

Риторика — инструмент педагогического успеха

Александр Александрович Мурашов, доктор филологических наук

Гул затих... Я вышел на подмостки...

А если — без той оторопи, что зачастую присуща актёру, штурмующему барьеры незнакомой роли? Без ненужных самокопаний, которые, повторяясь ежедневно по пять, а то и по семь раз, заставляют смотреть на нас с почтительным трепетом, а потом вспоминать раньше времени состарившегося наставника, всхлипывая: «Учительница старая моя...»? Всхлипывая — и словно слыша того, кто теперь, когда сгорел в огнях незримой рампы, может только пробубнить о себе, словно оправдываясь: «Встречай, учи и снова расставайся...»

Если мы и впрямь рассчитываем на подлинную жизнь в профессии, на подлинное бытие специалиста высокого класса, то нужно научиться технологии педагогического успеха. Дизайнер — это вовсе не художник, и режиссёр отличается от драматурга — это мы понимаем. Однако рвёмся создавать по пять полотен и по несколько драм на дню. И вдруг понимаем: силы на исходе. «Встречай... Учи... И снова...» Значит, не обойтись без технологичности дизайнера и режиссёра, и важно отыскать такие технологии, которые предполагают успех без разрушения творческой мастерской. Такие технологии есть, они сформировались в рамках риторики, насчитывающей уже два с половиной тысячелетия. Педагогическая область её выделилась совсем недавно, однако именно она интересует нас в наибольшей степени. Педагогическая риторика помогает уникальное сделать естественным, а трепет актёра-неофита превратить в уверенное спокойствие профессионала, лидера, каждое слово которого — своего рода категорический императив для аудитории. Важно понять, что учитель — профессия речевая, что именно речевой успех определяет нашу профессиональную судьбу. Иными словами, педагогическая риторика являет набор технологий, вооружает схемами, принципами, алгоритмами, которые уникальны, однако вполне воспроизводимы, и на поверхностный взгляд кажется простым тиражированием.

Гул затих? Я вышел на подмостки?

И отступает куда-то назойливый мандраж новичка. И слова, которым больше не надо прикрывать беспомощный рой мыслей, сами организуются и выстраиваются в стройную цепь. Это в нашу жизнь вошла технология, превращая неповторимое в воспроизводимое, а надоевшую вибрацию — в спокойствие уверенности...

Гул затих! Я вышел на подмостки!

А в самом деле, как одолеть «аудиторный шок», возникающий, стоит только увидеть перед собой десятки оценивающих и беспощадных ребячьих глаз? Во-первых, знанием первых слов, которые не только эмоциональны, но и раскрывают облик широко образованного человека, уверенного в себе эрудита (этой уверенности нужно учиться). Во-вторых, знанием приоритетов аудитории и готовностью ответить на вопрос: «А зачем нам это?», — вопрос, который внутренне задаёт себе любой, а не встретив ответа, теряет интерес или срывает занятие. В-третьих, спокойной властью:

взятая будто случайно шариковая ручка избавляет от необходимости «искать место» рукам, — ведь приветливое, но уже не растерянное лицо говорит едва ли не больше первых слов. И — не начинать в шуме: иначе он не кончится.

Важно выдержать начальную паузу, во время которой ребята «сканируют» учителя взглядами, и начинать — спокойно, обращаясь к классу и не пряча взгляда. Так с самого начала занятия класс составит те характеристики, что впредь будут ассоциативно связываться с этим учителем, вызывая либо почтительное замирание, либо усмешку.

Технологии педагогического (а значит, речевого) успеха зиждутся на положениях риторики и психологии, как дошедших из глубины веков, так и более близких нам, зачастую возникших случайно, но занесённых на скрижали исторической памяти человечества. Обратимся к ним.

- Знать нормы языка и следовать им: только знание нормы даёт право на её нарушение, обусловленное необходимостью.

Речевое воздействие исключено без освоения культуры речи. **Без соблюдения норм языка педагогический успех невозможен.** «Когда чувство нормы воспитано у человека, тогда-то и начинает он осознавать всю прелесть обоснованных отступлений от неё» (Л.В. Щерба). Отступление от нормы речи возможно в устах учителя, но лишь тогда, когда оно мотивировано эстетически или педагогически; отступление из-за незнания нормы или форм этикета — грубейшая ошибка, превращающая педагога в объект насмешек. Если человек уважает себя, он уважает и нормы языка, на котором говорит, освобождая речь от арготизмов, жаргонизмов, варваризмов, анахронической и диалектной лексики. Следование норме органично любому речевому воздействию на личность, знание речевого этикета — в основе любого воздействия и взаимодействия. **Смотреть на речь как на технологию успеха — значит видеть возможности слова.** Они действительно безмерны, потому-то подчас и трудно выделить оптимальные. Когда-то Я.В. Брюс, «чернокнижник и чародей» при Петре Первом, умер, чересчур близко подойдя к тайнам слова и языка — так, по крайней мере, об этом рассказывают. Слово убило «колдуна на Сухаревой башне», причём отнюдь не метафорически!

- Не выходить за рамки собственной личности.

