ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА ПРИ ОБУЧЕНИИ РИТОРИКЕ БУДУЩИХ СВЯЩЕННОСЛУЖИТЕЛЕЙ

И.Ю. Васильева

Деловое общение является частью, и весьма существенной, в человеческих коммуникациях, в том числе и для будущих священников. В связи с этим при обучении будущих священников риторике следует уделить серьезное внимание освоению ими навыков делового общения.

Под общением понимается «…процесс выработки новой информации, общей для обучающихся людей и рождающей их общность (или повышающий степень этой общности)»[1]. В связи с этим следует отличать передачу информации от общения: передача информации является одним из элементов общения.

Основная нагрузка в человеческом общении падает на речевое общение[2]. Одна из его форм – это деловое общение, представляющее собой профессиональную речевую деятельность. Чаще всего приходится работать с людьми, имеющими высокую профессиональную подготовку и владеющими культурой делового общения[3].

В данной статье рассматриваются и сопоставляются структуры и функции делового общения при обучении ему и при его применении. Это позволяет наиболее обоснованно составить общую и индивидуальную программы обучения и помочь обучившимся результативнее использовать полученные знания.

Понятно, что цели общения при обучении и использовании его результатов различны. Если в первом случае цель заключается в том, чтобы передать обучающемуся разнообразные способы воздействия на собеседника и аудиторию, то во втором это достижение при деловом общении эффективного результата. Основная цель обучения деловому общению может быть подразделена на следующие подцели, включающие обучение:

1) психологии общения;

2) деловой речи;

3) невербальному общению;

4) деловому этикету.

---

[1] *Каган М.С.* Мир общения: проблема межсубъектных отношений. М., 1988. С. 37.

[2] См.: *Зарецкая Е.Н.* Риторика: теория и практика речевой коммуникации. М., 2002. С. 24.

[3] См.: *Деркаченко В.Г.* Деловое общение руководителя. СПб., 2004.

Общая цель применения полученных знаний в практике деловых отношений предполагает наиболее полную реализацию сформулированных выше подцелей.

При обучении содержание делового общения заключается в моделировании возможных в процессе общения деловых ситуаций и взаимодействий. Например, педагог на занятиях моделирует ситуацию переговоров, отрабатывая прием соглашательства, в котором используется метод похвалы возможных желаний собеседника, о которых нет точной информации.

Конкретное использование предполагает применение освоенных в процессе обучения приемов в реальном деловом общении, естественно, в иной психологической обстановке. Если при обучении эмоциональное состояние обучающегося относительно спокойное, то в реальных условиях человек испытывает эмоциональное напряжение. В частности в реальных условиях приведенный выше прием «похвалы» может быть использован собеседником, на которого он направлен, против использующего. Поэтому при моделировании ситуация должна проигрываться во многих вариантах.

При обучении деловой речи общение не всегда носит характер субъект-субъектного (одним из субъектов является педагог, другим – обучающийся). Нередко педагогу приходится переходить на «субъект-полуобъектное»[4] общение – ввиду того, что педагог обладает несравнимо большими теоретическими и практическими знаниями в области делового общения. В реальной же обстановке обученный не может вести себя как педагог во время занятий, в подобном случае реакция собеседника скорее всего будет негативной.

Особенность обучения деловому общению заключается в обязательной передаче педагогом практических умений, что требует показа того, как нужно вести себя в той или иной обстановке, т.е. важен элемент подражания. Например, при обучении деловой речи педагог должен демонстрировать интонацию (восходящая, нисходящая и т.д.), расстановку ударений, пауз и проч.

Одна из основных задач педагога, обучающего деловому общению, – показ возможностей творческого моделирования в возникающих ситуациях. Необходимо ориентировать учащегося в первую очередь на мысленное построение ситуаций, складывающихся при конкретном общении не в его пользу, и искать возможный выход из них.

При обучении деловой речи важен системный подход.

---

[4] См.: *Каган М.С.* Введение в историю мировой культуры. Кн. 2. СПб., 2003; *Он же.* Мир общения: проблема межсубъектных отношений.

С середины прошлого столетия он стал широко применяться в науке, промышленности, экономике, культуре. Исследователи, специалисты в разных областях и ранее использовали системный подход, не называя его таковым. Например, в философии применял его Г.В.Ф. Гегель, в психологии – Л.С. Выготский, в театральном искусстве – К.С. Станиславский[5].

Системный подход может быть эффективно использован для любых процессов, в которых существует много элементов, объединенных причинно-следственными связями.

Нами под системой понимается научная абстракция, обусловленная объективным существованием целостности взаимосвязанных компонентов (элементов). Эта целостность выполняет некоторую функцию, являющуюся следствием отношений между названными компонентами.

