



ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ
КВАЛИФИКАЦИИ

Кафедра «Теория и методика профессионального образования»

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ к проведению семинарских занятий

«Основы педагогической и деловой риторики»

Автор

Базалий Р.В.

Ростов-на-Дону, 2015

Аннотация

Методические указания предназначены для студентов всех форм обучения по направлению 44.03.04 – Профессиональное обучение (по отраслям).

Автор



к.п.н., доцент кафедры «ТиМПО»
Базалий Раиса Викторовна



Оглавление

Семинарское занятие 1.1 Риторика как теория и практика эффективного, целесообразного, гармонизирующего общения	4
Семинарское занятие 2.1 Риторическая теория и риторическая практика как отражение общих закономерностей речевого поведения в процессе общения	12
Семинарское занятие 2.2 Речевая деятельность как способ реализации общественно-коммуникативных потребностей человека в процессе их вербального общения.....	19
Семинарское занятие 3.1 Учебно-речевые ситуации, связанные с умением педагога слушать.....	32
Семинарское занятие 3.2 Механизмы речи, обеспечивающие создание устных и письменных высказываний	45
Семинарское занятие 3.3 Публичное выступление в профессиональной деятельности учителя.....	54
Семинарское занятие 3.4 Взаимодействие аргументирующих высказываний в процессе обмена мнениями при обсуждении спорных, проблемных вопросов	65
Семинарское занятие 4.1 Функции письменных педагогических жанров, их специфика	80
Семинарское занятие 4.2 Коммуникативное сотрудничество в педагогическом общении	87

Семинарское занятие 1.1

Риторика как теория и практика эффективного, целесообразного, гармонизирующего общения

Развитие риторического учения в России в древний период.

1. Особенности развития русской школы.
2. Риторика в Древней Руси и России.
3. «Философские главы» св.Иоанна Дамаскина.
4. Искусная проповедническая речь Серапиона Владимирского.
5. Поучение преподобного Серапиона.
6. Произведения Кирилла Туровского.
7. Поучения св.Сергия Радонежского.
8. Риторика преп. Максима Грека.
9. Становление русской риторики в XVII веке.

Теория красноречия в России XIX в. считалось наукой, которая занималась законами красноречия как искусства. Но эти законы относились или ко всем письменным и устным произведениям вообще, или к каждому роду и виду в отдельности. Поэтому риторика делилась на общую, излагающую общие законы, присущие всем произведениям, и на частную, исследующую особенности каждого рода произведений в отдельности, в том числе и особенности устного выступления. Например, к общей риторике относилось изучение соответствия стиля предмету изложения: о высоком говорилось высоким стилем, о низком - сниженным. К частной риторике относилось составление официальных бумаг.

Объем и задачи риторики как науки определяются в «Общей и частной риторике» (1859) неизвестного автора: «В наше время риторика понимается в обширнейшем значении, нежели у древних. Древние под именем риторики в основном разумели совокупность тех сведений, которые нужны к образованию оратора; следовательно, их риторика ограничивалась только ораторским красноречием. В наше время под именем риторики, или науки красноречия, разумеют науку, изучающую красноречие, которое как искусство объемлет собою все те произведения, в которых преимущественно выражается способность мыслящая и деятельная, а художественная служит только средством и орудием выражения».

Красноречие может быть изучаемо или со стороны его внешних изменений, которым оно подвергается в различные вре-

Основы педагогической и деловой риторики

мена и у разных народов, или со стороны основных, жизненных законов. Отсюда и наука красноречия распадается на теорию и историю красноречия.

Теория красноречия есть наука, излагающая законы красноречия; эти законы могут относиться или ко всем произведениям красноречия вообще, или к каждому роду и виду в отдельности. Поэтому теория красноречия разделяется на две части: на общую, излагающие законы, общие всем произведениям красноречия, и на частную, исследующую каждый род произведений порознь. Именно такой точки зрения на риторику придерживалось большинство русских исследователей в XIX в.

«Философские главы» св.Иоанна Дамаскина

Иоанн Дамаскин известен как крупнейший систематизатор христианского вероучения; ему принадлежит фундаментальный труд *«Источник знания»*, включающий в себя философский (*«Диалектика»*), обличительный (*«О ересях»*) и догматический (*«Точное изложение православной веры»*) разделы. Кроме того, Иоанну принадлежит ряд проповедей о Богородице.

Иоанном был написан ряд канонов, особых песнопений палестинского типа, с IX в., вошедших в употребление восточной Церкви. Им были написаны Канон Пасхе, Рождеству и ряду других христианских праздников. Кроме того, считается, что Иоанн составил *«Октоих»* (Осмогласник, Октай).

Искусная проповедническая речь Серапиона Владимирского

В основе религиозно-философской концепции Серапиона Владимирского лежит идея величия человека, созданного Господом. Не справляющиеся со многими искушениями, люди впадают в грехи. Именно в нравственном оскудении русского народа, в забвении им христианских заповедей Серапион Владимирский видит главную причину нового, рабского, униженного положения Руси, завоеванной татарами.

В *«Словах»* Серапиона предстает яркая картина «казней Божиих», которым она подверглась, самым страшным из которых стало татарское нашествие. Причем, по мнению мыслителя, Господь заранее предупреждал русский народ о Своем гневе.

В религиозно-философских взглядах Серапиона Владимирского самую большую роль играет идея страха Божиего, как наказания за грехи. Однако испытание страхом Божиим — это и

путь к спасению. В своих проповедях он постоянно призывает к пастве, объясняя, что гнев Господень до тех пор будет обрушиваться на Русь, пока сами русские люди не покаются и не вернуться к Господу. И чем искреннее раскаяние, тем быстрее Всемилостивый Господь простит русских людей и вернет им свое покровительство.

Своими выступлениями Серапион способствовал духовному очищению народа, укреплению в нем чувства патриотизма. Более того, проповеди Серапиона Владимирского вселяли в сердца людей крепкую надежду на спасение и на неизбежное освобождение от тяжкого иноземного ига. Ведь, по его искренней вере, всех возвратившихся к Христовым заповедям, Господь простит и вновь наделит Своей Благодатью. И не даром в народе вплоть до XIX века Серапиону Владимирскому поклонялись как одному из заступников в тяжелые жизненные времена.

Произведения Кирилла Туровского

Кирилл Туровский - писатель, проповедник, один из выдающихся древнерусских ораторов. По поэтической природе речи Кирилла Туровского очень близки и к его молитвенным сочинениям, и к его посланиям. Ораторский талант проповедника в полной мере можно прочувствовать, например, анализируя его четвертое «Слово» - о снятии тела Христова с креста и об Иосифе и мироносицах, - одно из его самых поэтических творений, по мнению русского церковного историка митрополита Макария.

«Слово» начинается с краткого приступа в виде похвалы наступившему празднику. Далее следует главная и по объему, и по содержанию часть. В этом сюжетно-повествовательном разделе обстоятельно рассказывается о погребении умершего на кресте Иисуса Христа. И затем, провозгласив хвалебствия Иосифу, оратор завершает свою речь обращенной к нему же краткой просительной молитвой о небесной помощи почитающим его память людям.

В силу монологического принципа построения «Слово» по своей природе драматургично, описывает события в живо представимых образах и как бы призывает внимающих живо соучаствовать в воспроизводимом действе. При этом каждый из означенных монологов, является, в сущности, отдельным произведением со своим планом, собственной идеей и повествовательной интонацией. Отмеченное тематическое единство усиливается, разуме-

ется, общностью сквозных, повторяющихся словесных формул, акцентирующих внимание на определенной семантике.

Оригинальный, исключительной образно-изобразительной силы талант Кирилла Туровского наиболее проявился в «словах» по поводу различных праздников, где через традиционное библейское содержание проявляется восхищение человека красотой природы, радостью жизни, стремление к духовному совершенству и идеалу. Благодаря богатой поэтической фразеологии, синтаксическому параллелизму, общему ритмическому строю некоторые произведения напоминают стихи в прозе. Аллегии, символы, риторические обращения, развернутые сравнения придают им глубокий лиризм, эмоциональность, возвышенность. Утонченный церковно-славянский язык в сочетании с живым народно-поэтическим словом, свидетельствует о книжной культуре, литературном искусстве и смелости автора.

К.Туровский - один из образованнейших людей своего времени. Своими знаниями превосходил своих современников не только в Беларуси, но и во всем восточнославянском мире. Был наилучшим знатоком св. Писания среди ранних восточнославянских писателей. Высокая образованность и нравственность, выдающееся красноречие, хорошее владение древнегреческим и церковнославянским языками принесли Кириллу большое уважение среди современников и потомков. Его произведения вошли в золотой фонд древней восточнославянской литературы.

Поучения св.Сергия Радонежского

Вот уже более шести веков отделяют нас от времени, когда ушел из земной жизни наш великий соотечественник Сергей Радонежский. Есть какая-то тайна в том, что такие духовные светочи появляются в самые тяжелые для народа времена, когда особенно нужна их поддержка. Сергей Радонежский, уйдя от мира и став отшельником в дремучих Радонежских лесах, неустанно служил народу и отечеству, боролся с враждой и разобщенностью русских князей, с прочими пороками, разъедающими человеческие сердца. Имя Сергия Радонежского знали в самых дальних уголках Древней Руси, он по праву считался всенародным учителем и наставником.

Россия многим обязана Радонежскому чудотворцу. Сергей Радонежский предсказал Дмитрию Донскому победу над татарами на Куликовом поле, вдохновил и поддержал князя в минуты со-

Основы педагогической и деловой риторики

мнений и колебаний. Эта победа стала переломной в истории страны. Не потому, что положила конец владычеству татар - еще целое столетие они хозяйничали на Руси и собирали дань. Значение этой победы больше нравственное: русский народ после Куликова поля словно очнулся после вековой спячки, поверил в себя и стал себя уважать.

Вместе с митрополитом Алексием и Дмитрием Донским предподобный Сергей всю жизнь «собирал Русь» - мирил князей, утешал, грозил карой Божией за нескончаемые раздоры и междоусобицы. Летописи полны сказаний о вражде между соседями, о коварстве, предательствах и кровавых войнах. Не раз Сергей брал в руки посох и шел в Ростов, Нижний Новгород, Рязань с миссией посла и миротворца. Но был он не только миротворцем и молитвенником, но и великим деятелем. Оставил после себя Троице-Сергиеву лавру, заложил и построил еще несколько монастырей. А его ученики и ученики учеников создали десятки пустынь и обителей.

Современники оставили немного свидетельств о Радонежском игумене. Главный источник, откуда мы черпаем сведения о нем, - житие, написанное его учеником Епифанием. Это не историческая книга и не биографический очерк. В этом удивительном повествовании органично переплетаются чудесное с обыденным, рисуя яркий образ преподобного Сергия.

Напоминал братьям прп. Сергей слова, Павлом-апостолом сказанные: «Имея пищу и одежду, тем довольны будем»; «а ни о чем бесполезном, не нужно заботиться, но следует уповать и взирать на Бога, который может кормить нас, и одевать, и обо всех наших делах заботиться: и от него следует ожидать всего, что нужно доброго и полезного душам и телам нашим».

«Зачем скорбите, братья? Зачем смущаетесь? Упуйте на Бога; ведь написано: «Посмотрите на древние роды и увидите: кто уповал на Бога — был постыжен когда-либо? Или кто верил в господина — и посрамлен был? Или кто пребывал в страхе его — и оставлен был? Или кто призывал его — и не был услышан и презрен был им?»

Ведь говорит Господь: «Не я ли есть податель пищи, и урожаи хлеба приносящий, и житницы наполняющий, и кормитель всего мира, и питатель вселенной, дающий пищу всякой плоти, дающий пищу в свое время, раскрывающий руку свою, насыщая все живущее по благоволению?»

Довольно мне и этого, и это больше, чем нужно мне. Но

Основы педагогической и деловой риторики

только сохрани хлеб до девяти часов, потому что я прежде, чем руки мои не потрудились, платы не беру.

Прости меня, владыка, но я с юности не был златоносцем - и златоносцем не буду.

«Мягкие одежды носящие — в домах царских суть».

«Иже успеет услышать своего духа голос, над бездною вознесется».

Так говорил

Сергий.

«И ушедший в леса не может слышать речь людскую. И на ложе уснувший не услышит птичек - солнца возвестников. И чуду явленному молчащий откажется от глаза. И молчащий на брата помощь занозу из ноги своей не вынет». Так говорил Сергий.

К Сергию пришел Святитель Алексей с вопросом: «Что делать?»

Сергий ответил: «Помоги земле Русской».

Когда Сергия спросили крестьяне: «Что делать?» Он ответил: «Помогите земле Русской».

Когда Минин обратился к Сергию, тогда пришел ответ: «Помоги земле Русской!»

Риторика преп. Максима Грека

Произведения Максима Грека (ум. 1556 г.; светское имя — Михаил Триволис) занимают важное место в истории русской политической и правовой мысли. Максим Грек, оказавшийся в силу обстоятельств на Руси, имел возможность не только описать сложившуюся общественно-политическую жизнь Руси XVI в., но и внести огромный вклад в становление Русской Православной Церкви, особенно в аспекте взаимоотношений церкви и государства.

Среди мыслителей своего времени Максим Грек занимает особое место. Обращение к его личности и творческому наследию безусловно актуально, так как он являл собой столь необходимый сейчас пример высокообразованного человека, мудрого учителя и безупречного церковного служителя.

Однако не только это обстоятельство определило актуальность обращения к изучению политико-правовых воззрений Максима Грека. В нынешних условиях всеобщих реформ в России перед наукой стоят определенные задачи. Она призвана не просто рассказать о каких-либо исторических фактах или событиях, по и в большей степени обобщить исторический опыт. Плодотворное развитие отечественной юридической науки невозможно без осо-

Основы педагогической и деловой риторики

знания ее преемственности и восстановления нарушенной связи времени. С этой точки зрения политико-правовое учение Максима Грека приобретает особую актуальность.

...ревность к истине, меня вдохновляющая, не дает успокоения: чтоб не смотрелась ложь перед истиной и не хвалилась тьма перед светом...

...если кто недостаточно и несовершенно научен грамматике и поэтике, риторике и самой философии, тот не может правильно и истинно ни понимать написанное, ни перелагать его на иной язык.

Был же тот Максим весьма искусен эллинскому, римскому и славянскому научению, и от внешних знаний ничего же от него не утаилось, и к божественной философии неутолимую любовь имел.

Из «Сказания о Максиме философе»

Становление русской риторики в XVII веке

Если рассматривать историю русской риторики, то эта связь революционно общественных преобразований с теориями публичного красноречия можно увидеть на всех этапах нашей государственной истории. После сложного для Руси Сметного времени, эпохи междоусобствования в начале 17 века, избрания нового царя (Михаила Федоровича Романова в 1613 году) и возвращения к мирной жизни естественным было требование развивать словесные науки. В 1616 году в Троицкий монастырь посылается грамота с побуждением к поиску монахов, которые «грамматику и риторию умеют», и, видимо, именно в это время создается первая русская риторика.

Эпоха петровских преобразований вызывает к жизни серию блестящих руководств по ораторскому искусству наиболее популярные из которых: «О силе риторичей» Софрония Лихуда, основателя и преподавателя Славяно-греко-латинской академии в 1698 году, «Риторика» Михаила Усачева (конец 17 века), «Наука проповедей» Андрея Белобочконого начала 18 века и др. Эти учебники риторики переписывались и сохранились сейчас в наших архивах во множестве списках, являясь образцами школьного преподавания риторики. К сожалению, они до сих пор не изданы и мало изучены.

По мнению историков, теория ораторского искусства в России была довольно хорошо развита уже в Новое время (время окончания Смутного времени и начала царствования династии

Основы педагогической и деловой риторики

Романовых) и первой книгой была «Риторика» вологодского епископа Макария (1619).

«Риторика» архиепископа Макария выявляет прекрасное знание автором античного красноречия: в книге часто цитируются Демосфен, Цицерон, Квинтилиан. Книгу составляют две части: «Об изобретении дел» и «Об украшении слога». Автор выделяет пять известных частей речи.

Рассматривает и виды речи: научающая (школьное и церковное обучение), судебная, рассуждающая (совещательные речи при решении государственных дел), показуемая (хвалебные речи). Во второй книге «Риторики» Макарий повествует о словесном выражении речи. Есть два вида речи: естественный (простой), его изучает диалектика, и художественный (его изучает риторика).

В Выголексинском сборнике рассказывается о святом Феодоре Студите, который прошел традиционный путь учения. Этот путь состоял в следующем: сначала он «принял грамотику (грамматику), а потом и риторику» прошел. Значит, в прохождении наук сначала следовало обучиться чтению и письму, затем происходил переход к «высшим» наукам, которыми считались грамматика и риторика.

В 1698 году в русском переводе появляется «Риторика» братьев Лихудов, переведенная на русский язык монахом Чудова монастыря в Москве Косьмой.

Кроме того, риторика преподавалась в Московской Славяно-греко-латинской академии Порфирием Крайским, где в 1733-1734 году ее слушал молодой Ломоносов.

Следующим важным этапом развития русской риторики стали грамматические и риторические сочинения М. В. Ломоносова (1711-1765). До Ломоносова все учебники и материалы по риторике были рукописными, и его «Краткое руководство к красноречию» 1747 года стала и первым печатным учебником, и первым фундаментальным научным трудом, переработавшим предшествующие сочинения и предложившим стиль риторических описаний в России не только 18 веку, но векам последующим.

В 1739 году выходят «Письмо о правилах российского стихотворства», в 1748 году — «Краткое руководство к красноречию», в 1757 году — «Российская грамматика», около 1758 года написано «Предисловие о пользе книг церковных». Очевидно, М. В. Ломоносов собирался написать и логику, что было бы завершением новой системы триуума.

Семинарское занятие 2.1

Риторическая теория и риторическая практика как отражение общих закономерностей речевого поведения в процессе общения

1. Стили общения.
2. Модели педагогического общения.
3. Средства профессионально-педагогического общения.
4. Способы установления контакта.
5. Учебно-речевая ситуация.
6. Психолого-дидактические принципы речевого воздействия
7. Постановка речевого дыхания, дикция и орфоэпия – составные части техники речи.

Стили общения

Не смотря на обилие индивидуумов в природе, их поведение и взаимоотношение между собой подчинено ограниченному количеству законов. Одним из таких критериев оценки являются стили общения, который использует человек при общении с себе подобными.

Стиль общения присущ каждому из нас. Он не является индивидуальным отличительным признаком, т.к. стили подвергаются определенной классификации. Обычно человек на протяжении своей жизни вырабатывает для себя какой-то один стиль общения, но он может меняться в зависимости от ситуации, от внешних факторов, которым подвержен человек. Стиль общения всегда характеризует уровень зависимости одного человека от другого.

Процесс общения всегда характеризуется передачей информации от одного человека другому. Вопрос только в том, как он это делает и почему? На вопрос «почему?» отвечает содержание общения. Оно определяет цель, предмет общения. А вот как человек общается с окружающими видно из стиля его общения.

Стиль общения в подавляющем большинстве случаев вырабатывается под действием характера человека. Современная наука делает далеко не первую попытку в истории человечества по систематике характеров, темпераментов, и, как следствие, типов и стилей общения.

Под коммуникативными стилями общения подразумевают

Основы педагогической и деловой риторики

способы взаимодействия особей друг с другом в процессе общения. На сегодня их насчитывается 10 основных стилей.

Модели педагогического общения

Общение - это процесс развития и становления отношений между субъектами, которые активно участвуют в диалоге. Речь учителя является основным средством, которое позволяет ему приобщить учеников к своим способам мышления.

Если рассматривать общение как сквозной процесс в обучении, то необходимо выделить две основные модели общения: учебно-дисциплинарную; личностно-ориентированную.

Способы общения: понимание, признание и принятие личности ребенка, основанное на формирующейся у взрослых способности к децентрации (умение встать на позицию другого, учесть точку зрения ребенка и не игнорировать его чувства и эмоции).

Тактика общения: сотрудничество, создание и использование ситуаций, требующих проявления интеллектуальной и нравственной активности детей.

Личностная позиция педагога: исходить из интересов ребенка и перспектив его дальнейшего развития.

В связи с этим, в современной науке и практике все большее признание приобретает концепция педагогического процесса как диалога, предусматривающего взаимно направленное и этим обусловленное взаимодействие участников этого процесса, а также методы групповой дискуссии. В этом плане педагогическое общение выступает как главный механизм достижения основных целей обучения и воспитания.

Средства профессионально-педагогического общения

Еще одной важной характеристикой общения являются средства общения, которые можно представить как способы передачи информации и выражения отношений между партнерами в процессе их взаимодействия. В зависимости от средств общение может быть непосредственным и опосредованным, прямым и косвенным, вербальным и невербальным.

Учебно-речевая ситуация

1) реальная коммуникативная ситуация общения в процессе учебной деятельности;

Основы педагогической и деловой риторики

2) способ и средства организации профессионально-ориентированной речевой деятельности обучаемых; один из приемов работы, смысл которого — воссоздать типичную для деятельности учителя ситуацию общения, чтобы включить обучаемых в эту деятельность.

Основой выделения учебно-речевой ситуации служат следующие основные педагогические задачи:

а) передать определенную информацию о предмете изучения — языковых категориях, фактах, способах деятельности (осуществляется главным образом на этапе объяснения нового материала и начальных этапах его закрепления);

б) организовать учебно-практическую деятельность учащихся, овладение ими способами деятельности (умениями и навыками) (осуществляется в основном при закреплении, повторении, а также при проверке домашнего задания);

в) проверить знания, умения и навыки учащихся (осуществляется во время проверки домашнего задания и опроса, а также при проведении специальных проверочных работ и при их анализе).

Виды учебно-речевой ситуации. выделяются по следующим критериям:

1) адекватность процессу коммуникации; здесь различают естественные учебно-речевые ситуации, когда налицо определен круг предметов, побуждающих к высказыванию, независимо от того, создан ли этот круг или он сам существовал, и искусственные учебно-речевые ситуации, созданные изобразительными средствами или воображением;

2) способ воссоздания, по этому критерию различают внеязыковые учебно-речевые ситуации или экстралингвистические, которые создаются с помощью неязыковых средств, и языковые, когда стимул создается с помощью описания.

