

Реторичен анализ на академичната комуникация в Coursera

Мелани Йорданова

СУ „Св. Климент Охридски“

Имейл: mel1990@abv.bg

Абстракт: В статията се представят резултати от анализ на основните реторични канони през призмата на визуалната реторика, реализирана във виртуална среда в Coursera. Анализът е фокусиран върху изясняване на приложението на петте реторични канони - inventio; dispositio; elocutio; memoria; actio в контекста на виртуалната академична комуникация в Coursera.

Ключови думи: Coursera, академична комуникация, виртуална реторика, визуална реторика, реторичен анализ, реторични канони.

Rhetorical Analysis of Academic Communication in Coursera

Melani Yordanova

Sofia University “St. Kliment Ohridski”

E-mail: mel1990@abv.bg

Abstract: The article presents the results of an analysis of video lectures in Coursera from rhetorical standpoint. The analysis is focused on clarifying the application of the five rhetorical canons: Inventio; Dispositio; Elocutio; Memoria; Actio in the context of virtual academic communication in Coursera.

Keywords: Coursera, academic communication, virtual rhetoric, visual rhetoric, rhetorical analysis, rhetorical canons.

Уводни думи

Поради спецификата на темата е необходимо разяснение по същността на академичната комуникация в Coursera. Лекционните материали, намиращи се на онлайн платформата www.coursera.com, са достъпни чрез предварително изготвени видео записи, на които е заснето преподаването на съответния лектор, както и неговите информационни презентации, които включват разнообразен снимков и видео материал, анимирани примери и текстове. Всеки обучаващ се би могъл да пусне тези записи в удобно за него време, да изгледа лекцията на няколко части и да отговаря писмено, но в онлайн среда на въпроси или задачи в края на всяка лекция. Към края на лекционния курс обучаващите се предават проекти, които имат различни изисквания в зависимост от специалностите. Чрез тези проекти се проверява дали учебният материал е бил усвоен и нужната теория е приложена на практика.

Базови реторични термини

Реториката, разбираана като наука за убеждаването и убедително говорене, има тясна връзка със сферата на образованието. Според Аристотел реториката представлява метода, чрез който определено съдържание оформя или променя мнения и мисли, непосредствени действия и дори поведение [1]. Сред основните реторични канони са inventio, dispositio, elocutio, memoria, actio. За първи път са описани и структурирани от ретора и оратора

Цицерон в неговия трактат “De Inventione” Rhetorica”, по-късно петте канона се разглеждат в дълбочина от Квинтилиан в неговия дванадесеттомов труд по реторика „Institutio Oratoria” [2].

Според реториката канонът inventio е предварителното търсене, събиране и подбор на необходимите материали преди началото на подготовката за речта. Аристотел смята, че този канон включва „откриването на най-доброто средство, което е налично за влияние“ [3]. Мнението на авторите на „Древна реторика за съвременни ученици“ Дебра Хауи и Шарън Кроули е, че inventio е онзи канон от реториката, който изследва вероятните средства, чрез които аргументите могат да бъдат намерени [4]. Следването на този канон подsigурява оратори и писатели с нужния комплект от инструкции и идеи, които да спомагат в намирането и подбирането на подходящи аргументи за убеждаване при отчитане на дадена реторична ситуация.