Границы системы, те объекты или процессы, которые нужно включить в нее, определяются самим исследователем в зависимости от целей исследования. Но при всех обстоятельствах выделенная система всегда будет входить в систему более высокого уровня, являться ее подсистемой, и будет взаимодействовать с другими подсистемами, которые по отношению к выделенной подсистеме являются внешней средой.

Понятие «целостность», которое входит в определение системы, предполагает, что любое изменение в отдельном элементе неотвратимо влечет за собой изменения в остальных компонентах системы.

Основное свойство системы – это так называемый интегральный эффект. Он именуется еще интегративным эффектом, или интегративным, системным или коллективным свойством. Суть его заключается в том, что система как целое взаимосвязанных частей (элементов, компонентов) обладает такими свойствами, которых нет и не может быть у составляющих ее частей. Интегральный эффект имеет всеобщий характер без каких-либо исключений.

Например, рассмотрим систему «обучение деловой речи». Эта система состоит из таких подсистем (компонентов), как обучение речевому воздействию на собеседника и аудиторию; обучение основам техники речи как необходимому условию для правильного восприятия ее слушателями; обучение психологии речевого общения.

Каждый из перечисленных компонентов в свою очередь можно рассматривать тоже как систему, но уже второго уровня, например, система «обучение речевому

---

[5] См.: *Гегель Г.В.Ф.* Энциклопедия для философских наук. Т. 1–3. М.; Л., 1930; *Выготский Л.С.* Мышление и речь. Т. 2. М., 1982; *Станиславский К.С.* Работа актера над собой. М., 1951.

воздействию на собеседника и аудиторию» может быть расчленена на такие подсистемы, как «логический анализ текста», т.е. изучение правил чтения (произнесения) текста с правильным изложением заключающейся в этом тексте мысли; «закон словесного действия» (под словесным действием понимается способ достижения цели, ради которой произносится текст, имеется в виду смысловая сторона текста, а не интонационная); «закон перспективы» (под ним понимается такое построение текста, при котором весь текст направлен на достижение сформулированной цели); понятие об образности речи (под образностью речи понимается интонационно-стилистическое многообразие, которое возникает у говорящего под воздействием появляющихся у него образов, соответствующих произносимому тексту). Этот иерархический процесс может быть продолжен.

Система «логический анализ текста» может быть расчленена на подсистемы третьего уровня, такие как «речевые такты и логические паузы», «логические ударения», «правила чтения знаков препинания», «правила чтения простых предложений» и др.

Каждый из перечисленных элементов может быть изучен в отдельности, но последовательное разделение на элементы реально существующей деловой речи представляет собой мысленную процедуру, отсутствующую в действительности. В реальности есть только единство компонентов, называемых деловой речью.

Мастерство обучения деловой речи, которое мы выделили и рассмотрели как систему, также является в свою очередь подсистемой более высокого уровня, именуемой «личность».

В системном подходе обычно исследуются связи и отношения компонентов рассматриваемой системы (внутри ее), а также связи и на один уровень вверх (с надсистемой) и один уровень вниз (с подсистемой) как наиболее сильные и существенные. Но в случае необходимости рассматриваются связи и с более отдаленными по уровням надсистемами и подсистемами.

Из всего вышесказанного напрашивается вопрос, чем оправдано расчленение сложного объекта или процесса анализа на отдельные компоненты (например, выделение компонента «логическое ударение» из общей системы «логический анализ текста») и их изолированное изучение.

Ответ на этот вопрос дает вся история развития производства, науки, искусства. Расчленение помогает более углубленно изучить тот или иной компонент системы, открыть присущие ему объективные законы, в конечном счете полнее использовать изучаемый компонент для целей системы.

При анализе (расчленении) системы на элементы обязательно (частично или полностью) теряются (уничтожаются) связи и отношения выделяемого элемента с другими элементами той же системы и внешней средой. После детализированного изучения компонента (например, компонента «логическое ударение») перед исследователем возникает несравнимо более трудная, чем анализ (расчленение), задача синтеза (соединения) отдельных компонентов в систему (например, в систему «логический анализ текста»).

Трудность заключается в том, что нужно восстановить потерянные связи и отношения, которые пока не изучались и о которых чаще всего нет никаких представлений. Чтобы их получить, необходимо изучать на этом уровне законы целого, законы соединения частей в целое.

Как говорилось выше, целое всегда обладает такими свойствами, которых нет у образующих его элементов, и эти свойства не могут быть установлены, если указанные элементы рассматривать по отдельности. [Хорошо известно, что если нарисовать отдельно идеально красивый нос, губы, глаза, подбородок, овал лица, уши, а потом все это соединить вместе, то получится уродливое лицо. Красота заключается в гармонии (т.е. в соотношениях), а не в совершенстве отдельных компонентов.]

