

## ПРОБЛЕМА РАЗВИТИЯ ВЕРБАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ УЧИТЕЛЯ В РАМКАХ КОММУНИКАТИВНОЙ ПЕДАГОГИКИ ФРГ

### The problem of development of verbal competence of the teacher in the communicative pedagogy of Germany

**Завалишина Лия Викторовна**, кандидат педагогических наук, доцент кафедры лексики и фонетики немецкого языка, Московский педагогический государственный университет, факультет иностранных языков.

 [liya-zavalishina@yandex.ru](mailto:liya-zavalishina@yandex.ru)

*Целенаправленное формирование коммуникативной компетентности, главной составляющей которой является вербальное общение (коммуникация), является важным условием подготовки будущего учителя. Коммуникация рассматривается в педагогике ФРГ как процесс кодирования и декодирования информации при помощи знаков (вербальных и телесных), соответствующих определенной культуре.*

*Purposeful formation of communicative competence, the main component of which is verbal communication (communication), is an important prerequisite for the preparation of future teachers. Communication is considered in teaching German as a process of encoding and decoding of information using signs (verbal and physical) associated with a specific culture.*

**Ключевые слова:** коммуникация, вербальная компетенция, коммуникативная педагогика, коммуникативная ситуация.

**Keywords:** communication, verbal competence, communicative pedagogy, communicative situation.

Каждая человеческая культура обладает собственной вербальной знаковой системой.

Согласно этимологии, корень слова «коммуникация» берет свое начало из латинского языка: **«communicare»**, что означает, «что-либо делать совместно», «совместно обсуждать», «друг другу сообщать».

В немецких толковых словарях дается следующее объяснение понятию «коммуникация»: «связь, сообщение, общение, взаимопонимание посредством использования знаков и языка, т.е. необходимость в определенных средствах передачи информации»; «связь, сообщение (словесное)» [20; 4; 5].

Чтобы коммуникация функционировала, наиболее важным является наличие коммуникативной компетенции, которая сможет вербальную знаковую систему наполнить смыслом, т.е. значениями в области семантики и прагматики [8].

Согласно Ю. Хабермасу, это умение не является врожденным, его нужно учиться перенимать в соответствующей культуре от ее членов. Освоение значений является чрезвычайно важным для общества и его членов, так как за счет этого удается понимание и совместное проживание [3].

К функционированию коммуникации относится, конечно же, соблюдение человеческих форм восприятия, пространственных отношений,

временной структуры, формы переживания (передача опыта, собственные, непосредственные переживания), социального обстоятельства (с кем общаются), социокультурной среды, технических условий [14].

Коммуникация в большинстве случаев рассматривается в педагогике ФРГ как процесс кодирования и декодирования информации при помощи знаков (вербальных и телесных), соответствующих определенной культуре. Именно благодаря перенятию опыта культуры человеческого общения можно достичь понимания, собственного признания и гармоничного существования в социальной системе, основу которого составляет наличие коммуникативной компетентности.

Следует сказать о том, что проблема подготовки будущего учителя, обладающего высоким уровнем культуры (в том числе и культуры слова) и мобильно действующего в условиях динамичного общества, методологическая и теоретическая проблема педагогического образования – в наше время продолжает оставаться актуальной как в России, так и в ФРГ и еще не решена окончательно.

Одним из главных условий решения этой проблемы является целенаправленное формирование у будущего специалиста (в нашем случае, учителя) коммуникативной компетентности, главной составляющей которой является вербальное общение (коммуникация).

Диалог является первичной формой вербального общения.

В диалогической философии немецкого образования (М. Бубер) акцент делается на ситуации встречи учителя и учеников, на диалогической и коммуникативной природе образования [1].

Обращение лингвистов к диалогу как главной форме функционирования языка помогает лучше понять деятельностную природу языка, его социальную сущность, его тесную связь с личностными факторами, его антропоцентризм [21].

Для осуществления коммуникативного намерения говорящий должен не только знать, что сказать. Не менее важно, как сказать, выбрать те вербальные и невербальные средства, которые были бы уместны, наиболее эффективны в данной ситуации.