Според Аристотел, за да комуникира умело и ефективно, всеки оратор трябва да събира и сглобява подходящи аргументи, които убедително да защитават неговата теза. В съвременната реч реторичният канон inventio може да бъде оприличен, макар и условно на процеса „брейнсторминг“, който представлява нахвърлянето на идеи и избирането на най-подходящите от тях за съответната поставена цел. Същевременно в 21. век, inventio се свързва с търсене и подбор на информация, факти, аргументи както вербални, така и визуални. В началото хората често изпитват затруднение как да започнат, ето защо още от древността се появява помощно средство за оратора, което наричат „Торoi”. Това понятие описва няколко категории, чиято цел е да помагат на писателя или оратора да открива връзките между отделните идеи, които от своя страна спомагат на организирането и превръщането на мислите в убедителни аргументи. В трактата си „Изкуството на реториката“ Аристотел разделя „Торoi” на две големи категории *общии теми* и *специфични теми*. За целите на настоящата статия ще бъдат разгледани общите теми, тъй като те имат по-голямо приложение в реторичните специфики на 21. век. Аристотел определя четири от тях (*дефиниция, сравнение, причина и следствие, обстоятелство*) за най-ефективни за намирането на аргументи. *Дефиницията* изисква авторът на писмен или устен текст да определи как той би класифицирал дадена идея, какво е нейното съдържание и до каква степен това съдържание е изпълнено. *Сравнението* изразява своята сила чрез развиването на подходящи аналогии и метафори, които ще съответстват и впечатлят аудиторията по най-добрия начин. *Причината и следствието* изискват употребата на логични факти и доказателства за или против дадено твърдение, както и съответните последици, които да допринасят за убедителността на дадена теория, мнение или идея. Чрез *обстоятелството* се разглежда какво е възможно или невъзможно спрямо наличните обстоятелства. По този начин могат да се извлекат добри прогнози за бъдещи ситуации [5].

Значението на реторичния канон inventio в академичната комуникация в Coursera, която протича във виртуална среда, е следното – то обхваща зараждането на идеята за излъчване на даден вид лекционен курс, създаването на схема/модел/план за учебна програма, която ще определя вида и броя на лекциите по време на курса, снабдяването и подбирането на информационни материали и източници, които ще бъдат представени по време на лекциите, събирането на съответния академичен екип от преподаватели, организирането на цялостния снимачен процес.

Реторичният канон dispositio е свързан със структурата и с композицията. Важна характеристика на композицията е, че тя спомага за нивото на убедителност чрез правилната последователност на всички елементи, които са част от убеждаващата

комуникация. Задачата на композицията е много важна, тъй като тя трябва да следва логиката на аргументите и синхронизирано да се придържа към подредбата на аргументацията. Факт от древността до наши дни е, че успешна аргументация се осъществява при наличието на съответстващите композиция и структура [6].

Класическата реторика извежда шест части на речта, които трябва да бъдат спазени, за да се постигне качествена структура: въведение (*exordium*); излагане на факти (*narratio*); разпределение (*partitio*); доказателство (*confirmatio*); опровержение (*refutatio*); заключение (*peroratio*). Въвеждащата част трябва да постигне три неща – да представи темата на говорене, да изгради правдоподобност и да привлече вниманието на аудиторията, тъй като първите няколко секунди от дадена реч са тези, по които хората преценяват дали си струва да се слуша. Моментът на излагането на фактите е задължителен, за да осигури на аудиторията достатъчна и подходяща информация, за да вникне и разбере успешно същността на аргументацията. Според Квинтилиан най-добрият начин за преминаване от факти към аргументи е разпределението. Чрез него се очертава резюме на аргументите, които са на път да бъдат изложени. Осъвременена тази идея може да бъде оприличена на карта, която се представя на аудиторията и дава информация за пътя, по който ще бъдат отведени. Така се постига подреденост и яснота на речта. Етапът на доказателството е основната част на представената реч, тя излага основните аргументи, чрез които аудиторията е убеждавана. Ето защо тази част трябва да бъде в синхрон с изложените по-рано факти и да представя силни и логични аргументи. Важен етап е опровержението, тъй като чрез него се коментират слабите страни на изложените теории и мисли на оратора. Този метод постига две неща. Първо, се увеличава шансът ораторът да отговори предварително на възникнали контра въпроси и второ, да спечели доверието на аудиторията, като не прикрива факта, че няма слаби страни. Заключителният етап е моментът, в който за последно се обобщават всички аргументи и доказателства. Поради това заключението трябва да бъде представено по най-запомнящия се възможен начин. В случая това се постига чрез привнасянето на емоция [7].

