

*Александр Александрович Мурашов, профессор Гродненского государственного университета им. Я. Купалы, доктор филологических наук, Республика Беларусь*

## ДАВАЙТЕ ГОВОРИТЬ... АКСИОМЫ ДЛЯ РИТОРА

*Педагогический успех, высочайший «градус» отношений педагога и аудитории — категория, скорее относящаяся к индивидуальному мастерству, нежели к некоей всеобщности, предполагаемой словом «технология». Кажется, нет и не может быть здесь ничего просчитанного, выверенного, градуированного... Доносящийся сквозь века диалог Моцарта и Сальери — или попытка свести симфонию к нелепым крючкам нотных знаков, которые укрываются за витиеватым замком, открываемым при помощи скрипичного ключа?*

Педагог — профессия речевая, и нелепо твердить о каких бы то ни было «концепциях», пока он не умеет говорить. Выходя к аудитории, он, совсем молодой или опытный профессионал, непременно ощутит некоторую оторопь. Поймут ли? Примут ли? Донесёт ли? Достучится ли? Учителя и преподаватели спрашивают обычно: как преодолеть смятение первых минут общения с ребятами, известное как «аудиторный шок»?

Во-первых, знанием первых слов, которые не только эмоциональны, но и раскрывают облик широкообразованного человека, уверенного в себе эрудита. Во-вторых, знанием приоритетов аудитории и готовностью ответить на вопрос: «А зачем нам это?» — вопрос, который готов задать любой, и, не встретив ответа, теряет интерес или срывает занятие. В-третьих, спокойной властью: взятая ручка избавляет от необходимости «искать место» рукам, приветливое, но 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 учащиеся «сканируют» педагога взглядами, и начинать — спокойно, обращаясь к аудитории и не пряча взгляда. Так с самого начала занятия присутствующие составят те характеристики, что впредь будут ассоциативно вызывать в памяти этого педагога — либо с почтительным замиранием, либо с усмешкой.

Обратимся к истокам: как входим в аудиторию, с какими словами обращаемся к ней. Ведь, находясь на её глазах, человек выходит за рамки традиционного личностного «Я», нередко открывая ранее неведомые потенциалы, а то и, наоборот, не имея сил произнести хоть слово. Герцен вспоминает, как меняется состояние человека, ощутившего себя наедине с аудиторией.

Когда декан вызвал меня, публика была несколько утомлена; две математические лекции распространили уныние и грусть на людей, не понявших ни одного слова. Уваров требовал что-нибудь поживее и студента с «хорошо подвешенным языком». Щепкин указал на меня.

Я взошел на кафедру. Ловецкий сидел возле неподвижно, положив руки на ноги, как Мемнон или Озирис, и боялся... Я шепнул ему:

— Экое счастье, что мне пришлось у вас читать, я вас не выдам.

— Не хвались, идучи на рать... — отпечатал, едва шевеля губами и не смотря на меня, почтенный профессор.

Я чуть не захохотал, но, когда я взглянул перед собой, у меня зарябило в глазах, я чувствовал, что я побледнел, и какая-то сухость покрыла язык. Я никогда прежде не говорил публично, аудитория была полна студентами — они надеялись на меня; под кафедрой за столом — «сильные мира сего» и все профессора нашего отделения. Я взял вопрос и прочёл не своим голосом: «О кристаллизации, её условиях, законах, формах».

Пока я придумывал, с чего начать, мне пришла счастливая мысль: если я и ошибусь, заметят, может, профессора, но ни слова не скажут, другие же сами ничего не смыслят, а студенты, лишь бы я не срезался на полдороге, будут довольны, потому что я у них в фаворе. Итак, во имя Гайю, Вернера и Митчерлиха я прочёл свою лекцию, заключил её философскими рассуждениями и всё время относился и обращался к студентам, а не к министру. Студенты и профессора жали мне руки и благодарили, Ува-

ров водил представлять князю Голицыну — он сказал что-то одними гласными, так, что я не понял. Уваров обещал мне книгу в знак памяти и никогда не присылал<sup>1</sup>.