При обучении общению в сфере профессиональной коммуникации необходимо научить будущих учителей составлять схему разговора в соответствии с коммуникативной интенцией, развивать и совершенствовать все виды коммуникативной компетенции: иллокутивной – способности формировать иллокутивные (речевые) акты – попросить, пригласить, представить, запретить, поблагодарить и т.п. – в соответствии с ситуацией общения; социолингвистической – способности оформлять свои мысли с помощью языкового материала, соответствующего данному социолингвистическому контексту; этнолингвистической – способности учитывать в речевых актах культурологические особенности страноведческого и языкового характера; психолингвистической – способности учитывать эмоциональное состояние коммуниканта; дискурсивной – способности организации беседы, овладению техникой смены коммуникативных ролей, способности аргументиро-

вать, осуществлять коммуникативное лидерство, избегать коммуникативных неудач; рефлексивной – способности к рефлексии, пониманию цели и смысла высказываний собеседника.

Существуют различные формы диалога, как например, учебная беседа, споры, дискуссии и малый разговор [6; 13; 19].

Учебная беседа – диалогическая форма изложения и изучение нового материала. Она активизирует педагогический процесс, возбуждает мышление обучающихся, повышает их работоспособность и самостоятельность. Немецкий педагог А. Дистервег отмечал, что любой метод плох, если приучает ученика к простому восприятию или пассивности, и добрый в той мере, в которой пробуждает в нем самостоятельность [2].

Учебная беседа в педагогической практике – метод познания личности учащегося и сути его проблем, взаимная работа с проблемой на основе словесного общения между учителем и учеником. Без беседы учителю не обойтись.

Учебная беседа, бесспорно, играет важную роль во время занятия. В сегодняшнее время ее значение приобретает новую окраску. По тому, как учитель проводит на занятии беседы, можно судить о его отношениях с учениками, какое представление он имеет о них, каким образом он пытается передавать им свой опыт и какую роль отводит им в этом процессе.

Существует ряд требований к учебной беседе как педагогическому методу работы:

*Первое* – непринужденность. Наибольший результат приносит беседа в случае установления личного контакта и взаимопонимания учителя с учащимся (установка на открытость, искренность и доверие).

*Второе* требование к беседе – это необходимость заранее тщательно продумать беседу, представить ее в форме конкретного плана, задач, проблем, подлежащих выяснению. Этим метод беседы отличается от простого разговора. Таким образом говорить о беседе мы можем только в том случае, если есть примерный план, примерный перечень выясняемых вопросов.

*Третье* требование к беседе – двусторонность общения. Если учитель только задаёт вопросы, а учащийся на них отвечает, при этом не проводится их анализ и нет развития тематики обсуждаемой проблемы, не делаются какие-то выводы, разъяснения и т.п., то это не беседа. Двусторонняя беседа дает больше результата по проблеме, чем только ответы учащегося на поставленные вопросы.

Причинами плохой коммуникации могут быть:

а) стереотипы учителя – упрощенные мнения относительно отдельных учащихся или ситуации, в результате нет объективного анализа и понимания людей, ситуаций, проблем;

б) «предвзятые представления» – склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно;

в) отсутствие внимания и интереса к учащимся со стороны учителя. Ведь интерес и внимание возникают только тогда, когда человек осоз-

нает значение информации для себя: с помощью этой информации можно получить желаемое или предупредить нежелательное развитие событий;

г) пренебрежение фактами, т.е. привычка делать выводы-заклЮчения при отсутствии достаточного числа фактов;

д) ошибки в построении высказываний: неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т.п. Неверный выбор стратегии и тактики общения.

Существует классификация учебных бесед, связанная с различными позициями, которые занимают участники беседы, и различными целями, которые преследуют ее участники [7].

Согласно данной классификации все учебные беседы можно разделить на:

а) полностью контролируемые беседы (беседа предполагает жёсткую программу, стратегию и тактику);

б) практически свободные беседы (отсутствие заранее чёткой структуры, развитие беседы зависит от инициативы того, с кем она проводится).

