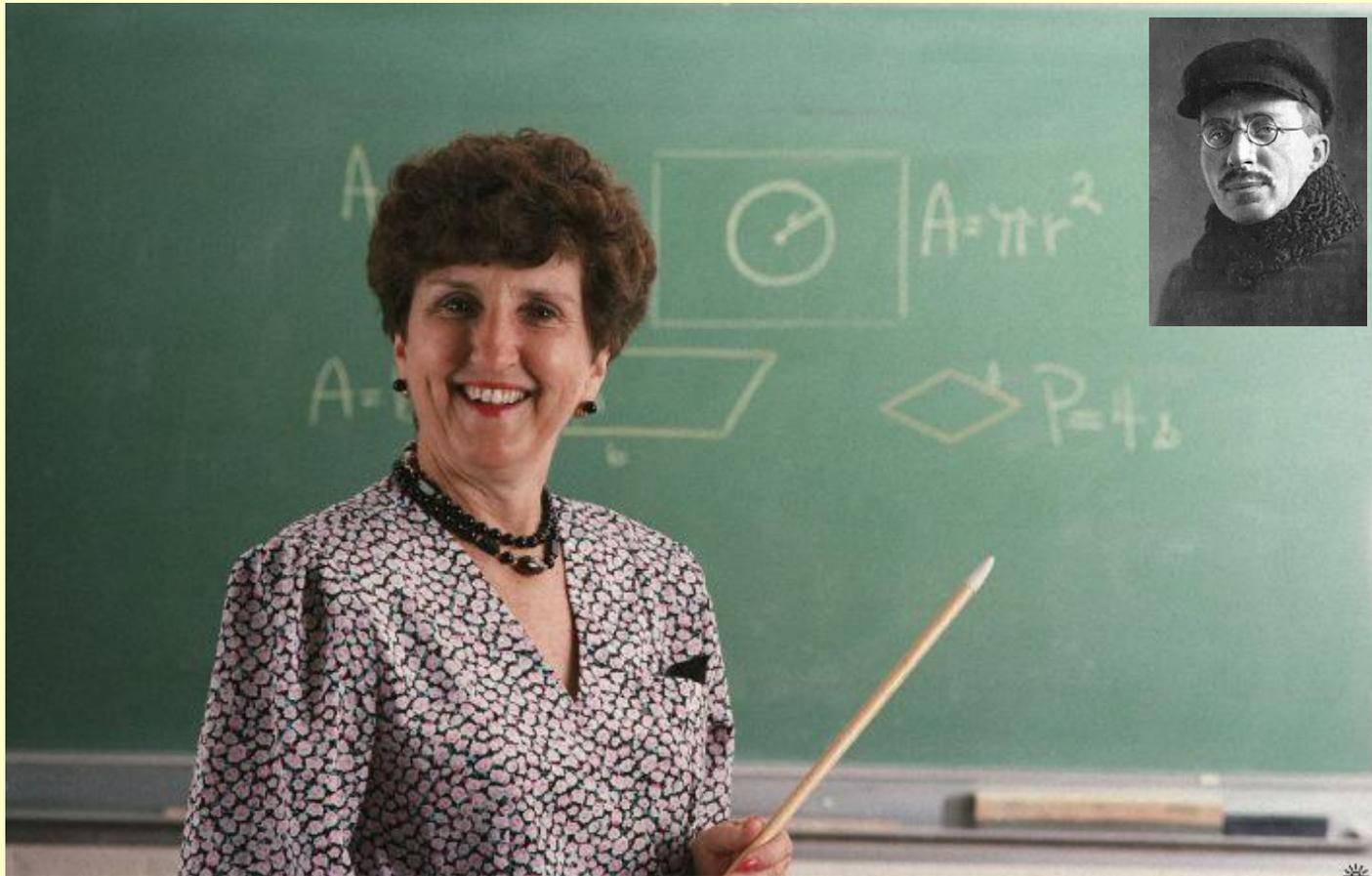


# ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ РИТОРИКА 2



**Риторика** - наука о способах убеждения, формах преимущественно языкового воздействия на аудиторию, оказываемого с учетом особенностей последней и в целях получения желаемого эффекта. Воздействие может осуществляться как в устной, так и в письменной форме с помощью аргументов, доказательств, демонстрации вероятностей и др. приемов с целью порождения при помощи языковых и неязыковых средств определенных эмоций и ощущений, способных в свою очередь привести к направляемому формированию новых либо модификации изначальных стереотипов восприятия и поведения.

# Педагогическая риторика

одна из частных современных риторических дисциплин, теория эффективной речевой коммуникации в сфере педагогического общения, также практика ее оптимизации.