Психолого-дидактические принципы речевого воздействия

Культура речевого воздействия. Речь должна соответствовать современным нормативным требованиям. Нормативная речь позволяет сохранять коммуникативное лидерство в таких активных формах профессиональной речи, как диалог, монолог. В риторике учитывают психолого-дидактические принципы речевого

Основы педагогической и деловой риторики

воздействия: доступность, ассоциативность, сенсорность, экспрессивность и интенсивность.

Техника речи. Постановка речевого дыхания, дикция и орфоэпия – составные части техники речи

Техника речи - это «совокупность умений и навыков, применяемых для оптимального звучания речи; владение приемами эффективно использовать речевой аппарат».

Составными частями техники речи являются:

- 1) постановка правильного речевого дыхания;
- 2) постановка речевого голоса, развитие тех его качеств, которые обеспечивают его звучность, выразительность.
- 3) работа над дикцией;
- 4) работа над интонацией;
- 5) развитие речевого слуха.

Техника речи является специфическим разделом риторики. Здесь важны упражнения и упорная, длительная практическая работа над навыками произношения, рассмотрение вопросов:

1. Строение речевого аппарата. Механизм образования звуков речи. Упражнения на разминку речевого аппарата (массаж, гимнастика).

2. Речевое дыхание, его отличие от физиологического. Что значит правильно дышать во время речи? Ошибки при дыхании. Упражнения на развитие контролируемого дыхания.

3. Дикция и артикуляция. Формирование стереотипов отчетливого произнесения отдельных звуков и звуковых сочетаний. Выявление и коррекция индивидуальных недочетов. Произнесение и заучивание скороговорок.

4. Особенности голоса человека: сила (громкость), тембр, высота.

5. Качества хорошего голоса: широкий диапазон по высоте и громкости, чистота и ясность тембра, благозвучие, способность к тональным изменениям, полетность, выносливость, суггестивность. Упражнения на развитие качеств хорошего голоса.

6. Интонация устной речи. Компоненты интонации:

- а) логическое (фразовое) ударение;
- б) пауза;
- в) темп;
- г) основной тон речи;
- д) мелодика (повышение и понижение голоса);
- е) ритм.

Упражнения на правильное интонирование фразы в зависимости от коммуникативной установки автора, ситуации общения и содержания выска-

Основы педагогической и деловой риторики

зывания.

7. Типы интонации. Интонация конца предложения, вопроса, восклицания, обращения, перечисления. Упражнения на правильное интонирование фразы в зависимости от характера синтаксической единицы.

8. Выразительность устной речи. Выразительное чтение. Особенности устной речи:

- громкость (сила) голоса;
- темп;
- тембр (индивидуальная окраска голоса);
- высота голоса.

Упражнения на изменение громкости, высоты и темпа речи в зависимости от ситуации общения и содержания высказывания. Использование громкости, темпа, высоты голоса в целях речевой выразительности.

Без постановки речевого дыхания не бывает хорошего голоса. Эти упражнения позволят добиться увеличения силы голоса без перенапряжения голосовых связок.

Орфоэпия и дикция

Произнесение согласных звуков в большей степени связано с дикцией.

Дикция – это ясность, четкость произношения звуков. Четкая дикция — первое и обязательное условие хорошей речи. Небрежность в произнесении делает речь невнятной и неразборчивой. Это выражается в «соединении» конечной согласной или звуков внутри слова, звучании «сквозь зубы». Неподвижная верхняя и вялая нижняя губа мешает четкому и ясному произнесению многих свистящих и шипящих согласных. Речь часто бывает неразборчива вследствие скороговорки, когда слова как бы «набегают» друг на друга. Говорить надо плавно, приучиться хорошо открывать рот, так как хорошо открываемый рот является важным условием для формирования звука и его «посыла». Хорошая дикция подготавливает речевой аппарат к творческому процессу, делает привычной точную артикуляцию всех звуков речи, помогает выразительности слова.

При произнесении согласных требуется большее, чем при произнесении гласных, напряжение речевого аппарата. Работа над согласными требует больше внимания еще и потому, что недостатки в их произношении встречаются гораздо чаще.

Прежде всего следует уяснить себе правильную артикуляционную установку каждого звука. Всего согласных букв

20. Из них: ПБ ТД КГ ФВ — взрывные, парные, звонкие и глухие; Р М Н Л — сонорные согласные; С З Ш Ж — свистящие и шипящие согласные; Ч Ц Щ — сложные согласные, а звуков — 35.

Способы установления контакта

Стадия установления контакта: Стадия установления контакта, в классическом варианте, предполагает разговор ни о чем — если говорить о смысле. Это тот период, который нужен людям, чтобы переключиться на новую тему, на нового человека, отвлечься от того, что было до этого.

Правило 40 секунд У нас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление... При личном общении первое впечатление, как правило, складывается в течение первых 30 — 40 секунд. На первое впечатление сильно влияет:

- внешний вид (Основное — внешний вид должен быть адекватен ситуации и тому собеседнику, к которому Вы пришли. Однако стоит помнить и о том, что превосходство (материальное, по вкусу, стилю), которое вы показали клиенту, может быть вредным, так несколько унизит его и сделает ситуацию некомфортной для общения. Обратное также может сказаться негативно на дальнейшем общении.)

- первые фразы (Первые фразы обязательно должны быть уверенными. Желательно, чтобы прозвучало имя или имя и отчество клиента, а также собственное представление.

- первые действия (Уверенные, без лишних движений. Постарайтесь предложить свою визитку. Перед тем, как присесть, уточните, где удобнее расположиться.

Приветствие является свидетельством уважения, своеобразным «индикатором» вежливого отношения к окружающим, и в соответствии с ним они будут выбирать свою линию поведения в данной ситуации. Форма приветствия существенно влияет на успешность знакомства. Способы приветствия в разных странах отличаются друг от друга, однако есть несколько общепринятых правил. К ним, например, относится то, что при встрече мужчина обычно первым приветствует женщину, а младший по возрасту — старшего. В деловом этикете важную роль играет соблюдение субординации, поэтому подчиненный первым здоровается с начальником. Причем так же следует поступать, если речь идет не только о служебной, но и о любой другой общественной иерархии. То есть, человеку, находящемуся на более низкой ее

Основы педагогической и деловой риторики

ступени, полагается первым приветствовать того, кто занимает положение выше.

Большую роль также играет способ обращения к собеседнику. Он может быть: Официальным (господин, гражданин, мадам; также используются титулы и звания представляемых.);

Неофициальным (по имени, часто на «ты», дорогой друг, брат, подруга);

Безличным (в случае обращения к незнакомому человеку следует пользоваться фразами «позвольте», «извините», «подскажите», «прошу прощения» и т.д.)

Порядок представления согласно строгим канонам этикета: младшие по возрасту представляются сначала старшим;

лица, занимающие более низкую ступень в общественном положении, представляются тем, кто находится выше их в социальной иерархии;

мужчина представляется женщине первым;

один человек представляется группе (даже состоящей из двух лиц) первым;

женщина не представляется сама.

При равенстве по одним условиям представления во внимание принимаются другие. Например, при равном общественном положении более молодой человек представляется более пожилому.

Субординация - система служебного подчинения младших старшим, основанная на правилах служебной дисциплины

Правило комплимента. Можно смело утверждать, что подавляющее большинство людей чувствительны к комплиментам и любят их. Другой вопрос, что найти правильный комплимент, который действительно сможет расположить клиента к вам, не так легко. Стоит придерживаться нескольких практических правил:

- все, что человек выставляет напоказ (грамоты, дипломы, кубки, награды,) – это, что он хочет, чтобы было замечено и отмечено.

- Все, что касается ремонта, внешнего вида учреждения, организации труда персонала, будет приятным комплиментом для руководителя или администратора

- Ссылка на мнения и позитивные отзывы других людей.

- Личные комплименты. Будьте очень осторожны. Комплименты, касающиеся внешности, одежды, обаяния и так далее

требуют особой осторожности. Чтобы их делать, стоит уже быть более хорошо знакомым с клиентом.

Маленькие хитрости:

- Говорите только о том, во что вы сами верите и что вам действительно нравится: многие люди чувствуют фальшь в ином случае, и это может их раздражать

- Compliments не должны быть слишком стандартными («Прекрасно выглядите») – таким комплиментом никого не удивишь

- Старайтесь, чтобы комплимент соответствовал той дистанции, которая есть между вами и клиентом

- Старайтесь не перейти грань между деловым комплиментом и флиртом

Имя. Старайтесь как можно больше и чаще, особенно на стадии установления контакта, хотя это касается и переговоров в целом, использовать имя или имя и отчество вашего собеседника. Люди значительно больше любят персонифицированное общение, многим нравится адресное обращение, это актуально как для личного общения, так и для телефонного разговора.

Семинарское занятие 2.2

Речевая деятельность как способ реализации общественно-коммуникативных потребностей человека в процессе их вербального общения

1. Виды речевой деятельности.
2. Роль языка и речи в общении.
3. Коммуникативные качества речи.
4. Техника речи и постановка голоса
5. Интонация и ее роль в общении.

Виды речевой деятельности

Особенности и функции рецептивных и продуктивных видов речевой деятельности. Этапы создания и восприятия текстов. Механизмы речи и особенности их функционирования в процессе порождения и восприятия высказывания.

Речевая деятельность — использование языка в речи.

Основы педагогической и деловой риторики

Речевая деятельность имеет два противоположных направления:

- восприятие чужой речи;
- создание собственного высказывания.

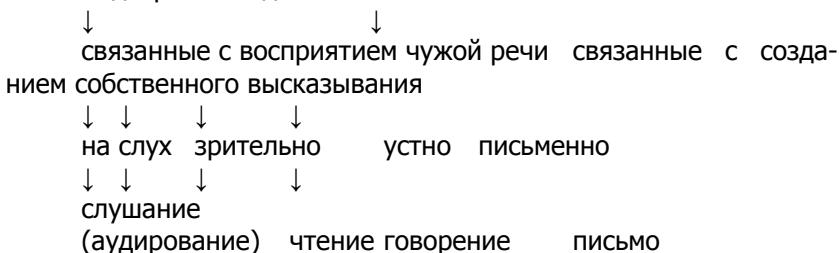
Поскольку речь существует в письменной и устной форме, для ее восприятия мы используем слуховой или зрительный канал восприятия, то есть чужую речь мы либо слушаем, либо читаем, а для создания собственного высказывания мы применяем письмо и говорение.

Для успешного понимания чужих и создания собственных высказываний необходимо овладеть такими видами речевой деятельности, как

- аудирование,
- чтение,
- говорение,
- письмо.

Каждый из них имеет свои особенности. У каждого есть свои критерии качества. Для каждого разработаны методики формирования и развития.

Виды речевой деятельности



Речь - конкретное говорение, протекающее во времени и облеченное в звуковую (включая внутреннее проговаривание) или письменную форму. С методической точки зрения целесообразно разграничивать сам процесс говорения (речевую деятельность) и результат говорения (речевое произведение, фиксируемое памятью или письмом). В таком случае речь есть исторически сложившаяся форма общения, опосредованная языком; способ формирования и формулирования мыслей посредством языка (И. А. Зимняя)

В действиях порождения и интерпретации текстов актуализируется текстовая деятельность. При этом речь идет не о фиксации некоторых отрезков речевого потока, запечатлеваемых

на том или ином материальном носителе (на бумаге, на пленке и т.п.), но в определенном способе организации коммуникативно-познавательных программ. Понимаемый таким образом текст – порождение коммуникативно-познавательной деятельности, ее образ и продукт – в «круговороте» этой деятельности превращается в ее объект. В субъективных смысловых интерпретациях возникают субъективные смысловые образы «текстовой действительности». Объективным результатом интерпретационной деятельности оказывается множество воспроизведенных и как бы «заново родившихся» текстов на основе, так или иначе истолкованной и преобразованной восприятием смысловой информации. Возникающее отношение «текст-интерпретатор» актуализирует себя целой цепью разнообразных превращений, оказываясь ключевым в системе общения, формирующим континуум общения как процесса, на основе которого реализуются все стороны социального взаимодействия, всякого кооперирования для совместной деятельности.

Каждый человек, поскольку он является субъектом коммуникативно-познавательной деятельности, участвует в создании «текстовой действительности», а значит, и в формировании знаний и мнений, общественных ориентиров (ценностей и норм), присущих образу жизни данного конкретного общества, господствующих в данном обществе представлений о рекомендуемых и принятых способах (моделях) деятельности, взаимодействия и формах поведения. На современном этапе развития нашего общества устная текстовая деятельность является одним из определяющих условий социализации человека.

Месту текста в структуре общения необходимо уделить особое внимание, поскольку с порождением, восприятием и истолкованием текстов в ходе общения соотносятся критерии оценки взаимопонимания людей в различных ситуациях. От степени такого взаимопонимания зависит эффективность совместной материально-практической деятельности людей, а также адекватность тех или иных решений, принимаемых на разных уровнях социальной организации общества.

Вне порождения и интерпретации текстов немыслим обмен знаниями и опытом, умениями и навыками, эмоциями, ценностями и нормами – это важнейшие ориентиры человеческой деятельности, не говоря уже о том, что сами ориентиры возникают, поддерживаются, а порой и устраняются именно в ходе текстовой деятельности. Все люди, так или иначе, интерпретируют

тексты, по-разному ощущая «текстовую деятельность», порой обогащая, а порой обедняя ее.

Роль языка и речи в общении

Культура речи как необходимое условие эффективного общения. Нормы русского литературного языка. Норма как социальное явление. Речь правильная и речь хорошая.

В основу теории культуры речи как особой лингвистической дисциплины предлагается положить следующее определение этой дисциплины. Культура речи - это такой набор и такая организация языковых средств, которые в определенной ситуации общения при соблюдении современных языковых норм и этики общения позволяют обеспечить наибольший эффект в достижении поставленных коммуникативных задач.

Попытаемся доказать необходимость каждого из составляющих этого определения. Всего их пять, в том числе три компонента культуры речи: 1) нормативный; 2) коммуникативный; 3) этический; а также: 4) выбор и организация языковых средств как необходимое условие достижения нормативности, этичности и хороших коммуникативных свойств речи; 5) эффективность общения как конечная цель культуры речи.

Начнем с последних составляющих.

Культура речи начинается там, где язык предоставляет возможность выбора и разной организации своих средств для наилучшего достижения поставленных целей общения. Выбор и организация языковых средств осуществляются на разных уровнях языковой системы для всех компонентов культуры речи. Вопрос о норме возникает тогда, когда есть два и более претендента на нее: нормативное километр или ненормативное килуметр, нормативное договор или менее нормативное дуговор и т.п.

Этический компонент, с одной стороны, регулирует в разных ситуациях общения выбор между, например, такими ритуальными способами выражения прощания, как До свидания, Всего хорошего, Ну, привет и т.п., и, с другой стороны, запрещает бранные слова для выражения, например, эмоций. Для достижения коммуникативного совершенства текста одинаково важны и выбор, и организация языковых средств как в рамках предложения, так и в рамках текста. Выражающие одну мысль

предложения-высказывания типа Начнутся дожди - пойдут грибки и При условии повышенной влажности можно ожидать активного роста грибов реализуются в текстах разной функциональной разновидности.

Вполне понятно, что системные фонетические, лексические и грамматические описания литературного языка вообще и современного русского литературного языка в частности также фиксируют литературную норму, но в отличие от исследований по культуре речи в них фиксируются и те нормы, - а их большое множество, - которые не связаны с выбором. Из этого не следует, что описания языковой системы не дают сведений о вариантах, стоящих на границе или за границей литературного языка. Необходимо ясно представлять, что культура речи как научная дисциплина невозможна без опоры на нормативные словари и грамматики. Культура речи ведает кодификацией нормы, и поэтому связь нормативных системных описаний языка и культуры речи в ее нормативном компоненте двусторонняя.

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. Язык художественной литературы нецелесообразно делать объектом культуры речи, поскольку это область искусства со своими специфическими законами, которые резко отличаются от законов реализации других функций языка и которые поэтому изучает особая лингвистическая дисциплина. Разные цели общения можно рассматривать как некоторую конкретизацию функций языка. Такая конкретизация для понимания культуры владения языком является необходимой, поскольку для достижения раз-

ных целей языковые средства и их реализация могут быть весьма различны.

Так, цель установления контакта между говорящими предполагает, прежде всего, сам факт общения, и для ее достижения не очень важно, например, такое необходимое для научного текста качество, как непротиворечивость формулировок.

За эффективность общения отвечает в первую очередь коммуникативный компонент культуры речи, но это не означает, что нормативный и этический компоненты незначимы для эффективности общения. Нарушение нормативности может привести просто к непониманию, если, например, вместо нормативного общеизвестного 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.

Яркий пример тому: авторитет многих депутатов российского парламента серьезно пострадал именно от того, что эти депутаты обнаружили слабое владение нормами современного русского литературного языка. Аналогичным образом скажется на эффективности коммуникации и нарушение этических норм общения: неэтичное обращение к собеседнику, употребление так называемой нецензурной лексики и пр. может вообще прервать общение по причине, которая в быту формулируется так: «С этим хамом я вообще не хочу говорить».

Было бы неверным думать, что развиваемые здесь основы теории культуры речи создаются на пустом месте. Все три названных компонента культуры речи так или иначе исследовались, но эти исследования, как уже отмечалось, осуществлялись порознь и для разных целей. Этический компонент культуры речи исследовался в другой области лингвистики - в описании языка для целей его преподавания как неродного. И это понятно, поскольку этика общения, этические запреты в разных языках различны и не могут автоматически переноситься с одного языка на другой. В русском языке, например, намного шире, чем в западноевропейских языках, распространено обращение на "вы".

Основы педагогической и деловой риторики

Что же касается коммуникативного аспекта культуры речи, то вообще русские традиционные представления на этот счет находились вне лингвистики. Этот аспект общения, как говорилось, рассматривался и в риторике. Хорошо известно, что риторика - одно из завоеваний античной цивилизации. Античные риторики определялись обычно как вид искусства со строго определенной целью - искусства убеждать. Главными частями античных риторик были: нахождение предмета, расположение материала, его словесное выражение.

Если оставаться на восходящем к античной культуре понимании риторики как ораторского искусства убеждать или более позднего понимания риторики как искусства не только устной, но и письменной речи с разной целевой направленностью, то для теории культуры речи, ориентированной на среднего носителя языка, такие риторики не могут автоматически войти в качестве необходимого компонента в культуру речи как научную дисциплину. Было бы нереальным ставить целью научить всех искусству слова, такое искусство - удел немногих. Но, с другой стороны, нет сомнения в том, что достижения риторических исследований для культуры речи полезны. В частности, хорошая теория культуры речи должна не только давать основу для стандартных рекомендаций по культуре речи, но и показывать, пусть и не для всех реализуемые, пути к овладению языком как искусством. Следует, впрочем, отметить и другое: нередко в последнее время риторику понимают как нечто такое, чем в принципе могут владеть все, и тогда в терминологическом плане понятия «риторический» или «коммуникативный компонент культуры речи» мало чем отличаются друг от друга. Мы предпочитаем термин «коммуникативный компонент культуры речи» только потому, что не хотим «компрометировать» античное понимание риторики как искусства.

Задача создания культуры речи как особой лингвистической дисциплины требует объединить все три компонента культуры речи в единой, цельной теоретической концепции. Один из мотивов такого объединения уже назван: все три компонента работают на достижение одной цели - эффективности общения.

Есть и другой мотив. О каком бы компоненте культуры речи ни говорилось, всегда имеется в виду норма, т.е. выбор и узаконение одного или более вариантов в качестве нормативного. Поэтому, несомненно, правильным было бы назы-

Основы педагогической и деловой риторики

вать компоненты культуры речи не просто этическим и коммуникативным, а компонентами этической и коммуникативной нормы. И если мы этого не делаем, то только потому, что тогда нелепо бы звучало название «нормативная норма».

Исходя из сказанного, культуру речи можно определить как дисциплину, изучающую литературную норму и кодифицирующую эту норму, что по отношению к нормативному компоненту практически всегда и делалось. Именно нормативность заставляет относиться к культуре речи как к единой дисциплине, а не простому конгломерату разных дисциплин.

Как представляется, одним из наиболее слабых мест исследований по культуре речи является отсутствие специальной методики таких исследований, что, кстати сказать, мешает многим культуру речи считать научной дисциплиной. Пожалуй, можно назвать единственное исследование по культуре речи, в котором на основе строгих статистических методов определена частотность вариантов разных уровней языковой системы. В других случаях один из вариантов кодифицируется как единственный или предпочтительный либо на основе и искового чутья исследователя, либо на основе мнения авторитетных носителей языка (ученые, деятели культуры).

Таким образом, если культура речи хочет существовать как особая лингвистическая дисциплина, необходима единая полная непротиворечивая теория этой дисциплины со своей достаточно строгой методикой. Рассмотрим несколько подробнее в плане создания такой теории компоненты культуры речи.

Коммуникативные качества речи как система, обеспечивающая целесообразное применение языка в целях общения.

Правильность и чистота речи

Богатство и точность речи. Виды точности (фактическая, предметная, понятийная, образная). Точность речи педагога. Термины и профессионализмы в речи педагога. Виды речевых и коммуникативных ошибок, связанных с нарушением точности речи, причины их появления.

Выразительность речи. Типы выразительности, формы их проявления. Проявление выразительности в текстах различных жанров и стилей. Условия и средства создания выразительности.

Специфика проявления выразительности в профессиональной учебно-научной речи.

Основы педагогической и деловой риторики

Логичность речи. Специфика проявления логики в речи. Риторическая логика. Типичные логические ошибки и пути их устранения. Логичность речи педагога и формы ее проявления в различных учебно-речевых ситуациях.

Взаимодействие и взаимовлияние коммуникативных качеств речи в процессе общения.

Вербальный и невербальный аспекты общения. *Невербальные средства общения.* «Язык внешнего вида». Функции жестов в общении. Особенности невербального поведения педагога.

Просодический аспект общения. Голос и слух в акте коммуникации.