Между ними располагаются следующие основные типы бесед:

а) стандартизированная беседа – стойкие программа, стратегия и тактика;

б) частично стандартизированная – стойкие программа и стратегия, тактика значительно более свободная;

в) свободная – программа и стратегия заранее не определяются или же только в основных чертах, тактика совершенно свободная.

В учебной беседе всегда присутствуют различные высказывания, вопросы и ответы. Поощрить учащегося к высказыванию своих мыслей можно посредством «минимизации ответов», то есть сознательным использованием учителем в своей речи нейтральных, малозначащих по существу фраз, позволяющих содержательно продолжить беседу. Такие ответы – не просто реплики, которые делаются тогда, когда ответить нечего; они помогают выразить одобрение, понимание, интерес, приглашение высказаться свободно и непринужденно. Исследования показали, что простейшая нейтральная реплика или утвердительный наклон головы ободряют собеседника и вызывают у него желание продолжить общение. Важно только, чтобы ответы возникали естественно и были бы всегда действительно нейтральными. Наиболее употребительными минимальными ответами считаются следующие: «Продолжай, это меня очень заинтересовало»; «Понимаю...»; «Можно узнать поподробнее...» и т. п.

На пути углубленного выяснения содержания ответа учащегося более удобным представляется не просто формулирование вопросов, а прием перефразирования, когда говорящему передают его же сообщение, но словами слушающего. Цель перефразирования – собственная формулировка сообщения говорящего для проверки его точности. Перефразирование можно начать следующими словами: «Как я понял тебя...»; «Другими словами, ты считаешь...»; «По твоему мнению...».

Для эффективности учебной беседы так же помогает применение следующих методов и приемов [17; 18]:

*Метод аналогий.* Суть метода заключается в использовании аналогий – образов, случаев из жизни, сказок, притч, пословиц, поговорок для иллюстрации актуальной ситуации (темы, вопроса). Метафора имеет косвенное влияние на установки, стереотипы, мнения человека, позволяет взглянуть на ситуацию как бы со стороны. Благодаря этому снижаются субъективная значимость и ложное ощущение уникальности проблемы. Кроме того, удается разрядить излишне напряженную атмосферу беседы.

*Установление логических взаимосвязей.* Учитель вместе с учащимся устанавливает последовательность событий, выделяет роль внутренних (субъективных) факторов в происхождении событий жизни и их взаимосвязи. Данный способ позволяет расширить и уточнить понимание.

*Самораскрытие.* Учитель косвенно побуждает учащегося «стать самим собой», делясь собственным личным опытом, выражая терпимое отношение к различным его высказываниям и чувствам.

*Убеждение.* Данный способ целесообразно использовать на фоне уравновешенного эмоционального состояния, его применение предполагает хорошее развитие образного и абстрактного мышления, устойчивости внимания. Учитель, используя понятные аргументы для учащегося, позволяет ему убедиться (утвердиться) в понимании определенных событий, способов, мыслей.

Эффективность методов убеждения зависит от соблюдения следующих педагогических требований:

1) высокий авторитет педагога у воспитанников. Логически грамотные убеждающие речи неуважаемого человека вызывают лишь раздражение слушателей и желание поступать наоборот, но, с другой стороны, и авторитет не поможет, если в речи наблюдаются логические неточности, противоречия в рассуждениях, подтасованные примеры;

2) опора на жизненный опыт воспитанников;

3) искренность, логическая четкость, конкретность и доступность убеждения;

4) сочетание убеждения и практического приучения;

5) учет возрастных и индивидуальных особенностей воспитанников.

*Оценка, самооценка, переоценка.* При наличии негативных чувств, мыслей позволяет выработать новый взгляд (отношение) на ситуацию – «сменить рамку». Переоценка включает выделение негативных переживаний (мыслей, образов), их фиксацию, поиск положительного (трансформацию в положительное), концентрацию на положительном и объединение положительного с негативным с целью изменения (переоценки) негатива.

