

преодоляване на страха от публично говорене. Доколкото това е атавистичен комплекс от негативни чувства, емоции и поведенчески реакции, справянето с него изисква сериозни усилия, за които модерната среда не винаги допринася. Както казва Герасим Петрински, „За разлика от днешните ученици, античните и средновековните им предшественици са се обучавали не само да правят писмен преразказ, но и да умеят да преодоляват страха си от аудитория и да представят съчиненията си устно” (Петрински 2014: 88).

Страхът от публични изяви далеч не е единственото препятствие пред модерния комуникатор. Не всеки притежава умението да се изказва кратко и съдържателно, да изгражда непоклатима аргументация, да бъде отличен презентатор, да се справя със словесни предизвикателства и технически гафове, да се измъква от неудобни въпроси, да отговаря на злонамерени прекъсвания и злепоставящи реплики. Малцина притежават онова оригинално и въздействащо Цицероново изкуство, използващо остротата на противниковите думи като възвратен удар.

Искушавам се да припомня „Успоредни животописи” на Плутарх, които пресъздават споровете на Марк Тулий Цицерон с Метел Непот. Последният, представител на съсловието на патрициите, в желанието си да уязви оратора заради по-ниския му социален произход (конническото съсловие) непрекъснато повтарял: „Кой е баща ти, Цицероне?” На този въпрос Цицерон отговорил: „Много труден за теб би бил отговорът на подобен въпрос – благодарение на майка ти!” Свободното поведение на майката на Метел Непот не било тайна за римляните (Плутарх 1987: 544). Отново Цицерон, този път в отговор на Марк Крас, когото хвалил от трибуната с голям успех, но скоро започнал да хули: „Не ме ли хвалеше неотдавна от същото това място?” – пита Крас. Възвратният удар на Цицеран бил: „Да! За практика аз се упражнявах в красноречие върху неблагодарна тема” (пак там, с. 542).

Словото е културен факт, присъщ на определено време, то е най-прецизното отражение на пораздащата го епоха. Поддържам тезата, че *използването на комуникативно-тренингови модели в съвременното обучение по реторика може да бъде разглеждано като пресечна точка на древни образователни традиции и модерни педагогически перспективи*. Реторическите упражнения, декламациите, състезателните диспути и пр. са били обичайна практика в древните реторични школи.

Авъл Гелий предоставя интересни сведения за прилаганите от Питагор практически подход и методика на обучение в прочутото му научно братство. За приемане в школата първоначално младежите били „припознавани“ по физиогномични белези – Питагор разпознавал склонностите и даденостите на хората по чертите и изражението на лицето, по вида и държанието на цялото тяло. След това обучението в питагорейското общество преминавало през три последователни, но индивидуално продължаващи за всеки отделен възпитаник етапа, в които учениците носели имената „акустици“ – овладявали познанието на тишината, наречена безмълвие; „математици“ – заради науките, които започвали да изучават и осмислят; и накрая „физици“ – наблюдавали устройството на света и началата на природата (Авъл Гелий 1985: 15–16).

Алко по-късно Протагор от Абдера развива философско-реторическо учение, което днес му спечелва призивното „баща“ на дебатите. Основател на релативизма, древният философ утвърждава относителния характер на понятията и на самата истина. Уверен, че всеки въпрос има две страни – теза и антитеза, Протагор обучавал своите ученици по всеки един въпрос да защитават еднакво обосновано две противоположни и взаимоизключващи се съждения. Подчертаният му интерес към езиковото обучение и правилната употреба на думите спечелват на Протагор прозвището „чародей на словото“. Очевидно практическото обучение е неделима част от обучението и мисловната култура на древните философи, оратори, държавни дейци.

В „златния век“ на римското красноречие (1 век пр. Хр.) най-прославеният ретор и оратор е Марк Тулий Цицерон. Според популярната оценка на Квинтилиан, Цицерон не е име на човек, а синоним на оратор. Известно е, че в личната ораторска подготовка на Цицерон присъстват гласови упражнения, актьорска игра и мнемонически техники, но най-сериозно влияние за усъвършенстване на неговия ораторски стил е оказало двугодишното му обучение (79–77 г. пр. Хр.) в Родоската реторическа школа, където, под наставничеството на Аполоний Молон, Цицерон обуздава пълноводието на своето красноречие в твърди брегове, т.е. превъзмогва излишествата на пищния стил – азианизма. Важно е значението на реторическите школи в тристепенната образователна система. Възникнали още през републиканския период, тези школи са висша степен на хуманитарното образование. В тях учениците „тренират“ въображаеми убеждения, наречени *декламации*. Първоначално декламациите са упражнения за гласова

издръжливост и широк вокален диапазон, а по Цицероново време те вече включват и репетицията на речта преди нейното произнасяне. Известно е, че сам Цицерон е декламирал речите си първо пред своите приятели, за да изпита въздействието им и да добие вътрешна увереност.