Не всякий актёр учит, но каждый учитель должен уметь играть. Однако лишь в том ролевом диапазоне, который определяет риторическая позиция, имманентная личности: «профессор», «художник», «собеседник», «приятель», «командир». «Повелевать собою — высочайшая власть» (Цицерон). Человек не должен выходить за рамки своего «Я», в том числе в речевом общении. Флегматик, изображающий человека импульсивного, порывистого, невольно пародирует самого себя, а откли-

ком на любую пародию является смех. Форсируя себя, говорящий «даст петуха»; может возникнуть эффект «нового костюма», к которому человек не привык и которого закономерно стесняется, поэтому в любой речи следует быть собой. «Большое самообладание говорит о большом сердце — душу великую нелегко стронуть с места» (Б. Грасиан). **Не будем выходить из себя: это неуважение к себе.** А что значит собственно выходить из себя? Это оказаться в плену собственных эмоций, не поддающихся логическому контролю. Когда смотрят сквозь тёмное стекло, всё вокруг тускнеет.

Импровизируя, оставаться естественным и органичным самому себе: «Главное в ораторе искусство состоит в том, чтобы не дать приметить искусства» (Квинтилиан).

Говорить хорошо — значит говорить убеждённо. Не давать разным «барьерам» и «негативным сценариям» увести от темы, в необходимости которой сам убеждён: «Сначала убедись, а потом уж убеждай» (К.С. Станиславский).

Урок — это произведение искусства, учитель — творец. Речь неудачна, если нет собственных мыслей, своих открытий, настоящего взволновавших проблем: «Кому нечего сказать своего, тому лучше молчать» (В.Г. Белинский).

«Кого бы ни взялся изображать человек, он всегда играет вместе с тем и себя самого» (М. Монтень). Важнейшее правило действенной, а значит, педагогически успешной речи — оставаться самим собой, какие бы эмоции ни захлёстывали. Актёр, вышедший из себя, «даст петуха», чем рассмешит зрительный зал. Важно, чтобы необходимые эмоции испытал собеседник или слушатель, а для этого говорящий не должен ни срываться, ни постоянно одёргивать себя: пусть будет собой!

- Учитывать образ аудитории, а для оптимального воздействия — создавать его.

Он «активно влияет на реальную аудиторию, становясь для неё некоторым нормирующим кодом» (Ю.М. Лотман). Кем мы представляем себе слушателей, тем они и будут. Мы создаём тот «образ», который создаст нам слушателя — сторонника, оппонента или непримиримого противника. Как предугадать и направить это? Если учитель по мимике и жестам осмысляет то,

что учащиеся лишь смутно чувствуют и ассоциируют, коммуникативная атмосфера занятия в его власти: он организует общение оптимально. Внимание на невербалику общения! А чтобы предугадать речевой поступок собеседника, обучимся сложнейшему и наиболее почитаемому в древних Афинах искусству спорить. Неумение полемизировать — недостаток самоуважения, и в той же степени — уважения к собеседнику, меж тем как эти качества — элементы образа ратора, которым становится подлинный учитель. **Умение общаться начинается с умения превращать слово, жест и интонацию в средство педагогического воздействия и взаимодействия.**

Создавая образ аудитории, помнить: неожиданное, но самими нами вполне продуманное, — сильнейшая технология риторики. Застигнутый врасплох, человек открыт для любого воздействия. «Всякое познание начинается с удивления» (Аристотель).

● Подводить ученика к итоговым суждениям, которые он мог бы сделать сам.

«Доводы, до которых человек додумался сам, обычно кажутся ему более убедительными, нежели те, что пришли в голову другим» (Б. Паскаль). Заставить что-либо сделать можно, только вызвав у собеседника желание это сделать, его стремление думать, воспринимать, участвовать в диалоге. Чтобы суметь сделать, «присоединяясь» к его мыслям, глядя на вещи его глазами. Именно поэтому, обращаясь к человеку с призывом, необходимо сообщить, что принесёт ему выполнение этого действия. Вызвав желание, мы достигаем умения. Поэтому первый вопрос, который готов поставить перед нами каждый, прежде чем слушать или нет, — «Зачем это мне надо?». Мы должны быть готовы ответить на этот вопрос в самом начале, пытаясь расположить собеседника (ученика) к себе: расскажем, ЗАЧЕМ ему то, о чём мы собираемся говорить, ЧТО в практическом плане он извлечёт для себя. **Речь слушают, если сформирован интерес и внутренняя потребность в этом.** Учитель идёт от тех установок, приоритетов и логических схем, которые внутренне присущи ученикам к моменту общения, создаёт презентацию урока, подчёркивающую необходимость курса для обучающихся и значительный личностный прогресс после его освоения.

● Воздерживаться от оценок, но сказать достаточно, чтобы слушатель мог сам их сделать: «Истолкование экзистенциально основывается на понимании» (М. Хайдеггер).

● Ставить проблемы, которые слушатель мог бы решить не морщась от скуки, а радуясь собственным успехам: «Плохой учитель преподносит истину, хороший — учит её находить» (Дистервег).

● Взять из книг не только то, с чем согласен: наиболее удачный логический ход — возможность самому найти истину в споре. «Очень полезно оттачивать и шлифовать свой ум об умы других» (М. Монтень).

● Говорить на языке учеников, чтобы наши мысли казались им собственными.

«Люди судят о чужих мнениях лишь по соответствию с их собственными» (К.А. Гельвеций). Чтобы достичь речевого мастерства, важно говорить не с абстрактной «аудиторией», а с конкретным человеком. Когда собеседник не проникся интересом к предмету, — он никогда не усвоит его сущности. Не выносите предварительных суждений о предмете: пусть это сделает слушатель, органично подведённый именно к такому мнению. Торговец в электричке: «Вот такую замечательную вещь я вам предлагаю...». Его никто не слушает: он навязывает своё суждение о предмете. И лучше зримо представить свойства товара для публики, пусть каждый решит, что товар замечателен, и приобретёт его! **Говорить следует только на языке самого собеседника.** Так, с человеком, увлечённым авиамоделированием, даже о поэзии необходимо говорить, начиная с его увлечения и постепенно подводя к основной теме. «Чтобы управлять людьми, надо разделять их представления обо всём великом и подчиняться общепринятым воззрениям» (Наполеон — в изложении А. Франса). Довод может следовать лишь из того, что уже знакомо собеседнику; более того, принято им в качестве собственного способа поведения. Именно поэтому потребности и возможности аудитории следует всегда соразмерять со своими, не принижая и не возвеличивая их. Самую близкую идею слушатель отвергнет, если она произнесена поучающим тоном и с апломбом всезнающего и во всём сведущего.

