

УДК 811.112.2–057.875

О. Б. Кирильчук,
кандидат педагогічних наук, доцент
(Полтавський національний педагогічний університет імені В. Г. Короленка)
okkirilchuk@yandex.ru

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ПЕРЕКОНЛИВОЇ АРГУМЕНТАЦІЇ ПРИ НАВЧАННІ ВІЛЬНОГО СПІЛКУВАННЯ НІМЕЦЬКОЮ МОВОЮ

У статті представлено дослідження проблеми використання технології переконливої аргументації при навчанні вільного спілкування студентів у процесі вивчення німецької мови. Обґрунтовано ситуативну доречність переконливої аргументації, що визначається як відповідність форми і змісту умовам комунікативної або мовленнєвої ситуації. Наведено приклади аргументативної чи риторичної ситуації, мовленнєві кліше переконливої аргументації для виконання аргументативних ролей співрозмовників у процесі персуазивного діалогу. З'ясовано прагматичні чинники: комунікативний самоконтроль, комунікативна адаптивність, комунікативна сумісність для системи формування вмінь та навичок переконливої аргументації в іншомовному спілкуванні. Автором досліджено власну систему роботи через інтерактивні форми, створивши алгоритм комунікативно-діяльнісного процесу технології переконливої аргументації.

Ключові слова: переконлива аргументація, аргументативні ситуації, персуазивний діалог, іншомовне спілкування, комунікативно-діяльнісний процес.

Розвиток сучасної комунікативної лінгвістики спрямований на дослідження закономірностей комунікативної діяльності, яка здійснюється на базі природної мови. Ситуації переконливої аргументації використовуються з метою передачі інформації чи повідомлення за допомогою знаків природної мови. Інформаційний обмін передбачає передачу різних змістів: денотативного, конотативного, прагматичного, естетичного і спонукає до певної дії у відповідь. Ця дія, на думку В. Кухаренко, може бути "зовнішнім учинком, мовленнєвою дією або вербально не вираженою "дією душі" тобто зміною в думках, почуттях, поглядах"[1: 48].

У ході наукового пошуку нами було з'ясовано, що у формуванні головних ідей нової теорії аргументативного мовлення важлива роль належить роботам К. Джонсона, Х. Перельмана, Л. Бітцера, К. Джонсона, В. Москвіна та інших. У процесі мовлення, користуючись архетиповими моделями, люди впливають одне на одного і тому будь-яке використання мови є аргументативним.

Використання технології переконливої аргументації поєднує в собі мобільність знань студентів, гнучкість методу та критичність мислення. Використання технології переконливої аргументації стверджує новий стиль на рівні обговорень, консультацій, переговорів, договорів, відіграючи також велику роль в усіх сферах духовного буття та суспільно-виробничій галузі. Проте методика навчання використання технології переконливої аргументації при навчанні вільного спілкування іноземною мовою залишається в колі дослідження актуальною і розроблена недостатньо. Зважаючи на вищезазначене, **мета статті** – дослідження проблеми використання технології переконливої аргументації при навчанні вільного спілкування студентів у процесі вивчення німецької мови.

Вивчення іноземної мови відбувається у комунікативно-діяльнісному процесі через використання ситуацій переконливої аргументації, які можна розглядати як когнітивну універсалію, оскільки іншомовне спілкування створюється на базі універсальних комунікативно значущих семантичних закономірностей. Взагалі ситуації переконливої аргументації можна представити як один із ситуативних типів в його просторово-часовій локалізації [1]. Мовленнєвим засобом вираження аргументативних доказів є текст, переважно у діалогічній формі, але монологічна форма не виключена (наприклад, стаття). Головною особливістю ситуацій переконливої аргументації є її евристичність, яка стосується вибору мовленнєвих аргументативних кліше. Тому при використанні ситуацій переконливої аргументації варто розвивати здібності тих, хто спілкується, до рівня евристичності, до вміння здійснювати стратегію й тактику своєї мовленнєвої і риторичної поведінки.