**Педагогика** - одна из сфер «повышенной речевой ответственности», в которых важность особенностей речевого поведения педагога, последствия его умения (или неумения) владеть словом трудно переоценить.

**Неполная сформированность психики слушателей.**

**Педагог как референтная фигура**

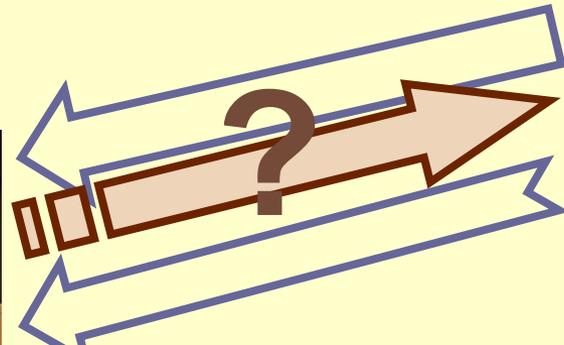
# ВНИМАНИЕ

## ЛУЧ СВЕТА В ТЕМНОМ ЦАРСТВЕ

РЕЗУЛЬТАТ



ИНФОРМАЦИЯ



ОЖИДАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА

Монологический  
Диалогический

Слушатель,  
Адресат, аудитория

Говорящий, выступающий  
Адресант, ритор, оратор

КОММУНИКАТИВНЫЙ АКТ



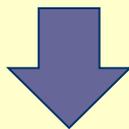
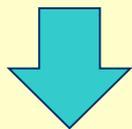


Мотивационное  
Эмоциональное  
Информационное  
воздействия



Информирование  
(фрагмент знания)

Воспитание (социальная  
адаптация)