Обращаться к личному опыту слушателей — значит заинтересовать их и утвер-

дить в звании интересных людей. «Люди судят о чужих мнениях лишь по соответствию их с их собственными» (К.А. Гельвеций).

На уроке нет слов, которые были бы адресованы одному человеку: обращаясь к одному, создаём и моделируем реакцию остальных. Аксиальное (однонаправленное) общение приводит сначала к равнодушию, а затем — к враждебному классу.

- Знать запросы слушателя, чтобы уметь вести его за собой. «Смысл слов говорящего создаётся слушателем» (А.Г. Горнфельд). Говорящий, окликаая, откликается. Цель формулируется только тогда, когда аудитория сама готова её высказать и достичь. Говорящему должны быть знакомы все сильные и слабые стороны слушателя или собеседника, его цели и стремления. Речь на любую тему должна открыть пути и способы их достижения. Вместе с тем думать о слушателе и одновременно думать о себе с позиций слушателя (попытка прямо во время урока применить приём дистантного мышления, «переселиться» в слушателя, пытаюсь отыскать в нём себя) — принципиально несоединимые вещи. Говоря, можно думать о чём угодно, но только не о том, **как ты говоришь. Говорящий и слушающий должны видеть предмет под единым углом зрения.** Не «вы», а «мы», даже если материал известен и изложен много раз.

Знать авторитеты и стремления аудитории, обращаться к ним. «Не следует прибегать к суду того, что само подлежит суду» (Ф. Бэкон).

Интересоваться собеседником, а не пытаться заинтересовать его собой: «Не ученика вызываю к доске, а себя — к ученику» (Е.Н. Ильин).

Подлинное мастерство слова — найти суждение и поставить вопрос, близкий слушателю. «Человек не высказывает суждения, а отвечает на вопросы» (Г.-Г. Гадамер).

Говорить о том, что близко слушателю, чтобы ему стало близко всё, о чём мы говорим: «Иногда сильнейшим ораторским приёмом является умение предоставить слушателям самим разобраться и самим прийти к намеченному вами выводу» (А. Миртов).

- «Читать» собеседников (учеников), сохраняя собственную «речевую маску».

«Никто не видит моего лица — все видят лишь надетую мною маску» (М. Монтень). Уважая себя, не считать своих мыслей единственно правильными. **Быть успешным педагогом — значит оставаться правдивым, даже будучи в маске.** Маску срывать с себя не нужно: то, что видно и понятно, что известно, что не несёт некоторой тайны, интереса не вызовет. Важно «читать» собеседника (ученика), в том числе по движениям, мимико-жестикационным проявлениям его состояния. Этому служит психология мимики и жестов. Необходимо «откликаться»: «отзеркаливать», чтобы достичь состояния «аптайм» (эмпатии) и лучше понять другого, «пригласить» в текст нашей речи мимикой, жестами, интонацией голоса.

Выбрать манеру, темп, образ, которому предстоит следовать, пока они не стали частью лекторского «автопилота»: «Присвоив себе ту или иную маску, человек со временем так привыкает к ней, что и вправду становится тем, кем сначала хотел казаться» (С. Моэм).

Чтобы понять собеседника, надо научиться «считывать информацию» не только со слов: «Лицо говорит вместе с языком» (А.Ф. Кони).

- Смотреть на человека с позиций перспективы — достижимой, как достигнутой.

Мы исходим из реального уровня познаний и навыков собеседника, обращаясь к нему, но видим и перспективу, с точки зрения которой обращаемся к слушателю: «Если вы берёте людей такими, каковы они есть, со всеми присущими им недостатками, вы никогда не сделаете их лучше. Если же вы обращаетесь с людьми, как с идеальными людьми, вы поднимаете их на ту высоту, на которой хотели бы их видеть» (И.В. Гёте). **Обращаться к наличному, как к идеальному, — условие педагогического успеха.** Речь не должна превращаться ни в сплошную проповедь, ни в сплошной экзамен: такие собеседники неинтересны одному другому, а цель всякой речи — приобрести если не друга, то единомышленника. Если говорящему не удастся склонить слушателя к собственной точке зрения, — значит, или точка зрения ошибочна, или не состоялось подлинного диалога. Возможно, был занижен или завышен личностный уровень собеседника, а это в любом случае не делает речь действенной.

Умение говорить начинается с умения слушать. «Если беседовать с самим собой — безумие, то слушать только себя, говоря с другими, — двойное» (Б. Грасиан).

При классе неуместны разговоры о личности ученика. **Оценивается сказанное, а не сказавший, сделанное, а не сделавший.** Опасен упрёк в несуществующих проступках. Учительница, гневно сообщающая: «Не отсид, а оксид!», — не поправляет *оговорившегося* ученика, а имплицитно даёт ему разрешение на употребление слов, над которыми смеялся в этот момент класс. Опасна также излишняя похвала: на солнце и пыль сверкает.

