

Александр Александрович Мурашов, профессор, доктор педагогических наук, кандидат филологических наук

РИТОРИКА — ИНСТРУМЕНТ ПЕДАГОГИЧЕСКОГО УСПЕХА

Подлинная жизнь в профессии немислима без профессионального инструмента. Дизайнер — это вовсе не художник, и режиссёр отличается от драматурга — это мы понимаем. Однако рвёмся создавать по пять полотен и по несколько драм на дно. И вдруг понимаем: силы на исходе. «Встречай... Учи... И снова...» Значит, не обойтись без технологичности дизайнера и режиссёра, и важно отыскать такой инструментарий, такие технологии, которые предполагают успех без разрушения творческой мастерской.

Такой специализированный, под педагога заточенный инструментарий есть, он сформировался в рамках риторики, которой уже два с половиной тысячелетия. Её педагогическая область выделилась совсем недавно, однако именно она — педагогическая риторика — помогает уникальное сделать естественным, а трепет актёра-неофита превратить в уверенное спокойствие профессионала, лидера, каждое слово которого — категорический императив для аудитории. Педагог — профессия речевая, и именно речевой успех определяет нашу профессиональную судьбу. Иными словами, педагогическая риторика — это комплекс принципов, алгоритмов, приёмов, техник, схем, отточенных веками, а потому вполне воспроизводимых.

И в самом деле, как одолеть «аудиторный шок», возникающий, стоит только уви-

деть перед собой десятки оценивающих и беспощадных молодых 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 прекратится.

Важно выдержать начальную паузу, во время которой студенты «сканируют» преподавателя взглядами, и начинать — спокойно, обращаясь к группе и не пряча взгляда. Так с самого начала составится те характеристики, что впредь будут ассоциативно связываться с этим преподавателем, вызывая либо почтительное замирание, либо усмешку.

Технологии педагогического (а значит, речевого) успеха зиждутся на закономерностях риторики и психологии. 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 педагога, 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, анахронистической 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 лич-

ности: «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 откликом 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. *Не будем выходить из себя: это неуважение к себе.* А что значит собственно выходить из себя? Это оказаться в плену собственных эмоций, не поддающихся рациональному контролю.

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. Лекция — это произведение искусства, лектор — творец. Лекция неудачна, если нет собственных мыслей, своих открытий, по-настоящему 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 захлестывали. 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. Направляясь в аудиторию, нелишне иметь наготове спроектированное и утверждённое в себе представление, которое предстоит теперь донести до студентов. Это представление — дополнительная точка опоры в разговоре.

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

Подводить студента к итоговым суждениям, которые он мог бы сделать сам

Заставить что-либо сделать можно, только вызвав у собеседника желание это сделать. Для этого попытайтесь «присоединиться» к его мыслям, взглянуть на вещи его глазами. Обращаясь к человеку с призывом, сообщите ему, что принесёт ему выполнение соответствующего действия. Мы должны быть готовы ответить на вопрос «Зачем это мне надо?». *Вас слушают, если сформирована внутренняя потребность в этом.*

Воздерживаться от оценок, но сказать достаточно, чтобы слушатель мог сам их сделать, ставить проблемы, которые слушатель мог бы решить, не морщась от скуки, а радуясь

собственным успехам: «Плохой учитель преподносит истину, хороший — учит её находить» (Дистерверг).

Говорить на языке студентов, чтобы наши мысли казались им собственными

«Люди судят о чужих мнениях лишь по соответствию с их собственными» (К.А.Гельвеций). Чтобы достичь результата, важно говорить не с абстрактной «аудиторией», а с конкретным человеком. Не выносите предварительных суждений о предмете: пусть это сделает слушатель, органично подведённый именно к такому суждению. 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. Самую близкую идею слушатель отвергнет, если она произнесена поучающим тоном и с апломбом всё знающего и во всём сведущего. «Иногда сильнейшим ораторским приёмом является умение предоставить слушателям самим разобраться и самим прийти к намеченному вами выводу» (А.Миртов).

