

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САМАРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра теории и методики профессионального образования

Е.Ю. Сысоева
РЕЧЕВАЯ КУЛЬТУРА
ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВУЗА

*Учебное пособие лекций для слушателей ФПК,
дополнительной образовательной программы
«Преподаватель высшей школы»*

Самара

Издательство «Универс групп»

2008

*Печатается по решению Редакционно-издательского совета
Самарского государственного университета*

УДК 808.5
ББК 81.2Рус-5
С95

Сысоева, Е.Ю.

С95 Речевая культура преподавателя вуза : учебное пособие по курсу лекций для слушателей ФПК, дополнительной образовательной программы «Преподаватель высшей школы» / Е.Ю. Сысоева – Самара Изд-во «Универс групп», 2008. – 100 с.

ISBN 978-5-467-00179-1

Учебное пособие является практическим руководством по совершенствованию речевой культуры преподавателя вуза. Рассматриваются закономерности и специфика речевого общения преподавателя, организация ведения дискуссии, технология полемического мастерства, психологические условия контакта с аудиторией во время публичного выступления. Практико-ориентированный характер пособия содержит необходимые упражнения, способствующие совершенствованию речевых умений и навыков преподавателя.

Пособие адресовано преподавателям, аспирантам, студентам педагогических вузов.

УДК 808.5
ББК 81.2Рус-5

ISBN 978-5-467-00179-1

© Сысоева Е.Ю., 2008

© Самарский государственный университет,
2008

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|--|----|
| Введение..... | 4 |
| Раздел I. Характеристика речевого общения преподавателя..... | 6 |
| Специфика речи преподавателя..... | 6 |
| Коммуникативные качества речи преподавателя..... | 12 |
| Техника речи..... | 19 |
| Контрольные вопросы..... | 27 |
| Упражнения на улучшение техники речи..... | 27 |
| Раздел II. Технология аргументации и речевого информативного воздействия..... | 35 |
| Техника ведения спора..... | 35 |
| Основные положения теории аргументации..... | 41 |
| Технология ведения дискуссии..... | 46 |
| Техника полемического мастерства преподавателя..... | 50 |
| Речевой имидж..... | 62 |
| Контрольные вопросы..... | 71 |
| Задания и упражнения..... | 72 |
| Заключение..... | 84 |
| Список литературы..... | 86 |
| Глоссарий..... | 88 |
| Приложение 1..... | 93 |
| Приложение 2..... | 96 |
| Приложение 3..... | 98 |

ВВЕДЕНИЕ

Волна жаргонизации, охватившая устную речь наших современников, употребление табуированной лексики и фразеологии, попытки их легализации как факта менталитета, интенсивное внедрение в сознание многочисленных англицизмов требуют повышенного и скрупулезного отношения педагога к своей речи. В современных условиях капитализации общества, педагог остается подчас единственным человеком, противостоящим жаргонизации и клишированию русской речи на разных уровнях: от случайной беседы до статьи в центральной прессе, хотя существует точка зрения, что и «лексика и дискурс преподавателя вплотную приблизилась к бытовому просторечию, клише, размножаемым СМИ, сленгу микроцефалов, ведь отсутствует полюс высокой нормы» [19,120].

Приоритетность личностного начала в педагогической деятельности преподавателя, огромная роль его речевой культуры, являющейся результатом и отражением общей культуры, очевидны в условиях гуманизации и демократизации современной системы образования. Перед каждым преподавателем рано или поздно во весь рост встает проблема «повышенной речевой ответственности», поскольку он разговаривает с аудиторией, оказывая на нее определенное, заранее планируемое воздействие. Успех в организации познавательной деятельности студентов напрямую зависит от умения преподавателя видеть многомерно, мыслить нестандартно, ставить вопросы самостоятельно и неожиданно, отвечать точно и недвусмысленно, излагать доступно и выразительно, слушать доброжелательно и с пониманием. Кроме того, высокая культура речи преподавателя – важное условие рационального использования времени.

Изучение технологий речевого взаимодействия, продуктивной речи, правил речевого этикета содействует повышению уровня речевой культуры преподавателя, диалогической направленности педагогического пространства. Одна из центральных идей пособия – взаимосвязь понятий: культура – культурный человек – культура речи – культура профессионального (педагогического общения).

В пособии описаны основные требования к речи преподавателя вуза и его речевому имиджу; техники работы над голосом, являющимся основным профессиональным орудием преподавателя; принципы ведения дискуссии и организации взаимодействия с различной аудиторией; даны основные понятия педагогической риторики. Каждый заинтересованный в повышении своего культурно-речевого потенциала преподаватель имеет возможность найти для себя необходимую информацию.

РАЗДЕЛ I ХАРАКТЕРИСТИКА РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ

Специфика речи преподавателя

*Преподавателям слово дано не для того,
чтобы усыплять свою мысль, а чтобы будить чужую.*

В.О. Ключевский

Именно речевая культура является визитной карточкой преподавателя, и при всей предметной эрудиции отсутствие или недостаток подлинной речевой культуры может оказаться не только причиной важных профессиональных ошибок, но и фактором устойчивого неприятия его как личности. На базе синтеза достижений почти всех наук гуманитарного круга, в основном – (лингвопрагматики, неориторики, коммуникативной лингвистики, этнолингвистики, социологии, психологии, антропологии) разработана интегративная дисциплина – педагогическая риторика, направленная на изучение не только и не столько нормативности и грамотности речи, сколько на изучение действительности качеств речи педагога и условий правильного речевого поведения (умения влиять на мнения и действия учащихся без навязывания).

Речевая личность преподавателя, его коммуникативное лидерование начинается с овладения нормами языка в различных видах деятельности: при говорении-слушании, письме-чтении как взаимно предполагающими друг друга. Факторами, составляющими основу речевого мастерства педагога, являются культура речи, начитанность, вербальная (словесная) память, импровизационная способность, позволяющая осуществить ролевое и позиционное говорение.

Педагогическая речь обеспечивает рациональность организации учебной деятельности, полноценность закрепления, усвоения и осознания информации. Речь тесно связана с коммуникативным поведением и теми задачами, которые ставит перед собой педагог, организуя разнообразные ситуации общения.

К сожалению, речь преподавателя зачастую бывает суха, монотонна, невнятна, перегружена логическими ударениями, так как все в ней педагогу кажется важным; в ней отсутствует четкая смысловая группировка вокруг логических центров. Произвольные паузы, обусловленные не логикой содержания, а просто неумением правильно распределить дыхание, отсутствие интонационной связи между отдельными частями фразы, мешают воспринимать смысл устного рассуждения.

Воздействие речи педагога зависит от следующих факторов:

1. Логическое построение речи (умение убеждать).
2. Владение техникой речи: дыханием, голосом, дикцией.
3. Экспрессивные умения: образность речи, ее интонационная выразительность, логические акценты и паузы, мелодика речи.
4. Использование вспомогательных средств: жестов, мимики, пластики, дистанции общения.
5. Дискуссионные умения, этико-психологическое конструирование совместной со слушателями деятельности.
6. Перцептивные умения, связанные с учетом реакции слушателей, умение использовать наглядность.

Важнейшими составляющими компонентами профессиональной культуры речи преподавателя является владение терминологией определенной области знаний, *умение строить монологическую научную речь, организовывать профессиональный диалог и управлять им.* Владение терминологией данной науки предполагает знание фактов этой науки, усвоение основных понятий (их содержание, структура их дефиниций), понимание взаимоотношений между понятиями; умение устанавливать связи между известными ранее и новыми понятиями. Умение строить монологическую научную речь связано с владением системой научного стиля и правилами построения научного текста, основным путем формирования этих умений следует признать наблюдение и анализ образцов научной речи, служащие основой построения и совершенствования самостоятельных собственных высказываний на научную тему. Между тем преподавателю необходимо

помнить, что терминологические барьеры не должны препятствовать смыслу и содержанию педагогического общения; понятийный аппарат преподавателя не должен превращаться в «непроходимую гору» для слушателя.

Важная характеристика речевой культуры преподавателя – *уместное соотношение в монологическом тексте воспроизведенного и импровизированного*. Педагог может учить наизусть текст своего обращения к аудитории, но тогда у него возникнут определенные сложности в ситуации спонтанного общения. Воспроизведение текста без элементов импровизации снижает степень концентрированности внимания, причем слушатели не видят резких различий между тем, выучен монолог или прочитан: в любом случае он безотносителен к аудитории. Стремящийся к заучиванию текста педагог в большей мере обращен к самому себе, во внутренней речи его преобладает оценка самого себя, в том числе солилоквиум (что сказано и что могло быть сказано); слушатель окажется на периферии риторического воздействия. Импровизировать – значит быть способным отказаться от заготовленных заранее пунктов и линий изложения, с тем, чтобы на ходу «вылепить» новыми средствами как нечто свежее, первозданное, хорошо усвоенную главную мысль. «Оснащенность словесными конструкциями» означает, что ум не просто глубок, обширен, но и не имеет трудностей вербализации сколь угодно сложной и внезапной идеи. «Ситуативность» ума означает наличие в каждый миг общения точной и многоканальной связи с аудиторией», – отмечает С.Х. Раппорт [Цит. по: 4, 52].

Важной задачей речи педагога является *создание доброжелательной психологической атмосферы общения*, в которой личность лучше раскрывается, демонстрирует свои знания. Доброжелательность преподавателя – стремление сделать предмет реально полезным для аудитории, умение взглянуть на преподавание с позиций слушателя, причем иногда в контексте целей и задач, актуальных для данной аудитории, но еще не осознанных ею в силу различных причин. Иногда, когда резистентность аудитории очевидна, педагог проявляет

доброжелательность, исходя из основного принципа риторики – обращаясь не только к существу, но и к желаемому, формируемому в процессе преподавания. Речевой этикет преподавателя обеспечивает культуру включения, поддержания, переключения внимания собеседника, окончания контакта, выражения признательности, согласия, несогласия, удовлетворения, сожаления, сочувствия, комплимента и т.д. Решающими этапами общения с аудиторией являются вступление в контакт, его поддержание и прекращение. Известно значение «речевой настройки» в установлении контакта между собеседниками. Обмен малозначимыми на первый взгляд репликами о здоровье, настроении, погоде позволяет присмотреться друг другу, почувствовать эмоциональное состояние, адекватно воспринять коммуникативную ситуацию.

Путем прямого дисциплинирования обучаемых, предъявления категорических требований преподавателю создать благоприятную атмосферу для совместной работы сложно. Педагогический диктат, даже сопровождающийся улыбкой, приводит к формализации учебно-воспитательного процесса, отчуждению обучаемых, внутреннему сопротивлению дидактической активности преподавателя. Педагогический этикет обязывает преподавателя к конкретной адресованности речи. Неопределенная обращенность транслируемой информации (и по форме, и по содержанию) затрудняет слушателям ее восприятие как лично значимой. Опытным преподавателям свойственно умение модифицировать свои высказывания, находить точную экспрессивную окраску с учетом индивидуального, возрастного своеобразия слушателей и коммуникативной ситуации.

Профессионально важное умение преподавателя *этически грамотно формулировать вопросы, отвечать, пояснять ответы, высказывать личное мнение* (положительное, отрицательное, нейтральное), выражать эмоции (согласие, несогласие, радость, огорчение, благодарность), организовать диалог таким образом, чтобы взаимодействие с обучаемыми естественно и непринужденно переросло официальные рамки, трансформируясь в межличностное общение.

Умение уважать себя, не впадая в педагогическое высокомерие, необходимое преподавателю, неотделимо от его умения *регулировать отношения равенства – превосходства*, подчиненного как дидактическому принципу воспитывающего и развивающего обучения, так и риторическому этосу. Преподаватель оценивается как источник информации, и лишь в соответствии с ее объемом и качеством преподавания, он может рассчитывать на неформальные отношения со студентами. Его профессиональная, риторическая и предметная компетентность может вызвать сомнения при очевидном стремлении к излишней откровенности, аффективному самоуважению. Если лекция начинается словами: «Я не особо компетентен в данном вопросе», или, напротив, «Моя лекция, возможно, будет сложна для вас», – слушатель, внутренне не нацеленный ни на какую дидактическую задачу, становится неспособным к восприятию информации: его уверили, что она ему знакома или не может быть усвоена. Подобные зачины обнажают неуважение педагога к себе и обучающимся: если человек вышел к аудитории, он располагает информацией и коммуникативным намерением. Именно самоуважение, уважение к предмету и студентам, а не апломб является одним из показателей речевой культуры преподавателя вуза.

Принципиальное значение имеет *культура волеизъявления преподавателя*. Субъект-субъектный характер взаимодействия с обучаемыми обязывает преподавателя сводить к минимуму использование прямых команд и приказов, глаголов повелительного наклонения – «встань», «сесть», «отвечай» и т.д. Кроме того, одним из распространенных способов возвышения педагога над учащимся и проявлением статусной власти является «ты-общение». Узурпируя «ты-общение», педагог таким образом изначально возвышает свой статус, давит, очерчивает главенство своей «начальствующей» позиции. Ориентация на «вы-общение» свидетельствует о внутренней культуре личности и демонстрирует вежливое отношение к человеку, равенство личностей. Конечно, если преподавателя и обучаемого связывают длительные, эмоционально-доверительные отношения, «ты-общение»

может являться показателем определенной близости отношений. Вместе с тем, специалисты по этикету не рекомендуют переходить на «ты» с человеком, который не может себе позволить такой переход, например, из-за большой разницы в социальном статусе или возрасте.

В процессе общения преподаватель призван создавать коммуникативную обстановку, стимулирующую речевую активность обучаемых, не выискивая ошибки или неточности в их суждениях, а выражая живой интерес к обмену информацией, подчеркивая достоинства, а не слабости студентов, не торопить с ответом, не перебивать.

Коммуникативное воздействие, предназначенное для установления непосредственных духовных контактов преподавателя с обучаемым, изначально диалогично и импровизационно. *Диалогическая ориентированность* является существенным показателем культуры речевого поведения преподавателя. В любом диалоге происходит периодическая смена ролей слушающего и говорящего. Известны два типа слушания: функциональное (рефлексивное), нацеленное на безошибочное восприятие и анализ полученной информации, и личностное, сопровождаемое сопереживанием собеседнику. Эмпатийное слушание является предпосылкой адекватности речевого поведения педагога, оперативности его профессиональных реакций, предупреждения возникновения коммуникативных барьеров. В своем большинстве современные педагоги ориентированы на демократический стиль общения с обучаемыми, однако в повседневной практике равнопартнерство обучающего с обучаемым нередко оказывается декларативным.

Педагогический диалог и его смысловые аспекты актуализируют проблемность, взаимообогащают различные «открытые позиции». Совместное мышление преподавателя и студента в диалоге несет изменения в мотивации студентов: расширяется спектр мотивов, стимулирующих познание и самопознание, рождается новая позиция по отношению к себе, другим людям, миру. Эта открытая позиция немислима без освобождения от догматичности и авторитаризма мышления, претензий и убеждений на единственную точку зрения, без преодоления ригидности мышления.

Однако преподавателю вступить в равноправный диалог со студентом не всегда удается. Характерными признаками педагогического доминирования в диалоге выступают злоупотребление длительными и громогласными высказываниями; навязывание собственного мнения и готовых решений; нетерпимость к инакомыслию; стремление поставить несогласного «на место»; злоупотребление замечаниями, сковывающими речевую активность партнера.

Ведение коммуникативного диалога со студентами требует высокой культуры – лингвистической, нравственной, психологической, педагогической.

Коммуникативные качества речи преподавателя

*Самое трудное и самое важное в преподавании –
заставить себя слушать.*

В.О. Ключевский

Центральным в учении о культуре речи является введенное Б.Н. Головиным родовое понятие «коммуникативные качества речи», под которыми понимаются ее свойства, выявляющие ее взаимосвязь с неречевыми структурами, такими как язык, мышление, сознание, действительность, и создающиеся единицами разных языковых уровней в их взаимодействии. Схематически это взаимодействие можно представить следующим образом:

РЕЧЬ

| ЯЗЫК | МЫШЛЕНИЕ | СОЗНАНИЕ |
|------------------|---------------------------|-----------------|
| правильность | логичность | богатство |
| чистота | точность | выразительность |
| богатство | | образность |
| ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ | УСЛОВИЯ ОБЩЕНИЯ (АДРЕСАТ) | |
| точность | уместность | |
| | доступность | |

Хорошая речь педагога характеризуется рядом признаков:

1. Правильность речи, то есть соответствие принятым литературно-языковым нормам (правильное произношение, ударение, подбор синонимов к словам, сочетание длинных предложений с короткими). Речь педагога должна быть грамматически, орфоэпически и лексически правильной.

2. Богатство речи можно определить как максимально возможное насыщение ее разными, не повторяющимися средствами языка. Чем разнообразнее речь, тем больше в ней содержится информации, больше личных оценок, авторского отношения к предмету речи. Лексическое богатство проявляется в том, что слова не несущие специального коммуникативного намерения, применяются как можно реже. Этого можно достигнуть при наличии у говорящего пишущего большого словарного запаса. Для количественного исчисления уровня лексического богатства речи существует такой критерий, как коэффициент лексического богатства. Он представляет собой отношения между лексемами (разными словами) и общим количеством слов в тексте. Это можно представить в виде следующей формулы:

$$\text{Коэффициент лексического богатства} = \frac{\text{Лексемы}}{\text{общее количество слов в тексте}}$$

Семантическое богатство речи проявляется в разнообразии и обновлении словесных связей, т. е. имеется в виду значение слова, приобретенное в контексте. Синтаксическое богатство речи проявляется в разнообразии синтаксических средств.

3. Ясность речи, то есть доступность пониманию слушающего. «Говори так, чтобы тебя нельзя было не понять» (Квинтилиан). Она достигается путем точного и однозначного употребления слов, терминов, словосочетаний, грамматических конструкций, является важным коммуникативным качеством речи. Соблюдение данного требования важно потому, что оно связано с действенностью и эффективностью устного слова. По мнению исследователей, общедоступность и понятность определяется, прежде всего, отбором речевых средств, а именно ограниченностью использования слов, находящихся на пери-

ферии словарного состава языка и не обладающих качеством коммуникативной общезначимости. С точки зрения сферы употребления слов их можно разделить на две группы: лексику неограниченной сферы употребления, в которую входят общеупотребительные, понятные для всех слова; и лексику ограниченного употребления, в которую включены профессионализмы, диалектизмы, жаргонизмы, термины, т.е. слова, употребляемые в определенной сфере – профессиональной, территориальной, социальной. Но эту речь не могут и не должны понимать абсолютно все.

4. Логичность, соответствие законам логики. Небрежность языка вызывает нечеткость мышления, а логика речи не только обеспечивает результативность усвоения слушателями излагаемого лектором материала, но и способствует установлению психологического контакта между говорящим и аудиторией. С помощью законов логики можно повысить убедительность своих суждений и доводов. Для того чтобы публичная речь была логичной, необходимо учитывать требования логики при подготовке к устному выступлению. Во-первых, должна быть четкая структура выступления, т.е. речь должна содержать вступление, основную часть и заключение. За счет вступления решается проблема установления контакта оратора с аудиторией, создания интереса и привлечения внимания. В основной части раскрывается суть предлагаемых идей, предложений, оценочных суждений. В заключении подводятся итог выступлению и мотивируется деятельность собеседников.

Стройность и последовательность в изложении мыслей обозначены порядком изложения материала устного выступления, когда каждая последующая мысль увязана с предыдущей. Выступление будет считаться логичным, если оно построено в соответствии с законами формальной логики: законом тождества; законом противоречия (непротиворечия); законом достаточного основания и законом исключения третьего. Основываясь на законах логики можно сделать вывод, что логически правильная речь должна быть:

1) определенной, т.е. ясной, с четкими формулировками и конкретными выводами (педагог не пользуется туманными намеками, расплывчатыми суждениями, двусмысленными замечаниями, не перескакивает с одной мысли на другую);

2) последовательной, т.е. без противоречивых высказываний (все элементы выступления должны быть направлены на утверждение выдвинутой точки зрения);

3) доказательной, опирающейся на действительные факты, научно обоснованные истины, надежные источники информации, что позволяет привести аудиторию к логическим выводам и убедить ее принять эти выводы.