- Быть идеалом, которому хочется следовать.

«Воспитатель сам должен быть тем, чем он хочет видеть своих воспитанников» (В.И. Даль). **Чтобы уметь вести урок, надо уметь вести.** За собой. Подчас интуитивно начиная с того, что, соответствуя интересам дела и интересам коммуникативного лидера, воспринимается другими как их заветное, потому что их мастерски в этом убедили. Директор школы запретил проводить танцевальные вечера, но администрации нужна воспитательная «галочка». Рок-группа хочет играть у себя в школе, но аудитории нет. Местные поэты хотя и выступать, но негде. Проведите литературный вечер с участием всех сторон, чтобы танцы оказались естественной заключающей частью. Точка пересечения интересов различных людей — точка опоры, которую учитель даёт сам себе, чтобы не перевернуть мир, а вести его!

Верить в себя: застенчивость — враг учителя, сомнение в себе — страшный недуг. «Как только вы вообразите, что не в состоянии выполнить определённое дело, с этого момента его осуществление становится для вас невозможным» (Б. Спиноза).

- Следовать логике и всегда держать в памяти ход речи.

«Если знания человека не упорядочены, то чем больше он знает, тем большей будет путаница в его мыслях» (Г. Спенсер). Нельзя говорить о многих предметах сразу: в любом случае возникнет впечатление «лоскутности» и разрозненности преподносимого материала. Мелкие темы следует сгруппировать в циклы, выбирая для одного сообщения не более двух-трёх сюжет-

ных линий и такое же количество основных проблем. Необходимо знать начало и конец, а остальную речь (урок) представлять себе как чёткую логическую схему. Новые вещи преподносятся на основе уже знакомых или как вывод из них, чтобы слушающий не смутился новизной информации и не устранился от разговора. Но в целом речевое мастерство учителя — это творчество и импровизация, стимулируемая ежеминутной готовностью к оптимальной речевой реакции.

Не действовать наобум: всё должно вести к цели. «Когда слишком торопишься починить в часах какое-нибудь колёсико, то обычно портишь весь механизм» (Ст. Цвейг).

Основательно знать — значит не скакать по предметам, а исследовать не много, но глубоко: «Знать хорошо важнее, чем знать многое» (Ж.-Ж. Руссо).

Выделить несколько ключевых проблем, оставив частности для индивидуальных разговоров или «занимательных» пятиминуток: «Не стремись знать всё, чтобы не стать во всём невеждой» (Демокрит).

- Использовать возможности словесного рисования.

«Предложение высказывает нечто лишь постольку, поскольку оно есть картина» (Л. Витгенштейн). Для рассказа о знакомом и сложном необходимо напоминать о знакомом, стремясь создать в своей речи зримые и крупные образы, сохраняющиеся в памяти (этому служит описание — сильнейший вид риторической аргументации). При этом логично воспользоваться «биномом фантазии» Дж. Родари: писатель видит зарождение творчества в парадоксальном сближении предметов, которые в любом другом контексте несопоставимы. **Когда трудно услышать, — надо, чтобы увидели. Когда сложно понять, надо почувствовать.** Речевое мастерство — умение импровизировать, как школьный урок — это театр. Без кулис, репетиций, без грима, но театр. А возможность показать — для театра самый сильный и полный аргумент.

Обращаться к людям — значит обращаться к их чувствам, а не только мыслям. «Крупница острого придаёт вкус» (Б. Грасиан).

Сочетать теорию с практикой: слышимое сделать зримым, зримое — осязаемым и

необходимым — путь проникновения в сущность предмета. «Истинное воспитание состоит не столько в правилах, сколько в упражнении» (Ж.-Ж. Руссо).

Всякую теорию подтверждать практически: слово, сказанное самим, важнее повести, услышанной от другого: «Вовсе не так легко отыскать книгу, которая научила нас столь же многому, как книга, написанная нами самими» (Ф. Ницше).

- Уважать себя и не протягивать руки: на паперти диалогов не ведут.

«Откровенное презрение к себе! Страшны такие минуты. Жалок тот, кто их испытывает слишком часто. Ничтожен тот, кто ни разу в жизни их не переживал» (В.Ф. Тендряков). Успех — порождение самоуважения. Продаваемое слишком дорого имеет много охотников, а дешево — всегда настаживает. **Заискивает перед слушателем лишь тот, кто не обучен ничему другому.** Это столь же нетерпимо, как и снисходительный тон. К говорящему относятся так, как сам он относится к себе. Если говорящий предупреждает, что слаб в излагаемом материале, — аудитория будет вправе спросить, с какой целью он отнимает у неё время. Она ожидает не реверансов, а информации. Не исповедника, а коммуникативного лидера.

Уважать себя — условие уважения и со стороны слушателей. Не надо всякий раз доказывать своё право быть выслушанным, а «усомниться — значит утратить силу» (О. Бальзак). Уважать себя — не извиняться, а изменяться, часто — переступая через себя. Награда учителю — не снисходительные улыбки жалости, а ученики, идущие за ним по жизни: «Будь жесток к себе, если не хочешь, чтобы другие были к тебе жестоки» (Л. Леонов).

Учителей не слушают из-за отрицательных формулировок. Лучше короткое «Жду внимания», чем «Не вертись»; лучше: «Сиди, сиди с плеером» вместо: «Немедленноними наушники!». А если кто-то постукивает по столу, — не «Перестань стучать!» (так говорят агентам ФСБ), а «Морзянка устарела» или «Продолжай, но громче!». Сладок только запретный плод!

- Уважать слушателей: ожидая слишком малого, их держат за глупцов.

