

Классическая риторика для учителя

В. Чупин,

учитель физики средней общеобразовательной школы
№ 11 г. Чайковский Пермской области.

Окончание.

Начало см. в Педагогической технике. 2006. №3

Основные части классической риторики

Уметь просто и красиво говорить —
целая наука.

К.С. Станиславский

Готовясь к уроку — публичному выступлению, мы ищем материал, группируем его, составляем план, который отражает структуру выступления, а не только содержание. Сколько-нибудь обоснованной системы подготовки публичного выступления у учителя нет. У каждого педагога своя система и не всегда самая удачная. Эта методическая проблема давно решена классической риторикой. Она выработала систему подготовки публичного выступления, в этом большая практическая значимость классической риторики. Закономерности речетворческой деятельности остались прежними, изменились же целевые установки: другое время, другая эпоха. Риторика исторически идёт от практики к науке, современные же методы идут от наук к практике, особенно современные методы преподавания в средних учебных заведениях, но на практике многие идеи и положения не выдерживают никакой критики, а иные идеи просто не доходят до практики, оставаясь в тиши методических кабинетов. На современном этапе развития нашего общества

мы не можем отказаться от векового драгоценного наследия предков.

Классическая риторика включает пять основных частей, этапов подготовки УСТ-НОГО публичного выступления: изобретение мыслей, расположение, словесное выражение, запоминание, произнесение. К разработке текста относятся первые три: все должности оратора Цицерон описывает тремя словами — «он должен изобрести, он должен расположить, он должен предложить известным слогом». [2, С. 77].

1. Изобретение мыслей

Изобретение мыслей — первая часть разработки публичного выступления, наиболее сложная. С чего начать? Обдумываем мысли, содержание, что и о чём говорить. Определяем главные идеи, выделяем центральную мысль, целевую установку, аргументы, факты, примеры. Вы, безусловно, будете заимствовать что-то из учебника, прочитанных книг, брошюр, но эта информация ещё будет в виде каких-то фраз, заученных цитат, понравившихся мыслей, она ещё не ваша, она ещё чужая мысль. Изобретение мыслей означает подбор ваших идей, мыслей, побуждений и убеждений, сопоставление той информации, которую вы имеете, с вашими убеждениями, побуждениями. Здесь вы отбираете то, что вас привлекает и что соответствует вашим идеям, мыслям.

У учителей есть одна сложность: учебный материал определён нормативной программой. Такая регламентация и распределение приносят огромный вред учебному процессу, сковывает творчество учителя и принуждает его к пересказу учебника. Задача же учителя — переработать, перегруппировать материал в соответствии с требованием времени

и целевой установки, что-то взять, что-то оставить учащимся для самостоятельного изучения.

В стратегическом плане содержание лекции на первом этапе систематизируется, расширяется, углубляется, уточняется, вырисовывается контур будущей речи (урока). В тактическом же отношении содержание будущей лекции расчленяется на отдельные понятия, конкретизируется известное, обобщаются факты, устанавливаются между ними отношения, формируется концепция.

В основе любого публичного выступления лежат фундаментальные теоретические положения — *концепция* — системное построение, определённый способ понимания и трактовки явлений, процессов, событий, которое предполагает конструктивный принцип различных видов деятельности. В учебной лекции выбор темы и материала определяются учебной программой, как уже отмечалось выше, в которой уже заложен теоретический фундамент — концепция.

Лекторское и педагогическое мастерство учителя на первом этапе подготовки выступления заключаются в следующем: какие факты, аргументы, примеры подобрать из учебного материала для реализации данной темы, как расположить, соотнести эти примеры, факты, аргументы, чтобы быть убедительным, доступным, интересным, «найти материал не по теме, а по цели» [6, С. 16]. Это возможно при хорошем знании предмета речи. Цицерон писал: «Речь должна расцветать и разворачиваться только на основе полного знания предмета, если же за ней не стоит содержание, усвоенное и познанное оратором, то словесное её выражение представляется пустой и даже ребяческой болтовней» [6, С. 12].

Риторика в современном понимании предполагает в первой части разработки

публичного выступления реализацию концепции через формулировку конструктивных вопросов. *Конструктивные вопросы*, составляющие основу, костяк убеждающей речи, содержат в себе как бы скрытую полемическую пружину, отталкивание от реально существующей в сознании аудитории известной оратору позиции по обсуждаемому вопросу. «Эта позиция может быть обусловлена освоением проблемы на уровне обыденного сознания, неумением рассматривать факты, явления с научных позиций; может быть связана с подчинением разума эмоциям...» [8, С. 78]. Выявляя конструктивные вопросы, мы углубляемся в будущую речь, связывая своё выступление с аудиторией, с её настроением, мнением по предмету речи. Появляются первые очертания, контуры лекции, но нет ещё единства, нет стержня, который держал бы всю лекцию (речь).

Общие положения, аргументы, факты необходимо упорядочить, согласовать наилучшим образом для выражения главной мысли-тезиса. Эти вопросы рассматриваются во второй части риторики — расположении.

2. Расположение

Классическая риторика даёт следующее правило расположения: «И так, обозреть свой предмет, раздробить его на части и, сличив одну часть с другой, приметить, какое положение для каждой выгоднее, какая связь между ними естественнее, в каком расстоянии они более друг на друга отливают света, приметить всё сие и установить их в сём положении, дать сию связь, поставить в сём расстоянии есть единое правило на расположение» (М.М. Сперанский, [2, С. 91]). В публичной речи примеры, факты, аргументы необходимо расположить, кроме вышесказанного, в соответствии с целевой установкой,

Валериан Чупин — учитель физики высшей категории, лауреат международной образовательной программы в области точных наук 1994 года, лауреат Всероссийского выставочного центра (ВДНХ) 1995 года, лауреат Всероссийского конкурса «Педагогические инновации-2004», лауреат Всероссийского конкурса «Педагогические инновации-2005»

которая вытекает из главного тезиса: «Надобен, чтобы части были разнообразны, а целое едино; надобно, чтобы в сочинении царствовал один какой-нибудь тон, который бы накрывал, так сказать, собой всё прочее» (М.М. Сперанский, [2, С. 91]). Рекомендации классической риторики конкретны и практичны. Тезис базируется на теоретической концепции: «Думая над построением главного тезиса лекции, мы должны чётко представить не только тот предмет, который собираемся освещать в выступлении, но главным образом то, ради чего эта информация даётся, как она должна повлиять на формирование мировоззрения и нравственного облика наших слушателей» [7, С. 69].

