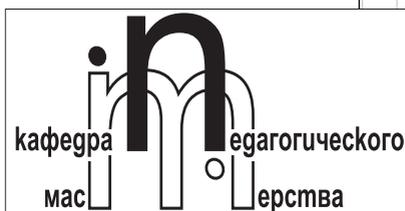


# БЕССЛОВЕСНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ УЧИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ

ПО МАТЕРИАЛАМ ТЕАТРАЛЬНОЙ  
«ТЕОРИИ ДЕЙСТВИЙ» П. М. ЕРШОВА

**В** методических разработках, если и заходит разговор о целях, то обычно о тех, которые приписываются самими учителями своей работе, ибо вменяются им в обязанность «сверху». Понятно, что приписывание это часто оказывается с лукавинкой как не вполне соответствующее действительности, во-первых, из-за абстрактности и, во-вторых, из-за оторванности присылаемых предписаний от происходящего в повседневной школьной жизни на самом деле. Так что реальное поведение и учеников, и самого учителя чаще всего в профессиональной педагогической литературе оказывается за рамками разговора. Возникает отрыв педагогических теоретизирований от школьной повседневности, что усугубляет беспомощность отдельных учителей в некоторых типичных ситуациях общения с детьми.

Однако с помощью идей театральной «теории действий», основанной на учении Станиславского о «простых физических действиях» и разработанной режиссёром и театральным педагогом П.М. Ершовым (1910–1994), можно повернуть привычные педагогические рассуждения об учительских целях, задачах и необходимых ученических мотивах в русло разговора об особенностях поведения учителя, об особенностях его взаимодействий во время урока с учениками и учеников друг с другом.



**АЛЕКСАНДРА ЕРШОВА,**

*кандидат педагогических наук,  
доцент Московского института  
открытого образования*

**Если в № 1 за 2010 год мы рассматривали особенности словесных воздействий в работе учителя, то содержание этой статьи посвящено бессловесным элементам поведения.**

**Любое педагогическое общение, несмотря на свою специфику, протекает в соответствии с теми же закономерностями человеческого поведения, что и общение вне стен школы. И если учитель не ориентируется в этих естественно существующих закономерностях, то это нередко приводит к результатам вполне плачевным. То есть противоположным тем педагогическим целям, которыми, казалось бы, искренне руководствовался учитель в своей работе.**

## ОЩУЩЕНИЕ СОБСТВЕННОГО ВЕСА КАК БАРОМЕТР ДУШИ

Многие особенности поведения человека связаны с его ощущением (разумеется, не всегда осознаваемым) *веса* собственного тела.

Действуя, человеку приходится орудовать своим телом, которое имеет определённый вес. Человек молодой, сильный, здоровый, увлечённый какой-то перспективой, не замечает веса своего тела и не ощущает тех усилий, которые он тратит на то, чтобы встать, повернуть голову, поднять её, пересечь за другой стол и т.п. Поведение того же самого человека, но в состоянии крайнего утомления или после тяжёлой болезни, оказывается менее расточительным. Для дряхлого, большого, согбенного старика груз собственного тела может быть почти непосильным. Он может не осознавать этого и не думать о весе своего тела, своих рук и ног, но он ощущает, что всякое движение требует от него специальных усилий.

Если у человека мало сил, он, естественно, их экономит. Он делается осторожен и предусмотрителен в движениях: избегает лишних движений, резких поворотов, неустойчивых положений, широких жестов. Поэтому действие, которое сильный человек совершает расточительно, смело расходуя свою физическую энергию, человек слабый совершит бережно, всячески экономя запас своих сил.

При этом «вес тела» – конеч-

но же, величина относительная. Иногда старый, тучный или больной человек двигается неожиданно смело, решительно и легко, тогда как молодой, сильный и здоровый может сутулиться, осторожничать, быть тяжёлым и робким в движениях. А иногда бодрый, лёгкий и активный человек на середине разговора вдруг «увядает» и перестаёт участвовать в обсуждении, тогда как «увядший» может внезапно ожить и активно включиться в беседу.

Увлечённость делом, надежды, перспективы успеха окрыляют человека, увеличивают его силы, то есть *уменьшают* относительный вес его тела. Падение же интереса к делу, ожидание поражения ведут к уменьшению сил, то есть *увеличивают* относительный вес тела.

Поэтому улучшение настроения, оживление надежд, появление перспектив, осознание своей силы или появление уверенности в своих правах – всё это влечёт за собой выпрямление позвоночника, подъём головы и общей мускульной мобилизованности кверху, облегчение головы, корпуса, рук, ног, вплоть до широко открытых глаз, приподнятых бровей и улыбки, которая, в свою очередь, приподнимает уголки губ и щеки.