Знать запросы слушателя, чтобы уметь вести его за собой

«Смысл слов говорящего создаётся слушателем» (А.Г.Горнфельд). Говорящий, окликающая, 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 занятия применить приём дистантного мышления, «переселиться» в слушателя, пытаясь 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 это известно и изложено много раз. Уважая себя, не считать свои мысли единственно правильными.

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 чем мы говорим. Чтобы видеть, понимать, чувствовать то, что видит и чувствует собеседник, — смотреть на вещи (и на себя!) его глазами, с его позиций (*эмпатия*).

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

«Никто не видит моего лица — все видят лишь надетую мною маску» (М.Монтень). *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. При этом важно «читать»

собеседника, в том числе по движениям, мимико-жестикуляционным проявлениям его состояния (психология мимики и жестов). «Лицо говорит вместе с языком» (А.Ф.Кони). Необходимо «откликаться»: «отзеркаливать», чтобы достичь состояния «аптайм» (эмпатии) и лучше понять другого, «приглашать» в текст нашей речи мимикой, жестами, интонацией голоса.

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

Смотреть на человека с позиций перспективы — достижимой, как достигнутой

Конечно, обращаясь к собеседнику, мы исходим из реального уровня его познаний и навыков, но необходимо иметь в виду и перспективу: «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 следует превращать ни в сплошную проповедь, ни в сплошной экзамен: к первой не всегда готовы, ко второму не готовы всегда. В противном случае собеседники неинтересны друг другу, а цель всякого педагогического диалога — приобрести если не друга, то единомышленника. Если не удаётся склонить слушателя к собственной точке зрения, — значит,

или точка зрения ошибочна, или диалог не подлинный. Возможно, занижена или завышена оценка уровня личностного развития собеседника, и это в любом случае не сделает речь действенной.

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

Неуместны разговоры о личности учащегося в присутствии других студентов. *Оценивается сказанное, а не сказавший, сделанное, а не сделавший.* Опасен упрек по поводу несуществующих проступков. Преподаватель, гневно сообщающий: «Не отсид, а оксид!», — не поправляет *оговорившегося* ученика, а имплицитно даёт ему разрешение на употребление слов, над которыми смеялся в этот момент класс. То же и в отношении излишней похвалы: на солнце и пыль сверкает.

Быть идеалом, которому хочется следовать

«Воспитатель сам должен быть тем, чем он хочет видеть своих воспитанников» (В.И. Давыдов). *Чтобы уметь читать лекцию, 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. Ректор запретил проводить танцевальные вечера, но администрации нужна воспитательная «галочка». Рок-группа хочет играть у себя в вузе, но аудитории нет. Местные поэты хотят выступать, но нигде. Проведите литературный вечер с участием всех сторон, чтобы танцы оказались естественно заключающей частью. Точка пересечения интересов людей — точка

опоры, которую преподаватель даёт сам себе, чтобы не перевернуть мир, а вести его!

Верить в себя: застенчивость — враг преподавателя, 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). Не стоит говорить о многих предметах одновременно: возникает впечатление «лоскутности» и разрозненности преподносимого материала. Мелкие темы следует сгруппировать в циклы, выбирая для одного сообщения не более двух-трёх сюжетных линий и такое же количество основных проблем. Необходимо знать начало и конец, а речь представлять себе как чёткую логическую схему. Новые вещи лучше преподносить на основе уже знакомых или в качестве вывода из них, чтобы слушающий не смутился новизной информации и не устранился от разговора. Но в целом речевое мастерство преподавателя — 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 незнакомом и сложном необходимо напоминать о знакомом, стремясь создать в своей речи зримые и крупные образы, сохраняющиеся в памяти (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 увидеть. Когда сложно понять, надо почувствовать.* Речевое мастерство — умение импровизировать, так же как студенческий семинар — это театр. Без кулис, репетиций, без грима, но театр. А возможность показать для театра — самый сильный и полновесный аргумент.