С тезисом лекции (речи) связана целевая установка — задача и сверхзадача. *Задача* — планируемый результат речи, *сверхзадача* — сквозное действие, производимое лектором (оратором) в процессе его деятельности с целью воздействия на эмоции, мировоззрение слушателей, всегда направлена на решение главной задачи — формирование общечеловеческих ценностей, научного мировоззрения (миропонимания). Задача направлена к разуму, сверхзадача обращена к сердцу, эмоциям слушателей. Задача убеждает, сверхзадача побуждает к действиям. Главная целевая установка лектора — убедить и побудить к действиям, к качественной учёбе, а не просто изложить тему.

Итак, во второй части подготовки публичного выступления — установить связь

мыслей, понятий, сформулировать конструктивные вопросы, тезис на основе теоретической концепции, расположить их так, чтобы открыть их силу и совершенство. Следующий шаг подготовки публичной речи — выразить предмет речи словом, словесное выражение.

3. Словесное выражение

Словесное выражение — третий этап подготовки публичной речи. Слово — носитель информации, выражает мысли и чувства оратора. Выразить мысль непросто, передать её другим ещё сложнее. В классической риторике словесному выражению уделяли большое внимание, причём не только с точки зрения языковой правильности, а прежде всего качества речи, достоинства слога.

Цицерон писал: «...уметь правильно говорить... — ещё не заслуга, а не уметь — уже позор, потому что правильная речь, по-моему, не столько достоинство хорошего оратора, сколько свойство каждого римлянина» [2, С. 49].

Классическая риторика ценила блеск мыслей и стремилась не столько к прелести, сколько к вескости, уместности и ясности каждого слова. Уже античные ораторы ставили на первое место ясность — «достоинство стиля заключается в ясности» — писал Аристотель [2, С. 31].

Языковая форма публичного выступления может быть и должна быть разнообразной, но «самые лучшие выражения сути те, которые не натянуты, а просты и самою внушены истиною. Ибо те, которые показывают нашу о выборе их излишнюю заботу и намерение блеснуть ими, теряют и приятность, и доверие, потому что затевают смысл, и, как тернии, добрые семена заглушают» (Квинтиллиан, [6, С. 19]).

Из высказываний великих ораторов и риториков видно, как ясность, точность,

простота, уместность словоупотребления ценились уже в античном мире.

Оформляя словесное выражение речи, мы должны избегать единообразия формы, бесцветных слов и выражений, пошлости, туманных намеков, нестыкующихся «словесных агрегатов». В недалёком прошлом в публичных выступлениях можно было встретить одобрение позиции в виде «целиком и полностью поддерживаем...» и т. д. Мы мыслим не целиком, и не полностью, и не в общем, а конкретно, поэтому мысль должна быть выражена конкретно. Словесное выражение речи будет интересным, если его наполнить интересными яркими человеческими лицами, историями, словесными портретами, картинками, образами. Интересны в этом отношении книги Ветхого и Нового заветов, наполненные яркими человеческими образами. Неслучайно художники разных времён и пародов обращались к библейским сюжетам. Они яркие, впечатляющие, понятные, запоминающиеся. Выше уже приводились примеры — образы учёных, яркие образные описания явлений природы, которые привлекают внимание, поддерживают внимание, являются своеобразной словесной картиной. Наполняя содержание речи словесными образами, нужно избегать монотонности. Удивительно точно отражено это в классической риторике: «Нет ничего несноснее, как сей ряд монотонности в слове, когда все побочные понятия, входящие в него, всегда берутся с одной стороны, когда все выражения в обороте своём одинаковы» (М.М. Сперанский, [2, С. 93]). Избежать монотонности можно, умело сочетая литературную и разговорную речь, такое сочетание создаёт определённую окраску публичной речи, делает её выразительной. Многие учителя имеют «любимые» слова, которые сопровождают речь. От таких слов, их повторений, нужно освободить-

ся, они часто производят удручающее впечатление. Единственный способ избавления — работать над собой и выработать в себе хороший вкус. «Истинный вкус, — писал А.С. Пушкин, — состоит не в безотчётном отвержении такого-то слова, такого-то оборота, но в чувстве соразмерности» [10, С. 73].

Точность, ясность, образность слова делают речь простой, понятной, впечатляющей. Немало пособий написано об общезыковой грамотности, культуре, но почти ничего о чувстве соразмерности, взвешенности.

В античном мире и во всех демократических обществах ораторское искусство было составной частью общей культуры. Выдающиеся государственные, политические деятели, учёные были в то же время настоящими ораторами. А.П. Чехов писал: «...в сущности ведь для интеллигентного человека дурно говорить должно бы считаться таким же неприличным, как не уметь читать и писать, и в деле образования и воспитания — обучение красноречию следовало бы считать неизбежным» [3, С. 76]. «Наши слова показывают нашу интеллигентность; они говорят проникательному слушателю о том обществе, в котором мы вращаемся, они указывают на наш уровень образования и культуры» (Д. Карнеги, [24, С. 114]). Увы, после школы, ВУЗа многие из нас живут средой, в мире «избитых фраз», «не пытаюсь сознательно обогатить свой запас слов, обладать различными оттенками их значений и научиться произносить слова чётко и ясно. Они привыкают употреблять избитые фразы, которые слышат на работе и на улице». (Д. Карнеги, [24, С. 114]).

