставщиками. Возможно, в этом случае содержание отчета будет носить достаточно камерный характер и включать вопросы, которые не интересны широкой публике или не предназначены для нее. В таком случае внутренний отчет распространяется целевым образом и может быть доступен только целевой аудитории.

Существуют и другие типологии отчетов, но они, как правило, применяются для специфических целей исследований или теоретических разработок.

Лекционное занятие 4.2

Профессионально - значимые диалоги педагога

1. Функции и специфика устных профессиональных жанров.
2. Педагогический диалог в ситуации объяснения нового материала.
3. Педагогический диалог в ситуации опроса.
4. Средства активизации студентов в процессе объяснения.

Функции и специфика устных профессиональных жанров

Для успешного общения с аудиторией, постоянного контакта очень важно внести в выступление элементы диалога. Диалог – основная коммуникативная форма речи. Именно диалог представляет собой изначальную, первичную форму существования языка, отвечающую самой природе человеческого мышления, которое по своей природе диалогично. Любое сказанное или предполагаемое слово представляет собой реакцию на чужое слово. Монолог – это искусственное речевое построение; он по сравнению с диалогической речью имеет очень небольшой возраст. Усвоение и построение монологической речи требуют специальных усилий, дополнительного обучения. Монологический текст воспринимается всегда с большими трудностями, чем диалог. Поскольку ораторское выступление – это монологическая речь, то для успешного и постоянного контакта с аудиторией очень важно вносить в выступление элементы диалога.

Содержание педагогического образования как целое может быть рассмотрено как единство знаний и умений, опыта творческой деятельности и опыта эмоционально-ценностного отношения к педагогической действительности. Взаимосвязь этих компонентов не противоречит их линейности, когда предшествующие элементы могут до определенного предела существовать отдельно от последующих, но последующие невозможны без предшествующих.

Условно отделяя профессиональную компетентность от других личностных образований, мы имеем в виду, что усвоение знания (накопление информационного фонда) — не самоцель, а необходимое условие для выработки «знаний в действии», т.е. умений и навыков — главного критерия профессиональной готовности. В общем виде психолого-педагогические знания определены учебными программами. Отражая единство содержательной и операциональной структур педагогической деятельности, психолого-педагогическая подготовка будущего педагога предполагает достаточно широкие знания методологических основ педагогики; закономерностей социализации и развития личности; сущности, целей и технологий воспитания и обучения; законов возрастного анатомо-физиологического и психического развития детей, подростков, юношества. Поэтому психолого-педагогическая подготовка будущего педагога в первом своем приближении моделирует и реализует методологию,

Основы педагогической и деловой риторики

теорию и технологию педагогической деятельности, вкладывает основы гуманистически ориентированного мышления педагога.

Психолого-педагогические и специальные (по предмету) знания - необходимое, но далеко не достаточное условие профессиональной компетентности. Многие из них, в частности теоретико-практические и методические знания, являются предпосылкой педагогических умений и навыков».

Педагогические умения — это совокупность последовательно развертывающихся во внешнем или внутреннем плане педагогических действий, часть из которых может быть автоматизирована (навыки), направленных на решение задач развития гармоничной личности и основанных на соответствующих теоретических знаниях. Такое понимание сущности педагогических умений имеет прямой выход в практику подготовки педагога. Во-первых, оно определяет ведущую роль теоретических знаний в становлении практической готовности будущих педагогов, а также единство теоретической и практической подготовки будущего педагога. Во-вторых, нацеливает на формирование в единстве умения педагогически мыслить и педагогически действовать, проявляющихся соответственно как система идеальных и система предметных действий. В-третьих, подчеркивает многоуровневый характер педагогических умений (от репродуктивного до творческого) и возможность их совершенствования путем автоматизации отдельных действий.

Педагогический диалог в ситуации объяснения нового материала

Коммуникативная задача данной разновидности диалога. Способы предъявления информации в педагогическом диалоге. Структурно-смысловая целостность диалога. Характер реплик в диалоге. Характер вопросов, требования к их формулировке. Языковые и речевые средства оформления диалогического высказывания. Развернутые монологические реплики преподавателя в структуре педагогического диалога, их функции, специфика, особенности оформления.