Профессионально значимые качества голоса педагога. Гигиена голоса педагога.

Техника речи и постановка голоса

Многие люди в немалой степени обязаны своим успехом именно голосу. Так же как и о внешнем виде, люди судят о голосе собеседника в течение первых нескольких секунд. Неважно, известный вы человек или нет. Несмотря на запоминающуюся внешность некоторых известных людей, вспоминая их, мы в первую очередь вспоминаем их голос. Ваш голос важен также, как ваша внешность, манеры, текст вашего выступления. Голос - это инструмент, с помощью которого вы донесете свое сообщение до аудитории. Взаимопонимание между вами и вашей аудиторией зависит от ваших голосовых и речевых данных. Голос может привлечь слушателей на вашу сторону, убедить их, завоевать их доверие. Вы можете расшевелить людей или усыпить, очаровать или оттолкнуть. Неприятный голос может оказаться ахиллесовой пятой вашего имиджа. Он может перечеркнуть все ваши достоинства. Вспомните, насколько раздражает резкий или писклявый голос продавца, когда вас, буквально ное, умоляют сделать покупку. Такие люди могли бы добиться большего, если бы улучшили свой голос. Ваш голос должен содействовать вашей карьере, а не портить ее. Хорошо поставленный уверенный голос является ценным средством демонстрации власти и оказания влияния. Когда другим людям нравится, как звучит ваш голос, они со значительно большей готовностью прислушиваются к тому, что вы говорите. Человеческий голос - могущественный инструмент. Всегда следует помнить, что ваши слушатели ожидают - и вполне заслу-

Основы педагогической и деловой риторики

живают - услышать приятный голос.

Как бы вы ни были талантливы, обаятельны и умны, но если вы искажаете звуки, неверно ставите ударение, неправильно произносите слова и к тому же не используете свои голосовые возможности, то вы не сможете стать успешным человеком. Вы готовы сделать свою речь четкой, ясной и понятной? Обрести выразительный, бархатистый, уверенный голос, раскрыть все его возможности? Занятия по технике речи и постановке голоса помогут вам достичь этих целей, помогут овладеть своим голосом, узнать больше о своем голосовом аппарате и научиться правильно дышать.

Вот список некоторых симптомов того, что ваша речь далека от совершенства и вам следует заняться ею:

- ♣ Слушатели часто просят повторить только что сказанные вами слова.

- ♣ У вас устает горло после десятиминутного разговора.

- ♣ Вы теряете контроль над голосом в конце длинного предложения.

- ♣ Вам не хватает дыхания

- ♣ Вам не нравится собственный голос и никогда не нравился.

- ♣ У вас солидная внешность, но голос звучит слишком молодо.

- ♣ Вам приходится объяснять слушателям, что вы являетесь руководителем (или занимаете иную высокую должность), потому что по вашей речи этого не скажешь.

- ♣ Вы боитесь публичных выступлений.

- ♣ У ваших слушателей через некоторое время начинает блуждать взгляд, поскольку вы говорите монотонно.

- ♣ Люди обращают внимание на то, что вы часто, возможно бессознательно, повторяете отдельные звуки, словечки или фразы, вроде, «мм», «гм», «ну», «как бы», «так», «значит», «типа», «чисто», «знаете ли», «на самом деле» и т.д.

- ♣ У вас заметный акцент.

Основы педагогической и деловой риторики

Характеристики хорошего голоса
Ниже приводятся характеристики хорошего голоса. Прочитайте этот список, подумайте о своем голосе и о том, какими из этих качеств вы хотели бы обладать, но не обладаете.

Итак, хороший голос:

- ♣ Приятный
- ♣ Вибрирующий
- ♣ Спокойный
- ♣ Хорошо модулированный
- ♣ Низкого тембра
- ♣ Доверительный
- ♣ Управляемый
- ♣ Теплый
- ♣ Мелодичный
- ♣ Заботливый
- ♣ Уверенный
- ♣ Дружеский
- ♣ Окрашенный интонацией
- ♣ Выразительный
- ♣ Естественный
- ♣ Богатый
- ♣ Наполненный
- ♣ Звучный
- ♣ Доброжелательный

Характеристики плохого голоса
А вот список наиболее распространенных определений неприятного или плохого голоса. Прочитайте этот список и подумайте о своем голосе, выделяя те неприятные свойства, от которых вы хотели бы избавиться.

Итак, плохой голос:

- ♣ Гнусавый
- ♣ Резкий или скрипучий
- ♣ Хриплый
- ♣ Дрожащий
- ♣ Высокого тембра или пронзительный

- ♣ Плаксивый
- ♣ С одышкой
- ♣ Робкий
- ♣ Отрывистый
- ♣ Слишком громкий
- ♣ Слишком тихий и неслышный
- ♣ Бесцветный
- ♣ Помпезный
- ♣ Саркастический тон
- ♣ Неуверенный
- ♣ Монотонный
- ♣ Напряженный
- ♣ Слабый
- ♣ Скучный

Дыхание и его роль в психической саморегуляции

С древнейших времен известна тесная связь между дыханием и психофизиологическим состоянием человека. Во всех восточных системах гармонизации - йоге, ци-гуне, дзен-буддизме - использование различных дыхательных упражнений является необходимым условием для достижения желаемых психических состояний.

Дыхание является универсальным инструментом, позволяющим регулировать тонус центральной нервной системы в широких пределах: от глубокого торможения до высокого уровня мобильности. Регулируя глубину вдоха и выдоха, величину паузы на вдохе и выдохе, а также используя различные части объема легких (верхнюю, среднюю или нижнюю), можно сознательно управлять тонусом организма. Если необходимо добиться мышечной релаксации, успокоения нервной системы, снять излишнее возбуждение, целесообразно уменьшить продолжительность вдо-

ха, увеличить
 время выдоха и увеличить паузу, задержку после него, причем
 само дыхание
 должно быть брюшным (или диафрагматическим). Для увеличе-
 ния тонуса
 организма, мобилизации нервной системы, напротив, практикуют
 удлинённый
 вдох и паузу на вдохе, сокращение времени выдоха, используя, в
 основном,
 верхний и средний отделы легких.
 Полное дыхание сочетает в себе три вида дыхания - верхнее,
 среднее и
 нижнее. Обладает мощным физиологическим воздействием на
 вегетатику,
 стимулирует обмен веществ, способствует оптимизации пси-
 хоэмоционального
 состояния.
 Техника выполнения. Сделайте выдох. Диафрагмальным дыхани-
 ем наполните
 воздухом нижнюю часть легких (живот увеличивается). Затем без
 паузы,
 продолжая вдох, расширяете грудную клетку

Интонация и ее роль в общении

Функции интонации в языке и речи. Пауза, интенсивность, логическое ударение, мелодика, высота, темп, долгота, тембр и их роль в интонационном оформлении высказывания.

Люди, которые говорят очень быстро, часто не оставляют пауз для поддержки правильного дыхания. Темп речи зависит от расстановки пауз. Быстрый темп речи хорош при условии, что четко произносятся все слова, что паузы достаточно длинны и позволяют слушателю обдумать сказанное. Слушать человека, который говорит медленно, но не делает пауз, очень скучно. Пауза нужна для того, чтобы вдохнуть воздух перед продолжением речи, дать возможность своему мозгу подготовить то, что будет сказано, а слушателю — осознать уже сказанное. Паузы дают отдых и мозгу, и телу. Часто качество голоса изменяется, когда вы простужаетесь. Когда нос заложен, звуки не могут проходить через него. Многие из тех, кто живет в городских районах, где уровень загрязнения высок, сталкиваются с противоположным явлением: слишком много звука выходит через нос, и голос звучит

резко и с носовым оттенком. Существует простой способ проверить, не являются ли издаваемые вами звуки чрезмерно носовыми. Возьмите слово, в котором есть и носовые звуки, и гласные, например — «мина» и сначала произнесите его нормально, а потом — зажав нос. Если при этом качество гласных значительно изменится, значит, вы произносите их скорее через нос, чем через рот. Произнесите слово медленно, осознанно выговаривая «м» и «н» через нос, а гласные — через рот. Полезно потренировать верхнее небо, так как недостаточная его подвижность также способна придавать звукам носовой оттенок. Если вы всегда говорите тихо, будете производить впечатление застенчивого человека. Кроме того, беседующие с вами люди будут уставать и раздражаться, так как им придется напрягаться, чтобы вас расслышать. Если у вас все в порядке с дыханием и артикуляцией, то и голос вряд ли подведет. Правда, иногда возможны чисто психологические препятствия. Бывает, что человек настолько застенчив или замкнут, что просто не хочет, чтобы его голос был кем-либо услышан. В таких случаях требуется помощь психолога.

Стилистическая функция интонации. Интонационные стили.

Интонационный стиль как разновидность интонационного оформления устного речевого высказывания. Разновидности интонационных стилей. Интонационные стили речи педагога как разновидности интонационного оформления профессионально значимых высказываний.

Индивидуальный стиль речи педагога профессионального обучения как система речевых средств и приемов педагогического воздействия. Вербальный, интонационный и кинетический компоненты индивидуального стиля. Индивидуальный речевой стиль как стиль педагогического общения, как индивидуальная форма коммуникативного поведения педагога профессионального обучения.

Семинарское занятие 3.1

Учебно-речевые ситуации, связанные с умением педагога слушать

1. Культура слушания.
2. Умение слушать как профессионально значимое умение.
3. Виды слушания.
4. Правила хорошего тона для слушающего

5. Основные приемы совершенствования умения читать.
6. Способы устранения недостатков чтения.

Культура слушания

В деловом общении мы пользуемся многими умениями, важнейшим из которых является умение слушать. На первый взгляд оно может показаться настолько легким и доступным, что для некоторых (к счастью, не многих) даже разговор на эту тему считается пустой тратой времени. Вместе с тем исследования показывают, что даже в среде профессионально подготовленных к деловому общению людей — руководителей, менеджеров, педагогов — лишь немногие умеют выслушать своего собеседника. Умение профессионально слушать, слышать и понимать своего собеседника по праву считается важнейшим критерием коммуникативности человека.

Профессиональное слушание способствует совместной эффективной деятельности, так как, ощущая искреннее расположение к себе, человек начинает уважать своего партнера и готов к сотрудничеству с ним. Человек, общающийся со слушателем-профессионалом, становится увереннее в себе, у него повышается самооценка, он чувствует себя более значимым.

Умение слушать как профессионально значимое умение

Умение слушать — это особый талант. Существует мнение, что в общении инициатива принадлежит говорящему. Однако это не совсем так. Большинство людей ассоциируют процесс «говoreния» с неким верховенством, они искренне верят в то, что «говoreние» — это путь к власти, тоща как «слушание» ассоциируется у них со слабостью и безволием.

Чтобы опровергнуть это мнение, достаточно напомнить о том, что чаще всего выводит вас из равновесия, — это именно то, что вас демонстративно не слушают, поглядывая на часы или занимаясь своими делами, в то время, когда вы что-то говорите.

На самом же деле власть дается умением. Люди, умеющие слушать, способны находить в услышанном и накапливать ценную информацию, поэтому именно они и обладают властью.

Потребность быть услышанным свойственна каждому. Слушание — один из самых приятных моментов внимания, которое один человек может оказать другому. Когда к собеседнику прислушиваются, у него возникает ощущение, что высказанное понятно окружающим. Когда человека слушают заинтересованно, не критически, он начинает ощущать, что достоин внимания и

уважения.

Умение слушать - великое и достаточно редкое умение. В него включается и умения слышать, то есть умение слышать именно собеседника, а не свои разные соображения по поводу сказанного им, и умение слушать так, чтобы ваш собеседник хотел вам рассказывать, говорил открыто и с удовольствием. Умение слушать помогает установить контакт и расположить к себе собеседника, понять его точку зрения - и при необходимости повернуть ее в нужную сторону.

Едва ли есть универсальная формула умения слушать, предпочтительный стиль слушания определяется психотипом рассказчика, да и разные ситуации требуют разного. Деловое слушание - это преимущественно фиксация информации и повтор основных смысловых пунктов. Личное слушание более разнообразно. Когда-то это взаимопомощь с вчувствованием и отражением чувств, когда-то живое развлечение собеседников, предполагающее и обмен яркими эмоциями, и уместный анекдот в ответ, и дружеские наезды.

При любых типах слушания важнейшим моментом является внимание к собеседнику, внимание к тому что он говорит. Похоже, что в общении умение слушать, погружаясь в мысли и чувства собеседника, поддерживая ход его мыслей и разделяя его чувства - важнее, чем умение говорить ярко и интересно. Если вы в течение всего разговора заинтересованно молчали, лишь изредка задавая уточняющие вопросы и когда-то повторяя мысли собеседника, чтобы их лучше понять - скорее всего, собеседник останется в самых лучших чувствах по поводу вашего с ним общения.

Хорошо ли, слушая собеседника, говорить о себе? - Лучше расспрашивать собеседника о нем: о его интересах и предпочтениях. О себе и о своем - тоже можно и хорошо, но в первую очередь для того, чтобы разговаривать собеседника.

Вторым по важности моментом качественного слушания являются точные подстройки под собеседника. Подстройки по жестам, по выражению лица и глаз, темпу речи, словарю и ценностям, подстройки по дыханию - все это создает ощущение "мы вместе, мы свои" и улучшает контакт в общении. Умение и привычка вчувствоваться в собеседника автоматически создает все нужные подстройки между вами, плюс дает вам максимально возможное чувство того, что сейчас чувствует ваш собеседник, что ему сейчас сказать можно, а что будет неуместно.

Что касается зрительного контакта, то здесь важнее не

сколько, а как. Большинство людей избегают в общении смотреть в лицо и глаза собеседнику, примерно столько же, когда смотрят, выражают недоверие и критику, так или иначе негативную оценку. Правильно учить людей смотреть в глаза чаще, но еще важнее - смотреть доброжелательно, с теплой поддержкой. Тогда люди сами догадаются, что когда-то можно глаза отвести (а именно, когда собеседнику нужно решить что-то внутри себя), все остальное время разговора чем больше между людьми контакт глаз, тем лучше.

Чтобы заслужить репутацию достойного собеседника, полезно знать, что такое конфликтогены - и в своем общении их не использовать. Категоричные негативные оценки и возражения, упреки и обвинения, жалобы и оправдания, как и в целом общение в кругу негативных тем - помеха качественному общению. Напротив того, освоенный навык Тотального Да сделает ваше слушание одновременно и продуктивным, и приятным: собеседник будет уверен, что вы его слышите и понимаете, в то время как вы действительно смогли услышать то дельное, что человек хотел сказать.

Умелые собеседники, слушая, повторяют основные мысли собеседника во внутренней речи, а при необходимости уточнить мысль повторяют ее другими словами или придают ей другой оттенок, чтобы собеседник мог на это откликнуться и уточнить свою мысль. Эта техника, известная как внутренний и внешний переводчик, помогает собеседникам лучше слышать друг друга и согласовывать свои позиции.

Полезная мелочь - использование знаков слушания: кивки, «угу», вспышки глазами на те или иные интересные или важные моменты в речи собеседника, парафраз смысла и отражение его чувств.

Не важно, с какого приема вы решите начать тренировать навыки грамотного слушания - все, что вы освоите, будет очень полезным. Тем не менее, для решения профессиональных задач первой задачей обычно ставят освоение нерефлексивного слушания, в течение которого вы приучаетесь вливаться и вчувствоваться в речь собеседника с минимальным собственным внешним участием. Освоив нерефлексивное слушание, следующим шагом оказывается отработка активного слушания, в котором слушание все больше превращается в совместный диалог. Активное слушание по мужскому типу, ориентированное преимущественно на разум и логику, называется ре-

ное слушание по женскому типу, ориентированное на чувства и отношения слушание от сердца к сердцу - эмпатическое слушание.

Умение слушать уменьшает количество недоразумений и способствует успешной коммуникации. Разговор включает процессы говорения и слушания, которые сменяют друг друга. Многие люди думают, что шансы на успех их выступления повышаются пропорционально продолжительности речи, и при этом полностью забывают о том, что партнер также хотел бы высказаться.

Умение слушать столь же важно, как и умение говорить, - и этому можно научиться. Однако тем, кто считает себя «центром Вселенной», осознать это трудно. В процессе слушания в центре внимания находится Ваш партнер. Слушание - это не пассивное, а активное действие. Для того чтобы оно действительно было активным, нужно учитывать некоторые правила. Они уже частично следуют из самого факта внимательного отношения к другому человеку. Соблюдать эти правила невозможно, если нет интереса к собеседнику. Совет: Слушайте терпеливо. Терпение в наше сумасшедшее время присуще далеко не каждому. Влияние работы и дефицита времени очень велико. Так что научиться терпеливо слушать можно, прежде всего, при помощи самодисциплины. Вы внимательны к людям настолько, насколько уважаете их (и, в частности, не перебиваете). Разговор нельзя прерывать. Поэтому вначале необходимо согласовать его продолжительность с Вашим партнером по коммуникации. Вы должны всегда выслушивать говорящего до конца. Это не так просто, потому что у нас в голове зачастую уже есть ответ, который мы хотели бы высказать, так что нам бывает очень сложно сконцентрироваться на другом человеке. Однако терпеливый собеседник должен с уважением относиться к своему партнеру по коммуникации. Поддерживайте зрительный контакт и не отвлекайтесь, играя, например, ручкой, листая документы или блуждая взглядом по комнате. Такое поведение скажет Вашему собеседнику, как мало Вас интересует он сам и то, что он говорит. Многие люди говорят главное из того, что они должны сказать, уже в первые секунды и потом «долго кружатся на своем «самолете» над аэропортом, пока не приземлятся». И такие речевые пируэты Вы также должны терпеливо выдерживать. Подумайте о модели понимания коммуникации. Процесс слушания включает четыре ступени:

1. Восприятие.
2. Идентификация

Основы педагогической и деловой риторики

3. Оценки и характеристики.

4. Ответы.

1. Восприятие: Речь идет о как можно более полном восприятии и сохранении сообщения говорящего. Этому часто мешают такие факторы, как шум, непонятное произношение, иностранный язык, недостаточная собственная сосредоточенность или опасение забыть что-либо. Хорошее восприятие - это способность:

не перебивать говорящего, переспрашивать, если Вы чего-то не поняли (вслух),

полностью сконцентрироваться на говорящем; а значит, не играть авторучкой и не смотреть в окно,

подавать сигналы, которые побуждают к продолжению разговора. Во время разговора, который Вы ведете, попытайтесь помолчать две секунды, прежде чем ответить.

2. Идентификация: Это значит, что нужно понять сообщение говорящего так, как его понимает он сам. Хороший слушатель переспрашивает, если он не понял смысла сказанного. При этом целесообразно рассмотреть сообщение относительно четырех уровней высказывания. Стоит ли за высказыванием предметное содержание, обращение, самовыражение или отношение? Выяснив это, Вы сможете избежать поспешных интерпретаций.

3. Оценка и характеристика: Только теперь сообщение, которое воспринималось нейтрально, можно оценить и охарактеризовать.

4. Ответы: Только теперь Вы можете реагировать. Вы отвечаете, молчите или действуете.

Виды слушания

Направленное, критическое слушание. Участник общения сначала осуществляет критический анализ сообщения (зачастую делая это превентивно, то есть приходя с установкой на критическое восприятие информации), а потом делает попытку его понимания. Такое слушание бывает уместно там, где обсуждаются решения, проекты, идеи, точки зрения т.д. Там же, где обсуждается новая информация, сообщаются новые знания, критическое слушание малоперспективно. Установка на отторжение информации не позволяет прислушиваться к ней, требует акцентирования внимания только на том, что подтверждает нежелательность слушания. В результате все ценное как бы проходит мимо, инте-

Основы педагогической и деловой риторики

рес к информации отсутствует, человек просто теряет время и остается неудовлетворенным.

Эмпатическое слушание. При эмпатическом слушании участник делового взаимодействия уделяет большее внимание «считыванию» чувств, а не слов. Такое слушание бывает эффективным, если говорящий вызывает у слушающего положительные эмоции, и неэффективным, если говорящий вызывает своими словами отрицательные эмоции.

Нерефлексивное слушание. Этот вид слушания предполагает минимальное вмешательство в речь собеседника при максимальной сосредоточенности на ней. Такое слушание целесообразно в следующих ситуациях:

- партнер горит желанием выразить свою точку зрения, отношение с чему-нибудь;
- партнер хочет обсудить наболевшие вопросы, он испытывает отрицательные эмоции;
- партнеру трудно выразить словами то, что его волнует;
- партнер застенчив, не уверен в себе.

Активное рефлексивное слушание. При таком слушании с говорящим устанавливается обратная связь. Обратная связь с процессе слушания может осуществляться различными способами:

- расспрашивание (прямое обращение к говорящему, которое осуществляется с помощью разнообразных вопросов);
- перефразирование, или вербализация (перефразировать – значит высказать ту же мысль, но другими словами. Слушающий перефразирует мысль говорящего, то есть возвращает ему суть сообщения, чтобы он смог оценить, правильно ли его поняли);
- отражение чувств (при отражении чувств основное внимание уделяется не содержанию сообщения, а чувствам, которые выражает говорящий, эмоциональной составляющей его высказываний);
- резюмирование (тем самым партнер дает понять говорящему, что его основные мысли поняты и восприняты).

Правила хорошего тона для слушающего

1. Необходимо прервать все дела и внимательно выслушать говорящего.

Основы педагогической и деловой риторики

2. Слушая, необходимо доброжелательно, уважительно и терпеливо относиться к говорящему, быть тактичным.

3. Стараться не перебивать говорящего, не вставлять неуместных замечаний, не переводить собственно слушания по говорению.

4. Слушая, надо перевести в центр внимания говорящего и его интересы.

5. Необходимо уметь вовремя оценить речь собеседника, согласиться или не согласиться с ним, ответить на вопросы.

6. Необходимо прервать все дела и внимательно выслушать говорящего.

7. Слушая, необходимо доброжелательно, уважительно и терпеливо относиться к говорящему, быть тактичным.

8. Стараться не перебивать говорящего, не вставлять неуместных замечаний, не переводить собственно слушания по говорению.

