

Анна Малкова.

Моя профессия – репетитор

АННА МАЛКОВА



«Граница», 2010 г.

Дорогие читатели!

Я написала эту книгу в 2009 году.

С тех пор многое изменилось. Но я не стала менять текст книги. Пусть она останется такой, какой ее увидели первые читатели.

Эта книга открыла дорогу к репетиторству тысячам учителей и преподавателей. Помогла многим людям изменить свою жизнь, получить востребованную профессию и достичь материального успеха. Я рада за вас, дорогие читатели!

За эти годы я написала 6 книг для подготовки к ЕГЭ по математике.

Их можно найти в книжных магазинах, а также в интернет-магазинах «Лабиринт», «Озон», «Читай-город» и других.

Среди них - Полный Справочник для подготовки к ЕГЭ по математике.

[Его можно скачать бесплатно:](#)

Выпустила отличные видеокурсы для подготовки к ЕГЭ.

[Среди них – видеокурс по задаче с параметрами](#)

[И видеокурс по задачам на числа и их свойства](#)

Каждую неделю провожу [стримы и разборы задач ЕГЭ на Ютубе](#)

Каждый месяц [провожу бесплатно Пробные ЕГЭ онлайн](#)

Веду [Онлайн-курсы подготовки к ЕГЭ и ОГЭ](#)

Есть форматы для 11-го, 9-го и 10-го класса, для учителей и репетиторов

Разработала специальный [курс для учителей и репетиторов](#) о том, как работать онлайн, получать больше денег и иметь больше свободного времени.

Вместе с коллегой Игорем Яковлевым ведем курс [«Подготовка к олимпиадам по математике с нуля»](#)

Руководжу [компанией «ЕГЭ-Студия»](#)

Мы готовим к ЕГЭ на 100 баллов с 2009 года!

Живу у моря. Рассказываю о своих путешествиях [в телеграм-канале](#).

Также у меня есть [страница в ВК](#)

Будем дружить!

Анна Малкова

Книга для репетиторов, родителей, школьников.

Найти работу по душе, полезную людям, приносящую вам радость и достойные деньги. Стать незаменимым специалистом, способным помочь, когда официальная

система уже бессильна. Достичь финансовой независимости и самому быть хозяином своего времени - возможно ли все это?

Да, возможно. Есть много путей, и один из них – профессия репетитора: престижная, высокооплачиваемая и надежная, независимо от экономической ситуации. Если вы любите учить и готовы учиться сами, если вы чувствуете радость, помогая другому стать более знающим, умелым, успешным в жизни, - значит, эта книга для вас.

Начинающий репетитор найдет в ней множество рекомендаций по всем аспектам профессиональной деятельности – планированию, переговорам с клиентом, ведению занятий и особенностям психологии подростков,

Опытный специалист – темы для размышлений, ведущих к еще более высокому уровню мастерства, - а также увлекательные истории из нашей практики,

Родители, которые по праву хотят, чтобы их дети получили качественное образование, и потому обращаются к нам – смогут лучше понять сущность репетиторской работы.

Автор – репетитор-профессионал с двадцатилетним стажем, ведущая авторского курса подготовки к ЕГЭ по математике, а также тренингов и семинаров, учредитель компании «ЕГЭ-Студия» Анна Георгиевна Малкова.

...У нее была страсть ко всем людям, которые делают что-либо первоклассно.

М. Булгаков, «Мастер и Маргарита».

А вы знаете, отчего вымерли динозавры?

«Да это каждый школьник знает!» - скажете вы. Условия на Земле изменились, бедняги не сумели к ним приспособиться, да и мозги у них были слабоваты – стегозавр размером со слона обладал мозгом всего лишь с грецкий орех. Пока сигнал от него до хвоста дойдет, информация уже устареет. А вот теплокровные – небольшие, подвижные и весьма сообразительные по сравнению с динозаврами – не просто выжили в трудное время, а эволюционировали, расселились по Земле и даже, если верить сэру Чарльзу Дарвину, оказались нашими далекими предками.

Так и наша школьная система образования. Медленно, как тяжелый динозавр, она пытается приспособиться к современности. Общество развивается быстро. Почти пятьдесят лет прошло со времен первого полета в космос. Компьютеры из секретных многоэтажных громад превратились в предмет домашнего обихода, а мобильный телефон двадцать лет назад мог бы показаться нам фантастикой. Только школа почти не изменилась. Так же дети просиживают за партами, понимая лишь небольшой процент из того, что пытаются вложить в них учителя. Так же решают задачи про «двух машинисток» или про пароход, плывущий по течению и против. Ну и где, интересно, авторы задачника видели машинисток или пароход?

Но один показатель с каждым годом растет - количество учащихся, которые не могут освоить школьную программу. Или могут, то есть получают в школе пятерки, но для поступления в вуз этих школьных пятерок недостаточно.

Вовочка идет в первый класс, возмущается: «Десять лет припаяли! За что?»

Мало, оказывается, отсидеть десять лет в школе – надо еще и получить знания. И тогда родители обращаются к нам. Потому что нужны знания и результаты. Потому что школьная система давно устарела и готовит не к реальной жизни, а к чему-то другому.

По официальным данным ФИПИ, количество учеников, получивших на ЕГЭ по математике неудовлетворительную оценку, в 2021 году составляло 7% процента от общего числа сдававших экзамен..

Иногда я думаю о том, как чувствуют себя эти семь процентов не сдавших экзамен. Как это изнутри – быть двоечником, считаться отстающим, понимать, что есть что-то, доступное другим и фатально недостижимое для тебя? Приятно ли осознавать, что столько времени и труда было потрачено зря? По выражению лица, по осанке и интонациям я безошибочно угадываю этих «отстающих», потерявших веру в себя. И как же это бывает трудно – вернуть им нормальную самооценку и уверенность!

Хороший репетитор не отсиживает часы – он работает на результат. Репетитора не проведешь! Он не принимает объяснений вроде «потерял домашнее задание в лифте» или «трамвай сломался». Репетитор более чутко, чем школа, реагирует на все изменения. Он представляет собой альтернативу системе официального образования, работая быстрее и качественнее. Например, на математику в школе тратится больше тысячи учебных часов - а опытному репетитору понадобится на весь курс порядка сотни. Лишь бы ученик знал цифры и четыре действия арифметики и обладал головным мозгом. :-)

В одной только Москве – десятки тысяч репетиторов. И количество их растет. Только – вот парадокс: профессия репетитора до сих пор не считается настоящей!

Однажды я получила письмо от знакомой – вместе учились на Физтехе, жили в соседних комнатах общежития, а не виделись уже лет пятнадцать. «Здравствуй, Анна, - писала она. - Нашла твой адрес в Интернете, узнала, что ты – репетитор. Это хорошо, ну а работаешь-то где? Ведь репетиторство – это, наверное, не основное? Все-таки чем же ты занимаешься?»

Мы несем ученикам не только знания – но и любовь к математике, химии и английскому. Несем - контрабандой! Ни в одном учебном заведении не выдают пока диплом репетитора. Но это не означает, что репетитор может обойтись без специальных знаний. Мало прекрасно владеть своим предметом – нужно уметь передавать знания в понятной и увлекательной форме. Мало быть замечательным педагогом и тонким психологом – иногда нужно вовремя напомнить «забывчивому» родителю об оплате за урок. И поэтому репетитору приходится быть многогранным, как алмаз, специалистом: педагогом, психологом, а также – простите! - умелым продавцом.

Эта книга – первый учебник для репетиторов. Прочитав ее, вы поймете, как совместить удовольствие от любимой работы, свободный график и высокий доход. Узнаете, что такое «сложный ученик», из чего состоят репетиторские будни и что такое «нестандартные ситуации». Сможете структурировать те составляющие мастерства, которыми до сих пор пользовались интуитивно. И в результате – достигнете еще большего профессионального успеха.

Я начала преподавать раньше, чем получила диплом Физтеха. Репетиторство всегда нравилось мне и выручало во времена всех «диких капитализмов», кризисов и

дефолтов. Для меня это настоящая работа-любовь. В течение полутора лет я вела стартовый тренинг для преподавателей компании «Ваш репетитор». Вместе с моим коллегой И.В.Яковлевым мы стали учредителями репетиторской компании «ЕГЭ-Студия». И как только у меня появляется иллюзия, что я знаю о репетиторской работе всё, - откуда ни возьмись приходит новый и непохожий на других ученик, снова заставляющий меня думать, искать новые решения и вообще расти.

Смайлики в книге я ставлю осознанно, как типографский знак улыбки. Потому что мне нравится улыбаться. И потому что, раз уж взялся учить других, тебе не следует быть излишне серьезным. :-)

Глава 1. Благословенная профессия

Американские социологи провели в 2006 году исследование с целью определить, какая же профессия самая счастливая. Были опрошены 27 тысяч человек. В результате выяснилось, что больше всего радуются жизни американские священнослужители. 87 процентов представителей этой профессии считают себя счастливыми. На втором месте – пожарные, спасители жизней (80 процентов). На третьем – физиотерапевты. На четвертом - писатели, на пятом месте – преподаватели, занимающиеся коррекционным развитием. Шестое место по счастливости в Америке занимают учителя (69 процентов), чуть опередив по этому показателю живописцев, скульпторов и психологов.

Узнав, что в России составлением рейтинга счастливых профессий никто еще всерьез не занимался, я решила провести независимый опрос среди своих коллег, работающих в компании «Ваш репетитор». Результаты меня вдохновили. 94 процента репетиторов, ответивших на мои вопросы, - активно, прямо-таки вызывающе счастливы! И это – не в Америке, а у нас в России.

Самое хорошее и привлекательное в работе репетитора – это удовольствие от встречи с учеником, наслаждение от совместной работы.

Это возможность видеть в глазах ребенка радость от занятия моим любимым предметом, видеть прогресс и радоваться ему вместе с ребенком и его родителями.

Это когда третьеклассница, которая вначале мечтала – «лишь бы не двойка» (учительница грозила оставить на второй год), чуть ли не плачет, что немного не дотянула до пятерки за четверть.

Это когда семиклассница с гордостью рассказывает: «Первого сентября ко мне выстроилась очередь: всем нужно было объяснить действия с десятичными дробями».

Это когда четвероклассницы с азартом совместно придумывают решение сложной задачи.

Это когда пятиклассник напоминает маме, что репетитора надо немедленно угостить кофе и сладостями.

Это когда шестилетний мальчик, которого готовишь к школе, пытается вручить в качестве подарка любимую мягкую игрушку.

Это когда на всю комнату раздается крик ученика: «У меня получилось, я чемпион!»

Это... Да много еще чего – сколько учеников, столько разных радостей!

Е.П., репетитор по математике и информатике.

Моя работа приносит мне не просто удовлетворение, а большую радость. Я счастлива.