У комунікативно-діяльнісному процесі ситуації переконливої аргументації передбачають контекст, що знаходиться за межами дії логіки. Деякі вчені вважають, що аргументативне мовлення має подвійну природу: його структура – логічна, а зміст і контекст – область риторичної компетенції [2]. У процесі використання ситуацій переконливої аргументації відбувається обробка інформації свідомістю людини, а саме взаємодія систем сприйняття, репрезентації і продукування інформації. Дотримуючись наукових позицій О. Селіванової, Х. Грайса, В. Дем'янова зазначимо, що ситуаціям переконливої аргументації притаманна комунікативна кооперація, яка характеризується узгодженістю намірів, ефективністю спілкування, комунікативним статусом. Головним постулатом комунікативної кооперації є положення Х. Грайса: "Твій комунікативний внесок повинен бути таким, якого потребує спільно поставлена мета спілкування"[2: 604].

Необхідно зазначити, що аргументація [лат. *arguo*, показую, доводжу, вясняю], за визначенням групи голландських учених Амстердамської школи, являє собою вид словесної і соціальної діяльності, завданням якої є "збільшення або зменшення прийняття спірної точки зору для співрозмовників засобами приведення ряду взаємопов'язаних доказів, спрямованих на доведення або спростування цієї точки зору перед раціональним арбітром". Австралійський філософ Чарльз Леонард Хемблін визначає аргументацію як любу мовленнєву або немовленнєву дію, яка "виконується однією людиною для переконання іншої" [3: 9].

Вивчення теоретичних основ проблеми дозволяє виявити ситуативну доречність переконливої аргументації, що визначається як відповідність форми і змісту умовам комунікативної або мовленнєвої ситуації. Мовленнєва ситуація, за визначенням польського мовознавця Є. Куриловича, який запропонував даний термін, визначається координатами "*hic – ego – nunc*", що в перекладі з латині "тут – я – зараз" [3: 16]. В античних риториках поняття ситуативної доречності виражалося латинськими термінами *occasion* "зручний випадок" і *tempus special* "підходящий момент", "пригожий момент", що означало відповідність мовлення або висловлювання ідеї окремим обставинам: місцю і слушному випадку.

У ситуаціях переконливої аргументації місцество переконання є ситуативно (конситуативно або контекстуально) орієнтовним, тому види прийомів, які використовуються для впливу на опонента, визначаються залежно від конкретної аргументативної чи риторичної ситуації. На думку Ллойда Битцера, який детально проаналізував дане поняття, складовими компонентами або параметрами таких ситуацій є:

- необхідність вирішення визначеної проблеми (*exigence*);
- склад і характер аудиторії, а саме: навіювання, сприйняття, готовність поміняти свої погляди;
- обставинні обмеження (*constraints*) – особи, події, об'єкти і зв'язки, які задіяні в даній ситуації і здатні вплинути на неї [2: 11].

Суб'єктами або аргументативними ролями так званого персуазивного діалогу (англ. *persuasion dialogue*, від *persuade* переконувати) – спір полеміка, дискусія, дебати – вважаються два учасники: 1) пропонент, протагоніст або ініціатор – особа, що доводить і відстоює даний тезис; 2) опонент, респондент, антагоніст або резистор (англ. *resist* чинити опір) – особа, що намагається даний тезис опротестувати [2: 13]. Ці два суб'єкти можуть бути названими облігаторними, тобто обов'язковими учасниками такого діалогу. Надзвичайно важливим фактом персуазивного діалогу являється і наявність третіх осіб – факультативних учасників, слухачів "свідків" дискусії.

Потрібно підкреслити ніким ще не зазначеного факту, що термін *аудиторія* неоднозначний. Розрізняють наступні три ролі, які в риторичній ситуації може відіграти аудиторія: 1) адресат мовлення; 2) свідок дискусії чи спору між пропонентом і опонентом; 3) опонентом – у випадку незгоди з адресантом – агітатором, лектором, викладачем, або з одним із учасників персуазивного діалогу. У випадку загальної незгоди аудиторія може перетворитися в колективного опонента.

Отже, при використанні технології переконливої аргументації мовленнєві дії (слова, вирази, відповідні теми, а також наведені докази) повинні бути доречними по відношенню:

1) до обставин: місце і час, наприклад,

Ich muss dich bitten, dich kurz zu fassen.

Die Zeit ist begrenzt, deshalb sollten wir nun auch die anderen noch zu wort kommen lassen.

Bleibe bitte sachlich.

Bitte, bleibe in dieser Sache objektiv.

Ich bitte dich, persönliche Angriffe zu unterlassen.