9. Слушая, надо перевести в центр внимания говорящего и его интересы.

10. Необходимо уметь вовремя оценить речь собеседника, согласиться или не согласиться с ним, ответить на вопросы.

Преимущества умения слушать

К сожалению, не каждый способен не только слушать, но и слышать и чувствовать речь. Слушать - не значит молчать. Слушать - значит задавать открытые вопросы. Подлинное умение слушать предоставит Вам множество преимуществ.

Информация. Вы много узнаете о Вашем партнере по коммуникации: его мысли, чувства, проблемы, желания, интересы и цели.

Внимание. Благодаря открытым вопросам партнер по коммуникации почувствует Ваш интерес к своей личности и к теме беседы. С помощью открытых вопросов он углубится в суть проблемы и соответственно сформулирует свой ответ.

Симпатия. Благодаря открытым вопросам Вы вызовете у Вашего партнера по коммуникации позитивные чувства и завоеуете его симпатию, потому что покажете ему, что Вам интересен он и его точка зрения.

Адекватное слушание имеет много общего с хорошей речью. Каждый, кто способен сконцентрироваться на процессе слушания, умеет, как правило, и хорошо говорить. Для хорошей речи характерно также и то, что Вы не тратите времени на изложение ассоциаций, которые приходят Вам в голову во время выска-

звания. Иначе Ваша речь покажется слушателю хаотичной. Возникнет поток слов, который, возможно, Вы и начали с изложения существенной проблемы, но продолжили и закончили аналогами, примерами и ассоциациями, связанными с совсем другой темой. Поэтому в речи нужно быть дисциплинированным.

Разрешите мне предложить Вам практический пример, иллюстрирующий особенности процесса слушания. Представьте себе следующую ситуацию: сотрудник приходит в кабинет руководителя обговорить с ним проблему. Сотрудник: «Проект был изменен уже в третий раз. Я больше вообще ничего не понимаю, у меня голова идет кругом. Вначале мне сказали, что у меня до завершения проекта есть шесть месяцев. Потом проект был изменен, и до его завершения оставалось пять месяцев. Вчера Вы мне сказали и, что все должно быть готово до конца месяца. И плюс ко всему еще госпожа Шульц заболела и ее не будет, по крайней мере, еще 2 недели».

Начальник: «Я могу это понять. Наш поставщик изменил сроки, из-за этого я должен был подогнать проекты». Что здесь произошло? Сотрудник пришел с вопросом, так как он не понял, какое время предусмотрено для выполнения проекта. Он четко сигнализировал, что ему нужен совет другого человека. Но начальник этого не понял. Он не был в состоянии конструктивно решить эту проблему. В этом случае слушание ничего не принесло. Простое объяснение причин изменения срока выполнения проекта ничем не поможет сотруднику. Формулировки типа «Да, я понимаю» или «Я очень хорошо понимаю» не способствуют решению проблемы. В действительности, начальник вообще не прислушался к своему сотруднику. Хорошего слушателя отличает также то, что он может изложить сказанное до этого своими словами. Это не так просто, как кажется на первый взгляд. Пересказ — самый точный способ определения того, насколько правильно поняли слова говорящего. Так с самого начала можно избежать недоразумений. Пересказ необходим в тех случаях, когда предметное содержание высказывания является достаточно сложным или когда Ваш партнер по коммуникации говорит длительное время. Это необходимо для того, чтобы выделить ключевые моменты сказанного. К тому же, это помогает Вашему партнеру по коммуникации понять вопроса. Пересказ должен помогать ему ограничивать круги над аэропортом» и придерживаться сути вопроса, никогда не должен перерасти в несговорчивость или уминичанье. Чтобы научиться хо- рошо пересказывать, необхо-

Основы педагогической и деловой риторики

димо тренировать терпение и совершенствовать навыки слушания собеседника и изложения собственного мнения. ? Четыре вида слушания:

«Я понимаю...» Усваивающее слушание
Описательное слушание (пересказ)
Активное слушание
Уровень метакоммуникации
. Как мы общаемся друг с другом? Внимание к партнеру по коммуникации
Выражение и обращение к чувствам

Лучшая форма слушания - это активное слушание. Оно позволяет не только охватить предметное содержание разговора, но и учесть уровень отношений. При активном слушании Вы не пересказываете слова партнера, как при описательном слушании. Напротив, Вы пытаетесь кратко облечь в слова то, что обращает на себя внимание. С помощью активного слушания Вы сигнализируете, что Вы поняли аспект отношений в сообщении партнера по коммуникации. Выдаете понять, что Вы можете представить себя на месте другого человека, и показываете, что понимаете его положение и ситуацию. Этим Вы создаете атмосферу, в которой другой человек чувствует, что его понимают.

Основные приемы совершенствования умения читать

Чтение – рецептивный вид речевой деятельности, направленный на восприятие и понимание письменного текста. Чтение является рецептивным видом деятельности, заключающимся в восприятии и переработке читающим объективно существующего текста – продукта репродуктивной деятельности некоего автора. В процессе чтения происходит осмысление и оценка информации, содержащейся в тексте. Чтение в истории человечества возникло позже устной речи и на ее основе. Оно стало автономным средством общения и познания. Сложное интегрированное умение понимать прочитанное не означает простого декодирования информации, графически зафиксированной в тексте, а подразумевает активную мыслительную деятельность человека, включающую воображение, эмоции, имеющийся опыт и знания. Активная роль читателя с его неповторимой индивидуальностью способствует воссозданию смысла читаемого, определяет личностную интерпретацию содержания. Представление о чтении как о процессе взаимодействия текста и читателя отличает современное направление в исследовании чтения, так называемое интерактивное чтение.

Процесс чтения предполагает анализ, синтез, обобщение,

Основы педагогической и деловой риторики

умозаключение и прогнозирование. Чтение выполняет значительную воспитательную и образовательную роль. Оно шлифует интеллект и обостряет чувства. Тексты для чтения относятся к четырем функциональным стилям: литературно-художественному, научно-популярному, научному и газетно-публицистическому. Тексты художественной литературы создают большие возможности для накопления и уточнения знаний о культуре страны изучаемого языка, включая знания по истории, географии, литературе. Вместе с тем эти тексты имеют определенные сложности, поскольку в них органически сочетается логическая (интеллектуальная) информация с образной (эмоциональной). Основной задачей научно-популярного стиля является пропаганда достижений науки и техники. Поскольку тексты этого стиля адресованы массовому читателю, то материал статей (журналов, научно-популярной периодики) излагается в увлекательной и доступной форме. Тексты газетно-публицистического стиля представляют большую сложность для учащихся, хотя в отличие от научных текстов они несут популяризаторский характер. Основные функционально-смысловые типы речи представлены здесь описанием, повествованием и рассуждением. Последняя форма выражения мысли является более сложной, так как для рассуждения характерны комментирование, аргументирование, т.е. необходимость доказывать, развивать, подтверждать или опровергать мысль.

Этапы работы с текстом (книгой) в процессе осмысления читаемого. Приемы осмысления текста в процессе ознакомительного и изучающего (аналитического) чтения. Роль внетекстовых компонентов (схемы, таблицы, рисунки, фотоматериалы, графики, шрифтовые выделения, условные графические обозначения и т. п.) в процессе осмысления текста. роль названия, эпиграфа, оформления текста (книги) и т. п. в процессе осмысления читаемого. признаки (свойства) хорошего, зрелого чтения (техника чтения, гибкость чтения, умение пользоваться приемами осмысления текстов в процессе его восприятия). приемы запоминания прочитанного. Формы и приемы воспроизведения прочитанного.

Вторичные тексты, созданные на основе чтения первичных текстов (изложение, пересказ, отзыв, рецензия, конспект, реферат, реферативное сообщение и др.).

Внетекстовые компоненты призваны служить тексту, организовывать его усвоение, облегчать его понимание, способ-

ствовать мотивации обучения. Аппарат организации усвоения - вопросы и задания (в вербальной форме), ответы к ним, а также систематизирующие и обобщающие таблицы, иллюстративный материал представляемый в виде рисунков, схем, карт, фотографий и т.п. Восприятие внетекстовых форм информации в издании рассматривается в работе.

Форма реализации содержания учебного материала должна отличаться от структуры традиционного учебника значительным усилением роли внетекстовых компонентов, а также появлением специальной системы управления процедурой представления учебной информации.

Литературное произведение может быть неоднородным по формам представления фактического материала. Кроме основного текста в нем могут содержаться внетекстовые элементы - таблицы, формулы, иллюстрации. Анализ содержания и композиции произведения проводится с учетом специфики внетекстовых материалов. В первую очередь нужно сосредоточиться на осмыслении содержания и общего построения работы, выяснить, как раскрыта тема, какие факты для этого используются. Поэтому редактор рассматривает в совокупности и основной текст, и внетекстовые элементы. После оценки содержания (если оценка положительная) возникает следующая задача - определить целесообразность использования тех или иных внетекстовых материалов.

Анализ и обоснованная оценка внетекстовых элементов, имеющихся в авторском оригинале, возможны только при концептуальном подходе к использованию формул, таблиц, иллюстраций. Обоснованные выводы требуют четких представлений об иллюстрациях, формульных записях и таблицах по отношению ко всему произведению и к его фрагментам. Редактор прежде всего должен решить в самом общем плане, какого рода внетекстовые материалы и в каком объеме целесообразны в данном случае. А это зависит от вида литературы, жанра произведения, специфики рассматриваемого в нем предмета, целевого назначения и читательского адреса издания. Так, справочное издание может целиком состоять из таблиц, и это не будет его недостатком, а в научно-популярном издании большое или значительное число таблиц свидетельствует о его несовершенстве.

Имеющиеся в авторском оригинале таблицы, формулы, иллюстрации анализируются и оцениваются по содержанию в русле концепции произведения и издания. При этом в числе прочих проблем намечается, например, совершенствование произведе-

ния путем изменений в соотношении основного текста и внетекстовых элементов с учетом их вида и объема. В одном случае редактор приходит к выводу, что целесообразно отдельные текстовые фрагменты дать в табличной форме, цифры - в графической зависимости, а ключевые положения или примеры проиллюстрировать, т.е. ввести новые внетекстовые элементы и в целом увеличить их объем. В другом случае, наоборот, возникает необходимость вместо таблиц привести текстовое описание с цифровыми включениями. В третьем случае одни внетекстовые элементы заменяются другими: таблицы - графиками, рисунки - таблицами и др. Бывает и так, что вид внетекстовых элементов остается прежним, но меняется содержание иллюстраций или таблиц, следовательно, вместо одних таблиц или рисунков появляются другие.

После обоснования концептуального подхода к внетекстовым материалам в целом формируется оценка произведения с точки зрения форм представления фактов. Затем требуется оценить качество внетекстовых материалов и при необходимости наметить направления их совершенствования, что в дальнейшем будет реализовано автором при доработке произведения или редактором при редактировании. Если есть необходимость в новых внетекстовых элементах, редактор или обращается с этим вопросом к автору, или сам (с согласия автора) занимается подготовкой оригиналов рисунков, построением таблиц, составлением формульных записей.

Применительно к каждому виду внетекстовых материалов выявляются свои формы и методы работы. В процессе этой работы преобразуются формулы, перестраиваются таблицы, уточняется содержание рисунков.

Способы устранения недостатков чтения

Наиболее распространенные недостатки традиционного чтения – это регрессии (неоправданные возвраты к уже прочитанному) и внутреннее проговаривание (артикуляция). Чтобы избавиться от этих недостатков, необходимо, во-первых, преодолеть в себе силу привычки, а во-вторых, побороть причины, которыми эти недостатки обусловлены. Одной из таких причин является отсутствие внимания, неумение сосредоточиться.

Для преодоления силы привычки используются приемы самовнушения и аутогенная тренировка. Рекомендуются, в част-

ности, следующие упражнения.

Упражнения для расширения поля зрения

Упражнение 1. Посмотрите в окно и зафиксируйте свой взгляд на одном из увиденных объектов (дерево, антенна на крыше, балкон и т. п.). Не двигая зрачками, назовите как можно больше предметов, окружающих избранный объект. Результат сверьте с данными при фиксировании каждого предмета в отдельности.

Упражнение 2. Выберите любое слово в тексте. Глядя только на него, не двигая зрачками, постарайтесь прочесть как можно больше близлежащих слов.

Упражнения для подавления артикуляции

Упражнение 1. Читайте про себя с зажатым зубами языком, рот закрыт.

Упражнение 2. Попробуйте прочесть текст про себя одновременно считая вслух или произнося, например, алфавит, стихотворение и т. д.

Упражнения для тренировки внимания

Упражнение. «Стрелка».

В течение 3 мин. наблюдайте за движением секундной стрелки на ваших часах. Упражнение вначале кажется не очень сложным. Однако очень скоро вы обнаружите, что уже не следите за стрелкой, а думаете о постороннем, тогда как ваше внимание все время должно быть приковано к стрелке. Упражнение выполняется ежедневно, два-три раза в день.

Семинарское занятие 3.2

Механизмы речи, обеспечивающие создание устных и письменных высказываний

1. Потребность субъекта общения в реализации коммуникативного намерения, замысла высказывания.
2. Рациональный характер обработки содержания высказывания.
3. Формы речевой коммуникации.
4. Нарушение коммуникативной нормы.
5. Коммуникативный успех учебно-речевой ситуации.

Внутренняя речь возникает у ребенка в тот момент, когда он начинает испытывать определенные затруднения, когда воз-

Основы педагогической и деловой риторики

никает необходимость решить ту или другую интеллектуальную задачу. Формирование внутренней речи претерпевает ряд этапов; она возникает путем перехода внешней речи сначала во фрагментарную внешнюю, затем в шепотную речь и лишь после этого, наконец, становится речью для себя, приобретая свернутый характер.

По своему морфологическому строению внутренняя речь резко отличается от внешней: она имеет свернутый, аморфный характер, а по своей функциональной характеристике является прежде всего предикативным образованием. Предикативный характер внутренней речи и является основой для перевода исходного «замысла» в будущее развернутое, построенное речевое высказывание.

Внутренняя речь включает в свой состав лишь отдельные слова и их потенциальные связи. Так, если во внутренней речи есть слово «купить», то это означает, что одновременно во внутреннюю речь включены все «валентности» этого слова: «купить что-то», «купить у кого-то» и т.д. Именно эта сохранность потенциальных связей элементов первичной семантической записи и служит основой развернутого речевого высказывания, которое формируется на ее основе.

Планирование - основной операцией, реализующей этот подэтап, является операция отбора слов для обозначения элементов смысловой программы – смысловых единиц субъективного кода. Выбор слов в процессе порождения речи, определяется тремя группами факторов: ассоциативно – семантическими характеристиками слов, их звуковым обликом и субъективной вероятностной характеристикой. В результате реализации этапа создается набор языковых единиц объективного кода, например набор слов типа «Девочка / яблоко | красное / есть».

Заключительным этапом порождения речевого высказывания является этап его реализации во внешней речи. Этот этап осуществляется на основе целого ряда взаимосвязанных операций, обеспечивающих процесс звукообразования, воспроизведения последовательных звукосочетаний (слов), операций продуцирования целых слов, операций, обеспечивающих требуемую ритмико-мелодическую и мелодико-интонационную организацию речи. Этот процесс осуществляется на основе реализации фонационной, артикуляционной, ритмико-слоговой и темпоритмической «автоматизированных» программ внешней реализации речи, в основе которых ле-

Основы педагогической и деловой риторики

износительные навыки.

Продуктом при говорении является речь, диалогическая и монологическая.

Когда вы начинаете изучать язык, то, как правило, очень много работаете с ситуациями и текстами, в которых кто-то что-то или с кем-то говорит. При этом вы плавно перемещаетесь от подготовленного уровня речи, где вы сначала только имитируете, учите наизусть и воспроизводите по ролям выученное, составляете подобные диалоги, заранее подыскивая слова и выражения, одним словом готовитесь к тому, чтобы выдать продукт, вы много диалогов «изучаете», в которых проговариваются стандартные выражения (стандартные диалоги), вы доводите это всё до автоматизма.

Так плавно через видоизменение уже вам хорошо знакомого вы перемещаетесь к неподготовленному уровню речи, к моменту, когда вы уже сами можете с кем-нибудь говорить, используя те слова, которые хотите вы (свободные диалоги: интервью, беседа, расспрос, обмен мнениями, дискуссия).

В монологической речи вы двигаетесь от воспроизведения наизусть через пересказ близкий к тексту, видоизменение его путем пересказа от имени разных действующих лиц, от своего имени к созданию своего собственного текста речи. Прогуливаясь при этом от текстов по определенным темам («У врача», «День рождения», «О себе» и .д.) к любым темам.

Пересказ как промежуточная стадия в «присвоении» текста является эффективным средством обучения монологичному высказыванию. Поэтому пересказывайте – это один из путей к вашей речи!

Продуктом при письме является письменный текст: тот же самый пересказ, близкий к тексту, своими словами, написание текста с использованием структуры образца-текста, с использованием определенного набора слов, изложение, изложение с элементами сочинения, дописывание каких-то историй, придумывание окончовок для историй, описание картинок, сочинения.

Вы пишете много-много сочинений, пропуская язык через себя, делая его своим, выбирая из всех вариантов выражений, которые вы знаете те, которые больше подходят по смыслу, которые нравятся вам и подходят вам. Здесь на помощь интеллекту приходят эмоции, это повышает эффект усвоения языка.

Коммуникативный компонент культуры речи включает себя: определение коммуникативной цели, прагматических

Основы педагогической и деловой риторики

условий коммуникативного акта, а также диктуемые целью и прагматикой основы выбора и организации языковых средств, формирующих соответствующие тексты в их письменной и устной реализации.

Суть прагматических условий может быть описана формулой говорящий – ситуация – слушающий. Главным в прагматике общения является явная ориентация говорящего на те многие характеристики слушающего, которые определяют языковые особенности текста. Так, при создании текста вузовской лекции нельзя ограничиваться только средствами научного стиля в жанре лекции, нужно обязательно учитывать степень научной подготовки аудитории, степень знакомства ее с проблематикой лекции и т. п. В процессе говорения следует постоянно анализировать реакцию слушающего, стремиться повысить эффект коммуникации, соотносить цель коммуникации говорящего и ожиданий от коммуникации слушающего, точно понимать речевые характеристики говорящего и слушающего в данной ситуации, учитывать их частные прагматические характеристики.

Общение может быть эффективным, если иллокуция соответствует перлокуции: говорящий спрашивает – слушающий может и хочет ответить, говорящий информирует – слушающий нуждается в информации и усваивает ее. Если же гармония иллокуции и перлокуции разрушена, коммуникативный успех не возможен. Ситуация общения как важный прагматический фактор определяет выбор одной из тех присущих коммуникации ролей, которую он должен исполнить в данной ситуации (например, роль отца в общении со своим ребенком, затем роль руководителя предприятия в общении со своими подчиненными, затем роль подчиненного в общении с руководителями более высокого ранга, затем роль покупателя в общении с продавцом и т. д.). Всякое отклонение от ожидаемой в данной коммуникации роли уменьшает коммуникативный успех.

Под речевой коммуникацией понимается общение людей, понимаемое в широком смысле слова не только как разговор, беседа, а как любое взаимодействие с целью обмена информацией (чтение, письмо).

Главная цель речевой коммуникации — обмен информацией различного рода. Общение и обмен информацией между людьми осуществляются не только с помощью языка. С древнейших времен в человеческом обществе использовались дополнительные средства общения и передачи информации, многие из кото-

Основы педагогической и деловой риторики

рых существуют и до сих пор. Дорожные знаки, сигналы светофора, сигнализация флагами и т.п. — все это средства передачи информации, дополняющие основное средство человеческого общения — язык.

Таким образом, выделяют вербальную и невербальную формы коммуникации. Вербальная коммуникация — это общение с помощью слов, невербальная — это передача информации с помощью различных несловесных символов и знаков (взгляд, мимика, жесты, движения, поза).

Основная цель речевого общения — обмен информацией.

Задачи речевой коммуникации:

- эффективное получение информации (зависит от уровня владения навыками чтения и слушания);
- эффективная передача информации (владение навыками письма и говорения);
- достижение поставленной цели путем убеждения собеседника и побуждения его к действию (знание основных риторических приемов);
- получение дополнительной информации о собеседнике (знание объективных закономерностей функционирования языка в обществе, умение различать оттенки интонации и голоса собеседника, умения интерпретировать содержание его высказываний и понять возможный подтекст);
- позитивная самопрезентация (способность произвести хорошее впечатление на собеседника, предполагает владение основами культуры речи).

Нарушение коммуникативной нормы — в теориях речевой коммуникации и культуры речи — немотивированные отступления от коммуникативных стандартов и правил общения как в текстообразовании, так и в поведении (например, гипертрофированная книжность разговорной речи, сниженность и фамильярность делового дискурса, отсутствие коммуникативной реакции на приветствие, публичное оскорбление, ложь ради собственной выгоды, вмешательство в разговор других людей без извинения и т. д.), использование софистических уловок.

Причинами нарушения коммуникативной нормы могут быть неблагоприятные внешние условия, неготовность коммуникантов искать истинные причины и связи, их нежелание или неспособность понять, неподготовленность, некомпетентность, предвзятость, ассоциативное слушание коммуникантов, равнодушие к партнеру и теме беседы. коммуникативные помехи.

Основы педагогической и деловой риторики

Коммуникативные помехи – явления разной природы, затрудняющие общение или делающие его вообще невозможным:

1) социальные к. п. – воздействие на коммуникацию социокультурных условий, социальных институтов, политики, идеологии, результатом которого может стать аберрация или вообще изъятие из коммуникативного процесса дискурсов определенных типов (ср. ритуализацию пропагандистского текста в тоталитарном обществе, снятие газетных материалов, закрытие теле- и радиопередач);

2) ментальные к. п. – различия в мировоззрении, идеологии, глубинных интересах, способные привести коммуникантов к коммуникативному краху, к невозможности договориться (ср. парламентские дискуссии);

3) ситуационные к. п. – ряд явлений от чисто физических (например, громкий шум) до собственно коммуникативных (например, присутствие нежелательного лица при доверительном общении);

4) помехи канала – разнообразные технические и «технологические» дефекты, затрудняющие передачу и восприятие информации (ср. нечеткость артикуляции, полиграфический брак, неисправность телевизионной аппаратуры и т. п.);

5) поведенческие к. п. – неприемлемость типа поведения одного коммуниканта для другого как следствие незнания или неисполнения этикетных правил;

6) пресуппозиционные к. п. – различие в объемах предварительной, «дотекстовой» информации, которой располагают коммуниканты;

7) текстовые к. п. – все вербализованные помехи (например, усложненные или амбивалентные синтаксические конструкции, стилистическая неупорядоченность высказываний, чрезмерная перифрастичность и т. п. речевые ошибки (их типологию мы будем рассматривать позже).