Елена Алексеевна Живнина, репетитор по немецкому языку.

Сверхзадача в том, чтобы заинтересовать предметом, дать понять его значимость. Если до меня доходят слухи, что ученик, ранее не читавший книг, застукан мамой с лирикой Блока или с томом Толстого, - я удовлетворённо улыбаюсь.
Елена Владимировна Кузнецова, репетитор по русскому языку и литературе.

Для меня, как математика и программиста, праздником является тот день, когда ученик поступает на Мехмат или ВМиК МГУ.
Владимир Иванович Савельев, репетитор по математике и программированию.

Главное удовлетворение от работы мы получаем в том момент, когда испытываем желание поаплодировать нашему подопечному - так легко и непринужденно он пользуется полученными на уроках знаниями и приобретенными навыками.
Светлана Алексеевна Андреева, репетитор по итальянскому языку.

Огонек в глазах, радость от того, что сегодня ты узнал и понял что-то новое, что ты еще немного вырос, в конце концов, - вот что замечаешь в своем подопечном, - и значит, все идет как надо. К счастью, так бывает почти всегда.
Денис Сергеевич Толпыго, репетитор по математике и физике.

Не удивляйтесь! Мы не сентиментальные пушистики, а вполне нормальные люди. Но стоит репетитору заговорить о своей родной математике, биологии или литературе, об учениках, о смысле и результатах работы - как его суровые глаза теплеют. Мы просто очень любим свою профессию. Она дает нам силы.

А для меня работа репетитора – это возможность зарабатывать столько, сколько я хочу, и при этом делать то, что нравится, хорошо получается и полезно людям. Это независимость от экономических потрясений и условностей социума. Репетиторство - это ответственность за свои действия и постоянный тонус. Свободный график. Масса приятных мелочей: можно вставать в десять утра, а не в семь, носить яркие вещи, а не безжизненный деловой костюм, путешествовать по всему миру не «когда дадут отпуск», а когда сама запланирую. Неформально и творчески общаться со школьниками и студентами. Все это дает восхитительное ощущение: «Мы никогда не станем старше!»¹

Вспомним себя в школьные годы. Одни предметы – любимые, другие – дико ненавидимые или умеренно-постылые. И, как правило, зависит все – от учителя. Дети учатся только у тех, кого они уважают. У тех, кто сам достиг успеха. В этом – одна из причин краха школьного образования – и успеха репетиторства. Лектор в обшарпанном костюме, читающий «экономическую теорию предпринимательства», не вызовет у студентов ни доверия, ни желания учить его предмет. Лишь бы «зачот» получить! И если учительница словесности ни о чем не мечтает, кроме ухода на пенсию, – все ее разглагольствования о «настоящей, верной, вечной любви» будут восприняты безжалостными подростками не иначе как «бла-бла-бла».

И значит, главная обязанность преподавателя или учителя – быть счастливым. Любить жизнь, себя, свой предмет и учеников. Состояться как личность. Излучать гармонию и

¹ Цитата из песни БГ

уверенность. Будучи репетитором, осуществить это несколько проще, чем в школьном коллективе или на кафедре в вузе.

Глава вторая. О пользе тупого карандаша

В деле планирования будущего самый тупой карандаш полезнее самого острого ума.
Современная пословица.

Для того чтобы стать репетитором, вам не придется даже увольняться с работы! Во всяком случае, поначалу. Все намного проще: попробовали – понравилось – решили продолжать – и пожалели, что в сутках всего двадцать четыре часа и в неделе всего семь дней. Репетиторство – это фриланс в лучшем смысле слова. Для многих из нас оно было сначала подработкой, а может быть, хобби, - и постепенно стало любимым делом, основным источником дохода и положительных эмоций. Начать можно с малого – с одного-двух учеников, с нескольких занятий в неделю. А дальше – ваши возможности практически не ограничены.

Мы знакомы с вузовскими преподавателями, которые дают пару частных уроков в неделю – и все равно считаются себя профессиональными репетиторами. А с другой стороны, есть студенты, считающие, что просто «подрабатывают» – и при этом проводят по три-четыре занятия каждый день, без выходных. Фриланс прекрасен тем, что свой график работы, доход, планы на будущее, а также методику и стиль преподавания вы определяете сами. У репетитора нет начальника! Какое счастье!

Я отработала восемь лет в крупных международных компаниях, доросла до административного директора, получала хорошую зарплату и полжизни проводила в командировках - и по России, и за ее пределами. И однажды поняла, что глубоко несчастна. Детей не вижу - помню только, что они есть и вроде здоровы. На себя времени не хватает. Все откладываю на потом, ни на какие чувства сил не остается — ну просто киборг, похожий на человека.

И я сделала тот самый выбор — фриланс или карьера. Для начала я уехала работать в Англию в университет и там потихоньку разобралась, чего же я хочу. Сначала я определила для себя, чего точно не хочу: не хочу каждое утро ехать в офис (неважно, в метро или на машине), зависеть от кого-то, кто может мне позвонить в субботу в восемь утра и отдать приказ: «На работу срочно — ты нам нужна!» Я не хочу превращаться в автомат, не хочу жертвовать своими детьми и семьей ради блага "большого брата".

И тогда я приняла решение — жить сердцем и поступать так, как чувствую. Я стала репетитором.

Екатерина Анатольевна Гринева, репетитор по русскому и английскому языку.

Репетитор – по сути своей индивидуальный предприниматель. Генеральный директор и маркетинговый отдел, менеджер по продажам и производство – все в одном лице, в общем, человек-армия, или человек-компания. А работа любой компании начинается с планирования – так написано в хороших книгах по бизнесу. Более того: если в следующем году вы хотите жить существенно лучше, чем в этом, на планирование будущего нужно отводить не менее десяти процентов своего рабочего времени.

*Проверенный способ заработать миллион предложил В. В. Совков. Для этого нужно в течение четырех тысяч лет работать вахтером и ничего не есть.
Из Сети.*

Большинство людей, независимо от профессии, не планирует свое будущее. Встречаясь с коллегами-репетиторами на тренингах и семинарах, общаясь на форуме, я заметила интереснейшую вещь. Казалось бы, все репетиторы начинают в равных, причем весьма благоприятных условиях: полная свобода действий, помощь Компании в поиске учеников, юридическая поддержка, возможность общаться с коллегами на любые темы – все для роста и развития! Но почему-то одни быстро выходят на достойный материальный уровень и летят отдыхать в Италию или Африку, а другие увешивают форум растерянными вопросами «Почему летом стало меньше учеников?» или «Как нам выжить в кризис?»

Работая координатором проекта «Мини-группы», я заметила совсем уж странную, но явную связь вещей: если репетитор не имеет четкого плана действий, не знает, для каких целей и в каком количестве ему нужны деньги, если его планы на будущее расплывчаты, а решимость слаба – ученики к нему в группу просто не приходят. Они обходят его анкету стороной! И наоборот – репетитор, четко планирующий и собственную жизнь, и процесс обучения, притягивает учеников, как магнит.

И потому - планируйте письменно. То, что не записано, – забывается, искажается и в итоге имеет меньше шансов реализоваться. Вот почему даже самый тупой карандаш полезнее самого острого ума.

Если вы только начинаете заниматься репетиторской работой – планируйте. Если у вас многолетний опыт репетиторства – не поленитесь, планируйте!

Я составляю подробный план дважды в год: в новогодние праздники и в начале летних каникул – и корректирую хотя бы раз в месяц.

Основные пункты моего плана:

1. Сколько часов в неделю я хочу и могу заниматься репетиторством?

В это время, конечно же, включается подготовка к урокам, дорога к ученикам, составление расписания, беседы с родителями и учениками по телефону. Репетитору-профессионалу часто приходится волевым усилием ограничивать эту величину сверху: должно оставаться время на семью, полноценный отдых, спорт и другие сферы жизни.

2. На какой доход в месяц я рассчитываю?

Ответы «Чем больше, тем лучше» или «Чтоб на жизнь хватало» - слишком неопределенны и потому и не дают результата! Нужна конкретная величина.

Чтобы определить ее, я оцениваю свои расходы на следующий год. Я включаю в эту сумму:

- затраты на физическое существование (еду, коммунальные платежи, транспорт, оплату мобильного, покупку одежды, учебу сына – в общем, на все самое необходимое).
- расходы на отдых, путешествия, хобби и радости жизни,
- определенную сумму на благотворительность,
- средства на профессиональное развитие: учебу, покупку книг, оплату семинаров, а теперь – еще и аренду офиса,
- резерв на случай непредвиденных обстоятельств.

Складываю все, увеличиваю на сорок процентов (расходы всегда почему-то оказываются больше запланированных!) и делю на десять. Конечно, в году двенадцать месяцев. Но летом спрос на услуги репетитора меньше. И как минимум один месяц в году (а лучше – два) репетитор просто обязан качественно отдыхать.

Отвечая на вопросы, забудьте о самокритике и ограничениях. Не спешите говорить: «Да, я хотел бы, но у меня, наверное, не получится». Или: «Где ж мне столько учеников взять», или «Да, но куда же мне, студенту, без опыта и ученой степени...» И ученики найдутся, и для студентов «без опыта» возможностей достаточно – их просто нужно увидеть.

3. Какой предмет я хочу преподавать? С какими учениками мне наиболее комфортно работать?

Это могут быть учащиеся старших классов или младших, отличники или «отстающие». Если, например, вы репетитор по математике – решите для себя, что именно в математике является вашей сильной стороной. Что вам больше нравится – в игровой форме учить таблицу умножения с малышами или целенаправленно готовить абитуриентов к ЕГЭ? Лучше всего начать с того, что вы любите и хорошо знаете, и постепенно расширять свой горизонт. Начинайте с того, в чем вы чувствуете себя уверенно.

4. Каким я себя вижу через год? Каким - через три года?

Просто представьте и опишите один день своей жизни – через двенадцать месяцев. Что изменится? Чего вам удастся достичь? Мечтайте смело. Если ваша цель – «чтобы все осталось как было», закройте эту книгу и не тратьте время. Если же вдруг, представляя себе будущее, вы поняли, что репетиторство вам не нравится, – бросайте немедленно. Тот, кто, проклиная судьбу, идет «учить идиотов, чтоб как-нибудь прокормиться» - никогда не станет хорошим репетитором. Потому что ученики и родители хотят видеть человека, уверенного в своих силах и умениях, позитивного, довольного жизнью.

Секрет успеха в любой области - в достижении баланса между «хочу», «могу» и «нужно людям». Что мы можем предложить миру? Применимо к нашей репетиторской ситуации это будут ответы на следующие вопросы:

1. В чем мои профессиональные преимущества?