Высокомерие и крик обнажают трусость, незнание и неуверенность. Если

хотим быть услышанными, ни в коем случае нельзя напрягать голос. Но если хотим высказать оценку дурного поступка, пусть это будет заметно.

«Уважение к людям есть уважение к самому себе» (Дж. Голсуорси). Успех — следствие взаимоуважения, речевое мастерство — умение уважать собеседника и слушателя. Учитель имеет право и на крик, и на жёсткий приказ, — но уважая ученика; а елейный голос при безразличии ничего, кроме раздражения, не вызовет. Собеседник, который безразличен, никогда не вызовет ораторского вдохновения; **необходимо уважать людей, чтобы научиться с ними говорить.** Не уважающие друг друга спорщики рассорятся, в то время как задача каждого из них — приобрести единомышленника и аргументировать свою точку зрения. Уважать человека — значит не оскорбить его даже ненароком: скажем, продавать в толпе книги Де Сада — всё равно что интересоваться, кому нужны таблетки от бешенства. Чтобы уважать человека, необходимо научиться его слушать.

Не угрожать и не оправдываться: угрожающий будет бит до своего удара, а оправдываясь, никто не мог ещё оправдаться. Не спрашивать о готовности слушать: требовательно спрашивать о чём-то, допускаем противоположное. «Вы мне верите?» — спрашивают только сомневающиеся, и тем укрепляют их сомнения. Угроза недопустима в силу самого значения этого слова. В нём противоречиво объединены слабость человека и его мнимая сила, что отражено в самом языке. *Placiti* по-чешски — «пугать». А *plachy* — «робкий». «Пугать» по-болгарски — «плаша»; но это слово тоже значит ещё и «робкий», «пугливый». Так что угроза — индикатор пугливого человека, слабого. На костромском диалекте это лох.

Быть самолюбивыми нам необходимо, а это значит иметь доступ к механизмам, которыми движется самолюбие других: будем помогать ему, чтобы обрести сторонников. «Самолюбие — архимедов рычаг, которым можно землю с места сдвинуть» (И.С. Турганев).

- Не кормить человека с ложки, а научить пользоваться собственной.

«Если просто учить чему-нибудь человека, он никогда ничему не научится» (Дж.Б. Шоу).

Учитель как ритор — это «профессор», дающий знания; «художник», умеющий их преподнести, захватив аудиторию несколькими штрихами и словами; «командир», способный всегда вести урок и всегда вести за собой. **Мастерство педагога сродни искусству сценариста, режиссёра и актёра;** признав это, практическая педагогика сможет оказаться синтезом науки и искусства, акта профессионального и события творческого. «Лучшая дидактика — отсутствие дидактики» (А. Гин), а потому не будем говорить в темноту, не будем говорить в пустоту и не будем испытывать терпение приглянувшегося лица, вынужденного постоянно ощущать на себе наш взгляд. Класс из зрительного зала (начало занятия) мы перемещаем к себе на сцену, где занавеса нет. Режиссура школьного урока не допускает ни сплошной исповеди, ни сплошного экзамена. К первому не всегда готовы, ко второму не готовы всегда.

Рассказать себя — значит убить интерес к себе: то, что рассказано, не скоро заинтересует вновь. О себе рассказывают на исповеди и в суде, но не на уроке: «Нет ничего отвратительней, чем говорить много о себе» (Дж. Леопарди).

Соблюдать ролевую позицию: начинающий с анекдота набивается в приятели, а готовый поучать — в экзаменаторы. «Чтобы быть естественным, необходимо уметь притворяться» (О. Уайльд).

● Регулировать слово и молчание: первое учит слушать, второе — думать.

«Если требуется большое искусство в том, чтобы вовремя высказаться, то немалое искусство состоит и в том, чтобы вовремя промолчать» (Ф. Ларошфуко). **Иногда лучшее слово — отсутствие слова.** Риторика молчания неисчерпаема, но ею владеют лишь самые сильные ораторы. Они знают: речь нельзя начинать в шуме; перед началом надо ждать готовности слушать. И если «красноречие создаётся вниманием слушателей» (Цицерон), — внимание создаётся умением молчать, держать паузу. Мысль обдумывают, когда другая мысль не захлестнула её, — поэтому будем «делать паузы в словах», чтобы нас слушали и имели возможность обдумать сказанное.

Не говорить слишком много слов, чтобы сохранить желание делать выводы и решать проблемы: «Человеку, имеющему в

кармане мускус, не следует говорить об этом: запах мускуса скажет об этом за него» (Саади).

Делать паузы, но не превращать молчание в самоцель. Помогать задуматься, но не давать такого права себе самому: чересчур долгая пауза требует заполнения, и оно непременно явится, сметая урок. «Молчание — добродетель дураков» (Ф. Бэкон).

● Помнить: командир воспитает воина, оратор — слушателя. А модница, глядящая в зеркало, никого не воспитает — только расстроится, что на зеркало не пеняют...

«Кто идёт за другими, никогда их не обгонит» (Микеланджело). Учитель — коммуникативный лидер, но не тогда, когда демонстрирует это. Стремящийся казаться сильнее и умнее лишь показывает, что он презирает себя: пойдут ли за ним другие? Неумение слушать — более опасное явление, чем неумение говорить. Даже если кажется, что мысль собеседника очевидна, не будем перебивать: так делает ученик, страстно желающий быть достойно оцененным. Принципиально: во время речи (урока) необходимо убрать «синдром княгини Марьи Алексевны»; на уроке (!) для нас совершенно неважно, как воспримут нас как личность. Не поправляйте галстук, если кажется, что кого-то не устраивает закладка. Не старайтесь измениться в лице, если кому-то белый цвет понравился больше, чем остальные. Класс не зеркало, а у нас в руках не помада: мы не глядимся в ребят, а зовём их за собой. Дома, при подготовке, важно быть беспощадным к себе. А в классе это отменяется. Формируйте искусство слушать, но только на положительных внутренних образах. Нельзя считать наставником того, кто боится оступиться.