Социально опасно нарушение коммуникативной нормы при создании рекламы. Рекламная продукция предназначена для огромной аудитории, в которой оказываются те, кто по ряду причин болезненно реагируют на любую рекламную коммуникацию, например, дети, люди с большой психикой. Нельзя лишать рекламу динамизма, но при этом она должна быть честной, этичной и добросовестной.

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

Основы педагогической и деловой риторики

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).

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.

В описании учебно-речевой ситуации указываются: участники коммуникативного акта, их ролевые связи, характеристика каждого из коммуникантов (например, возраст, подготовленность к восприятию информации, личностные качества и т. д.), обстановка общения, место, дистанция между говорящим и слушающим, особенности акустики, наличие микрофона и т. д.; цели общения и его предметная основа, предметное содержание, т. е. для чего организуется общение, его задачи, что должен сообщить учитель.

Основой выделения учебно-речевой ситуации служат следующие основные педагогические задачи:

а) передать определенную информацию о предмете изучения — языковых категориях, фактах, способах деятельности (осуществляется главным образом на этапе объяснения нового материала и начальных этапах его закрепления);

б) организовать учебно-практическую деятельность учащихся, овладение ими способами деятельности (умениями и навыками) (осуществляется в основном при закреплении, повторении, а также при проверке домашнего задания);

в) проверить знания, умения и навыки учащихся (осуществляется во время проверки домашнего задания и опроса, а также при проведении специальных проверочных работ и при их анализе).

Типичными являются и такие, например, учебно-речевые ситуации, как организация учащихся в начале урока, ситуация знакомства учителя с новым классом (в начале учебного года). Для учебно-речевой ситуации, где главной является задача введения нового материала, новой учебной информации, типичными будут такие взаимосвязанные смысловые компоненты, как: постановка задачи (установка на восприятие вводимого материала); введение материала дедуктивным или индуктивным путем; анализ специально подобранных примеров, предполагающий большую или меньшую степень самостоятельной поисковой деятельности школьников; подведение итогов. При этом особую роль играют различные средства, с помощью которых осуществляются контакты с учащимися, привлекается их внимание. Известны следующие средства установления контакта с обучаемыми: использование обращений, элементов беседы, постановка «неожиданных» вопросов, употребление контактообразующих речевых средств, риторических вопро-

Основы педагогической и деловой риторики

вать учащихся, используются различные формы наглядности, проблемное изложение материала, разъяснение с привлечением приемов аналогии, контраста и т. д. Кроме того, в рассматриваемой учебно-речевой ситуации используются такие средства, как изменение тональности общения уже при постановке задачи урока, выделение с помощью логических ударений и пауз, замедление темпа тех компонентов высказывания, в которых содержится обозначение темы урока, называются термины, расшифровываются понятия и делаются выводы, повтор в различных словесных вариантах важной мысли, использование особой лексики, указывающей на начало, переходы от одной мысли к другой, конец высказывания. Одной из важных в деятельности учителя является такая учебно-речевая ситуация, как организация учебно-практической деятельности учащихся. Чтобы объяснить ученикам, как следует выполнять упражнение, что и как нужно оформлять в письменной работе, как следует объяснить применение правила, комментировать написанное, отвечать, учитель использует способ показа различных образцов — устных ответов, чем предупреждается ненужный диалог, «выспрашивание» деталей и что позволяет формировать монологическую разновидность речи учащихся.

Виды учебно-речевой ситуации выделяются по следующим критериям: 1) адекватность процессу коммуникации; здесь различают естественные учебно-речевые ситуации т. е. те, когда налицо определен круг предметов, побуждающих к высказыванию, независимо от того, создан ли этот круг или он сам существовал, и искусственные учебно-речевые ситуации т. е. созданные изобразительными средствами или воображением; 2) способ воссоздания, по этому критерию различают внеязыковые учебно-речевые ситуации, или экстралингвистические, т. е. те, которые создаются с помощью неязыковых средств, и языковые, когда стимул создается с помощью описания.

Вопросы:

1. Что указывается в описании учебно-речевой ситуации?
2. Основные педагогические задачи?
3. Что является важным в деятельности учителя?

Семинарское занятие 3.3

Публичное выступление в профессиональной деятельности учителя

1. Риторический эскиз речи.
2. Три основные категории риторики.
3. Структура публичного выступления.
4. Средства активизации внимания слушателей в процессе публичного выступления.

Риторический эскиз речи

Исторически сложилось так, что речь, как правило, состоит из трех частей: вступления, основной части и заключения.

Вступление можно уподобить увертюре, поскольку оно дает лейтмотив всего выступления и призвано заинтересовать и настроить аудиторию. Начинать нужно, выждав несколько секунд, пока слушатели не «рассмотрят» Вас и не приготовятся слушать. Самое трудное - это спокойно и уверенно сказать первые фразы. Поэтому первые слова Вы должны знать наизусть, также как и последние, т.к. начало и конец речи запоминаются лучше всего и от них зависит, какое впечатление Вы оставите перед слушателями.

Основная часть воплощает все идеи речи, в ходе которой используются все способы суждения и аргументации. В основной части в полной мере сказывается ораторский стиль, т.е. умение говорить содержательно, убедительно, интересно и целеустремленно.

Заключение имеет целью обобщить в кратких формулировках основные идеи речи, логически завершая ее.

Хорошая речь должна иметь законченный характер, обладать убежденностью, быть доступной для восприятия, будить мысль слушателей. При этом речь, произнесенная без использования записей, является показателем высокого мастерства, свободного владения материалом или особого ораторского таланта. Речь должна начинаться захватывающе и кончаться убедительно. Фактического материала в речи должно быть сравнительно немного - ровно столько, сколько необходимо для обеспечения понимания слушателями основной идеи речи. Среди признаков ораторского мастерства можно выделить такие как простота, до-

Основы педагогической и деловой риторики

ходчивость и правильность речи, ее эмоциональность, дикция и темп. Выступление, которое произносится без всяких эмоций, плохо воспринимается слушателями. Речь - это постоянный разговор со слушателями. Оратор должен говорить со слушателями, а не перед слушателями.

Сила слова во многом зависит от того, насколько оратор владеет языком, культурой речи и голосом. Если голос не поставлен природой, то его надо ставить, как это делали многие великие ораторы. Бесцветный, глухой или надтреснутый голос хуже воспринимается, быстрее утомляет, а зачастую раздражает и настраивает против оратора. Помимо правильной постановки голоса нужно также умение свободно владеть словом, точно изъяснять свои мысли. Без хорошего слова нет и хорошего содержания. Оратор тогда может свободно, живо, интересно и точно излагать свои мысли, когда он обладает значительным словарным запасом. Поэтому нужно стремиться не только к расширению своих знаний, но и к увеличению словарного запаса.

Необходимым элементом речевой культуры является правильная постановка ударений. Ничто так не режет слух как неправильное произношение широко распространенных слов из-за неправильно поставленного ударения. Кроме ударения на слоги в речи оратора должно присутствовать и логическое ударение, призванное подчеркнуть отдельное слово. Одним из сильных средств подчеркивания определенных мест в речи является пауза.

Ясность и выразительность речи - важнейшее качество оратора. Старайтесь избавляться от навязчивых слов и выражений, засоряющих речь («так сказать», «значит», «это самое», «понимаешь», «как говорится» и др.). С особой осторожностью следует использовать в речи архаизмы и неологизмы типа «транспортировка маловязкой жидкости в сосудах с квазистационарной формой», чтобы потом кто-нибудь из слушателей не спросил Вас: «Милый, а ты сам-то понял, что сказал?».

Немало речевых ошибок связано и с неточным произношением аббревиатур (сокращенных слов). Это происходит иногда из-за привычки называть буквы не так, как того требует алфавит, а в их просторечном варианте: кэ, рэ, шэ и т.д. вместо ка, эр, ша, а иногда из-за простого незнания правильного произношения иностранных букв. Так, например, многие ведущие теленовостей долгое время и с постоянным упорством называли сокращенное название фирмы JVC как джи ви си вместо джей ви си. Вообще, если Вы применяете иностранные слова, то постарайтесь

Основы педагогической и деловой риторики

узнать их точное значение, написание и произношение, а лучше всего, если можно обойтись русскими словами, то используйте богатый родной язык, чудесное русское слово.

Хорошими помощниками оратора являются пословицы, поговорки, афоризмы, крылатые слова и выражения. Они не только делают речь занимательной, но и содействуют ее пониманию и запоминанию. Иногда к месту сказанная пословица или поговорка так впечатляюще действуют на слушателей, что они не только запоминают то, по поводу чего они были сказаны, но и в дальнейшем применяют их в той же связи. Именно это качество - меткое, яркое и, зачастую, краткое выражение сути дела обеспечивают «крылатым словам», пословицам и поговоркам широкое распространение и долголетие. Вспомните: «Хотелось как лучше, а получилось как всегда».

Шутка, юмор, анекдоты - это тоже вид образной речи, они оживляют и поднимают к ней интерес. Конечно, нельзя превращать речь в собрание шуток и острот, но использовать их как средство оживления речи надо обязательно. Особенно они полезны в те моменты, когда притупляется внимание слушателей. Установлено, что первый «кризис внимания» наступает на 15-й минуте с момента начала выступления, второй, более глубокий - на 30-35 минуте. Зная это, надо следить за временем и привлечь внимание слушателей вопросом, шуткой или интересным фактом.

Постоянный контроль времени - один из самых важных элементов, из которых складывается искусство оратора. Успех речи в целом зависит от того, насколько точно было учтено время на изложение Ваших мыслей. Выступая, помните: за пять минут можно изложить самую сложную мысль. Сначала в короткой фразе изложите самую суть - на это потратьте минуту. Затем подтвердите главную мысль цифрами и комментариями - на это три минуты. И в течение минуты резюмируйте свою мысль и закончите речь конкретным предложением.

Научиться говорить можно, лишь выступая. Практика может сделать любого если не блестящим, то хорошим оратором. Совершенство достигается преодолением недостатков. Надо не перенимать чужие приемы, а искать свою манеру произношения речи и оттачивать ее.

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

Основы педагогической и деловой риторики

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 этого»).

Устная речь различается по смысловой направленности, по назначению, по числу участвующих в общении, по характеру порождения. Но, несмотря на ее многообразие, она обладает специфическими чертами, отличающими ее от письменной речи. Это прежде всего необратимость речевого потока и звуковое деление высказываний на отдельные отрезки - сегменты. Информация выдается этими сегментами самого различного построения: они могут совпадать с предложением, со словосочетанием, с одним словом.

Специфика устного высказывания состоит в том, что в каждой временной точке осуществляется один сегмент, вследствие чего становится невозможным фиксирование всех смысловых и тем более синтаксических связей; и это оказывает влияние на синтаксическое оформление высказывания, нередко ведет к его неструктурированности, к нарушению связности. Лингвисты определяют положение устной публичной речи на пересечении письменных разновидностей литературного языка и его устно-разговорной разновидности. В силу тематики, официальной ситуации публичная речь интеллектуализированна и в высокой степени близка к книжным стилям литературного языка; устная же форма ее реализации делает неизбежным появление особенностей спонтанной речи, в которой развертывание замысла в связное высказывание и реализация его происходят одновременно, без предварительного обдумывания.

По характеру порождения выделяются три больших класса устной речи:

1) устная речь, имеющая определенный письменный текст в качестве прототипа;

2) устная речь, которая может иметь, но не обязательно имеет письменный прототип;

3) устная речь, которая заведомо не может иметь письменного прототипа и лишь иногда и в определенных условиях подвергается письменной фиксации.

Экспрессивная речь - (от лат. *expressio* - выражение) ак-

тивное устное и письменное высказывание. Устная экспрессивная речь начинается с общего замысла, проходит стадию внутренней речи и завершается произнесением слов. Письменная экспрессивная речь имеет сходное строение, за исключением завершающего этапа, который выражается здесь в виде написания слов (рукописно или на машинке). Экспрессивная речь (от лат. *expressio* - выражение) - процесс порождения речевого высказывания, представленного в устной или письменной форме. Начало этого процесса лежит в формировании общего замысла, затем строится внутренняя речь - переводимая затем в собственно внешнюю речь.

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.

Рассуждая о личностных качествах лидера, мы, как правило, особо выделяем его эмоционально-волевую сферу, характер, интеллект, способности, знания. Но самую полную характеристику лидирующей личности всё же дает её речевой портрет.

Мы можем представить себе лидера слепым – таким был легендарный Рэй Чарлз; мы можем представить себе лидера глухим – таким был великий Людвиг Ван Бетховен, но вряд ли мы можем представить лидера молчащим, ибо в этом случае бессмысленным становится само определение лидерства, как умения воздействовать на других в целях совместной деятельности.

Ответим на вопрос: а какие навыки и качества, определяющие речевой стиль, отличают именно лидера.

Прежде всего – это та сумма базовых риторических качеств, которая является зеркальным отражением или, скорее, воплощением в речи присущих лидеру психологических свойств.

Вот основные из них (список свойств позаимствован из статьи о лидерстве Эберхарда фон Лёнайзена «Развитие лидерства: российский контекст», что была напечатана в журнале «Вестник McKinsey» № 1 (6) за 2004 год):

- Чувство перспективы - видение того, к чему нужно стре-

Основы педагогической и деловой риторики

миться, в каком направлении двигаться и как достичь цели.

У себя в компании мы провели микроисследование. Определив форму самостоятельного речевого высказывания для участников одного из курсов, мы задали по окончании работы вопрос: а какова была цель Вашей речи? Вопрос вызвал недоумение и стандартные в таких случаях ответы – «я хотел рассказать о...» или «моя задача состояла в информировании коллег ...». Лишь двое из пятнадцати участников сообщили о желании добиться понимания и участия аудитории. Большинству же был важен сам процесс говорения, но не изменение мнений, чувств и волевых посылов слушателей. Лидер в своем речевом поведении всегда знает, чего он хочет добиться от аудитории или конкретного человека. В этом смысле его осознанная цель порождает ясную перспективу его речи, которая, безусловно, отсутствует, если конечная точка высказывания не определена.

- Страстность — одержимость своей целью, эмоциональная вовлеченность.

Убежденная страстность в речи (которую не стоит путать со «страстями в клочья») является характерной чертой лидера. Недавно я перечитал воспоминания Ивана Куторги, посвященные лидерам политического движения начала 20-го века. Он характеризует ораторские способности многих из них (включая Ленина, Троцкого, Зиновьева, Чернова, Дейча и других) И вот что любопытно. При очевидной индивидуальности речевой манеры каждого, большинству из них присуща именно «страстность» в речевом воздействии на толпу. Вот несколько подтверждающих эту мысль цитат: «Через несколько минут своей находчивостью и страстностью Троцкий победил аудиторию настолько, что заставил себя слушать». О Керенском: « «Наполеоновская» поза, резкие повелительные движения, резкий повелительный голос и страстная, исполненная революционного пафоса речь <...> - все это, вместе взятое и усиленное общим воодушевлением и даже энтузиазмом, произвело на меня сильное впечатление, ярко памятное до сих пор». Кадет Родичев: «Родичев вдруг резким движением поднял голову, сбросил пенсне, и его какое-то как бы несвязное бормотание <...> - сразу превратилось в сильный и страстный поток патриотического красноречия». Но мы, говоря о «страстности» или, точнее, «эмоциональном переживании своей речи», не будем забывать, что существует грань между «открытым, внешним» и «сдержанным, внутренним» темпераментом. И если лидер говорит на повышенной громкости, активно жестикулирует, звучит

Основы педагогической и деловой риторики

завышено, неразумно применяет пафосные выражения, то он может добиться противоположного ожидаемому – комичного эффекта. Тот же, кто сдерживает проявления своих чувств, переживая их в себе, говорит спокойно, но с ощущением «внутреннего огня», скуп на жесты и убедителен в «красноречии фактов» - тот, безусловно, добьется внимания любой аудитории.

- Убедительность — умение добиться своего, воздействовать на людей.

Разумно предположить, что содержание речи лидера имеет определяющее значение, но убедительность, как черта речевого стиля – это умение владеть собой и умение «подать себя». И это лидерское умение складывается из таких элементов, как правильная осанка, свобода мышц («незажатость», телесная раскрепощенность), гибкость и красота интонаций, сильное и «полетное» звучание голоса и многих других качеств.

- Настойчивость — способность в случае неудачи не сдаваться, а предпринимать новые попытки в достижении цели.

В речи настойчивость проявляется во взаимодействии с аудиторией, в том числе трудной, аудиторией благодаря развитой технике волевого воздействия. Ярким примером послужит любая речевая ситуация, которая вызывает в нас неприятное чувство страха, порождаемого излишним вниманием к оценке себя со стороны слушателей или собеседников. Как сказал один умный человек: «Боишься? Делай шаг вперед!». Именно волевой посыл помогает справиться с чрезмерным волнением.

- Терпение — умение ждать подходящего момента, не спеша продумывать все последующие шаги.

В речи – это немногословность и выбор нужного слова в нужный момент. Своего рода «речевое хладнокровие». Кстати, что в оценке политических лидеров применяется такое понятие, как «индекс многословия». Индекс многословия - это средний объем ответа на один вопрос. Высчитывается, как и все прочие параметры, отдельно для каждого интервью, потом усредняется по всем интервью. Измеряется в знаках (строках) текста.

Для лидера важна «речевая инициатива». Исследования речевого поведения человека, проведенные учеными англо-американской лингвопрагматической традиции, показали, что важнейшие речевые черты социального лидера в беседе - это, во-первых, постоянное введение собственных новых тем (а не простое следование темам, кото- рые предлагаются другими

участниками беседы), во-вторых, постоянное стремление оценивать высказывания партнеров и словесно выражать свои оценки.

Очевидно, наконец, что лидеру должно быть присуще умение налаживать коммуникативное сотрудничество, что проявляется в свободном владении различными стилями речи – от разговорного до официального, в умении слушать и слышать партнера, умении поддерживать беседу, задавая уместные вопросы и т.д.

Качества, мной перечисленные – это своеобразный «базовый элемент», но стиль создают детали. Лидер в речевом поведении – уникален. И мы можем представить себе, что его индивидуальный стиль – есть сложение в неповторимую фигуру сотни кусочков стекла в калейдоскопе. Но само стекло при этом остается стеклом. Так и речевые качества создают индивидуальный стиль, оригинально сочетаясь друг с другом и оставаясь при этом известными всем речевыми качествами. Мы можем перефразировать Сократа: «заговори – и я скажу, кто ты».

Средства активизации внимания слушателей в процессе публичного выступления.

Средства управления вниманием

1. Содержательные:

- o Иллюстрации
- o Истории
- o Цитаты
- o Дополнительная информация
- o Сравнения
- o Образы
- o Замечания оценочного характера, затрагивающие систему ценностей или интересы слушателей

му ценностей или интересы слушателей

- o Обращение к личному опыту оратора

2. Языковые

- o К рациональной сфере (термины, научная лексика)
- o К эмоциональной сфере (изобразительность, словесная наглядность, яркость)

3. Структурные

- o Апеллятивные и риторические вопросы
- o Обращение к аудитории
- o Неожиданные перерывы для дополнительной информации с последующим возвратом к недоговоренному
- o Чередование элементов рационального («холодные то-

Основы педагогической и деловой риторики

на», «идея») и эмоционального («горячие тона», «образ»)

- o Повторения
- o Структурную форму диалога
- o Создание проблемных ситуаций
- o Контрасты

4. Наглядные (являющиеся одновременно элементом содержания, и структуры)

- o Таблицы
- o Диаграммы
- o Схемы
- o Репродукции
- o Реальные предметы
- o Кинофильмы
- o Видеофильмы
- o Презентации

Подготовка выступления

При подготовке устного выступления обратите внимание на следующие рекомендации:

1. Тембр - окраска звука, его мягкость и теплота. Голос должен отражать чувства и отношения оратора. К недостаткам тембра относятся: отдышка, хрипота, резкость, гнусавость.

2. Темп речи - средним темпом считается 120-150 слов в минуту. Обратите внимание на паузы между отдельными элементами мысли, оттеняя более существенные слова. Интонация передает разнообразие и глубину чувств. Монотонность речи, постоянно повторяющаяся интонация не украшают речь, снижают интерес слушателей.

3. Жесты – это движения руками, усиливающие впечатление от высказываемых идей. Они должны отвечать своему назначению, характеру речи и аудитории, т.е. быть целесообразными. Жестикаляция не должна быть непрерывной. Не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестами. Жесты должны быть произвольными, этого можно добиться тренировками

4. Поза - правильная и удобная манера стоять во многом поможет вам снять напряжение при публичном выступлении и чувствовать себя уверенно. Не стойте неподвижно, как в строю, но и не топчитесь на месте бесцельно. Поза должна выражать уверенное спокойствие, расположенность к аудитории.

Вступление

Задачи:

1. Установить контакт.

Основы педагогической и деловой риторики

2. Подготовить собеседника к восприятию выступления
3. Обосновать постановку вопроса.

Зачин – этикетные формулы, приветствие, несколько слов оратора, скорее относящихся к ситуации и обстановке, чем к тезису речи.

«Ещё до того как мы начали говорить, нас одобряют или порицают» - Д. Карнеги.

Искусственное начало (начало с предосторожностью) – это вступление на первый взгляд не связанное по смыслу с основной частью. Однако, хотя формальной связи с основной темой нет, внутренняя, часто метафорическая, обязательно присутствует.