*Анализ ситуаций.* В ходе беседы можно проводить совместный анализ как реальных жизненных ситуаций учащихся, так и ситуаций из жизни других людей, включая литературные примеры. Данный способ вместе с информированием помогает повысить коммуникативную грамот-

ность, а также развить навыки использования психологической информации при анализе ситуаций.

*Метод «круглого стола».* В основе этого метода лежит принцип коллективного обсуждения проблем, изучаемых в системе образования. Главная цель таких занятий состоит в том, чтобы обеспечить студентам возможность практического использования теоретических знаний в условиях, моделирующих формы деятельности научных работников.

Наряду с учебной беседой, прежде всего в старших классах в ФРГ, особо популярными считаются спорные беседы, так как во время таких бесед сильнее и активнее выражается мнение учеников, а сам вопрос остается открытым [13].

Согласно М. Орсу, диалог-спор удается лучше всего при следующих условиях [13]:

1) когда сама тема побуждает к дебатам, позволяя тем самым высказывать спорные мнения и давать собственную оценку;

2) когда учитель обладает свободой по-настоящему открыто обсуждать спорную тему и не настаивает «во что бы то ни стало» сугубо на своем мнении;

3) когда ученик как модератор или ведущий дискуссии знает о своей роли и владеет правилами дискуссии (он начинает и завершает дискуссию). Он следит за списком выступающих и распределяет порядок выступлений. Он требует придерживаться темы, следовать правилам и регламенту. Он может задавать поясняющие вопросы, констатировать промежуточные результаты и сам должен подводить итоги.

В этой связи Р. Винкель вместе с одним актером в 1990 году разработал важные правила, опираясь на основы драматургии, которые значимы для формулировки вопросов на занятии [22].

*Первое правило:* говори просто, ясно и четко! Выступаешь ли ты перед классом или компанией друзей, перед студентами или депутатами, избегай сложных нагроможденных предложений!

*Второе правило:* говори медленно, ясно и понятно!

*Третье правило:* используй все свое тело для передачи информации: ноги, руки, мимику, тембр голоса и осанку. Не забывай, что все это является средством выражения твоего внутреннего состояния.

Широко распространенной аргументационной формой диалога является дискуссия.

Выделяют следующие правила дискуссии [10].

*Правило уважения человека* - основное правило дискуссии. Отношение к людям (как к присутствующим, так и к отсутствующим) на дискуссии неизменно внимательное, вежливое, уважительное. Мы стараемся ничем человека не обидеть, а тем более не оскорбить. Человека мы принимаем таким, каков он есть, без всяких условий. Для нас равно значит, думает ли человек как все, или думает иначе.

*Правило внимательного слушания.* Мы помним, что слушать и слышать - не одно и то же. Нужно стараться понять того, кто говорит, даже

если не согласен с его мнением. На дискуссии закон един: слушают все, говорит один. Реплики с мест принимаются, но выступающие не перебиваются.

*Правило свободного микрофона.* Высказываться может каждый, но после того, как выступающий закончит говорить или истечет время выступления. Ведущий имеет исключительное право передавать микрофон кому-либо. Если ведущий не передает микрофон никому, то первым его «берет» тот, кто раньше других приготовился (поднял руку) и ближе других находится к закончившему выступлению.

*Правило двух минут для выступления.* Свободный микрофон можно «держать в одних руках» не дольше двух минут. За это время можно успеть сказать главное.

*Правило логичности и аргументированности.* Лучшее выступление то, которое хорошо продумано, последовательно изложено и убедительно аргументировано. Лучшие аргументы - факты и логика. Выступающие стараются излагать свои мысли четко и понятно.

*Правило честного поведения.* В дискуссии уважается честность, а не упрямство. Участники дискуссии стараются держаться естественно. Выступающие говорят внятно, понятно, не искажая фактов, слов и мыслей других людей. Если участник дискуссии в чем-либо не уверен или в чем-то не прав, он честно в этом признается, а если прав, то не зазнается.

*Правило поднятой руки.* Если же ты хочешь сказать важное, подними руку - и тебя будут слушать. Если кто-то поднял руку, все выслушивают его внимательно, не перебивая. Если рук поднято несколько, то очередность выступающих определяет ведущий.

