

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.

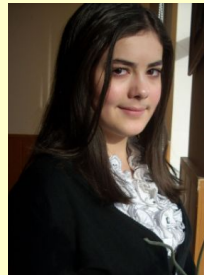
Неполная сформированность психики слушателей.

Педагог как референтная фигура

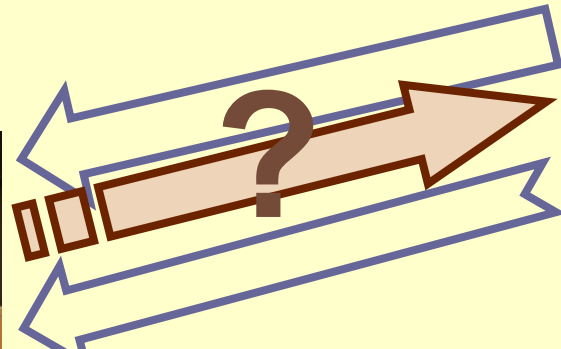
ВНИМАНИЕ

ЛУЧ СВЕТА В ТЕМНОМ ЦАРСТВЕ

РЕЗУЛЬТАТ



ИНФОРМАЦИЯ



ОЖИДАНИЕ РЕЗУЛЬТАТА

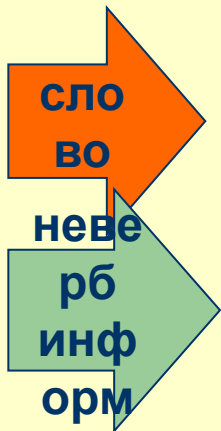
Монологический
Диалогический

Слушатель,
Адресат, аудитория

Говорящий, выступающий
Адресант, ритор, оратор

КОММУНИКАТИВНЫЙ АКТ



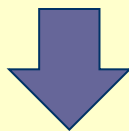


Мотивационное
Эмоциональное
Информационное
воздействия



Информирование
(фрагмент знания)

Воспитание (социальная
адаптация)



На сознательном и
Подсознательном
уровнях

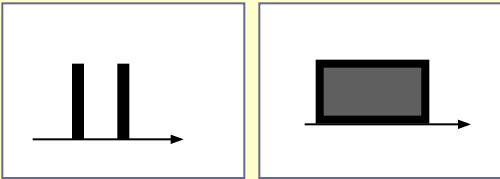


**Компетентный
подход**

ДВА ПЛАНА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

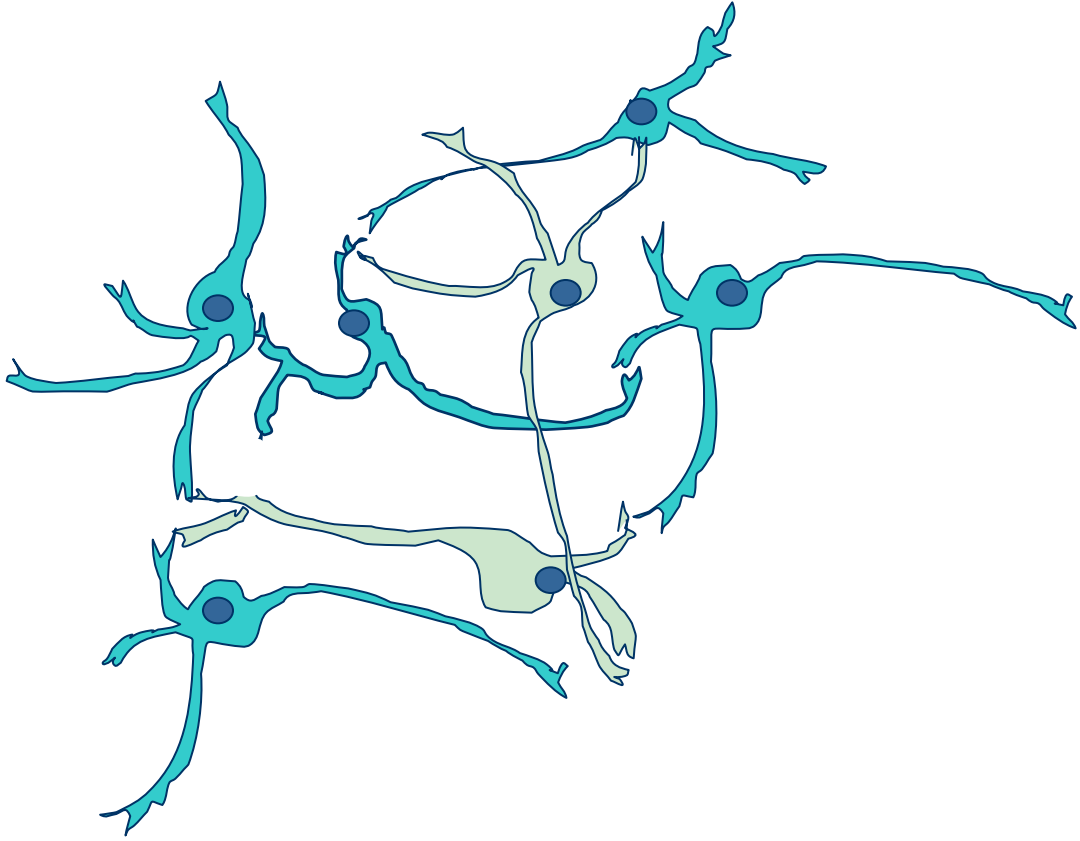
Мышление

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



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





Информация

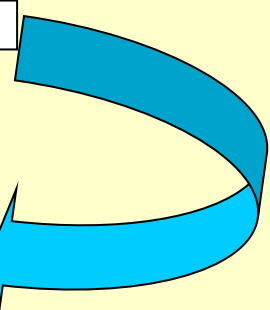
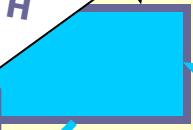
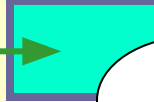
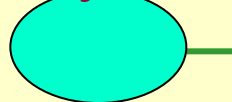
Информация

Восприятие

Органы чувств

Зоны коры

Объект



Обоняние

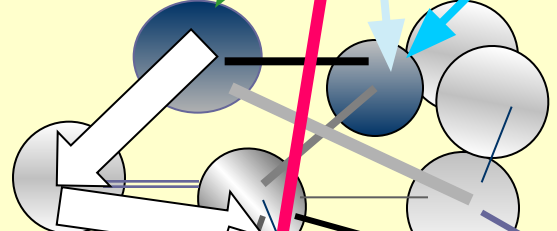
Дисп

Внимание

Зрение

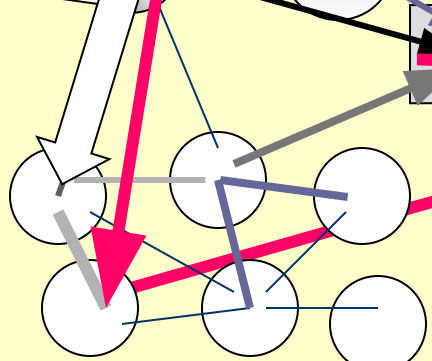
ААП

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.