

УДК 378.147

Е.А. ТАРЛАКОВСКАЯ
(Дзержинск)

МЕТОД ПРЕЗЕНТАЦИИ В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ АРГУМЕНТАТИВНОМУ ОБЩЕНИЮ

Рассматриваются основные вопросы обучения аргументативному общению в техническом вузе, а также трудности, с которыми сталкиваются студенты при подготовке к речи или при непосредственном выступлении с аргументативной речью. Автор выделяет компоненты аргументативного общения, приводит сравнительный анализ аргументативного высказывания и презентации, выявляет преимущества использования метода презентации в обучении аргументативному общению.

Ключевые слова: обучение устному общению в вузе, аргументативное общение, устное выступление, метод презентации.

ELENA TARLAKOVSKAYA
(Dzerzhinsk)

THE METHOD OF PRESENTATION IN TEACHING STUDENTS ARGUMENTATIVE ORAL SPEECH

The article deals with the main issues of teaching argumentative communication at technical university, describes the difficulties that students face while preparing a speech or presenting their argumentative oral speech. The author states the components of argumentative oral speech; gives the comparative analysis of argumentative oral speech and presentations; states the advantages of using the method of presentation in teaching students argumentative oral speech.

Key words: teaching oral speech at university, argumentative communication, oral presentation, the method of presentation.

“Great speakers are not born, they’re trained”
Dale Carnegie
“Our work is the presentation of our capabilities”
Edward Gibbon

Современное коммуникативное пространство расширяет свои границы, что приводит к увеличению роли иноязычного общения в различных сферах жизни общества: общественно-политической, экономической и культурной, а также предоставляет студентам возможности проводить научные исследования по специальности с использованием иноязычной литературы, участвовать в международных конкурсах и стажировках, трудоустроиться в иностранных компаниях. Расширение международных контактов вызвало необходимость подготовки специалистов с хорошим уровнем владения иностранными языками. Устная иноязычная речь является одним из важнейших компонентов подготовки специалиста, умеющего вступать в межкультурную коммуникацию. Специалист в любой области должен уметь грамотно высказывать свою точку зрения, доносить ее до слушателей. Следовательно, умению аргументировать свое высказывание необходимо уделять должное внимание при обучении студентов устной иноязычной речи.

Исходя из опыта преподавания в техническом вузе, можно отметить, что студенты не владеют аргументативной речью. Как правило, высказывания студентов представляют собой воспроизведение заготовленных ими заранее текстов, а основной целью студентов при составлении высказываний и ответа является получение оценки за свое выступление. Если студент произносит монолог только с целью получения оценки за свое выступление, то такое высказывание не только не будет интересным для слушателей, но оно и не будет оказывать положительное воздействие на слушателей. Перед преподавателем вуза стоит задача подготовки специалистов, умеющих убедить слушателей в своей позиции.

Аргументативное иноязычное общение вызывает интерес у многих современных исследователей (О.В. Куликова, Ю.М. Петрова, Г.А. Проскурина, И.В. Слесаренко). Аргументация – это запланированная деятельность, при которой говорящий воздействует на слушателей с помощью значимых вербальных и невербальных способов воздействия с целью решения аргументативной задачи (убеждения слушателей в своей позиции). Продуктом этой деятельности является аргументативное речевое сообщение. Таким образом, под аргументацией многие исследователи понимают и деятельность, и ее продукт [1, 2, 4]. В данной статье под аргументативным речевым сообщением понимается монологическое высказывание, имеющее цель убедить аудиторию в своей точке зрения. Аргументативное общение включает следующие компоненты:

1. Мотивационный компонент, определяемый коммуникативными потребностями говорящего. Именно потребность воздействовать на аудиторию является мощным стимулом для построения и произнесения аргументативной речи и обязательной характеристикой любой личности. Потребность воздействовать на слушателей также способствует повышению имиджа говорящего. Студентам необходимо настроиться на будущую аргументацию; подготовиться к ней; учесть свой вербальный, габитарный и кинетический имидж. Это делается как до выступления, так и во время выступления перед аудиторией.

2. Когнитивный компонент, включающий в себя разные характеристики, формирующиеся в процессе познавательного опыта личности, т. е. знание коммуникативных «кодов», обеспечивающих не только адекватное восприятие смысловой и оценочной информации, но и воздействие на аудиторию в соответствии с коммуникативными потребностями и поставленной целью. Данный компонент аргументативного общения заключается в том, что студент должен осознавать значимость не только собственного участия в процессе общения, но и учитывать два вида отношений, без которых воздействие не будет эффективным, а именно: а) студент → аргументативное высказывание; б) студент → слушатели.