5. Чистота речи определяется отсутствием в ней лишних слов, слов-сорняков, слов-паразитов, не несущих никакой смысловой нагрузки, не обладающих информацией или отвергаемых нормами нравственности. Они засоряют речь говорящего, затрудняют ее восприятие, отвлекают внимание от содержания выступления. К таким элементам относятся слова-паразиты, которые появляются в речи при раздумье, в паузах (вот, значит, так сказать), диалектизмы, вульгаризмы, жаргонизмы и просторечные слова.

6. Точность речи, то есть точность в отражении действительности и точность выражения мысли в слове. Первый аспект связан с истинностью речевого высказывания (правда или ложь). Во втором аспекте возможны недостатки: отсутствие конкретности, смешение близких по звучанию, но разных по значению слов, которые называются паронимами (осудит-обсудит, представит-предоставит).

7. Сжатость речи, то есть отсутствие лишних слов и ненужных повторений. Многословие неуместно всегда, умение говорить – это умение не говорить лишнего. Общие слова – признак некомпетентности и полного безразличия к аудитории.

8. Живость речи, то есть отсутствие в ней шаблонов, стереотипов, ее выразительность и образность, что достигается оперированием речевыми формами, имеющими переносный смысл, уместно используемыми поговорками, фразеологизмами, крылатыми словами, помо-

гающими преподавателю ярко и лаконично выразить свои мысли и чувства.

9. Благозвучие речи, то есть соответствие требованиям приятного для слуха звучания, подбором слов с учетом их звуковой стороны. («Следует избегать неблагозвучных слов. Я не люблю слов с обилием свистящих и шипящих звуков, избегаю их» – А.П. Чехов).

10. Эстетичность речи проявляется в неприятии литературным языком оскорбительных для чести и достоинства человека средств выражения. Для достижения эстетичности используются эвфемизмы – эмоционально нейтральные слова, употребляемые вместо слов и выражений, представляющихся говорящему неприличными, грубыми, нетактичными.

11. Экспрессивность, эмоциональная выразительность речи (даже самая вялая, малосодержательная реплика несет оттенок определенных эмоциональных состояний – интеллектуальной пассивности, незаинтересованности в общении, нежелания обнаруживать свои подлинные мысли и чувства, а экспрессия позволяет усилить изобразительность и выразительность слова). Выразительная речь помогает преподавателю создать атмосферу коллективного эстетического переживания, когда учебное общение подчиняется законам художественной логики, а наука вступает в увлекательной форме, свободной от штампов. На первое место по значимости в создании выразительного эффекта выходит индивидуальность преподавателя. На этом базируется один из самых распространенных советов преподавателям: – «пропустить информацию через себя», выработать субъективно-оценочное отношение к предмету лекции. Среди условий выразительности речи – самостоятельность мышления, равнодушие к предмету речи, знание возможностей языка, тренировка речевых навыков, основанная на чтении текстов, сознательное намерение говорить и писать выразительно.

12. Уместность подразумевает такой подбор и организацию средств языка, которые делают речь отвечающей целям и условиям общения. Уместность тех или иных языковых средств зависит от их

контекста, ситуации, психологических характеристик личности собеседника. Хорошо отражает суть этого принципа поговорка «В доме повешенного не горят о веревке». Неуместно как самовосхваление, так и самоуничижение, вне зависимости от аудитории. Это нарушение речевого этикета в равной степени: самоуничижающийся, если он говорит искренне, не имел права выйти не подготовившись к уважаемой им аудитории; если же он подготовлен, – ложь очевидна, а она сама по себе не может быть основой уважительного отношения к слушающим. Отнюдь не во всем требуется искренность: педагогу не следует злоупотреблять фактами своей биографии, сообщениями о своем здоровье и предъявлением настроения.

Неординарные, духовно богатые личности владеют магией словесного общения. Ее источают их образ, манеры общения, интонационная окраска голоса, флюидное свечение глаз. Слушателям импонирует, когда говорящий не суетится, а эмоционально чеканит фразы, не скрывая при этом своих убеждений, всем своим видом показывая уверенность и правильность используемых аргументов. В.О. Ключевский пишет о С.М. Соловьеве: «Чтение Соловьева не трогало и не пленяло, не било ни на чувства, ни на воображение, но оно заставляло размышлять. С кафедры слышался не профессор, читающий в аудитории, а ученый, размышляющий в своем кабинете....У Соловьева слово было всегда по росту мысли, потому что в выражении своих мыслей он следовал поговорке: сорок раз примерь, и один отрежь. Голос, тон, склад речи, манера чтения – вся совокупность его преподавательских средств и приемов давала понять, что все, что говорилось, было тщательно и давно продумано, взвешено и измерено, отвешено от всего лишнего, что обыкновенно пристает к зреющей мысли, и получило свою настоящую форму, окончательную отделку. Вот почему его мысль чистым и полновесным зерном падала в умы слушателей» [10, 323-324].

Между профессиональным мастерством педагога и актера имеется сходство, поскольку объектом их воздействия является духовный мир личности, а основным средством выступает речевая экспрессия. Арти-

стичный педагог создает вокруг себя эмоциональное биополе, попадающие в него включают свои эмоции, и это происходит в той направленности, которая обусловлена влиянием педагога. Вот как описывает свое впечатление от лекции профессора С.Н. Савельева его ученик, Е.Г. Соколов: «Он всегда читал лекции, как мне сначала казалось, с полуинтимной-импровизационной интонацией. Ощущение, что вот здесь и сейчас все рождается (его слово, мысль, обороты речи, жесты, реакции на данную конкретную аудиторию). Причем это независимо от того, большая или маленькая аудитория. Какие-то спонтанные примеры-иллюстрации, очень ситуационные, порожденные непосредственной конкретной обстановкой и теми людьми, что слушают, поражали более всего. И вот я попадаю второй раз на ту же самую лекцию в совершенно другой аудитории, по количеству, возрасту, социальному составу... И... та же самая интонация,... те же самые «спонтанные» реплики из зала, «неожиданные» вопросы, ситуационные примеры. Я был поражен! Совершенное умение приводить аудиторию в нужное тебе состояние, подводить к мыслям-репликам-вопросам» [9, 239]. Речевое мастерство лектора достигается тем, что выученное как текст произносится несколько раз (иногда приходится повторять одно и то же несколько десятков раз) так, как будто рождается именно здесь и сейчас. У аудитории возникает ощущение, что перед ней находится человек, который сам для себя мыслит на глазах у всех.

Культура речевого поведения предполагает осмысление преподавателем своих экспрессивных проявлений, их критическую самооценку, культивирование естественной самобытности языка и сознательное использование его в учебно-воспитательных целях. У многих преподавателей заметна стереотипность эмоционального самовыражения: более выразительными оказываются не положительные, а негативные чувства, проявляемые по отношению к обучаемым.

Так как именно преподавателю принадлежит главная роль в общении (он инициирует, направляет, стимулирует, концентрирует внимание), студенты ждут от педагога уверенности, решительности, спокойствия и достоинства.

Техника речи

Исполнение... – единственный владыка слова. Без него и наилучший оратор никуда не годится, а посредственный, в нем сведущий, может превзойти наилучших.

Цицерон

В основе исполнения лежат дикционные и темпоральные характеристики, нарушение которых совершенно недопустимо со стороны преподавателя. Паралингвистика речи обращена к ее звучанию, которое в свою очередь основано на понятиях дикции, темпа, ритмико-интонационной окраски, формирующих аудиологическую картину мира. Они могут как сближать участников общения чувством эмпатии, так и разделять их. У каждого человека, в зависимости от многочисленных личностных качеств – темперамента, возраста, характера, степени конформизма, – существует своя индивидуальная система речевого комфорта, учитывающая ритмико-интонационные, тембровые, динамические, дикционные характеристики речи.

Техника речи – это комплекс навыков речевого дыхания, голосо-ведения, дикции и интонационно-мелодического строя речи. Владение техникой речи позволяет преподавателю: не испытывать утомления при многочасовой нагрузке на речевой аппарат, добиваться высококачественной речи. Техника речи включает в себя: фонационное дыхание, голос, дикцию, интонацию.

Нередко преподаватели жалуются, что им трудно выдержать большую голосовую нагрузку: голос устает, перехватывает дыхание. Многие даже не подозревают, что большинство этих недостатков связано с отсутствием навыков правильного речевого дыхания. Фонационное дыхание отличается от повседневного энергичным вдохом и длительным равномерным выдохом. Это дыхание дает энергию для голоса и регулирует силу звуков, разномошных по своей природе.

Фонационное дыхание характеризует активность, связанная с тем, что дыхание служит энергетической базой речи; организованный вдох – фонационное дыхание связано с возникновением и распро-

странением звука, следовательно, выдох должен быть организован, струя выдыхаемого воздуха должна фокусироваться в одной точке; распределение выдоха – умение сознательно делить весь объем выдыхаемого воздуха на равномерные отрезки – порции. Ритм фонационного дыхания таков: вдох в 10-15 раз короче выдоха. Такое распределение выдыхаемого воздуха необходимо тренировать сознательно; добор дыхания в процессе речи: нужно научиться быстро, энергично, а главное, незаметно для слушателей подхватывать новую порцию воздуха, пополнять его запас в каждой удобной паузе.

Главное профессиональное орудие педагога – голос, звуковая форма устной речи. Под педагогическим голосом подразумевается профессионально сформированный голос, в полной мере обеспечивающий звуковую сторону. От того, насколько им владеют, зависят звучность, тембр, темп, артикуляция – те компоненты устной речи, которые определяют ее интонационное богатство и своеобразие. Комплексная характеристика педагогического голоса включает такие параметры, как: высокий уровень громкости, широкий динамический и высотный диапазон, разнообразие тембров, благозвучность, полетность, помехоустойчивость, суггестивность, адаптивность, гибкость, выносливость. Изменяя звучность, мелодику, темпоритм высказываний, преподаватель может выразить тончайшие нюансы эмоционального отношения к предмету разговора, расширить смысловую емкость слова, при желании придать ему обратное значение. Высокий уровень громкости дает возможность работать с большим составом слушателей и в большой по площади аудитории. Большой динамический и высотный диапазон придает голосу множество оттенков звучания и мелодики, а тембровый – выразительность. Чистота и ясность тембра позволяют голосу быть благозвучным.

Дикция – это отчетливое произнесение каждого отдельного звука и звуковых сочетаний. Ясная дикция избавляет слушателей от напряжения, недопонимания, двусмысленного толкования. Залог ясной дикции правильная артикуляция звуков. Артикуляцией называют совокупность произносимых движений речевых органов (губы; зубы,

язык, мягкое и твердое небо). О впечатлении, которое производит на слушателей плохая дикция, образно говорил К.С. Станиславский: «Слово с подменными буквами представляется мне... человеком с ухом вместо рта, с глазом вместо уха, с пальцем вместо носа. Слово с недоговоренным концом напоминает мне человека с ампутированными ногами... Когда слова сливаются в одну бесформенную массу, я вспоминаю мух, попавших в мед» [Цит. по: 4, 83].

Основу всех характеристик голоса педагога составляет интонационная выразительность. Под интонацией понимаются все явления, возникающие во время произнесения фразы, но не относящиеся к содержанию сказанного. Именно она играет первостепенную роль в управлении поведением собеседника, эмоционально заражает и внушает определенный строй мыслей. Известный исследователь сценической речи С. Волконский отмечал: «Не прилепляйтесь к слову, не думайте, что в слове смысл; слово имеет бесконечное количество смыслов, и только интонацией определяется настоящий смысл каждого данного случая» [Цит. по: 4, 89]. Интонацию называют зеркалом эмоциональной жизни человека. Чем ярче эмоциональная отзывчивость человека, тем богаче его речь мелодичной выразительностью. Слагаемые интонационной выразительности: мелодия речи, паузы, громкость и отчетливость, скорость.

Мелодия речи определяется высотой речи. Паузы позволяют воспринимать информацию на логическом, психологическом, содержательном уровнях. Отчетливое произнесение свидетельствует об уверенности педагога, хорошей ориентировке в содержании учебного материала. Скорость речи определяет скорость произношения как «быструю» или «медленную», зависит от индивидуальных особенностей говорящего и от автоматизма воспроизводимой информации, содержания говоримого. Важно, чтобы педагог умел управлять темпом и имел резерв скорости, чтобы излишне скорая речь не привела к ошибкам, оговоркам. Средняя скорость речи составляет 120 – 150 слов в минуту. Медленный темп речи, на первый взгляд, облегчает восприятие, но не дает стимула к произвольному вниманию, созда-

ет так называемую информационную пустоту. Торопливая речь также неприятна, как и вялая, вымученная речь идущая от плохого знания предмета.

Для «пишущей аудитории» преподаватель нередко слишком стремителен, в то время как она требует чеканных формулировок и возможности зафиксировать сказанное. Поэтому даже в релаксационные моменты, когда преподаватель сообщает примеры и аналогии, не требующие графической фиксации, аудитория не оставляет за преподавателем права на дикционные огрехи. Наилучшим образом педагог может определить недостатки собственной дикции, посмотрев записи лекционного материала. Как правило, ошибки нашего произношения проявляются в невыясненных окончаниях слов, между тем как именно они должны выделяться особенно значительно.

Аудитория «слушающая», ставящая на первый план суггестию и образность в информативных структурах речи говорящего, требует темпа, соотносимого с темпоритмом ее мышления – как вербального, так и образного.

Голос субъективно может быть плохим или хорошим. Субъективные характеристики голоса: хороший – спокойный, вибрирующий, бархатистый, преобладание низких тонов, естественно звучит, теплый; плохой – хриплый, дрожащий, скучный, монотонный, плаксиный, напряженный. Бесцветный, хриплый или глухой голос хуже всего воспринимается студентами, быстрее их утомляет, настраивает против лектора. Уверенное, убедительное звучание речи возможно, когда в голосе отсутствует даже минимальное дрожание (неритмичные, хаотичные модуляции звука). На красоту голоса влияют объективные факторы: тон, звучность, темп, высота, тембр, интонации.

Звучность (сила и громкость) дает возможность педагогу донести свою речь до аудитории. Звучность и громкость голоса – это яркое свидетельство уверенности и чувства собственного достоинства. Униженность и подчинение положению вызывает появление таких характеристик голоса, как сиплость, шипение, тихий и слабый голос. Для властных личностей свойственны пугающие раскаты и металли-

ческие оттенки голоса, его сильный резонанс. Таким образом, говорить тихо такой же недостаток, как говорить слишком громко. Слышимость голоса зависит от того, в каком помещении выступает педагог и до кого хочет донести свою речь. Полнозвучный, богатый голос хорошо слышен во всех уголках любой комнаты.

Тон голоса характеризуется высотой, вибрацией и модуляцией. Высота тона характеризует высоту произносимых звуков. Низкий голос для слуха приятнее, а высокий, кроме того что он сложен для восприятия, с трудом поддается записи без искажения. Интонация – это «подъемы» и «спуски» голоса, а монотонность утомительна для слуха. Интонации – ключ, с помощью которого задействовано мышление и раскрывается душа.

Тембр голоса – это его окраска. Во всем мире нет двух голосов, звучащих совершенно одинаково. Окраска определяется обертонами, передающими эмоциональное состояние: голос может быть ворчливым, восторженным, бодрым, угрожающим. Искусство тембра – самое трудное в мастерстве устной речи. Исследователями установлено, что психологическое доверие к низким голосам гораздо больше, чем к высоким, поэтому преподавателю следует позаботиться о постановке своего голоса, в этом ему могут помочь специальные упражнения по актерской и педагогической технике.

Суггестивность голоса – способность голоса воздействовать на эмоции и поведение слушателей, независимо от смысла произносимых слов. Различают три уровня суггестивности голоса:

- голос привлекает к себе внимание и выделяется из других голосов, он может быть и некрасивым, но обращает на себе внимание слушателей;
- говорящий с помощью голоса вызывает сопереживание своим чувствам, настраивает эмоции слушателей в тон своим переживаниям. Такой уровень позволяет расставить эмоционально-смысловые акценты;
- высший уровень суггестивности выражается в том, что реакция слушателей приобретает поведенческий характер. Слушатель совершает какие-то действия или останавливается на том основании,

что в голосе говорящего появилась особая окраска, которая подсознательно воспринимается как императив, нечто непреложное.

Выделяют несколько правил речевой суггестии:

1. Сила внушающего воздействия прямо зависит от конкретного смысла и образности ключевых слов. Например, слова «человек», «птица» – абстрактные понятия, а «апельсин», «яблоко» – образные, конкретные, хорошо представляемые.

2. Сила внушающего воздействия повышается, если ключевые образные слова будут подкреплены конкретными образными качественными определениями. Например, слово «груша» – хорошо представляемое слово, зато словосочетания «груша сочная, янтарная, душистая, сладкая» вызывают определенный образ.

3. Сила воздействия повысится, если говорить позитивно, избегая слов-отрицаний («не», «нет»). Лучше говорить: «Следует сказать», «Надо упомянуть». Эти выражения воспринимаются как приказ. А выражения типа: «Нельзя не сказать...» «Вы, наверное, не слышали, что...?», «Вам, конечно, неизвестно, что...» неосознанно воспринимаются как запрет или ограничение, желание поставить человека в подчиненное положение.

4. При внушении необходимо больше использовать речевую выразительность: мягкие и доброжелательные речевые интонации; в конце фразы, в которой заложена основная мысль, голос должен интонационно понижаться; существенно повышает значимость сказанного пауза после произнесения ключевой фразы; в речевой динамике значительная роль принадлежит темпу речи – это отношение к человеку и его интеллектуальным возможностям.

Преподаватель общается с обучаемыми не только когда говорит, но и когда выразительно молчит. Если аудитория возбуждена, ведет себя шумно, надежным средством дисциплинирования выступает спокойное недоумение педагога, его затянувшееся молчание. Молчание как коммуникативный знак может выполнять многообразные функции:

- контактную, реализуемую в ситуации взаимопонимания, как показатель близости, когда слова излишни;
- дисконтактную, проявляющуюся при отсутствии взаимопонимания, свидетельствующую об отчужденности коммуниканта;
- эмотивную, когда передаются различные эмоциональные состояния (страх, удивление, восхищение, радость и др);
- информативную, как сигнал согласия или несогласия, одобрения или неодобрения, желания или нежелания совершить какое-то действие;
- стратегическую, когда выражается нежелание говорить с определенной целью (не показать свою неосведомленность);
- риторическую, как способ привлечения внимания, придания особой весомости последующему высказыванию;
- оценочную, как реакцию на действия и слова собеседника.

Для профессионального владения голосом необходима специальная работа, обеспечивающая культуру звукоизвлечения, речевую экспрессию и исправляющая недостатки. Многие профессиональные заболевания голоса являются следствием форсирования звука, игнорирования правил фонационного дыхания. Для работы над интонацией полезно чтение вслух по ролям.

Работа над дикцией, темпом, ритмико-интонационными характеристиками речи имеет солидную историографию – указания современников на речеразвивающую деятельность Демосфена, работы Цицерона, Кондильяка, Гете, А.Ф. Кони. Самым выдающимся примером по преодолению природных недостатков речи (заикания и косноязычия) был Демосфен. Именно он выработал собственную уникальную методику работы над голосом, она состояла из следующих этапов:

1. Демосфен оборудовал подземное помещение, в котором в полном уединении работал над техникой речи. Произнося отрывки из стихов, Демосфен мог не опасаться быть услышанным – фактор зрителя, существенно препятствующий работе по совершенствованию дикции, полностью отсутствовал. Кроме того, подземелье скрадывало возможные в обычных помещениях акустические явления; голос, даже посте-

ленно усиливавшийся, звучал приглушенно, и, восходя на ораторское возвышение, Демосфен уже не замечал его естественной силы.