Преимуществом может быть прекрасное знание биологии или английского. Золотая медаль, полученная в школе. Победы на математических олимпиадах. Знание специфики данного вуза (например, вы только что его закончили). Хорошее знание психологии подростков.

2. Какие качества вашей личности будут мне полезны в работе?

Полезными качествами могут оказаться:

- Терпение, умение работать с отстающими учениками.
- Мобильность. Если не устаете ездить по городу, а во время поездок в метро читаете полезные книги - это тоже ваше преимущество. Так не каждый может.
- Артистизм и чувство юмора,
- Умение решать «с листа» любые олимпиадные задачи,
- и то, что вы сами напишете.

Подумайте, какие предметы вы хотите преподавать. Принцип «возьму все, что дадут» здесь не сработает. Потому что если вы решили преподавать математику, русский, химию и английский и найдете учеников по всем этим предметам – вам придется готовиться к урокам, и вы вновь почувствуете себя перегруженным школьником.

И возможно, вам придется что-то добавить к своему профессиональному «багажу» - ознакомиться с новыми учебниками, посетить тренинги и семинары, взять консультацию у более опытных коллег. Впишите это в свои планы.

Определите заранее, по каким учебникам и какой методике будете заниматься. Составьте программу. Определите, как часто будете устраивать контрольные. И напишите «легенду» - краткий рассказ о себе как о репетиторе. Правдиво, позитивно, обращая внимание на лучшие свои стороны.

3. Следующий вопрос – что же нужно людям? Это – этап «анализа рынка», критики, нахождения наиболее благоприятных для вас возможностей.

Оцените, что происходит в выбранной вами области: что востребовано, какие ниши свободны, какие за последнее время появились новые специализации - например, подготовка к ЕГЭ.

Если вы зарегистрированы на сайте крупной репетиторской компании (например, «Ваш репетитор») – узнайте, что чаще всего спрашивают клиенты, приглядитесь к коллегам на форуме. Посмотрите анкеты репетиторов с наиболее высокой ставкой. Спросите себя: почему они столько получают? Что особенного они делают? В чем их изюминка?

Изюминка – то, что редко и вкусно. Это ваш талант, ваша неповторимость, то, что востребовано, хорошо у вас получается и главное - нравится вам. Найдите свою.

Математиков и физиков много – но не все могут преподавать математику или физику на английском. А может быть, вы химик и у вас есть возможность проводить занятия в настоящей химической лаборатории. Или - у вас есть опыт работы с детьми-аутистами, потому что вы сами в прошлом аутист и понимаете их как никто. Каждый из нас уникален!

Клиентов много, но и репетиторов немало. Значит, ваша основная задача - выделиться, понравиться, привлечь «своего» клиента. Большинство родителей не очень разбираются в изучаемом ребёнком предмете и часто ищут человека, способного решить проблему ребёнка. По первоначальной информации, которую вы о себе предоставите, родитель должен ощутить уверенность, что именно вы ему поможете.

Представьте, что вам нужно подготовиться к экзамену по математике (химии, программированию, сольфеджио) и вам нужна помощь профессионала. Посмотрите анкеты преподавателей по этим предметам. Кого бы вы выбрали? Что помогает вам определить, что перед вами – действительно хороший репетитор?

Клиенты – ученики или их родители - будут так же выбирать вас. И поэтому самопрезентация должна быть грамотной.

Сделайте профессиональную портретную фотографию. Большинство людей имеют визуальный тип восприятия и внимательно смотрят на фото. Я не рекомендую вам сниматься в каких-либо неожиданных ракурсах и тем более - в темных очках. Самое главное – фотография должна вам нравиться.

Напишите о себе небольшое эссе, объемом от половины до одной страницы печатного текста.

В эссе должна войти следующая информация о вас:

- образование;
- опыт работы;
- ваше профессиональное кредо;
- ваша изюминка – то, что делает вас уникальным;
- результаты вашей работы. Например, сколько ваших учеников уже поступили в вузы и в какие;

Сделайте визитные карточки.

Развивайтесь профессионально. Покупайте литературу по специальности. Посещайте тренинги и семинары – как методические, так и те, которые помогают вам стать более интересным человеком. Искусство общения, актерское мастерство, навыки продаж – все это необходимо хорошему репетитору.

Я не помню ни имени, ни лица самого первого ученика. Помню только, что учился он в девятом классе, и ему нужно было сдать контрольную по кинематике «хотя бы на тройку». А я тогда был в одиннадцатом и, не долго думая, начал ему всю механику рассказывать, попутно показав дифференцирование и интегрирование векторных формул и прочие замечательные вещи, которые узнал на сборах на международную олимпиаду. Ученик почему-то выглядел немного осоловевшим. После полных шести часов занятия я над ним сжалился и отпустил домой. Так продолжалось несколько дней. Но больше всего осоловела его мама, когда я набрался смелости и сказал ей, что это удовольствие было не бесплатным. :-)
А.В., коллега репетитор.

Глава третья. Прочь от столбов!

Репетитору сейчас живется проще, чем двадцать лет назад: на смену сарафанному радио пришел Интернет. Сиротливые листочки на столбах с текстом о «подтягивании по школьным предметам и ликвидации пробелов» уходят в прошлое, вместе с объявлениями в газетах.

Нужны ли репетитору ученики? Что за вопрос! Нужны, да не любые. Понятие «хороший ученик» складывается из нескольких критериев. И чем более четко вы их сформулируете, тем проще вам будет найти подходящих учеников. Вот эти критерии:

1. Ваша компетентность в том предмете или том материале, который нужен ученику. Мы уже говорили о том, что у каждого профессионала есть сильные стороны. Математика для пятиклассника может очень сильно отличаться от математики для выпускника.
2. Мотивация ученика: чем выше она, тем лучше для вас.

3. Географический критерий. Занятия с учеником должны быть удобны для вас территориально: у вас дома, или в вашем районе. Вы же не хотите тратить полжизни на метро и дорожные пробки!
4. Достойная оплата.
5. Честность и порядочность ученика (или его родителей) в денежных и этических вопросах.
6. Дисциплинированность ученика.
7. Адекватность ученика и его окружения. Хорошие отношения.

Возможно, здесь перечислено не все. Добавьте те аспекты, которые важны для вас.

Рассмотрим способы репетитора заявить миру о себе – с учетом перечисленных выше параметров.

1. Объявления на столбах и заборах. Сразу видим, что способ не выдерживает критики: времени на прогулки с тубиком клея (в мороз или в слякоть) можно потратить много, а эффективность крайне низка. Если даже объявление не сорвет дворник, вероятность найти ученика, подходящего по всем критериям, крайне мала. Да, возможно, ученик окажется из вашего района. Но о мотивации, оплате, адекватности говорить сложно – как повезет. Самое неприятное – одиноко обклеивая столбы, нетрудно почувствовать себя неудачником и потерять боевой дух.
2. Газета объявлений. Уже получше – хоть не придется останавливаться у столбов и заборов. Но представьте себе человека, который хочет найти репетитора для ребенка и просматривает газету с краткими объявлениями: «Так, математика, любой уровень. Нет, не подходит. Математика школьникам. Не подходит. Математика на отлично, телефон. О, это мне подойдет!» Интересно, почему этот человек ищет репетитора в газете? У него нет компьютера? Он готов пригласить к себе в дом кого угодно? Ему все равно, кто будет учить его ребенка? Странный получился персонаж, не правда ли, и не очень хочется с ним связываться. По всем пунктам нашего списка смело ставим минусы.

Конечно, в умелых руках и палка стреляет, и даже газета. Правда, история эта происходила лет семь назад.

Сначала я преподавала в вечерней физико-математической школе при МАИ. О репетиторстве не помышляла. Первого ученика мне порекомендовал директор нашей ФМШ, я начала заниматься с ним и поняла, что у меня получается. Я решила, что репетиторство — хорошая работа. Осталось найти учеников.

Раз в неделю я ходила в ближайшее отделение газеты «Из рук в руки», давала там объявления. Они их меняли до неузнаваемости, пихали туда, где никто не читает, и мне, конечно же, никто не звонил.

Читая то, что они напечатали, я вздыхала, сочиняла новый текст и снова ждала результатов. Через два месяца я наконец сочинила такой текст, который они не меняли и публиковали там, где мне надо.

За месяц я набрала себе пятерых учеников. Мне было достаточно, и я перестала давать объявления. Но весь следующий год, примерно пару раз в месяц мне звонили.

Оксана Сергеевна Карышева, экс-репетитор.

Но, как говорят сами репетиторы, за последние годы реклама в газетах практически перестала себя оправдывать.

3. Доски объявлений в Интернете чем-то похожи на газету «Из рук в руки». «Доски» - это сайты, на которых можно разместить любое объявление: о продаже старого дивана, о желании вашей кошки познакомиться с котом, а также о «математике любого уровня». Вероятность найти адекватного и платежеспособного ученика уже чуть больше.

4. Более продвинутый вариант - порталы, специализирующиеся на репетиторстве. Они предоставляют репетитору возможность просто опубликовать свое объявление. Плата, как правило, умеренная. Выбирая портал, обращайте внимание на возможность размещения фотографии, на то, сколько репетиторов (и каких) уже зарегистрировались на нем, на посещаемость сайта, и главное – на дизайн. Если вы попали на сайт, достойный попадания в Идиотеку – не стоит украшать его своей фотографией.

Перечисленные выше способы поиска учеников можно назвать хаотичными. Мы не говорим, что они не работают. Если вы невероятно трудолюбивы и полны оптимизма, вас будут рекламировать даже столбы. Но представьте, что ежедневно звонят родители учеников, и с каждым надо побеседовать! Иногда они просят провести пробное занятие и без этого не соглашаются сотрудничать. И все это – время, ваше время! Ведь задача репетитора – все-таки учить, а не искать учеников. И наступает момент, когда человек готов заплатить за услуги. Он говорит: «Я хорошо знаю английский и умею объяснять. Я могу кого угодно научить говорить по-английски. Мне нравится этим заниматься, а заботы по рекламе, поиску и предварительному отбору клиентов пусть возьмет на себя кто-то другой. Но пусть он будет, во-первых, профессионалом, во-вторых – порядочным человеком, а в-третьих – не ограничивает мою фрилансерскую свободу!

Звучное слово «фрилансер» (freelancer), вполне применимое к репетитору, в переводе с английского означает «свободный копьеносец». Впервые оно прозвучало в романе «Айвенго». Так Вальтер Скотт назвал наемного воина. Фрилансер в современном понимании — это человек, который не состоит в штате компании. Хочет – работает, хочет - отдыхает. Книги и статьи о фрилансе полны романтических обещаний: долой офисное рабство, даешь свободный полет, заработайте столько, сколько вы хотите...