На сознательном и  
Подсознательном  
уровнях

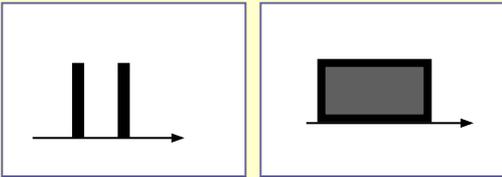


**Компетентный  
подход**

**ДВА ПЛАНА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА**

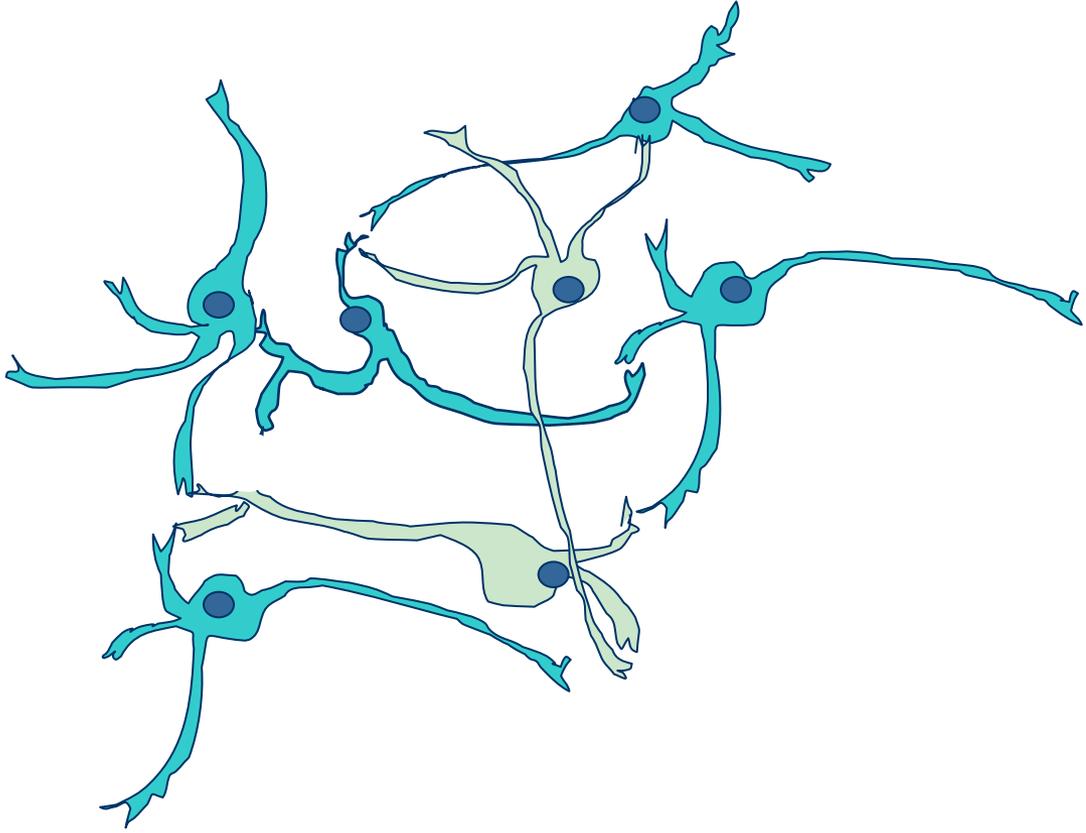
# Мышление

Мембраны нервных клеток – нейронов способны генерировать и проводить электрический импульс до 50 мв Нервный импульс может иметь разную длительность, частоту, величину



Синаптическую щель СЦ импульс не проходит. Аксон вырабатывает вещество, которое переплывает СЦ и сообщает следующему нейрону, что надо создать импульс и запустить его дальше.





Информация

Информация

Восприятие

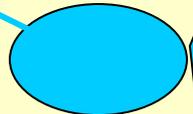
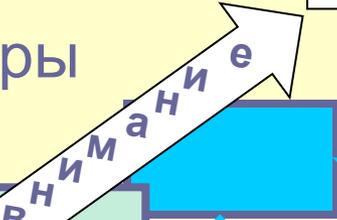
Органы чувств

Зоны коры

Объект



Диспан

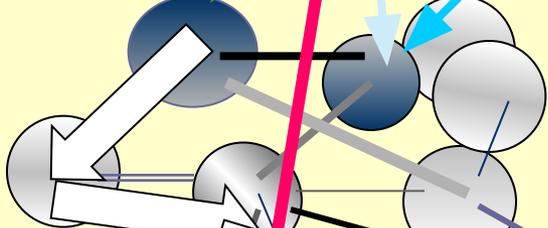


Обоняние

Зрение

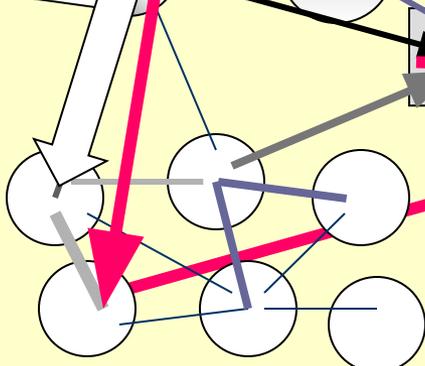
ААП

Активный ассоциативный план



ПАП

Пассивный ассоциативный план



«Объект»