В системном подходе существует правило: каждая система имеет своего автора, т.е. как само выделение системы из окружающей среды, так и разделение системы на элементы (подсистемы), неоднозначно и определяется целями исследования.

Следует иметь в виду, что всякий раз необходимо четко представлять, для какой системы исследователь делает то или иное заключение. Так, система «обучение деловой речи» может относиться к различным системам, если ее рассматривать даже с одним и тем же набором элементов.

Во-первых, такая система может быть характеристикой конкретного человека (реально существующей системой); во-вторых, под ней могут подразумеваться наши собственные представления о том, какой должна быть система «обучение деловой речи» (в этом случае она представляет абстрактную модель системы, которая необходима для обучения).

Системный подход слагается из следующих процедур:

1. Определение внешних и внутренних целей системы. Например, в вышеприведенных примерах система второго случая может создаваться с целью разработки для конкретного человека (исправление неточной дикции, дыхания и т.п.).

2. Выделение системы из среды, изучение отношений системы с внешней средой, рассмотрение возможных членений системы на элементы (компоненты,

подсистемы). Пример расчленения системы «обучение деловой речи» на составляющие элементы мы рассмотрели раньше.

3. Раскрытие целостности системы [интегрального (суммативного) эффекта]. В этой процедуре, по существу, проявляется основное преимущество системного подхода по сравнению с моноаспектным и даже комплексным.

При моноаспектном объект или процесс рассматривается только с одной, на наш взгляд, наиболее важной, стороны, при комплексном – с ряда сторон. Ограниченность того и другого подходов заключается в том, что не учитывается закон наличия у целого свойств, которых нет ни у одного из элементов, составляющих это целое.

Например, интонационный рисунок отдельного предложения не совпадает (и по закону интегрального эффекта не может совпадать!) с интонационным рисунком фразы, так как последняя является системой по отношению к нескольким ее составляющим предложениям. Законы логики речи рождаются из существа речевого общения, другими словами, в результате объединения компонентов в систему возникают новые свойства.

Интегральный эффект обнаруживается во всех иерархически построенных объектах. Фраза – это расширение по свойствам предложения с учетом взаимодействия компонентов системы, состоящей из отдельных предложений; смысл – это расширение значения с учетом интегрального эффекта от всех элементов речевого общения, справедливо рассматриваемого как единство логики и эмоции, слова, жеста, мимики, речевых и внеречевых фактов, т.е. всех особенностей поведения человека.

Возникает закономерный вопрос: не является ли системное рассмотрение объектов и процессов давно известными вещами в новой упаковке, простыми и ясными мыслями в новой терминологии? Если бы это было так, то системным подходом не следовало бы заниматься.

В действительности системный подход представляет собой действенное методологическое средство изучения, представления, конструирование обучения, рассматриваемых как системы, и имеет следующие преимущества перед моноаспектным и комплексным подходами:

1. Позволяет осуществить три вида описания изучаемого объекта как системы: функциональное (для чего предназначены отдельные компоненты и вся система в целом); морфологическое (из каких элементов состоит система, как она устроена); информационное (каким образом и какая информация передается от одного элемента к другому).

2. Ориентирует специалистов на серьезный учет действия интегрального эффекта при объединении подсистем (элементов) в сложную систему, нацеливает их

на открытие новых свойств целостности, которых нет у составляющих систему компонентов.

3. Заставляет исследователя изучать взаимодействия выделенной системы с внешней средой.

4. Исключает переоценку возможностей отдельных специальных методик для изучения и построения системы и противопоставление одних методик другим, позволяя при этом обоснованно выбирать из разных подходов все ценное для проводимого исследования.

5. Делает возможным целенаправленно использовать все достижения смежных и междисциплинарных наук для решения поставленной проблемы.

6. Кардинально изменяет стиль научного мышления у самого исследователя, освобождает его от узкопрофессионального взгляда на изучаемую проблему.

7. Позволяет переносить, используя метод аналогий, все достижения в области построения систем в других областях науки и искусства на изучаемую проблему. При этом обязательно должно быть выполнено решающее условие для такого переноса: рассматриваемая исследователем система должна быть того же типа, что и система в другой области, из которой заимствуется то или иное полезное заключение.

Тип же системы определяется набором характеристик (свойств) рассматриваемой системы. Установление набора свойств является серьезной исследовательской работой. Установив набор характеристик для той или иной системы, можно было бы найти системы в других областях с аналогичными свойствами и, возможно, воспользоваться существующими там приемами и методиками при подготовке специалистов самых разных творческих специальностей.

© Васильева И.Ю., 2010