2) до осіб, адресату мовлення (в тому числі опоненту), наприклад,

Wenn wir uns rein auf die Sachlage stützen, dann sehen wir ...

Persönliche Angriffe bringen uns nicht weiter.

So unvereinbar sind die beiden Standpunkte nicht.

Wenn wir versuchen, beide Aspekte zu berücksichtigen ...

Versuchen wir uns von diesem Punkt zu lösen und beachten wir auch ...

Використання технології переконливої аргументації при навчанні іншомовного спілкування дали змогу створити власну систему роботи через інтерактивні форми роботи, створивши наступний алгоритм:

- забезпечити оволодіння студентами певними діями на рівні фрази переконливої аргументації;
- забезпечити оволодіння студентами певними способами діяльності на основі переконливої аргументації;
- забезпечити формування навичок комунікативного іншомовного спілкування на основі власного набутого досвіду.

Відповідно до цього алгоритму ми здійснюємо змістове та організаційне наповнення системи формування вмінь та навичок переконливої аргументації в іншомовному спілкуванні. У процесі використання технології переконливої аргументації нашого алгоритму враховуємо наступні прагматичні чинники: комунікативний самоконтроль (самопостереження й самоаналіз співрозмовниками аргументів у комунікативній іншомовній ситуації); комунікативна адаптивність (готовність співрозмовників до гнучкого реагування на обставини, корегування власної мовленнєвої поведінки); комунікативна

сумісність (готовність до співробітництва, створення невимушеної атмосфери взаємного задоволення, психологічної комфортності). Дані чинники базуються на основі культурологічної компетенції, що ґрунтується на ідеї взаємопов'язаного вивчення мови і культури, що передбачає формування не лише мовленнєвих компетенцій, а й комунікативно-культурологічної, яка стає стратегією і основною метою вивчення іноземної мови.

Для цього організуємо дискусії, створюємо проблемні ситуації, пропонуємо письмові роботи у формі твору, дискурсивного есе, проводимо творчі заняття, використовуємо асоціативні кола. Особливо активно для формування навичок та вмінь використання переконливої аргументації застосовуються дискусійні форми, які спрямовані на уміння використовувати різні способи інтегрування інформації, ставити запитання, критично осмислювати одержану інформацію, аргументувати власну точку зору та презентувати її, працювати в команді, здатність до участі у спільному прийнятті рішень, здатність брати на себе відповідальність та приймати рішення. Наприклад:

Diskutieren Sie über folgende Fragen, argumentieren und beweisen Ihre Meinung dazu!

Situation: Herr Remmers hat sein Flugzeug nach München verpasst: der Zug hatte Verspätung. Er muss aber unbedingt noch heute nach München fliegen. Sein Flugzeug war aber der letzte. Nur zwei Maschinen anderer Fluggesellschaften machen noch eine Zwischenlandung. Herr Remmers spricht mit dem Angestellten und bittet ihn, er soll ihn nach München abfliegen lassen. Eine Stewardess kommt zu ihnen; sie will auch Herrn Remmers helfen.

Situation: Fremdsprachen helfen den Reisenden neue Städte und Menschen kennen lernen. Man kennt die Sprache des Landes nicht. Soll man zu Hause bleiben?

Situation: Die Familie hat Neubauwohnung bekommen und hat die Möglichkeit, einen Telefonanschluss viel früher als die Nachbarn zu bekommen. Soll man das tun? Die Familie diskutiert über diese Frage: die Eltern sind dagegen, die Kinder sind dafür.

