

рана компьютера к словарю снимает барьеры, которые существуют между новыми и традиционными технологиями. Это способствует также эффективности распределения обязанностей между двумя студентами, которые работают с одним экраном.

Преподаватель остается в классе во время всего сеанса, просматривая работу каждой группы, давая объяснения и т.д.

В конце сеанса преподаватель должен подвести итоги, проанализировать ошибки. С программой PARCEL это легко сделать, так как все упражнения, выполненные студентами, выводятся потом на принтер. Студенты могут просмотреть эти упражнения и дома.

Для одного сеанса желательнее подготовить два-три небольших упражнения, чем одно, но длинное.

И, наконец, не нужно ждать чуда от компьютера, как и от другой техники, используемой на уроке. Это лишь дополнительное средство в учебном процессе, центром которого является учитель. Необходимо глубоко обдумывать цели и задачи, добиваться рационального использования всех известных методов и технологий, как самых современных, так и традиционных, классических.

Л.И. Богатикова
Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОБУЧЕНИЯ ВЕДЕНИЮ ДИСКУССИЙ И ДИСПУТОВ

Социальное взаимодействие — это активность коммуникантов, направленная на регуляцию, координацию (в широком смысле) их совместной деятельности (Ю.А. Сорокин, Е.Ф. Тарасов, А.М. Шахнарович, 1979). Причем “функция общения в социальном взаимодействии личностей состоит в организации этого взаимодействия, т.е. в таком взаимном регулировании деятельности участников этого взаимодействия, которое соответствует их индивидуальным или совместным планам. Роль речи при этом заключается в опосредовании (наряду с другими средствами) усилий по регулированию деятельности участников...” (Ю.А. Сорокин, Е.Ф. Тарасов, А.М. Шахнарович, 1979, с. 66). Таким образом, в общении, как всеобщей форме взаимодействия, наиболее ярко проявляется речевое взаимодействие, особенно в тех случаях, когда имеет место несовпадение взглядов или расхождение мнений, т.е. в дискуссиях и диспутах. Поэтому формиро-

вание коммуникативной компетенции как способности слушающего (говорящего) воспринимать речь или порождать ее и реализовывать интенции языковыми средствами адекватно ситуации общения (Н.И. Гез) следует осуществлять в аспекте прагматики языка, т.е. с учетом речевого воздействия на собеседника, его разум и эмоции, побуждая его к активной деятельности и влияя на образ мыслей, стимулируя вербальные или какие-либо другие действия и поступки в соответствии с интенцией говорящего.

Важным фактором вступления индивидов в общение является наличие определенного мотива, цели, в результате реализации которых обуславливаются развитие и характер общения, взаимоотношения коммуникантов и собственно структура общения в определенных ситуациях. “Аргументирование является умением высокого порядка, своего рода искусством, в котором важны как манера поведения, умение общаться с аудиторией, так и правильная оформленность речи. В то же самое время основой аргументирования является логика” (Ю.А. Сорокин, Е.Ф. Тарасов, А.М. Шахнарович, 1979, с. 82), а также стремление убедить своего собеседника в правильности своих суждений, т.е. оказать речевое воздействие на коммуниканта. Следовательно, в любой дискуссии, диспуте имеет место прагматическая ситуация убеждения (уговаривания), осуществляемая посредством аргументации. При этом эффективность речевого воздействия или характер прагматического эффекта речевого высказывания в конкретном речевом акте в известной степени зависит от восприятия понимания, трактовки данного высказывания данным интерпретатором.

Важным моментом в ситуациях дискуссии, диспута, обуславливающим их структуру, является аспект отношений, поскольку в этих ситуациях любая интеракция — это выражение двух или более чем-то различающихся точек зрения (Н.А. Чекменева, 1989), с одной стороны, а с другой — стремлением говорящих оказать максимальное речевое воздействие на собеседника.

В дискуссии и диспуте аспект отношений обусловлен следующими речевыми аспектами: “возражение”, “отрицание”, “опровержение”, “отказ”, “настаивание”, “несогласие”, “переубеждение”, “протест”, “противопоставление”, “парирование”, “сопоставление”, “совет”, “увещевание” и прочие речевые акты, входящие в структуру дискуссии и диспута, обусловленные типами установки индивида, социальными позициями участников взаимодействия, предопределяется аспектом отношений в речевом общении, что соотносится, в свою очередь, с диалогической модальностью. Последняя обусловлена прагматической заданностью речевого взаимодействия

и выражается как эксплицитно-прагматическими высказываниями (сюда относятся эмоционально-оценочные, экспрессивные слова, формы и конструкции, в том числе и различные побудительные формы и конструкции), так и имплицитно-прагматическими высказываниями; как вербальными (лексико-грамматические средства, включая слова со значением модальности, категории неопределенности и вопросительности, речевые действия аргументативного характера), так и невербальными действиями коммуникантов, так как “в реальной обстановке речевого воздействия восторженный возглас, презрительный взгляд, ироническая улыбка выступают эквивалентами речевых действий, возможно, более экспрессивными и экономными” (Н.И. Серякова, 1989, с. 83). Особая роль в передаче прагматических значений речевого взаимодействия принадлежит невербальному средству общения — голосу, поскольку одно и то же высказывание может быть воспринято или как просьба, или как угроза в зависимости от того, каким голосом говорящий его произнес.

Таким образом, структура дискуссии, диспута довольно сложна и обусловлена прагматической ситуацией убеждения (уговаривания) посредством аргументирования. Для того чтобы научить логично, убедительно и аргументированно строить и оформлять высказывание таким образом, чтобы оно оказывало максимально эффективное речевое воздействие, необходимо строить обучение ведению дискуссии и диспутов, опираясь на их психолингвистические особенности, в том числе и на прагматические свойства речевого взаимодействия в данных ситуациях.

Т.Л. Седач

Гомельский государственный
университет им. Ф. Скорины

АНАЛИЗ ОШИБОК СТУДЕНТОВ 1—2-го КУРСОВ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ НА ЗАНЯТИЯХ ПО ФРАНЦУЗСКОМУ ЯЗЫКУ

Необходимость знания иностранного языка становится особо острой в связи с изменением системы внешнеэкономической деятельности предприятий. В соответствии с новым Законом о предприятии (объединении) расширяются права предприятий, следствием чего является потребность в специалистах, умеющих не только читать специальную литературу, но и общаться на иностранном языке, чтобы больше узнать о стране, о предприятии, глубже вникнуть в технологический процесс.