Среди форм осуществления воздействия в дискуссии наиболее полной является убеждение. Оно включает в себя такие логические действия, как объяснение, доказательство, подкрепление гипотезы, выведение следствия, внушение. К строящимся на их основе иллокутивным дискурсивным актам относятся совет, предложение, просьба, приказ, угроза и т.п.

Рассмотрим убеждение как одну из наиболее полных форм аргументации. Убеждение можно понимать двояко [17; 18].

1) как «твердую веру в истинность своих взглядов, непоколебимую уверенность в чем-либо, основанную на ясном сознании и глубоком понимании закономерностей объективной действительности и той роли, которую человек играет в коллективе и в общественном производстве», соответственно, как «рационально сформированные и относительно стабильные формы включения субъекта в социальные отношения»;

2) как речевую стратегию коммуниканта, заключающуюся в попытке трансформирования наличного «состояния мира» реципиента, попытке склонить слушающего совершить или не совершить какой-либо авербальный или вербальный акт. Различия в смысловом значении этого понятия наглядно представлены в семантике производных наречий убежденно и убедительно. Говорить убежденно – значит иметь твердые убеждения, веру в первом смысле этого слова, и говорить убедительно – значит

аргументированно воздействовать на слушателя во втором понимании этого слова, то есть побуждать его к соответствующему действию.

Так, Й. Ребайн выделяет три вида побуждений [15]:

- 1) поддерживающие побуждения: предложения, советы (Vorschlagen, Ratgeben);
- 2) регулятивные побуждения характеризуются тем, что говорящий в определенной стадии управляет действенным процессом слушающего. Сюда относятся предупреждения, угрозы, ободрения, предостережения (Warnen, Drohen, Ermuntern, Ermahnen);
- 3) побуждения, иницирующие действия. Это речевые действия, посредством которых говорящий побуждает слушающего совершить определенные действия: просьба, приказ, требование (Bitte, Befehlen, Auffordern).

Предупреждение и угроза относятся к регулятивным речевым побуждениям.

Под регулятивными речевыми побуждениями понимаются языковые действия, которые относятся к стадии исполнения. Посредством языкового действия этого типа говорящий хочет принудить слушающего модифицировать текущий процесс действий, приостановить или остановить его (Й. Ребайн, 1977).

Особый интерес вызывает еще одна форма диалога – малый разговор или small talk. Малый разговор – это как-будто разговор «ни о чем», но отмечают важные функции, которые он выполняет в учебной ситуации [12]:

1) техника малого разговора - это техника позитивного влияния. Она добавляет ресурс состояния собеседнику (под ресурсом состояния подразумевается позитивное эмоциональное состояние человека – уверенное и осознанное). Если учитель начинает малый разговор, затрагивая экспертную зону ученика (т.е. область его знаний, умений, интересов), то проявляет к нему великодушие, так как, соприкасаясь со своей экспертной зоной, ученик становится сильнее и увереннее, а значит, испытывает и к своему учителю позитивные чувства;

2) в перерыве учебного занятия можно обменяться мнениями, особенно по вопросам, которые затронули многих учеников: «Как вам это выступление?», «Вы согласны с утверждением докладчика...?»;

3) опытные учителя часто используют small talk в начале учебных занятий с целью позитивной эмоциональной сонастройки собеседников.

Важным является выбор темы разговора small talk.

Малый разговор должен проходить в личной экспертной зоне ученика, касаться приятных, интересных для него сторон жизни. Экспертная зона - область, которой ученик интересуется и в которой он является, хочет являться или считает себя экспертом. Это важно. Учитель как высококлассный специалист малого разговора всегда будет говорить с учениками о том, что интересно им.



Началом малого разговора может быть удивление или восхищение со стороны учителя. В этом случае малый разговор удачно сочетается с комплиментом. «Мне нравится, как ты структурировано ведешь записи – используешь цветные ручки, особые поля. Это какая-то особая система?». Ученику будет приятно услышать от учителя такой деловой комплимент – ведь он давно привык к своему необыкновенному умению или предмету и не так высоко его оценивает, а учитель сможет получить тем самым свой аванс доверия.