Но, конечно, заработаете вы поначалу не «сколько хотите», а стоимость занятия, помноженную на количество занятий в день. Вы все-таки ограничены - количеством времени в сутках. Фрилансеру всегда кажется, что он может зарабатывать бесконечно много! Но даже если вы выдержите несколько лет «свободного полета» - вам захочется общаться с такими же «свободными копьеносцами» - и на профессиональные темы, и просто о жизни. Вам захочется расти.

Рынок структурируется, и на дикого фрилансера начинает охоту хитрый хедхантер. Он хорошо изучил повадки фрилансера. Используя телефон и e-mail, хедхантер расставляет ловушки с приманкой, перед которой фрилансер не может устоять.

И поэтому – поговорим о «крыше». Не о той, что летает сама, а об организациях, которые помогают репетитору в поиске учеников, а на драгоценную свободу не посягают.

5. Вряд ли репетитору стоит обращаться в агентство по подбору домашнего персонала. В смысловом ряду: «Водитель, няня, гувернантка, домработница, повар, репетитор, садовник, семейная пара в загородный дом», - лишний элемент заметен сразу.

Когда преподавателей компании «Ваш репетитор» спросили, может ли репетитор считаться домашним персоналом, они даже обиделись. Потому что мы – не «персонал». Прилагательное «домашний» мало применимо к репетитору. Мы отличаемся от водителя или домработницы даже не наличием диплома, а уровнем задач, которые нам приходится решать.

Репетитор – это специалист. Как дизайнер, художник, врач, программист или адвокат. Перед специалистом жизнь каждый день ставит новые задачи, и ему приходится придумывать новые эффективные решения. Не придумал или не реализовал – значит, остановка в развитии и удар по кошельку. Остановился надолго – деградация.

Для «домашнего персонала» развитие практически невозможно. Разве что пересест с чужой «Оки» на чужой «Мерседес» или убирать чужую квартиру более современным чужим пылесосом. Это тупиковая ветвь эволюции – как и любой обмен времени жизни на деньги.

Водители или домработницы – даже очень хорошие – похожи друг на друга. Каждый специалист – индивидуальность. Поэтому и существует такое понятие – «авторская методика».

И наши клиенты чувствуют это. Даже если их доход превышает наш на несколько порядков – мы обладаем чем-то иным, чего у них нет, а хочется! У нас есть знания, навыки, возможности, харизма – и они позволяют нам быть свободными. Мы не продаем свое время за деньги, а помогаем нашим ученикам стать образованными людьми.

Для специалиста нет такого понятия, как «возраст». Как хорошие коньяки, с возрастом мы становимся только дороже!

6. Поэтому обратимся к тем, кто помогает именно нам – репетиторам.

Сделать это просто – наберите в строке поиска в Яндексe или другой поисковой системе «Работа для репетиторов» - и смотрите, выбирайте, оценивайте. Лицо любой компании – сайт. Сайт плохой = рожа кривая. Выбирая компанию, с которой хотите сотрудничать, обращайте внимание на каждую мелочь. Яркие слоганы могут быть обманчивы, а интуиция – не подведет. Нравится ли вам дизайн сайта? Какие ассоциации у вас вызывает их логотип? Не возникает ли ощущения недоделанности или, того хуже, безвкусицы? Не охватывает ли вас приступ неудержимого смеха? Помните, что мы выбираем не экспонаты для Идиотеки, а компанию, достойную доверия.

Репетитор, в отличие от наемного офисного работника, более алертен – он всегда в форме, он приспособлен к любым трудностям и не ждет милостей от природы. Его доход зависит от него самого. От того, насколько он хороший профессионал и (хоть это и звучит непривычно) продавец своих услуг. А значит, профессия репетитора надежна и в стабильные сытные времена, и во время кризисов и экономических потрясений. Живущий на свободе фрилансер в среднем намного сильнее и самостоятельнее подневольного офисного работника. И союз «свободных копьеносцев» – это союз сильных.

Вместе мы – сила. И будущее российского образования – за нами, профессионалами.

8. Есть еще более высокий способ, помогающий репетитору найти учеников. Станьте лучшим. Самым профессиональным, непревзойденным, уникальным

специалистом. Чтобы вас узнавали на улице, а телевидение радовалось случаю взять у вас интервью. Чтобы ученики сами находили вас, записываясь на полгода вперед. И тогда вы, как магнит, будете притягивать деньги и успех, занимаясь любимым делом.

**Если быть – так быть лучшим.
Валерий Чкалов.**

Глава 4. Любовь к математике – контрабандой!

Этим и занимаемся.

Я, конечно, привожу в пример свою родную математику. Но, думаю, и химик, и физик, и биолог, и словесник с историком увидят здесь свое, знакомое.

Студент знает не всю таблицу умножения, складывать может, вычесть из десяти двадцать - не может. Учится на экономическом отделении. Есть ли смысл оставаться там учиться? Этого хотят родители. Что делать?

Студент первого курса долго умножал один на один и в итоге получал ноль. Я спросила, в каком же институте он учится? Оказалось – в авиационно-технологическом.

Однажды я попросила коллег ответить на вопрос о том, какие темы ученики выпускных классов считают наиболее сложными. В каких темах у них больше всего пробелов? Результаты меня удивили.

Перечисляю темы по убывающей сложности: тригонометрия, стереометрия, задачи с параметрами, планиметрия, текстовые задачи (те самые задачи на проценты, движение и работу, о которых автор бестселлера «Математика абитуриенту» В.Н. Ткачук сказал, что для их решения вообще не нужно математического мышления – достаточно здравого смысла на уровне торговли на базаре). На шестом месте – дроби (!). На седьмом – логарифмы, на восьмом – устный счет (!). И только на десятом месте по сложности оказались основы математического анализа – производные и интегралы.

Так почему же дроби оказались сложнее интегралов? Ведь для человека, который освоил нормально весь курс школьной математики, последовательность сложных тем должна быть совсем другой. Принципиально другой. И то, что мы наблюдаем на эксперименте, — нуждается в нетривиальном объяснении.

В школьной математике (на мой субъективный репетиторский взгляд), самое сложное – это ее кошмарная занудность. Пятикласснику – решить двадцать «примеров» на перемножение трехзначных чисел. И какие там «школьные годы чудесные...» - скорей бы все это кончилось! Школьная математика – марафон на выживание: у кого к первому курсу сохранится способность логически мыслить или интуитивно чувствовать решения, тому уже многое в жизни нипочем. А трудные темы - те, на которых больше всего народу ломается. Кто-то скис на теме «дроби» — и для него будут трудными дроби. Кто-то – сломался на устном счете, в первом или втором классе. А кому-то повезло больше, он на тригонометрии ушел в отключку – и поэтому тригонометрия лидирует по непонятности.

Остается предположить, что до математического анализа, до производных и интегралов мозги доживают только у единиц.

Я чаще всего замечал два рубежа возникновения нелюбви и непонимания. Первый – седьмой-восьмой классы, когда на ученика обрушиваются: а) алгебра с ее формализмом тождественных преобразований никому не нужных уродливых буквенных выражений и б) геометрия в принятом у нас аксиоматическом изложении, логику которого могут постичь лишь очень одаренные дети. В результате школьники, как роботы, решают алгебраические примеры и зубрят наизусть доказательства геометрических теорем, то есть занимаются бессмысленной работой, вызывающей только раздражение. Второй рубеж – десятый класс, когда резко усложняется алгебра и начинается (снова с этих проклятых аксиом!) стереометрия. То и дело приходилось слышать: «В девятом классе я еще что-то понимал(а), но сейчас...» Зачастую катализатором становится приход новой учительницы, которая начинает игру по своим правилам, и ребенок на какой-то момент выключается. А включиться обратно уже не удается. Психологические особенности? Мне лично труднее всего работать с людьми незэмоциональными. У которых в запасе одна-две ноты, а лицо ничего не выражает. Таких, увы, много. И виню я в этом, среди прочего, нашу дебилизирующую школьную программу по математике. Анна, как я ее ненавижу, Вы бы знали... Игорь Вячеславович Яковлев, репетитор по математике и физике.

«У меня не получается. У меня нет способностей к математике. Я гуманитарий», - эти оправдания каждый репетитор слышит неоднократно. Как и слова родителей о нежелании учиться и переходном возрасте. Но все это – поверхность, внешние симптомы. А что в глубине, из чего вырастает такая безнадежность, с чем все-таки репетитору приходится работать? Ну что же, попробуем разложить по пунктам.

Пункт первый - недостаток элементарных математических навыков. Большинство учеников, приходящих ко мне в одиннадцатом классе, умножают сто на двадцать восемь – в столбик. Им не объяснили, что можно сделать по-другому. А уж деление на сто вызывает почти непреодолимые сложности.

Редкий ученик, увидев квадратное уравнение

$$30x^2 + 30x - 180 = 0,$$

догадается поделить обе части на 30. Так и будут считать дискриминант и корни, и скажут: дискриминант слишком большой, не вычисляется.

Не страшно, если ученик не может устно умножить 59 на 3. И не страшно даже, что он сделает ошибку при вычислении в столбик. Хуже, если, вычислив в столбик и получив в ответе четное число, он не замечает своей ошибки.

О, столбик! Столбик этот (как догма, как единственный способ вычисления) – отдельная песня, одна из худших в школьной математике. Если ваш ученик отвернулся, скукожился, закрылся от вас локтем и что-то долго делает в уголке листа, мелким почерком, многократно зачеркивая, - будьте уверены, он считает в столбик. При этом у него предельно серьезное выражение лица.

И ведь все это – и неумение чувствовать числа, и манера поведения – откуда-то из младшей и средней школы тянется.

И поэтому я часто спрашиваю: «А как это сделать проще?» Как обойтись без столбика и посчитать быстрее? Например, возвести 31 в квадрат, пользуясь формулой сокращенного умножения. Должна же быть от этих формул хоть какая-то польза.

Второе, с чем каждый репетитор-математик неминуемо сталкивается – ученик не понимает сути математических действий.

Действий-то этих не так много – сложение, умножение, вычитание, деление. А еще – степени. И функции. Но редкий ученик знает об этом, а потому придумывает свои, полуфантастические: «убрать икс», «избавиться от корня» (как от нечисти такой, которой в приличном уравнении не место), и, конечно, любимое – «отбросить логарифмы». Да, вот так и отбросить, как копыта.

Я называю это магическим отношением к математике. Для многих школьников математика – это иррациональное нечто, которое умом не понять, а можно только выучить ряд заклинаний и шаблонных действий. Да, ученик пробовал понять. Но не получилось. И потому – он выработал более комфортные для себя стратегии. Он поверил в формулы, как молодой дикарь – в амулеты. Он впадает в панику, если листочек со спасительными «формулами» забыт или конфискован. «Неизвестно, откуда они появились, но без них нельзя». А мы еще удивляемся – откуда у людей с высшим образованием вера в гороскопы и приметы?