По-късно, в императорски Рим от времето на Клавдий и Нерон, декламациите и декламаторите създават „нов стил”, който заменя изобилния Цицеронов стил с остроумна краткост и блестящи сентенции. В този период декламациите се разглеждат като ораторско творчество с учебен характер. Учителят предлага тема, ученикът я разработва пред другарите си два пъти – седнал и прав. Практикуват се *свазории* – по-леки упражнения върху теми от обществения живот, и *контроверзии* – учебни речи по съдебни казуси. Свазориите и контроверзиите наподобяват съвременните психологически и театрални етюди.

По данни на Квинтилиан в римската система за обучение по реторика от I век насетне са застъпени упражненията: *разказ* (приказка/басня, разказ с доказване, исторически разказ), *потвърждение и опровержение на текст* (анализ на вероятност/невероятност чрез откриване на несъответствие и непоследователност); *похвала, порицание и сравнение* (етично разсъждение за доброто и лошото); *общо място* (правно порицание на извършено престъпление); *тезис* (разработване на проблем от философски, политически, социален характер); *хрея* (съчинение-разсъждение върху сентенция/деяние на известна личност, наподобяващо отговор на литературен въпрос); *похвала и порицание на закон* (Петрински 2014: 114–117).

Реторическите упражнения, наречени *прогимназми*, са в основата на византийския реторически Канон. Изучават се в средните училища и са не само мост към декламациите във висшите школи, но имат многостранни функции. По думите на Г. Петрински „Те представляват изключително важен елемент от литературното образование на интелектуалния елит от I в. пр. Хр. до края на византийската епоха и отпечатъкът им върху цялата литературна и административна традиция е забележим” (Петрински 2014: 110). По съдържателен и функционален критерии Г. Петрински разделя прогимназмите на: *наративно-коментарни упражнения* (басня-диегема и хрея-гнома, потвърждение и опровержение); *упражнения по съдебно красноречие* (топос – обвинителна реч срещу

престъпление); *упражнения по епидейктика* (писане/произнасяне на похвални слова, порицание, сравнение между исторически и митологични персонажи, описание); *упражнения по съвещателно красноречие* (тезис – поставяне на проблем от етичен характер, предлагане/отхвърляне на законопроект) (пак там, 119–120).

По-късно в средновековната историята ритуалът по канонизиране на светец изисквал назначаването на служебно лице, което влизало в ролята на *адвокат на дявола*. Церемонията изисквала същият да се противопоставя на канонизирането, оспорвайки казаното с доводи, чиято истинност не бил задължен да доказва. Имал право да спори, опонира и полемизира, като търси противоположната гледна точка. Идеята била изтъкваните качества и заслуги на предлагания за канонизация да издържат на оспорването. Днес логиката на тази реторическа практика е заимствана в някои секретни разработки на американската армия, каквито са техниките *адвокат на дявола* и *трибунал на смъртта*.

Този кратък преглед на исторически данни показва, че практическото реторическо обучение винаги е било важна и неизменна част от подготовката на публичния деятел и комуникатор.

Перспективите в използването на комуникативно-тренинговите модели в съвременното обучение по реторика произтичат от основните тенденции в развитието на академичното обучение, а неговите опорни стълбове днес са интердисциплинарност и видими перспективи за практическа приложимост. Ако реториката от класическия ѝ период се възприема като изкуство да се завладяват душите посредством красноречието и убеждаването, то днешната, модерна реторика представлява сложен комплекс от комуникативни компетенции и умения, богат инструментариум от средства, техники и стратегии за формиране на мнение, убеждаване и въздействие. Актуалната социокултурна и технологична промяна още по-чувствително наложи реториката като научно-практическа област с фундаментална приложимост. Отличното владение само на теорията обаче съвсем не е достатъчно, защото то не гарантира изграждането на добри комуникатори и оратори. „Да притежаваш, без да ползваш, не е нищо” казва Езоп („Басни”). Историята разказва как 390 г. пр. Хр. в Атина Изократ основал образцова реторична школа, своеобразен университет за политици, държавници и литературни дейци. Сам той обаче бил притеснителен и изпитвал страх от трибуната. Често го питали

как обучава на нещо, което самият той не умее. Отговарял, че и точилото не може да реже, но точи ножовете.