2. По свидетельствам современников, Демосфен любил говорить при шуме моря – это укрепляло голос и приучало концентрировать внимание на предмете, не замечая окружающего акустического диссонанса.

3. Неясный, шепелявый выговор он одолевал, вкладывая в рот камешки и так читая на память отрывки поэтов. Голос укреплял бегом, разговором на подъемах и тем, что, не переводя дыхания, произносил несколько стихов или какие-нибудь длинные фразы. Действительно, нахождение в полости рта во время речетворческой деятельности постороннего предмета вначале деформирует, а впоследствии существенно расширяет артикуляционную базу.

4. Дома у Демосфена находилось зеркало, перед которым выполнялись ораторские упражнения, развивающие как речевые, так и невербальные формы самовыражения. Говорящий перед зеркалом получает возможность наблюдать собственные мимико-жестикационные модификации, приводит их в соответствие содержанию речи [15].

Приведем некоторые рекомендации по облегчению говорения:

1. Перед тем как говорить, а также после каждого выдоха, вдыхайте достаточное количество воздуха. «Достаточно» – означает не чрезмерно: каждый говорящий должен руководствоваться собственным опытом и вдыхать такое количество воздуха, которое отвечает особенностям его организма.

2. После вдоха воздух тратьте медленно, экономно. Чрезмерный запас воздуха может привести к его потере.

3. Не повышайте голос, говорите так, как всегда. Повышая голос, вы тратите больше воздуха.

4. Держите грудь ровно, чуть-чуть выпятив ее вперед. Вдыхать воздух нужно и носом, и ртом. Говорите, по возможности находясь в хорошей физической и психической форме. Нервная система не должна испытывать чрезмерные нагрузки.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается культура волеизъявления преподавателя?
2. Какие требования к речевому этикету преподавателя вам известны?
3. Часто ли вы задаете вопросы и вступаете в диалог с аудиторией?
4. Почему важно менять интонацию в процессе чтения лекции?
5. Перечислите основные признаки доминирования в диалоге.
6. В чем заключается сложность импровизации в ходе лекции?
7. В чем проявляется актерское мастерство преподавателя?
8. Назовите основные коммуникативные качества речи преподавателя?
9. В чем проявляется эмпатийное слушание преподавателя?
10. От чего зависит скорость речи преподавателя ?
11. Какие уровни суггестии голоса вам известны?
12. Каковы отличительные признаки фонационного дыхания?
13. В чем сложность методики Демосфена в работе над голосом?

Упражнения на улучшение техники речи

Психологический настрой на улучшение голоса

Я стараюсь сосредоточиться на образах и словах, которые произношу.

Мой голос рождает низкие, приятные, бархатные звуки.

Открываются резонансные полости.

Голос резонирует в горле, груди.

Мне приятно ощущать вибрации моего голоса.

Я посылаю голос вверх, ощущая приятные вибрации.

Мой лоб излучает энергию моего голоса.

Мой голос придает мне уверенности.

Мое дыхание ритмично.

Я экономно расходую воздух.

Во мне рождается уверенность, что мой голос приобретает приятные обертоны.

Рождаются звуки, способные проникать в сердце слушателя.
Мой голос обволакивает аудиторию.
Он проникает в сокровенные уголки сердца слушателя.

Упражнения, развивающие активность речевого дыхания:

1. «Насос» Встаньте прямо, ноги на ширине плеч. Наклонитесь вперед и возьмитесь за рукоятку воображаемого автомобильного насоса двумя руками. Начните накачивать воздух: выпрямляясь, делаете выдох, а наклоняясь, – выдох. Затем тоже самое, но со звуком: наклоняясь, выбрасывайте очередную порцию «воды» – «фффффу». Соберите губы как бы для свиста, с силой выдыхайте воздух: «ффффффф!...фффффу!...ффффф!...» Не торопитесь, распрямляясь, успевайте сделать полный глубокий вдох. Прodelайте наклоны 4-5 раз подряд. Раз от разу можно увеличивать число наклонов.

2. «Трубач» Прижмите к губам мундштук воображаемой трубы (это может быть собственный кулак!) и, выдувая воздух, протрубите (без звука) какой-либо бодрый, энергичный мотив:

Закаляйся!
Если хочешь быть здоров,
Постарайся
Обойтись без докторов,
Водой холодной обливайся.
Если хочешь
Быть здоров!

Не торопитесь, выдувайте воздух ритмично, медленно, торжественно.

3. Положение стоя, ноги – на ширине плеч. Медленно вдохните, а затем очень громко, с выражением, делая ударения на каждом слове, прочитайте стихотворение:

На-ша Та-ня гром-ко пла-чет:
Уро-ни-ла в реч-ку мя-чик.
Ти-ше, Та-неч-ка, не плач,
Не уто-нет в реч-ке мяч!

Читая стихотворение, медленно наклоняйтесь. Необходимо учесть, что концовка стихотворения должна совпасть с окончанием наклона.

Повторить 3 -5 раз.

4. Медленно, как в предыдущем упражнении, наклоняясь, громко прочтите стихотворение через нос с закрытым ртом. Следите, чтобы воздух не ушел при первом же слове. Повторить упражнение 3 раза.

5. «Делать паузы»

Произнесите текст, делая разные паузы: логические, смысловые, психологические.

Инструкция: в выразительности нашей речи не последнюю роль играют паузы. Пауза – определенный информационный сигнал к началу активного слушания. Вовремя выдержанная пауза может оказать большее воздействие, чем куча сказанных слов. Важно уметь делать паузу и соответственно интерпретировать молчание. Короткая пауза перед кульминационным пунктом речи – один из способов наиболее ярко подчеркнуть его.

В следующем тексте расставьте паузы:

«Люби!» – поют шуршащие березы,
Когда на них сережки расцвели.
«Люби!» – поет сирень в цветной пыли.
«Люби! Люби!» – поют, пылая, розы.
Страшись безлюбья. И беги угрозы
Бесстрастия. Твой полдень вмиг – вдали.
Твою зарю теченья зорь сожгли.
Люби любовь. Люби огонь и грезы.

К. Бальмонт.

6. «Скороговорки».

Прочтите скороговорки на одном выдохе (сначала короткие, затем длинные), добирайте воздух на смысловых паузах. Исходное положение: стоя, ноги – на ширине плеч. Глубоко вдохните, задержите дыхание и медленно произнесите:

Добыл бобов бобыль.

Шакал шагал, шакал скакал.

Ткет ткач ткани на платки Тане.

На меду медовик, а мне не до медовика.

Фараонов фаворит на сапфир сменил нефрит.

На дворе трава, на траве – дрова: раз дрова, два дрова – не руби дрова
на траве двора.

Как у горки на пригорке жили тридцать три Егорки: раз Егорка, два
Егорка, три Егорка...

Гимнастика для губ и языка

Цель: развитие и совершенствование артикуляционного аппарата и произношения.

1. Вытяните губы трубочкой, будто вы хотите поцеловать что-то на расстоянии, а затем широко улыбнитесь во весь рот, растягивая губы и обнажая зубы.

Повторите это движение 10 раз на счет «раз, два». «Раз» – губы вытянуты трубочкой, «два» – переведены в широкую улыбку. В результате начальное напряжение щек и губ должно исчезнуть. Если пересыхают губы, оближите их и сделайте движение, которым женщины распределяют губную помаду.

2. Убедившись, что губы сложены трубочкой – «хоботок», устойчиво зафиксированы, подвигайте «хоботком» вправо-влево. Щеки должны быть неподвижны. Упражнение необходимо повторить 10 раз.

3. Глядя в зеркало, зафиксируйте «хоботок», а затем поднимите его вверх и опустите вниз на счет «раз, два». Подбородок и нижняя челюсть должны быть неподвижными. Прделайте упражнение 10 раз.

4. Кончиком языка упритесь в щеку и растяните ее, а затем другую, словно вы во рту катаете конфету: раз – два, раз – два. Постепенно усиливайте давление языка на щеки. Прделайте упражнение 10 раз. Сделайте несколько жевательных движений, чтобы снять напряжение.

5. Упритесь кончиком языка в верхнюю губу, затем – в нижнюю, снова – в верхнюю, в нижнюю, и так 10 раз. Сделайте несколько жевательных движений, чтобы снять напряжение.

6. Сожмите губы и в напряженном состоянии просуньте между ними язык, свернутый в трубочку. Прodelайте упражнение 5 раз.

Дикционные упражнения

Четкая дикция – неременное условие всех публичных выступлений. Под дикцией понимается четкое произношение всех звуков родного языка с правильной их артикуляцией, при четком и внятном произнесении слов и фраз.

Цель: формирование четкого и правильного произношения звуков (гласных и согласных).

1. *Вдохните и на выдохе, посылая звук в темя или в «маску» (нижнюю часть лба), стремясь, чтобы гласная звучала коротко и резко, как выстрел, а согласная – длинно, произнесите следующие слоги:*

ПУ ПО ПА ПЭ ПИ ПЫ
БУ БО БА БЭ БИ БЫ
КУ КО КА КЭ КИ КЫ
ГУ ГО ГА ГЭ ГИ ГЫ

Каждый слог произносится на вдохе и выдохе. Упражнение нужно повторить 5 раз.

2. *Упражнение выполняется таким же образом, как и предыдущее, но на одном выдохе вы должны «выстрелить» два слога:*

ПУ-БУ ПО-БО ПА-БА
ПЭ-БЭ ПИ-БИ ПЫ-БЫ
КУ-ГУ КО-ГО КА-ГА
КЭ-ГЭ КИ-ГИ КЫ-ГЫ

Каждый пример нужно повторить 5-7 раз.

3. По указанной выше методике произнесите следующие слова. Каждый пример повторяйте трижды:

РЛУ РЛО РЛА РЛЭ РЛИ РЛЫ
ЛРУ ЛРО ЛРА ЛРЭ ЛРИ ЛРЫ
РЛУ-ЛРУ РЛО-ЛРО РЛА-ЛРА РЛЭ-ЛРЭ
РЛИ-ЛРИ РЛЫ-ЛРЫ

СТУ ЗДУ СТО-ЗДО СТА-ЗДА СТЭ-ЗДЭ СТИ-ЗДИ СТЫ-ЗДЫ
ПКТУ-ТПКУ ПКТО-ТПКО ПКТА-ТПКА
ПКТЭ-ТПКЭ ПКТИ-ТПКИ ПКТЫ-ТПКЫ
КПТУ КПТО КПТА КПТЭ КПТИ КПТЫ
ДБГУ-БГДУ ДБГО-БГДО ДБГА-БГДА
ДБГЭ-БГДЭ ДБГИ-БГДИ ДБГЫ-БГДЫ

«Скороговорки»

4. Тщательно выговаривая каждый звук, надо медленно прочитать по складам:

От то-по-та ко-пыт пыль по по-лю ле-тит.

Повторите до тех пор, пока не почувствуете, что вы можете медленно прочитать скороговорку без запинки. Затем прочитайте скороговорку в темпе обычного разговора. Убедитесь, что текст звучит разборчиво и уверенно. Повторяя скороговорку, наращивайте темп, а затем произнесите текст на пределе своих возможностей.

Бык тупогуб, тупогубенький бычок, у быка бела губа была тупа.

Чешуя у щучки, чешуйка у чушки.

5. Прочитайте стихотворение Льюиса Керролла «Бармаглот» так, чтобы слова были четко слышны:

Варкалось. Хливкие шорьки пырялись по наве, и хрюкали зельюки, как мюмзики в мове. И бойся Бармаглота, сын! Он так свиреп и дик, а в глуше рымит исполин – злопастьный Брандашмыг! Но взял он меч, и взял он щит, высоких полон дум. В глушцобу путь его лежит. Под дерево Тумтум. Он встал под дерево, и вот граахнул гром – летит ужасный Бармаглот и пылкает огнем! Раз-два, раз-два! Горит трава! Взы-взы – стрижаает меч. Ува! Ува! И голова барабардает с плеч. О, светозарный мальчик мой! Ты победил в бою! О, храброславленный

герой, хвалу тебе пою! Варкалось. Хливкие шорьки пырялись по наве. И хрюкали зелюки, как мамзюки в мове.

6. Выразительно прочитайте сказку Л. Петрушевской «Пуськи бятые».

Сяпала Калуша по напушке и увозила бутявку. И волит: Калушата, калушаточки! Бутявка! Калушата присяпали и бутявку стрямкали. И придудонились. И Калуша волит: Оее, оее! Бутявка-то – некузявая! Калушата бутявку вычурили. Бутявка вздрезбунулась, сопритюкнулась и усякала с напушки. А Калуша волит: бутявок не трямкают. Бутявки дябые и зюмо-зюмо некузявые. От бутявок дудунятся. А бутявка волит за напушкой: Калушата подудонились! Калушата подудонились! Зюмо некузявые! Пуськи бятые!!

7. Прочитайте текст, добившись эффекта внушения.

Каждый день неповторим и феноменален, если прожить его как последний день – единственный день жизни, то есть не оглядываясь, в радостном ощущении человеческого бытия, любви и гармонии. Именно к такой жизни приводит принятие алгоритма смирения и недеяния. Тогда расстановка ценностных акцентов ориентируется не на приобретение, а на отдачу. Не случайно люди испокон веков знали истину: чем больше отдаешь себя людям, не ожидая от них наград, тем больше вернется к тебе сердечным теплом и любовью. Мы тем и бедны, что имеем много, и не только бедны, но и несвободны, ибо не вещи нам служат, а мы вещам. Боясь потерять то, что имеем, мы погружаемся в целую систему страхов, которая по законам индукции порождает, с одной стороны, замки, сигнализацию, а с другой стороны, воров. Мы и к ближайшим своим относимся с большой долей собственности: отсюда траур наш по умершему фальшив, поскольку нам жалко не столько ушедшего, сколько себя потерявшего.

(А.Мартынов. Исповедимый путь)

8. *Интонация передает смысловые и эмоциональные различия высказываний, отражает состояние и настроение говорящих, их отношение к предмету беседы или друг другу.*

Вспомним роман Л. Толстого «Анна Каренина». Первый разговор Стивы Облонского с женой после того, как она узнала об его измене. Прочитайте его, стараясь соблюсти указанную интонацию.

– Долли! – сказал он тихим робким голосом. Он втянул голову в плечи и хотел иметь жалкий и покорный вид, но он все-таки сиял здоровьем и свежестью.

– Что вам нужно? – сказала она быстрым, не своим, грудным голосом.

– Долли! – повторил он с дрожанием голоса. – Анна придет нынче.

– Ну и что же мне? Я не могу ее принять! – вскрикнула она.

– Но надо же, однако, Долли...

– Уйдите, уйдите, уйдите! – не глядя на него, вскрикнула она, как будто крик этот был вызван физической болью.

– Уйдите, уйдите отсюда! – закричала она еще пронзительнее, – не говорите мне про ваши увлечения, про ваши мерзости!

– Но что ж... Ну что же делать? – говорил он жалким голосом, сам не зная, что он говорит, и все ниже и ниже опуская голову.

– Вы мне гадки, отвратительны! – закричала она, горячася все более и более. – Ваши слезы – вода! Вы никогда не любили меня; в вас нет ни сердца, ни благородства! Вы мне мерзки и гадки, чужой, да чужой! – с болью и злобой произносила она это ужасное для себя слово чужой.

РАЗДЕЛ II ТЕХНОЛОГИЯ АРГУМЕНТАЦИИ И РЕЧЕВОГО ИНФОРМАТИВНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Техника ведения спора

Культура спора, имеющая своей целью выяснение объективной истины, – это очень трудно усваиваемая культура. Она предполагает умение взглянуть на вещи с противоположной точки зрения, привычку спрашивать себя: «А что если предположит обратное?»

Э.В. Ильенков

Передачу учебной информации в разных видах и формах педагог осуществляет речевым информативным воздействием, результативность которого зависит от того, насколько правильно им применяются разнообразные аргументы, факты, насколько он выдерживает напор студентов – спорщиков. Студенты иногда готовы спорить с преподавателем, чтобы самоутвердиться в коллективе, продемонстрировать уровень собственных знаний (спор для проверки оппонента), организовать спонтанное общение.

Спор интерпретируется как словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту. Спор служит для обозначения процесса обмена противоположными мнениями, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту. Искусство ведения спора называют эристикой (спор). Для педагога смысл спора заключается в том, чтобы его точка зрения, в правильности которой он уверен, стала частицей нового состояния личности учащегося, принятой им не как категорический императив, но как необходимость. Сам процесс спора в педагогической риторике строится на том, чтобы внушить оппоненту необходимость и желательность данной точки зрения именно для него.

Выделяют разновидности спора.

Дискуссия – (от лат. *discussio* -исследование, рассмотрение, разбор) публичный спор, целью которого является выяснение и сопос-

тавление разных точек зрения, поиск истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, т.к. ее участники сами приходят к тому или иному выводу.

Диспут (от лат. *disputar*-рассуждение, прение)– первоначально обозначало публичную защиту научного сочинения, сегодня это публичный спор на научную и общественно важную тему.

Полемика (от греч. *polemikos* воинственный, враждебный) – не просто спор, а такой, при котором имеется конфронтация, противоборство сторон, идей и речей, то есть борьба принципиально противоположных мнений, публичный спор с целью отстоять, защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента. Полемика отличается от дискуссии целевой направленностью. Участники дискуссии, диспута, сопоставляя различные суждения, стараются прийти к единому мнению, найти общее решение. Цель полемики – одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию. Она учит укреплять мысли неоспоримыми доводами, научными аргументами. Полемика особенно необходима, когда вырабатываются новые взгляды, отстаиваются общечеловеческие ценности, права человека.

Дебаты (от фр.*debat*– спор, прения) – обмен мнениями, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений на собраниях, заседаниях, конференциях.

Классификация споров. Люди, вступая в спор, преследуют разные цели, руководствуются разными мотивами. Различают следующие виды спора:

– спор из-за истины (чтобы найти правильное решение, полемисты сопоставляют разные точки зрения на ту или иную проблему, защищают мысль от нападений, чтобы узнать, какие могут быть возражения против этой мысли. Такой спор возможен между компетентными людьми, «это высшая форма спора, самая благородная и самая прекрасная», умственный пир. В результате умственной борьбы расширяются знания о предмете спора, появляется уверенность в воз-

возможности выяснения истины, человек чувствует себя возвышеннее и лучше); разногласия приводят к уточнению позиций (спор А. Эйнштейна и Н. Бора);

– для убеждения кого-либо (спорящий убеждает оппонента в том, в чем сам глубоко убежден);

– для победы (некоторым победа в споре нужна для самоутверждения, другим, потому что они считают свое дело правым);

– спор ради спора (цель так называемого спортивного интереса, для спорщиков все равно с кем спорить, о чем спорить, им важно блеснуть красноречием, доказать, что черное-белое, а белое – черное. Нередко подобных спорщиков можно встретить в студенческой аудитории. Оправдание их бурному темпераменту в споре заключено в юношеской психологии).

Манера уверенно держаться, остроумие, быстрота мышления имеет большое значение в споре. На специфику спора влияет количество лиц, принимающих участие в обсуждении проблемных вопросов. По этому признаку различают спор-монолог (внутренний спор), спор-диалог, когда полемизируют два лица, спор-полилог ведется несколькими или многими лицами

Цель спора для слушателей выражается в привлечении внимания к проблеме, в желании произвести на слушателей определенное впечатление, повлиять на них необходимым образом. Важно правильно пользоваться в споре понятиями и терминами, не следует перегружать спор научной терминологией, поэтому в начале спора необходимо договориться о содержании понятий. Многозначность слов таит в себе потенциальную опасность разных его пониманий.