Толпа — стихия, там не множество я-концепций и не мы-концепция, там единое «оно», не подозревающее о дальнейшем шаге и готовое на любой. Это заразная болезнь. И класс окажется толпой, если

- не стать коммуникативным лидером;
- объявить порицание всем или большинству;
- сразу ниспровергнуть то, что авторитетно для класса;
- раньше времени посчитать неоспоримым своё право на неформальные отношения («Друзья мои!»).

Быть наставником и командиром, но не приятелем и не клиентом. Услуги, в которых не нуждаются, вызывают раздражение. Кроме того, «есть люди, которые становятся скотами, как только начинают обращаться с ними, как с людьми» (В.О. Ключевский).

Для педагогического успеха важно помнить ситуации, объединённые категорическим «НЕ». Рассмотрим их, чтобы сформировать для себя те положительные установки, которые потом каждый поставит на место — так, чтобы их отрицательные (с «не») прообразы оказались в основе реального мастерства учителя.

Начало урока

НЕ создавать отрицательного образа аудитории: она быстро станет ему соответствовать, и тогда никакое общение не будет возможным.

НЕ начинать со слова «я» и самообличений: от нас ждут не исповеди, а информации, и не рассказа о своих проблемах, а решения тех, что волнуют слушателя.

НЕ начинать в шуме: иначе он не прекратится.

НЕ начинать без улыбки, но и не хранить глуповатую маску весь урок: и наше слово, и наша улыбка — предмет подражания учеников, но не предмет обсуждения психиатров.

НЕ начинать без интереса и проблемного суждения (вопроса): надо рассказать слушателю, почему мы ему нужны и почему он хочет идти за нами.

НЕ начинать говорить о предмете, не ответив на вопрос, зачем он нужен слушателю.

НЕ начинать с незнакомого: как и при апеллировании к чьим-то далёким авторитетам, слушатель будет иметь право нас не понимать, а в конечном счёте — не слушать.

НЕ изобретать начало и конец: их надо заучивать, причём так, чтобы ни «аудиторный шок» начала, ни усталость завершения не влияли на сказанное.

Учитель — ученик

НЕ брать незнакомую аудиторию остроумием: сначала будут думать, над чем смеяться, потом — зачем смеяться. Клоун в безучастном цирке — жалкое зрелище!

НЕ тушить пожар ветром, а возражение — гневом: важно не возразить, а принять решение. Не изложить точку зрения, а стать человеком, который имеет право её внушить.

НЕ угрожать, не оправдываться, не заискивать: так не добьёшься ни испуга, ни оправдания, ни внимания — ответом будут лишь смех и снисходительная жалость.

НЕ спорить. Точка зрения утверждается не возражением на всё, а согласием со всем, и чем абсурднее заявление противника, тем очевиднее правда говорящего.

НЕ идти в атаку против всех: побережём копья для следующих баталий. Это не метафорическая красивость: хороший оратор начинает речь, словно идёт в атаку.

НЕ отрицать дурное (как в этих словах, например), а утверждать положительное. Достаточно сказать: «Не курить», чтобы рука потянулась за сигаретой.

НЕ говорить для одного лица: остальные имеют право не слушать. Важно посмотреть в глаза всем, чтобы все почувствовали внимание и интерес к себе.

НЕ говорить постоянно о себе, не став достаточно интересными, чтобы за вами могли забыть и парадоксы Евбулида, и законы физики, и стихи Пушкина.

НЕ обращаться к суду третьего («Сейчас директора приглашу!»): слушать будут только третьего, а бессилие «коммуникативного лидера» станет предметом насмешек.

НЕ пытаться смотреть на себя глазами слушателей во время речи: с разных позиций разное и видно; мы пришли с микроскопом, а не под микроскоп.

НЕ играть по чужим сценариям: подхватывая услышанную мысль, мы помогаем пробиться своей, а принимая чужой сценарий, — сами срываем себе урок.

НЕ превращать диалог в общение соперников, но лучшие друзья — те, которых мы завоевали из их среды: опираются на то, что сопротивляется. Безвольная ветка — плохая опора.

НЕ ломать барьеры, не перескакивать через них, а спокойно хранить силы и ждать, когда наши собеседники, увлечённые сказанным, сами примутся их крушить.

НЕ говорить о том, что неинтересно слушателю. Самое банальное преподесём как новое и неожиданное — реакция не заставит себя ждать.

НЕ оборачиваться спиной к аудитории: это выгодная поза для бегства, для «самолётника» в спину, но не для ведения урока.

НЕ красть эмоций, испытывая их за слушателя: надо, чтобы при слове «кислый» слушатель скривился от кислоты, а не любовался гримасой манерного наставника.

НЕ говорить «он» о присутствующем в самом начале: это нарушение этикета, а прав на отступление от общепринятых норм у нас нет.

НЕ форсировать голос: дав однажды «пехуха», мы не будем впредь восприниматься ни в какой другой роли.

НЕ комментировать ошибки: на них довольно указать, чтобы больше не делали. А комментарий привлекает внимание, и запоминается не норма, а ошибка — как фрейм.