репрезентация

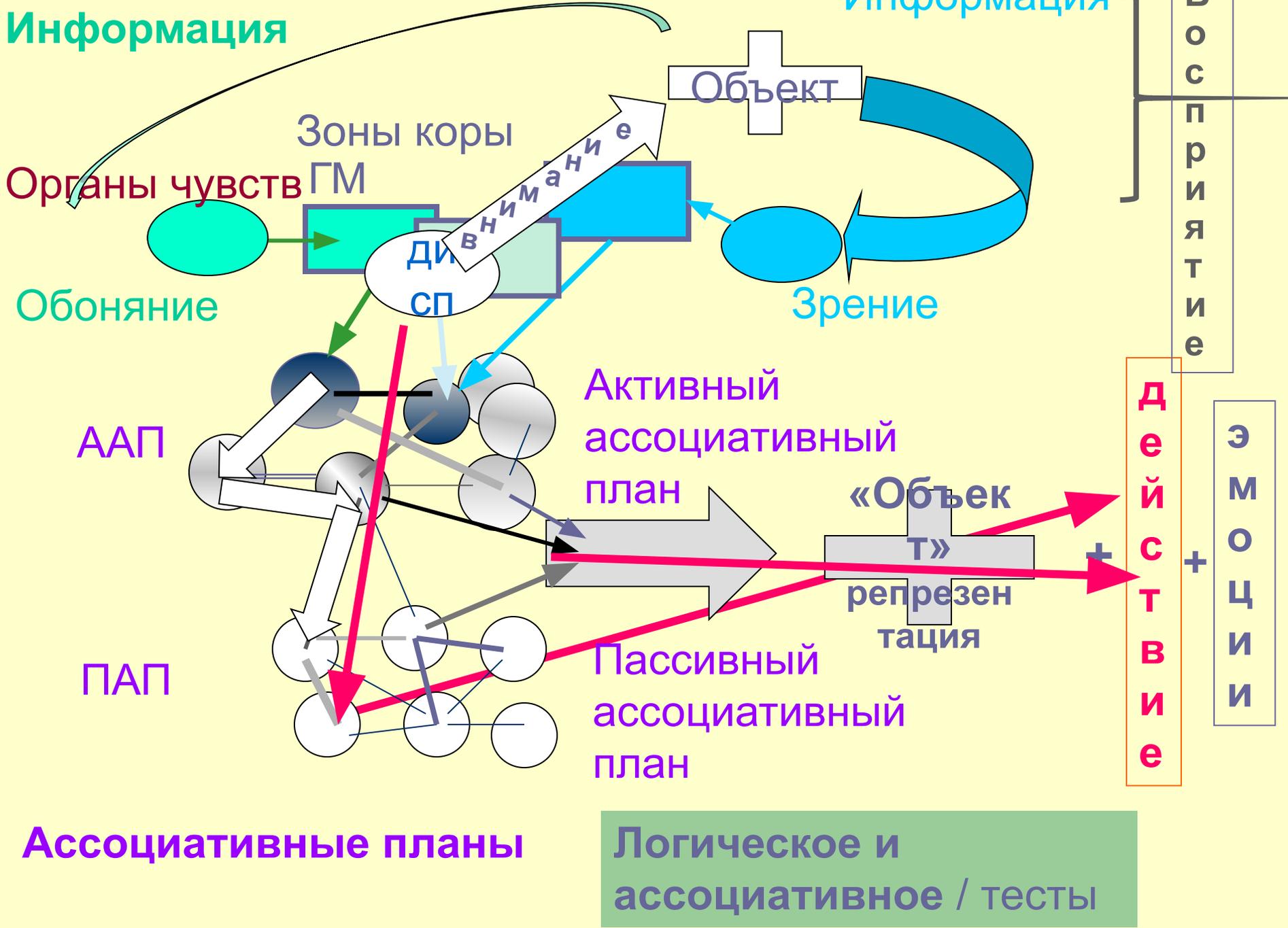
тация

Действие

Эмоции

Ассоциативные планы

Логическое и ассоциативное / тесты



Микрокосм риторической словесности составлен пятью частями:

