

Д. В. Реут (Минск, БГУ)

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭВРИСТИЧЕСКОГО ПОДХОДА В ОБУЧЕНИИ УБЕЖДЕНИЮ НА ИНОСТРАННОМ ЯЗЫКЕ

Настоящая публикация отражает результаты внедрения авторской методики с использованием эвристического подхода к обучению студентов факультета журналистики убеждению на иностранном языке. В статье описана суть методики, а также выводы по ее апробированию, сделанные в ходе наблюдения за процессом обучения и опроса студентов после изучения темы.

К л ю ч е в ы е с л о в а: методика; апробирование; убеждение; совершенствование навыков; убеждающая речь; эвристический подход.

The publication reflects the results of implementation of teaching methodology which involves a heuristic approach in teaching persuasion in English at the faculty of journalism. The article describes the core principles of the methodology and the conclusion made in the course of the supervision and the student poll conduction.

К e y w o r d s: methodology; implementation; persuasion; skills development; persuasive speech; heuristic approach.

Неотъемлемой чертой любого коммуникативного акта является намерение участников оказать друг на друга определенное воздействие. Это воздействие может быть оказано посредством использования механизмов убеждения. *Убеждение* – это процесс целенаправленного влияния, для которого свойственно логическое обоснование сообщения с целью достигнуть согласия собеседника или аудитории с выражаемой точкой зрения [1]. Данный процесс является одной из центральных категорий коммуникации. По этой причине «Убеждение» выбрано в качестве одной из тем для изучения иностранного языка на факультете журналистики. Более того, убеждение выступает важным аспектом массовой коммуникации и PR.

Основная цель занятий в рамках тематики – совершенствование навыков устной и письменной коммуникации на иностранном языке.

Помимо этого, нами обозначен ряд сопутствующих задач: развитие навыков убеждения на иностранном языке, применение полученных знаний и опыта в профессиональной деятельности, развитие навыков и умений анализа иноязычного текста и иноязычной речи на слух, расширение словарного запаса по теме «Убеждение», а также развитие логического, критического и творческого мышления.

Для решения поставленных задач была разработана следующая методика: студентам предлагаются материалы по изучению темы «Убеждение, организация обучающей речи», полученные знания закрепляются в процессе выполнения языковых и речевых упражнений, создания когнитивных и словарных карт, анализа образцов рекламы и убеждающей речи. Далее знания применяются на практике в дискуссиях, диалогах, коммуникативных ситуациях и творческих заданиях. Финальное задание – презентация убеждающей речи, цель которой – убедить абитуриентов выбрать специализацию «Информация и коммуникация». Предложенный вид работы позволяет студенту применить на практике теоретические знания по теме «Убеждение», навыки

убеждения, организации убеждающей речи, навыки обработки и анализа информации, создания презентации, письменной и устной иноязычной коммуникации, монологического высказывания на английском языке, навыки самостоятельной работы, логические способности учащихся, а также оставляет место творчеству и индивидуальной самореализации студента.

В рамках методики важная роль отводится использованию *эвристического подхода*, который предполагает индивидуализацию обучения через возможность самостоятельно ставить цели, осуществлять рефлексию собственной образовательной деятельности, а также творческую самореализацию в процессе создания учащимися собственного образовательного продукта – презентаций, эссе, исследований, конкурсов и т.д.

Цель применения эвристических методов состоит в том, чтобы студенты научились самостоятельно делать открытия, опираясь на полученные ранее знания и опыт. Использование эвристического подхода развивает у студентов самостоятельность, формирует умения и навыки самообразования, что является важным аспектом подготовки современного специалиста [2].

Эвристический подход находит свое отражение на определенных этапах занятий по организации убеждающей речи: индивидуальное целеполагание; презентация правил убеждения на основе коммуникативной ситуации: «Представьте, что вы PR-агенты и должны дать соответствующие рекомендации клиенту, которому предстоит публичное выступление на тему “Сбор средств на осуществление проектов по борьбе с глобальным потеплением”»; анализ предложенного образца убеждающей речи с целью разработки собственной структуры речи; поиск видео примеров выдающейся убеждающей речи и последующая дискуссия; коммуникативная ситуация «Собеседование», где индивидуальная цель каждого учащегося – показать свою профессиональную компетенцию, убедить работодателя нанять себя; коммуникативная ситуация «Выбираем спецкурс “Business Communication vs. Argumentation”», где учащиеся делятся на две группы, одна из которых должна убедить коллег проголосовать за «Business Communication». Часть группы получает задание использовать апелляции к эмоциям, другая часть – к логике. Вторая группа убеждает проголосовать за «Argumentation Course». Снова одна часть подгруппы получает задание использовать апелляции к эмоциям, вторая – к логике. В конце студенты голосуют за выбор курса. Кроме того, на занятиях применяются методы «mind-maps», метод учебной дискуссии, методы анализа иноязычной информации и т.д.

Предложенная методика была апробирована на занятиях со студентами 2-го курса специальности «Информация и коммуникация» факультета журналистики БГУ в рамках модуля «Persuasion». В результате наблюдения за учебным процессом, оценки финального задания и последующего опроса обучающихся был проведен анализ эффективности методики. На основе полученных данных были сделаны следующие выводы:

1. Использование аутентичных материалов, которые являются образцами живого современного английского языка, создает иллюзию среды повседневной жизни страны изучаемого языка, повышает мотивацию к обучению, развивает языковую догадку, положительно воздействует на личностно-эмоциональное состояние студентов.