Малый разговор должен быть актуальным, уместным, учитывать состояние учеников. В small talk важна согласованность настроений, «музыка» отношений. Дело в том, что общение – это не просто факты или слова. Общаясь, мы создаем определенный «рисунок», «музыку» отношений. Вообще говоря, очень важно учителю научиться улавливать, в каком состоянии находится его ученик. Первый шаг к успешному педагогическому общению – подстроиться под настроение ученика. Важно учитывать и согласовывать и ритмы, и эмоциональные состояния учеников.

Если учитель желает высказать свое мнение, он не должен быть категоричным. Начинать следует не с безапелляционных заявлений, а с выражения своих чувств по поводу: «Я почувствовала, что сейчас у Наташи дела пошли гораздо лучше...». Или с вопросов ученику, например: «Как вы считаете, что означает утверждение Никонова о...?».

Учитель должен быть всегда в курсе последних новостей, просматривая время от времени интернет-странички, особенно те, которые могут пригодиться ему как источник интересных фактов и новостей для общения.

Анализ диалогических единств указывает на то, что возникновение ответных речевых действий предопределяется коммуникативным содержанием исходного высказывания, программируется им. Коммуникатор рассчитывает на восприятие своего сообщения, на обмен мнениями, на определенную реакцию коммуниканта (обратную связь) [16].

Коммуникант, получая информацию, высказывает свое отношение к ней – согласие, одобрение, разрешение, возражение, неодобрение, запрещение или отказ.

Согласие – это подтверждение коммуникантом информации, предоставленной ему коммуникатором в процессе, точнее, в начальной реплике диалога.

Одобрение – это положительная реакция-оценка на реплику-стимул. Чаще всего ответные реплики данного вида согласия содержат положительные маркеры типа «прекрасно», «хорошо», «замечательно», «правильно»; «gut», «schön», «erfreulich», «richtig», «einwandfrei» и т.п.

Разрешение представляет собой позволение одного собеседника другому совершить что-либо в процессе совещания или переговоров (достичь желаемой цели, сделать определенный шаг, поступить в соответствии со своими желаниями).

Возражение – это выражение коммуникантом противоположного мнения, довода или возражения на информацию, предоставленную ему

коммуникатором в процессе делового совещания или переговоров, точнее, в начальной реплике диалога.

Неодобрение – это отрицательная реакция-оценка на реплику-стимул. Чаще всего ответные реплики данного вида несогласия содержат маркеры отрицательной коннотации «плохо», «ужасно», «schlecht», «schrecklich» и т.п.; эти маркеры могут быть вдобавок распространены пояснительным текстом, которым собеседник обосновывает свое неодобрение.

Обычно запрет, эксплицирующийся в ответной реплике, оформляется отрицательными релятивами «нет» в русском языке, «nein» в немецком, которые также могут быть распространены.

В ответном высказывании данного вида используются часто выражения: «Исключено», «Об этом не может быть и речи», «Kommt nicht in Frage», «Ausgeschlossen». Эти выражения передают категоричный отказ коммуниканта, нежелание даже обсуждать предложение или просьбу коммуникатора.

Ссылаясь на наблюдения А. Хельмке, Х. Майера, можно утверждать, что школьная успеваемость повышается, когда ответы учеников, со своей стороны, служат обратной связью, когда учитель приветствует любознательность учеников через поиск новых вопросов. Похожее значение несет критерий «смысловые коммуникации», который сводится к тому, чтобы суметь создать на занятии доверительный и дружелюбный климат благодаря поддержке способности к дискурсу и направленным на эту цель формам диалога («учебная беседа», «диалог-спор», «дискуссии» и «малый разговор») [9; 11].