За алгоритмом використання технології переконливої аргументації при навчанні вільного спілкування німецькою мовою нами пропонується чотири етапи роботи: підготовчий, основний, рефлексія. На підготовчому етапі забезпечуємо студентів мовленнєвими формулами, необхідними для обговорення проблем, щоб висловити й аргументувати/контраргументувати точку зору з проблеми; висловити згоду/незгоду з думкою партнера; схвалити/засудити ставлення інших до проблеми, виразити впевненість з приводу власного судження/сумнів з приводу висловленого партнером, уточнити інформацію, підбити підсумки. У роботі використовую власний авторський посібник (Кирильчук О. Б. Риторична культура на уроці німецької мови: приклади промов / О. Б. Кирильчук // Посібник для студентів філологічних факультетів та учнів старших класів. – Полтава : ПНПУ ім. В. Г. Короленка, 2012. – 84 с.) та підручник (Andreas Edmüller, Thomas Wilhelm. Argumentieren: sicher, treffend, überzeugend, Trainingsbuch für Beruf und Alltag / A. Edmüller, T. Wilhelm // Rudolf Haufe Verlag GmbH, München, 2005. – 224 s.). Посібник "Риторична культура на заняттях з німецької мови. Приклади промов" спрямований на допомогу вчителям іноземної мови у формуванні риторичних умінь та навичок. Особливість авторського посібника полягає в тому, що, базуючись на іншомовному змісті, він допомагає формувати загальні засади красномовства, орієнтує учня чи студента на розуміння риторичної культури як похідної від загальнолюдської культури. Це тим більш важливо, що, як свідчать бесіди з учителями-предметниками, авторитет іноземної мови дедалі зростає, а володіння іншомовною комунікацією учні старших класів розглядають як одну з гідних характеристик своїх ровесників.

На цьому етапі організуємо читання текстів з обговоренням та підготовкою власних промов з теми, застосовуємо дискусійні методи мозкового штурму, мікрофону, аналізу ситуації. Ключовими формами роботи є дискусії та дебати – взаємодія комунікантів. Взаємодія розуміється як безпосередня міжособистісна комунікація, найважливішою особливістю якої визнається здатність людини ставити себе на місце іншого, уявити, як його сприймає партнер по спілкуванню або група, і відповідно інтерпретувати ситуацію переконливої аргументації і конструювати власні дії [2: 567]. Це сприяє розумінню комунікантів, гармонізації їхньої свідомості, комунікативної кооперації в іншомовному спілкуванні.

На основному етапі активною формою роботи на занятті з практичного курсу усного і писемного мовлення у процесі використання технології переконливої аргументації є Оксфордські дебати як соціально-психологічний тренінг і відносно молодий метод інтерактивного впливу. Це широкоформатний метод, який реалізується серед великої кількості студентів. Його принцип побудований на стародавніх традиціях британської Палати громад. До активної роботи залучається лише частина групи студентів, яка чітко поділяється на дві команди, так званих, головних промовців. Усі інші учасники становлять публіку, роль якої є дуже обмеженою. Певне провокаційне та зрозуміле формулювання тези розмежовує дві команди, які у дебатах називаються сторонами. Промовці, котрі захищають дискутовану тезу, є сторона пропозиції, ті, що виступають проти, – сторона опозиції. Оксфордські дебати є театром, в якому всі головні промовці відіграють певні ролі. Вони навчають студентів відстоювати погляди. Це тренінг, який вчить майстерності ораторського мистецтва, а саме формуванню риторичної культури студента-філолога, презентації, вміння структурованого, аргументованого викладу матеріалу, використання принципів невербальної комунікації, і що найважче –

швидко відповідати на складні запитання. Дуже важливе попереднє вивчення теми, яка включає дискусію Оксфордських дебатів. Саме цей метод цікаво та різнобічно показує переваги та недоліки суперечливих аргументів, тверджень. Він вимагає багато часу для ретельної підготовки кожного виступу, пошуку відповідної інформації, глибоко знайомить студентів із проблемою, яку обговорюють. Така форма роботи на занятті сприяє формуванню емоційної саморегуляції, вмінню коректно вести дискусію, переконувати інших структурованою аргументацією.

На етапі рефлексії формуємо навички та вміння підводити висновки і робити підсумки в дискусіях, висловлювати пропозиції, писати відгуки, статті, промови, дотримуватися правил і культури ведення дискусії та формуємо навички риторичної культури.

