

Гармонизирующий диалог в педагогике

Дмитрий ГУСЕВ, кандидат философских наук, доцент Московского педагогического государственного университета

Искусство риторики помимо речевой культуры включает такие важные слагаемые, как логика, техника речи, актёрское мастерство, психолого-педагогическая культура. Удачное публичное выступление и успешное межличностное взаимодействие возможны, если эти слагаемые существуют в единстве. Процесс овладения риторической культурой сложен и долговремен, он продолжается порой всю жизнь, но основы её, несомненно, должны быть заложены в школе и вузе.

Риторическое образование у нас было прервано на несколько десятилетий и сейчас начинает медленно, постепенно возрождаться. Неудивительно, что так велика армия риторически безграмотных педагогов, которые, как правило, не осознают негативного характера этой безграмотности. А ведь ещё Сократ говорил о том, что знание о собственном незнании есть первый шаг на пути к совершенству.

Краеугольный камень риторики — принцип *гармонизирующего диалога*. Очень часто выступающий воспринимается как активный субъект, а слушатели служат лишь пассивным объектом его речевых воздействий. Такое понимание отношений между оратором и аудиторией глубоко ошибочно, это источник многих недоразумений, противоречий, конфликтов, провалов и поражений в ораторской и педагогической деятельности. Слушатели — совсем не пассивный объект, на который направлена деятельность оратора. Они тоже говорят, только молча. Слова оратора пробуждают в них мысли и чувства, слушатели соглашаются с ним или возражают, одобряют или порицают его, радуются или печалются, отчаиваются и негодуют, скучают и засыпают... Но в любом случае реагируют на речь оратора, а значит, принимают в ней непосредственное участие — становятся действующими лицами диалога. «Говорить есть не что иное, как возбуждать в слушателе его собственное внутреннее слово», — утверждал В.Ф. Одоевский. Живые и мыслящие люди — это всегда субъект, активный участник речевой деятельности оратора. Поэтому главный принцип риторики и называется диалогом.

Диалог по своим целям, задачам и результатам может быть созидательным, устанавливающим гармонию между участвующими в нём сторонами и разрушительным, возводящим непреодолимый барьер или пропасть между его участниками (ожесточённая перебранка — это ведь тоже своего рода диалог). Цель встречи оратора и аудитории заключается во взаимной пользе и взаимном удовлетворении, в достижении взаимопонимания, в стремлении к дальнейшим встречам, иными словами — в установлении гармонии между выступающим и слушателями. И главная роль в достижении такой гармонии принадлежит выступающему как организатору, постановщику и дирижёру речевого события.

Однако в преподавательской практике распространена установка: я буду им рассказывать так, как мне хочется или как удобно, или как привык, как умею и т.п., а они должны безропотно принимать то, что я им предлагаю, ведь их задача — слушать и молчать. Печальные последствия этой разрушительной установки очевидны. Поэтому позиция выступающего, которая базируется на «вы должны будете признать...», «не сможете не согласиться...», «вам придётся...», «я вас заставлю...» и т.п., непродуктивна. Столь же непродуктивна апелляция к учебной власти: «они должны по учебному плану, государственному стандарту, уставу вуза, неписаным правилам...».

Итак, принцип гармонизирующего диалога предполагает: прежде чем начинать общение с аудиторией, надо чётко уяснить, кому, что, как и с какой целью я буду рассказывать и главное, каким образом сделать это общение целесообразным и эффективным. Для этого необходимо накануне предстоящего выступления составить *портрет аудитории*: возраст, уровень подготовки, мотивы слушания (обучения), социальный, половой, национальный состав и многое другое.