Според Аристотел, за да бъде успешно достигната една аудитория, структурата на дискурса трябва да бъде умело изградена спрямо техните очаквания и нагласи. Тази синхронизация би могла да доведе до успешно протичане на убеждаващата комуникация и в резултат от това да се разполага със съгласието на слушателите [8].

Следователно правилната подредба на всеки елемент от съответната комуникация има конкретен принос и влияние и трябва да бъде взимана под внимание, ако се желае постигането на конкретни реторични цели.

Анализ на академични видео лекции на база реторични канони

Реторичният канон „dispositio” на академичната комуникация в Coursera се проявява опростено и удобно за всички онлайн обучаващи се. Всяка лекция е във видео формат, която след пускането ѝ, се показва на екран, на който на принципна на слайд на презентация, представя името на лектора, темата на лекцията и датата на започване. На екрана се показва времетраенето на лекционния клип. Съответният преподавател се вижда, докато говори, а до него вървят информационни слайдове с най-важните акценти. В долната част на екрана има субтитри, които могат да бъдат настроени на няколко езика освен английски език. Заглавието на лекцията в по-голямата си част разкрива същността на дадената компютърно опосредствана комуникация. Възможно е правенето на паузи и спирането на видеото при непредвидени и независещи от обучаващия се обстоятелства, налагащи преустановяването

на учебния процес. Учебният материал се представя под формата на различни слайдове, графики, таблици, снимкови и анимирани примери. Онлайн преподавателят може да движи компютърната си мишка и да насочва вниманието на слушателите на точно определено място от текста или картината. По време на видео лекцията се използват всички възможности, предлагани от PowerPoint като удебеляване, подчертаване или оцветяване на текста, както и специални ефекти. Основните информационни акценти се отделят чрез „Bullets”. Преподавателят показва различни учебници и източници, от които се използват откъси и цитати [9]. Към края на лекцията е време за теоретични упражнения, които обучаващите се правят чрез попълването на онлайн въпросници, които са прикачени като линкове под видеото. В края на лекционния клип има указания, които трябва да бъдат изпълнени за следващото видео. На финалните слайдове е представено името на преподавателя, имената на хората, участвали в заснемането на видеото и изготвянето на презентационния материал на лек музикален фон.

Третият реторичен канон, включен в анализа на онлайн академичната комуникация, е *elocutio*. Този термин обозначава майсторството на стилистичното украсяване и произлиза от латинската дума „loqui”, което в превод е „да говоря“. В съвременността *elocutio* бива асоцииран по-често с красноречивото говорене, но според класическата реторика се конотира и със стилистиката. Този канон отговаря за измайсторяването и възпроизвеждането на устната и писмената реч. Още в началото на Ренесанса писателите са отдавали голямо внимание на точно този елемент от реториката, тъй като е пряко свързан с убедителността на изказаното или прочетеното. Смята се, че в Древността учениците на Аристотел определят петте най-важни съставни части за изграждането на добър стил – коректност, уместност, доказателства, яснота и орнаментика (украсяване). По-късно Цицерон и Квинтилиан ги разглеждат подробно. Коректността и яснотата се считат за задължителни фактори при представянето на текст пред аудитория, който трябва да бъде възприет и разбран. Под думата доказателство тук не се има предвид онова доказване на факти, а възприемането на класическите реторици, че достигането на речта чрез красноречие до емоциите на хората е доказателство за успешно влияние и убедителност. Уместността се крие в употребата на правилните думи, които да подхождат на ситуацията и нагласите на аудиторията. Благодарение на фигурите на речта орнаментиката превръща речта в интересна и привлекателна за слушане [10].