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

Сочетать теорию с практикой: «Истинное воспитание состоит не столько в правилах, сколько в упражнении» (Ж.-Ж.Руссо). Слышимое сделать зримым, зримое — осязаемым и необходимым — путь проникновения в сущность предмета.

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» (В.Ф.Тендряков). Успех — порождение самоуважения. Продаваемое слишком дорого имеет не много охотников, а дешево — всегдастораживает. *Заискивает перед слушателем лишь тот, кто не обучен ничему другому.* Это столь же нетерпимо, как снисходительный тон. К говорящему относятся так, как сам он относится к себе. Если говорящий предупреждает, что слабо подготовлен, — аудитория вправе спросить, с какой целью он отнимает у неё время. Она ожидает не реверансов, а информации. Не исповедника, а коммуникативного лидера.

Уважение к себе — условие уважения 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 преподавателю — не снисходительные улыбки жалости, а ученики, идущие за ним по жизни: будь требователен к себе к себе, если не хочешь, чтобы другие были к тебе чрезмерно требовательны.

Преподавателя не слушают из-за отрицательных формулировок

Лучше короткое «Жду внимания», чем «Не вертись»; лучше: «Сиди, сиди с плеером» вместо: «Немедленно сними наушники!». А если кто-то постукивает по столу, — не «Пере-

стань стучать!», 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, важный аспект речевого мастерства — умение уважать собеседника и слушателя. Преподаватель имеет право и на крик, и на жёсткий приказ, — но должен уважать студента. 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. Чтобы уважать человека, необходимо научиться его слушать.

Не угрожать и не оправдываться: угрожающий будет бит до своего удара, а оправдываясь, никто ещё не мог оправдаться. Не спрашивать о готовности слушать: требовательно спрашивая о чём-то, допускаем противоположное. «Вы мне верите?» — спрашивают только сомневающихся, и тем самым укрепляют свои сомнения. Угроза недопустима в силу самого значения этого слова. В нём противо-

речиво объединены слабость человека и его мнимая сила, что отражено в самом языке. Placiti по-чешски — «пугать». А plachy — «робкий». Так что угроза — индикатор пугливого человека, слабого.

Быть самолюбивыми нам необходимо, 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.Тургенев).

Не кормить человека с ложки, а научить пользоваться собственной

«Если просто учить чему-нибудь человека, он никогда ничему не научится» (Дж.Б.Шоу). Лектор как ритор — это профессор, дающий знания; художник, умеющий их преподнести, захватив аудиторию несколькими штрихами и словами; командир, способный всегда всегда вести за собой. *Мастерство педагога сродни искусству сценариста, режиссера 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. Аудиторию из зрительного зала (начало занятия) мы перемещаем к себе на сцену, где занавеса нет.

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 лекции. И более того: «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. Мы уже говорили: речь нельзя начинать в шуме; перед началом надо ждать готовности слушать. «Красноречие создаётся вниманием слушателей» (Цицерон) — внимание создаётся умением молчать, держать паузу. Мысль обдумывают, когда другая мысль не захлестнула её. Итак, необходимо «делать паузы в словах», чтобы слушатели имели возможность обдумать сказанное, и, вообще, чтобы слушали.

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 занятие. «Молчание — добродетель дураков» (Ф.Бэкон).

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

«Кто идёт за другими, никогда их не обгонит» (Микеланджело). Преподаватель — коммуникативный лидер, но не тогда, когда демонстрирует это. Стремящийся *казаться* сильнее и умнее лишь показывает, что он презирает себя: пойдут ли за ним другие? *Нужно быть, а не казаться.* Принципиально: во время речи необходимо убрать «синдром княгини Марьи Алексевны»; абстрагируйтесь от себя как личности. Не поправляйте галстук, если кажется, что кого-то не устраивает заколка. Не старайтесь измениться в лице, если кому-то белый цвет понравился больше, чем остальные. Аудитория не зеркало, а у нас в руках не помада: мы не глядимся в слушателей, а зовём их за собой. Дома, при подготовке, важно быть беспощадным к себе. В аудитории это отменяется. И помните: нельзя считать наставником того, кто боится оступиться. Формируйте искусство слушать, но только на положительных внутренних образах.