Другим средством реализации риторического требования гармонизирующего диалога является принцип **конкретности**. Психологами и педагогами давно установлено, что степень абстрактности текста обратно пропорциональна степени его восприятия и понимания слушателями. Слушатели должны иметь возможность ясно представить себе то, о чём говорит выступающий, — непосредственно прикоснуться к предмету речи, «потрогать» его. Поэтому выступление должно содержать яркие, убедительные примеры и образные аналогии, принципу конкретности желательно подчинить даже лексику речи: риторика рекомендует в определённых случаях употреблять по преимуществу видовые, а не родовые понятия, ибо человеку проще представить себе шляпу, а не «головной убор», троллейбус, а не «вид городского транспорта», парту, а не «предмет мебели». Слушатели гораздо лучше «увидят» мысленным взором, что происходило у станции метро «Фрунзенская», чем просто — «у станции метро». Насколько не наглядны и лишены жизни абстрактные обороты и общие фразы, настолько же обезличены и мертвы канцелярские штампы. Вместо «я не знаю» почему-то часто говорят «я не в курсе дел по этому вопросу», вместо «сегодня очень важно готовить специалистов» — «подготовка кадров будет иметь решающее значение в свете решений сегодняшнего дня», вместо «добровольцы помогли пострадавшим от наводнения» — «отряд добровольцев проделал огромную работу по оказанию помощи пострадавшим от наводнения», вместо «завезли продовольствие» — «много сделано по линии обеспечения продовольствием».

С требованием конкретности речи тесно связан принцип **ясности** выступления. Очень часто оратор демонстративно игнорирует сложность предлагаемого им материала, его непонимание слушателями: «Мне же всё понятно, почему они не понимают?» Философу со стажем ясно, о чём идёт речь, когда он слышит: «**в определённом смысле свобода дедуцируется из интенциональной активности трансцендентального субъекта, поскольку что такое конституирование трансцендентального предметного мира в интенциональных актах, как не свободная активность субъекта?**» (Зотов А.Ф., Мельвиль Ю.К. Западная философия XX века: Учебное пособие. М., 1998. С. 296). Но что делать слушателям — студентам I или II курса, у которых нет ни соответствующей философской подготовки, ни достаточных мотивов для того, чтобы вникать в эту, с их точки зрения, «абракадабру»? Часто выступающий считает, что непонимание его речи — это проблема слушателей. На самом же деле это проблема оратора. Чтобы говорить ясно, убедительно, надо прежде всего отчётливо представлять себе уровень подготовки слушателей, исходить из правильного соотношения знакомого и незнакомого им материала. Иногда ошибочно полагают, что содержание выступления должно быть совершенно новым для аудитории, ибо в этом случае оно будет более интересным. На самом деле всё наоборот: если оратор обрушит на головы слушателей поток новой для них информации (даже очень интересной), они не смогут его слушать и слышать. Однажды я предложил своему знакомому (кстати, имеющему высшее техническое образование) следующий примечательный отрывок: «К элементарным частицам относятся протоны, нейтроны, электроны, фотоны, пи-мезоны, мюоны, тяжёлые лептоны, нейтрино трёх типов, странные частицы (К-мезоны, гипероны), разнообразные резонансы, мезоны со скрытым очарованием, «очарованные» частицы, промежуточные векторные бозоны и т.п.» и спросил его, что это за пассаж, в каком источнике, на его взгляд, он может содержаться. Мой знакомый совершенно серьёзно предположил, что это был отрывок из выступления известного сатирика Михаила Задорнова. Кстати, какова ваша версия, уважаемый читатель, по поводу происхождения этих удивительных, только что процитированных строк? На самом деле это отрывок из учебника (Карпенков С.Х. Концепции современного естествознания. М., 1998. С. 83).

Наше сознание воспринимает новое и неизвестное на основе старого и известного, через его призму: одно как бы надстраивается над другим. Диалог, к которому стремится риторическое искусство, только тогда и возможен, когда его стороны обладают как некой общей, известной каждой стороне информацией, так и различной, имеющейся только у одной из сторон. Если же эта информация сторон полностью совпадает или абсолютно различается, тогда диалог в принципе невозможен. Поэтому одна из главных задач выступающего в том,

чтобы «разбавлять» новую информацию уже знакомой слушателям. Вспомним прекрасный афоризм древних: «Учить — это всего лишь напоминать другим, что они знают это так же хорошо, как и ты». С каким рвением и удовольствием школьники и студенты постигали бы науки, если бы школьные учителя и вузовские преподаватели следовали этому простому, но трудновыполнимому правилу.