По характеру движений человека, в частности, по тому, сколько усилий он тратит на свои движения, окружающие люди судят о его душевном состоянии. Например, по тому, «в каком весе» из аудито-

рии выходит человек после экзамена, иногда можно безошибочно определить, сдал он экзамен или провалил.

Каждый человек, имея определённый возраст, определённую физическую комплекцию и нервную конституцию, определённое общественное положение, действует преимущественно *в своем, характерном для него весе*. Но если с ним происходит что-то значительное, то вес его обязательно изменится в ту или другую сторону. Если же никаких изменений не происходит, то это значит, что в окружающей человека ситуации ничего для него существенного не произошло (так, если картёжник не делается *легче* в момент выигрыша и не *тяжелее* в момент проигрыша, то это является свидетельством его равнодушия к ходу игры).

Изменения веса выдают то, что делается в душе человека. Вы общаете собеседнику нечто важное, и то, насколько ему понравилось ваше сообщение, выразится прежде всего в том, потяжелеет он или станет легче. При этом произносимые им фразы могут выражать нечто совсем другое – они могут лгать, скрывать, смягчать и т. п. «Вес тела» лгать не может.

Представим, что вы сообщаете коллеге, что с кем-то поссорились. Ваш собеседник выражает полное сочувствие, принимая вашу сторону. Но при этом он чуть-чуть полегчал. А это значит, что он рад вашей ссоре и она почему-то выгодна ему.

Или такая ситуация. Вы сообщате домашним, что потеряли значительную сумму денег. Те, в свою очередь, желая вас ободрить, заверяют о своем полном безразличии к потере. Но при этом всё же как-то тяжелеют. И это их выдает: значит, и они сами весьма огорчены.

Относительно лёгкого веса напомним, что у детей и подростков есть привычка подпрыгивать от радости. Кстати говоря, и всякая пляска содержит в себе преодоление веса собственного тела, демонстрацию человеком своей силы и энергии, победу над привычным притяжением.

### **МУСКУЛЬНАЯ МОБИЛИЗОВАННОСТЬ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ГОТОВНОСТИ ДЕЙСТВОВАТЬ**

Среди старейших профессиональных актёрских выражений самыми популярными были такие, как «ронять тон», «подымать тон», «держат тон». Неумение «держат тон» и склонность «ронять тон» издавна считались признаками профессиональной неподготовленности.

Современный театр отказался от этих выражений. Специальные заботы о тоне уводят актёра от действия, от живых человеческих переживаний. И всё же это старинное выражение не лишено некоторого рационального смысла. Ведь им пользовались и актёры, которых невозможно заподозрить в ре-



месленном отношении к искусству и в пренебрежении к правде.

Сущность того, что в руках актёров-ремесленников стало омертвевшим набором штампов, первоначально заключалась в мускульной мобилизованности. Эту готовность тела к выполнению конкретного действия К. С. Станиславский называл «призыв к действию» и придавал ему большое значение.

Поясним, что в режиссуре всякое действие начинается с *оценки*. Оценка – это процесс, цель которого – восприятие нового. В первый момент воспринимающему ещё не ясно значение воспринимаемого, и потому никаких выводов и решений по поводу воспринимаемого у него пока нет. Поэтому и нет представлений о том, что и как делать. Отсюда естественная неподвижность (полная и мгновенная!). Пока она длится (а длительность может быть разной, иногда – буквально мгновение), возникают первые и самые общие варианты понимания значимости события. Это обнаруживается в изменении веса тела: человек становится либо тяжелее, либо легче, и внимательный наблюдатель это без труда заметит.

По изменению веса тела видно в самых общих чертах плохо или хорошо для оценивающего то, с чем он неожиданно столкнулся. В первом случае он как бы сникает, во втором – как бы расцветает. Видно и то, насколько воспринимаемое им соответствует (или не соответствует) его самым об-

щим интересам и представлениям. (Это можно наблюдать в ситуациях розыгрыша, когда радостное сообщение для эффекта подается как печальное, а печальное – как радостное.)

Далее эти первые впечатления конкретизируются, и человек принимает решение, что и как делать. Возникает объективная цель, стремление к которой реализуется в поведении.

Насколько значительно событие, обнаруживается в том, что одновременно с изменением веса тела (или с некоторым отставанием, вслед за ним) происходит более или менее ясно видимая либо *мобилизация*, либо *демобилизация* сил. В первом случае за оценкой может последовать бурная инициативность. Во втором случае её не последует.

Как мобилизация, так и демобилизация могут идти одновременно и с облегчением тела (при положительной оценке события) и с потяжелением тела (при отрицательной оценке).

Поясним на примере. Вы получили письмо. Оно содержит важное для вас сообщение (положительное или отрицательное). Соответствует или нет содержимое сообщения вашим личным интересам, неизбежно и непроизвольно отразится на весе тела. А вот ваш вывод о необходимости действовать отразится на изменении мобилизованности.