Аналитически нацеленные вопросы и задания предполагают учёт риторической аксиоматики. Рассмотрим её основные положения, рождённые и в академических трудах, и в педагогическом опыте. Этот опыт складывался тысячелетиями; страницы на его скрижалях оставили выдающиеся ораторы, философы, писатели. В их среде родились суждения, иллюстрирующие аксиоматические положения, которые и сегодня для педагога — практические рекомендации по овладению различными ситуациями успешного речевого поведения в аудитории или школьном классе. Это технологии успеха, состоящие из отдельных положений, определяющих, во-первых, общее представление об успешном педагоге; во-вторых, этапы взаимодействия с аудиторией (классом), каждый из которых рождает свою аксиоматику, технологически выверенную долгими веками.

### Психология воздействия и взаимодействия

Положения, которые в педагогической риторике называются доводами, а в нейролингвистическом программировании — якорями, объединяются в технологические схемы, придерживаясь которых, мы просто исключаем возможность сорвать урок или не услышать того, о чём мы говорим ученикам. Такие схемы каждый составит сам, а исходные положения помогут спокойно и уверен-

<sup>1</sup> Герцен А.И. Былое и думы // Соч.: В 9 т. М., 1956. Т. 4. С. 129.

но говорить с классом, составлять собственный «речевой облик», конструировать соответственно ему «речевую личность», то есть свой имидж человека говорящего.

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

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

3. Обращаться к личному опыту слушателей — значит заинтересовать их и утвердить в звании интересных людей. «Люди судят о чужих мнениях лишь по соответствию их с их собственными» (К.А. Гельвеций).

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

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

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

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

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

9. Плохо — говорить о том, что плохо; нельзя — говорить о том, чего нельзя; все ориентиры и цели — только положительные. «Прослыть боится слабым лишь тот, кто слаб» (А.К. Толстой).

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

11. 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).

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

13. Помнить, что неожиданный ход — самый сильный; застигнутый врасплох, человек открыт для любого воздействия. «Всякое познание начинается с удивления» (Аристотель).

14. Не говорить слишком много слов. «Человеку, имеющему в кармане мускус, не следует говорить об этом: запах мускуса скажет об этом за него» (Саади).

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

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

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

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

19. Добиваться понимания сказанного не объяснениями, а обращением к конкретному человеку. «Думать при слове именно то, что другой, значило бы перестать быть собою и быть этим другим» (А.А. Потебня).

20. 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).

21. Уважать себя — условие уважения и со стороны слушателей. Не надо всякий раз доказывать своё право быть выслушанным, а «усомниться — значит утратить силу» (О. Бальзак).

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

### Подготовка к выступлению

Составляя план урока, мы далеки от мысли утяжелять его примечаниями — что каким голосом скажем, где перейдем на таинственный шёпот, что выделим чеканной интонацией (такие планы зачастую оборачиваются истерическими воплями, словно надо «откосить» от армии по психстатье). Но важно знать те основные «узелки на память», которые позволят представить себе предстоящий

урок, увидеть каждый его фрагмент, применить элементы речевой «отделки», чтобы не оказаться застигнутым врасплох.

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

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

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

4. Сначала обратиться к своим знаниям, затем искать информацию в книгах; не строить речь без обращения к источникам. «Даже величайший гений недалеко бы ушел, вздумай он быть обязанным всем только самому себе» (Гёте).

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

6. 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).

7. Предусмотреть, что и учащиеся обратятся к книгам, завершая недосказанные

слова и пытаюсь решить поставленные проблемы. «Люди перестают мыслить, когда перестают читать» (Д. Дидро).

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

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

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

11. 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).

12. 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).

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

14. Уважать себя — не извиняться, а изменяться, часто — переступая через се-

бя. Награда педагогу — 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).

15. Познавать себя, оставляя лишь то, что достойно любви и уважения. «Никто не может судить о других, пока не научится судить о себе самом» (Гёте). Готовиться — обращаться к себе самому; говорить — обращаться ТОЛЬКО к слушателям, забыв про свои проблемы.

16. 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 занятии. «Нет ничего отвратительней, чем говорить много о себе» (Дж. Леопарди).