Это заранее продуманная и выверенная часть, призванная настроить аудиторию на восприятие речи. Искусственное начало больше подходит для недоброжелательной, критически настроенной аудитории, или в тех случаях, когда слушатели невнимательны или несобранны. Такое вступление может помочь сконцентрировать внимание слушателей или, что ещё важнее, сделать попытку найти общую платформу, объединяющую интересы и взгляды оратора и аудитории. Фактически все формы искусственного начала являются средством привлечения внимания, по содержанию проблемы, которая будет решаться в речи

Естественное начало – оно сразу же без предварительной подготовки вводит слушателей в суть дела. Содержание этого выступления тесно связано с содержанием речи, представляет его. Этот тип вступления хорош для деловой речи в доброжелательно настроенной аудитории.

Самыми распространёнными разновидностями естественного начала в современной ораторской практике считаются следующие:

1. Сообщение причины, побудившей начать выступление
2. Сообщение цели выступления
3. Обоснование темы выступления
4. Постановка проблемы - при выступлениях этот тип хорош в том случае, когда оратор затрагивает новый aspect обсуждаемого вопроса, или считает, что слушатели недооценивают серьёзность проблемы.
5. Указание на единомышленников, сторонников - иногда оратору приходится возражать против господствующего мнения, возражать руководителям высокого ранга. В этом случае он может опереться на мнение большой группы людей.
6. Парадокс - хороший приём для привлечения внима-

Основы педагогической и деловой риторики

ния рассеянной или усталой аудитории. В основе парадокса лежит некоторое противоречие. Главное назначение парадокса – служить показателем неполноты знаний.

7. Вопрос к аудитории, помогающий создать проблемную ситуацию.

8. Притча (легенда, сказка) - необходимо помнить, что это должна быть связанная с темой речи притча или сказка. Её мораль должна помогать разрешению поставленной в речи проблемы. Причём оратор сам обязан обосновать эту связь.

9. Афоризм - он может выполнять ту же роль, что и притча, или льстить самолюбию слушателей, что тоже немаловажно в критически настроенной аудитории.

10. Оценка аудитории - отрицательная оценка должна быть очень тактичной и направлена на преодоление какого-то недостатка: невнимания, упущения. Однако чаще используется положительная оценка и даже лесть аудитории, что обычно направлено на преодоление предвзятого или недоброжелательного отношения к оратору или проблеме.

Психотехники:

1. Сопереживания - используется в ситуациях, когда необходимо включить в работу коллегу, находящегося в неадекватном эмоциональном состоянии.

2. Апелляция к интересам собеседника - используется в ситуациях, когда необходимо включить в деловой разговор мало-знакомое человека.

Главная часть

Задачи:

1. Последовательно развернуть выдвинутые положения

2. Доказать их правильность

3. Подвести собеседника к необходимым выводам

Поддержание внимания слушателей:

1. Организация дискуссии – выскажите что-либо явно спорное, а затем разъясните свою позицию. Активизация внимания аудитории будет обеспечена.

«Если вы замечаете, что внимание аудитории падает, заведите дискуссию» - О.Эрнст

2. Неожданное краткое отвлечение от темы - данный приём действует весьма сильно, хотя им нельзя пользоваться многократно.

3. Апелляция к авторитетам или авторитетным источникам

4. Закон края - этот закон гласит, что конец и начало

Основы педагогической и деловой риторики

запоминаются и воспринимаются лучше, чем середина. Поэтому чтобы в середине вашего выступления не было провала, необходимо сделать её более эмоциональной

Завершение выступления

Задачи:

1. Обобщить сказанное.
2. Повысить интерес к предмету речи.
3. Призвать собеседников к необходимым действиям.

Варианты концовок:

1. Обобщающий вывод – его надо оформить как вывод, чтобы он был воспринят аудиторией именно в этом качестве, как основная мысль выступления.

2. Иллюстрация - основная мысль поясняется примером, аналогией, притчей.

3. Юмористическая концовка - это может быть шутка, анекдот, смешная история.

4. Благодарность за внимание – это традиционная концовка.

«Если сможете, оставьте аудиторию смеющейся»- Д.Карнеги

Семинарское занятие 3.4

Взаимодействие аргументирующих высказываний в процессе обмена мнениями при обсуждении спорных, проблемных вопросов

1. Дискуссия как разновидность полемического общения.
2. Культура дискуссии, требования к поведению полемистов.
3. Владение искусством аргументации.
4. Речевое поведение ведущего.
5. Стилистические особенности дискуссионной речи.

Дискуссия как разновидность полемического общения

1. Дискуссия – диалог, в котором стороны стремятся выработать единое мнение, достигнуть соглашения по обсуждаемому вопросу.

«Если единогласие достигнуто, дискуссия оканчивается». В ее ходе могут возникнуть спор, но цель не может состо-

Основы педагогической и деловой риторики

ять в победе над противником, иначе дискуссия будет безрезультатной (Например, международные переговоры проходят именно в виде дискуссий: стороны выясняют позиции друг друга, достигают компромисса, если это возможно, и подписывают общий документ – меморандум, коммюнике, договор и т.п.).

В дискуссии выражается коллективный характер творческой познавательной деятельности.

2. Цели проведения дискуссии.

Дискуссии могут быть использованы для достижения разных целей:

- постановки и уточнения проблемы,
- поиска ее решения,
- нахождение компромисса,
- оценки выдвинутой точки зрения,
- установления степени ее истинности,
- проверки аргументации, логич. корректности рассуждений,
- обнаружения новых аспектов проблемы и т. д.

определение меры истинности либо правдоподобности альтернативных мнений,

3. Типы дискуссии.

1.Аподиктическая дискуссия - дискуссия, основанная на законах мышления и правилах вывода. Целью аподиктической дискуссии является достижение истины.

2.Деловая беседа - специфическая форма контактов между людьми, имеющими полномочия от своих организаций, в ходе которой происходит обмен мнениями и целенаправленное обсуждение конкретной проблемы с целью поиска взаимовыгодного варианта решения.

3.Круглый стол - модель обсуждения некоторого вопроса, с целью обобщения идей и мнений участников обсуждения. Для круглых столов характерно:

- отсутствие четко определенных позиций;
- наличие лишь участников обсуждения;
- равенство позиций всех участников.

Считается, что в процессе круглых столов оригинальные решения рождаются редко.

4.Мозговая атака - оперативный метод решения проблем на основе стимулирования творческой активности, при котором участникам обсуждения предлагается высказывать как можно больше вариантов решения, в том числе самых фантастиче-

Основы педагогической и деловой риторики

ских. Затем из общего числа высказанных идей отбираются наиболее удачные, которые могут быть использованы на практике.

Для проведения мозговой атаки создаются две группы:

- участники, предлагающие новые варианты решения задачи;
- члены комиссии, обрабатывающие предложенные решения.

Различают индивидуальные и коллективные мозговые атаки.

5. Софистическая дискуссия - дискуссия с целью победить любым путем, в том числе посредством манипулирования словами и понятиями, введением собеседника в заблуждение и т.д.

6. Спор - фаза дискуссии, характеризующаяся непримиримостью позиций сторон, главенством софистической направленности и переходом на эмоциональный уровень обсуждения в ущерб логическому.

7. Эристическая дискуссия - дискуссия с целью склонить собеседника к мнению другой стороны.

Взаимодействие аргументирующих (аргументативных) высказываний в процессе обмена мнениями при обсуждении спорных, проблемных вопросов.

Спор, дискуссия, полемика, прения, обсуждение, дебаты, диспут. Общее и различное в этих формах общения.

Дискуссия как разновидность полемического общения, в процессе которого сталкиваются различные (противоположные) точки зрения.

Цели дискуссии. Типы дискуссии в зависимости от целевой установки: императивный, конфронтационный, информационный.

Типы дискуссии в зависимости от их конечного результата: результативные; «ничейные»; неопределенные.

Требования к формулировке темы дискуссии (наличие в ней проблемного, спорного момента – наличие предмета спора; актуальность темы для данного состава участников дискуссии; яркость, «публицистичность» формулировки темы и др.).

Культура дискуссии, требования к поведению полемистов

Умение выделить предмет спора и «не потерять» его в процессе дискуссии.

Определенность позиций и взглядов участников дискуссии как необходимое условие ее эффективности. Умение правильно оперировать понятиями и терминами.

Уважительное отношение к оппоненту как необходимое условие успешной дискуссии.

Под дискуссией следует понимать обсуждение какого-либо спорного вопроса, исследование проблемы, в котором каждая сторона, оппонируя мнение собеседника, аргументирует свою позицию и претендует на достижение цели.

Специалисты выделяют несколько видов дискуссии. Вид дискуссии зависит от цели, которая определяет способы ее достижения. Если цель собеседника — поиск истины, то он ведет аподиктическую (достоверную, основанную на формальных законах мышления и правилах вывода) дискуссию. Если цель оппонента убедить, склонить собеседника к своему мнению, то он ведет эристическую (основанную на законах диалектики) дискуссию. Если цель — победить соперника любым путем, то такую дискуссию называют софистической (основанной на словесных ухищрениях, вводящих собеседника в заблуждение).

С точки зрения этики софистическая дискуссия вряд ли может быть признана допустимой, поскольку манипулирование мнением собеседника в подавляющем большинстве случаев является недостойным для культурного, интеллигентного человека.

Этика делового общения ставит перед участниками дискуссии следующую главную задачу — не допустить перехода дискуссии в фазу спора. Можно дать следующее определение спора — это фаза негативного развития дискуссии, характеризующаяся непримиримостью сторон, главенством софистического вида дискуссии, переходом на эмоциональный уровень обсуждения в ущерб логическому.

Участвующие стороны начинают применять способы достижения результата, неадекватные той проблеме, вокруг которой разгорелся спор. Он, как правило, не ведет к поиску истины или к оптимальному решению обсуждаемых вопросов. В большинстве случаев ни одна из сторон, участвовавших в споре, не испытывает удовлетворения, так как не чувствует себя победителем.

Деловому характеру дискуссии способствует использование принципов, которые должны быть положены в основу ее проведения: содействие возникновению альтернатив, множественности мнений, путей решения проблемы; конструктивность критики; обеспечение социальной и психологической защищенности

Основы педагогической и деловой риторики

личности; адекватность восприятия и высказываний. Эти принципы формируют нормы взаимодействия сторон, регламентируют деятельность участников дискуссии.

- Содействие возникновению альтернатив, множественности мнений, путей решения проблемы также трактуется как принцип децентрической направленности в дискуссии.

Этот принцип говорит о необходимости анализировать ситуацию или проблему с точки зрения другого человека и интересов дела, а не исходя только лишь из личных целей. Децентрическая направленность развивается в условиях альтернатив, т. е. при рассмотрении нескольких точек зрения на проблему со стороны участников дискуссии.

- Конструктивность критики является одним из важнейших принципов в этике деловых отношений. Критика определяется как отрицательное суждение, указание недостатков в работе и поведении человека. Отсюда, критика воспринимается людьми изначально болезненно и негативно, хотя есть способы несколько снизить остроту этой проблемы. Критика должна быть конструктивной, не должна ущемлять чувства собственного достоинства критикуемого человека. Это общий принцип реализуется через более частные правила, которые должен соблюдать высказывающий критические замечания (подробнее о правилах конструктивной критики см. 9.6).

- Обеспечение социальной и психологической защищенности личности в процессе дискуссии часто трактуется как принцип равной безопасности. Он гласит: не причиняйте психологического ущерба ни одному из участников дискуссии. Если кто-то нарушает этот принцип, то происходит подмена цели достижения истины; дискуссия переходит от процесса противоборства различных логик развития мысли к процессу противоборства амбиций.

- Принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано, гласит: не причиняйте ущерба мысли вашего собеседника намеренным или ненамеренным искажением сказанного. Одной стороне следует стремиться к простоте и точности высказываний, другой — развивать у себя навыки эффективного восприятия путем рефлексивного слушания. При этом типе слушания воспринимающая сторона предоставляет говорящему некоторую обратную связь, не включающую элементов оценки или суждения. Эта обратная связь может дополняться нерефлексивным слушанием, которое использует такие несложные инструменты, как внимательное молчание и минимальная нейтральная сло-

Основы педагогической и деловой риторики

весная реакция.

Как уже было сказано ранее, культура поведения в процессе дискуссии предполагает в качестве одного из главных своих элементов умение участников дискуссии слушать своих собеседников. Как правило, тот, кто владеет навыками эффективного слушания, тот и держит в своих руках нити управления дискуссией. Более того, человек, умело выслушивающий другую сторону, выглядит в ее глазах интересным собеседником, личностью высокой культуры и интеллекта.

Очень часто чувство неудовлетворенности результатами дискуссии возникает у кого-либо из ее участников из-за того, что он не задал вовремя нужных вопросов. В результате не получена в полном объеме необходимая информация, не выяснена до конца позиция собеседника, не сформировано собственное отношение к рассматриваемым в ходе дискуссии проблемам.

Практика показывает, что владеет ходом дискуссии, реально управляет им не тот, кто превращает беседу в собственный монолог, пытаясь подавить собеседника обилием информации и «массой» интеллекта. Четко направляет дискуссию в нужное русло, дозирует получаемую информацию и формирует осмысленный результат тот, кто умеет вовремя задать нужные вопросы, причем эти вопросы могут различаться по их специфическому виду. Выбор вида вопросов, соответствующего складывающейся в ходе дискуссии ситуации, выбор времени для их постановки, а также варьирование видами вопросов в процессе дискуссии — вот главные задачи, решение которых позволяет говорить об успешной тактике постановки вопросов.

Вопросы, используемые по ходу беседы, могут быть разделены на следующие виды:

- открытые, предполагающие получение со стороны собеседника развернутой, объемной информации по сути поставленного вопроса; такие вопросы" начинаются с традиционных вопросительных слов типа «как...?», «каким образом...?», «почему...?» и т.п.;
- закрытые, предполагающие ответ со стороны собеседника в форме «да» или «нет». Данный вид вопросов оправдан, если вы хотите получить конкретную, однозначную информацию;
- зеркальные, заключающие в себе повтор с вопросительной интонацией части утверждения, только что произнесенного собеседником. Данный вид вопросов позволяет создавать в беседе новые элементы, выделять стержневые направления дис-

Основы педагогической и деловой риторики

куссии, при этом не противореча собеседнику и не опровергая его утверждений;

- контрвопросы, очень похожие по своей сути на зеркальные;

они позволяют прояснить ту или иную ситуацию, складывающуюся по ходу беседы, уточнить правильность понимания тех или иных суждений собеседника;

- эстафетные, позволяющие динамизировать диалог, развивать высказывания собеседника, помогать ему в случае возникших затруднений во взаимопонимании сторон беседы;

- альтернативные, предполагающие выбор определенных направлений развития хода диалога из предлагаемого одной из сторон набора альтернатив;

- суггестивные, основанные на определенном воздействии на психическую сферу восприятия партнера по разговору; данный вид вопросов содержит в себе некоторую манипуляцию собеседником за счет влияния на эмоциональную составляющую мыслительного процесса;

- гипотетические, позволяющие построить несложную модель развития предмета беседы с помощью предположения о влиянии каких-либо внешних условий на развитие обсуждаемой проблемы;

- обходные, заставляющие вашего собеседника давать информацию, получение которой через прямые вопросы вы считаете не совсем корректным.

Овладение основными элементами культуры дискуссии позволит быстрее и надежнее добиваться успеха в ходе беседы, при этом не нарушая этических норм взаимодействия с деловыми партнерами.

Доказательство как особый логический способ обоснования истины имеет свое строение. Всякое доказательство включает: тезис, аргументы, демонстрацию.

Тезисом доказательства называется то положение, истинность или ложность которого требуется доказать. Если нет тезиса, то и доказывать нечего. Поэтому все доказательное рассуждение целиком подчинено тезису и служит для его подтверждения (или опровержения). Известный русский логик С. И. Поварнин сравнивал роль тезиса в доказательстве со значением фигуры «короля» в шахматной игре. Этой фигуре подчинен весь процесс игры, с ее «интересами» сообразуется каждое движение других шах-

матных фигур. Аналогично и в доказательстве: главная цель всех рассуждений — тезис, его подтверждение или опровержение.

Аргументами (или основаниями) доказательства называются те суждения, которые приводятся для подтверждения или опровержения тезиса. Доказать тезис — значит привести такие суждения, которые были бы достаточными для обоснования истинности или ложности выдвинутого тезиса. В качестве аргументов при доказательстве тезиса может быть приведена любая истинная мысль, если только она связана с тезисом, обосновывает его.

Основные виды аргументов: факты, законы, аксиомы, определения, документальные свидетельства и т. п. Рассмотрим их содержание подробнее.

Факт — это явление или событие, имевшее место в действительности. Факты — очень важный вид аргумента. Они обладают достоверностью и большой силой убедительности и поэтому широко используются в доказательствах. Поскольку факты отражают действительность, то отрицать их в то время, когда они существуют, или ссылаться на факты, которых, нет, значит не считаться с действительностью. Факты настолько авторитетны, насколько авторитетна сама действительность.

Важный вид аргументов — законы науки. Ссылка на закон является веским аргументом. Авторитетность законов науки как аргументов связана с нашим пониманием того, что такое закон.

В качестве оснований доказательства на практике широко используются также аксиомы и постулаты. Аксиомы — это положения и принципы, которые в данных пределах принимаются за истины без доказательств. Постулаты — это исходные допущения, принимаемые без доказательств.

Демонстрацией (или формой доказательства) называется способ логической связи тезиса с аргументами. Тезис и аргументы доказательства по своей логической форме — суждения. Выраженные в грамматических предложениях, они воспринимаются нами непосредственно: тезис и аргументы можно увидеть, если они написаны, услышать, если они произнесены.

Однако тезис и аргументы сами по себе, вне логической связи друг с другом, еще не составляют доказательства. Аргументы начинают приобретать определенное значение, когда мы выводим из них тезис. Процесс выведения тезиса из аргументов и есть демонстрация. Она всегда выражается в форме умозаключения. Это может быть отдельное умозаключение, но чаще — цепочка умозаключений. Обоснование тезиса может принимать

форму дедукции, индукции или аналогии, которые применяются самостоятельно или в различных сочетаниях. При этом особенность умозаключений, в форме которых протекает демонстрация, состоит в том, что нуждающееся в обосновании суждение, выступающее тезисом доказательства, является заключением и формулируется заранее, а суждения об аргументах, которые служат посылами, остаются неизвестными и подлежат восстановлению. Таким образом, в процессе доказательства по известному заключению (тезису) восстанавливаются посылки вывода (аргументы).

Владение искусством аргументации

Умение пользоваться полемическими приемами, такими как опровержение; критика доводов оппонента; сведение тезиса или аргумента к абсурду; атака вопросами и др. Юмор, ирония, сарказм как полемические приемы.

Умение отвечать на вопросы. Виды вопросов и ответов.

Нечестные приемы в поведении полемистов. Позволяющие и непозволяющие уловки в споре.

Чтобы защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента, участники спора используют различные полемические приемы.

Эффективным средством считается применение юмора, иронии и сарказма. Они являются обязательными психологическими элементами публичного выступления. Эти средства усиливают полемический тон речи, её эмоциональное воздействие на слушателей, помогают разрядить напряжённую обстановку, создают определённый настрой при обсуждении острых вопросов, помогают полемистам добиться успеха в споре.

Ироническое или шутовское замечание может смутить оппонента, поставить его в затруднительное положение, а порой даже разрушить тщательно построенное доказательство, хотя само по себе это замечание далеко не всегда имеет прямое отношение к предмету спора. Поэтому не надо теряться. Лучше всего вести себя естественным образом. Если смешно, можно посмеяться со всеми, а затем обязательно вернуться к обсуждению существа проблемы.

Распространённым приёмом опровержения является «доведение до нелепости», «сведение к абсурду» (лат. *reductio ad absurdum*). Суть этого приёма – показать ложность тезиса или

аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Довольно часто в дискуссиях и полемиках применяется «возвратный удар», или так называемый приём бумеранга. Английское слово бумеранг означает метательное орудие, при искусном броске развращающееся к тому месту, откуда было пущено. Полемический приём заключается в том, что тезис или аргумент обращается против тех, кто их высказал. При этом сила удара во много раз увеличивается. Поражение противника становится очевидным для всех присутствующих.

Разновидностью «возвратного удара» считается приём «подхвата реплики». В ходе обсуждения спорных вопросов полемисты нередко бросают реплики различного характера. Умение применить реплику противника в целях усиления собственной аргументации, разоблачения взглядов и позиции оппонента, оказания психологического воздействия на присутствующих – действенный приём в полемике. «Подхватом реплики» часто пользуются, выступая на съездах, конференциях, митингах.

Существует ещё один полемический приём – атака вопросами. В споре важно задавать вопросы, уметь перехватывать инициативу в их постановке. Цель этого метода – сделать положение оппонента затруднительным, заставить его защищаться, оправдываться, создать себе наиболее благоприятные условия для спора.

Иногда вместо обсуждения по существу того или иного положения начинают оценивать достоинства и недостатки человека, его выдвинувшего. Такой приём в полемике называют «довод к человеку» (лат. *ad hominen*). Он оказывает сильное психологическое воздействие. «Довод к человеку» как полемический приём должен применяться в сочетании с другими достоверными и обоснованными аргументами. Как самостоятельное доказательство он считается логической ошибкой, состоящей в подмене самого тезиса ссылками на личные качества того, кто его выдвинул. Разновидностью «довода к человеку» является приём, который называется «апелляция к публике». Цель приёма – повлиять на чувства слушателей, их мнения, интересы, склонить аудиторию на сторону говорящего.

Таковы основные полемические приёмы. Использование этих приёмов помогает вести дискуссию, полемику и спор более плодотворно.

Речевое поведение ведущего

Взаимодействие аргументирующих высказываний в процессе обмена мнениями при обсуждении спорных, проблемных вопросов.

При подготовке аргументирующей речи необходимо обратить особое внимание на разработку ее вводной части, так как в речи этого типа оратору важно с первых слов привлечь и расположить к себе слушателей. При этом следует руководствоваться рядом принципов, выработанных риторикой. Назовем основные:

- а) Заинтересовать слушателей.
- б) Расположить слушателей к себе.