А когда число 2,3 выпускник упорно называет «две третьих»? 0,5 – «ноль пятых»? Когда пишет, что $x = 121 = 11$ и объясняет, что, мол, надо было корень извлечь, дык я и извлек? И мне приходится рассказывать, что знак равенства ставится только между равными величинами, и 11 никак не равно 121, вот представь, будешь ты получать зарплату в 11 тысяч рублей или в 121 тысячу, есть же разница?

А еще я люблю гамбургер. Так я называю многоэтажные дроби. Я прошу ученика (а работаю я с выпускниками) поделить три четверти на одну восьмую, и – вот оно, родное!

$$\frac{\frac{3}{4}}{\frac{1}{8}}$$

И тогда я радуюсь, рисую в тетради у ученика Биг Мак (из Макдональдса, с котлетой и соусом), и рассказываю, что дробная черта и вот такой \div в виде двоеточия, знак деления – это одно и то же! И он смотрит на меня такими глазами, что видно – никто ему раньше этого не говорил.

Третье явление я назову «методикой размножения ошибок». Я подозреваю, что это именно методика. То есть ей в школе обучают специально. Например, учат сокращать дроби – и показывают, что числитель и знаменатель надо зачеркнуть и написать рядом другие цифры. А потом и другие зачеркнуть и написать третьи, совсем малюсенькие. Цель данной методики – не иначе как экономия бумаги, а корнями, полагаю, уходит она во времена военного коммунизма, земских школ, а то и берестяных грамот. Для меня загадка – кто все-таки учит ребят исправлять, то есть карябать одну цифру поверх другой? Ведь понятно же, что разобрать будет очень трудно. Но нет – бумагу надо экономить.

А еще такая белая китайская субстанция под названием «штрих». Сделав ошибку, ученик замазывает ее пастой из тюбика, ждет, пока высохнет, а затем пишет сверху – красота!

При этом он уже подзабыл, что там было правильно, а что – нет, да и не разобраться теперь, да и ладно, все равно я гуманитарий и мне математика не дается!

И поэтому я на первом же занятии ученикам говорю: «У нас с тобой будет такое правило – ничего не исправляем, одно поверх другого не пишем, потому что неразборчиво»

получается. Лучше зачеркни всю строчку и аккуратно перепиши внизу. Бумаги у нас много». И вроде мелочь – а действует!

Четвертая причина проблем с математикой - непонятные слова и символы. Часто ученик не может «написать уравнение касательной к графику функции в точке с абсциссой 5», потому что не понимает, что такое абсцисса. А спросить – стесняется. И мне самой приходится спрашивать ребят, что такое функция, что значит – решить уравнение, где у дроби числитель, а где знаменатель. Я уж не говорю о вопросе «Что такое производная?» Редкий отличник даст на него ответ.

Непонимание происходит, как обычно, от незнания языка.

В математике множество условностей и сокращений. Первое, что нужно сделать, когда сталкиваемся с непониманием, — максимально развернуть рассматриваемый объект, разложить его на простейшие и расшифровать все сокращения.

Сергей Германович Кузнецов, учредитель Компании «Ваши репетитор»

Как, например, объяснить ученику, что $3+2 \cdot x$ не равно $5 \cdot x$? Да так и объяснить. На простых примерах. На яблоках и грушах. На мышках и бегемотах.

$$3+2 \cdot x = 3 \cdot (1) + 2 \cdot x$$

Три мышки и два бегемота – ведь это не то же самое, что пять бегемотов!

Когда у меня плохое настроение, я выпускникам и студентам этот вопрос объясняю на пеньках.

Михаил Владимирович Солин, репетитор по математике и физике.

Сколько у нас уже? Четыре причины проблем с математикой перечислили – и все какие-то простые, прямо обидно!

Пятая причина проблем - забытая интуиция.

Много раз видела, как школьник (с ненулевым уровнем, конечно) решает задачи: он смотрит на условие, через пять секунд выдает верное решение («надо сделать вот такую замену...») — и немедленно отбрасывают эту идею как ненужную! И пускается «копать» в каком-то левом направлении, запутывается и, пригорюнившись, говорит: «Ну вот, так и знал, что ничего не получится. Я же гуманитарий!»

Я спросила у коллег - почему это так? Ответ был жестоко правдив: Потому что в школе ругают за ошибки. Потому что учитель торопит: «Быстрее, быстрее, все неправильно, делай, как я говорю...» У многих школьников возникает своеобразный «страх ответа у доски». Школа забывает интуицию.

Есть и шестая причина - отсутствие стратегии. Что делать, если получился абсурдный ответ или его вообще не получилось? Например, скорость катера, равная двум тысячам километров в час, или цена товара отрицательная. Или – ответ должен быть целым числом, а получился корень из трех. Многие школьники в этой ситуации зависают. Долго смотрят на бредовый результат. Затем все зачеркивают и бросают решение. А некоторые хитрые – подгоняют под ответ: зачеркивают лишние нолики или вместо корня из трех пишут просто 3. И тогда я говорю им: «Это обычная ситуация. На экзамене тоже может так получиться, ничего страшного. Тебе просто нужно вернуться, проверить, правильно ли записано условие, а затем – проверить каждый шаг в решении». Иногда ученик получает в ответе какую-нибудь ерунду, осознает это и начинает искать в решении ошибку. Переправляет, перечеркивает... и снова зависает, с грустью в глазах. И

тогда я отбираю у него исчерканный листочек. Отвлекаю на несколько минут – чтобы неправильное решение забылось. И говорю: «Начинай заново, с чистого листа».

А еще я много раз наблюдала, как старшеклассники
- решая задачу, забывают о том, что же они вообще искали,
- читают условие раз, другой и третий подряд, упорно «не замечая» какое-нибудь значимое слово
- не всегда умеют (а чаще – не хотят) говорить полными предложениями, с подлежащим, сказуемым и дополнениями, и выражают свою мысль примерно так: «Оно будет здесь, потому что ноль». Спрашиваю: «А что равно нулю?» — «Ну эта, как ее. Лучше я Вам пальцем покажу. Вот она!» - «И что будет здесь?» — «Этот! Ну, который ищем».

Ну вот, вроде все самое основное перечислили. Отбросим логарифмы, избавимся от «икса», перенесем, сменим знак, уберем корни, посчитаем в столбик, цифры переправим, ответ подгоним, короче, это самое найдем по формуле... Эх, опять не получилось! Ну нету, нету у меня способностей к математике! :-)

Глава 5. Первый звонок.

У нас никогда не будет второго шанса произвести первое впечатление!
Английская пословица.

И тогда родители – или сам ученик – находят в Интернете репетитора или крупную репетиторскую компанию. Оставляют заявку на сайте: «Необходима помощь хорошего преподавателя. Цель – понять и полюбить математику, сдать экзамены, поступить в вуз». Администратор компании связывается с клиентом, уточняет все подробности, договаривается об условиях занятий - и подбирает подходящего репетитора. Администратор делает для нас всю непростую подготовительную работу, а задача репетитора – созвониться с клиентом и договориться о начале занятий.

И вот – звоним! Как мгновенно вызвать к себе симпатию, с первых слов зарекомендовать себя, внушить доверие и показать, что вы, именно вы – специалист, которого ждет ваш клиент? Да проще простого! Вот так, например:

- Здравствуйте, вас беспокоит Вася из Интернета. Вам математика не нужна? Нужна? Ну, попробую. У меня, к сожалению, опыта как бы нет, да и учился я... так, не очень. Нет, я постараюсь вашего двоечника подтянуть. Короче, как к вам ехать? Марьино? Нет, я без понятия, где это, но, наверное, разберусь. Да, про бабки. Восемьсот за урок? Не, какие восемьсот, тысячу в час! Башляем за месяц вперед!!!

В этом кратком монологе собрано десятка полтора типичных «телефонных» ошибок.

Репетитору – если он профессионал – нужно не только в совершенстве знать свой предмет, но и быть мастером общения.

Например, начало диалога может быть таким:

- Елена Петровна! Здравствуйте! Меня зовут Анна Георгиевна, я преподаватель математики, компания «ЕГЭ-Студия».

- Здравствуйте, - отвечает Елена Петровна. (И мы даем ей эту паузу длиной в пять секунд – чтобы она успела отреагировать и поздороваться с нами!)

- Елена Петровна, вам удобно сейчас говорить? Администратор Компании сообщил мне, что вашему сыну Филиппу, который учится в одиннадцатом классе, нужна серьезная подготовка к ЕГЭ по математике...

Можно сказать, что я применила – неявно - известный принцип трех «да». Мысленно Елена Петровна уже согласилась со мной три раза – что сына зовут Филипп, что он в одиннадцатом классе и что по математике нужна помощь. Это означает, что она готова говорить «да», более того, она уже настроена ко мне более доброжелательно и открыто.

Мы называем нашего собеседника по имени, и не один, а два-три раза в разговоре. Обязательно называем имя ребенка и предмет, который собираемся вести. Услышав собственное имя, человек встряхивается, возвращается в состояние «здесь и сейчас». И для родителей нет более приятного звука, чем имя их ребенка. Кроме того, у клиента может быть четверо детей и он всем одновременно ищет репетитора – по разным предметам. Обязательно четко произносим название компании – чтобы клиент не впал в транс, гадая, кто же ему звонит и откуда узнал телефон.

Мы уважаем время собеседника. Не начинайте с извинений! Не спрашивайте: «Можно, я отниму у вас пару минут?» Во-первых, разговор у нас не на пару минут. А во-вторых, мы ничего не отнимаем – напротив, готовы поделиться тем, что знаем и умеем. Спросите: «Вам удобно сейчас говорить?» - и если ответ будет отрицательным, обязательно договоритесь, когда перезвонить.

Мы говорим уверенно, доброжелательно, с внутренней улыбкой. Да, улыбку по телефону не видно – но зато слышно! Улыбка – редкость. И, как все редкое, она ценится дороже золота. Не верите - посмотрите на лица людей в метро. Эти расфокусированные взгляды, упавшие уголки губ, эта скорбь по причине мирового финансового кризиса или характера собственной тещи. Понаблюдайте – и увидите, что качественная улыбка встречается намного реже, чем золотые сережки или супер-тонкий мобильник. Так что хотите быть уникальным, самым красивым, самым классным – держите лицо! Даже если вас никто не видит.

Однажды коллега-репетитор с десятилетним стажем работы рассказала о том, как не рекомендуется начинать разговор с родителями. «Здравствуйте, - сказала она маме ученика, - я звоню по поводу вашего заказа. Вы оставили заявку на нашем сайте...» - Договорить ей не дали. - «У меня не заказ и не заявка, а мальчик Петя», - ответила возмущенная мама.