Към основните особености на *elocutio* се причисляват различните фигури на речта, както и акуратната употреба на пунктуация и поставяне на ударения [11]. Споменаването на фигурите на речта в анализ, насочен изцяло към виртуалното пространство, налага изясняването на тенденцията, характерна за 21. век, фигурите и тропите на речта да имат своите визуални проявления. Те са въвеждани чрез изображения, картини, мултимедийни емотикони и пр. и са част от терминологията на визуалната реторика. Стилистичното украсяване и употребата на фигури и тропи силно зависи от вида на реторичната ситуация, поставените цели, спецификите на оратора и различните жанрове [12]. В контекста на академичната комуникация в Coursera реторичният канон *elocutio* се проявява както в текстовите презентации по време на лекционното видео, така и в устната реч на говорителя - в случая съответният преподавател. Поради тематичното разнообразие на лекциите на онлайн платформата се наблюдава богата употреба на стилистични фигури и тропи. Тъй като лекциите са с учебна цел, най-гледаните от тях са тези, които спомагат за по-лесното възприемане и визуализиране на нова информация като метафора, сравнение, опозиция, олицетворение, хипербола и метонимия. За по-силно ораторско въздействие се говори

бавно и отчетливо, прибъгва се до повторения и акцентирание чрез различните тоналности на гласа на говорителя. Включването на шеги и забавни примери води до засилване на интереса и възприемането на учебния материал. Може да се каже, че основна част от етапа на третия реторичен канон във виртуалната академична среда се заема от виртуалния оратор.

Memoria е реторичен канон, включващ аспектите на паметта и процеса на запаметяване. Той е пряко свързан с момента на подготовката на речи и проза преди тяхното изказване. От древността до наши дни образът на добрия и убедителен оратор е представен като човек, който няма нужда да чете и да се подсеца относно съдържанието на това, което иска да каже. В Древността устната форма на представяне е била честа практика и не се е гледало с добро око, когато ораторът си подпомага с писмен текст. В диалога си „Федър“ Платон представя мнението на Сократ относно уповаването на писмени текстове – *разчитайки на писменото изкуство, хората насаждат в себе си забрава* [13]. Липсата на помощни средства превръща оратора в авторитетна личност, изразяваща дълбоко осъзнати и логични мисли и убеждения. При реторичния канон *memoria* е от значение да се знае, при него е важен елементът, който припомня и държи в активен режим всички необходими аргументи на даден дискурс. Реториците разглеждат този канон като нещо повече от просто умение за механично запаметяване на определена информация. Този канон включва уменията на оратора да разполага с една част добре запаметена информация, комбинирана с обща култура и познания, което позволява бързи, точни и уместни импровизации в моменти, в които поради някакви обстоятелства ораторът не си спомня част от текста [14].

Друга причина, поради която *memoria* е не просто неосъзнато запаметяване, е възможността от провеждането на дебат или дискусия, при които не е желателно неочаквани въпроси да предизвикат неочаквани реакции от страна на оратора. Също така добрият оратор разполага с палитра от подходящи за използване цитати, които ще постигнат своя ефект само ако са изказани с точност. Въпреки индиректната аудитория в условията на виртуалната комуникация в Coursera ролята на този четвърти реторичен канон отново зависи от поведението и паметта на виртуалния оратор, както и от части от евентуалните помощни средства за четене, употребени по време на видео записите. Тъй като видеата в онлайн платформата са с учебна цел, виртуалните оратори са преподаватели, които са специалисти в съответната област и по този начин успяват да бъдат убедителни и авторитетни. Те представят материала ефективно, разбираемо и точно. При задълбочено наблюдение на онлайн присъствието на няколко преподаватели от Coursera се установява добро поведение пред камера, липсата на замисляне, прекалено честото правене на паузи, спиране и накъсване на речта. Предимството при този тип обучение е, че преподавателят разполага с възможности за коригиране на поведението си, като презапише определена част от видеото и по този начин успява да преподаде необходимата учебна дисциплина по най-добрия и професионален начин.

Петият реторичен канон е *actio*. Той е свързан с възпроизвеждането на самата реч. Жестове и мимики, интонация, зрителен контакт, външен вид и цялото поведение на оратора по време на предаването на речта са основни и важни елементи, свързани с ефективността на убеждаващата комуникация. В Древността начинът, по който дадена реч е била представяна, се е считал за детерминанта, определяща нивото на убедителността. Особено внимание се отделя на този канон по време на дискусии и обучения, тъй като интересът на аудиторията е правопрпорционален на поведението и маниера на презентирание на говорителя. Аристотел открива прилики между рецитирането на поезия и казването на речи.