4. Запоминание

Запоминание — особенная часть классической риторики, специфически индивидуальная. Запоминание является важнейшим

условием последующего восстановления в публичной речи, воспроизведения приобретённых знаний. «Запоминание — в современном понимании обобщённое название процессов, обеспечивающих удержание материала в памяти» [20, С. 100]. Основными каналами ввода информации в память являются зрение и слух, а механизмами фиксации — повторение, впечатление и ассоциации. Наиболее известным и понятным методом запоминания является повторение. Наиболее лёгким же методом запоминания является получение яркого впечатления. Прочное запоминание возможно, когда полученная информация тесно связывается с живыми, яркими впечатлениями, ассоциациями. Наиболее прочное запоминание возможно при повторении, которое сопровождается включением удерживаемого материала в систему ассоциативных связей, причём решающее значение имеет осмысленное установление связей между известным и неизвестным.

Для запоминания человечество давно использует различные знаки, это известные крестики на ладошках, внимательно приглядитесь к коллегам и спросите их.

Человечество с древнейших времён применяет «узелки», «насечки», различные мнемонические правила. Перед вами набор букв *к, о, ж, з, г, с, ф* — трудно запомнить этот порядок, но этот ряд букв известен всем по известному со школьной скамьи: «Каждый охотник желает знать где сидит фазан» — это порядок расположения цветов в солнечном спектре. Основным при запоминании являются: разумное повторение, живое, яркое впечатление, создание ассоциативных связей.

Все предыдущие этапы подготовки публичной речи: изобретение мыслей, расположение, словесное выражение содействуют установлению ассоциативных связей, то есть прочному запоминанию. В классической риторике, в самой техно-

логии подготовки речи идёт параллельно произвольное запоминание; кроме того, располагая мысли по цели, придавая им вескость, уместность, точность, мы целенаправленно устанавливаем ассоциативные связи, что способствует произвольному запоминанию, то есть более прочному. Классическая риторика не даёт каких-либо правил запоминания, но предлагает систему, выработанную веками, высокую степень организации подготовки публичной речи, что ведёт к успешному запоминанию, и в этом его большая значимость. Классическая риторика идёт от практики к теории. Нужно только помнить, что выученное забывается, поэтому готовиться к публичному выступлению нужно заранее, а перед выступлением текст просмотреть. Чем больше внимания и интереса к интересующей информации, тем быстрее запомните, чем больше в информации ярких, живых впечатлений, тем быстрее вспомните.

5. Произнесение

Произнесение — заключительная часть классической риторики. Публичное выступление всегда ответственно, не случайно вы прошли все предыдущие части, на последнем этапе уже имеете ясное представление о чём и что говорить, — остаётся только изложить. Описание различных форм и методов воздействия, активизации слушателей в процессе учёбы является традиционной проблемой педагогики. Трудности этого процесса — один говорит, другие слушают — в том, что внутренняя активность учителя и слушателей (учащихся) различна. В своей последней книге «Дерзания духа», А.Ф. Лосев пишет: «Входя в аудиторию, я много раз наблюдал сонное и как бы усталое выражение лиц у студентов, унылое и безрадостное их ощущение, безотрадную скуку, но когда

я становился на кафедру и начинал говорить, то часто замечал, что лица у студентов становятся живее, что на унылом лице моих слушателей появляется вдруг знающая улыбка. В аудитории вместо мёртвой тишины возникает какой-то творческий шумок, вспыхивают вдруг желания высказываться, поделиться, задать вопрос, появляется задор, весёлая мысль» [25, С. 4]. Здесь отчётливо просматривается позиция слушателей и их реакция и, как видим, наиболее важным фактором в публичном выступлении является личность оратора. В личности сочетается всё человеческое: физическое, духовное, склонности, темперамент, склад ума, опыт, образование, энергия. Личность учителя имеет очень важное значение в педагогических профессиях. В рассказе Чехова «Скучная история» ярко и образно выражена деятельность лектора-преподавателя: «Чтобы читать хорошо, то есть нескучно и с пользой для слушателей, нужно, кроме таланта, иметь ещё сноровку и опыт, нужно обладать самым ясным представлением о своих силах, о том, кому читаешь, и о том, что составляет предмет твоей речи. Кроме того, надо быть человеком себе на уме, следить зорко и ни на одну секунду не терять поля зрения... Передо мной полтора лица, не похожих одно на другое, и триста глаз, глядящих мне прямо в лицо. Цель моя — победить эту многоголовую гидру. Если я каждую минуту, пока читаю, имею ясное представление и о степени её внимания и о силе разумения, то она в моей власти... Каждую минуту я должен иметь ловкость выхватить из этого громадного материала самое важное и нужное и также быстро, как течёт моя речь, облекать свою мысль в такую форму, которая была бы доступна разумению гидры и возбуждала бы её внимание, причём надо зорко следить чтобы мысли передавались не по мере их накопления,

а в известном порядке, необходимым для правильной компоновки картин, какую я хочу нарисовать» [11, С. 261].

Классическая риторика считает самой существенной частью произнесение. На вопрос «что является первым в красноречии?» Демосфен ответил: «произнесение», на вопрос «что вторым?», ответил «то же», на вопрос «что третьим?» — ответил — «то же». (Цицерон [2, С. 50]). На последнем этапе оратор должен использовать все выразительные средства. М.М. Сперанский писал: «...Оратор не ограничит своего искусства одним только сочинением, он настроит с предметом свой голос, лицо, вид и руку, всё в нём будет говорить, и всё будет красноречиво» [2, С. 95]. Самым древним и выразительным языком является жест, мимика. Французский писатель, философ Мишель де Монтень писал: «...А чего только мы не выражаем руками? Мы требуем, обещаем, зовём и прогоняем, угрожаем, просим, отказываем, восхищаемся, раскаиваемся, пугаемся, приказываем, подбадриваем, поощряем, обвиняем, прощаем, презираем, рукоплещем, благословляем, унижаем, превозносим, чествуем, радуемся, сочувствуем, огорчаемся, удивляемся, восклицаем. Столько же самых различных вещей, как и с помощью языка! Кивком головы мы соглашаемся, отказываемся, приветствуем, чествуем, почитаем, спрашиваем, выпроваживаем, потешаемся, ласкаем, почитаем, покоряем, грозим, уверяем, осведомляем. А чего только не выражаем мы с помощью бровей или с помощью плеч! Нет движения, которое не говорило бы и притом на языке, понятном всем без всякого обучения ему, на общепризнанном языке» [3, С. 73]. Жесты должны быть естественными. Американский социолог и педагог Д. Карнеги пишет: «Жесты должны исходить из вашего естества, из вашего сердца, ума, интереса

к затрагиваемому предмету, из вашего стремления заставить других видеть так, как видите вы, наконец, из ваших собственных инстинктов. Единственно стоящие жесты — это те, которые возникли экспромтом. Жесты нельзя надеть на себя, как смокинг... Жесты человека, подобно его зубной щётке, должны быть сугубо личными» [24, С. 69].