3. Функциональный компонент, включающий два способа воздействия на аудиторию: рациональный и эмоциональный.

Рациональный способ воздействия – это умение строить аргументативное высказывание с приведением логических аргументов, воздействующих на интеллект слушателей. К логическим аргументам относятся:

- а) факты (статистические данные, примеры из жизни, истории, литературы, прессы и т. д.);
- б) авторитеты (поговорки, пословицы, афоризмы, цитаты великих людей);
- с) истинные суждения (законы науки, аксиомы и постулаты науки).

Эмоциональный способ воздействия на аудиторию включает умение психологически воздействовать на чувства, эмоции, инстинкты человека. Воздействие на слушателей оказывается с помощью использования:

- а) психологических аргументов (эмоциональной убежденности, апелляции к общечеловеческим нравственным ценностям (совести, долгу и пр.));
- б) голосовых характеристик (дикции, темпа, мелодики, интонации, логического ударения и пауз);
- с) паралингвистических средств (мимики, жестов, позы).

Эмоциональный способ воздействия способствует установлению контакта с аудиторией и удерживанию ее внимания при произнесении речи. Речь говорящего должна быть понятной, запоминающейся и эмоциональной.

4. Рефлексивный компонент, представляющий, с одной стороны, способность наблюдения за своим «языковым сознанием», умением воздействовать на аудиторию, или, иными словами, интроспекции, а, с другой стороны, осознание не только этой способности, но и оценка самого факта такого сознания. Данный компонент аргументативного общения включает анализ собственного выступления, а также оценку, прежде всего собственную оценку своей речевой деятельности с целью дальнейшей корректировки и совершенствования умения оказывать воздействие на аудиторию [5].

Итак, аргументативное общение имеет определенную систему, в которую включены говорящий, являющийся субъектом воздействия, аудитория, выступающая объектом воздействия и аргументативное речевое сообщение как средство воздействия.

Компонентный состав аргументативного общения позволяет выделить основные вопросы, ответы на которые студентам необходимо дать во время подготовки к выступлению с аргументативной речью и ее непосредственного произнесения перед аудиторией. Предлагаются следующие вопросы:

1. Перед кем я выступаю с речью?(What is the target audience?)
2. Какова цель моей речи? (What is the aim of my speech?)
3. О чем я буду говорить? (What will I talk about?)
4. Какие аргументы я буду использовать? (What kinds of arguments will I use?)

После выступления с высказыванием перед аудиторией необходимо ответить на вопрос: Какова была реакция на мою речь? (What was the audience's reaction?). У студента всегда имеются на занятии ответы на эти вопросы в виде плана своего выступления перед аудиторией.

Аргументированное высказывание имеет четкую структуру и требует правильного и логичного доказательства. Основными составляющими аргументированного высказывания являются:

1. Introduction with the hook statement, background and the thesis statement (вступление, включающее предложение – хук, привлекающее внимание аудитории к вашему выступлению, предысторию, подводящую к формулировке тезиса и сам тезис, представляющий собой основную мысль, которую необходимо доказать).
2. Body with the topic sentence, claim, evidence and concluding sentence (основная часть, содержащая основное предложение, аргументы, доказывающие это утверждение и заключительное предложение).
3. Conclusion with the thesis restating, brief summarization of sub-argument and overall concluding statement (вывод, включающий предложение-подтверждение тезиса, краткое суммирование аргументов и общее заключение) [6].

Обучение аргументативному высказыванию в техническом вузе вызывает у студентов определённые трудности:

- игнорирование одного из принципов коммуникации – учет целевой аудитории (для чего я выступаю перед аудиторией?);
- незнание одной из особенностей психологии аудитории, заключающейся в том, что слушатели являются одновременно и зрителями, поэтому при произнесении высказывания необходимо помнить не только о том, *что* говорить, но и *как* говорить;
- незнание того, что собственное аргументативное высказывание должно быть оригинальным, а не репродукцией заученного текста;
- неумение подбирать аргументы к своей речи;
- отсутствие логичности и связности высказывания;
- невладение средствами выражения субъективно-эмоционального отношения к предмету высказывания или, иными словами, неумение показать личное отношение к тому, о чем говорится;
- игнорирование анализа своего выступления, неумение видеть слабые и сильные стороны своего высказывания.

К сожалению, количество аудиторных часов по дисциплине «Иностранный язык» в техническом вузе невелико, поэтому перед преподавателем стоит сложная задача оптимизации обучения аргументативному общению, которое необходимо в профессиональной деятельности любого специалиста. Одним из эффективных методов активного обучения аргументативному общению является метод презентации.