У нас не конвейер, и мы не роботы. Слова «клиент, заказ, заявка» - это наши закулисные технические термины. Мы – люди, и наши собеседники – тоже. Они обращаются к нам за помощью в решении их проблем. И по нашему голосу, по интонации они стараются узнать о нас больше: «Что это за человек? Хочу ли я, чтобы он пришел в мой дом? Он действительно знает математику и как это проверить? Мой ребенок захочет с ним заниматься?» Они всё чувствуют – нашу искренность, компетентность, а также все наши сомнения или слабые места.

Поэтому, продолжая беседу, мы можем спросить:

- Чем могу помочь вашему сыну Филиппу?

Мы предлагаем помощь, и это сразу располагает к нам собеседника. Многие мамы имеют так мало заинтересованных слушателей, что после этого вопроса готовы поведать всю свою историю. И не удивляйтесь, когда Елена Петровна с готовностью расскажет вам, что до пятого класса Филипп учился блестяще, а в шестом пришла новая учительница, и все пошло кувырком, а вообще Филечка мальчик очень сообразительный, но ленивый. Родители очень часто так говорят о своих детях: «Он сообразительный! Но ленивый». Или: «Ленивый! Но до чего ж сообразительный!» Внимательно выслушав собеседницу, мы можем ответить примерно так:

- Да, с такой ситуацией я встречаюсь в своей практике довольно часто – у школьника нет контакта с учителем, и в результате он теряет интерес к предмету. Практика показывает, что это все можно исправить, лишь бы у Филиппа было желание. Скажите, пожалуйста, он хочет учиться?

Задавайте вопросы! Добывайте информацию. Первый разговор может быть долгим, минут пятнадцать-двадцать, если, конечно, собеседник расположен к беседе.

1. Узнайте побольше об истории отношений с предметом. Расспросите, где учился Филипп, в профильной школе или нет, какие получал оценки, какие происходили изменения и почему, нравится ли ему математика. Помните, что во время этого диалога вы достигаете сразу нескольких целей:

- добываете информацию о будущем ученике, точнее о том, как его представляют родители.
- помогаете клиенту.
- нравитесь клиенту.

2. Уточните формулировку задачи. В чем именно состоит цель родителей? Что и когда сдавать? Есть ли у них материалы для подготовки, есть ли особые пожелания, например, с какой темы начать, по каким материалам заниматься.

3. Разведайте, как ребенок и родители относятся к вам. Может быть, Филипп еще не знает о стратегическом плане родителей. Спросите, занимался ли он с репетитором раньше, и что из этого вышло.

Мы задаем клиенту вопросы, пока в голове не сложится четкий план первого занятия. Этот план можно обсудить с родителями - если они хотят об этом говорить. А возможно, они считают, что настоящий специалист должен быть строг, немногословен и крут. Будьте гибкими. Подстраивайтесь, ловите состояние собеседника. Вы увидите, как это увлекательно!

И, узнав всю необходимую нам информацию, мы выносим решение эксперта:

- В этой ситуации оптимальными будут занятия дважды в неделю, по полтора часа. В какие дни Вам удобно заниматься? Например, мы можем начать в понедельник в 17.00.

Мы рассчитываем (в уме и очень быстро!) число занятий в неделю, исходя из начального уровня и той цели, которой нужно достичь. Обсуждаем удобное для обеих сторон время. Помните, что инициатива в разговоре – ваша. Предлагайте свои варианты. Помогайте собеседнику. Ему намного проще выбрать из предложенных вами вариантов, чем искать свои.

- Обязательно узнайте, по каким учебникам занимается Филя. Причин несколько:
- учебников много, и они разные. Вам нужно точно знать, какие темы Филипп уже прошел в школе, а о каких – не имеет представления.
 - учебники бывают тяжелые по весу. Если вы работаете на выезде – не берите тяжелого в руки (и дурного в голову). Расскажите родителям, какие книги им надо приобрести и в каком магазине. Договоритесь, что к первому занятию необходимые учебные пособия будут куплены.
 - помним, что одна из целей нашей беседы – понравиться клиенту. Краткий обзор учебников замечательно покажет вашу компетентность.

Мы уточняем адрес. И плавно переходим к вопросу о стоимости занятия.

- Значит, Елена Петровна, мы будем заниматься с Филиппом два раза в неделю по полтора часа. Администратор Компании сообщил мне, что стоимость одного занятия – тысяча пятьсот рублей. Это верно?

Деньги – особая тема. Невинный вопрос, заданный знакомому – «Сколько ты получаешь?» - может вызвать настороженный взгляд: «А зачем тебе это знать?» Когда человек платит вам – он отдает не бумажки, а кусочек своего времени, своей жизни. Пусть небольшой. Но он хочет быть уверен, что за свои деньги получит действительно качественную услугу. И поэтому все, что касается денежных расчетов – момент очень тонкий.

Если вы работаете в хорошей репетиторской компании – будьте уверены, администратор компании сделал все возможное, чтобы договориться на максимально возможную и в то же время адекватную цену. Вам не нужно ее менять, ни в ту, ни другую сторону. Просто – услышать от клиента подтверждение: да, это верно, полторы тысячи рублей за полтора часа.

Некоторые репетиторы говорят клиенту: «Ну, я за полторы не работаю, как минимум за две», — и утверждают, что один раз они так сделали, и все было в шоколаде. Что же, один раз можно и в рулетку выиграть. В целом эта стратегия ведет к недовольству клиента, а затем – к недовольству администратора и к снижению шансов получать новые «заказы».

Возможна и такая ситуация: ваш собеседник удивляется (или делает вид, что удивляется):

- Почему полторы? Может, мы с вами за тысячу договоримся?
- Я могу связаться с нашим администратором, - можете ответить вы, - и мы еще раз уточним стоимость занятия. - Как правило, после этого клиент соглашается на ваши условия.

Иногда собеседник пытается сбить цену. Может быть, он хитрый, а может, просто не в курсе. Например, администратор договаривался с папой ученика, а вы беседуете с мамой.

Бывает, что клиент предлагает репетитору (особенно – если чувствует в нем новичка) и такой вариант: «А давайте не два раза в неделю по 1500, а четыре по 1000, вы же только выиграете!» Репетитор, посчитав в уме, что $4 \cdot 1000$ больше, чем $2 \cdot 1500$, соглашается! Клиент доволен: он нашел специалиста, из которого можно вить веревки. Возможно, ему понравится, и он будет продолжать в том же духе: отменять занятия за десять минут до начала, игнорировать домашние задания, обещать заплатить через месяц. Помните, что демпинг не нужен ни вам, ни вашим коллегам, ни Компании.

Конечно, в отдельных случаях цену занятия можно поменять, но не произвольно, а в соответствии с изменившимися условиями. Например, необходимо заниматься два часа

вместо полутора или вы проводите занятия у себя, а не у ученика. Эти моменты нужно заранее согласовать с администратором.

Даже если вы уже привели все аргументы, но назначенная администратором цена не устраивает вашего собеседника – мы все равно остаемся на позитивной волне. «Я могу связаться с администратором, и вам обязательно подберут другого преподавателя в нашей Компании».

В конце разговора я обязательно повторяю, как меня зовут (в самом начале я назвала свое имя и отчество, но клиент не запомнил, не надейтесь) и сообщаю свой контактный телефон.

Для того чтобы нравиться клиенту, вам не придется прилагать каких-то невероятных усилий. Ведь собеседник изначально расположен к вам позитивно. Вы нужны ему. Да и администратор уже рассказал, какой вы хороший преподаватель. Просто ответьте взаимностью! Пусть ваша речь будет четкой, уверенной, доброжелательной – чтобы ему захотелось продолжать общение с вами.

А вот для того, чтобы все испортить - нужно хорошенько постараться! Перечислим классические приемы, многократно проверенные вашими коллегами.

1. Репетитор забыл представиться - не назвал себя, компанию, от имени которой звонит, и предмет, который собирается преподавать. Не обратился к собеседнику по имени. Вполне закономерно, что для собеседника он так и останется никем.

2. Репетитор спешит – у него вот-вот кончатся деньги на телефоне, а может, неудобно сейчас говорить, и он комкает разговор, не оставляет собеседнику пауз, в общем, ведет себя так, как будто не он – хозяин положения, а кто-то другой. Начинающие репетиторы иной раз так торопятся в разговоре с клиентом, что даже забывают дождаться его ответа после взятия трубки!

- Би-и... Би-и... (зудки прекратились, клиент взял трубку)

- Здравствуйте! Меня зовут Петя, я студент второго курса мехмата МГУ и готов заниматься с вашим сыном математикой. Когда вы хотели бы начать занятия и где вам удобно заниматься?

- (клиент донёс трубку до уха) Алло! Вас слушают...

3. Репетитор рассеян: он обо всем побеседовал, но забыл договориться о первой встрече и теперь вынужден звонить еще раз.

4. Непоправимо портит впечатление вялая и неуверенная речь, извинения, оправдания. Помните: в речи должен быть тонус.

6. Некоторые слова и выражения рекомендуются к использованию лишь в одном случае – если вы решили отделаться от собеседника немедленно. К ним относятся:

- Глаголы, выражающие сомнение в своих силах: «попробую, попытаюсь, постараюсь».

- Сниженная лексика или сленг. Однажды репетитор-филолог в разговоре поведал клиенту, что «только последний баклан не шарит в русском».

- Сиротливое «к сожалению»,

- Вездесущее «как бы»,

- Гопническое «короче»,

- Частица «не» и союз «но». Они воспринимаются нашим собеседником как барьеры и не способствуют конструктивному диалогу.

Но особенно эффективны для порчи впечатления следующие речевые штампы:

- «Простите, я отниму у вас пару минут...»
 - «Здравствуйтесь, вас беспокоит ...»
 - «Скажите, вам еще нужна математика?» (Отлично звучит, не правда ли? Почти как: «Скажи, ты меня еще любишь?»)
- Забудьте об этих конструкциях навсегда.

И, прошу вас, слушайте собеседника!