В мускульной мобилизованности фактически уже зарожда-

ется последующее поведение, хотя целенаправленность его ещё и не вполне конкретна. Человек уже готовится к деятельности, но ещё не знает, как именно он её начнет. Эта обобщенная, «генерализованная» подготовка в театральной «теории действий» называется *мобилизованностью*. Она всегда видна. Даже когда ни наблюдатель, ни сам наблюдаемый ещё не знают, какие действия последуют. Однако готовится человек к деятельности, к преодолению препятствий или собирается уйти в тень, уклониться от деятельности – это внимательный наблюдатель обязательно увидит.

Мобилизованность выражается в общей собранности внимания и, следовательно, в направлении взгляда, в глазах, в дыхании и в общей подтянутости мускулатуры тела, в частности в подтянутости спины. Это рабочее состояние тела, то есть его приспособленность к затрате усилий и относительно широкому выбору действий, к готовности преодолевать препятствия, которые ещё не возникли, но вот-вот могут возникнуть. В режиссуре мобилизованностью обозначается видимая сторона того уникального явления, которое психологом Д. Н. Узнадзе было названо *установкой*. Её суть – в «опережающем отражении действительности» (по П. К. Анохину).

Мобилизованность чаще всего является готовностью к ряду действий, к перспективе какого-

то набора дел, ведущих к одной цели. Она похожа на сборы в путь, который может быть и коротким (в соседнюю комнату), и весьма длинным, и даже очень продолжительным (через весь город или в заграничную поездку). Путь может быть и на полчаса, и на неделю. И в гости к приятелю, и по делу к начальству. И на свадьбу, и на похороны. Конечно, каждый человек собирается по-своему, но при этом он обязательно представит, что ему предстоит, и соответственно как-то к этому подготовится.

Подобным образом человек готовится и к выполнению любого дела, даже самого незначительного. Но чем значительнее для него цель, тем больше ему будет представляться возможных препятствий и тем тщательнее он будет готовиться к их преодолению.

Иногда мобилизованность человека в той или иной ситуации может сменяться демобилизованностью. А когда человек колеблется, то ли ему начать активную деятельность, то ли нет, мобилизованность и демобилизованность чередуются. Так иногда ведут себя участники спора или болельщики на футболе. В моменты острых ситуаций они мобилизуются, со спадом остроты – демобилизуются. Такая рокировка в мобилизованности иногда происходит буквально за считанные секунды.

Чаще всего максимальная мобилизованность самим человеком не осознаётся (как в примере



с болельщиками). Не всегда она бывает связана с решительностью и стремительностью последующих действий. Но принятию любого решения она сопутствует всегда. И часто само решение влечёт за собой дополнительную мобилизованность. Вариации тут возможны самые разнообразные.

Степень мобилизованности человека в ходе его общения с окружающими меняется в зависимости от упорства собеседника и характера его сопротивления. Человек всё больше мобилизуется по мере возрастания преодолимых, как он думает, препятствий и постепенно демобилизуется, если противодействия оказываются слабее, чем он ждал, или если он начинает подозревать их непреодолимость.

При постепенном отказе человека от своей цели в ходе общения также возникает постепенная демобилизация тела. Именно в ней отступление собеседника от своих планов, идей, мнений обычно и начинает обнаруживаться. Как писал Корнелий Тацит: «Во всех сражениях глаза побеждаются первыми».

### **ПРИСТРОЙКИ ЛЮДЕЙ ДРУГ К ДРУГУ КАК ЗЕРКАЛО ОБЩЕНИЯ**

Любое приспособление человека своего тела для совершения очередного какого-нибудь действия в режиссёрской «теории действий» П.М. Ершова именуется пристройкой. Это именно по ней каждый

из нас может среди сидящих в автобусе пассажиров легко определить, кому из них скоро выходить (это видно по малозаметной подготовке человека встать). А среди людей на автобусной остановке можно увидеть тех, для кого подъезжающий автобус оказался с нужным номером маршрута (по тому, как они заранее начнут готовиться к посадке).

Одни пристройки весьма выразительны и заметны, другие – едва различимы. Например, пристройка тяжеловеса к поднятию штанги всем сразу видна. А вот пристройку акробата к выполнению сложного кульбита неспециалисту заметить бывает сложно.

Особо интересны пристройки человека во время его общения с окружающими. Любому – и совсем незамысловатому, и весьма сложному или составному – действию предшествует своя специфическая пристройка. Перед тем как обнять или ударить, задать вопрос или ответить, что-то приказать или на что-то намекнуть, человек обязательно соответствующим образом «пристроится».