Объяснительная речь педагога в ситуации изучения нового материала.

Функции объяснительной речи и ее разновидности.

Объяснительный монолог как речевой жанр.

Особенности коммуникативно-речевой ситуации, в которой реализуется объяснительный монолог. Характер информации в объяснительной речи. Соотношение информативного и аргументативного компонентов в содержании объяснительной речи. Требования к отбору материала при подготовке к объяснению.

Разновидности объяснительных текстов. Объяснение понятий, закономерностей, фактов, явлений, событий. Знания о способах деятельности и специфика их изложения в объяснительной речи.

Требования к речевому поведению педагога в ситуации объяснения. Коммуникативно-речевые умения, необходимые для создания объяснительного монолога.

В жанре объяснительной речи учителя маркерами объясняющей стратегии педагогического дискурса могут выступать слова, с одной стороны, отражающие мыслительно-речевой процесс, с другой, сигнализирующие о совместности действий в процессе передачи информации: «обоснуем», «представим»,

Основы педагогической и деловой риторики

«вспомним», «убедимся», «отметим», «заметим», «сравним», «найдем», «укажем», «разберемся» и т.д.

Именно в объясняющей стратегии педагогического дискурса наиболее полно проявляется эмоционально-интеллектуальный аспект речевого поведения учителя, призванного обеспечить свою объяснительную речь вербальными и невербальными средствами, стимулирующими у учеников соответствующие эмоционально-интеллектуальные состояния (интерес, удивление, сомнение, догадку, чувство уверенности).

Оценивающая стратегия педагогического дискурса реализуется в праве учителя давать оценку как событиям, обстоятельствам и персонажам, о которых идет речь при обучении, так и достижениям ученика.

Данная стратегия в интересующем нас аспекте может быть представлена оценочной информацией - оценкой автором предмета речи хода учебно-научного общения. Она выражается с помощью следующих средств: 1) эмоционально-оценочной лексики; 2) восклицательных предложений; 3) фразеологических единиц; 4) метафор; 5) образных сравнений и аналогий; 6) метатекстовых элементов, содержащих прямые оценки предмета речи, коммуникативной ситуации, хода дискурса: «правильно» - «неправильно», «хорошо» - «плохо», «интересно» - «неинтересно», «важно» - «неважно» и др.

Контролирующая стратегия в педагогическом дискурсе представляет собой сложную интенцию, направленную на получение учителем объективной информации об усвоении знаний, сформированности умений учащихся. Данная стратегия может быть актуализирована в таких контрольно-оценочных речевых актах учителя, как констатирующие, проверяющие, диагностические контрольно-оценочные, с помощью которых учитель устанавливает уровень развития у учащихся памяти, мышления, воображения.

В интересующем нас аспекте важно, что контролирующая стратегия, актуализированная в речевом поведении учителя, включает не только действия по формированию ответственности и дисциплинированности учеников, но и положительную эмоциональную установку педагога - контролировать, помогая и поддерживая.

Содействующая стратегия педагогического дискурса заключается в поддержке и исправлении учащегося. Оценка в содействующей стратегии направлена на создание оптимальных условий для формирования личности человека. Она выражается в виде положительного отношения к ученику как центральному объекту во всем учебно-педагогическом взаимодействии.

Данный способ положительного воздействия, обращенный к чувствам, эмоциям, самочувствию адресата, может быть актуализирован в словесном действии «ободрять», что проявляется в речевом поведении педагога, когда нужно поддержать решимость ребенка, закрепить какие-то положительные усилия.

В ситуации решения сложной интеллектуальной задачи, учитель может существенно облегчить поиск ее решения, включая в свою речь обертоны действия ободрять. В оттенках этого действия заключается положительная установка учителя - его доброта. Добрые глаза - это ободряющие глаза, ждущие чего-то хорошего, правильного от того, к кому они обращены. Добрый голос - это ободряющий голос, голос поддержки своего воспитанника.

Организирующая стратегия дискурса заключается в совместных речевых действиях участников общения. Это проявляется в следующих ситуациях: этикетных ходах педагогического дискурса (приветствие, обращение, знаки

Основы педагогической и деловой риторики

внимания); речевых формулах, используемых при возникновении и разрешении конфликта; этикетных высказываниях в ходе учебно-педагогического общения.