Метод презентации способствует совершенствованию умений аргументированного общения. Под презентацией (от лат. *praesento* – представление) чаще всего понимается комплект документов, предназначенный для представления чего-либо (организации, проекта, продукта и т. п.). На занятиях в техническом вузе предлагается использовать PowerPoint, Prezi или другое программное обеспечение для создания презентации, в качестве средства, сопровождающего речь говорящего и усиливающего

воздейственность речи говорящего на аудиторию. Визуальное предъявление информации активизирует внимание слушающих и позволяет говорящему управлять аудиторией.

Каждая презентация представляет собой деятельность, имеющую определенную цель, способы и средства передачи содержания, и включающую анализ и оценку результата. Любая успешная презентация требует тщательного планирования и редко бывает импровизацией. К свойствам презентации можно отнести целенаправленность, логичность, стройность, красочность.

Следует отметить, что подготовка к презентации имеет следующие этапы:

- 1) анализ цели презентации, характера и состояния аудитории;
- 2) планирование и развитие вступления, основной части и заключения для длинной презентации;
- 3) выбор, разработка вариантов использования демонстрационно-наглядных материалов (теоретическое изучение; формирование практических умений; контроль знаний, умений);
- 4) непосредственная подготовка к занятию (написание текста, плана, подготовка наглядных материалов);
- 5) подготовка к ответам на вопросы из аудитории.

Материал, используемый в презентации, должен быть отобран так, чтобы каждый ее слайд был строго подчинен решению конкретной задачи аргументативного общения. В качестве основных правил оформления слайдов в PowerPoint презентациях при подготовке к выступлению с аргументированной речью предлагаем следующие:

- использовать не более 5–7 слайдов;
- каждый слайд должен соответствовать основным составляющим аргументированного высказывания (introduction, body, conclusion);
- все аргументы, доказывающие позицию говорящего, должны быть представлены на слайде.

В качестве основных методических задач при обучении аргументативной речи можно выделить следующие:

- научить целеполаганию и учету аудитории при подготовке к выступлению с речью;
- научить задавать «хук»-вопрос к каждой аргументативной речи;
- научить формулировать тезис аргументативной речи;
- научить приводить необходимые аргументы (желательно не меньше трех);
- научить высказываться нормативно (с использованием клише-заготовок);
- научить формулировать вывод своего высказывания.

В качестве упражнений, используемых на занятиях, можно привести следующие:

1. Продолжите высказывание “Smoking is bad for you because...”, “Ecological situation in the region is becoming worse and worse as...” (данное упражнение можно выполнять со студентами по цепочке, пока не закончатся идеи).

2. Упражнение “Who knows more arguments?” (студенты в парах приводят аргументы за/против, сидя друг напротив друга).

3. Переформулируйте тему в «хук» предложение, затем в тезис (тема “The Internet”. Could you imagine how different our world would be without the creation of the Internet? – The creation of the Internet has helped interconnect the world, created millions of jobs and is used by a majority of the population).

4. Просмотр небольших рекламных видеороликов и запись основных аргументов, используемых в них.

5. Приведите примеры способов аргументации (каждому студенту можно дать задание привести один пример). Приведите пример использования фактов, статистики, определения, объяснения, пословиц, поговорок, сравнений, как способа аргументации в рамках одной темы.

Аргументативное общение является сложным умением, которое требует пристального внимания на занятиях по иностранному языку. Для обучения студентов аргументативному общению необходимо разработать систему упражнений по обучению студентов технических вузов аргументированному общению на основе метода презентации.

Литература

1. Куликова О.В. Лингвопрагматические основания теории аргументации: на материале английского языка: автореф. дис. ... д-ра филол. наук. М., 2011.
2. Петрова Ю.В. Аргументативное иноязычное общение будущих журналистов: сущность понятия и особенности обучения // Психология образования в поликультурном пространстве. 2016. № 33(1). С. 137–142.
3. Проскурина Г.А. Формирование у студентов неязыкового вуза способности к иноязычной устной деловой аргументированной речи // Учёные записки ЗабГУ. Сер. Профессиональное образование, теория и методика обучения. 2017. Т. 12. № 6. С. 98–102.
4. Слесаренко И.В. Когнитивные аспекты обучения устному аргументативному общению // Вестник Томск. гос. университета. 2004. № 282. С. 271–277.
5. Тарлаковская Е.А. Обучение студентов лингвистического вуза способам реализации функции воздействия монологической речи: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Н. Новгород, 2009.
6. The OCR guide to presentation skills. Version 1. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ocr.org.uk/Images/168829-the-ocr-guide-to-presentation-skills.pdf> (дата обращения: 30.10.18).