На последнем этапе — когда вы уже исполнитель — всё важно: и одежда, и причёска, и улыбка и т. д. Чтобы уверенно чувствовать себя перед аудиторией, оратор должен обладать очень важным качеством — уметь публично мыслить, а это возможно при хорошей тщательной подготовке и хорошем знании предмета речи, аудитории. Существенное значение имеет темп речи. «Какая речь лучше, быстрая или медленная, тихая или громкая? Ни та, ни другая; хороша только естественная, обычная скорость произношения, то есть такая, которая соответствует содержанию речи, и естественное напряжение голоса» (П. Сергеич, [12, С. 42]).

Неслучайно Цицерон предупреждал, что «красноречие есть нечто такое, что даётся труднее, чем кажется, и рождается из очень многих знаний и страданий» [2, С. 43], М.М. Сперанский писал: «Кто хочет иметь дело с людьми, тот должен мыслить хорошо, но говорить ещё лучше» [2, С. 99]. С полным основанием можно направить эти слова учительству.

Методические замечания

Люди думают, что достаточно доказать истину, как математическую теорию, чтобы её приняли; что достаточно самому верить, чтобы другие поверили. Выходит совсем иное, одни говорят одно, а другие, слушая их, понимают другое, от того, что их развития разные.

А.И. Герцен

Учебная лекция — системное, доказательное и широко аргументированное изложение материала: какого-либо вопроса научной, политической темы, с чётко определённой идейно-воспитательной целью, форма популяризации знаний, организация учебного занятия. Содержание любой науки, её достижения, проблемы есть предмет учебной или академической речи. Учебная лекция — это целостная, самостоятельная, методическая проблема. Неработанность общих вопросов технологии учебной лекции заставляет обратиться к прошлому — к классической риторике. Учителя школ, преподаватели ПТУ, техникумов, вузов — пропагандисты достижений науки, техники, искусства. Пропаганда научно-технических знаний, искусства — вид ораторского искусства, произносить же публичную речь — профессиональная обязанность педагога. Учебная лекция, как устная публичная речь, должна отвечать элементарным требованиям классической риторики. К нашему сожалению, вопросы риторики в педагогических вузах не изучаются, забыты и до сих пор бытует мнение о риторике как о «напыщенном пустословии».

Становлению педагога-оратора поможет знание элементов классической риторики. На современном этапе нашего общества уже недостаточно владеть предметом: что сказать и о чём говорить, надо знать, зачем это нужно вашим слушателям, как это всё изложить, как строить своё выступление, чтобы убедить и побудить учащихся к качественной учёбе — влиять на аудиторию.

Воздействие педагога-оратора на аудиторию методами классической риторики — не самоцель, а одно из проверенных веками средств, способствующих активизации деятельности учащихся, повышению уровня знаний, образованности и культуры. Древнегреческий мыслитель Платон писал: «Речи достойного человека всегда

направлены к высшему благу, он никогда не станет говорить наобум» [3, С. 40]. Любая публичная речь (лекция, доклад, беседа) должна иметь вступление, главную часть, заключение — «как живое существо речь должна иметь тело с головой, ногами и руками, причём, туловище и конечности должны соответствовать друг другу и должны составлять целое» (Платон, [3, С. 40]), очень точно и образно подмечено.

В риторическом отношении схема урока проста:

1. Вступление: установить контакт, вызвать интерес, привлечь внимание.

2. Главная часть: завоевать внимание, изложить свою позицию, осуществить доказательства.

3. Заключение: утвердить тезис в приемлемой для данной аудитории форме, сформировать у учащихся убедительные мотивы, побуждающие их к дальнейшей учёбе, к действиям.

Все указанные этапы структуры публичной речи необходимо предвидеть. В начале: как установить контакт на данном занятии? чем вызвать интерес к предмету речи? как привлечь внимание? В главной части — как завоевать внимание и утвердить (доказать) тезис? какие аргументы и факты уместны и ответственны в данной аудитории? в каких вопросах ваша позиция и позиция слушателей совпадает, в каких — не совпадает? В заключение — какая форма утверждения-тезиса действительна (убедительна) в данной аудитории? как сформировать у учащихся позитивные мотивы, побуждающие к дальнейшему углублению в изучение темы? как побудить их к действиям — самостоятельной работе над собой?

Решение поставленных вопросов зависит от многих и многих фактов и сводится к решению таких вопросов: что? как? зачем?

С позиции информационной базы — предмета речи — мы должны представлять:

1. Что знают о предмете речи учащиеся?

2. Что нового скажете Вы?

3. Что запомнят учащиеся?

Это не самое трудное. Самое трудное дальше — как?

Как всё это моделировать? Как соотносить предмет речи с целевыми установками и адресовать учащимся, чтобы управлять ими? Для решения поставленных вопросов необходимо знать концепцию, теоретический фундамент речи, сформулировать тезис — стержень речи, и реализовать целевую установку — задачу и сверхзадачу, через конструктивные вопросы, адресованные «образу» данной аудитории. Как адресовать, если слушатели очень неоднородны? Надо учесть множество противоречивых установок, мотивов слушателей, их различный уровень культуры, интеллектуального, духовного развития. Адресовать слушателям — это значит знать мотивы их присутствия на уроке, а они многообразны, их надо учесть, и принять во внимание. Одни пришли на занятия из соображений чувства долга — морально-дисциплинированные мотивы — это равнодушные; другим интересно — интеллектуальные мотивы, познавательные мотивы, третьи пришли — просто Вас любят, они имеют эмоционально-эстетические привязанности, четвёртые пришли вам мешать, они просто вас не любят, пятые — чтобы утвердиться в коллективе. Одни вам будут помогать, другие — пялить глаза, третьи — равнодушно сидеть, отдельные — просто мешать. Надо учесть всё это, проанализировать, смоделировать в речи и объединить!