Обязательна языковая **правильность** публичного выступления. Ни для кого из нас, уважаемые коллеги, не секрет, что подчас студенты и школьники, вместо того чтобы фиксировать предлагаемый им материал, внимательно следят за нашей речью, пытаются «выловить» какой-нибудь удачный перл и даже записать его на долгую, добрую и весёлую память. В достаточной ли мере мы требовательны к языковому оформлению своих выступлений? Можем ли уверенно говорить о том, что наша речь свободна от лексических и грамматических нарушений («он работает здесь ряд лет», «нам нужна подсобная литература по этой теме», «на наших плечах возлежит история», «в тяжёлых условиях им приходилось восстанавливать разруху», «наша работа будет стремиться к тому, чтобы недостатки привести к минимуму»)? Можем ли мы утверждать, что в нашей речи нет плеоназмов («толпа людей», «сжатый кулак», «могучий богатырь», «по-новому пересмотреть», «самый лучший») и тавтологий — явных («равноправные права», «скажу своё личное мнение») и неявных, основанных на сочетании русских и иностранных слов с одним и тем же значением («перспектива на будущее», «традиционные каноны», «свободная вакансия», «памятный сувенир»)? Уверены ли мы в том, что не злоупотребляем определениями и преувеличениями («наш священный и наивысший долг», «абсолютная и неоспоримая истина»), а также — подразделениями («мужчины, женщины и дети каждого города» — вместо «жители каждого города»)? Не встречается ли в нашей речи неоправданное обилие вводных оборотов и слов-паразитов («в сущности, на данный момент, это, так сказать, наша реальность», «хочу, так сказать, что ли, призвать вас»)? Всегда ли мы не нарушаем логические требования на языковом уровне («большая половина времени», «углубляется вширь»)? Наконец, безупречно ли мы соблюдаем орфоэпические нормы («досуг», «каталог», «бытие», «займ», «афиняне», «танцовщица»)?

К риторическому принципу языковой правильности речи близко требование **речевого богатства и выразительности** публичного выступления. В нашем распоряжении лексические (разнообразные синонимы, сравнения и т.д.) и фразеологические (поговорки, крылатые слова, афоризмы) средства, позволяющие сделать речь богатой. К нашим услугам — риторические средства выразительности: тропы и фигуры речи (метафоры, метонимии, синекдохи, гиперболы, антитезы, инверсии, градации, парадоксы и многое другое). Часто ли мы используем их для того, чтобы сделать свою речь яркой и выразительной? Весьма широко распространена ситуация, когда выступающий хорошо знает, **что** сказать, но совсем не знает — **как**, не может найти подходящих слов, которые могли бы адекватно выразить содержание его речи, и потому игнорирует словесную форму, говоря как попало и как получится. Работа над словом — один из наиболее важных элементов деятельности оратора. «Saepere stilum veritas — часто поворачивай стиль», — говорили древние, то есть постоянно стирай написанное, ищи лучшие слова, пиши заново («стиль — это палочка, острым концом которой писали на глиняных или восковых табличках, а тупым — стирали написанное). Работа над словом кропотлива, сложна и длительна. Она может быть даже мучительной, но когда с немощными усилиями рождаются **нужные** слова, они становятся бессмертными, у них вырастают крылья.

Как пример работы над словом приведу одно высказывание В.Ф. Одоевского. Обратите внимание, насколько оно лаконично, ёмко и безупречно: каждое слово в нём тщательно подобрано и стоит на своём месте. Попробуйте заменить в этом высказывании слова какими-либо синонимами или просто переставить их; попробуйте как-то отредактировать его, сделать лучше — ничего не получится, потому что фраза совершенна. Вот она: «Нравственная задача сочинения заключается не в торжестве добродетели и наказании порока: пусть художник заставит меня завидовать угнетённой добродетели и презирать торжествующий порок».

