

нию точки зрения, представленной системой утверждений, направленных на достижение одобрения у определенной аудитории»; «техники речи, направленной на убеждение собеседника, аудитории; способа рассуждения, являющегося мыслительным процессом»; «речевого акта, состоящего из ряда высказываний, предназначенных для того, чтобы обосновать или опровергнуть выраженное мнение, и направленных на то, чтобы убедить в приемлемости этого выраженного мнения».

Стимулом аргументации общепринято считать когнитивный или аксиологический диссонанс между участниками коммуникации, конфликтность в общем смысле, понимаемая как несоответствие между объемом пропозиций, знаний, которыми обладают коммуниканты. Занимаемые ими индивидуальные или коллективные позиции, включающие «множество относящихся к аргументативному процессу компонентов — суждений, способов аргументации, фундаментальных принципов», называют полями аргументации. Стартовой точкой аргументации становится несогласие, эксплицитно выражаемое одним из ее субъектов. Взаимное признание возможности достижения согласия рассматривается как необходимое условие аргументации. Динамическое соотношение конфликтности и согласия является движущей силой аргументации.

Прагматодialeктический подход рассматривает аргументативный дискурс с позиции функционирующих в нем иллокутивных типов высказываний. Характеризуя явление аргументации, Л. Г. Васильев и Н. А. Ощепкова относят к иллокутивным дискурсивным актам такие логические действия, как объяснение, доказательство, подкрепление гипотезы, выведение следствия. На основе иллокуций аргументативного дискурса (утверждение, совет, предложение, просьба, приказ, требование, угроза и т. д.) строятся перлокутивные дискурсивные акты.

Для реализации основных задач воздействия выделяют различные формы аргументации. Т. В. Анисимова называет три такие основные формы: доказательство, внушение и убеждение. «Доказательство — понятие преимущественно логическое. Это совокупность логических приемов обоснования истинности какого-либо суждения с помощью других истинных и связанных с ним суждений... Внушение — понятие преимущественно психологическое. Это навязывание готового мнения адресату путем воздействия на подсознание... Убеждение состоит из элементов как доказательства, так и внушения. Это значит, что оратор предьявляет как рациональные аргументы, так и эмоциональные, обращается к разуму, но влияет и на чувства аудитории, апеллирует как к истине, так и к мнению слушателей, показывает все возможности, выгоды и преимущества своего варианта решения проблемы, добивается, чтобы аудитория поверила сказанному и восприняла его как руководство к действию».

Соответственно, выделяется два типа аргументов: рациональные и эмоциональные. Рациональные, или логические, аргументы используются во всех видах деловой риторики, и включают факты, статистику, определения. Эмоциональные, или психологические, аргументы составляют основу построения убеждающей речи. Риторическая аргументация строится на топосах — ценностях и предпочтениях конкретной аудитории, таких как прагматический (указывающий на ценность предлагаемого), эмоциональный (апеллирующий к удовольствию), этический (апеллирующий к нравственным ценностям слушателей), интеллектуальный (апеллирующий к сумме знаний), эстетический (апеллирующий к художественным ценностям).

Краткий обзор исследовательских тенденций показывает, что, так как общепринятого определения и типологии аргументативного дискурса на сегодняшний день не существует, необходимо дальнейшее изучение теории аргументации для решения практических задач преподавания риторики и неориторики как университетских дисциплин.

## **ОБУЧЕНИЕ ПРОИЗНОЩЕНИЮ И ВОСПРИЯТИЮ ИНОСТРАННОЙ РЕЧИ НА СЛУХ**

*Кицун Л. С., Белорусский государственный университет*

В английском языке нет ни одного звука, абсолютно идентичного русскому. Чтобы понять, насколько все же непохожи звуки в обоих языках, достаточно вспомнить, как англичане или американцы, не умеющие говорить на русском языке, произносят ка-

кую-нибудь русскую фразу. Казалось бы, в произнесенной фразе полно звуков, очень похожих на английские, но звучит она не по-русски. Точно так же будет для них звучать русская речь, если произносить английские звуки по-русски.

Обучающемуся не стоит расстраиваться, если какие-то звуки не будут сразу получаться. Дело в том, что при произнесении английских звуков задействуются мышцы, которые в русской речи не используются активно или совсем не используются, при этом органы речи находятся в непривычных положениях. Достаточно представить, что человек всю жизнь занимался боксом (говорил на русском языке), но никогда не занимался каратэ (не говорил на английском языке). При попытке заняться каратэ движения вначале будут больше напоминать боксирование (английский будет иметь русский акцент). Возможно и такое сравнение: при обучении танцам недостаточно просто рассказать и показать, как выполняется какое-то движение, необходимо, чтобы учащийся многократно повторил его. И только после того как будут заучены движения и натренированы необходимые мышцы, получится танец. Так и при обучении произношению: чтобы натренировать нужные мышцы и закрепить до автоматизма нужное положение речевого аппарата, необходимо повторять задания из пройденных уроков каждый день, пока человек не перестанет испытывать напряжение и дискомфорт при произнесении английских звуков.

Стоит обратить особое внимание на взаимосвязь произношения и восприятия иностранной речи на слух. Восприятие английской речи на слух представляет для большинства учащихся большую проблему. При этом они считают, что главным для развития способности понимать иноязычную речь является постоянное прослушивание записей на английском языке. При этом не учитывается, что развитие полноценной способности воспринимать речь на слух невозможно без проговаривания слов вслух. Дело в том, что мозг человека хранит в памяти «артикуляционно-звуковые» матрицы слов. То есть наш мозг лучше всего распознает те слова, которые ему знакомы по звучанию и произношению. Человек, который по какой либо причине лишается возможности произносить слова, со временем начинает хуже различать их на слух, даже если с органами слуха у него все в порядке. Если человек хочет хорошо воспринимать английскую речь на слух, то он обязательно должен не только слушать, но и говорить. И еще один очень важный момент. Говорить нужно громко. Не шепотом и уж тем более не про себя, а именно громко, а еще лучше — очень громко, активно артикулируя, чтобы в мозгу формировались полноценные «артикуляционно-звуковые» матрицы слов. Именно громкое говорение наиболее быстро и эффективно формирует способность говорить и слышать. Кроме того, оно снимает психологический барьер — боязнь говорить на иностранном языке. Можно с полной уверенностью сказать, что человек никогда не научится хорошо понимать на слух и говорить по-английски, если будет учить иностранный язык про себя. Это все равно, что учиться танцевать в уме. К сожалению, так поступают очень многие; как правило, такие учащиеся преуспевают лишь в чтении. Вот почему так много людей, умеющих читать, но не способных говорить и воспринимать английскую речь на слух. Поэтому главное правило при изучении английского языка: громко говорить и еще раз говорить.

## **ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ АНДРАГОГИКИ В ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕБНОГО ПРОЦЕССА НА КРАТКОСРОЧНЫХ КУРСАХ РУССКОГО ЯЗЫКА КАК ИНОСТРАННОГО**

*Красковская И. Г., Гродненский государственный университет им. Янки Купалы*

В целях увеличения экспорта образовательных услуг, расширения его географии в белорусских университетах развивается краткосрочное обучение на курсах русского языка как иностранного, в том числе предлагаются услуги обучения языку в летних и зимних школах. Как правило, слушателями таких курсов становятся взрослые самостоятельные люди, пришедшие на курсы добровольно и сознательно, имеющие конкретные ожидания от учебного процесса. Преподаватели отмечают высокую мотивацию таких слушателей, их стремление к самореализации и самостоятельности, интересный жизненный опыт.