Что же объединяет Ваших слушателей? Во-первых, общий субъект воздействия

на слушателей-учащихся — учитель, он и только он может их объединить. В этом Вам помогут стены — общая аудитория, одинаковые, равноправные условия слушания. Объединит общее дело, общая деятельность: слушают, делают все одно и то же.

Разъединяют слушателей (учащихся), как уже отмечено выше, различные мотивы слушания, присутствия на уроке, отношение к учителю, а они самые различные: конфликтные, соглашательские, безразличные, конструктивные. Разъединяет слушателей и разный уровень понимания, существенный фактор, который необходимо знать учителю и учитывать. Есть различные классификации уровня понимания. Так, выдающийся физик Л.И. Мандельштам был не только учёным, но и носителем высокой общей культуры, выделял два уровня понимания.

Первый уровень — когда читаете, слушаете и всё понимаете, что написано, услышано, прочитано, но не можете ещё ответить самостоятельно на любой вопрос из этой области.

Второй уровень — когда вам всё ясно, понятно, ясна картина, связь идей и явлений. Увы, второго уровня понимания достигают, во-первых, не все учителя, особенно молодые, и, во-вторых, только отдельные одарённые учащиеся.

В практике учителя можно практиковать четыре уровня понимания:

1. О чём — слушатель (учащийся) понимает предмет речи.
2. О чём и что — учащийся понимает предмет речи и его смысловое содержание.
3. О чём, что и как — учащийся понимает предмет речи, смысл его и средства.
4. О чём, что, как и зачем — учащийся выяснил предмет речи, его смысл, средства и цели.

Детализируя объединяющие и разъединяющие признаки учебной группы

(класса) педагог сможет грамотно, дифференцированно подойти к своим учащимся и успешно реализовать свои функции: обучения, воспитания, развития.

У разных учебных предметов различное содержание — предмет речи, но целевые установки одни: задача — что доказать? в чём убедить? сверхзадача — к чему побудить? на основе сотрудничества и взаимопонимания.

На каждом занятии, по любому учебному предмету учитель должен выделить тезис — то основное положение, которое он будет доказывать или защищать. Тезис базируется на теоретической концепции, для естественнонаучных дисциплин это познаваемость окружающего мира, материальное единство окружающего мира, неразрывность материи и движения, причинно-следственные связи, что составляет философские основы мироздания. В физике, к примеру, это фундаментальные положения, лежащие в основе современной миропонимания: законы сохранения, основные положения молекулярно-кинетической теории, учения об электрическом и магнитном полях и их взаимодействиях (закон Кулона, Ампера и др.), волновая и квантовая природа электромагнитных излучений и микрочастиц, постулаты Бора, Эйнштейна, чётность, симметрия и др.

Тезис концентрирует в себе сжатые ответы на конструктивные вопросы и реализует задачу и сверхзадачу, направленную на «образ» аудитории. Тезис меняется вместе с задачей и сверхзадачей, а концепция остаётся неизменной.

Концепция реализуется формулировкой конструктивных вопросов, которые известны оратору (педагогу) и являются скрытой полемической пружиной в сознании оратора, составляют последовательную серию вопросов.

Первый конструктивный вопрос связан с целевой установкой и предусматри-

вает анализ теории восприятия звучащей речи, природы внимания, интереса, от учёта которых зависит эффективность речи. Первый конструктивный вопрос направлен на привлечение внимания, интереса к предмету речи. Что необходимо сделать для того, чтобы понять, изучить данный вопрос.

Психолого-педагогическим средством активизации внимания и интереса являются: проблемный ввод лекции, диалог педагога и учащегося в виде вопросов и ответов учащихся, здесь уместны цитаты, крылатые выражения, парадоксы, афоризмы, словесные образы, жесты, мимика, юмор — всё, что обеспечивает первичный контакт, доброжелательную обстановку, приводит к сотрудничеству, взаимопониманию. Особенно хотелось бы отметить чувство юмора, которое Вас выручит на любом этапе, если это уместно и в меру. Юмор в работе педагога имеет не с чем несравнимое значение. Юмор характеризует культуру, такт, ум педагога, позволяет подметить или создать комическую ситуацию. Смех вызывает не только анекдот, карикатура или каламбур, но и тупость, жадность, невоздержанность, необычное истолкование обычной ситуации. На практике же, к великому сожалению, часто встречаешься с искажённым чувством юмора: осмеяние каких-то недостатков, оскорбления и даже бранные слова, что просто недопустимо — учащийся становится жертвой. Это приводит к обесцениванию норм приличия, создаёт почву невзыскательности, невоздержанности. Отсутствие юмора: бестактность, грубость, плоскостность — беда для педагога, ещё большая беда для учащихся. В таких ситуациях учащиеся попадают в неприятное положение: бьют по их самолюбию, чувству собственного достоинства. Так воспитывается чувство собственной неполноценности, откуда потом появляются

нравственные уроды. Целью общения является взаимопонимание. Некоторые педагоги уже в начале урока принимают стиль общения — давлением, угрозой-насилием, что вызывает реакцию протеста — «эффект внутреннего протеста» со стороны учащихся. Учитель будет говорить в «стену» — это большая беда!

Второй конструктивный вопрос предусматривает на основе уже имеющихся средств активизация внимания и интереса задачу: как подвести слушателей к концепции, существу вопроса? Второй конструктивный вопрос определяет пути подхода к концепции, наилучшим образом влияя на аудиторию.