Культура спора обеспечивается соблюдением следующих педагогических правил:

1. Восприятие несогласия обучаемых как естественной реакции, следствия критического отношения к информации.

2. Децентрация, т.е. восприятие спорного вопроса глазами оппонента, эмпатийное, внутреннее понимание механизмов, формирующих логические суждения оппонента.

3. Учет глубинных мотивов конфронтации обучаемых (потребность в личностном самоутверждении, в повышении статуса в среде сверстников, эмоциональные возбуждения, обиды и пр.)

4. Выражение неизменной доброжелательности по отношению к партнеру, несмотря на репутацию и статус.

5. Заинтересованное и уважительное отношение к любой точке зрения, даже абсурдной, забота о сохранении престижа каждого обучаемого. Критическая оценка конкретных действий, а не личности в целом.

6. Дисциплинирование аудитории с помощью косвенных воздействий – переключения внимания, шутки.

7. Стимулирование самооценки обучаемых.

8. Доминирование экспрессии оптимизма.

9. Педагогический спор – поиск истины, а не навязывание ее, даже если для самого педагога она бесспорна.

Если спор деформирует структуру занятия, – полезно вспомнить рекомендации Аристотеля: 1) не спорить с каждым «встречным»; 2) не привлекать излишнего усердия; 3) помнить наизусть аргументы для наиболее частых возможных ситуаций дискуссионного характера. Студент, чья цель помешать вести занятие (негативный сценарий), в своем полемическом стремлении: 1) становится «первым встречным»; 2) на усердную аргументацию будет привлекать все более интенсивные антитезы; 3) изменит намерения, если услышит афористически четкий и краткий ответ.

Успех спора зависит от состава полемистов, поэтому необходимо обратить внимание на типы и особенности участников спора. К первой группе относятся лица, имеющие позитивную направленность суждений, действий.

Авторитет – наиболее уважаемый и авторитетный участник, мнение которого наиболее весомо если не для всех, то для большинства участников спора.

Эврист – генератор идей, человек, способный находить самые неожиданные и творческие решения. Его интеллектуальный потенциал раскрывается на этапе мозгового штурма.

Альтруист как участник спора во всех негативных ситуациях винит себя и оправдывает других.

Дипломат в качестве участника спора или переговоров будет весьма вежлив, однако будет держать своих оппонентов на расстоянии, убеждая участников спора в своей правоте.

Критик все предложения своих оппонентов последовательно критикует. Для выяснения его собственной позиции нужно согласиться и предложить ему представить свой конструктивный вариант решения.

Инициатор – это человек, который выдвигает какую-то инициативу, но не обладает лидерскими качествами, не способен осуществить собственную идею на практике.

Коммуникабельный человек быстро находит контакт даже со своими оппонентами, легко и адекватно реагирует на любые реплики, способен выйти на уровень доверительности общения.

Лидер оказывает организующее влияние на большинство участников спора, способен не только проявить какую-либо инициативу, но и руководить другими по реализации этой инициативы.

Независимый человек не поддается влиянию и давлению других, имеет четкую линию поведения и действий.

Эгоист стремится поставить свою персону в центр внимания окружающих, действует по принципу «а что мне это даст?»

Соглашатель либо поддерживает мнение большинства, либо идет на компромиссы, уступки, даже когда в этом нет необходимости.

Наблюдатель – пассивный участник спора, который склоняется то в одну, то в другую сторону, позиция которого чаще всего бывает не ясна даже ему самому. Наблюдателя необходимо постоянно стимулировать и даже просить высказывать свою точку зрения по тому или иному вопросу.

Популист постоянно работает на публику. Для него главное – какова будет реакция со стороны на то, что он сказал, человек этого типа стремится заработать себе дешевую репутацию, популярность.

Подстрекатель в процессе спора не столько стремится сгладить противоречия, сколько их обострить, что часто провоцирует конфликт.

Агрессор характеризуется завышенной самооценкой, с трудом признает свою неправоту, ему удается и нравится лидировать, но повышенное самомнение не всегда подкреплено эрудицией.

Результат спора нередко определяется поведением спорщиков в момент обсуждения проблемного вопроса, т.е. манерой спорить. Манера дискутировать во многом определяется целями, задачами, личными интересами участников спора, типом личности спорщика, наличием наблюдателя со стороны.

Выделяют следующие основные рекомендации по культуре ведения спора:

- необходимо быть внимательным к своему противнику. Уважение к чужим убеждениям не только признак уважения к другой личности, но и признак широкого и развитого ума;

- важно сохранить выдержку и самообладание в споре. Выступить против разумных доводов неумно, поэтому можно согласиться с ними, подчеркнув, что они не имеют прямого отношения к предмету спора. Из двух полемистов побеждает тот, у кого больше выдержки, самообладания. У хладнокровного человека явные преимущества, его мысль работает ясно и спокойно. В возбужденном состоянии трудно анализировать позицию оппонента;

- ученый не должен спорить с невеждой, так как не может употребить против него своих лучших аргументов, потому что тот их просто не поймет и не оценит.

Среди *лояльных приемов спора* выделяют следующие: опровержение ложного тезиса фактами; захват инициативы в споре (предложить свою формулировку предмета спора, план обсуждения); применение юмора (беззлобно-насмешливое отношение к чему-либо, не пу-

тать с сарказмом – злой насмешкой); сведение к абсурду, доведение до нелепости; эффект бумеранга, когда тезис или аргумент обращается против тех, кто его высказал; атака вопросами: в споре важно задавать вопросы, предложить свою формулировку предмета спора, план рассуждения, перехватывать инициативу; предвидя возможные аргументы оппонента, следует высказать их самому и тут же ответить на них. *Некорректными приемами спора* являются: аргумент к личности – ссылка на личные особенности оппонента, его убеждения, вкусы, внешность, достоинства и недостатки; аргументы к авторитету – ссылка на высказывание, мнения известных людей; аргументы к публике – ссылка на мнения, настроения, чувства слушателей; аргументы к силе – угроза неприятными последствиями или прямое применение каких-либо средств принуждения; аргументы к жалости – возбуждение в другой стороне жалости и сочувствия; аргумент к невежеству – использование таких фактов, положений, о которых оппонент ничего не знает.

Основные положения теории аргументации

*Каждый из нас обладает одинаковым правом
иметь об этом свое суждение
Ж.Б. Робине*

Многообразие разновидностей, сложность осуществления конструктивного спора требуют рассмотрения техники ведения спора и выделения механизмов теории аргументации.

В качестве логических средств ведения спора называют суждения, определения, классификации, использование фактического материала, аргументы и доводы.

Суждение – такая форма мышления, которая представляет собой утверждение или отрицание чего-либо о предмете. В нем есть два компонента: субъект, указывающий на предмет суждения, и предикат, определяющий свойство или отношение, которое приписывается

субъекту. Например, в суждении «педагогика есть наука» педагогика – субъект, а наука – предикат.

Определение – установление, объяснение, формулирование значения слова, термина. Использование определений подчиняется нескольким правилам:

– нельзя применять тавтологию по принципу «масло масляное», т.е. определение неизвестного предмета через него самого (например, халатность заключается в том, что человек халатно относится к своим обязанностям);

– в определении не используют образные выражения, поговорки, гиперболы, многозначные слова (например, не будут определениями такие высказывания: «такт – разум сердца», «неблагородность – род слабости»);

– определение не должно идти от отрицания содержать отрицательные определения;

– определение должно соответствовать теме, быть понятным, иллюстративным, авторитетным, в достаточной степени давать нужный пример, образец;

– при наличии большого количества неизвестных слов применение определений не должно быть чрезмерным, поскольку они служат усвоению информации, а не украшению ораторского красноречия лектора.

Описание состоит в перечислении внешних черт предмета с целью нестрогого отличия его от сходных с ним предметов; оно дает чувственно-наглядный образ.

Характеристика – дает перечисление лишь некоторых внутренних, существенных свойств человека, явлений, предмета; позволяет четко и метко подметить типичные черты того или иного собирательного образа (например, «Идеальный человек испытывает радость от того, что делает благодеяние другим; но ему стыдно принимать благодеяние от других. Возвышенные натуры творят добро, низшие принимают его»). (Аристотель).

Классификация – логическая система внутренне соподчиненных понятий в какой-либо области, распределенных по группам, классам на основе учета общих признаков и закономерных связей между ними. Цель классификации – раскрыть объем понятия посредством перечисления всех составляющих.

Факт – действительное, реальное событие, истинное происшествие; достоверное знание, истинность которого доказана. Разновидностью факта является пример. Он используется при необходимости для пояснения информации в условиях ограниченного времени. Обычно в качестве примера используют события, опыт, но бывает, что сам факт становится примером. *Пример* должен:

- точно отражать суть содержания, быть уместным;
- использоваться единожды, а не многократно;
- апеллировать к чувствам студенческой аудитории;
- быть тщательно продуман заранее, чтобы лектор представлял,

в какой момент выступления его надо применить.

На лекциях преподавателю часто приходится доказывать, обосновывать высказанные суждения. Доказательство и аргументация тесно связаны между собой, но не тождественны. *Доказательство* – совокупность логических приемов обоснования истинности данного тезиса. *Аргумент* – логический довод, служащий основанием доказательств. *Аргументация* – приведение доводов, аргументов в пользу чего-либо. Аргументация – способ рассуждения, включающий доказательство и опровержение, в процессе которого создается убеждение в истинности тезиса и ложности антитезиса; обосновывается целесообразность принятия тезиса. Понятие аргументация богаче по содержанию понятия доказательства: целью доказательства является установление истинности тезиса, а целью аргументации еще и обоснование целесообразности принятия этого тезиса, показ его важного значения в данной жизненной ситуации.

Аргументация имеет свой понятийный аппарат; в качестве ее предмета выступает спорное положение, объектом являются тезисы сторон, а средствами – доводы. Спорное положение рассматривается

одновременно и как предмет спора, и как его причина, которая подразделяются на субъективные и объективные. В качестве субъективных называют потребность в самовыражении, конъюнктуру, личностные качества спорщика. Объективные причины сводятся к параметрам спорного положения. Таковыми считаются:

- различия в трактовке одного и того же явления;
- различия в содержании, вкладываемом в обозначение одного и того же явления каждым из участников спора;
- использование устаревшего понятийного аппарата;
- разные методологические установки, ценностные ориентиры, идеалы;
- разные средства практического воплощения теоретических положений.

Тезис в широком смысле – любое утверждение в споре или изложение какой-либо теории; в узком смысле – основополагающее утверждение, принцип; в логике – утверждение, требующее доказательств. Характеристика тезиса:

- вероятностное и правдоподобное суждение, истинность которого прояснена аргументацией;
- определенное суждение, сформулированное ясно и четко;
- однозначное утверждение, в котором не должно быть разночтений,
- тезис не может формулироваться с использованием образных сравнений, гипербол и т.д.;
- любой тезис должен быть доказан; доказательство в широком смысле понимается как способ обоснованности тезиса, в узком как рассуждение, устанавливающее истинность утверждения.

Для выяснения тезиса необходимо осведомление, которое помогает определить степень необходимости в споре. Осведомление осуществляется чаще всего с помощью вопросов и ответов, наблюдения за высказываниями оппонента и сопоставлением его мыслей в различное время. Истинность или ложность тезиса подтверждается или опровергается с помощью доводов. Выбор доводов определяется за-

дачами, которые ставятся в споре; желанием проверить истинность какой-нибудь мысли, убедить, победить противника.

Аргументация строится в форме мыслительной деятельности из конструктивных мыслительных процедур: доказательств, обоснования, обобщения, верификации; деструктивных мыслительных процедур: критики, опровержения, сомнения, абсурда; регулятивных мыслительных процедур: регламентации, запрещения, субординации, координации, предписания.

Чтобы достичь поставленной в споре цели, каждый из участников должен иметь определенный арсенал способов и средств, позволяющих ему предъявить оппоненту свои аргументы максимально эффективно или снизить эффективность его аргументов, активно осуществлять контроль за ходом спора. Для этого следует определить *тактические правила аргументации*:

1. Используя законы логики, нужно убедить оппонента в истинности выдвинутого тезиса.

Закон тождества гласит, что всякое понятие, суждение должно быть тождественно самому себе. Например, если употребить слово «звезда» в значении «небесное светило», то в ходе спора светило не должно превратиться в елочное украшение.

Закон непротиворечия означает, что высказывание-утверждение и высказывание-отрицание по поводу одного и того же предмета не могут существовать одновременно.

Закон исключения третьего: при высказывании предположения не может быть противоречия, вызванного третьим высказыванием: либо позитивное, либо негативное. Два противоречащих друг другу суждения не могут быть одновременно ложными, одно из них истинно.

Закон достаточного основания требует того, чтобы всякая мысль была достаточно обоснованной.

2. Нужно выбрать такие приемы аргументации, которые заставили бы оппонента поверить в истинность выдвинутых доказательств.

3. Необходимо помнить, что мерой осторожности, требовательности в принятии довода противника является логический такт. Су-

существует четыре способа логического такта: условное принятие довода («Принимаю ваш довод условно»); объявление довода произвольным – это предъявление оппоненту обязательных требований его доказательств; оттягивание ответа на довод – это предоставление времени для обдумывания возражений против довода противника; довод противника действительно несовместим с вашим.

Все перечисленные приемы ведения спора находят свое отражение в моральном кодексе спора, который дифференцируется в зависимости от вида спора и представляет собой набор правил по ведению дискуссии, полемики, диспута, спора как такового.

Технология ведения дискуссии

Как много споров могли бы быть прекращены, если бы участники договорились бы дать определение своим примерам.
Аристотель

Дискуссия является своеобразным педагогическим инструментом преподавателя, употребляется им как форма организации обучения и как способ работы с содержанием учебного материала.

Дискуссия как разновидность спора не просто целенаправленный, упорядоченный обмен мнениями, идеями, суждениями ради поиска истины, это ясная для каждого участника устремленность к поиску нового знания-ориентира для последующей самостоятельной работы и знания-оценки для систематизации педагогических фактов, явлений.

Типы дискуссий выделяют следующие:

1. Эволюционирующая, перерастающая из традиционных видов учебной работы. Она возникает сама собой, иногда спонтанно, но для этого должны быть созданы определенные условия: наличие поисковых вопросов и возможность их обсуждать, заинтересованность педагога в вопросах со стороны студенческой аудитории.

2. Самоорганизующаяся дискуссия как разновидность дискуссии без ведущего.

3. Учебная дискуссия, предполагающая систему предварительной подготовки преподавателя и студентов.

Среди множества форм дискуссий различают (М.В. Кларин):

– круглый стол – беседа на равных, обмен мнениями между членами круглого стола. Можно организовать несколько круглых столов по 5-6 человек, представители которых затем будут выступать перед аудиторией;

– панельная дискуссия – заседание экспертной группы. Микрогруппа 5-6 человек обсуждает намеченную программу решения поставленной проблемы между собой, а затем каждый из экспертной группы выступает с коротким сообщением, излагая свои позиции всем участникам;

– техника аквариума – эта разновидность обычно применяется при работе с материалом, содержание которого связано с противоречивыми подходами, конфликтами, разногласиями. Она предполагает постановку проблемы преподавателем; деление учебной группы на микрогруппы, располагающиеся по кругу; выбор преподавателем или членами микрогруппы человека, который будет представлять позицию микрогруппы; сбор отстаивающих позицию в центре аудитории; кроме них никто не имеет права на высказывание, но можно предлагать указания с помощью записок или взять тайм-аут для консультации; критический разбор дискуссии в конце обсуждения всеми участниками.

Достоинства дискуссии «Техника аквариума» в том, что упор делается на умение представлять свою точку зрения и аргументированно ее отстаивать, а поскольку обсуждение ведут только 5-6 человек, представители микрогрупп, то у остальных участников происходит концентрация восприятия, внимания.

Основные принципы организации дискуссии:

– поощрения альтернативных докладов, выступлений. Альтернативный подход к решению проблем создает предпосылку для борьбы мнений, суждений участников дискуссии. В связи с этим задача

ведущего спор не нивелировать плюрализм мнений, а поощрять многообразные и неожиданные суждения и точки зрения;

– уважение личности оппонента: настоящая свобода мнений предполагает высокую культуру ведения дискуссии; мыслям, суждениям должны противопоставляться более убедительные, доказательные суждения, но не оскорбительные выпады;

– аргументированной конструктивной критики: критикуя, необходимо высказывать конструктивные предложения, новые подходы к видению проблемы.

Кроме выше названных принципов, выделяют *условия ведения дискуссии*: ведущий и участники хорошо подготовлены к ней, в дискуссии участвуют специалисты, признанные знатоки, обладающие убедительными знаниями, фактами по проблеме; взят довольно ограниченный круг проблем; высоко ценятся убедительные доводы и не допускаются командные методы управления; разработан и поддержан порядок, регламент во времени; каждый участник получает право на выступление; за оскорбление и экстремистское высказывание наказывают лишением права на продолжение речи.

Техника постановки вопроса в ходе дискуссии.

1. Задав вопрос, нужно дать время на его обдумывание.
2. Лучше избегать неопределенных, двусмысленных вопросов.
3. Каждый вопрос должен стимулировать интеллектуальную активность студентов, поэтому уместны вопросы типа: Зачем? Почему? Какие можно использовать факты, альтернативы?
4. В дискуссии уместны уточняющие вопросы: Что вы имеете в виду? Как вы пришли к этому выводу? Как можно показать, что это верно?
5. Иногда необходим вопрос-предостережение от чрезмерных обобщений: На основании чего? Когда, при каких условиях?
6. Если участник неясно выразил свою мысль, то ведущий может использовать парафраз, краткий пересказ, проясняющий высказывание участника.

7. В вопросах и ответах на них во время учебной дискуссии важна реакция на ошибки студента. Следует воздерживаться от скрытого или открытого высказывания одобрения/неодобрения, но нужно обязательно тактичными репликами остановить нелогичные рассуждения.

Вопросы не существуют отдельно от ответов, которые классифицируются: по содержанию (правильные – неправильные); по стремлению разобраться в поставленных вопросах (позитивные или негативные); по объему информации (краткие или развернутые). Существуют *правила ответов на вопросы*:

- отвечать только тогда, когда ясна суть вопроса и знаешь правильный ответ;
- в споре ценен остроумный ответ, это показатель находчивости полемиста;
- следует помнить, что в споре есть прием-условие «ошибка вопросов», когда оппоненту задают сразу несколько разных вопросов под видом одного и требуют немедленного односложного ответа «да/нет», в то время как вопросы прямо противоположны друг другу.

Результативность дискуссии зависит от того, насколько у оппонентов была сильная аргументативная база, с помощью которой участники убеждались в верности предложенных решений. Не следует путать доказательство и убеждение. Доказательства основываются на данных науки и общественно-исторической практики, убеждения могут быть основаны на религиозной вере, на неосведомленности в вопросах экономики и политики, на видимости доказательств, основанных на разного рода софизмах. Поэтому убедить, не значит доказать.

Выделяют *правила убеждающего воздействия*:

- если хотите убедить партнера, меньше говорите «я», «мне», «меня», а чаще «вы», «вас», «вам»;
- возражая партнеру, не спорьте. Фразеологически это выглядит так: «Это одна из версий, существует и другая точка зрения», «У меня несколько другая информация. Позвольте ее предложить вам»;
- прием «Да, но...» выражается в том, что при разногласиях начинать ответы рекомендуется с согласительных фраз, а затем можно

излагать свою позицию. Например, «Возможно, это действительно так, но почему же тогда...»