И в двата случая се изисква употребата на специфични техники и предаването на емоции с цел изграждането на удачно и синхронизирано с нагласите на аудиторията произнасяне [15]. Древногръцкият оратор Демостен е осъзнавал възможността, която петият реторичен канон е давал, а именно - да се изгради „етос“ с аудиторията. Поради това той често е упражнявал с часове начина, по който изказва своята реч, докато я усъвършенства напълно [16]. Информационните материали във видео лекциите на Coursera се провеждат благодарение на презентационни слайдове и лектори, които изпълняват ролята на вербални говорители. Следователно в тази виртуалната среда *actio* се проявява именно чрез поведението на говорителите. В наблюдаваните видеа те са с представителен външен вид, облеклото им е официално и обикновено камерата ги заснема от главата до кръста. Следователно зрителният поглед пада главно върху лицето и ръцете на преподавателите. Те говорят с умерено темпо, уверено и с желание. При показване на дадени примери те поглеждат към тях, което създава илюзията за жива връзка. Ораторите са винаги усмихнати, със спокоен поглед, който не издава евентуалното четене от помощен текст. Подбрани са хора без говорни дефекти и няма възрастова граница. Всички те говорят спрямо граматическите норми и изисквания и не употребяват паразитни думи, цинизми или сленг. Този вид поведение и външен вид е подходящ за осъществяването на обучителни процеси и показва ерудираност (начетеност), професионализъм, позитивизъм и удоволствие – елементи, необходими за осъществяването на висококвалифицирано и качествено образование.

Гореспоменатото понятие „етос“ налага необходимостта от разяснение. Етос е част от трите основни средства за влияние (етос, патос, логос), въведени от Аристотел в труда му „Изкуството на реториката“. Според него ораторът има три начина да повлияе на аудиторията си. *Първият начин зависи от личния характер на оратора, вторият – от слагането на аудиторията в определена мисловна рамка, третият – от доказателствата на думите в самата реч.* Според Аристотел ораторът трябва да владее етоса, като изразява начетеност и осведоменост относно темата, по която говори и също така трябва да демонстрира благ характер. Аудиторията често подхожда със съмнения към говорителя и поради това проверява неговата биография, опит и познания. Ето защо говорителят трябва да предоставя информация за себе си, доказваща, че той притежава нужните компетенции. Виртуалният говорител на Coursera изгражда своя етос, още преди да започне своята лекция чрез възможността всеки виртуален студент да прочете неговата академична биография. По време на лекциите говорителите на Coursera затвърждават своя етос чрез демонстрирането на професионални качества и научни познания по време на самото преподаване. Патосът е пряко свързан с появата и употребата на емоции. Неговото значение идва от гръцкия език и означава буквално възбуждане, страст, въодушевление. Чрез патоса се възприемат всички елементи на аргументацията, които влияят емоционално на аудиторията. Според Аристотел чувства като гняв, страх, съжаление и техните противоположни варианти силно въздействат на нашето мнение и преценки, ето защо използването на емоции е напълно удачно в стремежа на оратора да постигне силно въздействие и убедителност. В Coursera виртуалните лектори използват реторичния принцип за *патоса*, като разказват лични истории или шеги, използват метафори с цел по-доброто онагледяване на даден учебен материал. *Логосът* предполага употребата на логически аргументи. Аристотел възприема логосът за най-добрия от всички начини на влияние и смята, че донякъде това средство е напълно достатъчно за добро аргументиране, но поради разнообразието на личностните характеристики на отделните индивиди в една аудитория, комбинацията от трите начина на

влияние достига до сигурен успех. За Аристотел аргументите, основани на логиката, са формални силогизми, използващи дедуктивни начини на разсъждение.

Пример: (1) Всички хора са смъртни.