НЕ злоупотреблять оценкой. Привести к мысли, но не произнести её самому, — высший пилотаж риторики. Предъявим факт, а право на оценку предоставим ученикам.

НЕ спорить с отсутствующими: это примерно то же, что драться с поверженными. Превосходство ощутимо тогда, когда есть кого превосходить.

«Царственное слово»...

НЕ состязаться с пилой во время речи: вверх — вниз, быстрее — медленнее. Всё должно быть органично человеку, только тогда воспринимается как надо.

НЕ злоупотреблять монологом: его не будут слушать, рассуждением: оно навеивает скуку, перепадами голоса и темпа: они покажутся ходульными и смешными.

НЕ читать заученное, но и не появляться без записей: канат над бездной — не место для импровизаций. А без записей — ситуация «каната».

НЕ говорить, если можно молчать: слова ценят, когда их не много, авторы повестей учатся у тех, кому пришли в голову случайные афоризмы.

НЕ апеллировать к суждениям, даже очень умным, авторы которых ещё не стали авто-

ритетными для аудитории. Не убедить мусульманина библейскими притчами!

НЕ завершать речь (урок) без яркого заключительного аккорда: ребята должны ощутить, что он окончен, но и — что окончен *только* он, и много ещё предстоит.

На отрицательных примерах (фреймах) не учат, и можно увидеть, как кто-то стремится *спорить*, кто-то — *злоупотреблять*, а иной и *красть эмоции* «намылился». Но мы учителя, и достаточно взрослые люди, чтобы эти «НЕ» всякий раз оказывались в сознании на пути подобных стремлений и «намыливания».

Советы из глубины веков

Накануне речи...

Иметь резервные знания — ни разу не сбиться: «Говорит хорошо тот, кто расточает размышления целого дня, недели, месяца, а иногда и целой своей жизни в речи, которая длится час» (*В. Гюго*).

Готовиться к предстоящему выступлению, включая его фрагменты в повседневное общение. Непринуждённость достигается репетицией — «Прежде чем сказать что-либо другим, скажи это себе» (*Сенека*).

Вставлять в речь то, что помогло прояснить проблему самому, что воспринимаешь как собственное озарение: «Надо писать только те книги, от отсутствия которых страдаешь» (*М.И. Цветаева*).

Запасись достаточным количеством информации, чтобы иметь право выбирать и от подобострастной наукообразности перейти к покровительственной простоте: «Простота — это то, что даётся труднее всего на свете» (*Ж. Санд*).

Заранее решить, где будут проблемные вопросы, где — оживляющие речь структуры диалогизма, фокусирующие внимание и активизирующие слушателей: «Ключом ко всякой науке является вопросительный знак» (*О. Бальзак*).

Всегда иметь информацию, которая способна ошеломить и заинтересовать любую аудиторию, никогда не исчерпывать себя до конца: «Не выставляй напоказ всё, что имеешь — завтра уже никого не удивишь» (*Б. Грасиан*).

Работая над текстом, сокращать постоянно, пока это не станет невозможным. Луч-

шая речь — та, которую больше нельзя сократить: «Лучше ничего не сказать, чем сказать ничего» (*А. Кони*).

Разумно дозировать информацию, не начиная кормить тех, кто не почувствовал голода, и не перекармливать голодных: «Величайшее из достоинств оратора — не только сказать всё, что нужно, но и не сказать того, что не нужно» (*Цицерон*).

Лиха беда начало...

Самое неудачное вступление — спор с аудиторией или с самим собой на её глазах. «Заранее извиняться — обвинить себя» (*Б. Грасиан*).

Чётко сообщить слушателю, как ему достичь поставленной цели. «Ковыляющий по прямой дороге опередит бегущего, который сбился с пути» (*Ф. Бэкон*).

Начинать не демонстрацией своих знаний, а обращением к человеку, его склонностям и слабостям, авторитетам и приоритетам: «Самый верный путь к сердцу человека — это беседа с ним о том, что он ценит превыше всего» (*Д. Карнеги*).

Не торопиться с первыми словами: знать цену слову может лишь тот, кого приучили ждать, кто нетерпеливо ожидает прихода учителя, который ответит на самые жгучие вопросы: «...Прежде чем слушающий станет слушающим, с ним должно нечто произойти, а именно: он должен ждать» (*О. Розеншток-Хюсси*).

Значимым молчанием подготовить внимание, собрать волю, вызвать готовность к восприятию и диалогу; не торопиться произнести первое слово, пока его не ждут, как приказа: «Лишь молчание могуче — всё же остальное есть слабость» (*Абу-Саид*).

Начало речи — концентрация интересных фактов, блестящих фраз, но главное — уверенный волевой импульс, который в одночасье подготовит аудиторию к восприятию самого сложного. А потому «нужно не говорить, а сказать» (*Коклен*).

Начало речи, урока, лекции — атака, и надо быть смелым, чтобы верить в себя, увлечённым, чтобы в тебя поверили другие, и решительным, чтобы за тобой шли без колебаний. «Судьба помогает смелым» (*Теренций*).

Завоевать внимание, обеспечивая слушателю поистине нужные ему знания, а се-

бе — возможность сказать всё: «Красноречие создаётся вниманием слушателей» (*Цицерон*). Хороший учитель — тот, которого услышали.

Дело мастера боится

Нельзя ярко говорить о безразличном, захватывающе — о том, что не волнует самого. Чтобы заинтересовать предметом, надо самому отыскать в нём интересное и неповторимое: «Слова приходят, если предмет наполняет душу» (*Сенека*).

