

## Что такое «СИЛЬНЫЙ УЧИТЕЛЬ»

*ПРОДОЛЖЕНИЕ,  
НАЧАЛО ЧИТАЙТЕ в №5, 2012*

**АЛЕКСАНДРА ЕРШОВА,**

*кандидат педагогических наук,  
доцент Московского института  
открытого образования*

**Профессионализм учителя начинается с понимания, что сила ему нужна не для того, чтобы подчинять класс, а для того чтобы обслуживать интересы учеников – всех и каждого, и желательна с максимальной пользой для их развития.**

**П**редставление о своей силе очень ярко проявляется во время поиска педагогом нужного хода.

### **ПОШАГОВОЕ НАРАЩИВАНИЕ НАСТОЙЧИВОСТИ**

Сильный человек может позволить себе сколь угодно длинную паузу для поиска и выбора средства. Если способ приходит ему в голову сразу, то он сразу его и реализует, а если считает нужным как следует разобраться в причинах и обстоятельствах, то, не стесняясь, начинает заниматься этим выяснением.

Но вот он находит способ воздействия. И если это, например, отказ от выдвинутого требования (то есть взрослый решил снять свое задание), то сила его проявится в смелости принятия данного решения – по собственной инициативе и как наилучший выход. И тогда окружающие ученики увидят, что отказ от задания не ими навязан, а возник именно как собственное и вполне взвешенное решение учителя.

Но допустим, что взрослый не отказывается, а напротив, собирается настаивать на выполнении своего задания учениками. Тогда ему необходимо по-особому собраться, мобилизоваться, подготовиться (как к некой длительной работе).

В это время сильный учитель уверенно и сдержанно начнёт испытывать на прочность

каждое из препятствий. Только когда малая затрата сил окажется недостаточной, он начнёт затрачивать их больше. И только убедившись в особой прочности препятствий, он позволит себе роскошь излишества – закричать или разволноваться...

Но сильный может и бросить труднопреодолимые препятствия, чтобы начать искать в поведении противника (сопротивляющегося ребёнка или группы детей) какое-то уязвимое место. И чтобы пробить брешь в их отказе-обороне, он будет, экономя свои силы, менять цели и способы воздействий.

Все смены воздействий, в том числе словесных, у сильного человека, встретившего серьёзное препятствие, сложную педагогическую ситуацию, опять же будут обязательно сопровождаться паузами, по театральной терминологии – *оценкой*.

Итак, настойчивость, изобретательность, решимость, готовность самому принимать решения и выбирать способ действия не как вынужденный, а как наиболее действенный – вот черты поведения уверенного профессионала в сложной педагогической ситуации. Эти черты характеризуют изначальную внутреннюю мобильность сильного человека и его оптимизм – он не ощущает безысходности, оказываясь перед серьёзными препятствиями.

Уверенность человека в своей профессиональной вооружённости

рельефно проявляется, когда он, стремясь к какой-то цели, разворачивает аргументацию, подавая каждый следующий довод в свою пользу со все нарастающей настойчивостью и убеждёностью. Начиная разговор с минимальных усилий, рассчитывая на понимание, внимание и согласие (повторим, что благодаря такому поведению партнёры очень часто сразу же сами идут на добровольное согласие, послушание, выполнение), сильный человек постепенно, шаг за шагом, добавляет в свою речь зажигательного темперамента и изобретательно наращивая настойчивость, добивается исключительной яркости.

### **УВЕРЕННОСТЬ И САМОУВЕРЕННОСТЬ КАК АНТИПОДЫ**

Вообще сила человека проscalaльзывает в его поведении даже тогда, когда он ещё не встретил никаких препятствий (припомним образ лежащего льва). Поэтому, когда педагог попадает в поле зрения воспитанников, они уже видят, что от него исходит либо покой и уверенность, либо опасения и страхи, что он не справится с какими-то своими поставленными задачами.