Для выполнения второй задачи- расположить адресата к себе, склонить на свою сторону- можно использовать ряд приемов и средств.

1). Первые три фразы речи могут содержать тактическую шутку (не раздражающую слушателей. а, наоборот, примеряющую аудиторию с оратором) , афоризм или цитату (тоже примиряющего характера). Желательна также похвала в адрес аудитории, но ни в коем случае не слишком явная, не грубая.

2) Оратор с самого начала речи должен продемонстрировать, что он не намерен «давить» на аудиторию, влиять на нее, принуждать ее к чему-то. Напротив, он показывает свою объективность, честность, заинтересованность в общем согласии (конструктивный подход к проблеме), заботу об интересах и благе слушателей, уважение к собравшимся. Поэтому следует избегать таких слов, как: вы должны, вам придется, я заставлю вас, вы вынуждены будете признать, что...и т. п. Гораздо лучше звучат риторические вопросы: Не лучше ли принять то-то и то-то...? Не разумней ли предположить, что...? Не естественней ли думать, что ? и т. д., а также вводные слова вероятно, по-видимому, возможно и прочие-т. е. все те фигуры, слова и выражения, которые позволяют смягчить категоричность высказывания (ирония, парадокс, намек и риторические фигуры, формирующие нужные отношения между оратором и адресатом речи).

Заинтересовать же слушателей легче всего, прямо связав обсуждаемую проблему с их собственными, личными, даже семейными и бытовыми, материальными, жизненными интересами (принцип близости), а также придав этому вопросу конкретную форму (принцип конкретности).

Во Введении к убеждающей речи может быть сформулиро-

Основы педагогической и деловой риторики

ван ее главный тезис. Так или иначе, оратор должен сказать о том, какой, собственно, вопрос он будет рассматривать и на каких проблемах, относящихся к этому вопросу, остановится, т. е. кратко пояснить структуру выступления. Последнее совершенно необходимо, если речь продолжится более 7-10 минут. Введение к речи лучше подготовить уже после составления ее основной части.

Основная часть аргументирующей речи содержит тезис (тезисы) и необходимые доказательства. Для того чтобы доказательства приобрели воздействующую, убеждающую силу, оратору придется провести соответствующую работу. В чем она заключается?

1) Начальный этап состоит в подготовке перечня имеющих доводов и, если необходимо, «изобретении» (подборе) дополнительных.

2) Следующий этап работы - приведение этого хаотического пока нагромождения доводов к вашему тезису в более или менее стройный порядок, в систему, так, чтобы каждый довод получил в ней свое место и стал в результате аргументом – доказательством. Доводы необходимо объединить в смысловые группы. Имея общую «тему» для доводов каждой группы, легко подобрать и дополнительные, недостающие в такой группе. В каждую группу доводов можно подбирать все новые и новые; в зависимости от продолжительности вашей речи (регламента) и особенностей аудитории можно изменить порядок групп доводов, можно найти необходимые цифры, статистические данные, присовокупить примеры и факты из собственного опыта, из литературы, и пр. и пр. Работа по расположению доводов в речи определяется также и тем, является ли ваша речь убеждающей или агитирующей. В последнем случае - самые конкретные, самые актуальные доводы - располагать последовательно к концу речи

(в порядке возрастания их «актуальности», «разительности»).

Итак, доводы расположены в том порядке, который соответствует вашим целям, т. е. наделены «пробивной силой».

3) Третий этап работы с ними - их проверка.

Проверьте и продумайте снова:

а) точность фактов; нет ли ошибок в деталях?

б) удачность примеров и сравнений, которые вы подобрали; не вызовут ли они возражений?

в) логичность того, как вы организовали (расположили) до-

воды и группы. Может быть, лучше выбрать другой порядок, более естественный?

г) нельзя ли обратить ваши доводы или утверждения против вас (возможны ли контраргументы)?

4) Порядок расположения доводов по их «силе» во многом зависит от настроения аудитории; если аудитория недоброжелательна, рекомендуется располагать доводы «по восходящей силе» и заканчивать самым сильным; если отношение аудитории нейтрально или доброжелательно, ведущие доводы (или исчерпывающий довод, если таковой имеется) можно использовать в начале аргументации или тогда, когда вам будет это удобней.

В любом случае нужно внимательно отнестись к тому, чтобы аргументы подавались последовательно, т. е. каждый набор доводов должен следовать за «своим» тезисом (или предшествовать именно ему, если вы выбрали индуктивный метод аргументации). Это значит, что ваш общий тезис должен быть четко расчленен на отдельные позиции, «субтезисы», а каждая такая позиция должна получить свои подтверждения- доводы.

Заключение и убеждающей. и агитирующей речи - очень важная их часть. Хорошее Заключение может спасти положение даже при некоторых недостатках аргументации. Верно и обратное: плохим заключением можно непоправимо испортить все впечатление от речи.

Стилистические особенности дискуссионной речи

Сочетание и переплетение двух разновидностей литературного языка – кодифицированного и разговорного – в устной дискуссионной речи. Нужно уметь пользоваться оттенками своего голоса, потому что его окраска помогает варьировать выражаемые мысли и чувства. Выразительность речи. Именно выразительность речи способствует лучшему восприятию и пониманию услышанного. Доказательность монологической речи обеспечивается, в том числе, (и даже в первую очередь) информационно. Информационное обеспечение выступления включает не только словесную информацию, но и цифровой, графический материал, формулы, иллюстрации и т. п. В тексте не должно быть много цифрового материала. т. к. большое количество цифр утомляет слушателей, заслоняет главное. Графический материал должен быть аккуратно выполненным. наглядным и не слишком объемным. При использовании цитат, необходимо определить их назна-

чение. Цитату необходимо проверить, т. е. сверить ее с оригиналом, не полагаясь на память. Неверно процитированная фраза может испортить впечатление от вашего выступления и навредит вашей репутации. Смысл цитат должен быть самостоятелен и устойчив, вместе с тем они не должны быть громоздкими

Подготавливаясь к публичному выступлению необходимо составить риторический эскиз. В начале эскиза нужно определить общую и конкретную цель выступления. Это необходимо в первую очередь не для слушающих, а для самого выступающего. Общая цель определиться, если вы подумаете какого рода речевое действие вы собираетесь осуществить- информировать слушателя, убедить его в чем - то, активизировать его, стимулировать, привлечь аудиторию. Конечно, все эти действия присутствуют практически в любой речи, но в разной мере, какая- то из этих целей обязательно доминирует. Конкретная цель речи является, как следует из термина, конкретизацией общей цели. Например, если цель состоит в активизации слушателей, оратор должен представить себе, каких именно действий он ждет от них в результате своего выступления. Итак, сформулируйте и запишите себе общую и конкретную цель речи.

Составление риторического эскиза поможет вам освоить риторически профессиональный подход к выступлению. к публичной речи, а также даст возможность построить свою речь логически последовательно, сделать ее четкой, хорошо воспринимаемой аудиторией, т.е. риторически грамотной. Рекомендуется в риторическом эскизе к публичной речи полностью писать введение, заключение и переходы между частями. Остальное может быть только намечено. Выступление на собрании, совещании, митингах, в средствах массовой информации- разновидность ораторской прозы. Задача выступающего, как правило, состоит не только в изложении некоторого объема информации, но и в отстаивании своей точки зрения, убеждении в своей правоте и т. п. Искусство красноречия - это «некое умение увлечь души словами» (Сократ). Подлинную силу имеет лишь слово, насыщенное смыслом, открывающее внутреннюю структуру бытия; именно для этого дано было оно человеку, и с его помощью человек осуществляет свое предназначение - проникает в тайны мироздания, схватывая его устройство сетью слов - понятий, обозначая элементы мира и отношения между ними словами-знаками.

Подводя текущие итоги обсуждения, учитель обычно останавливается на одном из следующих моментов дискуссии: резюме сказанного по основной теме; обзор представленных данных, фактических сведений; суммирование, обзор того, что уже обсуждено, и вопросов, подлежащих дальнейшему обсуждению; переформулирование, пересказ всех сделанных к данному моменту выводов; анализ хода обсуждения вплоть до текущего момента.

Этап подведения итогов и анализа дискуссии. Общий итог в конце дискуссии – это не столько конец размышления над данной проблемой, сколько ориентир в дальнейших размышлениях, возможный отправной момент для перехода к изучению следующей темы. Важно заранее продумать форму подведения итогов, которая соответствует ходу и содержанию дискуссии. Итог может подводиться в простой форме краткого повторения хода дискуссии и основных выводов, к которым пришли группы, и определения перспектив или в творческой форме – создание плаката или выпуск стенгазеты, коллаж, эссе, стихотворение, миниатюра и др. Возможен итог в виде схемы (например, кластера) и т.д.

Анализ и оценка дискуссии повышают ее педагогическую ценность и развивают коммуникативные навыки учащихся. Анализироваться должно выполнение как содержательных, так и организационных задач. В ходе анализа целесообразно совместно с ребятами обсудить следующие вопросы:

1. Выполнила ли групповая дискуссия намеченные задачи?
2. В каком отношении мы не достигли успеха?
3. Отклонились ли мы от темы?
4. Принимал ли каждый участие в обсуждении?
5. Были ли случаи монополизации обсуждения?

С целью экономии времени вопросы могут быть предложены в качестве опросника. В зависимости от цели анализа учитель может обобщать или не обобщать высказывания детей. Более глубокий анализ можно провести, записав дискуссию на видеомagneтофон или на магнитофон.

Для анализа своего поведения в ходе дискуссии педагогу целесообразно ответить на следующие вопросы :

6. Поставил(а) ли я обоснованную цель?
7. Соответствовала ли выбранная тема форме дискуссии?
8. Удалось ли мне добиться активного участия ребят в обсуждении?
9. Побуждал(а) ли участвовать или, наоборот, останавливала желающих высказаться?

Основы педагогической и деловой риторики

10. Удавалось ли мне препятствовать монополизации обсуждения?
11. Поддерживал(а) ли я робких учеников?
12. Использовал(а) ли я открытые вопросы, побуждающие к обсуждению?
13. Побуждала ли я учеников к постановке исследовательских вопросов, поиску гипотетических решений?
14. Удерживал(а) ли я внимание класса на теме обсуждения?
15. Не занимал(а) ли я доминирующую позицию?
16. Подводил(а) ли я промежуточные итоги, суммировала(а) ли точки зрения, чтобы усилить внутреннюю связность дискуссии?
17. Что удалось мне лучше всего?
18. Что удалось мне хуже всего?
19. Какие приемы (перечислить) я применял(а), чтобы сделать дискуссию более эффективной?
20. Какие приемы (перечислить) снижали эффект дискуссии?

Семинарское занятие 4.1**Функции письменных педагогических жанров, их специфика**

1. Структурно-смысловые блоки отзыва и рецензии.
2. Особенности написания реферата.
3. Стилистические особенности биографии и автобиографии.
4. Отчет как разновидность делового общения.

Структурно-смысловые блоки отзыва и рецензии.

Отзыв - один из видов литературной критики: небольшое литературно-критическое произведение, которое кратко оценивает художественное произведение, книгу.

Отзыв на литературное произведение должен содержать:

- а) информация о содержании произведения (достаточно краткая – ~5 предложений).
- б) какие проблемы затронул автор в этом произведении и их оценка.
- в) композиция и ее особенности (если есть эти особенности, если интересна эта композиция)

- г) критическая оценка того,
 - какая тема и как она раскрыта;
 - идейное содержание;
 - язык и стиль.
- д) указывается назначение этой работы (этого произведения) в ряду других произведений этого автора; либо какое место это произведение занимает в литературном процессе вообще.

Рецензия – это критическое сочинение, письменный разбор, содержащий краткий анализ и оценку литературного произведения компетентным человеком (рецензентом).

Задача рецензента – оценить произведение, его достоинства и недостатки, что обуславливает высокие требования к автору рецензии. Большое значение имеет объективность рецензии, справедливость оценки ее предмета. Это не означает, что рецензент лишен права на свою позицию в отношении к рассматриваемому произведению, он лишается права лишь на односторонность, на явную пристрастность в оценке.

Стремление к объективности рецензии определяет и особенности ее стиля. Ему противопоказана излишняя эмоциональность, использование острой лексики, грубых сравнений и т.п. Объективность рецензии обеспечивается ее доказательностью. Автору рецензии необходимо обосновывать свое отношение к ее предмету, и здесь аргументами служат факты – цитаты из литературного произведения, указание на стиль, форму, лексику, рифму т.д.

Виды рецензий

- 1) Развернутая аннотация - в ней раскрывается содержание произведения, особенности композиции;
- 2) Небольшая критическая или публицистическая статья (часто полемического характера) - в ней рассматриваемое произведение является поводом для обсуждения актуальных общественных или литературных проблем;
- 3) Эссе - в большей степени лирическое размышление автора рецензии, навеянное чтением произведения, чем его истолкование;
- 4) Авторецензия - излагается взгляд автора на свое произведение;
- 5) Обзор (обозрение) - рецензия, включающая несколько художественных произведений, объединенных по тематическо-

Основы педагогической и деловой риторики

му, сюжетному, хронологическому или другому признаку.

Уровни рецензий:

1. Рецензия одного произведения вне связи с творчеством писателя;
2. Рецензия произведения в контексте творчества писателя;
3. Рецензия произведения в контексте литературного процесса эпохи.

Рецензия первого уровня даёт возможность оценить своеобразие конкретного литературного произведения, выявить его достоинства и недостатки.

Рецензия второго уровня позволяет проследить рост мастерства писателя, изменение его художественной манеры, осмыслить творческие искания на определенном этапе его литературной деятельности.

Рецензия третьего уровня позволяет увидеть самобытность писателя в освоении и разрешении актуальных тем и проблем эпохи, выявить традиционное и новаторское в его творчестве, оценить место писателя в литературном процессе.

План написания рецензии

Рецензия на литературное произведение может включать следующие компоненты:

1. Библиографическое описание произведения (автор, название, год выпуска) и краткий (в одном-двух предложениях) пересказ его содержания;
2. Непосредственный отклик на произведение литературы (отзыв-впечатление);
3. Критический разбор или комплексный анализ текста:
 - смысл названия;
 - анализ его формы и содержания;
 - особенности композиции;
 - мастерство автора в изображении героев;
 - индивидуальный стиль писателя.
4. Аргументированная оценка произведения и личные размышления автора рецензии:
 - основная мысль рецензии;
 - актуальность тематики произведения.

Советы как писать рецензию

- В рецензии следует рассмотреть качество написания

Основы педагогической и деловой риторики

художественного произведения - занимательность сюжета, соответствие речи автора и героев жанру произведения;

- На всём протяжении тон изложения авторской речи должен быть однородным - он может быть назидательным, познавательным, весёлым;
- В рецензии обязательно надо отметить все грамматические ошибки - это пойдёт на пользу автору;
- Обязательно следует отметить удаchi и художественные находки автора - это стимулирует автора к работе над новыми произведениями;
- В рецензии можно отражать чувства рецензента, вызванные прочтением произведения;
- Излагайте подробно и обосновано. Рецензия - не комментарий, где можно написать: «Обожаю!», «Это пять», «Отлично!» и т.п.;
- Рецензия не должна содержать ненормативную лексику, призывать к насилию, распрям.

Мы можем прийти к выводу, что отличия отзыва от рецензии в:

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

Отзыв может ограничиться всего лишь одним словом - нравится или не нравится, а рецензент обязан обосновать то или иное своё мнение, причём это мнение должно быть обязательно объективным, а не субъективным.

Особенности написания реферата

Реферат — письменный доклад или выступление по определённой теме, в котором собрана информация из одного или нескольких источников. Рефераты могут являться изложением содержания научной работы, художественной книги.

Различают два вида рефератов: продуктивные и репродуктивные. Репродуктивный реферат воспроизводит содержание первичного текста. Продуктивный содержит творческое или критическое осмысление реферируемого источника.

Основы педагогической и деловой риторики

Репродуктивные рефераты можно разделить еще на два вида: реферат-конспект и реферат-резюме. Реферат-конспект содержит фактическую информацию в обобщённом виде, иллюстрированный материал, различные сведения о методах исследования, результатах исследования и возможностях их применения. Реферат-резюме содержит только основные положения данной темы.

В продуктивных рефератах выделяют реферат-доклад и реферат-обзор. Реферат-обзор составляется на основе нескольких источников и сопоставляет различные точки зрения по данному вопросу. В реферате-докладе, наряду с анализом информации первоисточника, есть объективная оценка проблемы; этот реферат имеет развёрнутый характер.

Реферат имеет определенную композицию:

1. Вступление. Во вступлении обосновывается выбор темы, могут быть даны исходные данные реферируемого текста (название, где опубликован, в каком году), сообщены сведения об авторе (Ф. И. О., специальность, учёная степень, учёное звание), раскрывается проблематика выбранной темы.

2. Основная часть. Содержание реферируемого текста, приводятся и аргументируются основные тезисы.

3. Вывод. Делается общий вывод по проблеме, заявленной в реферате.

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

Рефераты пишутся обычно стандартным, клишированным языком, с использованием типологизированных речевых оборотов вроде «важное значение имеет», «уделяется особое внимание», «поднимается вопрос», «делаем следующие выводы», «исследуемая проблема», «освещаемый вопрос» и т. п. К языковым и стилистическим особенностям рефератов относятся слова и обороты речи, носящие обобщающий характер, словесные клише. Им, как правило, присущи неопределённо-личные предложения, отвлечённые существительные, специфичные и научные термины, свойственные исследуемой проблеме, слова-жаргонизмы, деепричастные и причастные обороты. У рефератов особая логичность подачи материала и изъяснения мысли, определённая объек-

тивность изложения материала. Всё это связано не со скудостью лексики автора, а со своеобразием языка рефератов (в особенности узкоспециализированной направленности, где преобладают жаргонизмы, специфические термины и обороты).

В завершение работа должна получить соответствующую рецензию с оценкой. Рецензия составляется на основе следующих факторов:

- уровень эрудированности автора по изученной теме (современность и своевременность рассмотренной проблемы, степень знакомства автора работы с актуальным состоянием изучаемой проблематики, полнота цитирования источников, степень использования в работе результатов исследований и установленных научных фактов);
- личные заслуги автора реферата (дополнительные знания, использованные при написании работы, которые получены помимо предложенной образовательной программы, новизна поданного материала и рассмотренной проблемы, уровень владения тематикой и научное значение исследуемого вопроса);
- характер реферата (логичность подачи материала, грамотность автора, правильное оформление работы, должное соответствие реферата всем стандартным требованиям).

Стилистические особенности биографии и автобиографии

Автобиография - описание своей жизнедеятельности и т.д. Как литературный жанр автобиография зарождается в поздней античности, на почве зарождающегося индивидуалистического самоощущения, одновременно с понятием личности.

Главные различия возможно в том, что тот, кто пишет автобиографию, не знает, в отличие от биографа, как именно завершится его жизнь. Большинство же биографий написаны постфактум. Либо, если при жизни, то посвящены в таком случае тому, что сделал человек в большей степени, нежели ему самому.

Биография описывает человека извне, а автобиография – изнутри как самого пишущего, так и мир, который он описывает.

Биография более научна, автобиография сродни мемуарам - воспоминаниям прошлым, о людях, о себе. Это скорее дневник, с допущением того, что он может быть прочитан другими...когда-нибудь потом...

Но автор автобиографии может быть и талантливым биографом, когда строго отбирая материал, самым отбором раскры-

вает свой внутренний мир. Биограф же о внутреннем может писать лишь предположительно...или через мнения и воспоминания других людей идти к человеку, о котором пишет.

Так же есть жанры биографического повествования, которые занимают важное место в риторическом арсенале педагога-специалиста.

Спектр жанров биографического повествования достаточно большой. С частью из них (биография, автобиография, жизнеописание, рассказ о случае из жизни, энциклопедическая статья) мы знакомы, поэтому их можно использовать в качестве базовых, опорных понятий. А такие жанры, как родословная и ее разновидности, мемуары, рассказ о семейных традициях, рассказ о вещи-реликвии, история имени/фамилии, история снимка, семейные легенды и предания, письма и дневниковые записи и т. п.

Отчет как разновидность делового общения

Отчет – это вид коммуникации, в которой одна из сторон передает другой информацию о событиях и фактах, в которых заинтересована принимающая сторона, оплачивающая усилия передающей стороны по сбору и анализу информации.

Основные элементы отчета

Вводная часть:

1. Титульный лист
2. Аннотация
3. Содержание
4. Список таблиц и рисунков
5. Благодарности
6. Резюме

Основная часть:

1. Введение
2. Изложение результатов и их анализ
3. Заключение и рекомендации

Приложение

1. Сноски и библиография
2. Дополнительные материалы
3. Тематический и именной указатель

Титульный лист

Титульный лист несет первичную информацию для Заказчика или другого читателя.

Аннотация

Аннотация предназначается не для Заказчика, а для более

широкого круга возможных читателей отчета, а также для включения отчета в каталоги. Объем аннотации обычно не превышает 5-10 строк. Её задача состоит в том, чтобы человек, взявший в руки отчет, мог бы решить, читать ли ему его, или нет.

Резюме

В отличие от аннотации, которая, как уже говорилось, занимает около четверти

страницы и предназначена для широкого круга читателей, резюме – это краткое

изложение основных пунктов отчета, как бы отчет в миниатюре. Объем резюме может

составлять 1-3 страницы.

Приложения

В данный раздел обычно включаются следующие пункты.

1. Сноски и библиография.
2. Дополнительные материалы.
3. Тематический и именной указатель. В небольших отчетах этот раздел обычно опускается.

4. Программа исследования и инструментарий. Сюда же можно добавить обзор литературы, если он представляет самостоятельный интерес.

Семинарское занятие 4.2

Коммуникативное сотрудничество в педагогическом общении

1. Стилистические особенности и компоненты объяснительной речи.

2. Обобщающая речь педагога в ситуации подведения итогов занятия.

3. Этап информации учащихся о домашнем задании, инструктаж по его выполнению.

