

Радион Елена Николаевна

магистр, старший преподаватель

Кирейчук Елена Юрьевна

старший преподаватель

УО «Минский государственный лингвистический университет»

г. Минск, Республика Беларусь

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ПРЕПОДАВАНИЯ РИТОРИКИ КАК ПРАКТИЧЕСКОЙ ЯЗЫКОВОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

***Аннотация:** в статье рассматриваются некоторые факторы, затрудняющие процесс преподавания риторики как практической языковой дисциплины в специализированном вузе, связанные с неверными изначальными установками и представлениями обучающихся о предмете, о его целях и задачах, а также о сумме компетенций, подлежащих формированию и совершенствованию в рамках курса в контексте развития лингвистической компетентности обучающихся.*

***Ключевые слова:** практическая риторика, ожидания, заблуждения, риторический контекст, аргументация.*

Практическая риторика (на английском языке) как языковая дисциплина изучается на 3-м году получения высшего образования в рамках специальности 1 -21 06 01–01 – «Современные иностранные языки (преподавание)». Задачей данной дисциплины является формирование лингвистических компетенций студентов как неотъемлемой составляющей их профессиональной компетенции и требует особого методологического подхода с учетом ее экспериментального и эвристического характера. Опыт преподавания практической риторики студентам факультета английского языка Минского государственного лингвистического университета показал, что некоторые популярные заблуждения о риторике как области знаний могут быть фактором, препятствующим эффективности обучения и преподавания.

В начале курса практической риторики студенты, естественно, ожидают, что им будут представлены некоторые пояснения относительно требований и содержания курса, а также его целей и задач. При соприкосновении с понятием «риторика» у студентов активизируются типичные обиходные представления, стереотипы и заблуждения о данной области знаний.

Столкнувшись на собственном опыте с определенным количеством ситуаций, в которых студенты, приступив к занятиям, испытывают некоторое разочарование в предмете, являющееся результатом обманутых ожиданий, мы хотели бы рассмотреть основные заблуждения о связанных с риторикой понятиях красноречия, аргументации, убеждения и др., которыми наши студенты поделились с нами.

Основные заблуждения исходят из широко распространенного определения риторики, гласящего: «Риторика – это искусство красноречия», которое часто интерпретируется как умение «говорить эффективно» [1, с. 9]. Это вполне актуальное определение, являющееся, тем не менее, несколько обманчивым для тех, кто принимает вызов и стремится развивать свои риторические навыки, поскольку оно фокусируется на идеалистическом результате и сужает спектр риторических практик до идеи публичного выступления.

Для некоторых студентов становится полной неожиданностью, что предлагаемый нашим университетом курс в первую очередь направлен на развитие навыков письма и рассматривает чтение и анализ как основной риторический процесс. Это ни в коем случае не означает, что мы исключаем говорение, дебаты и презентации из риторического контекста. Это означает лишь, что мы делаем упор на рутинную академическую подготовку, зачастую утомительную и мало-развлекательную, а не на немедленную демонстрацию впечатляющего результата в виде красноречивых публичных выступлений.

Представление о риторике только как о публичном красноречии в корне неверно. Последнее является конечным продуктом как изучения теоретических сведений о структурах и типах аргументации, так и весьма продолжительной практической тренировки для закрепления знаний.

Такое заблуждение вполне объяснимо, ведь, когда мы видим прекрасную живописную картину, мы наслаждаемся эстетическим эффектом, но редко задумываемся о том, что кроется за ним – об усилиях художника, о годах обучения, муках творчества, рефлексии и медитации, которые привели к созданию выдающегося холста, выставленного на всеобщее обозрение.

Самые блестящие исторические публичные выступления никогда не были импровизацией, спонтанным потоком сознания. Они были тщательно подготовлены, каждый оборот, слово и жест были продуманы и отобраны из множества вариантов. Более того, потребовались время и усилия, чтобы выучить речь наизусть и повторить десятки раз перед друзьями, профессиональными инструкторами и зеркалом. Наша задача – донести до студентов, что, прежде чем выступать перед слушателями и поражать их воображение своим красноречием, публичную речь необходимо обдумать, спланировать, а затем изложить письменно, чтобы убедиться, что она имеет правильную структуру, адекватный выбор средств убеждения и учитывает риторический контекст и целевую аудиторию.

Поэтому главное ложное ожидание, которого мы хотели бы избежать, заключается в том, что риторика как практическая языковая дисциплина связана исключительно с устным обсуждением и непринужденной беседой на занятиях. Наши студенты должны убедиться, что у них достаточно времени, чтобы провести его в библиотеке за чтением теоретических источников, и бумаги, чтобы потратить ее на черновики и наброски.