Третий конструктивный вопрос предусматривает способы и приёмы доказательства и убеждения и через разум и через чувства и эмоции, причём последние имеют более существенное значение: убеждения проникают не через головы и рассудок, а мощно действуют через чувства», — писал А.В. Луначарский. Можно доказать, но не убедить и убедить, ничего не доказывая. Третий конструктивный вопрос в каждом конкретном случае, в каждой речи предусматривает необходимость новых отношений, подходов к доказательству тезиса.

Педагоги должны уметь и убеждать, и доказывать. В любой публичной речи, обсуждая различные вопросы, мы доказываем свою позицию и её справедливость, опровергая при этом противоположные. Механизм доказательства состоит из трёх взаимосвязанных элементов: тезиса, аргументов, фактов и способов доказательства. Приёмы доказательства индукцией, дедукцией, по аналогии мы уже рассматривали. Наиболее простой способ доказательства — опровержение тезиса фактами. Возможно опровержение фактов противника: противопоставление фактов, выдвижение контраргументов,

нападение на аргументы и тезис, опровержение системы доказательств, обратный удар-реплика или аргумент противника возвращается в его же адрес — богатый выбор. Нужно учесть, что атака на тезис, аргументы и факты не всегда приводит к культурной полемике, а чаще вызывает протест и выводит беседу за рамки, поэтому в любом споре, полемике, дискуссии надо выдержать одно условие — нельзя менять тезис!

У неопытных педагогов такое случается часто, и тогда учитель начинает говорить наобум. Опытные же педагоги подменяют тезис умышленно, когда спор не в их пользу — последнее просто недопустимо.

Последний конструктивный вопрос предусматривает закрепление главной мысли-тезиса в заключение, тесно связан со сверхзадачей — побудить к действиям. Последний конструктивный вопрос направлен на достижение успеха: «То, что говорит оратор в заключение, его последние слова продолжают звучать в ушах слушателей, когда он уже закончил выступление, и видимо, их будут помнить дольше всего» [24, С. 84], об этом должен помнить и учитель.

Настоящий успех: воспитательный эффект будет обеспечен только в том случае, когда педагог до входа в класс (аудиторию), пройдёт все этапы разработки публичной речи. Процесс формирования нового сложен, его можно представить только в виде схемы: отношение — образование — воспитание — сознание — мышление — действия. Урок — начальное звено в этой схеме, от этого зависит отношение, интерес, отсюда возникают убеждения и только потом — действия. Путь ко второму уровню понимания непрост, и он одинаков и для учителя, и для учащихся — постоянная работа над собой. Можно рекомендовать своим слушателям трудные, непонятные места отмечать для себя, чтобы вернуться

к ним второй, третий, четвёртый раз. Учащийся не должен смущаться, если он что-то не понимает, такое случается практически со всеми. Очень хорошо, когда педагог владеет предметом речи так, что его можно отвлечь, задать вопрос на любом этапе речи — он способен гибко реагировать на вопросы слушателей, причём не нарушая композиции речи. В таких случаях возникает заинтересованный диалог, а для этого нужна эрудиция, живой ум. А.Ф. Лосев писал: «...самое ценное для меня — живой ум, живая мысль, такое мышление, от которого человек здоровеет и ободрается, радуется и веселится, а ум ответно становится мудрым и простым одновременно» [25, С. 5].

При нашей жёсткой регламентации и планировании учебного процесса претупно убивается живая мысль и учителя, и ученика. Нужна широкая демократизация учебного процесса, тогда и учитель приобретёт интуитивную гибкость, вернётся живая мысль, бодрость.

Последний конструктивный вопрос завершает Вашу публичную речь, стратегически важный и трудный момент. Здесь не должно быть неуверенности, как и в начале речи, повторов того, что уже сказали, каких-то метаний. Нельзя и резко обрывать речь и останавливаться, это производит впечатление недосказанности и даже вашего незнания предмета речи. В школьной практике нередко наблюдаешь, когда учитель завершил урок, но звонка ещё нет, отпустить учащихся по инструкции нельзя, вот учитель и начинает делать что-то наобум: придумывает, мечется, что перечёркивает иногда всю проделанную работу, особенно когда начинаются замечания, возникают эмоции. В таких случаях вопреки всем инструкциям надо завершить урок!

Нет каких-то правил для завершения речи, единственное, что можно рекомен-

довать — совершенствуйтесь, изучайте методы видных ораторов. Д. Карнеги пишет: «Сначала расскажите публике, что вы собираетесь рассказать ей; затем рассказывайте, а потом расскажите ей о том, что вы уже рассказали» [24, С. 87].

Первоначальная задача педагога — установить контакт, привлечь внимание, превратить совокупность индивидов в целое, завоевать внимание, осуществить доказательство в главной части и в заключение утвердить тезис, побудить к качественной учёбе, повышению уровня образованности и культуры.

Педагог должен помнить, что:

- высокие профессиональные знания дают публичной речи высокую объективность, достоверность и глубину;
 - наглядность снимает абстрактность изложения;
 - ясность и точность позволяет избежать путаницы, двусмысленности, недосказанности;
 - неожиданные примеры, факты, парадоксы вызовут удивление, усилят впечатление;
 - юмор поможет поднять моральный дух слушателей и не позволит «засушить» речь;
 - повторы основных положений, мыслей помогут слушателям воспринять вас в целом;
 - выдержка, такт — ваши друзья при всех неблагоприятных обстоятельствах.
- И ещё — самые «банальные» мелочи:
- избегайте, не проявляйте признаки неуверенности;
 - избегайте проявления пренебрежения, неуважения ваших слушателей;
 - не заставляйте ваших слушателей с самого начала обороняться;
 - при возможности признавайте правоту слушателей;
 - выберите стиль убедительный, но не навязчивый;

- вежливость, тактичность — ваши первые друзья;
- умеете остановиться вовремя;
- не доказывайте очевидного;
- отбросьте посредственные доводы, факты.

В ораторском искусстве нужны не правила, а труд. Риторические знания должны расшевелить природный ум, проявить свою индивидуальность. Ораторское искусство требует свободного проявления взглядов, искренности, правдивости. Педагог должен стоять с веком наравне — понимать духовные потребности общества. «Так не забывайте, что искусство начинается там, где слабые теряют уверенность в своих силах и охоту работать» (Сергеич, [12, С. 45]).