Сила учителя видна, например, даже в том, как он использует пространство комнаты и время встречи.

Если педагог потратил минуту на то, чтобы, не смущаясь присутствием учеников, спокойно вы-



брат, откуда ему начать говорить, взвесил и оценил, что здесь было до его прихода и что надо изменить, чтобы ученикам было удобно работать с материалом его предмета, то это обычно читается как деятельность явно уверенного человека. Только уверенный человек приспособливает существующие условия к своим интересам, а не свои интересы к существующим условиям.

С одной стороны, вера учителя, что он не делает детям ничего вредного, а с другой – его вооружённость, его компетентность в том, как организовать полезное для них дело, обеспечив удовольствие при его выполнении, лежат в основе конструктивной (сгармонизированной) педагогической уверенности и силы. Их антиподы – унижающая самоуверенность, жестокая (злая) настойчивость и корыстная целеустремленность.

Ученики легко покупаются на самоуверенность учителя (если только она сразу не отталкивает их возможно присутствующей враждебностью). Поэтому среди педагогов с большим стажем работы часто встречаются люди о-очень самоуверенные. Однажды встав (видимо, в начале своей педагогической деятельности) на рельсы – учить, командовать, наставлять и подчинять, – они всю жизнь двигаются только в одном этом направлении. И поэтому людям со стороны иногда кажется, что школьная педагогика может быть только «ан-

тигуманной», раз в неё идут люди, в основном, только такого типа.

В педагогическом классе одной из московских школ нами изучались представления юных педагогов о своих профессиональных правах по сравнению со своими профессиональными обязанностями. В специально организованном, произвольном и якобы ничего не значащем театрально-этудном диалоге всего лишь два человека проявили склонность к скромности. Все остальные тридцать человек исходили из преувеличения своих прав и незначительности своих обязанностей. (Возможно, этим объясняется распространённость в педагогической среде некоторых дурных манер, таких, как высокомерный тон задаваемых вопросов, малоподвижная реакция на неожиданные аргументы окружающих, готовность к гневной реакции при неподчинении.)

Если представление о своих силах и возможностях опирается на упрощённое понимание учительских задач и педагогических обязанностей («Главное – говорить правильные вещи, тогда меня все должны будут слушаться»), то по этой логике выходит: прочитай несколько умных книг – и станешь великолепным учителем, и получишь право заставлять людей слушаться. Однако сущность педагогической профессии оказывается совсем не в этом. Соответственно не в этом оказывается и сила настоящего педагога.

Настоящему педагогу присуща скромность. Он всегда чувствует, что знать можно больше и лучше него, а организовать урок можно и по-другому, возможно, более эффективно. То есть хорошему педагогу самоуверенность не грозит. Зато вот обычные учителя со скромностью не дружат.

Заметим, что скромному человеку научиться вести себя более уверенно легче, чем нахалу – вести себя скромно. Но ощущение силы любому начинающему и не уверенному в себе молодому учителю нужно искать не столько в официальном статусе или в возрасте (разница в котором может быть не так уж и велика по сравнению с возрастом учеников), сколько в желании *учиться у учеников*. И это будет реальным проявлением его профессиональной силы. Это он сам счёл нужным не их учить, а у них учиться. (Помните: «приспосабливать условия к своим интересам»? И если в эти интересы входит задумка, что детям сейчас полезно дать возможность научиться конкретному делу пришедшего к ним взрослого, то принятие учителем роли ученика становится демонстрацией его педагогической силы.)

Девиз сильного: «РАБОТАЯ – РАБОТАЮ!» Поэтому, чтобы стать сильным учителем, необходимо на каждом уроке быть собранным, активным, мобилизованным, учитывать каждую минуту, видеть и знать всё, что делается вокруг.