На каждом стартовом тренинге мы разыгрываем с репетиторами ситуацию первого звонка клиенту. И однажды – когда собрались очень опытные репетиторы - состоялся такой диалог:

- *Татьяна Геннадьевна! Здравствуйте! Меня зовут Андрей Андреевич, я преподаватель английского языка от компании «Ваши репетитор».*
- *Здравствуйте, Андрей Андреевич.*
- *Татьяна Геннадьевна, администратор сообщила мне, что вашему сыну Диме, который учится в шестом классе, нужны занятия английским языком. Я занимаюсь английским со школьниками уже более пяти лет и готов помочь Диме. (Я показываю жестами Андрею Андреевичу: «Да, супер, пять баллов, продолжайте!») Но тут...)*
- *Очень хорошо, - отвечает Татьяна Геннадьевна. - А как вы будете заниматься?*
- *Для меня главное, - с энтузиазмом говорит Андрей Андреевич, - это заинтересовать ученика. Поэтому на занятиях мы смотрим фрагменты из фильмов, играем, слушаем песни, у меня есть интересные мультимедийные программы...*
- *Нет. Никаких фильмов. Урок – это урок. А сидеть за компьютером – вредно.*
- *Но у меня хорошие фильмы на английском: Мери Поппинс, Гарри Поттер, Властелин Колец...*
- *Нет. Нам кино смотреть некогда. Нам нужна пятерка в школе.*
- *Да, конечно, мы будем заниматься...*
- *Но только по учебникам. Все учебники я уже купила.*
- *А еще я свои книги принесу, ребятам всегда это нравится...*
- *Нет, - настаивает Татьяна Геннадьевна. - Только учебники. Нам нужна пятерка.*
- *Но пятерка не самоцель, вы понимаете, главное – чтобы мальчик научился хорошо говорить по-английски...*
- *Нет. Я не хочу, чтобы Дима с вами занимался. До свидания.*

Репетитор Татьяна Геннадьевна, сыгравшая «упрямого клиента», говорит, что с этой ситуацией столкнулась только что, в жизни. Ей удалось договориться со «строгой мамой» очень простым способом: она проявила гибкость и внимательно слушала, чего хочет клиент. «Нужна пятерка – хорошо, будет пятерка. Есть учебники – да, будем заниматься по учебникам». А на занятиях все равно появились и фильмы, и песни, и интересные игры. Потому что репетитор – эксперт, специалист – вправе переиграть ситуацию по-своему.

Добавим правило хорошего тона - настолько свежее, что вы не найдете его в учебниках. Звоните только с собственного телефона! Уважайте собеседника. Да, звоня с рабочего номера, вы сэкономите десять рублей. Но сколько раз, пропустив звонок, мне приходилось перезванивать и слышать в ответ: «Вы позвонили в компанию Gopstoptravel. Пожалуйста, дождитесь ответа оператора». После этого – назойливая мелодия и, наконец, равнодушный ответ оператора: «А не знаем, кто вам звонил. Нас тут триста человек» (и видимо, один телефон на всех).

Вполне возможно, вас попросят рассказать о себе. Будьте открыты. Рассказывайте хорошее. Вашему собеседнику хочется узнать, что же за человек будет заниматься с ним или с его ребенком. И вопросы могут быть разными.

Прекрасно, если у вас двадцатилетний опыт работы, вы доктор наук, подготовили в вузы сотни учеников, и благодарные родители регулярно поздравляют вас с праздниками и рекламируют методом «сарафанного радио». А если вы студент? И это ваш первый настоящий ученик? А раньше вы помогали делать уроки двоюродному брату, бесплатно, а соседку снизу подготовили к сессии – за то, что вы залили ее свежий ремонт и уговорили расплатиться не деньгами, а занятиями?

Ну и что? Все когда-то были студентами. И академики, и профессора, и репетиторы с двадцатилетним стажем. Надо же с чего-то начинать.

Мы отвечаем на вопросы честно, подробно, фокусируя внимание на своих положительных сторонах. Помним, что слово «нет» собеседником воспринимается как барьер.

- Сколько лет Вы занимаетесь репетиторской деятельностью?

Хуже всего, если репетитор ответит: «Два года» - и замолчит. Перехватывайте инициативу. «Я учусь на пятом курсе Физтеха, преподаю уже два года, работал в ЗФТШ при Физтехе, один мой ученик поступил в МАИ (можно не уточнять, что это был ваш двоюродный брат), а ученица (ну да, соседка снизу) – сдала сессию в торгово-экономическом, очень довольны».

- Работаете ли Вы в школе?

Даже если вы не школьный учитель – помните, что краткое «нет» - это барьер в общении.

- Я заканчиваю учебу в Педагогическом институте, и мы проходим регулярную практику в школе. Моя специальность – математика в старших классах, так что я хорошо знаком с современными требованиями....

- Я работал два года в Физтех-колледже, а сейчас преподаю на Малом Мехмате... Вы можете уточнить, почему для клиента так важны занятия именно со школьным учителем. Возможно, клиент ответит, что для него главное – чтобы репетитор учил так же, как в школе, и чтобы у их сына Филиппа как можно раньше появились хорошие оценки. Есть родители, ориентированные именно на оценки. Для вас это – дополнительная информация, которую вы будете использовать при подготовке к первому занятию.

- Есть ли у вас ученая степень?

Об ученой степени меня спрашивали часто, и ответ для себя я сформулировала давно:

- Поскольку я начала преподавать еще на третьем курсе Физтеха – сначала в Заочной, затем в Вечерней Физико-Технической школе, - к шестому курсу я поняла, что мне намного интереснее учить школьников математике и физике, чем поступать в аспирантуру и защищать диссертацию.

- Вы курите?

Не удивляйтесь. Несколько раз клиенты при первом звонке с надеждой спрашивали: «Вы не курите?» И если бы мне нужен был репетитор для себя, а тем более – для сына, я задала бы именно этот вопрос. Особенно чувствительны к чужому курению те, кто однажды нашел в себе силы отказаться от убийственной привычки. Курить не модно. Я знакома с успешными людьми, которые принципиально не берут курящих на работу в свои фирмы или платят некурящим ощутимо больше.

- А если у мальчика одни двойки, нулевой уровень и вообще нет способностей – вы сможете его вытянуть на четверку?

Этот вопрос абсолютно неконкретен – и трогателен, как «Доктор, я буду жить?» Но ведь родители чаще всего не являются преподавателями. Они хотят консультации эксперта, такого, которому они поверят.

Да, мы даже еще не знакомы с этим мальчиком. Но помним, что мы – специалисты, и даже на абстрактный вопрос даем конкретный ответ!

Например, так:

- Вы знаете – невозможно такое, чтобы совсем-совсем не было способностей к математике. Как в девятнадцатом веке – все дворяне умели говорить по-французски, не думая о том, есть ли у них способности к языкам. Да и в математике ничего сверхъестественного нет: просто способности могут находиться в спячке и их нужно разбудить. А что касается четверки – путь к ней лежит через тройку. Не сразу, конечно, но постепенно и вы, и сам Филипп, и его учительница – будете замечать улучшения, конечно, при условии, что Филипп будет работать на занятиях и выполнять домашние задания.

Расскажите историю успеха. Вашего – если когда-то в школе вам ставили тройки по математике и говорили, что вам ее никогда не осилить. Или – успеха ваших учеников. У каждого хорошего репетитора есть ученики, начинающие с твердой двойки и за рекордное время проходящие весь путь до четверки. Такими учениками можно гордиться – потому что они достигли успеха сами, а вы - только помогали и направляли их.

- Скажите, Вы проводите пробные занятия?

Это очень тонкий вопрос. Что такое «пробное занятие» в понимании клиента? И часто ли вы видели, например, пробные пирожные в хорошей кондитерской? Будьте готовы к тому, что клиент воспримет «пробное» как «бесплатное». А может быть, пробное занятие – такое, на которое робкий репетитор едет с дрожащими коленками и мыслью «Вдруг я не понравлюсь, и меня выставят за дверь»?

Нет, таких занятий мы не проводим - незачем. Мы – уверенные в своих силах эксперты. Мы не транжирим время – ни свое, ни наших клиентов.

Даже если вы не уверены, что после первого занятия будет продолжение (например, ученику уже тридцать пять, он решил получить высшее образование и за полгода освоить всю школьную математику, занимаясь раз в две недели) – первое занятие бесплатным быть не должно.

- Первое занятие – не пробное, а такое же полноценное, как и все остальные. Если у вас есть какие-либо вопросы – я готова ответить на них сейчас, по телефону. На первом занятии я провожу краткое тестирование, и мы плавно переходим к программе обучения. Ведь времени у нас совсем немного – всего полгода до экзамена.

- Сколько мне нужно занятий?

Я обожаю этот вопрос! Он абсолютно неконкретен. Он не подчиняется логике. Из этой же серии: «Скажите, реально ли нам поступить в МИФИ?» или «Как вы думаете, у Филиппа есть шансы или он совсем глупый?» Из этой же серии:

- Доктор, я буду жить?

- А смысл?

Это шутка. Дело в том, что для наших клиентов мы – специалисты, эксперты. А эксперт даже на абстрактный вопрос может дать абсолютно конкретный и положительный ответ. И если вы, растерявшись, ответите, что английский надо учить всю жизнь, а за месяц чему-либо научиться невозможно – клиент может расстроиться. Ответ «Давайте проведем первое занятие, а там посмотрим» - тоже вряд ли ему понравится.

Ведь мы уже собрали необходимую нам информацию. Мы – профессионалы, мы знаем о своем предмете все. Например, я знаю, что среднего ученика одиннадцатого класса, не хватающего с неба звезд, за пятьдесят занятий смогу подготовить к сдаче ЕГЭ на пятерку. За двадцать пять занятий – на четверку. Это экспресс-вариант, подразумевающий, что ученик делает все домашние задания и активно работает на занятиях. Есть и «экстремальный вариант» - пятнадцать занятий плюс очень большие домашние задания. Тогда я могу подготовить к сдаче экзамена на тройку, может быть, на четыре, но без всяких гарантий.

Спрашивая о числе занятий, клиент имеет в виду совсем другое – сколько занятий нужно в неделю? К ответу «пятьдесят занятий» он может быть не готов, а ответ «не реже двух раз в неделю по полтора часа» - это именно та форма, которая ему нужна. И поэтому, проанализировав информацию, всё взвесив и подсчитав, - скажите, сколько занятий нужно в неделю.

- А Вы работаете по учебнику Бобкина-Задунайского?

Фамилия выдуманна.

Помните наше правило? Краткое «Нет» и следующая за ним пауза - это барьер в общении. Я могу рассказать, по каким учебникам работаю я, поинтересуюсь, чем же так хорош Бобкин-Задунайский, попрошу показать этот учебник – вдруг он и в самом деле окажется замечательным.

- Кто вы по знаку зодиака?

Психологам, логопедам и тем, кто работает с дошкольниками, этот вопрос задают часто. Математикам и физикам - редко. Ну что же, если очень хотят знать, кто вы по знаку зодиака – ответьте. «Я Весы! Люди, родившиеся под этим знаком, отличаются способностями к математике, общительностью и педагогическими талантами».

Попробуйте опровергнуть!

А вообще-то мы все по знаку зодиака – репетиторы. :-)

Не всегда нам удается договориться сразу. Если ваш клиент не отвечает на звонок, или его телефон выключен, или он постоянно сбрасывает вызов – это не значит, что все потеряно. Может быть, он просто занят, или обстоятельства заставили его выключиться на время из обычного ритма жизни – но при этом он не отменял решения найти репетитора для ребенка и ждет звонка. Поэтому наша задача – дозвониться до результата. Любого. Главное – достижение определенности.