Одно из важных требований риторики, необходимое средство гармонизации диалога оратора и аудитории — принцип *движения*. Подобно тому как письменный текст развёрнут в пространстве (на страницах книги), так устная речь развёрнута во времени и имеет начало, середину и конец. Она представляет собой некий путь, который предстоит проделать слушателям. А поэтому выступающий, прежде чем вести по этому пути, должен ознакомить их с его маршрутом. Для этого необходимо вначале сообщить аудитории краткий план выступления — обозначить основные пункты речевого маршрута, а также в процессе речи информировать слушателей об их местонахождении на том или ином участке пути, словесно ориентировать их «на местности». Выступление гораздо лучше воспринимается и усваивается, когда аудитория знает, сколько материала уже позади и сколько ещё осталось «пройти». В «Риторике» Аристотеля есть прекрасная аналогия: бегуны бегут быстрее, когда видят финиш, и начинают «задыхаться и обессиливать» на поворотах, если конца дистанции не видно; так и слушателям намного тяжёлее воспринимать речь, когда неизвестно, «сколько это ещё будет продолжаться». Так не будем же заставлять наших слушателей «задыхаться и обессиливать», своевременно ориентируя их в прохождении определённых пунктов плана нашего выступления.

Однако мало сообщить аудитории маршрут и время от времени напоминать о его основных точках, надо создавать у слушателей ощущение продвижения. Они должны вместе с оратором реально двигаться по этому маршруту вперёд, а не возвращаться назад и тем более не топтаться на месте. Движение в никуда, без цели и конца только раздражает и утомляет. Довольно часто слушателям приходится сталкиваться с такой ситуацией, когда выступающий говорит «обо всём и ни о чём», мысль его ходит «вокруг да около», перескакивает «с пятого на десятое и обратно», «блуждает в трёх соснах».

Риторический принцип движения реализуется не только в процессе речи, но и во время её подготовки. План выступления должен быть составлен так, чтобы все его части и пункты не перекрывали друг друга, не пересекались. В логике это называется строгой дизъюнкцией. Согласитесь, весьма сложно воспринимать и тем более запоминать материал, состоящий из каких-либо пунктов, когда между ними нет чётких границ. Например, при изложении истории средневековой философии, как правило, говорят о пяти доказательствах существования Бога, предложенных Фомой Аквинским. Однако пять доказательств Фомы во многом дублируют друг друга, потому что представляют собой, по сути, разные вариации всего двух аргументов. Стоит ли в этом случае следовать традиции и излагать пять доказательств?

Ещё одно средство гармонизировать диалог между выступающим и слушателями — *эмоциональность* речи. Человек обладает бессознательной способностью испытывать те же эмоции, что и окружающие. Это свойство называется эмпатией. Задача оратора — помнить о том, что его настроения, переживания, чувства в большей или меньшей мере передаются аудитории и служат эффективным невербальным средством воздействия на неё. Отношение слушателей к предмету выступления во многом зависит от отношения к нему самого оратора. Если ему неинтересно то, о чём он говорит, если материал выступления безразличен и он просто озвучивает его по привычке и по необходимости, слушатели это сразу замечают и скорее всего станут столь же равнодушны к предмету речи, как и выступающий. Понятно, что в этом случае вряд ли кто-нибудь будет внимательно следить за ходом рассуждений и пытаться что-нибудь усвоить. И наоборот, если оратор увлечён содержанием своей речи, искренне хочет донести его до слушателей, тогда есть шанс, что он привлечёт их внимание и добьётся своей цели. Конечно, непросто сохранить живую заинтересованность, когда излагаешь другим (такова преподавательская практика) в тысячный раз то, что сам давно хорошо знаешь и что успело тебе наскучить, надоест. Но давайте вспомним главное риторическое требование — принцип гармонизирующего диалога, в силу которого выступающий должен думать не столько о себе, сколько о своих слушателях, исходить в своей деятельности не из собственных интересов, а из мотивов, потребностей, запросов и особенностей аудитории.