2. В процессе апробации методики было выявлено, что упражнения на контроль понимания содержания материала и разбор новой лексики играют важную роль на занятии. Упражнения позволяют студентам с более низким уровнем владения языком разобраться в теме и исключить пробелы в знаниях, необходимых для формирования навыков. Многие обучающиеся находят материалы в учебнике сложными для понимания. Большую роль в процессе изучения темы играют дополнительные материалы и разработки.

3. По результатам опроса студентов было установлено, что использованные материалы (в частности, печатная реклама и примеры убеждающей речи), а также коммуникативные ситуации отвечали сфере их интересов и были связаны с их учебной или профессиональной деятельностью. В таких условиях занятия была зафиксирована большая вовлеченность в работу, нежели в процессе анализа текстового материала, так как анализ рекламы и коммуникативные ситуации позволяют почувствовать себя в реальной ситуации профессионального общения, применять полученные знания и совершенствовать речевые навыки.

4. В процессе занятий использовались различные формы работы – индивидуальная, парная и групповая. Разнообразие применяемых форм и методов делает учебный процесс более динамичным, вовлекает студентов в работу и стимулирует их познавательный интерес. Отметим, что в процессе парной или групповой работы обучающиеся обмениваются опытом и развивают навыки работы в команде и эффективного сотрудничества. В виду гибкой коммуникативной задачи у них появляется возможность выразить свою индивидуальность и найти свой собственный вариант разрешения коммуникативной ситуации.

5. Так как в процессе обучения использовался эвристический подход, большая роль отводилась самостоятельной работе. Например, студенты самостоятельно выстраивали структуру убеждающей речи с помощью видео образцов. Предварительно ознакомившись со стандартной структурой публичного выступления, каждый обучающийся составил собственный план организации своей речи. В результате такой индивидуализации студенты могли адаптировать материалы к собственному уровню владения языком. Также в процессе самостоятельного поиска образцов убеждающей речи были задействованы аналитические способности и критическое мышление обучающихся, что позволяло лучше запоминать материал и формировать модели речевого ситуативного общения. Свобода действий в процессе решения поставленных задач привела к большей творческой активности и возникновению познавательного интереса со стороны группы. В опросе большинство студентов указало, что им нравится выбранный формат заданий.

6. Финальное задание показывает степень усвоения темы и уровень сформированности навыков убеждения и говорения; демонстрирует словарный запас студента по данной теме; позволяет оценить, в какой степени реализована учебная цель; дает возможность студенту обобщить весь материал и применить полученные навыки, а также раскрыть свой творческий потенциал. На практике обучающиеся представили работы различного качества исполнения, пропорционально их вкладу в образовательный про-

цесс. Присутствовали оригинальные и яркие работы, отражающие различные апелляции и техники убеждения, характеризующиеся наличием всех структурных частей публичного выступления. Некоторые студенты также проявляли креативность в подаче своего выступления. Это в очередной раз свидетельствует о том, что применение эвристического подхода позволяет проявить студенту творческий потенциал и индивидуальность, а также найти свой собственный вариант реализации задачи.

7. Опрос обучающихся показал, что многие из них считают, что справились с финальным заданием и могут использовать изученные техники убеждения на практике. Большинство студентов отметили полезность изученного материала для их профессиональной деятельности.

8. В процессе освоения темы у некоторых обучающихся возникали трудности, которые были учтены в ходе корректировки методического плана занятия.

Наиболее частые сложности возникали в следующих ситуациях:

- узкий словарный запас заставлял многих обращаться к переводчикам в процессе выполнения финального задания;
- студенты с низким уровнем владения языком испытывали трудности в понимании материала учебного пособия, а также при построении устных высказываний, делая грамматические ошибки, нарушая порядок слов в английском предложении и неправильно сочетая слова. В результате была нарушена целостность высказывания и структура речи;
- обучающиеся с узким языковым кругозором пропускали формулы вежливости и модели публичного высказывания, такие как приветствие, благодарность за внимание, побуждение к обратной связи и т.д.;
- некоторые студенты отмечали, что они понимают техники убеждения и могут распознать в речи, однако испытывают сложности с их применением на практике.

Таким образом, был сделан вывод о том, что предлагаемая методика применима к студентам, чей уровень владения английским языком достигает «Intermediate» или хотя бы «Pre-intermediate». В альтернативном случае необходимо корректировать план занятия, используя методы дифференциации материалов, составляя дополнительные опорные материалы и внедряя промежуточные этапы, позволяющие уделить больше внимания контролю понимания содержания информации, подробному обсуждению структуры убеждающей речи, практике устной речи и практике использования техник убеждения. Однако на дополнительные этапы необходимо и большее количество часов, отведенное на тему.

Отметим, что после завершения апробации учебные цели были достигнуты в разной степени для разных обучающихся, однако, педагогическая ценность методики подтверждена практикой.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Зимбардо, Ф. Социальное влияние / Ф. Зимбардо, М. Ляйппе. – СПб. : Питер, 2001. – 448 с.

2. *Ставецкая, С. В.* Эвристическое обучение: его роль и место в изучении иностранных языков / С. В. Ставецкая // Идеи. Поиски. Решения: сб. статей и тезисов IX Междунар. науч. практ. конф., Минск, 25 ноября 2015 г. : в 6 ч. / Белорус. гос. ун-т; редкол.: Н. Н. Нижнева (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2015. – Ч. 3. – С. 24–31.