В данной стратегии могут взаимодействовать функции оценивающей и содействующей стратегий педагогического дискурса учебного предмета, поскольку совместность продвижения к усвоению знаний, обозначенная, например, речевыми формулами «мы с вами», «мы познакомились», «давайте попробуем», «много успели сделать», «открываем дневники», «записываем...», «большое спасибо за урок», «мы все уроком довольны» и т.д. может быть рассмотрена как демонстрация и организующей стратегии, и как способ поддержки учеников (содействующая стратегия), положительной установки учителя: «Мы вместе!» Подобные эмоционально-интеллектуальные проявления в речевом поведении учителя вызывают в учениках чувство уверенности в своих силах и, думается, не меньшее чувство благодарности учителю за умение создать комфортную эмоциональную обстановку на уроке.

Анализ эмоционально-интеллектуального компонента, реализующегося в стратегиях педагогического дискурса, привел к необходимости всестороннего изучения фактора эмоциональной устойчивости учителя как необходимого условия результативности учебно-педагогического взаимодействия.

Ученые указывают на необходимость грамотного проявления учителем в речевом поведении своих чувств, контроля над отрицательными эмоциями, поддержание физического и психического здоровья, следовательно, его эмоциональной устойчивости.

Педагогический диалог в ситуации опроса

Учебно-речевая ситуация с задачей проверки знаний, умений и навыков учащихся. Ситуация опроса, как и любая другая учебно-речевая ситуация, включает в себя совокупность таких смысловых компонентов, которые, будучи взаимообусловленными, определяют речевое поведение учителя и учащихся в соответствии с поставленной (и решаемой в процессе общения) задачей.

Смысловые компоненты ситуации:

- а) постановка задачи и темпы опроса;
- б) запрос информации;
- в) сообщение информации;
- г) оценка полученной информации;
- д) подведение итога работы.

Педагогический диалог в ситуации опроса выступает как процесс совместного решения задачи урока, подчиненный смысловым компонентам ситуации.

Чтобы организовать педагогический диалог в ситуации опроса, учитель должен уметь:

Ставить задачу перед учащимися, формулировать тему опроса. Постановка задачи и темы опроса мобилизует внимание учащихся, подчеркивает важность предстоящей работы.

Запрашивать информацию по теме опроса. Формулировать вопросы точно и конкретно, в строгой последовательности. Помнить, что запросить информацию можно с помощью не только вопросительных, но и побудительных высказываний.

Слушать ученика, «слышать» его ответ. Следить, чтобы ответ был правильный и по содержанию, и по оформлению. Если ученик формулирует правило, то он должен не только привести пример, но и объяснить его. Если ответ ученика недостаточно полный, обратиться с дополнительным, уточняющим

Основы педагогической и деловой риторики

вопросом. Следить не только за тем, что говорит ученик, но и «слышать», как он говорит (громко или тихо, очень медленно или, напротив, очень быстро, увлеченно или равнодушно, монотонно), учитывая при этом, что паузы в речи ученика могут передавать его состояние (волнение), отражать поиск нужного слова или свидетельствовать о слабых знаниях по предмету. Следить за реакцией класса, поддерживать его внимание на протяжении всего диалога.

Реагировать на ответы, оценивать их, используя соответствующие выражения (Так, Правильно, Верно, Молодец! и т. п. или Нет, Неправильно, Неверно и т. п.). Помнить, что формальная или необъективная оценка, не соответствующая содержанию ответа, недопустима в педагогическом диалоге в ситуации опроса.

Завершить диалог. Диалог, как правило, завершается выводами по теме или общей обоснованной оценкой работы учащихся.

Средства активизации студентов в процессе объяснения

Приемы диалогизации общения в процессе объяснения. Импровизация в ходе объяснения. Приемы популяризации объяснительной речи. Цели, задачи, сущность и специфика популяризации. Речевые приемы популяризации: лексические и синтаксические средства словесной образности. Тропы и риторические фигуры в объяснительной речи. Риторические вопросы и восклицания; введение вымышленной речи, цитация, повтор, метафора, сравнение, аналогия как приемы популяризации.