## ПРАКТИЧЕСКИЙ ОПЫТ ЛИДЕРСТВА

Есть дети, которые в любом возрасте легко и комфортно себя чувствуют только тогда, когда от них ничего не требуется и им не надо ни к чему приспосабливаться. Среди них немало болезненно самолюбивых: их не только опасно задевать, не только опасно вовлекать в какие-то дела, но их еще надо все время и подхваливать. Добиться (или, точнее, дожидаться) от них радости от желания помочь кому-то в групповой работе, от стремления приспособиться к чьим-то особенностям, от открытия в себе способности слышать и понимать другого человека, думающего не так, как он, – вот что представляется нам самым важным в деле воспитания, перевоспитания, обучения и образования.

По данным психофизиологов, примерно треть человечества составляют люди неуверенные в себе и скромные. Среди них есть и замкнутые, и открытые (интроверты и экстраверты). И для детей этого



типа педагог должен организовать практический опыт лидерства в тех делах, которые у них хорошо получаются. Тренировка чувства силы у всех этих неуверенных и застенчивых заключается в незаметном создании таких условий, в которых они почти добровольно начинают брать на себя ведущую роль, испытывая при этом не дискомфорт, а радость. Обычно такое случается по ходу совместного действия малой группы, в которую входят и всеми признаваемые лидеры. Когда наш скромный несколько раз испытывает коллективную радость от общего успеха, он становится более (или хотя бы чуть более) готовым к смелому принятию роли лидера.

К сожалению, даже некоторые передовые и известные педагоги царствуют в позиции «учу дураков». В такой силе есть своя привлекательность превосходства образованного над необразованным. Но так как такое превосходство сопровождается административной зависимостью обучаемых от обучающего и предполагает установку на подражание и угождение, то у некоторых учеников возникает стойкое чувство ущемлённости, которое и приводит к частым конфликтам.

### **Логика УВЕРЕННОГО ПОВЕДЕНИЯ**

Особо отметим, что в общении взрослого с ребёнком один на один ребёнок довольно часто выглядит

значительно сильнее, чем взрослый. Так происходит, когда ребёнок не чувствует своей зависимости от взрослого, который, в свою очередь, как раз зависимость ощущает, причём в самой унижающей его форме. Взрослому надо, чтобы ребёнок съел кашу, а ребёнку это не надо. Взрослому надо, чтобы ребёнок выучил иностранные слова или эту Шопена, а ребёнку – лень.

Подобные, весьма тяжёлые для взрослого ситуации разыгрываются обычно дома, с родным чадом, когда и «нужно», и «хочу», и «требую», и «полезно» смешаны, когда родительское тщеславие и забота о будущем данного дитяти глубоко сидят в сердце взрослого. Именно тогда взрослый человек часто сталкивается со своим бессилием, со своей малой вооружённостью против лени, капризов, упрямства, легкомыслия, отвращения, которые он все вместе или по отдельности видит в ответных реакциях ребёнка.

Сработает ли тогда прием «махнуть рукой», отказаться от своего требования? В домашней жизни такое проявление поведения сильного, скорее всего, будет расценено ребёнком как равнодушие, что может спровоцировать враждебно-антагонистический поворот во взаимоотношениях с родителями. Когда же настойчивость взрослого принимает форму домашней войны («Если не сделаешь, то я отберу у тебя игрушки»), то и в этом случае взрослый теряет плодотворные педагогические позиции.

Логика поведения сильного человека подсказывает несколько правил, которые могут или предотвращать конфликт, или спасать ситуацию:

1. **Не начинать с категорических требований.**
2. **Предоставлять выбор.**
3. **Предлагать действия, в которых взрослый может оказать желанным помощником.**
4. **Искать поводы для взаимного соревнования.**
5. **Превратить задание в игру с неожиданным концом.**

### **ЦЕЛЕУСТРЕМЛЁННОСТЬ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ**

И вот ещё важный нюанс. Повторим, что обычно уверенность выражается не только в выпрямлённости, поднятой голове, смелом взгляде, несуетности жестов (противоположных сжатости тела, осторожному взгляду, торопливости движений у человека, ощущающего свою слабость), но и в том, что сильный человек всегда смотрит как бы сверху вниз (в отличие от слабого, который смотрит снизу вверх, что соответствует его пристройке).