Дискуссия как обмен мнениями выражается в высказываниях участников в ходе обсуждения; в споре, столкновении точек зрения, позиций, подходов; в полемике, устремленном, эмоциональном, заведомо пристрастном отстаивании сформированной, неизменной позиции.

Дискуссия как способ обучения находит отражение в работе группы лиц, имеющих определенные роли; в соответствующей организации места и времени работы; в самом процессе общения как взаимодействие участников; в направленности на достижение учебных целей.

Техника полемического мастерства преподавателя

Поскольку педагогика есть прежде всего живое общение, непосредственное взаимодействие с конкретной аудиторией, постольку необходимо вырабатывать в себе навыки творческого слияния с нею.

А. Ф. Лосев

Любой преподаватель, осуществляя коммуникативную деятельность, выступает как полемист, который использует целый набор доказательств для подтверждения истинности какого-то положения. Педагогическое полемическое мастерство развивается под воздействием трех взаимосвязанных факторов: педагогической теории, педагогической техники и методов работы над материалом темы учебного занятия и организации его проведения. В связи с этим возникает необходимость овладения преподавателем техникой публичного выступления (техникой ведения монолога), представляющего собой развернутое высказывание одного лица. Преподаватель должен владеть риторическими умениями и навыками. Выделяются следующие *риторические умения*: самостоятельно готовить выступление; доходчиво и убедительно излагать материал; отвечать на вопросы слушателей; устанавливать и поддерживать контакт с аудиторией. Среди *риторических*

навыков первостепенное значение имеют: навык отбора литературы; навык изучения отобранной литературы; навык ориентации во времени; навык составления плана; навык написания текста; навык самообладания перед аудиторией.

Специфика организации монолога обладает однонаправленностью, поскольку представляет собой развернутое высказывание одного лица, которое обращается к слушателям; предполагает диалог, так как речь оратора, обращенная к аудитории, вызывает активность слушателей. Информационное воздействие и взаимодействие педагога во время публичного выступления охватывает несколько сторон:

- методическую, заключающуюся в активизации внимания слушателей, в обеспечении наиболее успешного восприятия содержания;
- эвристическую, способствующую активизации мышления, поиску оптимального решения какой-то проблемы;
- контролирующую, обеспечивающую обратную связь в процессе педагогической коммуникации;
- морально-этическую, направленную на то, чтобы эмоционально зажечь аудиторию, вызвать сопереживание, эмпатию.

Однако соблюсти этот баланс непросто, поскольку преподаватель иногда имеет поверхностное представление о сложившейся ситуации; может быть неглубоко знает содержание материала, с которым выступает; не умеет наладить контакт со слушателями; не знает основных приемов теории аргументации, чтобы донести до слушателей свои идеи и факты; не умеет зажечь слушателей эмоционально; слишком придерживается написанного текста; не умеет вести себя за трибуной; имеет слабый, нетренированный голос; формально относится к слушателю.

Одно из главных положений педагогической риторики – говорящий и слушающий должны чувствовать внутреннее единство и возможность общего взгляда на предмет, между тем нередко встречаются такие рассуждения преподавателей: «Я не считаю, что на учебных лекциях я кого-то должен чем-то заинтересовать. Студенты пришли на лекцию, они обязаны это делать. Я обязан дать материал. И все. Хотя

– берут, хотят – не берут. Прекрасно отдаю себе отчет, что мои лекции могут быть скучными и неинтересными. Меня совершенно не беспокоит, если кто-то читает или играет в морской бой, или спит. Когда «бузят громко – просто выгоняю» [9, 233]. В этих рассуждениях и формальное отношение к преподаваемому предмету и неуважительное отношение к студенту, внимание которого не волнует преподавателя. Привлечь и задержать внимание слушателя – основная задача преподавателя. Блестящий лектор В.О. Ключевский, послушать которого студенты занимали очередь, писал: «Преподавателю прежде всего нужно внимание аудитории, а в классе или аудитории сидят существа, мысль которых не ходит, а летает и поддается только добровольно. В преподавании самое важное и трудное дело – заставить себя слушать, поймать эту непоседливую птицу – юношеское внимание. С удивлением вспоминаешь, как и чем умели возбуждать и задерживать это внимание иные преподаватели. П.М. Леонтьев совсем не был мастер говорить... Но бывало напряженно следишь за развертывавшейся постепенно тканью его ясной, спокойной, неторопливой мысли, и вместе с ударом звонка предмет лекции, какое-нибудь римское учреждение, вырезывался в сознании скульптурной отчетливостью очертаний. Казалось бы, сам сейчас повторил всю эту лекцию о предмете, о котором за 40 минут до звонка не имел понятия» [10, 320-321].

Внимание возбуждается простым и лаконичным призывом, умением вовремя обратиться с проблемным вопросом к аудитории или к нарушителю дисциплины. На невербальном уровне важным средством привлечения внимания является формирование единого оптического канала: взяв в руки мел, наглядное пособие, проведя черту на доске (фактор аттрактивного движения), преподаватель произносит фразу, которая может быть интересна своей неожиданностью и информативностью – разрушив возможность студентов общаться друг с другом, педагог фокусирует внимание, а характером произнесенной фразы удерживает и закрепляет его. Полезны структуры диалогизма, представляющие собой ответ на возможный вопрос или не высказанную, но очевидную позицию студента, риторический вопрос к ауди-

тории или от имени аудитории («Вы спросите меня»). Обязателен четкий и недвусмысленный ответ.

Преподавателю важно учитывать особенности аудитории, в которой предстоит выступать. Учет особенностей аудитории публичного выступления предполагает прежде всего ее однородность (возраст, пол, национальность, уровень образования, профессиональные интересы и т.п.) Чем однороднее аудитория, тем единодушнее реакция слушателей на выступление, тем легче выступать. И наоборот, разнородная аудитория обычно неодинаково реагирует на слова оратора, и ему приходится прилагать дополнительные усилия, чтобы управлять своими слушателями.

Существенный признак аудитории – количественный состав слушателей. Приемы, манера поведения, форма преподнесения материала, обращение к малочисленной и многочисленной аудитории различны. Малочисленной аудиторией управлять легче, но в этом случае оратор должен хорошо знать вопрос, о котором идет речь, так как вряд ли удобно читать с листа перед небольшим количеством слушателей.

При выступлении перед *молодежной аудиторией* предпочтительнее (В.И. Андреев):

- быть максимально откровенным, не сглаживать проблемы, а показывать причины, их порождающие;
- всякий раз теоретические положения подкреплять убедительными примерами, конкретными фактами;
- периодически сочетать изложение серьезного материала с элементами шутки, юмора;
- стремиться к сочетанию популярности, научности и доказательности выступления.

Следует остерегаться или не делать вообще:

- заигрывать и льстить аудитории, идти у нее на поводу;
- менторского, поучительного тона;
- упрекать аудиторию в незнании, профессиональной или научной некомпетентности;

– подчеркивать свое профессиональное или научное превосходство;

– уклоняться от нерешенных проблем, острых вопросов.

Аудитория, имеющая *высокий уровень профессиональной и научной подготовки* предпочитает:

– приемы, создающие положительный, эмоциональный отклик у слушателей;

– четкую формулировку проблемы, аргументированное обоснование социальной, научной и практической значимости ее решения;

– вскрытие противоречий, трудностей, ложных подходов и спекулятивных точек зрения;

– доказательность суждений и выводов, безупречных с точки зрения логики и достоверности фактического материала;

– стремление выступать без текста, но следуя четко продуманному плану;

– проблемно-критический и профессионально-компетентный стиль выступления.

Следует остерегаться или не делать вообще:

– демонстрировать свое превосходство, выступать «вообще», если нет новых подходов, фактов, взглядов на решение проблем, тем самым уклоняться от темы;

– допускать повторы, тривиальные суждения, злоупотреблять цифрами, цитатами;

– затягивать время выступления.

Самое высшее проявления речевого мастерства педагога – *контакт с аудиторией*. Если педагога как оратора не слушают, то все его усилия пропадают даром. Контакт выражает общность психического состояния оратора и аудитории, взаимопонимание между выступающим и слушающими. Совместную мыслительную деятельность оратора и аудитории исследователи называют интеллектуальным сопереживанием. Слово принадлежит наполовину тому, кто говорит и наполовину тому, кто слушает. Для возникновения контакта важным являются: эмоциональное переживание, то есть оратор и аудитория

испытывают изначально сходные чувства; отношение говорящего к предмету речи, его заинтересованность, убежденность, которые передаются слушателям.

Психологи утверждают, что необходимым условием контакта между аудиторией и оратором является уважительное отношение оратора к слушателям, признание в них партнеров, товарищей по общению. Тишина может быть вежливая – молчат, потому, что не хотят мешать. И может быть настоящая – молчат, потому что боятся пропустить хотя бы слово. Поэтому тишина еще не показатель контакта. Главные показатели взаимопонимания между говорящими и слушающими – положительная реакция на слова выступающего (их поза, сосредоточенный взгляд, кивки головой). О наличии или отсутствии контакта говорит поведение оратора (уверенное или сбивчивое), частота обращения к аудитории, реакция на ее поведение.

Контакт – величина неустойчивая, он может быть полным или частичным, изменяться в процессе выступления. Серьезную регулятивную функцию выполняет «контакт глаз». Взглядом, направленным на собеседника, привлекают к себе и предмету разговора, демонстрируют расположенность или отчуждение, выражают иронию, недоумение, осуждение, оповещают собеседника о предоставлении ему слова, поддерживают психологический контакт. Пристальный взгляд усиливает внушающий эффект слова. Блуждающий, бегающий, ускользающий, тяжелый взгляд настораживает, раздражает, отталкивает.

На установление контакта между преподавателем и аудиторией влияют: актуальность обсуждаемого вопроса; новизна в освещении вопроса; интересное содержание выступления. При публичном выступлении для усиления контакта с аудиторией используют правило трех плюсов: шутку, улыбку, комплимент; просьбу; апелляцию к чувствам слушателей. Правило трех плюсов направлено на создание первого впечатления. Оно строится на законах восприятия, поэтому вначале нужно соблюсти правило 15 секунд, во время которых происходит осознанное двустороннее восприятие партнеров по общению: лектор присматривается к аудитории, пытаясь понять ее настроение, а

слушатели изучают преподавателя. Дальше расположение к себе аудитории происходит с помощью улыбки, комплимента, поднятия ее значительности.

Шутка позволяет нивелировать действие негативных установок в отношении преподавателя и располагает к активному восприятию информации. Шутка, анекдот, эпиграмма при оправданной развлекаемости должны быть уместными, естественными, поясняющими излагаемый материал, должны снимать психологическую усталость, разряжать обстановку. Улыбка выражает хорошее отношение и делает человека более привлекательным. Главное правило улыбки: «Улыбаться кому-то, а не для кого-то». Комплимент, как преувеличение положительных свойств и качеств человека, является приемом авансированного доверия и расположения к студенту, открывает его на доверительное общение. Поднятие значительности собеседника достигается с помощью использования имени собеседника, употреблении речевого этикета просьбы, благодарности, признательности, обращение к собеседнику за советом.

Апелляция к чувствам слушателей как обоснованное обращение осуществляется при соблюдении ряда советов: для стимулирования чувств подходят неявные обращения «каждому здравомыслящему человеку, профессионалу ясно, что..», мотивировка должна соответствовать обстановке и быть рассчитана на конкретных слушателей; динамика развития мотивировки осуществляется за счет использования конкретных примеров, в общении с аудиторией следует избегать пафосных призывов и деклараций.

В коммуникативной деятельности преподавателя в момент публичного выступления можно выделить три этапа: докоммуникативный, собственно коммуникативный, посткоммуникативный, – содержащие конкретный набор действий лектора. *Докоммуникативный* (подготовительный) *этап* имеет такую последовательность:

1. Нужно четко сформулировать тему, уяснив при этом, доступна она пониманию аудитории или сложна, будет ли привлекать внимание слушателей. При этом следует обратиться к литературе, собст-

венному опыту постановки темы; структурировать вопросы, раскрывающие ее суть. Важно разделить вопросы на существенные и второстепенные, определить последовательность, в какой они будут изложены.

2. Нужно определить направленность предстоящего выступления: формирование убеждений, позиций, простое информирование или передача конкретных сведений.

3. Необходимо оценить контингент слушателей (социальный состав, образовательный уровень, направленность образования, возраст, пол, однородность аудитории), определить количественный состав, настроение, отношение аудитории к теме, степень ее знакомства с данным вопросом.

4. Определить формы работы над литературными источниками: просмотр литературы с целью предварительного ознакомления (название, автор, аннотация, оглавление); углубленное изучение важных разделов; выписка значимых идей, фактов по теме выступления. При подготовке обязательно нужно делать записи. «Найденная и не записанная мысль – это найденный и потерянный клад» (Д. Менделеев).

5. Необходимо выработать собственное отношение к предмету речи, сформулировать собственные мысли по тому или иному поводу.

6. Для поддержания продуктивной активности необходимо продумать способы регуляции своего психического состояния (снятие «мышечных зажимов», реализация творческого самочувствия, приобретение уверенности в себе).

Центральным моментом является композиционно – логическое оформление публичного выступления, мотивированное содержанием и замыслом расположения всех частей выступления. В теории ораторского искусства композиция – построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как к единому целому. Организация материала речи зависит от замысла оратора. В композиции речи выделяют три структурные единицы: начало речи, содержание выступления, окончание выступления. Приступая к работе над композицией речи, необходимо

прежде всего определить порядок речи. План является основой композиции, он помогает следить за ходом мысли. В рабочем плане есть ценность для самого оратора, т.к. внутри него есть законченные и незаконченные предложения и словосочетания. На основе рабочего плана составляется основной, который оглашается оратором.

Начало речи – это вступление, выполняющее роль психологической подготовки аудитории к восприятию информации. Лектору необходимо настроить аудиторию на восприятие как личности оратора, так и учебной информации с помощью так называемых зацепляющих крючков (интрига, цитата, то, что вызывает интерес, втягивает в активную умственную деятельность, первые слова должны зацепить внимание слушателей.) Развернутым сравнением начинает свою речь на Нобелевском вручении премии А.И. Солженицын: « Как тот дикарь, в недоумении подобравший странный выбро́с ли океана? Захоронок песков? Или с неба, упавший непонятный предмет? – замысловатый в изгибах, отблескивающий то смутно, то ярким ударом луча, – вертит его так и сяк, ищет как приспособить к делу, ищет ему доступной низшей службы, никак не догадываясь о высшей.

Так и мы, держа в руках искусство. Самоуверенно почитаем себя хозяевами его, смело его направляем, обновляем. Реформируем, манифестируем, продаем за деньги, угрождаем сильным, обращаем то для развлечения – до эстрадных песенок и ночного бара. А Искусство – не оскверняется нашими попытками, не теряет на том своего происхождения, всякий раз и во всяком употреблении уделяя нам часть своего тайного внутреннего света» [Цит по: 7,275].

Во вступлении также сообщается тема как простая констатация: «Сегодня мы рассмотрим, разберем, будем изучать... тему»

В *содержании выступления* формулируется основная мысль, базирующаяся на принципе системно-деятельностного подхода и теории аргументации. Задача преподавателя – вести мысль дедуктивным (от общего к частному) или индуктивным методом (от частного к общему), применяя так же метод аналогии, опираясь на активность слушателей при восприятии учебной информации. Достичь положи-

тельного результата помогает закон «фактора края», или «первого и последнего места», ведь лучше запоминается то, что лежит в начале или в конце последовательности событий. Поэтому, если слушатели нейтральны или не заинтересованы, то важная информация дается в начале главной части, если заинтересованы, то в конце выступления.

Заключительная часть имеет несколько этапов: краткое повторение основных положений; подведение итогов сказанному; закрепление и усиление впечатления, произведенного речью; постановка перед аудиторией определенных задач. Завершение работы предполагает краткость, лаконичность, эмоциональность, прощание с аудиторией.

Подготовительный этап завершается двумя формами работы преподавателя. Когда полный текст выступления готов в виде конспекта, тезисов, следует подумать о способах выступления. Их три: чтение текста выступления, воспроизведение его по памяти с чтением отдельных фрагментов, свободная импровизация. Импровизация предполагает глубокое знание преподавателем содержания учебной информации; свободное владение приемами налаживания контакта с аудиторией, активизацию познавательной активности, умение быстро реагировать на изменяющуюся ситуацию, определенную степень находчивости.

Талантливый лектор И. Андроников советовал выступающим перед аудиторией: «Зная заранее, о чем ты хочешь сказать, надо говорить свободно... не пытаться произнести текст, написанный и заученный дома. Если же не облекать мысль в живую форму, рождающуюся тут же в процессе речи, контакта с аудиторией не будет. Весь посыл выступающего будет обращен не вперед, к аудитории, а назад, к шпаргалке. И все его усилия направлены на то, чтобы произвести заранее заготовленный текст. Но при этом работает не мысль, а память. Фразы производят письменные обороты, интонации становятся однообразными, речь – похожей на диктовку» [Цит по: 7, 261-262].

Коммуникативный этап выступления обеспечивает полноту и эффективность контакта лектора с аудиторией, реализуется тремя принципами: ведением, согласованием, инкорпорацией.

Ведение в широком смысле обозначает инициативу в общении, а в узком – подведение партнера к нужному выводу и осуществляется путем настраивания на партнера и инициативности при ведении беседы. Настраивание проявляется в согласовании проявлений лектора и аудитории, лектор не скрывает свои цели и объясняет, зачем он это делает. Инициатива выражается в том, что он первым начинает и заканчивает контакт; предупреждает реакции партнера, меняет дистанцию в процессе общения, инициирует новые плоскости взаимодействия, т.е. в ходе беседы поднимает новые вопросы; дает сигналы, вынуждающие аудиторию подстраиваться.

Эффективность ведения определяется поведенческими реакциями студенческой аудитории:

- студенты непроизвольно начинают копировать позы, жесты, особенности речи преподавателя;
- вовлечение в контакт происходит, когда студенты начинают задавать вопросы по существу или предлагать преподавателю совместные действия.

Согласование – приспособление своего поведения к поведению партнера для стимулирования «Мы-подхода», который выводит слушателей из состояния настороженности при появлении лектора и способствует дальнейшему восприятию информации. Согласование осуществляется тремя способами: копированием, конгруэнцией и подчеркиванием своей общности с собеседником. Копирование осуществляется путем буквального или принципиального копирования, который заключается в ответе лектора на проявление аудитории таким же проявлением; копирование не должно создавать у слушателей впечатления, что их передразнивают. Лектору нужно быть осторожным с эмоциями собеседников, поскольку часто в аудитории, особенно новой для лектора, могут быть студенты с защитным, агрессивным, доминирующим поведением.

Согласование достигает позитивного результата при учете преподавателем систематизирующих темперамента: сензитивности, тем-

па реакции, реактивности, активности, пластичности, экстравертированности или интровертированности студенческой аудитории.

Конгруэнция достигается за счет переживания сопринадлежности, эмпатии, идентификации. Лектору важно: установить эмоциональный контакт на основе сходства эмоциональных реакций и чувств к одному и тому же предмету преподавателя и аудитории; живость и разнообразие поведенческих проявлений коммуникатора; вести обсуждение проблемы с позиций друг друга по формуле «ты – человек, я тоже».

Инкорпорация заключается в использовании максимальных раздражителей и данных прошлого опыта для обеспечения полноты контакта (Д.А. Зарайский). Она выражает степень находчивости лектора при контакте с аудиторией. Инкорпорируются социально-психологические образования партнеров по коммуникации, выраженные: в установках, ценностных ориентациях, настроениях; объектах окружающей обстановки; в различных отвлекающих обстоятельствах.

Информационное воздействие преподавателя усиливается при соблюдении им ряда рекомендаций, касающихся действий во время публичного выступления.