Так, например, преподаватель, знакомящий студентов с новым предметом, должен отчётливо осознавать, что они слышат произносимое им, может быть, первый раз в жизни, и

именно от этого раза будут зависеть их дальнейшие отношения с какой-либо наукой. Если первая лекция по новой дисциплине (культурологии, философии, логике, экономике и т.п.) прозвучит безэмоционально, скучно, то скорее всего новый предмет будет навсегда «закрыт» для студентов, пройдёт «мимо» них. И наоборот, если преподавателю во время первой встречи удастся вызвать удивление (вспомним знаменитые платоновские слова: «Философия начинается с удивления»), или восхищение, или хотя бы заинтересованность, или (даже!) — несогласие, возмущение и негодование, но (!) не безразличие, уныние и тоску, тогда можно надеяться, что предмет не «пройдёт» бесследно для студентов.

В какой бы раз (сотый или тысячный) мы ни излагали слушателям материал, каждый раз для нас (как и для них) должен быть первым, и вместе с аудиторией мы должны интересоваться и удивляться, сомневаться и вопрошать, восхищаться и радоваться. Причём речь идёт не о том, что следует правдоподобно «изобразить», искусно «сыграть» эмоциональность, а о том, что в эмоциональном состоянии надо действительно находиться. Каким образом это может получаться, сказать невозможно, потому что это тайна педагогического творчества, риторического мастерства.

С эмоциональностью речи тесно связано *удовольствие*. Широко распространено ошибочное представление о том, что выступать (говорить) сложнее, чем слушать. На самом же деле, утверждает риторика, слушание — не менее трудное дело, чем выступление. Специфика слушания (сидеть какое-то время неподвижно, молча и напрягая внимание) в том, что высшая нервная деятельность затормаживается, в силу чего слушателей часто клонит в сон вовсе не из-за их нерадивости и легкомыслия, а по вполне физиологическим причинам. Не лучше ли, вместо того, чтобы напоминать аудитории о необходимости слушать, призывать поминутно к вниманию, время от времени искусно «тормозить» слушателей, незаметно облегчать их работу? Это можно сделать с помощью паузы, шутки, афоризма, анекдота, парадокса, намёка, иронии, упоминания литературного примера или случая из жизни и многого другого. Речь хороша тогда, когда её легко и приятно слушать, равно как и книга (даже научная и учебная) хороша в том случае, если её чтение доставляет не тягостные, а приятные ощущения.

Положительные или отрицательные эмоции, которые испытывают слушатели, во многом зависят от соблюдения или несоблюдения оратором основных правил *техники речи*. Любой звук, слово или фразу мы произносим на выдохе, поэтому одна из задач выступающего — это постановка правильного речевого дыхания, когда соотношение вдоха и выдоха должно находиться в пропорции приблизительно 1:20 — короткий и быстрый вдох и длительный выдох. Оратору часто не хватает воздуха, чтобы закончить фразу, и тогда в его речи появляются неуместные паузы, во время которых он делает новый вдох (причём иногда с шумом и сопением). Не менее важно контролировать темп выступления, так как почти невозможно воспринимать речь, произносимую в быстром (более 140 слов в минуту) или в медленном (менее 100 слов в минуту) темпе. Ничего не слышно, когда оратор говорит очень тихо («себе под нос»), когда же он кричит, хочется заткнуть уши или покинуть аудиторию. Раздражающе действует очень высокий или слишком низкий голос. И, наконец, наверное, ничто не доставляет такого неудобства для слушания, как плохая дикция выступающего, «каша» в его устах. Когда оратор заставляет слушателей напрягаться, чтобы с усилием разобрать, какое слово было произнесено, он отвлекает их от предмета речи, мешает следить за мыслью, заставляет терять нить рассуждения.

Одновременно выполнить столь немалое количество риторических требований — весьма сложная задача, требующая подготовки, больших усилий. Полезно помнить, что при всех наших знаниях и умениях, при всех достижениях мы всё же не так много знаем и умеем и могли бы достичь гораздо большего, а потому будем учиться и совершенствоваться. «Docendo discimus — уча, мы учимся сами», — говорили древние. Будем же следовать их мудрому совету.