Эти признаки силы хорошо видны только в поведении учителя, который хоть и уверен в себе, но не очень озабочен делом. А вот целеустремлённый, деловой учитель, знающий свои возможности (то есть на самом деле сильный), не только как бы забывает

о сдержанности и медлительности, но и может смотреть на ученика и сверху, и снизу – как он посчитает нужным для достижения своей цели. Более того, разнообразие приспособлений в процессе убеждения к достижению цели (занять всех учеников полезной для них работой), как мы уже отмечали, является одним из основных профессиональных рычагов наступления сильного учителя.

Слабость часто проявляется, когда мы молчим, стесняясь сказать то, что нас беспокоит. Припомните реальную картину наших привычных собраний, когда те, кто считает себя сильным, делают что хотят с безмолвствующим народом. Один уважающий себя человек говорил так: «Раз уж я пришёл на это собрание, то я обязательно своё мнение скажу». Так и сильный учитель всегда чувствует право сказать всё, что считает нужным. Но всё же он не говорит первое, что придёт в голову, а именно выбирает и решает, когда ему полезно смолчать, а когда – высказаться.

Профессиональные силы педагога (его мастерство) часто проявляются не столько в формальных внешних признаках, сколько в особой целесообразности его поведения. При необходимости педагог может даже специально оказаться «слабее» своего ученика. И возможно, именно подобное *возвышение ученика* окажется самым верным способом для воспитания в нём сильной личности.



Вероятно, не требуется напоминать об огромном количестве мер наказания, придуманных взрослыми, чтобы подчинять себе детей: принуждать, ограничивать, унижать, лишать и т.д. Но подавлять ребёнка взрослый может и самим своим поведением. Достаточно только вспомнить злобно-строгий голос, прямую спину и жёсткий, пугающий взгляд.

Нередко способность к такой строгости считается основным показателем способности к педагогической работе. И действительно, такая демонстрация взрослым (учителем) своей силы имеет совершенно определённое воздействие на детей (учеников, воспитанников). Им сразу начинают приходить в голову мысли о том, что эту «тётю» или «дядю» лучше слушаться. Конечно же, такая позиция ребёнка развитию его подлинных задатков не способствует.

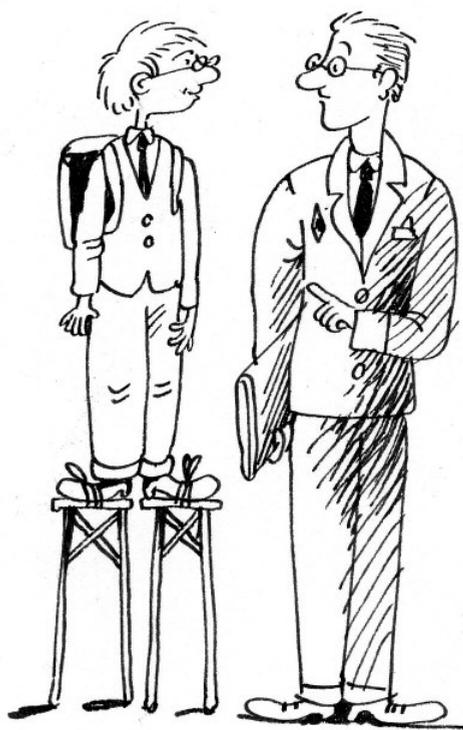
Однако прямая спина, низкий голос, немногословие, подвижность и изобретательность, являясь признаками силы, в критический момент могут спасти робкого, начинающего педагога, когда он чувствует подступающие слезы слабости и страх провала. В этом случае советуем остановить свой взгляд на любом объекте, собрать на нём же свои мысли, выпрямиться и низким (насколько возможно) голосом произнести любое (лучше примитивное) задание, предложение, тему («А сейчас...»). Взяв, таким образом,

инициативу, затем удерживать и развивать её по законам поведения сильного человека.