4. Условия достижения положительных результатов.

5. Риторические факторы, существенно влияющие на установление контакта со слушателями.

6. Педагогическая тактика.

Стилистические особенности и компоненты объяснительной речи.

Средства связи частей объяснительного монолога. Объяснительные тексты сравнительного характера. Правила сравнения.

Основы педагогической и деловой риторики

Алгоритм сравнения. Последовательное и параллельное сравнение. Лексико-синтаксические конструкции, с помощью которых осуществляется сравнение.

Объяснительная речь требует определенной последовательности изложения, выделения и указания главных связей и отношений в ситуации, которую собеседник должен понять.

Объяснительный тип связной речи имеет существенное значение, как для формирования коллективных взаимоотношений детей, так и для их умственного развития.

Под связной речью понимается развернутое изложение определенного содержания, которое осуществляется логично, последовательно и точно, грамматически правильно и образно.

Считается также, что связная речь организуется по законам логики и грамматики, представляет единое целое, имеет тему, обладает относительной самостоятельностью, законченностью, расчлененностью на части, связанные между собой.

В связной речи проявляются и отражаются логика суждений, богатство представлений, обстоятельность характера, инициативность, творческая устремленность и другие качества личности.

Связная речь как бы вбирает в себя все достижения ребенка в овладении родным языком, в освоении его звуковой стороны, словарного состава, грамматического строя. Связная речь, аккумулируя успехи, достижения ребенка в усвоении всех сторон, уровней языковой системы, вместе с тем с первых занятий по ее формированию становится важным условием овладения языком – его звуковой стороны, лексикой, грамматикой, а также условием воспитания умений пользоваться языковыми средствами художественной выразительности речи.

Развитие связной речи включает развитие диалогической и монологической речи. Каждый из них имеет свои особенности.

Диалогическая форма речи, являющаяся первичной естественной формой языкового общения, состоит из обмена высказываниями, для которых характерны вопрос, ответ, добавления, пояснения, возражения, реплики. Неполное предложение, восклицание, междометие, яркая интонационная выразительность, жест, мимика и т.п. – основные черты диалогической речи.

В диалоге представлены все разновидности повествовательных (сообщение, утверждение), побудительных (просьба, требование), вопросительных (вопрос) предложений с мини-

Основы педагогической и деловой риторики

мальной синтаксической сложностью, используются частицы и междометия, которые усиливаются жестами, мимикой, интонацией.

В ходе обучения диалогической речи можно использовать разнообразные методы:

1. Беседа – целенаправленный, заранее подготовленный разговор воспитателя с детьми на определенную тему. Беседы учат правилам ведения диалога (слушать друг друга, не перебивать, дополнять, но не повторяют сказанного, доброжелательно оценивать высказывания товарища и т.д.).

2. Чтение литературных произведений. Чтение дает детям образцы диалогического взаимодействия. Диалоги с использованием вопросов и ответов позволяют дошкольникам освоить не только форму различных высказываний, но и правила очередности, усвоить разные виды интонации, помочь в развитии логики разговора.

3. Словесные поручения. Можно дать ребенку поручение в соседнюю группу за книгой, передать что-то родителям и т.д. Воспитатель просит повторить поручение, что необходимо для усвоения информации и ее лучшего запоминания. После выполнения поручения надо узнать у ребенка, как он с ним справился. Для развития умения слушать чужую речь полезны также игры в поручения.

4. Речевые ситуации, направленные на формирование навыков составления диалогов: на трансформацию содержания беседы в диалог; на составления диалога по речевой ситуации.

5. Разнообразные игры.

6. Сюжетно-ролевые игры способствуют формированию и закреплению диалогических умений.

7. Словесные дидактические игры закрепляют усвоенные детьми речевые навыки, развивают остроту реакции на услышанное.

8. Подвижные игры, содержащие диалоги, способствуют приучению к очередности реплик, к внимательному выслушиванию реплик своих партнеров.

Монологическая речь – логически последовательное высказывание, протекающее относительно долго по времени и не рассчитанное на немедленную реакцию слушателей.

В монологе высказывается мысль одного человека, которая неизвестна слушателям. Монолог характеризуется полнотой,

четкостью, развернутостью. Мимика и жесты играют меньшую роль. Для монологической речи характерна литературная лексика, развернутость высказывания, законченность, логическая завершенность, синтаксическая оформленность. Связность в монологической речи обеспечивается одним говорящим.

Владение связной монологической речью – высшее достижение речевого воспитания дошкольников. Оно вбирает в себя освоение звуковой культуры языка, словарного состава, грамматического строя и происходит в тесной связи с развитием всех сторон речи – лексической, грамматической, фонетической. В каждой из этих сторон имеется программное ядро, которое влияет на организацию речевого высказывания и, следовательно, на развитие связной речи.

Типы монологического высказывания: повествование, описание, рассуждение

Описание – это тип речи, который является моделью монологического сообщения в виде перечисления одновременных или постоянных признаков объекта.

Повествование – это тип речи, выражающей сообщение о развивающихся действиях и состояниях, которые происходят в разное время, но связаны между собой, зависимы друг от друга.

Рассуждение – это такой тип речи, который характеризуется особыми логическими отношениями между входящими в его состав суждениями, образующими умозаключение; рассуждение – это логическое изложение материала в форме доказательства.

Обобщающая речь педагога в ситуации подведения итогов занятия

Специфика учебно-речевой ситуации подведения итогов занятия. Целевая установка и тематическое содержание обобщающей речи. Характер коммуникации в ситуации подведения итогов занятия. Логичность обобщающей речи. Разновидности обобщающей речи. Структурно-смысловые части обобщающей речи. Средства связи частей обобщающей речи. Стилиевые особенности обобщающей речи.

Педагогическое общение включает в себе мощный резерв повышения профессионального мастерства педагога. Совершенно правомерно считать, что подготовка учителя в современных вузах должна включать систему мер, направленных не только на

Основы педагогической и деловой риторики

овладение необходимыми ему специальными знаниями и умениями, но и на формирование важнейших профессионально значимых свойств личности учителя. Но необходимо заметить, что наибольшие трудности педагог испытывает не при решении задач, связанных с организацией, планированием, методикой проведения урока, а при решении практических вопросов, связанных с взаимоотношениями между людьми, эффективным воздействием на других людей, с установлением продуктивных контактов с ними, с умением управлять деятельностью других, используя собственные речевые возможности.

Педагоги-мастера добиваются высоких достижений прежде всего за счет того, что превосходят своих коллег в умении организовать, использовать возможности педагогического общения, в умении содержательно наполнять и индивидуализировать этот процесс, благодаря развитию коммуникативно-речевых профессионально значимых свойств личности.

Научная специфика коммуникативно-речевых знаний, вопросы повышения уровня профессиональных умений и навыков студентов в настоящее время значимы и актуальны.

Особо отметим, что в методике обучения риторике получила свое освещение проблема организации речевого общения учителя и студентов на конкретных этапах, в конкретных учебно-речевых ситуациях урока: опрос, объяснение, закрепление.

Подведение итогов урока как структурный элемент урока наличествует в деятельности педагога в различных видах только у 2% учителей, остальные преподаватели считают запись домашнего задания в дневники учащихся итоговым моментом урока.

В этой связи со всей очевидностью встает вопрос о необходимости создания эффективной методики повышения значимости данного этапа урока в профессиональной подготовке будущих учителей. Это важно еще и потому, что те научные рекомендации, которые делаются на основе даже тщательно проведенных исследований, зачастую не могут быть реализованы не просто в силу отсутствия желания следовать им, а, прежде всего, в силу недостаточной психологической культуры и коммуникативной компетенции конкретных исполнителей этих рекомендаций, из-за отсутствия необходимых возможностей для эффективного выполнения рекомендаций.

Этап информации учащихся о домашнем задании, инструктаж по его выполнению

Учебно-воспитательная задача - Сообщить учащимся о домашнем задании, разъяснить методику его выполнения, мотивировать необходимость и обязательность акта. Подвести итоги урока.

Несколько слов о воспитательной и развивающей функции домашнего задания.

Первое. Любое домашнее задание, направленное на усвоение учениками основных знаний и умений, влияет также и на становление других сторон личности: самодисциплины, чувства долга, силы воли. Оно развивает память и автоматизирует навыки, развивает чувство долга и ответственности.

Второе. Домашнее задание концентрирует внимание учеников на основополагающих знаниях и умениях. Оно повышает прочность, а главное, применимость знаний и умений.

Содержание этапа.

1. Подведение итогов урока: как работала группа, кто из учащихся работал особенно старательно, что нового узнали учащиеся.

2. Мотивирование домашнего задания: пробуждение в учащихся любознательности (интересная постановка проблемы, если речь идет о познавательных заданиях); если речь идет о тренировочных заданиях, то здесь мотивирующим фактором может служить стремление учащихся к усовершенствованию навыков; апеллирование к их чувству долга; используйте стремление учащихся к признанию и оценке их труда; учитывайте индивидуальные склонности и желания.

3. Подробный, но сжатый инструктаж по выполнению домашнего задания. Используйте дифференцированные домашние задания для закрепления материала, для развития индивидуальных способностей учащегося. Используйте индивидуальные домашние задания для развития способностей, особенно одаренных детей, а также добровольные задания как сильное воспитательное средство.

4. Проверка того, как учащиеся поняли содержание работы и способны ее выполнения.

Помните! Многообразие домашних заданий – преграда одностороннему развитию личности.

Домашние задания – инструмент развития любознательности учащихся, их интереса к учебе, нравственного потенциала и мировоззрения.

При правильном подходе учителя к домашнему заданию оно может преобразить не только домашний труд учеников, но и сам урок! При успешном использовании – сделать обучение настоящим личностным для ученика!

Условия достижения положительных результатов

1. Обязательное и систематическое выполнение этапа в границах урока, до звонка. Для выполнения учебно-воспитательной задачи этапа необходимо отводить специальное время, вполне достаточное, чтобы задача была выполнена. Ни в самом конце урока, а то и давать его после звонка.

2. Задание должно проходить при полном внимании всего класса. Надо чтобы учащиеся рассматривали этот этап урока как не менее важный, чем все остальные, как работу, во многом определяющую весь успех процесса их учения.

3. Ученики должны быть подготовлены к этому этапу всем ходом урока. Домашнее задание, являясь его составной частью, как бы вытекает из него, взаимодействует с ним, ибо оно порождено всем его холодом и развитием.

4. Добиваться, чтобы содержание домашнего задания было понятно всеми учащимися без исключения.

Средства установления контакта со слушателями. Средства привлечения внимания; средства популяризации информации. Средства выделения главного, значимого, интересного, нового. Цитирование и цифровой материал в докладе. Аргументативный компонент доклада (сообщения). Средства объективизации информации. Средства выражения оценки в докладе (сообщении). Выразительность речи докладчика. Требования к невербальному поведению докладчика.

Риторические факторы, существенно влияющие на установление контакта со слушателями

Риторика предполагает учет факторов, существенно влияющих на установление контакта со слушателями.

Первый такой фактор - это состав аудитории, ее культурно-

Основы педагогической и деловой риторики

образовательные, национальные, возрастные и профессиональные особенности.

Второй фактор - содержание и характер самого выступления. Здесь недопустим авторитарный тон, безапелляционность высказываний. Необходимо проявлять доверие к людям, советоваться с ними в процессе выступления.

Третий фактор - объективная самооценка докладчиком своих личностно-деловых качеств, компетенции в тех вопросах, с которыми он выступает перед людьми. Важно не переоценивать и не занижать свою подготовленность.

Условно выделяют следующие стили общения: «менторский» - поучительно-назидательный; «одухотворяющий» - возвышающий людей, вселяющий в них веру в свои духовные силы и личностные качества; «конфронтационный» - вызывающий у людей желание возражать, не соглашаться; «информационный» - ориентированный на передачу слушателям определенных сведений, восстановление в их памяти каких-либо фактов.

Бизнесменам и менеджерам надо стремиться всячески избегать менторского тона при общении, а также остерегаться, чтобы с профессиональными успехами у них в голосе не начали появляться поучительно-назидательные нотки. Никакой позы, никакого проявления своего интеллектуального превосходства над людьми, игнорирования их реакции на излагаемую информацию.

«Информационная» манера общения у бизнесменов и менеджеров популярностью не пользуется. Они чаще всего прибегают к «одухотворяющей» манере, а в отдельных случаях используют «конфронтационный» стиль общения. Обычно к нему прибегают, когда хотят активизировать внимание слушателей, втянуть их в обсуждение проблемы.

В риторике используются следующие психолого-дидактические принципы речевого воздействия: доступность, ассоциативность, экспрессивность и интенсивность.

Используя принцип доступности, необходимо учитывать культурно-образовательный уровень слушателей, их жизненный и производственный опыт. Никогда не следует забывать, что многие люди слышат то, что хотят слышать. Отсюда необходимость принимать во внимание эмоционально-психологические расслоения каждой аудитории. Для

Основы педагогической и деловой риторики

повышения доступности весьма эффективен прием, заключающийся в сообщении малоизвестной информации (новизна и оригинальность), а также в сочетании разнохарактерных сведений и их достоверности.

Принцип ассоциативности связан с вызовом сопереживаний и размышлений у слушателей путем обращения к их эмоциональной и рациональной памяти. Для вызова соответствующих ассоциаций используются такие приемы, как аналогия, ссылки на прецеденты, образность высказываний.

Принцип экспрессивности выражается в эмоционально напряженной речи выступающего, его мимике, жестах и позе, свидетельствующих о полной самоотдаче. Страстность, неподдельная радость или грусть, сострадание - все это конкретные формы экспрессивности.

Принцип интенсивности характеризуется темпом подачи информации. Различная информация и разные люди нуждаются в дифференцированном темпе изложения и усвоения речи. Надо учитывать темперамент людей, их подготовленность к восприятию конкретного вида информации. В связи с этим важны: умение выступающего ориентироваться в настроении аудитории; способность аудитории работать в определенном информационном клише; умение выступающего предлагать аудитории необходимый скоростной режим усвоения информации.

Риторический идеал как отражение (и воплощение) эстетических и этических идеалов, сформированных в определенной культуре.

Соотношение общериторического и педагогического речевого идеала. Педагогический речевой идеал как конкретизация идеала риторического. Специфика педагогического речевого идеала. Категория гармонии и ее роль в педагогическом общении.

Принципы гармонизирующего педагогического общения и средства их реализации в профессиональной деятельности педагога.

Гармонизирующий педагогический диалог, его сущность и специфика. Гармонизация отношений участников общения как норма речевого поведения.

Принцип коммуникативного сотрудничества, его сущность, приемы реализации в педагогическом общении.

Дружелюбие как категория педагогической и деловой

риторики.

Субъект – субъектные отношения как норма речевого взаимодействия педагога и студентов, как средство диалогического познания явлений и фактов действительности.

Истина как категория педагогической и деловой риторики.

Онтологический (эвристический) характер проявления отношения субъекта речи к истинности предмета речи. Поиски смысла и истины как высшая цель педагогической деятельности. Педагогико-риторические задачи, решаемые в ситуации педагогического общения.

Педагогическая стратегия (основополагающий принцип речевого поведения). Стратегия коммуникативного сотрудничества в педагогическом общении и способы ее реализации.

Педагогическая тактика

Тактика демонстрации доброжелательного отношения к студентам. Похвала, порицание, оценка, одобрение и ободрение, их специфика и роль в реализации принципов гармонизирующего педагогического общения.

Особенностью речи учителя как речи публичной является ее направленность, обращенность к ученикам. Слово учителя всегда имеет точный адрес - оно отбирается в расчёте на его смысловое восприятие и понимание учащимися. Наблюдательный педагог всегда строит свою речь на предвидении возможной реакции на нее своих воспитанников. Он может заранее представить, как отреагирует на его слова скептик, в какой мере затронет его речь легко ранимого ученика, какую оценку она найдет во взгляде пытливого и думающего воспитанника. Такое предвидение поможет педагогу более рационально организовать свою речь, скорректировать ее при общении.

Умелое использование этого свойства устной речи помогает учителю вызвать у учеников ответный интеллектуальный отклик на свои слова, создать атмосферу сопереживания, соразмышления, заражающую всех общим настроением, переживанием. А это сближает учителя и учеников, располагает их к сотрудничеству. Что сообщает речи учителя направленность? Прежде всего наличие собственного отношения к тому, о чем он говорит. Искренность его слов. Для мудрого учителя его речь, общение с детьми - это и способ самовыражения, «самораскрытия духовного богатства перед учениками» (В. А. Сухомлинский).

Основы педагогической и деловой риторики

Направленность речи учителю сообщает и его умение строить свой монолог как внутренний диалог с учениками, как обращение к их разуму, чувству, совести. В его речи будут и прямые побуждения, призывающие к совместной работе («представим себе», «давайте пофантазируем», «думаю, у вас это вызовет интерес», «вы, конечно, вспомнили» и т. п.), и выражение собственных оценок, впечатлений, и эмоционально-экспрессивные слова, выразительные интонации.

Особенностью устной речи учителя является также то, что ее содержание воспринимается учениками по двум каналам - звуковому (через звучащее слово, интонацию) и визуальному (через мимику, жесты, движения учителя). Мимика, поза, движения тела говорящего учителя усиливают смысловую емкость, выразительность, эмоциональную содержательность его речи, в какой-то мере являются наглядным выявлением отношения учителя к предмету своей речи.

Визуальный канал предоставляет также ученикам информацию о рабочем самочувствии учителя, его желании (или нежелании) общаться с учениками, уважении (или неуважении) к ним. Поэтому будущему учителю важно уже в институте развивать в себе умения контролировать внешний вид при общении, интерпретировать реакцию слушателей на особенности своей мимики, движений тела, жестов.

Устная речь учителя, как правило, речь импровизированная. В этом тоже заключается ее особенность. Учитель-профессионал говорит всегда без непосредственной опоры на текст учебника или конспект урока. Ученики, слушая его, как бы присутствуют в момент сиюминутного рождения слов, выражений. Создается ощущение, что учитель публично мыслит, впервые для себя вместе с учениками открывает истину. Для речи учителя при этом могут быть характерны произвольные остановки, связанные с поиском нужных слов, перестановка слов; темп его речи может то ускоряться, то замедляться; учитель может ставить перед собой вопросы, демонстрируя ход рассуждений при ответе на них.

Импровизированная речь - понятие неоднозначное. В одних случаях это речь, заранее подготовленная, продуманная, но умело преподнесенная учителем как «сиюминутная». Это не дословный пересказ написанного конспекта, не припоминание его, не воспроизведение заранее выученного (это всегда чувствуется, когда мы пытаемся так «импровизировать»), а действительно свободное изложение, создава-

Основы педагогической и деловой риторики

учетом предварительной подготовки - отбора содержания, объема повествования, продумывания его логики, тона, стиля речи, ее интонационно-ритмической структуры! Здесь есть существенный для учителя психологический момент. Способность импровизировать - это умение сохранить для себя новизну восприятия уже знакомого и не раз излагаемого на уроках учебного материала.

Важнейшей стилиевой чертой речи учителя являются приемы образного изложения материала, выбор которых всегда индивидуален и обусловлен личными и творческими особенностями педагога. Приблизить учебный материал к интересам учащихся, сделать его привлекательным, окрасить положительными эмоциями – значит способствовать его усвоению. И не только. Не только ради этой прагматической цели учитель заботится о своей речи; в процессе объяснения-понимания более важна глубинная цель – гармоничное развитие личности ученика: обогащение его новыми смыслами через обнаружение новых «ниточек» от мира внутреннего к миру внешнему. В основе приемов образности лежат различные тропы и риторические фигуры. В объяснительной речи учителя особо значимы такие, как метафора, сравнение, аналогия, введение вымышленной речи и др.

Введение терминов в объяснение часто сопровождается привлечением метафоры. Стремясь сделать доступным изложение, учитель нередко обращается к языковым средствам других сфер общения, как бы пытаясь увязать новое со старым, обращается к впечатлениям обыденной жизни. Метафору можно использовать в следующих случаях: – при формировании новых представлений; – при объяснении абстрактных понятий; – для новых трактовок известного. Примеры взяты из речи учителей на уроках русского языка. Звуки – невидимки, мы их не видим, а только слышим. Из каких же кирпичиков строится наша речь? Слова – главные работники в языке. Учитель не менее оратора должен заботиться о выборе тропа, ведь этот троп – будь то сравнение, олицетворение или метафора – должен быть прежде всего доступен пониманию учащегося, он должен помочь ему осознать объясняемое явление. Образность речи педагога, словесную наглядность, а следовательно, и популярность изложения учебного материала создают не только метафоры, но и сравнения. Этот речевой прием учитель использует довольно часто. Трудно вообще представить себе объяснение чего-либо без сравнения. Как известно, сравнение – троп, со-

предмета другому на основании общего у них признака. Сравнение может выражаться разными языковыми средствами; довольно частотным в речи учителя является оборот со сравнительными союзами как, подобно. Слова, как и люди, отличаются друг от друга своим характером, поведением. И среди них есть такие, которые полностью противоположны. Это слова-антонимы.

Аналогия – это речевой прием, своеобразная риторическая фигура, основанная на соотнесении наглядных примеров и научных понятий – как известно, абстрактных и не всегда ясных и доступных. Изобретая аналогии, учителя проявляют свое индивидуальное видение предмета. Лингвистическая сказка – речевой жанр, представляющий «своеобразный симбиоз поэзии и науки, эмоционального и рационального, созданный с целью воспитывающего обучения». В такой сказке термины очеловечены: они живут в сказочной стране и являются участниками сказочных событий – дружат, враждуют, спорят, принимают решения и т.п. Лингвистическая сказка отличается сказочным зачином, сказочным действием – одним словом, она строится по законам жанра сказки и потому легко вводит новый учебный материал. Образность в объяснении учителя есть выражение его индивидуального педагогического стиля. Благодаря способности задавать новое направление мысли образность выводит учебный коммуникативный акт на индивидуально-творческий уровень. А это – показатель высокой степени педагогического мастерства. Следовательно, развитие индивидуальной педагогической культуры объективно требует от учителя овладения разнообразными приемами образной подачи учебного материала.