Каква е концепцията за реторическия тренинг и неговата роля в съвременната комуникативна подготовка? Тренингите са високо ефективна форма на обучение, при която преподаването на теоретични знания се съчетава с придобиването на практически умения. Обучение, базирано на преживяването и прекия опит на обучаемите, начин да се учи и едновременно да се прилагат резултатите от наученото в практиката.

Комуникативно-тренинговият модел предполага висока степен на интеракция – обмен на информация, активно и непосредствено усвояване, натрупване на опит. Обучаемите сами достигат до основните правила и теоретични постановки, направлявани от преподавателя, при това те акумулират и надграждат наличните знания и практически умения – всеки запознат с реториката тук би могъл да разпознае Сократовия метод на преподаване.

В реторическите тренинги могат да се използват разнообразни, но и прецизно подбрани съобразно конкретната комуникативна задача илюстративни методи – словесни задачи, езикови ролеви игри, спонтанна, симулирана или отразена речева продукция, психологически етюди, дискусии и диалози, аргументативни казуси, декламации, упражнения за обратна връзка, симулации и диссимулации, невербален анализ и др. Тези динамично-педагогически способности помагат да се превъзмогне пасивното усвояване на теоретичния материал. Веднъж изложени, теоретичните постановки нагледно се демонстрират и проиграват от участниците, което води до тяхното активно и трайно овладяване.

Ефективността на реторическите тренинги може да се измерва в няколко аспекта:

- 1) възприемат се позитивно от всички участници;
- 2) позволяват да се усвоят правилата на ефективното общуване и да се отработят практически комуникативни навици и умения;

3) предоставят непосредствена обратна връзка, т.е. водят до адекватна самооценка на участниците.

Литературните данни сочат, че усвояването на нови знания в тренингов формат е около 5 – 6 пъти по-ефективно в сравнение с класическото теоретично поднасяне на материала. И това е обяснимо. Айнщайн казва: „Теорията прави толкова по-голямо впечатление, колкото по прости са нейните предпоставки и колкото по-широка е областта на нейното приложение” (Айнщайн 1969: 610). Особено важна е ролята на практическите реторически упражнения за изграждането на добри презентационни умения – все по-ценни в днешно време и намиращи приложения в различни ситуации. Подхождайки методично към въпроса за предимствата и недостатъците от Power Point презентирането в педагогическата практика, Донка Петрова основателно критикува битуващата „илюзия”, че съставянето им е лесно и предупреждава, че, при определени условия, „крайният резултат може да е много неефективен” (Петрова 2018: 43). Подчертава и първостепенното значение на избрания подход за структуриране на материала. Успешно приложими в убеждаващата комуникация могат да бъдат: методът на хронологичната подредба при научните презентации; подходът предимства срещу недостатъци при изграждане на двустранна аргументация по сложни и нееднозначни за аудиторията теми; способите за структуриране на изложението причина – следствие и проблем – решение в сферата на бизнес комуникацията и преговорния процес (Петрова 2018: 46–47).

Овладеяването на практическите методи на реториката е важно, но също толкова важна, и дори първенстваща по значение, е тяхната теоретична дисекция. Не могат да се прилагат ефективни практически упражнения, ако същите не са поставени преди това на солидна теоретична основа. И ролята на реторическите тренинги, провеждани в академична среда, е да предоставят разумен и оптимален баланс между теорията и практиката.

Могат да бъдат посочени различни сфери от модерната публична и политическа дейност, които изживяват негативите от липсата на свързващо звено между теорията и практиката. Красноречив пример за това са екологичните политики, базирани на разбирането за хармонично съжителство между човека и природата. Обособяването на своеобразен екополитически стил говорене е феномен, обясним с факта, че екологичното мислене е модерно. „Благоприятните резултати, обаче, засега остават само на теория, защото

практическите дейности по опазването на околната среда почти не намират място във всекидневието на българина” (Балова 2019: 242). Както казва Стоянка Балова: „Темата...излезе от фазата на сензацията, премина през полето на естествения скептицизъм и сега вече се намира в дългата фаза на прагматичната политическа и икономическа дискусия (пак там).