Таким образом, можно сделать вывод, что развитие вербальной компетенции в педагогике ФРГ характеризуется целенаправленностью и состоит из нескольких последовательных фаз: ориентировки, планирования (в форме внутреннего программирования), реализации и контроля. В соответствии с ними осуществляется каждое отдельное речевое действие. Исходным моментом любого речевого действия является коммуникативная ситуация, т. е. такое стечение обстоятельств, которое побуждает человека к речевому действию. Коммуникативная ситуация рождает мотив высказывания, который в отдельных случаях перерастает в потребность совершения речевого действия.



## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Бубер М. Проблема человека//Бубер М. Я и Ты. - М.: Высш.шк.-1993.
2. Дистервег А. Избранные педагогические сочинения. А.Н. Джуринский под ред. Е.Н. Медынского. - М.: Гос. издательство Министерства просвещения РСФСР. - 1956. - 374 с.
3. Мид Дж.Г. Избранное: Сб. переводов/ РАН. ИНИОН. Центр социол. науч.-информ. исследований. Отд. социологии и социал. психологии; сост. и переводчик В.Г.Николаев. - М. - 2009. - 290 с.

4. Duden, K. Deutsches Universalwörterbuch. Mannheim: Dudenverlag, 1989. - 1816S.
5. Das grosse Deutsch-Russische Wörterbuch (in 3 Bänden) E.P.Leping.-2000.
6. Gudjons, H. (2007): Frontalunterricht - neu entdeckt. Bad Heilbrunn, 2.Aufl.
7. Gudjons, H. (2008): Handlungsorientiert lehren und lernen. Bad Heilbrunn, 7. aktualisierte Aufl.
8. Habermas, J. Vorbereitende Bemerkungen zu einer Theorie der kommunikativen Kompetenz.-Frankfurt a.M.-1971.-S.-101-141.
9. Helmke, A. (2006): Was wissen wir über guten Unterricht? In Pädagogik 58, H. 2\2006, S.42-45.
10. Meyer, H. (1994): Unterrichtsmethoden, Praxisband. Frankfurt/Main, 7. Aufl.
11. Meyer, H. (2003): Zehn Merkmale guten Unterrichts. In: PÄDAGOGIK IH. 10/2003, S. 36-43.
12. Orth Peter, J. Marxen, Reinhard (2002): Diskussion, Streitgespräch und Debatte kultivieren. Wieder die Endlosdiskussion, während der dieselben immer dasselbe sagen. In: Das Lehrerhandbuch. Berlin/Stuttgart. Ergänzungslieferung Mai 2002, C 4.17, 1-16.
13. Orth, Peter (1998): Regeln für ein gutes Klassengespräch. Indem Sie angemessen auf die Äußerungen Ihrer Schüler reagieren, schaffen Sie ein positives Gesprächs- und Klassenklima. In: Das Lehrerhandbuch. Berlin. C 22.
14. Reimann, H. Transkulturelle Kommunikation und Weltgesellschaft // Reimann, Horst (Hrsg.). Transkulturelle Kommunikation und Weltgesellschaft. – Opladen: Westdeutscher Verlag, 1992. – S. 13-29.
15. Rehbein, J. Komplexes Handeln: Elemente zur Handlungstheorie der Sprache 1. Aufl. – Stuttgart: Metzler, 1977. 377 S.
16. Rosenberg, A.B. (2003): Gewaltfreie Kommunikation. Paderborn.
17. Seibert, N.: Vorwort. In: Ders. (Hg.): Unterrichtsmethoden kontrovers. S. 11-21. Bad Heilbrunn 2000.
18. Terhart, E.: Lehr-Lern-Methoden. Weinheim und München 1989, 3 Aufl.2002.
19. Unruh, Thomas (2002): Unterrichtsgespräche professionell leiten. In: PÄDAGOGIK H. 12/2002.
20. Wahrig, G. Deutsches Wörterbuch.-Gütersloh: Bertelsmann Lexikon Verlag, 1991.-1493S.
21. Weber, H. (1979): Das Lehrerlesebuch. Braunschweig, 1. Aufl., S. 82 f.
22. Winkel, R. Theorie und Praxis der Schule oder: Schulreform konkret - im Haus des Lebens und Lernens/ von Rainer Winkel.- Schneider Verlag Hohengehren, 1997.283 S.