Еще одно заблуждение проистекает из стереотипной ассоциации риторики с красноречием. Данная ассоциация полностью оправдана, однако красноречие не является предметом преподавания и изучения риторики. Студенты часто полагают, что придут на занятия и внезапно красноречие снизойдет на них, как озарение. Тем, кто ожидает такого молниеносного результата, лучше отправиться не в аудиторию, а в замок Бларни в Ирландии и поцеловать священный камень, который, согласно легенде, наделит их даром красноречия немедленно.

Но ожидание, что красноречию можно обучить, завышено. Пособия и книги содержат стратегии, рекомендации и упражнения, практические указания и правила, то есть объясняют, как структурировать речь или письмо, чтобы сделать их более логичными или выразительными. Тем не менее, ни одна из книг не объясняет учащемуся, что именно нужно сказать, чтобы выступление прозвучало убедительно и красноречиво. Другими словами, существует огромная разница между «как сказать» и «что сказать».

Мы можем научить студента, как эффективнее сформулировать и преподнести мысль, но, если ему нечего сказать, это его собственная проблема. Курс практической риторики предоставляет учащимся инструменты для формулирования идей, но не мысли и мнения. Мысли принадлежат учащемуся, который должен быть готов генерировать свои собственные идеи.

И, наконец, еще одним разочарованием может стать неверное представление о неременной связи риторики с переубеждением и поиском истины. Это могло быть абсолютно верно во времена Сократа и софистов, но в современном плюралистичном и поликультурном мире столкновение и взаимопроникновение культур создает множественные видения истины и делает невозможным и неуместным поиск универсальной истины.

В сегодняшней мультикультурной парадигме целью риторической аргументации далеко не всегда является победа в споре. Теперь в аргументативном контексте мы скорее размышляем над оптимальным решением проблемы, анализируя все доступные доказательства, уважительно учитывая взгляды всех участников коммуникации, объясняя и пытаясь защитить наши собственные ценности, убеждения и принципы, а также принимая на себя ответственность за собственную точку зрения.

Подобная позиция зачастую означает признание ценности альтернативных взглядов и возможность пересмотра своей точки зрения. Поэтому риторика фокусируется скорее на развитии критического мышления и способности логически и ясно обосновать позицию, чем на задаче переубеждения слушателей. Наши

студенты должны быть готовы расширить свою систему представлений и допустить существование иного взгляда на проблемы, поэтому риторика в первую очередь связана с отшлифовкой собственного мнения.

Теперь, зная, чем риторика не является, следует сформулировать, чем она должна быть как практическая языковая дисциплина. Нет простого определения риторики, но на современном этапе представляется разумным утверждение, что риторикой можно назвать открытие доступных аргументов в конкретном контексте. Таким образом, мы помещаем понятие аргумента в центр риторического инструментария. Понятие контекста также важно, потому что любая аргументация будет уместна только при определенных обстоятельствах.

Вслед за Дж. Д. Рэмэджем, мы считаем, что аргументация как центр внимания риторики – это оригинальный творческий процесс изложения и доказательного подкрепления своей точки зрения, предполагающий критическое мышление, анализ и исследование [2, с. 7]. Кроме того, аргументация – продукт, различающийся по формам и форматам: от коротких реплик в дружеской беседе до тщательно подготовленных выступлений в официальной обстановке.

Аргумент как продукт может быть представлен как устно, так и в виде письменной академической работы. Так или иначе, продукт входит в процесс, и цель оратора/писателя и аудитории – найти оптимальное решение обсуждаемой проблемы. В рамках нашего курса мы стремимся изучить природу и особенности эффективных аргументативных средств и приемов, которые позволят нашим учащимся приводить обоснованные доводы и убедительные доказательства в поддержку своей позиции.

Нет короткого пути к тому, чтобы стать успешным красноречивым оратором. Но, если студенты готовы прикладывать усилия, много читать и писать, заставлять себя работать над генерированием собственных идей и быть достаточно гибкими при корректировке собственного мнения, тогда мы можем им помочь.

Итак, мы видим свою задачу как преподавателей практической риторики не в том, чтобы помочь студентам преуспеть в красноречии или найти универсальную истину. Однако, если они будут следовать нашим инструкциям, они могут

рассчитывать на развитие способностей критического мышления, логического и последовательного структурирования идей без обращения к неполиткорректным методам дискуссии при разумном и обоснованном отношении к собственным ценностям, а также на развитие навыков устной и письменной иноязычной коммуникации в рамках профессиональной подготовки специалиста в специализированном вузе.

Список литературы

1. Колесникова Э. Введение в теорию риторики / Э. Колесникова. – М.: Языки славянской культуры, 2014. – 160 с.
2. Ramage, John D, John C. Bean, June Johnson. Writing Arguments: A Rhetoric with Readings. – New York: Pearson/Longman, 2007. – 570 p.