1. При контакте с аудиторией следует опираться на так называемое превентивное отношение, которое предполагает, что лектор видит окружающих слушателей как партнеров, соратников, опирается на положительные качества студентов.

2. Демонстрация отношения к партнерам по общению выражается в правильном слушании, когда преподаватель отвечает на каждый поставленный вопрос, подталкивает собеседников к диалогу.

3. Рекомендуется открытое выражение заинтересованности аудиторией, которое проявляется: в заинтересованном взгляде; в уместных вопросах к студентам по поводу их дел, забот, интересов; в использовании имен студентов.

4. Вместо критики необходимо позитивно мотивировать действия и поведение аудитории в отношении восприятия информации или личности преподавателя.

5. На ошибки следует указывать косвенно, поддерживать самооценку отдельных студентов и адекватную оценку действий педагога со стороны студентов. Лектору должна быть свойственна увлеченная непосредственность.

6. Важно учитывать возможности, психофизиологические особенности студентов – партнеров, в частности объективные проявления: мотивационные, учитывающие роль учебного предмета в будущей профессиональной деятельности студентов; эмоциональные, связанные с реакцией студентов на предлагаемую информацию или действия педагога, когда реакция может означать обратное предполагаемому эффекту со стороны лектора; интеллектуальные, позволяющие проследить процесс усвоения и принятия информации по тому, какие вопросы и в каком порядке слушатели задают выступающему, какие критерии оценок используют при аргументации.

Речевой имидж

*Особенностью психологии аудитории является то,
что слушатели – это одновременно и зрители.*

Л.А.Введенская, Л.Г. Павлова

*Лицо говорит вместе с языком
А.Ф. Кони*

Экстарлингвистика – невербальный язык, прежде всего мимика и жест, характеризующие фразу и сверхфразовую структуру. Экстарлингвистические ошибки, явно препятствующие общению, – это хмурое лицо педагога, входящего в аудиторию, аксиальность (односторонненность) его взгляда и речи, отсутствие зрительного контакта со студентами, размещение по отношению к студенту на расстоянии, исключающим продуктивное деловое общение.

Преподаватель выступает перед студенческой аудиторией как оратор, т.е. как человек, произносящий речь перед слушателями (широкое понимание термина «оратор», в отличие от узкого понимания,

где «оратор» – человек, умеющий говорить красиво, образно, выразительно). Имидж оратора во многом определяется его направленностью, целевыми установками речи. Т.В. Анисимова выделяет следующие типы ораторов:

конструктивный оратор – нацелен на речь, точно и определенно формулирует для себя тезис и стремится раскрыть его в речи, старается привести убедительную аргументацию;

демагог – основная цель – предьявить себя, его речь малосодержательна, тезиса или нет, или он неконкретный, говорит общеизвестные истины, речь сводится к расплывчатым лозунгам;

популист – ориентируется на аудиторию, его задача – завоевать симпатии слушателей, говорит то, что хочет услышать от него эта аудитория. В то время как конструктивный оратор борется за привлечение сторонников к определенному мнению и старается усилить аргументацию, популист нацелен на привлечение сторонников к своей личности, какими бы ни были его взгляды.

Слушатели предьявляют к оратору особые требования: они предоставили ему в процессе общения главную роль и хотят, чтобы он оправдал ее. Поэтому важно, чтобы слушатели почувствовали уверенность в поведении оратора, увидели спокойствие и достоинство на его лице, услышали твердость и решительность в голосе. Вот что рассказывает о своем выступлении на международном конгрессе О.А. Юдин, доктор биологических наук, герой романа А. Крона «Бессоница»: «Выступавшего передо мной оратора я слушал почти внимательно. Я бы солгал, будто совсем не волновался, но это было волнение хирурга пред операцией, чтобы не происходило у него на душе, руки дрожать не должны. Поэтому, когда председатель с некоторым затруднением произнес мою всю жизнь казавшуюся мне очень простой фамилию, я встал и подошел к председательскому столу так же, как привык входить в операционную, не спеша, со спокойной уверенностью в каждом движении, чтобы ни у помощников, ни у сторонних наблюдателей, спаси боже, не возникло даже тени сомнения в моем успехе» [Цит по: 7, 293].

Само появление оратора оказывает психологическое воздействие на аудиторию – оно должно настроить слушателей на успех, ни у кого не должно возникнуть тени сомнения в удаче. Слушатели хотят сразу составить мнение об ораторе – положительное или отрицательное, сами того не сознавая, хотят решить, будут ли их симпатии на стороне оратора и воспримут ли они то, что он им скажет. Прежде чем начать речь, нужно помолчать 5-10 секунд, чтобы дать возможность разглядеть себя и сосредоточиться на предстоящей речи. Затем обвести аудиторию доброжелательным взглядом, улыбнуться. Важным элементом взаимодействия с аудиторией является и зрительный контакт. Лицо выступающего должно быть серьезным, не следует хмуриться и напрягаться, мысленно витая в пространстве, тем более лицо не должно принимать отчужденного вида.

Особенностью психологии аудитории является то, слушатели – это одновременно и зрители. Аудитория внимательно следит за поведением оратора во время речи. Лишние механические движения выступающего отвлекают внимание слушателей, становятся предметом обсуждения аудитории.

«Жест – это нечто гораздо большее, чем движение рук и других видимых и способных двигаться частей тела. Интонация нашей речи может с таким же успехом обозначать отношения и чувства, как и сжатые кулаки, взмах руки, пожатие плеч или поднятие бровей. Область жестов постоянно взаимодействует собственно с языком», – подчеркивает Э. Сэпир [21, 211]. Использование жестикуляции во время выступления должно подчиняться принципам:

- произвольности: к жесту необходимо прибегать по мере потребности в нем;
- прерывности: не следует жестикулировать руками на протяжении всей речи, не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом;
- разнообразия: необходимо использовать разнообразные жесты для того, чтобы подчеркнуть выразительность слова;
- уместности: количество и интенсивность жестов должны соответствовать характеру речи и аудитории.

Преподавателю необходимо помнить, что жесты должны быть свободные и упругие, а не небрежные и вызывающие, жестикуляция может и должна сопутствовать ходу мысли.

Слушатели обращают внимание и на позу лектора. Иные ораторы, добравшись до трибуны, ложатся на нее, раскачиваются то вправо, то влево, переминаются с ноги на ногу, топчутся на месте. Все это отрицательно действует на слушателей, не способствует установлению контакта. Преподаватель должен уметь принимать «открытую позу»: ноги на ширине плеч, одна чуть впереди другой; руки опущены или слегка согнуты в локтях; ладони раскрыты и направлены к аудитории; мимика выражает доброжелательность. «Открытая поза» способствует установлению контакта с аудиторией, как весь внешний вид педагога – готовности к совместной работе.

Приняв «открытую позу», необходимо выбрать оптимальную дистанцию общения, то есть наиболее благоприятное в психологическом плане расстояние, позволяющее избежать вторжения в личное пространство студента. Оптимальность дистанции определяется и другими характеристиками, такими, как доступность звукового и визуального восприятия. Доминантой пространственного поведения преподавателя является уважение права студента на территориальную автономию. Неоправданное удлинение расстояния между преподавателем и студентом снижает воздейственную силу его слова. Однако не всегда приближение к студенту эмоционально сближает с ним.

Во время передачи информации большое значение имеет соотношение «диагонали» и «вертикали». «Диагональ» – это легкий наклон туловища вперед, к которому обычно люди прибегают в общении друг с другом, когда сообщают что-то важное и значимое для них. «Диагональ» воспринимается как откровенность, поэтому для трансляции особо сложной для восприятия и понимания информации, преподавателю необходимо принимать такое положение тела. Закончив свое сообщение, педагог предоставляет аудитории возможность «перевести дух», отдохнуть, обдумать услышанное. Для этого он пластически заменяет «диагональ» на «вертикаль». «Вертикаль» демон-

стрирует временный уход от разговора, небольшую передышку в общении субъектов. Аналогичный эффект производит приближение преподавателя к аудитории (внимание концентрируется на его персоне, и в этот момент он может сообщать наиболее сложный материал занятия) и удаление от нее хотя бы на несколько шагов, позволяющие слушателям переключиться на осмысление и усвоение услышанного. Чередование «диагонали» и «вертикали», приближения и удаления повышает эффективность речевого воздействия преподавателя, перемежая этапы напряженной работы с небольшим отдыхом.

Немаловажной характеристикой пластики является ее мелодичность. Это означает, что движения и жесты должны гармонировать с обликом человека, его речью, соответствовать теме и стилю общения. Пластика, жест, артикуляция преподавателя должны привлекать, создавать впечатление красоты и изящества, а не раздражать или вызывать насмешку. Преподаватель, поминутно встряхивающий головой, почесывающий ухо, поправляющий часы на руке, своими движениями раздражающе действует на слушателей, отвлекая и уводя от обсуждаемого вопроса.

Одежда и весь внешний облик преподавателя есть не что иное, как способ коммуникации, посредством которого он информирует окружающих людей о своем статусе, уровне притязаний, вкусе и т. д.; она помогает человеку в достижении социально-психологической позиции, к которой он стремится. Одежда выступающего должна соответствовать характеру обстановки, в которой произносится речь. А.Ф. Кони советовал лекторам: «Следует одеться просто и прилично. В костюме не должно быть ничего вычурного и кричащего (резкий цвет, необыкновенный фасон); грязный неряшливый костюм производит неприятное впечатление. Это важно помнить, так как психологическое действие на собравшихся начинается до речи, с момента появления лектора перед публикой» [Цит по: 7, 294].

Современные специалисты по имиджу отмечают, что костюм выступающего должен отвечать следующим требованиям:

– идеальная чистота и опрятность, которые значительно повышают самочувствие владельца костюма, стимулируют у окружающих людей доверие к нему;

– комфортность, что позволяет сохранять высокую работоспособность;

– подчеркнутая сдержанность;

– костюм должен скрывать недостатки своего хозяина и подчеркивать его достоинства.

Важным элементом невербального поведения оратора являются так называемые «бессловесные действия»: мобилизация, вес, пристройка (Д.А. Белухин)

Мобилизация – состояние психофизической готовности оратора к предстоящей речи, находит свое выражение в степени его внутренней напряженности. Психологи выделяют два вида напряженности: собственно эмоциональная напряженность и операциональная напряженность. Первая дезорганизует деятельность, вторая, напротив, мобилизует человека на оптимальное ее выполнение. Внутренняя напряженность выражается в позе и мимике человека и поэтому легко читается окружающими.

Удобнее ввести более тонкую шкалу, измеряя мобилизацию 11 степенями от 0 (полное отсутствие готовности, сон) до 10 (бег). Все пониженные степени мобилизации (0-4) демонстрируют: не очень хочу, совсем не желаю, оставьте меня в покое. В степени 5 весь облик оратора говорит: я готов, хочу с вами работать. Все тело устремлено на аудиторию, взгляд интенсивный, подбородок слегка поднят. Внутреннее ощущение – «дирижер перед оркестром». Мобилизация 7 уже привносит некую навязчивость во взаимоотношения; 8, 9 – излишняя энергичность, которая пугает и отталкивает аудиторию.

Вес – индикатор эмоционального состояния и физического самочувствия человека. Различают: тяжелый вес (давит на собеседника гаммой отрицательных эмоций; руки и плечи опущены, спина сгорблена, как будто на плечах лежит непосильный груз); легкий вес (показатель прекрасного настроения, человек счастлив, «порхает над зем-

лей»; педагоги, склонные к оптимистическому восприятию жизни, чаще пребывают в «легком весе»); средний вес (характерен для педагога-имитатора, для которого главное – сэкономить энергию, внутреннее состояние никак не проявляется со стороны); вес «с достоинством» – оптимальный для оратора, который приветлив, доброжелателен, от него веет уверенностью в себе, он уважает и себя, и аудиторию; плечи расправлены, чуть приподняты, спина прямая, руки находятся на уровне пояса, ладони периодически развернуты к аудитории.

Сочетание мобилизации и веса

| Мобилизация / вес | Пониженная (3) | Оптимальная (5-6) | Повышенная (8-9) |
|-------------------|---------------------|-----------------------------|----------------------------------|
| тяжелый | уныние, недомогание | «разнос» | агрессия |
| «с достоинством» | релаксация | хорошее, деловое настроение | собранность, повышенное внимание |
| легкий | мечтательность | переживание общей радости | восторг, ликование |

Пристройка – произвольное приспособление тела человека к объекту предстоящего общения, выражающееся в мимике, жестикуляции, позах. Характер пристроек – это индикатор отношения человека к тем, с кем он общается. Различают пристройки «сверху», «наравне», «снизу».

Пристройка «сверху»: подбородок горделиво приподнят (значительно сильнее, чем в ситуации «вес с достоинством»), взгляд снисходителен, губы поджаты. Такая пристройка читается как высокомерие, презрение, надменность, намеренная демонстрация собственного превосходства.

Пристройка снизу: заискивающий взгляд, жалобные интонации, руки сами собой складываются в умоляющий жест.

Пристройка наравне: в мимике, в позе оратора сквозит уважительное отношение к собеседнику. Все жесты понятны и доброжелательны, возникает внутреннее желание сделать то, что просит человек.

Сочетание мобилизации степени 5, веса «с достоинством» и пристройки «наравне» являются оптимальными для имиджа преподавателя.

Перед выступлением оратор испытывает волнение. Не стоит естественное волнение в начале речи приписывать собственной закомплексованности или слабой подготовке; подготовка к выступлению требует особых психо-эмоциональных усилий. В воспоминаниях о Марии Складовской-Кюри находим любопытную подробность: «В понедельник и среду, едва проснувшись, Мария волнуется, нервничает. В 5 часов у нее лекция. После завтрака она закрывается у себя в комнате на набережной Бетюя. Она готовит лекцию, пишет на листке бумаги план. В половине пятого идет в лабораторию и снова уединяется в маленькой комнате отдыха. Она томится, напряжена и недоступна. Вот уже 25 лет как Мари преподает. И каждый раз как ей предстоит войти в малый амфитеатр, где ее ждут 20 или 30 студентов, встающих при ее входе, ее охватывает робость» [Цит. по 5;175].

По мысли Цицерона, волнение – совершенно необходимый атрибут подлинного оратора: «Я утверждаю: будь то даже самые лучшие ораторы, даже те, кто умеет говорить отменно легко и красиво, но если приступают к речи без робости и в начале ее смущаются, то на меня они производят впечатление прямо-таки бесстыдных наглецов... так как чем оратор лучше, тем более страшит его трудность ораторских обязанностей, неверность успеха речи, ожидание публики» [26, 98].

Однако иногда чрезмерное волнение приводит оратора к состоянию, которое называют аудиторным шоком: руки трясутся, во рту пересохло, колени дрожат. Лучшим средством против страха является большая практика публичных выступлений и хорошая предварительная подготовка. Причиной тревожного состояния может стать и недостаточная подготовленность оратора к выступлению. Известный судебный деятель А.Ф. Кони писал по этому поводу: «Чтобы меньше

волноваться перед выступлением, надо быть более уверенным в себе, а это может быть только при лучшей подготовке к лекции. Чем лучше владеешь предметом, тем меньше волнуешься. Размер волнения обратно пропорционален затраченному на подготовку труду, или, вернее, результату подготовки. Не видимый ни для кого предварительный труд – основа уверенности лектора. Эта уверенность тотчас высится во время самой речи, как только лектор почувствует, что говорит свободно, производит впечатление и знает все, что осталось сказать [Цит по:7,242]. Известно, что Демосфен избегал произносить речи, не подготовив их письменного текста; в древней Греции, где, как считают исследователи, существовал лишь один вид чтения – вслух, и лишь культура одного слова – устного, это было необычно, острили, что доводы Демосфена отдают фитилем (признак интенсивности работы в течение всей ночи); оратор заявлял, что эта его внимательная работа над текстом – знак уважения к народу.

Важным элементом творческого самочувствия педагога является его мобилизация непосредственно перед деятельностью, преодоление страха, нетворческого настроения. К.С. Станиславский отмечал, что для мобилизации творческого самочувствия весьма перспективно применение метода физических действий. Сущность этого метода – в выполнении физических действий, которые должны соответствовать определенному эмоциональному состоянию и способны вызвать в человеке нужные эмоции. Поскольку самочувствие, психологическое состояние человека мало подвластны воле и сознанию, надо отталкиваться от логики физических действий, которая при верном ее осуществлении рефлекторно вызовет соответствующую ей логику чувств. Существует магическое «если бы». Преподавателю необходимо мысленно произнести следующее: «Если бы я был в хорошем настроении, все было бы так: я бодрой, энергичной походкой вошел бы в аудиторию, приветливо поздоровался, доброжелательным взглядом окинул студентов». Одновременно преподаватель должен физически воспроизвести всю логику своих действий с подлинной верой в это состояние.

Таким образом, как жесты и мимика без слов, так и слова без экстралингвистики не приведут к оптимальному педагогическому общению. Разговаривая с любой аудиторией и добываясь ее реагирующего внимания, преподавателю необходимо следить за своими жестами, за положением по отношению к слушающим, и всякий дискомфорт преодолевать, изменяя эти факторы.

Контрольные вопросы

1. Вспомните самую неудавшуюся в вашей практике лекцию. Объясните, в чем причины провала?
2. Какие коммуникативные техники вы используете, когда видите, что студенты не слушают вас?
3. От каких факторов зависит сила внушающего воздействия преподавателя?
4. Каких правил нужно придерживаться, чтобы грамотно вести спор?
5. Перечислите психологические средства позитивного контакта с аудиторией?
6. Какие приемы общения следует использовать в общении с молодежной аудиторией?
7. В чем сложность общения с аудиторией, имеющей высокий уровень профессиональной подготовки?
8. Какие психологические уловки допустимы в споре?
9. В чем, на ваш взгляд, заключается искусство публичной речи?
10. Каковы основные требования к речевому имиджу преподавателя?

Задания и упражнения

1. *Внимательно прочитайте отрывок речи Роберта М. Хетчинса «Что такое университет?»*

Университет – это община ученых. Это не детский сад, не клуб, не реформаторий; это не политическая партия и не агентство по пропаганде. Университет – община ученых.

Ученые, составляющие эту общину, были избраны своими предшественниками, потому что оказались наиболее подходящими для преподавания той или иной отрасли знания. Лучший университет тот, в котором наибольшая часть ученых являются самыми компетентными в выбранных ими отраслях науки.

До известной степени возможности университета привлекать наилучших ученых ограничиваются тем вознаграждением, которое он в состоянии предложить. В известной мере они зависят от условий библиотек и лабораторий, который он может предоставить. Но известно, что великие ученые жертвовали материальными и другими благами ради одного совершенно неотъемлемого для их призвания – свободы.

Без свободы исследования, свободы суждений и свободы преподавания университет не может существовать. Без этих свобод университет становится политической партией или агентством по пропаганде. Он перестает быть университетом.

Ответьте на следующие вопросы:

1. В чем достоинства этой речи?
2. Какая ключевая мысль в речи? Легко ли вам было сформулировать эту мысль?
3. Какие аргументы в пользу тезиса: «университет – это свобода мысли» вы добавили бы?

2. *Перескажите текст*

Об искренности

Длительное и полное счастье в любви возможно лишь в прозрачной атмосфере совершенной искренности. Раньше достижения такой

искренности любовь остается лишь испытанием. Живешь в ожидании, и поцелуи и слова имеют лишь временный характер. Необходимо, чтобы искренность стала естественной и необходимой, чтобы оба сознания были почти одинаковы, одного объема, одного качества, и чтобы любовь, объединяющая их, была глубока. Поэтому жизнь большинства людей проходит без того, чтобы они встретили душу, с которой могли быть искренними.

Но невозможно быть искренним с другим, не научившись быть искренним с самим собой. Эта искренность есть не что иное, как сознание и анализ, ставшие почти инстинктивными мотивами всех движений жизни.