- **inventio** - *нахождение материала.*, систематизация речи и используемых в ней аргументов. в направлении отыскивания в этом *материале* ключевых аргументов, тем, проблем и т.д.
- **dispositio** - план выступления,
- **elocutio** - словесное выражение (стиль: тропы, риторические фигуры и пр. ), вплоть до подбора слов и структуры отдельных предложений.
- **actio, pronuntiatio** - произнесение, преподнесение, приёмы ораторской речи, придающие ей убедительность для слушателей (актерское мастерство).
- **memoria** – запоминание.

**inventio** - *нахождение*. Основными критериями отбора материала являются авторское коммуникативное намерение (intentio) и характер аудитории. «Для чего?» «Для кого?»  
Докоммуникативный (подготовительный) этап.

Педагогическая риторика: программы и компетенции  
Распределение материала по учебному плану.  
Модульность.

**Принципы формирования каждого модуля:**

1. **Цельность** - рекомендуется выделить основной спорный пункт и вокруг него строить речь.
2. **Связность** - структурированность, однородные принципы связи частей материала в одном разделе.
3. **Завершенность**
4. **Компактность**

## Степень правдоподобия, которой должен отвечать материал.

1. **Высокой степенью** правдоподобия должен отличаться материал, важный для развития и объяснения темы.
  - привычный материал, соответствующий ожиданиям слушателей или читателей
2. Наивысшей степенью правдоподобия должен обладать сам тезис и наиболее сильные доводы в его пользу. Достигается с помощью парадокса или неожиданного высказывания (вопроса), представляющих тезис как истину, а его противоположность – как ложь.

3. **Низкой степенью** правдоподобия может отличаться материал, который не интересует слушателей или читателей, но который автор все же включает в текст для достижения содержательной полноты.
4. **Неопределенная степень** правдоподобия может отличать материал, предъявлять который перед данной аудиторией опасно, неудобно, неприлично и т. д. Автор должен сказать, что он в истинности данного материала не уверен.
5. **Скрытой степенью** правдоподобия отличается материал, оценка которого выходит за пределы интеллектуальных возможностей данной аудитории.

## Способы раскрытия темы (будет ли тема подаваться):

- в проблемном виде или
- описательно,
- в виде бесстрастного логического рассуждения или
- эмоционально.

Эти различные способы старая и новая риторика возводит к источникам или **модусам убедительности**. Таких модусов три: логос, этос и пафос.



**Логос** – это убеждение посредством апелляции к рассудку, последовательностью доводов, построенной по законам логики.

**Этос** – убеждение посредством апелляции к признаваемым аудиторией моральным принципам (справедливость, честность, уважение к святыням, преданность родине и т.д.), наиболее близким аудитории.

**Пафос** - означает возбуждение эмоции или страсти, на базе которой происходит убеждение. Были описаны эмоции, успех в возбуждении которых означал и успех в убеждении: радость, гнев, надежда, страх, грусть, энтузиазм, отвага, гордость и др

**И – Е – А – О – У**

**П-Б, К-Г, В-Ф, С-З, Ш-Ж**

Зуб –глуп

Рог –рок

Граф – ров

Глаз –глас

Ковш -корж

- Мария готовила пир на весь мир.  
Лара играла на лире
- Карп с приправами прогрелся на протвине  
и отправился с приправами прямо в рот к нам.
- Шла Саша по шоссе и сосала сушку
- Перепел перепёлку и перепелят  
В перелеске прятал от ребят.
- Корабль лавировал, лавировал,  
Да не выловировал.
- Карл у Клары украл кораллы,  
А Клара у Карла украла кларнет.