В заключение, ролята на комуникативно-тренинговият модел в съвременното обучение по реторика може да се разглежда в два аспекта – от една страна, усвояването на практически техники и методики поставя теоретичното реторическо познание на солидна приложна основа; от друга страна, тренинговите модели, с тяхната широка приложимост, демонстрират основното и най-присъщо на реториката качество, а именно нейната адаптивност и склонност към интердисциплинарност и взаимодействия с други традиционни и модерни науки.

В идеята за разработването на практическата реторика като област на модерното реторическо познание резонират както традициите и приемствеността, така и новите проявления на тази древна наука. Разностранните предметни полета на приложение недвусмислено показват наличието на здрава и защитима връзка между реторическата класика и модерните проявления на убеждаващата комуникация. Разработването на практическата реторика може да бъде не само полезна академична практика, която да насърчи интердисциплинарния подход към изучаването на хуманитарните дисциплини, комуникативните тренинги могат да бъдат и ниша за формиране на една практическа реторическа общност, предоставяща терен за взаимодействие на различни специалисти – реторици, психолози, журналисти, филолози, юристи, др.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Авъл Гелий 1985: Авъл Гелий. *Атически ноци*. Съст. А. Николова, прев. В. Атанасов. София: Наука и изкуство, 1985.

Александрова 2013: Александрова, Д. *Метаморфози на реториката през XX век*. София: УИ „Св. Климент Охридски”, 2013.

Айнщайн: Айнщайн, А. Успехи на физичната наука. – В: *Блясъци на остроумието*. Съст. М. Григоров, К. Кацаров. София: Издателство на Националния съвет на Отечествения фронт, 1969. 610

Балова 2019: Балова, С. Екополитическата реторика на прехода. – В: *Преходът и политическите езици*. Под ред и съст. на М. Мизов. София: Авангард Прима, 2019, 242–251.

Барили 2012: Barilli, R. *La Retorica. Storia e teoria. L'arte della persuasione da Aristotele ai giorni nostri*. Milano: Fausto Lupetti Editore, 2012.

Йорданова 2015: Йорданова, Р. Представяне на „Кратък терминологичен справочник по обща и политическа реторика“. – В: *Електронно научно списание „Реторика и комуникации“*, бр. 26, януари 2017, последно посетен 13.12.2019, <<http://rhetoric.bg/>, <http://journal.rhetoric.bg/>>.

Квинтилиан 1982: Квинтилиан, М. Ф. *Обучението на оратора*. Прев. М. Порталски. София: Наука и изкуство, 1982.

Петрински 2014: Петрински, Г. *Късноантична и византийска канонична реторика*. София: УИ „Св. Климент Охридски“, 2014.

Петрова 2018: Петрова, Д. Презентационни умения в помощ на учителя. – В: *Е-списание „Географ“*, бр. 3, 2018, 43–51, последно посетен 13.12.2019, <<https://geograf.bg/bg/article/e-spisanie-geograf-br-3-2018>>.

Плутарх 1987: Плутарх. Демосфен и Цицерон. – В: *Избранные жизнеописания*. Т.2 (XXV – XXVI). Москва: Правда, 1987.

Фюмароли 2010: Фюмароли, М. Ст. История на реториката в съвременна Европа. – В: *Нови изследвания по история на реториката*. Съст. Л. Перно, Л. Методиева. София: УИ „Св. Климент Охридски“, 2010.

RHETORICAL EXERCISES – ANCIENT PRACTICE AND MODERN NECESSITY. THE COMMUNICATION-TRAINING MODELS IN THE STUDY OF RHETORIC

Nelly Stefanova, PhD, associate professor, Sofia University “St. Kliment Ohridski”

Abstract

The article is motivated by the idea of developing practical rhetoric as an area of modern rhetorical knowledge. It has been argued that the field of applied rhetoric reflects both the

traditions and continuity and the new manifestations of the science of persuasion. The high effectiveness of the application of communicative-training models in the contemporary study of rhetoric is analyzed. The main methodological tool – rhetorical exercises, with their inherent variety of forms and functionality, are the intersection of ancient traditions and modern perspectives and show the strong connection between rhetorical classics and the new manifestations of the science of persuasive communication.

Keywords: practical rhetoric, trainings, rhetorical exercises, communication-training models, persuasive communication.