(2) Сократ е човек.

Следователно

(3) Сократ е смъртен.

Въпреки това логосът би могъл да се изгради, както чрез дедукция, като се използват примери от по-общ характер, за да се изведе частния случай, така и чрез индукция, като се използват подходящи примери от частен характер, които да обърнат вниманието на аудиторията към общото твърдение [18]. Именно логос, изграден по двата начина, се среща във видео лекциите в онлайн платформата Coursera.

Изводи

От всичко изказано дотук, става ясно, че виртуалната комуникация в Coursera не изолира, дори тя включва древните реторични канони, техники и елементи, като ги адаптира към новата комуникационна среда. Това се отнася и до платформата и до видео лекциите, презентациите, обучителните курсове и се реализира академична комуникация в онлайн среда. По време на преподаването лекторите илюстрират теории и твърдения, дават отделни примери от професионалния си опит, цитират допълнителни теоретични източници, когато се стремят да разяснят даден термин, феномен или явление. Петте реторични канона се прилагат по специфичен начин от отделните лектори при отчитане на техните индивидуални особености, същевременно те са адаптирани към нова среда за обучение. Професорите съчетават етос, патос и логос отново при търсене и намиране на баланс между индивидуалното и типичното, задължителното за академичната комуникация в онлайн среда. Следователно може да се заключи, че реториката и през 21. век има приложение в нови условия и реторичното теоретично и методическо наследство се адаптира към тези условия.

Цитати и бележки:

[1] Аристотел. (1986). *Реторика*. София: Наука и изкуство, 45.

[2] McKay, B. & McKay, K. (2011). *Classical Rhetoric*.

<http://www.artofmanliness.com/2011/02/26/classical-rhetoric-101-the-five-canons-of-rhetoric-arrangement/>, последно посещение на 10.09.2017.

[3] Аристотел. (1986). *Реторика*. София: Наука и изкуство, 58.

[4] Hawee, D., Crowley, S. (2012). *Ancient Rhetorics for Contemporary Students*. (Fifth edition), Pennsylvania: Pennsylvania State University, p. 57.

[5] Freese, J. (1926). *Aristotle – The Art of Rhetoric*. Harvard: Harvard University Press, p. 38.

[6] Enos, T. (1996). *Encyclopedia of Rhetoric and Composition: Communication from Ancient Times to the Information Age*. Routledge, p. 62.

[7] McKay, B. & McKay, K. (2011). *Classical Rhetoric*.

<http://www.artofmanliness.com/2011/02/26/classical-rhetoric-101-the-five-canons-of-rhetoric-arrangement/>, последно посещение на 10.09.2017.

[8] Aristotle. (2006). *On Rhetoric: A Theory of Civic Discourse*. Oxford: Oxford University Press, p. 44.

[9] За повече информация виж видео лекции и курсове в сайта www.coursera.com

- [10] McKay, B. & McKay, K. (2011). *Classical Rhetoric*.
<http://www.artofmanliness.com/2011/02/26/classical-rhetoric-101-the-five-canons-of-rhetoric-arrangement/>, последно посещение на 10.09.2017.
- [11] Calboli, G. (1988). From Aristotelian to elocutio, *Rhetorica: A Journal of the History of Rhetoric*, Issue 16, pp. 47–80.
- [12] Мавродиева, И. (2013). *Реторика и публич рилейшънс*. София: УИ „Св. Климент Охридски“.
- [13] Платон. (2007). *Федър*. София: Планета 3, 7 – 21.
- [14] Carruthers, M. (1998). *The Craft of Thought. Meditation, Rhetoric, and the Making of Images*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 67.
- [16] McKay, B. & McKay, K. (2011). *Classical Rhetoric*.
<http://www.artofmanliness.com/2011/02/26/classical-rhetoric-101-the-five-canons-of-rhetoric-arrangement/>, последно посещение на 10.09.2017.
- [18] Freese, J. (1926). *Aristotle – The Art of Rhetoric*. Harvard: Harvard University Press, p. 64.