### **УСТАНОВКА НА СООБРАЗИТЕЛЬНОСТЬ УЧЕНИКОВ**

Немногословие педагога (не путать с молчаливостью слабого!) объясняется не столько тем, что сильный, будучи занят делом, обычно не тратит лишних слов, сколько тем, что сильный обычно рассчитывает на сообразительность собеседников. Вот этот самый расчёт сильного на сообразительность, как правило, даёт очень неожиданные и интересные результаты. Если, давая задание (загадку, задачу, проблему), педагог, зная разные способы его решения, тем не менее ждёт, что здесь, сегодня, сейчас (на этом именно занятии и в этом именно классе) может быть найдено новое, неожиданное решение, то это ожидание и освобождает его от малодушного стремления подстраховаться многословными рассуждениями о том, как следует подходить к решению проблемы или как её решали другие классы.

А теперь, допустим, педагог дождался такого способа выполнения своего задания, что сам не знает, что с этим способом делать: ни объяснить, ни оценить, ни принять он его не может. Ученик или ученики не просто удивили учителя, а поставили его в тупик.



У сильного человека, дружелюбно настроенного к своим воспитанникам, в этой щекотливой ситуации всегда есть чудесный выход: рассмеяться, с искренней радостью признать победу детей.

С приобретением педагогического опыта некоторые учителя всё больше начинают ценить непричёсанные, непредсказуемые классы, в которых даже сопротивление некоторых учеников предложенной работе оказывает очень выигрышным для затевания общего дела, в котором каждый участник (или каждая группа участников) найдёт свой собственный интерес. Сильному игроку интересен «коварный противник»,

тогда как некоторые начинающие учителя (да и некоторые из опытных учителей-«бездельников») любят работать только в классах со «сделанной дисциплиной», в которых многие искры живой мысли тонут в трясине равнодушного послушания.

### **Пожарный выход**

Случается, что, не сумев сразу дать задание в нужный момент и таким образом, чтобы его невозможно было не выполнить, педагог начинает делать ошибку за ошибкой, порой скатываясь даже к исполнению капризов сопротивляющихся детей. Тогда сопротивление

учеников нередко превращается в издевательство. А такое переносить, сохраняя позицию силы, учителю совсем уж неважно.

И все же лучшим выходом из такой ситуации чаще всего оказывается следующий – игнорировать безобразие. Но тогда необходимо обеспечить классу успешное выполнение какого-то другого дела, которое станет первой ступенькой в восхождении к выполнению дела того самого, оказавшегося неудачным – только как бы с другого конца.

Обычно такие задания принимаются выполнять те из учеников, кто по той или иной причине уже заинтересован данным учебным предметом. Расширить их ряды – вот первая задача переживающего неудачу педагога.

А для этого ему полезно и необходимо разные группки учеников поставить на занятии в ситуацию добытчиков информации, пусть вначале и весьма примитивной

по содержанию. И попутно, при создании проблемных ситуаций, ему снова и снова следует вспоминать о специфических чертах поведения сильного человека:

- готовности к тому, что собеседники естественным образом заинтересуются или согласятся с предложением сильного;
- отношении к каждому несогласию партнёров как к большой неожиданности;
- изобретательности в смене средств воздействия (вплоть до перемены цели);
- использовании широких голосовых диапазонов – от тихой, спокойной речи до металла в голосе и бури эмоций, от речи быстрой до медленной, с верхних регистров своего естественного голоса на самые нижние и т. д.

Совокупность этих и других поведенческих усилий могут помочь вывести урок из неуправляемого режима, мучительного и для детей, и для учителя.