Когда вы достигли искренности по отношению к самому себе, еще не следует, что мы должны ею делиться с первым встречным. Человек самый искренний вправе скрывать от других людей большую часть своих ощущений и мыслей. Если вы не уверены в том, что сказанная вами правда будет понята, то молчите. Отразившись в других людях, эта правда покажется совсем не тем, чем она была в вас, и, приняв в их глазах вид лжи, она причинит им такое же зло, как настоящая ложь. Чтобы не говорили абсолютные моралисты, когда находишься среди людей различного с вами сознания, всякая правда, чтобы произвести впечатление правды, нуждается в умелом приспособлении. Сам Христос обязан был приспособлять большинство истин, которые он открывал своим ученикам. Если бы Он обращался к Сенеке или Платону, вместо того, чтобы говорить с галилейскими рыбаками, Он, вероятно, сказал бы им нечто отличное от того, что говорил.

Царство искренности начинается лишь там, когда это приспособление не нужно. Тогда мы входим в привилегированную область доверия и любви. Это очаровательное побережье, где ходишь нагим и купаешься вместе с другими в лучах благодетельного солнца. До этого часа мы жили с опаской, как виновные. Мы еще не знали, что каждый человек имеет право быть таким, как он есть, что в его мысли и сердце, равно как и в его теле, нет ни одной части, которой следовало

бы стыдиться. Мы больше не одиноки среди тайн нашего сознания. И самые жалкие, открываемые в них скрытые места не только не повергают нас в печаль, как прежде, но заставляют еще больше любить твердый и мягкий свет, направляемый на них двумя соединенными руками.

М. Метерлинк Разум цветов. – М.: Московский рабочий, 1995. – С.95 -97.

Сформулируйте ответы на следующие вопросы:

1. Трудно ли вам было пересказывать этот текст? Если, да, то с чем это связано?
2. Есть ли в тексте элементы художественного воздействия?
3. Какая ключевая мысль в этом тексте?
4. Что можно возразить писателю?

3. Постройте речь на основе заметки А.П. Чехова «Хорошая новость». Расположите материал так, чтобы он превратился в ораторскую речь на тему «Речевое мастерство». Речь не может звучать свыше 5 минут.

В Московском университете с конца прошлого года преподается студентам декламация, то есть искусство говорить красиво и выразительно. Нельзя не порадоваться этому нововведению. Мы, русские люди, любим поговорить и послушать, но ораторское искусство у нас в совершенном загоне. В земских и дворянских собраниях, ученых заседаниях, на парадных обедах и ужинах мы застенчиво молчим или же говорим вяло, беззвучно, тускло, «уткнув брады», не зная куда девать руки; нам говорят слово, а мы в ответ – десять, потому что не умеем говорить коротко и не знакомы с той грацией речи, когда при наименьшей затрате достигается известный эффект – *non multum sed multa*.

Рассказывают про почтенного В.В. Стасова, который несколько лет назад в Клубе художников, желая прочесть лекцию, минут пять изображал из себя молчаливую, смущенную статую; постоял на эстраде, помялся, да с тем и ушел, не сказав ни одного слова. А сколько

анекдотов можно было бы рассказать про адвокатов, вызывающих своим косноязычием смех даже у подсудимого, про жрецов науки, которые «изводили своих слушателей и в конце концов возбуждали к науке полное отвращение. Мы люди бесстрастные, скучные; в наших жилах давно уже заpekлась кровь от скуки. Мы не гоняемся за наслаждениями и не ищем их, и нас поэтому несколько не тревожит, что мы, равнодушные к ораторскому искусству, лишаем себя одного из высших и благороднейших наслаждений, доступных человеку. Но если не хочется наслаждаться, то по крайней мере не мешало бы вспомнить, что во все времена богатство языка и ораторское искусство шли рядом. И в древности, и в новейшее время ораторство было одним из сильнейших рычагов культуры. Немыслимо, чтобы проповедник новой религии не был в то же время и увлекательным оратором. Все лучшие государственные люди в эпоху процветания государств, лучшие философы, поэты, реформаторы были в то же время и лучшими ораторами. «Цветами» красноречия был усыпан путь ко всякой карьере, и искусство говорить считалось обязательно. Быть может, и мы когда-нибудь дождемся, что наши юристы, профессора и вообще должностные лица, обязанные по службе говорить не только учено, но и вразумительно и красиво, не станут оправдываться тем, что они «не умеют» говорить. В сущности, для интеллигентного человека дурно говорить должно бы считаться таким же неприличием, как не уметь читать и писать, и в деле образования и воспитания – обучение красноречию следовало бы считать неизбежным.

Чехов А.П. Хорошая новость // Собр. соч. в 12тт. Т7. – М.: Правда, 1985. – С.384-386.

Сформулируйте ответы на следующие вопросы:

1. Почему искусство красноречия необходимо не только тем, о ком говорит А.П. Чехов, но и вам лично?
2. Что можно было бы добавить к авторской аргументации исходя из вашей повседневной деятельности?

4. Нужно найти слово, выпадающее из общего логического ряда. Из четырех вариантов ответа только один является верным.

1. а) А.С. Пушкин, б) М.Ю. Лермонтов, в) Н.А. Некрасов, г) Э.М. Ремарк.

2. а) вилка, б) ложка, в) нож, г) тарелка.

3. а) понятие, б) суждение, в) умозаключение, г) ощущение.

4. а) гопак, б) вальс, в) танго, г) фокстрот.

5. а) пальто, б) шляпа, в) рубашка, г) жилет.

6. а) липа, б) дуб, в) береза, г) сосна.

7. а) «Евгений Онегин», б) «Кармен», в) «Пиковая дама», г) «Лебединое озеро».

8. а) «Кармен», б) «Аида», в) «Севильский цирюльник», г) «Царская невеста»

9. а) либерал, б) консерватор, в) разгильдяй, г) демократ.

10. а) костер, б) облако, в) дым, г) зола.

11. а) лев, б) волк, в) тигр, г) пантера

12. а) море, б) озеро, в) родник, г) пруд

13. а) Мурманск, б) Архангельск, в) Хельсинки, г) Вологда.

14. а) очень великолепный, б) очень большой, в) очень прекрасный, г) очень гениальный.

15. а) колокольчик, б) роза, в) василек, г) ромашка.

16. Языки: а) французский, б) испанский, в) румынский, г) немецкий.

17. Азбуки: а) русская, б) грузинская, в) болгарская, г) украинская.

18. а) песня, б) опера, в) шансон, г) зонг.

19. орел, б) страус, в) сокол, г) ястреб.

20. а) стул, б) кресло, в) телевизор, г) стол.

21. а) «Обломов», б) «Обыкновенная история», в) «Община», г) «Обрыв»

22. а) лебедь, б) фазан, в) гусь, г) утка.

23. Музыкальные инструменты: а) духовые, б) струнные, в) ударные, г) литавры.

24. а) живопись, б) скульптура, в) архитектура, г) портрет.
25. а) кларнет, б) флейта, в) литавры, г) гобой.
26. а) рояль, б) пианино, в) арфа, г) фагот.
27. У дерева есть: а) ствол, б) тень, в) корень, г) листья.
28. а) вино, б) вода, в) рюмка, г) пиво.
29. а) писать, б) шить, в) рубить, г) читать.
30. а) видеть, б) слышать, в) нюхать, г) смеяться.
31. а) играть, б) декламировать, в) стучать, г) репетировать.
32. а) разделять, б) освобождать, в) связывать, г) резать.
33. а) бабочка, б) пчела, в) шмель, г) овод
34. а) тонкий, б) толстый, в) дородный, г) короткий.
35. а) корова, б) лошадь, в) овца, г) коза.

5. Самооценка ораторских способностей

Известно, что успех публичного выступления зависит от многих качеств личности оратора: его коммуникативных способностей, творческого потенциала, эрудиции, логичности и доказательности суждений, опоры как на практику, так и на теоретические знания, от степени доброжелательности и интеллигентности поведения во время выступления, от оптимизма и чувства юмора.

Естественно, что не каждый оратор обладает такими качествами. Более того, в той или иной степени у каждого имеются негативные качества, а иногда они преобладают. Принцип доминирования можно использовать при определении типа оратора.

Тип оратора – это обобщенная характеристика наиболее развитых (доминирующих позитивных или негативных признаков) речевых способностей и особенностей личности, проявляющихся в ораторской деятельности.

Если Вы как оратор стремитесь развить у себя положительные качества и преодолеть недостатки, то для Вас представляет интерес тест, который позволит определить, к какому типу оратора Вы относитесь. На основе самооценки своих действий в наиболее характерных ситуациях, личностных качеств, можно определить к какому типу оратора Вы относитесь.

Попытайтесь ответить на поставленные вопросы, используя 9 – балльную оценочную шкалу. Ваши качества, наиболее характерные действия, мнения будут оцениваться следующим образом: 1 – очень низкий уровень, 2 – низкий, 3 – низкий, 4 – чуть ниже среднего, 5 – средний, 6 – чуть выше среднего, 7 – выше среднего, 8 – высокий, 9 – очень высокий уровень. При ответе на вопрос записывайте баллы.

1. Способны ли вы в процессе публичного выступления к импровизации к гибкой перестройке плана своего выступления с учетом настроения и особенностей слушателей

2. Характерно ли для Вас стремление обосновать и построить какую-либо теоретическую концепцию по решению обсуждаемой проблемы в процессе публичного выступления?

3. Считаете ли Вы, что на Вас (как оратора) работает прежний авторитет?

4. Всегда ли вы способны интеллигентно вести дискуссию?

5. Всегда ли Ваши публичные выступления носят новаторский характер?

6. Как часто в процессе Ваших публичных выступлений звучит смех?

7. Всегда ли ваши взаимоотношения с аудиторией в процессе публичного выступления носят доброжелательный характер?

8. Способны ли Вы в процессе публичного выступления показать высокий уровень эрудиции и компетентности по обсуждаемым вопросам?

9. В какой степени для ваших выступлений характерны логичность, обоснованность, доказательность?

10. Характерны ли для вас индивидуальные жесты в процессе выступления?

11. Характерно ли для вас в процессе публичного выступления держаться перед аудиторией независимо и даже самоуверенно?

12. Как часто в процессе публичного выступления вы допускаете фамильярность в диалоге с отдельными слушателями?

13. Придерживаетесь ли вы по обсуждаемому вопросу общепринятой и даже консервативной точки зрения?

14. Как часто в процессе публичного выступления или дискуссии ваше выступление носит пессимистический характер?

15. Как часто во время публичного выступления или дискуссии у вас возникает спор, который даже вопреки вашим намерениям переходит в конфликт?

16. Как часто в процессе публичного выступления вы замечаете за собой, что говорите не по существу, а при ответах на вопросы отделяетесь общими фразами?

После того, как вы ответили на все 16 вопросов теста и дали по 9 – балльной шкале себе оценку, определите тип оратора, который наиболее характерен для вас. Ценность предложенного выше теста заключается в том, что вы можете выявить ваши наиболее позитивные ораторские качества, а также те негативные, над которыми вам предстоит еще поработать в процессе саморазвития.

6. Познакомьтесь с характеристиками индивидуальных речевых типов, предложенными С.Ф. Ивановой. К какому типу вы относитесь? Определите, что вам необходимо для совершенствования речевых способностей.

Рационально-логический тип. К этой группе относятся люди, эмоциональная сфера которых часто остается скрытой от постороннего взгляда, хотя их сдержанность вовсе не означает отсутствия эмоциональности. Они больше склонны к анализу явлений, к рассуждениям и строгой аргументированности своих и чужих поступков. Их подготовка к любому высказыванию отличается последовательным подбором и строгой систематизацией материалов, обдумыванием и разработкой подробного плана. Этот выношенный план как бы «сидит у них внутри», и, как правило, ораторы такого типа во время выступления не пользуются им. Их заботит другое: как свою речь сделать более яркой, эмоциональной и какие подобрать примеры, иллюстрирующие и аргументирующие основную мысль, чтобы заинтересовать аудиторию. Чаще всего «логиками» бывают люди сангвинического

темперамента (сангвиник – человек с заметной психической активностью, быстро отзывающийся на окружающие события, стремящийся к частой смене впечатлений, сравнительно легко переживающий неудачи и неприятности, живой, подвижный, с выразительной мимикой и движениями).

Эмоционально-интуитивный тип. Люди этого типа говорят страстно, увлеченно, пересыпая свою речь остротами и каламбурами, но не всегда могут следить за четкой логической последовательностью речи и «свести концы с концами». Ораторы этого типа, если не запустятся строгим планом, учитывающим жесткие временные рамки, могут «занестись», потерять мысль и в результате свести на нет эффект своей блистательной речи – остается впечатление эмоциональной болтовни. План своих выступлений пишут не всегда, считая, что он их сковывает. Наблюдается совпадение эмоционального типа оратора с холерическим темпераментом (холерик – человек очень энергичный, способный отдаваться делу с особой страстностью, быстрый и норовистый, склонный к бурным эмоциональным вспышкам и резким сменам настроения, со стремительными движениями)

Философский тип. Люди, относящиеся к этой группе, труднее всего поддаются описанию, так как бывают более или менее эмоциональны, более или менее склонны к анализу; иногда бывают очень организованны в своей работе, а иногда без всякой видимой организации раскапывают какой-нибудь один вопрос, добиваются до корня, и вдруг, как лучом света, озаряют все найденной идеей. Всех их объединяет, несмотря на частные индивидуальные различия, одна общая черта – стремление к исследованию, глубокому осмыслению явлений прямо на глазах у слушателей, желание и умение вовлечь в этот процесс аудиторию. И все же следует подчеркнуть, что в речи индивидуальность «философов» наименее резко выражена, так как в людях этого типа с разной мерой преобладания проявляется и способность к анализу, и внутренняя эмоциональность, и даже лиризм. Чаще всего эту группу составляют люди флегматического темперамента (флегматик – человек невозмутимый, с устойчивыми стремлениями и на-

строением, с постоянством и глубиной чувств, с равномерностью действий и речи, со слабым внешним выражением душевных состояний).

Лирический, или художественно-образный тип. Натуры художественные мыслят более образами, чем логическими категориями, хотя это вовсе не означает, что логика в их рассуждениях отсутствует. Глубокая эмоциональность, своеобразный лиризм, внутреннее волнение, острая впечатлительность, проникновенность – вот черты, характерные для людей этого типа, хотя в частных проявлениях ораторы этого рода могут довольно отличаться друг от друга. Чаще всего этот тип имеет в своей основе характер меланхолический, утонченный меланхолик – человек впечатлительный, с глубокими переживаниями, легко ранимый, но внешне слабо реагирующий на окружающее, со сдержанными движениями и приглушенностью речи).

7. Познакомьтесь с правилами преподавания профессора математики Андрея Петровича Минакова.

Правила преподавания профессора А.П. Минакова:

1. Знания и любовь к делу основа успешного преподавания.
2. Никогда не думай, что ты знаешь лучше и понимаешь изложенное глубже, чем твоя аудитория. Разве ты уверен, что среди твоих студентов нет гения?
3. Всегда заметно, как ты подготовлен. Систематически работай над выдающимися произведениями творцов науки и совершенствуй логику суждений.
4. Сначала нужно пережить основное содержание лекции – потом его излагать. Не читай лекций с «чужого голоса».
5. Творческая работа преподавателя видна любому студенту. Если преподаватель – хозяин своего раздела в науки, он может интересно преподавать.
6. Углубляясь в детали своей научной дисциплины, никогда не забывай о связи ее с другими предметами. Широкие философские обобщения помогают расти твоим слушателям и тебе самому.

7. Бойся безразличия. Если преподавание для тебя только обязанность, избери другую профессию.

8. Изучай историю науки. Примеры великих мастеров всегда поучительны.

9. Наука может гордиться глубиной и величию руководящих идей. На частных задачах помогай студентам усваивать большие идеи. В науке, преподавании примеры учат не меньше, чем правила.

10. Не делай в изложении легким то, что на самом деле трудно. Упрощение – не всегда начало пути познания. Настойчивый труд необходим для овладения специальностью, он основа самостоятельного творчества. Приучай не только знать, но и уметь. Дилетант не будет творцом, ибо не знает, что делать с мыслями, когда они у него появляются.

11. Не важничай пред студенческой аудиторией. Помни: важность – это уловка тела, дабы скрыть недостатки ума.

12. Если ты не чувствуешь аудитории, тебе не удастся владеть ею.

13. Не добивайся внимания на лекциях строгими дисциплинарными взысканиями и нотациями. Только красота человеческой мысли покоряет и делает внимательным каждого студента.

14. Профессор высшей школы должен быть: **Ученым, Философом, Артистом, Воспитателем, Человеком.**

15. Профессор должен любить свой предмет, свою работу и свою аудиторию и гореть перед ней живым пламенем научной страсти [Цит. по: 5,56-58].

Ответьте на вопросы:

1. Какие из рекомендаций профессора А.П. Минакова Вы считаете для себя наиболее ценными? Почему?

2. С какими положениями Вы не согласны?

3. Чтобы Вы добавили к «кодексу преподавателя», разработанному А.П. Минаковым?

8. Свечение (по В.Л. Леви)

Свечение – термин, заимствованный из психотехники гениев коммуникабельности. Известно: «его лицо осветилось улыбкой», «весь светится», «лучистые глаза», «солнечные натуры».

Педагог должен уметь включать «внутренний свет». Вы можете излучать тепло. Внушайте себе, что внутри вас горит очаг, костер, печка, солнце, звезда (образ любой, слова не имеют значения), горит и сияет некий источник тепла и света. Вы сами этот источник... Вспоминайте чаще состояние интереса, дружеского расположения, симпатии, радости и любви к кому-то... И включайте их чаще. Наступит момент, когда эти состояния будут приходить к вам сами... легко, естественно, непринужденно... Заранее, навстречу, опережая события... Уверенно, свободно, просто.

Если хотите успеха – запомните: 1) свечение должно быть рефлексом на человека..., на жизнь..., оно не должно гаснуть даже в полном одиночестве; 2) каким бы ни был жанр или исход того или иного общения (взаимопонимание, конфликт, даже драка), рефлекс свечения не должен вас покидать или вызывать сомнение...; 3) не заботьтесь о результате... не давайте в долг, а дарите. Вы окажетесь богачом общения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог всему вышеизложенному, отметим, что речевая культура преподавателя обнаруживает следующие категорические императивы:

1. Преподаватель – всегда коммуникативный лидер, человек, способный приковать внимание монологом, организовать диалог, выслушать студента, не оставаться равнодушным к его проблемам.

2. Речь слушают, если сформирован интерес и внутренняя потребность в этом. Грамотный преподаватель начинает общение со студентами в неременном контексте интересов, стремлений, мотивов, которые уже им присущи и которые являются условием возникновения аудитории как деятельного, воспринимающего и сотворящего коллективного «я».

3. Говорящий и слушающий должны чувствовать внутреннее единство и возможность общего взгляда на предмет; лишь субъект-субъектное общение способно установить единство мнений, коммуникативное вдохновение и полное взаимопонимание.

4. Умение общаться начинается с умения ставить общие вопросы, способные приковывать внимание. Речевое мастерство – часть общего педагогического мастерства и коммуникативной компетентности преподавателя, формирующее обучение и познание как творчество и помогающее быстрее и эффективнее организовать проблемные задачи в системе оптимальных и лично востребованных речевых структур.

5. Без соблюдения норм языка риторика невозможна. Отступление от нормы речи возможно в устах преподавателя лишь тогда, когда оно несет риторический и эстетический смысл; отступление из-за незнания нормы или форм этикета – грубейшая ошибка, превращающая педагога в предмет пародий.

6. Преподавателю необходимо оптимально выстраивать невербальную сторону педагогического общения. Если преподаватель по мимике, жестам осмысляет то, что студенты лишь смутно чувствуют и ассоциируют, коммуникативная атмосфера в его власти.