Предусмотреть, что и ученики обратятся к книгам, завершая недосказанные слова и пытаясь решить поставленные проблемы: «Люди перестают мыслить, когда перестают читать» (*Д. Дидро*).

Согласимся с тем, что сами изменить не в силах: не можем изменить принятой точки зрения — обойдём её стороной, пока не имеем большего авторитета, чем тот, кто её сформировал. «Скорее можно переломить, чем исправить старое дерево» (*Квинтилиан*).

Не будем стяжать лавров клоуна, которому во что бы то ни стало надо смешить публику. У нашего юмора другая задача — убедить в своём праве убеждать. «Шутку, как и соль, должно употреблять с умеренностью» (*Пифагор*).

Реагировать не так, как предполагает «стандарт»; во всём быть автором сценария — тем более в обращении со словами, в распознавании их подтекстов. «Зануда — это человек, который на вопрос, как он поживает, отвечает, как он поживает» (*Ю.Н. Олеша*).

Не прерывать рассуждения учеников, чтобы самим не оказаться прерванными. Самые умные мысли могут подождать, пока человек выскажется. «Нет большей грубости, чем прервать другого во время его выступления» (*Дж. Локк*).

Помнить: ребёнок — гений (*Шопенгауэр*); школа превращает его в посредственность, мыслящую шаблонами и стереотипами. Не стремиться противопоставить его суждениям свой авторитет, не подавлять властью клише и правил: «Желающим научиться чему-либо чаще всего препятствует авторитет тех, кто учит» (*М. Монтень*).

Обращаться к оппонентам через «тёплую» аудиторию — через тех, кто уже идёт за нами, — и не сражать шквалом полемики, а

по-дружески протягивать руку со своей позиции. «Я побеждаю своих врагов тем, что превращаю их в друзей» (А. Линкольн).

Не повторяться: новый класс — новая аудитория, определяющая ситуацию диалога, и урок в нём — новая речь, новое общение! Поэтому не будем вверять себя шаблонам и схемам: «Первый, кто сравнил женщину с цветком, был великим поэтом. Кто сделал это вторым, был обыкновенным болваном» (Г. Гейне).

Представлять себя тем человеком, о котором говоришь или к которому обращаешься. Так делали и делают писатели, чтобы создать наиболее правдивый образ, установить связь с другой личностью. «Связь осуществляется через слово. Слово — если оно точно, метко, удачно, — проводник лирического тепла от одного сердца к другому» (Л.А. Озеров). Это дистантное мышление.

Тропа к успеху

Чтобы владеть ситуацией общения, — предугадывать следующий ход, и свой, и собеседника. Со временем это из игры в шахматы превратится в умение видеть человека насквозь и управлять его действиями: «Так как мы почти угадываем позу, которую артист собирается принять, то он словно бы повинуется нам, когда действительно её принимает» (А. Бергсон). Это называется *антиципацией*.

«Отзеркаливать» (от жеста — до особенностей речи) — значит искать тропу к сознанию и сердцу. Станьте похожим на человека, и он сделает всё, что похожий на него считает нужным. «Чаще всего мы исповедуемся тем, кто похож на нас и разделяет наши слабости» (А. Камю). «Отзеркаливание» и «подстройка» — умение «стать» собеседником, копируя его манеры, чтобы он в конечном итоге принял наши доводы как собственные.

Чтобы видеть, понимать, чувствовать то, что видит и чувствует собеседник, — смотреть на вещи (не на себя!) его глазами, с его позиций: «Словом своим входя в иную личность, я зачинаю в ней новый личностный процесс» (П.А. Флоренский). Такое единение называют *эмпатией*.

Не спорить с дурным, а всеми силами утверждать хорошее: люди не слушают тех, кто противоречит, а кулачному бою учатся

не у противников. «При согласии малые дела растут, при несогласии великие разрушаются» (Гай Саллюстий Крисп).

Уметь удивлять потрясающим, а удивив, сообщить обычное: так оно воспринимается и не забывается. «Красноречие, которое не внушает удивления, я не почитаю за красноречие» (Цицерон). Будем дирижерами создаваемого нами оркестра.

Говоря с одним человеком, обращаться к его уму и знаниям. Говоря с классом, формировать интерес и коллективную эмоцию: «Всё, что представляет для нас хоть малейший интерес, вызывает в нас особую, пусть даже незначительную, эмоцию. Эта эмоция является знаком и предикатом вещи» (Ч. Пирс).

Развивать достоинства учеников, а не препарировать недостатки: идут за тем, кто уверенно смотрит в будущее, а не топчется вокруг лужи, оставшейся от вчерашнего дождя. «Лучший пророк — тот, кто пророчит хорошее» (Еврипид).

Не разрушать имеющееся, а создавать новое: восстановив против себя, даже умного и честного, аудиторию, учитель ничего не создаст, а только растеряет силы. Надо считаться с тем, что «где глупость — образец, там разум — безумие» (И.В. Гёте). Не торопиться!

Забывать свою точку зрения, если мы не в силах её утвердить. Где идёшь в одиночку против толпы, там главное умение — способность быстро бегать. «Разум человека всё привлекает для поддержки и согласия с тем, что он однажды принял» (Ф. Бэкон).

Сказанное — ключи к тому успеху, которого учитель часто ждёт, но не обретает по одной причине — по той же, по какой мы не можем открыть дверь, закрытую на замок. Теперь эти ключи — в его руках, и надо ими воспользоваться, чтобы без звона и скрежета, без долгих нажатий и толчков та самая дверь, что скрывает успех, отворилась. □