В активизации познавательной деятельности студентов большую роль играет умение преподавателя побуждать их к осмыслению логики и последовательности в изложении учебного материала, к выделению в нем главного. Если преподаватель предлагает по ходу своего изложения выделить основные вопросы, то есть составить план изучаемого материала, то это задание заставляет студентов глубже вникать в сущность новой темы, мысленно разделять материал на важнейшие логические части.

Хороший эффект в активизации познавательной деятельности при устном изложении дает прием, связанный с побуждением учащихся делать сравнения, сопоставлять новые факты, приемы и положения с тем, что ранее изучено. Прием сравнения требует от студентов умение осмысливать внутренние связи в учебном материале, обращать внимание на причины, вызывающие то или иное явление.

Способы подготовки и чтения лекции определяются в зависимости от слушателей, предполагаемого содержания и прогнозируемых результатов. Поэтому в одном случае преподаватель может выбрать способ глубокого теоретического анализа проблемы, в другом ведущую роль отвести демонстрации ярких, запоминающихся фактов.

Особое значение для активизации познавательной деятельности студентов имеет проблемное изложение, когда лектор не делает готовых, однозначных выводов, а рассуждает, высказывает научные предположения и тем самым подводит их к самостоятельной формулировке выводов.

Подготовка и особенно чтение лекции - достаточно сложная деятельность, требующая от преподавателя всесторонней подготовки, большого напряжения его сил и мастерства. Кроме того, требуется учитывать динамику учебной работоспособности и закономерности познавательной деятельности студентов.

Например, если в начале лекции преподавателю необходимо привлечь внимание учащихся, то затем по мере изложения материала нужно его усиливать.

Основы педагогической и деловой риторики

Преподавателю не следует переполнять лекцию эмоциями. Деятельность преподавателя во время чтения лекции будет наиболее оптимальной тогда, когда он будет учитывать психологические особенности аудитории, закономерности функционирования познавательных процессов (восприятия, внимания, памяти, мышления), эмоциональных и волевых процессов обучаемых.

Для того чтобы активизировать внимание аудитории, достаточно усилить речь или изменить тон. Но после восстановления внимания - возвратиться к нормальному тону. Также используется и обратный прием - понижение голоса до шепота. Восстановить внимание можно изменением темпа речи, особенно его замедлением, а также увеличением значительности слов и фраз путем расстановки акцентов.

Выдержанная пауза в середине лекции способна оказать значительное воздействие, сосредоточивая внимание аудитории на наиболее важной для усвоения информации.

Наглядные средства, обладая собственной научно-познавательной значимостью, являются эффективным способом переключения внимания.

Активизации учебно-познавательной деятельности студентов в диалоговых формах лекционных занятий можно добиться, используя метод «мозгового штурма».

Сущность метода заключается в коллективном поиске нетрадиционных путей решения возникшей проблемы за ограниченное время. Этот метод эффективен, когда необходимо объединить творческие усилия группы учащихся в целях поиска выхода из нравственного или интеллектуального затруднения.

Такого рода усвоение повышает интерес к содержанию предмета и решению проблемных вопросов.

Американские исследователи утверждают, что для того, чтобы студенты стали более уверенными при самостоятельном обучении, преподаватели должны сделать следующее:

- обеспечить возможность для достижения студентом успеха, назначая задачи, которые являются не слишком сложными, не слишком легкими;
- помочь студентам сформировать свой взгляд на материал;
- создать открытую и положительную атмосферу;
- помочь студентам почувствовать, что они являются важными членами учебного сообщества.

Исследования также показали, что хорошие повседневные практики преподавания могут сделать больше для борьбы с апатией студентов, чем специальные меры, направленные на усиление мотивации напрямую.

На основании анализа рекомендаций по проведению лекций и анализа способов активизации и поддержания внимания студентов на лекции можно сделать следующие выводы:

- педагог должен экспериментировать и стараться сделать каждую следующую лекцию не похожей на предыдущую;
- при проведении лекций использовать такие методы обучения как беседа, «мозговой штурм», организовывать интерактивные игры.

В заключении хотелось бы сказать, что, только завоевав внимание студентов на лекции и заинтересовав их предлагаемым материалом, педагог сможет активизировать их познавательную деятельность.