ПРЕПОРЪЧИТЕЛЕН ФОРМАТ ЗА ЦИТИРАНЕ

Стефанова, Нели. Реторическите упражнения – древна практика и модерна необходимост. Комуникативно-тренинговите модели в обучението по реторика – В: Медии и език. Електронно списание за научни изследвания по медиен език [онлайн]. 11 януари 2020, № 7 [Реторически тренинги]. ISSN 2535-0587.
<<http://medialinguistics.com/2020/01/11/ancient-practice-and-modern-necessity/>>

Тренинги за развитие на просоциалната комуникация на професионалисти

Донка Петрова

Резюме:

Просоциалната комуникация като интеракция, при която има стремеж да се съхрани достойнството на другия, дори при наличие на конфликт, и да се подходи просоциално е във фокуса на настоящия материал. Той се спира върху дефинициите за просоциалност и просоциална комуникация и върху опита за операционализиране на просоциалната комуникация. Наред с този теоретичен обзор докладът представя идеи и насоки, извлечени от практиката, как професионалисти, в случая медицински лица, могат да бъдат обучени да развиват и надграждат комуникативните си умения, като обучителният подход е базиран на принципите на преживелищното учене.

Ключови думи:

просоциалност, тренинги, комуникация, ролеви игри.

Просоциално поведение и просоциална комуникация

В психологията понятието просоциалност може да се разглежда като антипод на антисоциалност и обикновено се дефинира като склонност към оказване на помощ, към солидарност, коопериране с други индивиди и групи. Изучава се от много научни направления и през много перспективи – като социална психология, психиатрия, невронаука, спортна психология, бизнес комуникация, антропология, криминология и др.

Съответно, можем да открием множество дефиниции на просоциалното поведение, които включват обикновено компонентите доброволност и безвъзмездност. Просоциалното поведение може да се опише като целенасочено ориентирано към това да облагодетелства друг човек. Може да включва оказване на помощ, споделяне, даване, успокояване, грижа (вж. Staub 1979; Bierhof 2002).

Настоящият материал отразява опита, извлечен от подготовката и провеждането на интерактивни тренинги за професионалисти (медицински сестри и лекари) за развиване на комуникативните умения и с фокус специфично върху просоциалната комуникация. Те

бяха осъществени като част от цялостно няколкодневно обучение от няколко модула в рамките на проекта „Възраждане: Подходяща среда за защита на жени, жертви на насилие, на всяко равнище[1]”, част от чиито цели бе именно повишаване на уменията на професионалисти, които влизат в контакт с жертви на насилие, да им окажат цялостна подкрепа, съобразена с тяхното състояние. Дори отвъд работата с тежко травмирани (от насилие или нещо друго) хора, медицинските професионалисти могат да спечелят от развиването и подобряването на своите комуникативни умения. Добрата връзка между лекуващ и пациент е предпоставка за успех на лечението; първите лица, с които травмираният индивид влиза в контакт, могат да го насочат и към други услуги и програми, неболнични, така че да се подкрепи цялостното му възстановяване, но следва да знаят как да подхождат. Също така, от качеството на комуникация между професионалист и клиент/пациент нерядко зависи и това дали последният ще има оплаквания, жалби и др. Ето защо просоциалната комуникация бе планирана като значим модул в планирането на обученията за професионалисти.

За целите на проведените обучения бе ползвана работната дефиниция на просоциалността, ползвана и в Института за изследване на просоциалната комуникация (LIPA[2]), с които бе осъществено партньорство в процеса на разработване на дизайна на самите тренинги. Следвайки тяхната дефиниция, можем да опишем просоциалността като *набор от поведения, които, без очакване за външна или материална награда, са ориентирани към зачитане на другите според техните очаквания, и които увеличават вероятността за създаване на позитивна реципрочност в интерперсоналната или социалната комуникация, и които защитават идентичността, креативността и автономната инициатива на другите* (Roche 1995: 16). В тази дефиниция ключова е оценката на другия, на реципиента в комуникацията – дали ще се усети зачетен, приет, удовлетворен според своите очаквания и специфики (не нашите, които може да не са коректни). Даване на съвети или помощ, които не са поискани, нежелана намеса в живота на другия, създаване на отношения на зависимост, например, не са форми на просоциално поведение.

Интересът към просоциалното поведение е свързан с множеството потенциални ползи от него – както за реципиента, така и за самият източник на това поведение. Според изследвания то може да повиши усещането за смисъл и полза в живота, да въздейства