Но человек пристраивается не только к действиям, но и к самим людям с которыми ему приходится общаться. П.М. Ершовым для пристроек человека к человеку был предложен особый критерий – *сверху, снизу и наравне*, – оказавшийся весьма эффективным при определении специфики каждого конкретного случая общения.

Случается, что иногда (даже в одном и том же разговоре) людям приходится к своим собеседникам обращаться по-разному. Например, если к одному – *наравне*, то к другому – *сверху*, а к третьему и вовсе – *снизу*. Когда высказывание в адрес, например, М. М. звучит как нечто само собой разумеющееся, реплика для К. К. произносится с явной небрежностью, как бы через плечо, тогда как произнесение фразы, адресованной Н. Н., сопровождается особым вниманием к выражению его взгляда – то перед нами картина трёх пристроек, трёх приспособлений, в основе которых лежит представление говорящего о *равенстве* с М. М., своих преимуществах и *собственной значительности* перед К. К. и своём *уважении к авторитету* Н. Н.

Почему в данный момент данный человек к данному партнёру пристроился именно *наравне*, объяснить бывает трудно. А вот обнаружить эту пристройку достаточно просто: человек при обращении к партнёру не мобилизовался, не потратил ни одного лишнего усилия и дополнительно никак *не переприспособливался*.

*Пристройка сверху* проявляется прежде всего в распрямлении спины (как бы в увеличении роста человека), чтобы слова посылались как бы сверху вниз, чтобы послушание, поддакивание, исполнительность того, к кому человек обращается, последовали как само собой разумеющиеся.

Причём эффект «увеличения себя» необязательно может быть связан с желанием быть агрессивным. Человек, обращаясь к тому, кто, по его представлению, обязан исполнять, слушаться или обожать, может и в улыбке расплываться, и объятия свои раскрывать (не только фигурально, но и вполне буквально). Смело приблизиться, решительно протянуть руку, без спроса взять вещь, хлопнуть по плечу, потрепать по щеке – и во всём уверенность, что ни каких возражений у собеседника не будет. Пренебрежение его правами – вот что лежит в основе пристройки сверху.

*Пристройка снизу* выглядит, как тщательное приспособленчество говорящего к тому, от кого он ждёт благосклонного внимания. Человек при этом жмётся, стараясь занять как можно меньше места и уложиться в самое короткое время, чтобы не беспокоить своими проблемами столь значительного собеседника, которому стоит только пошевелить пальцем, как все без труда будет и решено, и сделано, и выполнено.

Мускульная мобилизация пристройки сверху противоположна мускульной мобилизации пристройки снизу. Пристраивающийся снизу тянется к партнёру, готовится получить просимое, так чтобы как можно меньше затруднять партнёра, он вынужден ждать и в полной готовности воспринимать любую реакцию партнёра – небрежно бро-



шенное слово, кивок головы, лёгкий жест. В каждое мгновение он должен быть готов к ответу.

Поэтому *пристройка снизу* оказывается пристройкой снизу, между прочим, и в буквальном смысле слова – чтобы поймать взгляд партнера, чтобы видеть его глаза, удобнее смотреть на партнера несколько снизу вверх. Таким образом, пристройка снизу связана с мускульной тенденцией *быть ниже* партнера. (Ярким примером пристройки снизу может служить фигура папы Сикста в Сикстинской мадонне Рафаэля. Конечно, для того чтобы в живописном произведении увидеть пристройки, нужно взглянуть на них как на запечатлённый момент совершающегося действия, представляя себе, что за этим моментом может произойти в следующее мгновение.)

Для *пристройки сверху*, наоборот, характерна тенденция *быть выше* партнёра. «Быть выше» – значит прежде всего выпрямить позвоночник, то есть откинуться от партнёра. Тогда как *пристройка наравне* характеризуется соответственно мышечной освобождённостью или даже небрежностью, ино-

гда доходящей до разболтанности.

Особенно ярко читается пристройка у просителей, входящих в кабинет начальника. Если человек открывает дверь лишь настолько, что сначала «входят» глаза, потом голова, потом туловище и наконец ноги; если он ловит взгляд сидящего в комнате, чтобы обратиться, и робко занимает край стула, когда ему предлагают сесть; если начинает своё дело с длинного, путаного извинения, значит, он *пристроен снизу*. Подчеркнём, что пристройка снизу может присутствовать в выполнении любых действий, в том числе и тех, что мы перечисляли выше: и обнять, и расцеловать, и ударить, и приказать.

Пристройки каждой разновидности у любого человека очень разнообразны. И, вероятно, читатель уже довольно живо смог представить образы некоторых пристоек, припомнив поведение кого-то из знакомых, друзей или родных. Труднее припоминать мелкие подробности своего собственного поведения. Неслучайно люди очень часто отрицают по отношению к себе то, с чем они совершенно согласны по отношению к другим.