17. 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).

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

19. 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).

20. Разумно дозировать информацию, не начиная кормить тех, кто не почувствовал голода, и не перекармливать голодных: «Ве-

личайшее из достоинств оратора — не только сказать всё, что нужно, но и не сказать того, что не нужно» (Цицерон).

### **Воздействие. Взаимодействие. Успех**

Иначе говоря, как начать, как продолжить, как завершить? Всё определяется аудиторией, ситуацией, индивидуальным речевым обликом («речевой личностью») самого педагога, однако есть некоторые технологические схемы, конструирование которых предполагает такие «кирпичики»:

1. 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).

2. 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).

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

4. 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).

5. Говорить спокойно, неторопливо и уверенно, ведь слова начала речи уже найдены и выучены, и не нужно их искать на глазах скушающей аудитории. «Слишком старательные поиски слов часто портят всю речь» (Квинтилиан).

6. 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).

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

8. Завоевать внимание, обеспечивая слушателю поистине нужные ему знания, а себе — возможность сказать всё. «Красноречие создается вниманием слушателей» (Цицерон). Хороший учитель — тот, которого слышали.

9. 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.

10. Говоря с одним человеком, обращаться к его уму и знаниям. Говоря с аудиторией, 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).

11. 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).

12. Если мы начинаем спором, мы никогда его не кончим: принять то, что приняли учащиеся, и только после этого излагать противоречащую точку зрения: «Мы считаем здравомыслящими лишь тех людей, которые во всём с нами согласны» (Ф. Ларошфуко).

13. 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).

14. Развивать достоинства учащихся, 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).

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

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

17. Реагировать не так, как предполагает «стандарт»; во всем 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).

18. 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. Тургенев).

19. Надо не учить, а вызывать желание учиться. Не говорить, а вызывать на диалог. Не убеждать, а говорить с человеком так, словно он в этом сам убежден, и даже знает это лучше нас. «Если вы учите чему-нибудь человека, он никогда ничего не выучит» (Б. Шоу).

20. 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).

21. 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).

22. Выражать самого себя в речи — сообщать свои открытия, заинтересовавшие вопросы, поставленные проблемы. Не попадать в плен к «образцу» и «золотой середине»: непосредственность ведет к непринужденности. «Самовыражение является доминирующим» (Л.С. Выготский).

нирующей потребностью человеческой природы» (У. Уинтер).

23. 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).

24. Не ученика звать к предмету, а предмет показать с той грани, которая наиболее важна и близка ученику, которая окажется наиболее ожидаемой и востребованной. «Самая главная формула успеха — знание, как обращаться с людьми» (Т. Рузвельт).

25. Произносить не слова, а речь, — выделяя слова интонационно, меняя ритм, не противореча жестами и мимикой (невербаликой) сказанному. «Дело не в слове, а в тоне, в каком это слово произносится» (В.Г. Белинский).

26. Не повторяться: новая лекция — новая аудитория, определяющая ситуацию диалога, 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).

27. 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*.

28. «Отзеркалить» (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.

29. 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 начинаю в ней новый личностный процесс» (П.А. Флоренский). Такое единение называют *эмпатией*.

30. Отказаться от спора 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» (Г.С. Крипп). *Психическая амортизация* — умение согласиться, опережая суждение противника, чтобы он стал беспомощным.

31. 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. Озеров). В риторике это называется *дистантное мышление*.

32. Забыть свою точку зрения, если мы не в силах её утвердить. Где идешь в одиноч-



ку против толпы, там главное умение — способность быстро бегать. «Разум человека всё привлекает для поддержки и согласия с тем, что он однажды принял» (Ф. Бэкон). *Кризис* — принятие чужой точки зрения для того, чтобы впоследствии получить возможность утвердить свою.

33. Помнить: наша речь — наше поведение. А так как мы выбираем слова в соответствии с запросами ситуации и со своими планами, можно сказать, что «слово есть поступок» (Л.Н. Толстой). Мы стремимся создавать речевой облик и самих себя, и аудитории, стараемся творить в слове. «Образовывать — значит быть представителем творчества» (О. Розеншток-Хюсси). Это — креативная (творческая) сущность педагогики.