7. Искусство говорить начинается с искусства слушать. Если преподавателю кажется, что мысль собеседника очевидна, не стоит перебивать: так делает обучаемый, страстно желающий быть достойно оцененным. Уважение к себе и к собеседнику является важнейшим требованием риторики. Преподавателю не следует смотреть на себя «глазами зрительного зала», оставьте возможности оценивать для него самого; формируйте искусство слушать на положительных внутренних образах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Александров Д.Н. Самоучитель красноречия. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003.
2. Бадмаев Б.Ц., Малышев А.А. Психология обучения речевому мастерству. – М.: Изд-во ВЛАДОС – ПРЕСС, 2002.
3. Белухин Д.А. Учитель: от любви до ненависти...(Техника профессионального поведения). Книга для учителя. – М.: Народное образование, 1994.
4. Булатова О.С. Педагогический артистизм: Учебное пособие для студентов. высших. учебных заведений. – М.: Издательский центр «Академия», 2001.
5. Бусыгина А.Л. Профессор – профессия. – Самара: Изд-во Сам-ГПУ, 1999.
6. Вагапова Д.Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. – М.: Цитадель, 2001.
7. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Деловая риторика: Учебное пособие для вузов. – Ростов н/Д: издательский центр «МарТ», 2002.
8. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика и культура речи. Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д:Изд-во «Феникс», 2003.
9. Каган М.С., Соколов Е.Г.: Диалоги. – Спб.:Издательство Санкт-Петербургского университета, 2006.
10. Ключевский В.О. Сочинения. В 9 т. Т VII. Специальные курсы / Под ред.В.Л. Янина. – М.: Мысль, 1989.
11. Кузнецов И.Н. Практикум по риторике: учебно-справочное пособие, – Мн.:»Современное слово», 2004.
12. Мальханова И.А. Школа красноречия: интенсивный учебно-практический курс речевика – имиджмейкера. – М.: ООО «АиФ-Принт», 2002.
13. Морева Н.А. Основы педагогического мастерства: Учебное пособие для вузов/ Н.А. Морева. – М.: Просвещение, 2006.
14. Мурашов А.А. Культура речи учителя. – М: Московский психолого-социальный институт; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2002.

15. Мурашов А.А. Педагогическая риторика. –М.: Педагогическое общество России, 2001.
16. Мурашов А.А. Риторика. Хрестоматия – практикум. – М.: Российское педагогическое агентство, 1998.
17. Настольная книга преподавателя /авт.-сост. И.Н. Кузнецов. – Мн.: «Соврем. слово», 2005.
18. Педагогическое речеведение. Словарь-справочник. – Изд. 2-е испр. и доп. / Под ред. Т.А. Ладыженской А.К. Михальской; сост. А.А. Князьков. – М.: Флинта, Наука, 1998.
19. Пойзнер Б, Соснин Э. Классический университет, «натиск ширпотреба» и гигиена сознания / Высшее образование в России № 2, 2008.
20. Секреты ораторского мастерства / Пер. с англ. Е.А. Бакушева. – Мн.: ООО «Попури», 2003.
21. Сепир Э. Избранные труды по языкознанию и культурологии. – М.: Прогресс, 1993.
22. Соколова В.В. Культура речи и культура общения. – М.: Просвещение, 1995
23. Сопер П. Основы искусства речи. – Ростов-на Дону, Издательство «Феникс», 1995.
24. Таранов П.С. Карманная риторика. – М.: Изд-во ЭКСМО, 2004.
25. Ханин М.И. Практикум по культуре речи, или как научиться красиво и убедительно говорить: Учебное пособие. – СПб. «Паритет», 2003.
26. Цицерон Три трактата об ораторском искусстве. – М.: Ладомир, 1994.

ГЛОССАРИЙ

Аллегория (от греч. *allegoria*) – иносказание, развернутое употребление, складывающееся в систему намеков. Прямой смысл изображения не теряется, а дополняется символическим истолкованием.

Ассертивность (от лат. *assego* претендовать) – способ поведения, при котором человек знает, чего он хочет и чего не хочет, и может это четко сформулировать (без страха, неуверенности, напряжения, иронии, сарказма и др. форм нападения на противоположную сторону; не действует в ущерб кому-либо, уважая права других людей; желаемой цели добивается не манипулируя оппонентами посредством чувства вины или каким-либо иным способом).

Благозвучность голоса – качество профессионального педагогического голоса: чистота его звучания, отсутствие неприятных призвуков (хрипоты, сипения, гнусавости и т.п.)

Выразительность речи – свойство речи, благодаря которому, используя выразительные средства, можно разбудить логическую, эмоциональную, эстетическую область сознания.

Выносливость (неутомляемость) **голоса** – качество профессионального педагогического голоса, характеризующее его с точки зрения высокой работоспособности голосового аппарата и позволяющее выдерживать длительную речевую нагрузку с сохранением тембральных, динамических и высотных параметров.

Высота голоса – физиологическое свойство речевого голоса, управляемое напряжением голосовых складок и частотой импульсов, полученных от головного мозга.

Гибкость (подвижность) **голоса** – качество профессионального педагогического голоса, его способность по воле говорящего быстро и непринужденно переходить с одной высоты на другую.

Гипербола – троп, основанный на заведомом преувеличении.

Дикция (от лат. *diktio* – произнесение речи) – 1) произношение, манера выговаривать слова; 2) разборчивость речи, отчетливость произнесения звуков, слогов и слов.

Интонация (от лат. *intonare* – громко произношу) – система изменений высоты, громкости и тембра голоса, организованная при помощи темпа, ритма и пауз и выражающее коммуникативное намерение говорящего, его отношение к себе и адресату, содержанию речи и обстановке, в которой она произносится.

Лабильность (от лат. *labilas* – умение быстро переключаться с обдумывания одних вопросов на другие, не допуская при этом ошибок в решениях, находить верные решения в цейтноте.

Коммуникативное намерение (интенция) обозначает конкретную цель высказывания говорящего: спрашивает ли он, или утверждает, или призывает, осуждает или одобряет, советует или требует и т.д.

Крылатые слова – устойчивые, афористические, обычно образные выражения, вошедшие во всеобщее употребление из определенного фольклорно-литературного, публицистического или научного источника.

Культура речи – 1) это такой выбор 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; 2) раздел языкознания, исследующий проблемы нормализации и оптимизации общения.

Метафора (от греч. *metaphora* – перенос) троп слова, заключающийся в перенесении свойств одного объекта, процесса или явления на другой по принципу их сходства в каком-нибудь отношении или по контрасту.

Мимика (от греч. *mimikos* – подражательный) – выразительные движения мышц лица, обнаруживающие психическое состояние человека, главным образом его чувства.

Олицетворение – вид метафоры, наделение неодушевленных или абстрактных предметов признаками и свойствами человека (чувствами, мыслями, речью), например: «Звезда с звездой говорит», «Спит земля в сиянье голубом»; используется при описании явлений природы, окружающих человека вещей.

Открытость – способность в высказываниях давать сообщение о себе, о своих личных качествах, критериях, об уровне своего самоуважения и самооценки, о степени своей заинтересованности предметом сообщения, о действительных мотивах своей деятельности и лежащих в ее основе личностных смыслах.

Педагогический голос – профессионально сформированный голос, в полной мере обеспечивающий звуковую сторону педагогического общения. Комплексная характеристика педагогического голоса включает такие параметры, как потенциально высокий уровень громкости, разнообразие тембров, благозвучность, полетность, помехоустойчивость, суггестивность, адаптивность, гибкость, устойчивость, выносливость.

Полетность – способность голоса быть слышимым на большом расстоянии при минимальных затратах сил говорящего.

Правильность речи – соблюдение в речи действующих норм языка: норм произношения, ударения, лексики, стилистики, морфологии, словообразования, синтаксиса.

Речевой этикет – система национально-специфических, стереотипных, устойчивых формул общения, принятых обществом для установления контакта собеседников.

Риторика (от греч. *rhetorike*) – теория и искусство ораторской речи.

Классическая риторика – наука об общих способах убеждения в вероятном и возможном, основанных на четкой системе логических доказательств, мастерство находить эти способы и пользоваться логикой доказательств.

Современная риторика – теория и методика эффективной (целесообразной, воздействующей, гармонирующей) речи. Эффективность речи определяется наименьшими потерями в процессе ее передачи от говорящего к слушателю во всех трех типах информации: понятийно-логической, оценочной, эмоциональной. Целесообразность речи – ее соответствие цели говорящего, его речевому намерению. Воздейственность речи – ее способность пробудить ум и чувство, склонить

слушателя сперва прислушаться, благосклонно и заинтересованно, а затем заставить принять ту картину мира, которую предложит ему говорящий. Гармонирующая роль речи заключается в необходимости обеспечения наилучшего взаимопонимания между людьми, конструктивного решения возникающих конфликтов.

Риторические игры – речевые игры, развивающие навыки межличностного и коллективного эффективного общения.

Суггестивность голоса (от лат. *Suggestio* – внушение) – способность голоса воздействовать на эмоции и поведение слушателей независимо от смысла произносимых слов.

Тембр голоса (фр. *timbre* – колокольчик) – психоакустическая характеристика голоса, обусловленная совокупностью факторов: форматной структурой спектра; степенью выраженности шумовых компонентов, негармонических обертонов; модуляционными процессами, атакой и затуханием голосового сигнала.

Уместность речи – соответствие содержания речи, ее языковых средств целям и условиям общения.

Эмпатическое слушание – передача говорящему чувства эмпатии к нему. Для этого применяются приемы рефлексивного слушания, т.е. уточнение, перефразирование. Эмпатическое слушание отличается от рефлексивного установкой. Цель рефлексивного слушания – осознать как можно точнее сообщение говорящего, значение его идей. Цель эмпатического слушания – уловить эмоциональную окраску этих идей, их значение для другого человека, понять, что означает для собеседника высказанное и какие чувства он испытывает.

Эмпатия (греч. *empathis* – взволнованный, возбужденный) – понимание любого чувства – гнева, печали, радости, переживаемого другим человеком, и ответное выражение своего понимания этих чувств.

Эпитет – художественное, образное определение предмета, т.е. такое, которое не просто указывает на какое-либо качество, но создает картину, образ на основе переноса смысла.

Этос (греч.ethos обычай, нрав, характер) – нравственная характеристика личности говорящего, определяющая характер воздействия на окружающих. Древние греки считали, что речь для аудитории звучит убедительнее, если оратор известен как человек добродетельный, но еще более действенна, когда нравственный авторитет говорящего завоевывается каждый раз заново в процессе выступления.

Из воспоминаний о публичных выступлениях

Грановский Тимофей Николаевич (1813-1855) – преподаватель Московского университета, читавший историю средних веков, «идеальный профессор 40-х годов»

Лекции Грановского, сказал мне Чаадаев, выходя с третьего или четвертого чтения из аудитории, битком набитой дамами и всем московским светским обществом, имеют *историческое значение*.

Я совершенно с ним согласен. Грановский сделал из аудитории гостиную, место свиданий, встречи beau monde. Для этого он не нарядил историю в кружева и блонды, совсем напротив – его речь была строга, чрезвычайно серьезна, исполнена силы, смелости, поэзии, которые мощно потрясали слушателей, будили их. Смелость его сходила ему с рук не от уступок, а от кротости выражений, которая ему была так естественна, от отсутствия сентенций a la francais (во французском духе), ставящих огромные точки на крошечные i вроде нравоучительной басни. Излагая события, художественно группируя их, он говорил ими так, что мысль, не сказанная им, но совершенно ясная, представлялась тем знакомее слушателю, что она казалась его собственной мыслию.

Заключение первого курса было для него настоящей овацией, вещью неслыханной в Московском университете. Когда он, оканчивая, глубоко тронутый, благодарил публику, – все вскочило в каком то опьянении, дамы махали платками, другие бросились к кафедре, жали ему руки, требовали его портрета. Я сам видел молодых людей с раскрасневшимися щеками, кричащих сквозь слезы: «браво! браво».

А.И. Герцен

Он постоянно готовился к каждой предстоящей лекции справками, обдумыванием, соображением всего, что относилось к ее предмету. Но являясь на кафедру, он не приносил с собой сырого материала науки в виде тяжелого запаса. Он не любил ни многочисленных ци-

тат, ни щегольства ссылками на имена и заглавия научной литературы, никакого ученого наряда. Все внешнее содержание науки, казалось, было собственностью его духа.

А.В. Станкевич

**Буслаев Федор Иванович (1818-1897) – русский филолог,
академик, «идеальный профессор 60-х годов».**

Способ чтения Буслаева не походил на чтение других красноречивых профессоров. Там было искусство, здесь естественность, там декламация, здесь как бы простой пересказ, там отделка фразы, здесь как бы шероховатости, недомолвки, отсутствие работы над конструкцией речи. И в то же время умение задеть за живое слушателей, приковать их внимание к предмету лекции, не дать им возможности скушать и утомляться. Вполне справедливо о Буслаеве можно сказать: он жил на кафедре. Я не знаю, изложил ли он когда-нибудь десяток-другой фраз спокойным, беспристрастным, докторальным тоном? Едва ли. Пока он говорил, он был одушевлен, и это одушевление выражал движением лица, глаз, головы, разнообразными характерными жестами.... Вот он говорит о чем-то важном, торжественном, чело его омрачается: правая рука поднимается вверх и как бы грозит; вот его слово касается чего-либо презренного и отвратительного – посмотрите, как отразилось чувство гадливости на необыкновенно подвижном лице его.

А.А. Танков

Картины, рисуемые Буслаевым в аудитории, заставляют слушателей жить жизнью чувства; увлечение учителя сообщается и ученикам, которые в своем воображении идут за своим профессором... Буслаев жил сам в своих лекциях, влагая в них свою личность и душу, и в этом ему помогала его даровитая и пылкая фантазия. Это был профессор-поэт, который нам рисовал нашу старину и народность так, как рисует Пушкин в «Песни о вещем Олеге», и мы не находили ничего неправдоподобного в картинах русской жизни по лекциям Буслаева о русских духовных стихах, о русских былинах, сказках, преда-

ниях родной земли. Эта фантазия была фантазией ученого, и она-то и помогала ему восстановить старину.

Е.Ф. Будде

**Соловьев Сергей Михайлович (1820-1879) – историк, академик,
профессор Московского университета.**

Гармония мысли и слова! Как легко произнести эти складные слова и как трудно провести их в преподавании! Думаю, что возможность этого находится за пределами преподавательской техники, нашей дидактики и методики, и требует чего-то большего, чего-то такого, что требуется всякому человеку, а не преподавателю только. Студенты, как известно, обладают особым чутьем профессорской подготовки: они очень быстро угадывают, излагает ли им преподаватель продуманные и проверенные знания, хорошо выдержанные и устоявшиеся воззрения или только вчерашние приобретения своего ума, сырые мысли, если так можно выразиться. Слушая Соловьева, мы смутно чувствовали, что с нами беседует человек, много и очень много знающий и подумавший обо всем, о чем следует знать и подумать человеку, и все свои передуманные знания сложивший в стройный порядок, в цельное мирозерцание, чувствовали, что до нас доносятся только отзвуки большой умственной и нравственной работы, какая когда-то была исполнена над самим собой этим человеком и которую должно рано или поздно исполнить каждому из нас, если он хочет стать настоящим человеком.

В.О. Ключевский

**Методика оценки коммуникативных способностей педагога
(Н.А.Морева)**

Уровень способностей: 1-й – низкий, 2 – ниже среднего, 3- средний, 4- выше среднего, 5 – высокий, 6 – высший.

| № | Характеристики вербального и невербального поведения преподавателя | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|--|---|---|---|---|---|---|
| | Речь: преподаватель говорит грамотно, убедительно, содержательно; использует яркие, необычные примеры, факты, идеи, опирается на личный опыт студентов | | | | | | |
| | Голос: с помощью голосовых интонаций и модуляций проявляет эмпатию, искренность, оптимизм, доверие к студенту | | | | | | |
| | Выразительные движения: преподаватель использует помогающее поведение, широкий спектр поз, жестов, мимических реакций для проявления доброжелательного отношения ко всем обучаемым и облегчения усвоения ими учебного материала | | | | | | |
| | Движения в пространстве аудитории: в течение учебного занятия педагог передвигается по аудитории, оказывается перед студентами, стоит или сидит рядом со студентом | | | | | | |
| | Эмоции: проявление личного энтузиазма и положительных эмоций помогают преподавателю “заражать” аудиторию, вовлекать студентов в общий процесс творчества, стимулировать их интерес к познанию нового | | | | | | |
| | Воздействия: педагог изобретательно использует вербальные и невербальные средства воздействия на основные системы переработки информации (оптическую, акустическую, кинестическую) | | | | | | |

| | | | | |
|--|--|--|--|--|
| <p>Наблюдательность: преподаватель постоянно видит и слышит каждого студента, замечает и грамотно реагирует на малейшие изменения в его внешнем облике и внутреннем состоянии</p> | | | | |
| <p>Форма поведения: преподаватель гармонично сочетает вербальную и невербальную формы поведения, стараясь ограничить вербальную, чтобы студенты могли больше говорить сами, высказывать свои мысли, идеи</p> | | | | |
| <p>Виды взаимодействия: педагог использует разные приемы взаимодействия на учебном занятии: а) преподаватель-группа: педагог объясняет материал всей группе, задает вопросы, отвечает на вопросы студентов; б) преподаватель-студент: педагог объясняет что-либо конкретному студенту, спрашивает его, отвечает на его вопросы; в) студент-студент: преподаватель просит одного студента объяснить другому или организует кооперативную работу студентов; г) преподаватель – студенты: студенты работают самостоятельно, а педагог чутко наблюдает за ними.</p> | | | | |
| <p>Преподаватель организует короткие паузы и перерывы в работе студентов</p> | | | | |

Аспектный анализ коммуникативной культуры преподавателя на учебном занятии (Н.А. Морева)

1. Речевая культура преподавателя

Инструкция: Следует выбрать, какая из перечисленных характеристик наиболее полно отражает речевую культуру преподавателя на наблюдаемом занятии.

Соответствие литературным нормам языка:

А – соответствуют нормам без стилистических и структурных дефектов;

Б – с некоторыми стилистическими и структурными дефектами;

В – со значительными стилистическими и структурными дефектами.

Сложность речевого общения:

А – оптимальная (адекватная решаемым задачам) речь;

Б – несколько усложненная (упрощенная) речь, неоправданное наукообразие или упрощение терминов;

В – чрезмерно усложненная (упрощенная) речь.

Дикция:

А – без дефектов;

Б – с некоторыми незначительными дефектами;

В – со значительными дефектами.

Интонационное разнообразие:

А – достаточное (оптимизирует восприятие);

Б – чрезмерное (речь интонационно перенасыщена);

В – практически отсутствует (ровная, монотонная речь).

2. Коммуникативная деятельность преподавателя при проведении опроса студентов.

Выражение лица:

А – поддерживающее, подбадривающее, стимулирующее, понимающее;

Б – нейтральное, закрытое, непроницаемое;

В – безразличное, пренебрежительное.

Настрой при проведении опроса:

А – положительный, доброжелательный;

Б – нейтральный, недостаточно доброжелательный;

В – негативный, недоброжелательный.

Как слушает студента:

А – внимательно;

Б – недостаточно внимательно;

В – невнимательно.

Характер реплик и высказываний по ходу ответа студента:

А – стимулирующие, уточняющие, напоминающие, поддерживающие, выражающие симпатию, озабоченность;

Б – прямые, жесткие, требующие продолжить ответ, уточнить, вспомнить, повторить, выражающие безразличие, равнодушие;

В – неопределенные, непонятные для учащегося, нередко дезорганизующие его, выражающие неприязнь, недовольство, порицание.