Заключение

В речи имеют значение три вещи, — кто говорит, как говорит и что говорит.

Мерли

Ораторское искусство с древнейших времён было одним из сильнейших рычагов культуры. Огромное несчастье нашей школы, наших учителей — незнание обязательной в дореволюционной России нормы образованного человека — классической риторики, она составляла теоретическую основу культуры публичной речи. После ликвидации неграмотности население страны научилось читать и писать, но до риторической грамотности его не допустили. Для авторитарной системы риторика не нужна. Она помогает человеку проявить свою индивидуальность. Для авторитарной системы достаточно освоение истины на уровне передовиц партийной прессы, лозунгов, благодаря чему мы разучились по-человечески говорить и писать. Кого и в чём может убедить

бессвязная, неконкретная, невнятная речь, забитая штампами, пустыми словесными агрегатами. Достаточно преклонения. Поклонение политическим лидерам — не вина, а беда многих поколений советских людей, — обходились без вся-

ких риторик, говорили просто — по-рабочему. Сменился лидер — сменились таблички. Незнание стало нормой, антикультура тоже. Пора осознать свою риторическую безграмотность и ликвидировать этот пробел.

Приложение

Изречения о языке, слове, красноречии

Прекрасная мысль теряет всю свою цену, если она дурно выражена, а если повторяется, то наводит на скуку.

Вольтер

Острый язык — дарование, длинный язык — наказание.

Минаев

Нет мысли, которую нельзя было бы высказать просто и ясно.

А.И. Герцен

Учить — обязанность оратора, доставлять удовольствие — честь, оказываемая слушателю, производить же сильное впечатление необходимо.

Цицерон

Обдумать надо мысль, а лишь потом писать!

Пока не ясно вам, что вы сказать хотите,

Простых и точных слов напрасно не ищите;

Но если замысел у вас в уме готов,

Вам нужные слова придут на первый зов.

Буало

Те, кто уверяет, что имеет в голове много мыслей, но выразить их не умеет из-за отсутствия красноречия, не научились понимать самих себя.

М. Монтень

Если язык человека вял, тяжёл, сбивчив, бессилен, неопределенен, необразован, то таков, наверное, и ум этого человека, ибо мыслит он только при посредстве языка.

И. Гарндер

Волнующий вопрос внезапно пробуждает красноречие в человеке.

Д. Дидро

Пословицы и поговорки о языке и красноречии

Не стыдно молчать, коли нечего сказать.

Языком не расскажешь, так и пальцем не растычешь.

Красна речь слушаньем.

Живое слово дороже мёртвой буквы.

Ласковое слово — что весенний день.

Многое наговорено, да мало перепроверено!

Язык разум открывает.

Не все мели, что знаешь.

Хорошую речь хорошо и слушать.

Кто словом скор, тот в делах редко спор.

Красноплую заговорит, всех слушателей переморит.

Слово не воробей: вылетит, так не поймаешь.

Тема урока: Атмосфера и атмосферное давление. Приборы, использующие атмосферное давление

Оборудование: шар для взвешивания воздуха, лабораторный стакан, продырявленный флакон, кусок плотной бумаги, соломинка для напитков, ливер, бытовая резиновая груша, шприц, пипетка, присоска автомобильная, сифон, две литровые банки.

Задача: открыть для учащихся атмосферу и атмосферное давление, познакомить их с приборами, работающими за счёт давления атмосферы и широко используемыми в быту.

Сверхзадача: сформировать у учащихся положительное отношение к изучению явлений окружающего мира, привлекая внимание учащихся эффективными демонстрациями, вызвать чувство удивления и сформировать потребность внимательного отношения к незаметным явлениям окружающего мира; которые играют существенную роль почти во всём, что происходит на Земле, на примере атмосферного давления показать и убедить, что благодаря наблюдениям и опыту каждый человек накапливает знания об окружающем нас мире.

Концепция: наблюдения, опыт и умозаключения — распространённые, доступные эффективные методы поиска истины в науке.

Тезис: демонстрация явлений природы, эксперимент — критерий истины в науке, доказательство существования атмосферного давления. Демонстрации явлений природы — не особый процесс, а научный метод познания (изучения) явлений природы, позволяет создавать устройства и механизмы, широко используемые в быту и на производстве.

1. Вступление

Установление контакта, привлечение внимания, включение учащихся в решение главных проблем урока.

Мы живём на дне большого глубокого воздушного океана, и как рыбы в воде ничего не знают о давлении воды, так и многие из вас до сегодняшнего дня ничего не подозревали о давлении атмосферы. Давление воздуха заставляет вращаться ветряные двигатели, надувает паруса, сносит крыши домов, приносит дожди.

Атмосфера — светоносный воздух, газовая оболочка окружающая Землю — атмосфера (*атмос* — пар и сфера — шар). Смесь газов, образующих атмосферу Земли, называют воздухом, его состав: 78 % азота, 21 % кислорода и остальные газы — 1%.

«

Перый Конструктивный вопрос. Как обнаружить атмосферу?

Демонстрация 1. Каждому из нас приходилось погружать опрокинутый вверх дном стакан в воду и наблюдать, что вода не поднимается заметно в стакане. И если стакан переворачиваем в воде, из него вырываются пузыри, после этого вода заполнит стакан. Воздух занимает пространство.

Воздух имеет массу. *Демонстрация 2* (взвешивание воздуха).

Второй Конструктивный вопрос. Мухи обладают удивительной способностью подниматься по вертикальному гладкому оконному стеклу и свободно разгуливать по потолку. Почему?

Ответы учащихся.

Демонстрация 3. Демонстрация присоски.

2. Главная часть

Последовательное развёртывание тезиса на основе решения конструктивных вопросов демонстрацией атмосферного давления, в тесном контакте и взаимодействии с учащимися в приемлемой для учащихся 7 класса, в логической связи между доводами и тезисом.