Кстати, неумение слушать — более опасное явление, чем неумение говорить. Даже если кажется, что мысль собеседника очевидна, не стоит перебивать: так делает студент, страстно желающий быть достойно оцененным.

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 аудитория окажется толпой, если

- ◆ не стать коммуникативным лидером;
- ◆ объявить порицание всем или большинству;
- ◆ попытаться сразу ниспровергнуть то, что авторитетно для слушателей;
- ◆ 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 положительные установки, которые каждый поставит на место — так, чтобы их отрицательные (с «не») прообразы оказались в основе речевого мастерства преподавателя.

НАЧАЛО ЛЕКЦИИ

НЕ создавать отрицательного образа аудитории: она быстро станет ему соответствовать, и общение станет невозможным.

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 маску «с глуповатым выражением лица» всю лекцию: и наше слово, и наша улыбка — предмет подражания студентов, но не обсуждения психиатров.

НЕ начинать без того, чтобы заинтересовать, и без проблемного суждения (вопроса): следует 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 авторите-

там, 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.

РИТОР — СЛУШАТЕЛЬ

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: 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 краснота: хороший оратор начинает речь, словно идёт в атаку.

НЕ отрицать дурное, 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 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 лекцию.

НЕ превращать диалог в общение соперников, но лучшие друзья — те, которых мы завоевали из их среды: опираются на то, что сопротивляется. Безвольно гнущаяся 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 необходимо преподнести как новое и неожиданное — реакция не заставит себя ждать.

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

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 права отступление от общепринятых норм у нас нет.

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

НЕ комментировать ошибки: на них довольно указать, чтобы больше их не делали. 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 студентам.

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

«ЦАРСТВЕННОЕ СЛОВО»...

НЕ состязаться во время речи с пилой: 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.

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 авторитетными для аудитории. Не убедить мусльманина библейскими притчами!

НЕ завершать речь (лекцию) без яркого заключительного аккорда: студенты должны ощутить, что она окончена, но и — что окончена *только* она, и многое ещё предстоит.

Кто-то стремится *спорить*, кто-то — *злоупотреблять*, кто-то намеревается *красть эмоции*. На отрицательных примерах не учат, но мы преподаватели, и достаточно взрослые люди, чтобы эти «НЕ» всякий раз оказывались в сознании на пути подобных стремлений.

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.Луго).

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 — назавтра уже никого не удивишь» (Б. Грасиан).

Работая над текстом, сокращать постоянно, пока это не станет невозможным. Лучшая 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 с демонстрации своих знаний, а с обращения 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 преподавателя, 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, активизировать волю слушателей, вызвать их 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 одно-

часье 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, передавая слушателю поистине нужные ему знания, а себе — 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 студенты обратятся к книгам, завершая недосказанное 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).

Действовать 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 студентов, 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).

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 повторяются: новая группа — новая аудитория, определяющая ситуацию диалога, и лекция в нём — новая речь, новое общение! Не стоит 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, важно 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 — *антиципация*.

«Отзеркаливать» (от жеста — до особенностей речи) означает искать путь 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.

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 дирижёрами создаваемого нами оркестра.

Говоря с одним человеком, обращаться к его уму и знаниям. Говоря с аудиторией, фор-

мировать 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 студентов, а не препарировать недостатки: идут за тем, кто уверенно смотрит в будущее, а не топчется в прошлом. «Лучший пророк — тот, кто пророчит хорошее» (Еврипид).

Не разрушать имеющееся, а создавать новое: восстановив против себя, даже умного и честного, аудиторию, преподаватель ничего не создаст, 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. Если идёшь в одиночку против толпы, главное умение — способность ретироваться. «Разум человека всё привлекает для поддержки и согласия с тем, что он однажды принял» (Ф. Бэкон).

Сказанное — специфические ключи к успеху, которого педагог часто ждёт, но не обретает.

Эти ключи — в его руках.