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

Педагог как ритор — это «профессор», дающий знания; «художник», умеющий их преподнести, захватив аудиторию несколькими штрихами и словами; «командир», способный всегда вести за собой. Его риторическая маска — пребывание одновременно в нескольких лицах и разных ролях. **Мастерство педагога сродни искусству сценариста, режиссера и актера;** признав это, практическая педагогика сможет оказаться синтезом науки и искусства, акта профессионального и события творческого. По мнению А. Гина, лучшая дидактика — отсутствие дидактики, 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 переме-

шаем к себе на сцену, где занавеса нет.

В.И. Даль считал, что «воспитатель сам должен быть тем, чем он хочет видеть своих воспитанников». **Чтобы уметь вести урок, лекцию, семинар, 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.

### Когда «НЕ» помогает

Методисты утверждают (и психологически абсолютно справедливо), что на ошибках учить нельзя: в подсознании прочно утвердился именно тот образ, которого никогда не перечеркнёт субтильная частица «не», которую никак не представишь зрительно. Вместе с тем, когда «не» мелькают постоянно, — запомнится нечто образное, и нам, по большей части взрослым и зачастую здоровым людям, этот образ запомнится, а мы — силой своего рационализированного воображения — его перечеркнем, помогая отрицательной частице! Иначе говоря, когда мы видим: «Не курить!» — тут же спонтанно возникает образ курильщика, но мы уже можем для себя перечеркнуть его частицей «не». Технологии, создающие речевое поведение учителя, во многом зиждутся на отрицательных моделях: предстоит затвердить их, чтобы, зачеркнув эти модели частицей «не», мы помнили: теперь профессиональное общение нам удастся.

Эти «не» — своего рода подведение итогов сказанного, выводы, которые сделали для себя ораторы — педагоги, юристы, дипломаты на основе тех ситуаций, которые принято называть обломными:

1. НЕ создавать отрицательного образа аудитории: она быстро станет ему соответствовать, и тогда никакое общение не будет возможным. «Кажется, я говорю с ними, как с самыми близкими друзьями, — не слушают!» И тоже — прямое попадание в «молоко»: почему вы думаете, что аудитория так рвётся дружить с вами? Вы — педагог, у вас должны учиться, а право на откровенность и эмоции надо заслужить!

2. 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. «Я говорю — и они, я говорю громче — гудение только усиливается». Не надо кормить того, кто ещё не почувствовал голода! И, вбивая жирные ломти осетрины вместе с самой изысканной приправой, желания есть мы не вызовем. Помните: «Просто ты умела ждать, как никто другой». Совсем иное время, иной повод, но смысл прежний: важно уметь не быть назойливым и дожидаться, когда именно мы окажемся необходимыми.

3. НЕ начинать в шуме, иначе он не прекратится.

По поводу начала занятия ещё несколько технологически важных замечаний.

*НЕ начинать* без улыбки, но и не хранить глуповатую маску всё время общения: 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 счете — не слушать.

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

Теперь — актуальные «не», которые лягут в основу технологической конструкции сложного и многоэтажного здания — урока, лекции, семинара:

1. 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.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

12. 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.

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

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

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

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

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

18. НЕ апеллировать к суждениям, даже очень умным, авторы которых ещё не стали авторитетными для аудитории. Не убедить мусульманина библейскими притчами!

19. НЕ оборачиваться спиной к аудитории: это выгодная поза для бегства, для «самолетика» в спину, но не для ведения учебного занятия.

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

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

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

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

24. НЕ злоупотреблять оценкой. Привести к мысли, но не произнести ее самому, —

высший пилотаж педагогического красноречия. Предъявим факт, а право на оценку предоставим ученикам.

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

26. НЕ завершать речь без яркого заключительного аккорда: слушатели 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 педагоги, и достаточно взрослые люди, чтобы эти «НЕ» всякий раз оказывались в сознании на пути подобных стремлений и намыливаний. Синтезировав аксиомы веков и тысячелетий, составим себе на их модели положительную технологическую схему учебного занятия — и успех гарантирован.