Третий Конструктивный вопрос: это было в далёком XVII веке, Рене Декарту (1596–1650 гг.) попадает в руки старый серебряный флакон от духов, продырявленный острием шпата. Он обратил внимание, что из закрытого пробкой продырявленного флакона духи не вытекают, но стоит вынуть пробку — жидкость выливается. Какая тому причина?

Ответы учащихся.

Демонстрация 4. Демонстрация явления (пластиковая бутылка из под шампуня с продырявленным дном).

Это маленькое событие сыграло большую роль в науке, безделушка и наблюдательность Декарта позволили открыть атмосферное давление, вакуум, барометр. Учащиеся дают краткую биографию учёных: Б. Паскаля, Э. Торричелли, О. Герике.

Рассмотрим ещё старый удивительный опыт:

Демонстрация 5. Прикроем бумагой отверстие в стакане с водой и, придерживая рукой бумагу, перевернём стакан с водой в воздухе вверх дном: вода не выливается после того, как мы перестали поддерживать бумагу. Бумага остаётся как прижатая к краю стакана. Что удерживает воду в стакане?

Ответы учащихся.

Вывод: Земля окружена атмосферой. Воздух — атмосфера — газ без стенок. Атмосфера оказывает давление. Проведём расчёт атмосферного давления на человека.

Сила $F = p \cdot S$,

$p = 101\,325$ Па — нормальное атмосферное давление,

$s = 1,5$ м² — площадь поверхности тела учащегося 7 класса,

тогда $F = 101\,325$ Па · $1,5$ м² = $151\,988$ Н,

что соответствует весу тела массой $m = F/g = 15\,000$ кг или 15 т.

После вычисления силы давления на человека — масса неожиданных реплик...

Пятый конструктивный вопрос: Где мы встречаемся с атмосферным давлением и где используется атмосферное давление?

Ответы учащихся.

Демонстрация 6. Демонстрация соломинки для напитков. Что заставляет подниматься напиток в соломинке?

Ответы учащихся.

Демонстрация 7. Демонстрация ливера. Рис. 117 учебника.

Ливер — стеклянная трубка, открытая с обоих концов, используемая для взятия проб различных жидкостей.

Демонстрация 8. Демонстрация пипетки. Рис. 116 учебника.

Пипетка — стеклянная трубка, заострённая с одного конца и закрытая резиновой грушей с другой стороны, используемая для получения капель жидкости.

Демонстрация 9. Демонстрация бытовой резиновой груши (разновидность пипетки).

Демонстрация 10. Демонстрация шприца. Рис. 117 учебника.

Демонстрация 11. Демонстрация сифона.

Сифон — гибкая трубка с резиновой грушей, служащая для переливания жидкостей. Утверждение тезиса в понятной и приемлемой форме для данной аудитории.

Последний конструктивный вопрос:

1. Что позволяет мухам свободно разгуливать по потолку?

2. Почему духи не выливаются из закрытого пробкой продырявленного флакона?

3. Что держит воду в стакане?

4. Что переливает жидкость из сосуда в сосуд?

Ответ: АТМОСФЕРНОЕ ДАВЛЕНИЕ.

Рыбы, живущие в воде, не подозревают о давлении воды, так и мы на дне глубокого воздушного океана не ведаем об атмосферном давлении.

Наблюдения и опыт — источники научных знаний, основные методы получения научной истины.

Литература

1. Ленин В.И. Полн. собр. соч. в XX т.: Т. 11, С. 59.
2. Об ораторском искусстве. Сборник. / Авт.-сост. Толмачев А.В., М.: ИПЛ, 1972.
3. Об ораторском искусстве. Сборник изречений и афоризмов. / Сост. Абакумова В.А., Буткевич В.Г. М.: Знание, 1980.

ПРИЁМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

4. *Иванова С.Ф., Минеева С.А.* Тем, кто учит лекторов. М.: Знание, 1980.
5. *Ножин Е.А.* Мастерство устного выступления. М.: ИПЛ, 1989.
6. *Одинцов В.В.* Речевые формы популяризации. М.: Знание, 1982.
7. *Иванова С.Ф.* Специфика публичной речи. М.: Знание, 1978.
8. Активные формы обучения лекторскому мастерству. Вып. 1. М.: Знание, 1989.
9. *Сперанский М.М.* Правила высшего красноречия. СПб, 1844.
10. Русские писатели о языке. Л., 1954.
11. *Чехов А.П.* Собр. соч. в 18 т.: Т. 7, 1985.
12. *Сергеич П. (Пороховщников П.С.)* Искусство речи на суде. М.: Юридическая литература, 1988.
13. *Герцен А.И.* Собр. соч. в 9 т.: Т. 3, 1954.
14. *Кляус Е.М.* Поиски и открытия. М.: Наука, 1986.
15. *Рабле Ф.* Гаргантюа и Пантагрюэль. М.: Правда, 1981.
16. Пермские губернские ведомости, 1887. №№ 64, 66
17. *Мерзляков А.Ф.* Песни и романсы. СПб, 1830 / приложение к факсимильному изданию. М.: Книга, 1988.
18. *Степанов А., Толмачев А.* Спутник оратора. М.: Сов. Россия, 1966.
19. *Озерман А.Е.* Машинопись. Вышэцкая школа, 1971.
20. Краткий психологический словарь. / Под ред. Петровского А.В. М.: ИПЛ, 1985.
21. *Лосев А.Ф.* Философия имени. М.: Правда, 1990.
22. *Белонучкин В.Е.* Кеплер Ньютон и все-все-все. М.: Наука, 1990.
23. Физики продолжают шутить. Сборник. Мир, 1968.
24. *Карнеги Д.* Как обрести уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. / Приложение к Учительской газете за 1990.
25. *Лосев А.Ф.* Дерзание духа. М.: ИПЛ, 1988.
26. *Фламарион Камль.* Атмосфера. СПб., 1900.
27. *А. Томилин, Н. Тербинская.* Для чего-ничего? Л.: Детская литература, 1975.
28. *Громов С.В., Родина Н.А.* Физика. Школьный учебник 7 класса. М.: Просвещение, 1999.
29. *В.Д. Чупин.* От Пифагора до наших дней. Пермь, 1992.