Отже, є сенс наголосити, що ситуації переконливої аргументації можна визначити як соціальний, інтелектуальний, вербальний, мислетворчий комунікативно-діяльнісний процес, що має на меті підтвердити або спростувати певний погляд; формує культуру та техніку мовлення, спрямовану на переконання співрозмовника чи аудиторії. На думку В. Москвіна, ситуації переконливої аргументації є мовленнєвим актом, що складається із низки висловлювань, призначених для того, щоб обґрунтувати або спростувати висловлену думку, та спрямованих на те, щоб переконати в прийнятності цієї висловленої думки [3: 53]. Запропонована технологія використання ситуацій переконливої аргументації забезпечує поглиблення наявних і формування нових навичок в іншомовному спілкуванні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Яшенкова О. В. Основи теорії мовної комунікації : [навч. посіб. для самостійної роботи студента] / О. В. Яшенкова. – К. : ВЦ "Академія", 2011. – 304 с.
2. Селіванова О. О. Сучасна лінгвістика : напрями та проблеми : [підручник] / О. О. Селіванова. – Полтава : Довкілля-К, 2008. – 712 с.
3. Москвин В. П. Аргументативная риторика : теоретический курс для филологов / В. П. Москвин. – [изд. 2-е, перераб. и доп.]. – Ростов н/Д : Феникс, 2008. – 637 с.
4. Johnson K. L. The Influence of Argumentative Role on Perceptions of Serial Argument resolvability and Relational / K. L. Johnson, M. E. Roloff // Argumentation. Vol. 14, 2000. – № 1. – P. 1–15.
5. Bitzer L. F. The Rhetorical Situation / L. F. Bitzer // Philosophy and Rhetoric. Vol. 1, 1968. – № 1. – 78 p.

REFERENCES (TRANSLATED & TRANSLITERATED)

1. Yashenkova O. V. Osnovy teoriiy movnoyi komunikatsii [Basic Theories of Verbal Communication] : [navch. posib. dlya samostiynoyi roboty studenta] / A. V. Yashenkova. – K: VTS "Academiya", 2011. – 304 s.
2. Selivanova O. O. Suchasna lingvistyka : napryamy ta problemy [Contemporary Linguistics : Trends and Challenges] : [pidruchnyk] / A. A. Selivanova. – Poltava : Dovkillya-K, 2008. – 712 s.
3. Moskvyn V. P. Argumentativnaya ritorika : teoreticheskiy kurs dlia filologov [Argumentative Rhetoric : Theoretical Course for Philologists] / V. P. Moskvyn. – [izd. 2-e, pererab. i dop.]. – Rostov na/D: Phoenix, 2008. – 637 s.
4. Johnson K. L. The Influence of Argumentative Role on Perceptions of Serial Argument resolvability and Relational / K. L. Johnson, M. E. Roloff // Argumentation. Vol. 14, 2000. – № 1. – P. 1–15.
5. Bitzer L. F. The Rhetorical Situation / L. F. Bitzer // Philosophy and Rhetoric. Vol. 1, 1968. – № 1. – 78 p.

Матеріал надійшов до редакції 19.03. 2015 р.

Кирильчук О. Б. Использование технологии убедительной аргументации при изучении свободного общения на немецком языке.

В статье представлено исследование проблемы использования технологии убедительной аргументации при изучении свободного общения студентов в процессе изучения немецкого языка. Обоснована ситуативная уместность убедительной аргументации, что определяется как соответствие формы и содержания условиям коммуникативной или речевой ситуации. Приведены примеры аргументативной и риторической ситуации, речевые клише убедительной аргументации для исполнения аргументативных ролей собеседников в процессе персуазивного диалога. Определены прагматические факторы: коммуникативный самоконтроль, коммуникативная адаптивность, коммуникативная совместность для системы формирования умений и навыков убедительной аргументации в иноязычном общении. Автором исследована система работы через интерактивные формы, создав алгоритм коммуникативно-деятельного процесса технологии убедительной аргументации.

Ключевые слова: *убедительная аргументация, аргументативные ситуации, персуазивный диалог, иноязычное общение, коммуникативно-деятельностный процесс.*

Kirilchuk O. B. The Implementation of Convincing Argumentation in Teaching Fluency in Speaking German.

This paper presents the issue of using the technology of convincing argumentation in teaching fluency in speaking German. The situational usage of appropriate convincing arguments which are defined as the compliance of the form and content to the requirements of the communicative situation is clarified. The examples of argumentative or rhetorical situations, speech cliché of convincing argumentation for the implementation of interlocutors' argumentative roles in persuasive dialogues are given. It is considered that there are some pragmatic factors: self-communicative, communicative adaptability, communication system compatibility for developing abilities and skills for convincing argumentations in a foreign language communication. The author represents her own system of work through interactive forms, with the help of creating an algorithm in the communicative activity-process of technology of convincing argumentation.

Key words: *convincing argumentation, argumentative situations, persuasive dialogue, foreign language communication, communicative process and activity.*