Если клиент говорит: «Спасибо, я перезвоню», - обязательно спросите, когда он перезвонит вам. Предложите свой вариант. Фраза: «Вам удобно будет созвониться со мной в четверг вечером?» - более эффективна, чем «Когда вам удобно будет перезвонить?» И если вечер четверга прошел, но он не позвонил – звоните сами.

Если вы слышите: «Мы перезвоним через пару дней», - предложите «выбор без выбора»: «Давайте договоримся, когда именно. Вам удобнее будет созвониться 30-го числа вечером или 31 утром?» Если собеседник мнется и говорит: «Вы так быстро позвонили... Мы еще не готовы дать вам ответ» - это может быть сигналом, что он не очень-то заинтересован в занятиях. Сигналом, но еще не отказом. Можете упомянуть, что расписание на следующую неделю вы составляете заранее – и спросить, готов ли он определиться, скажем, к завтрашнему вечеру.

Это – не навязчивость, а нормальный деловой этикет. Я высоко ценю себя и свое время. Мне нужно точное расписание на следующую неделю. Именно поэтому я буду дозваниваться до результата.

На стартовом тренинге для репетиторов я часто предлагала, в качестве упражнений, две ситуации.

Первая. Клиент честно признается, что выбирает из нескольких вариантов. Говорит, что их соседка, которой семьдесят пять лет, вроде бы готова помочь с математикой, но если уж с ней не удастся договориться – тогда вам перезвонят. Многие начинающие репетиторы готовы сразу сдаться и попрощаться с клиентом, считая, что все безнадежно. Не надо спешить. Возможно, пожилая преподавательница просто не знакома с новыми требованиями школьной программы – и это аргумент в вашу пользу. К тому же ребенку будет проще общаться с человеком, который ему ближе по возрасту и лучше его понимает, - то есть с вами. Если эти аргументы убедили вашего собеседника, обязательно спросите: «Когда вам удобно будет со мной созвониться?» Помните, что нам нужна определенность.

Вторая ситуация - драматическая. Представьте себе, говорю я, что вам необходимо начать занятия как можно быстрее, лучше всего завтра. Вам нужны деньги, чтобы купить еды и оплатить мобильный телефон. А в это время ваш клиент находится в кругу друзей, и ему так не хочется начинать занятия! «Экзамен, конечно, будет, - думает он, - но зачем сейчас-то заморачиваться? Оттянуть бы эту всю учебу еще на недельку...» Ваши действия?

Для меня загадка – почему эта ситуация вызывает смех? И даже сейчас, когда на дворе, как говорят, кризис. «Как это, - не понимают репетиторы, – нужны деньги, чтобы купить еды? А что, так бывает?» Но они включаются в игру – и становится интересно! Каждый раз эта сценка разыгрывается на тренинге по-разному. Иногда побеждает «ленивый студент», иногда – «настойчивый репетитор».

Драматичность вашей ситуации для клиента значения не имеет. Ваша задача – сделать так, чтобы он сам захотел начать занятия как можно раньше и попросил вас об этом. Ведь все очень серьезно. До экзамена времени осталось совсем мало, а вы сейчас составляете расписание на следующую неделю, поэтому лучше определиться сразу, потому что к выходным расписание будет уже готово. «Сколько у вас вопросов к экзамену? – можете спросить вы. – Тридцать шесть? Ну что ж, еще пара дней – и будет совсем поздно». Намекните, что завтра у вас как раз освободилась одна пара, в 19.00, и можно назначить встречу на это время.

Итак, договоренность достигнута. После этого вы берете карту города и находите на ней дом, где живет ваш ученик. Прикиньте, как и на чем вы к нему поедете, сколько времени потратите на дорогу, нет ли там пробок. Действительно ли это пятнадцать минут от метро? По словам администраторов компании «Ваш репетитор», десять процентов отказов происходит из-за того, что репетитор взял заказ, а потом понял, что ездить туда никак не может. И если клиент рассказывает вам, что живет в самом конце Дмитровского шоссе и это всего пятнадцать минут на маршрутке от метро Петровско-Разумовская - он

лукавит. Потому что пятнадцать минут – это ночью, когда дорога пуста, а днем от метро час пятнадцать, плюс очередь на маршрутку...

Если вы работаете в репетиторской компании, вам нужно зайти в личный кабинет преподавателя и сообщить о результате. Если договоренность не достигнута – укажите причину. Например: «Не удалось договориться, так как клиента устраивает только пятница, семь вечера, а это время я никак не могу освободить». Или – «Клиент сначала сказал, что болен, перезвонит позже, теперь у него отключен телефон». Если вдруг заказ явно не подходит вам или просто неадекватный – сообщайте администратору, кратко и грамотно объяснив ситуацию. Если вы фрилансер и у вас еще нет личного кабинета – сделайте необходимые пометки в своем органайзере.

Глава 6. Первое занятие.

Крупный успех составляется из множества предусмотренных и обдуманных мелочей.
В. Ключевский

Первое занятие - самое ответственное. Собираясь на него, мы ставим перед собой вполне определенные цели:

- Познакомиться с учеником и его родителями,
- Понравиться им,
- Провести тестирование,
- Начать освоение материала,
- Предоставить ученику программу действий,
- Получить гонорар за работу.

Накануне полезно сделать контрольный звонок. Лучше лишний раз напомнить о себе, чем приехать к закрытой двери.

Надевать деловой костюм не обязательно – если, конечно, ваш ученик не генеральный директор, пригласивший вас к себе в офис. А вот одежда по сезону, чистая и подобранная со вкусом, аккуратный и адекватный внешний вид – необходимы. Постоянно общаясь с представителями своей профессии – на тренингах, семинарах, встречах репетиторов, - я могу сказать, что один репетитор из ста не знает, что рубашки надо стирать, а дезодорантом – пользоваться ежедневно. Одна из ста не заметит, что ее блузка украшена жирными пятнами. А один из тысячи сморозит что-нибудь особенное. Например, явится на урок в конце ноября в сандалиях на босу ногу и поведает потрясенным родителям о закаливании и здоровом образе жизни.

Возьмите с собой паспорт. Россияне доверчивы, и за восемнадцать лет репетиторской работы паспорт у меня спросили всего трижды, но неожиданно. У первого из этих троих учеников был папа милиционер, у второго – полковник ФСБ, у третьего – олигарх.

Преподаватели иностранного языка, логопеды и те, кто работает с младшими школьниками, часто берут на первое занятие заранее подготовленное небольшое портфолио. В нем могут быть копии паспорта и диплома, ваши грамоты и сертификаты, а также фотографии в окружении счастливых учеников.

Если у вас все еще нет визиток – закажите, пусть работают.

Если есть возможность заранее составить и распечатать программу занятий – сделайте это.

Очень рекомендую брать с собой сменную обувь. Не стоит ходить босиком по чужой квартире, а репетитору-девушке вряд ли подойдут сорок пятого размера шлепанцы, радушно предложенные клиентом.

Возьмите чистую тетрадь, запасную ручку и непременно – хорошее настроение.

Приходите вовремя. Пусть город стоит, пыхтя в пробках, и все вокруг опаздывают, а вы придите вовремя. Как все редкое и необычное, пунктуальность высоко ценится.

Все имеет значение: как мы входим в незнакомую для нас квартиру, как звучим, как себя ведем. Познакомьтесь с учеником и его родителями. Спросите, где помыть руки, особенно – если вы работаете с малышами. Спросите, где вы будете заниматься. От создания рабочей атмосферы напрямую зависит ваш преподавательский успех.

Оптимальный вариант – письменный стол. Из всех помещений наименее удобна кухня, особенно если там что-то варится. Не очень подходят для занятий пухлые диванчики и уютные глубокие кресла: мягкое расслабляет, а у нас задача другая.

Преподаватели иностранных языков обычно занимают позицию напротив ученика.

Репетиторы-математики и представители других точных наук – рядом и немного сзади, как верный сосед по парте, готовый прийти на помощь.

Есть репетиторы, первая встреча с которыми представляет собой торжественное действо: родители ученика, сам ученик и репетитор знакомятся и присматриваются друг к другу на нейтральной территории. В случае достижения взаимного восторга – назначается тестирование или пробное, то есть бесплатное занятие. Обычно так работают представители старшего поколения, у которых немного учеников – два-три за год.

А если за год у вас появляется двадцать новых учеников? Или, как у меня за последний год – тридцать восемь? Вы готовы тратить полдня на переговоры с каждым из них?

Пусть за вас работают ваше резюме или персональная страница, фотография и отзывы. Все необходимое можно заранее выяснить по телефону, на тестирование отвести двадцать-тридцать минут, а первое занятие сделать полноценным и содержательным. Ведь на первой встрече мы хотим создать у нашего клиента определенное впечатление – что ему очень повезло и он нашел именно того, кто ему нужен.

«Здравствуй, Ванечка! Меня зовут Аристарх, я студент пятого курса Физтеха. Сегодня я расскажу тебе о нахождении биномиальных коэффициентов с помощью метода математической индукции. Начнем мы с кванторов: квантора всеобщности и квантора существования». - Десятиклассник Ваня, последние пять лет получающий по математике стабильные тройки, тихо выпадает в осадок...

Это не шутка. Именно так часто поступают на первом занятии начинающие репетиторы и почтенные вузовские лекторы.

Прежде чем рассказывать о чем-то, что самим нам кажется невероятно интересным и важным, мы проводим тестирование. Тестирование – не полуторачасовой диктант с обещанием проверить его к следующему занятию. Ибо в этом случае следующее занятие вряд ли состоится. Пусть ваше тестирование будет

- коротким

- интерактивным

- заранее подготовленным.

Провести его можно практически на любом материале. Можете использовать домашнее задание. Принесите с собой какие-либо материалы по теме – это выглядит солидно. Если цель занятий – подготовка к ЕГЭ, используйте в тестировании именно варианты ЕГЭ.

Наша задача – не поставить ученику оценку и тем более не поставить его на место. Конечно, он многого не знает. Если бы он все знал, нас бы не пригласили. Нам нужно выяснить, в какой момент он перестал понимать предмет, найти границу твердого знания – с незнанием и именно этот уровень использовать в качестве стартового.

Как мы учимся? Как вообще мы осваиваем новые для нас области знания? Постепенно, шаг за шагом, мы расширяем границы понятного. Человек хорошо воспринимает новый материал, если он содержит не более двадцати процентов новой информации. И поэтому обучение может быть только постепенным. Нарушение принципа постепенности ведет к дальнейшему непониманию, к скуке и сопротивлению ученика.

Бывает, что принципа постепенности не понимают сами ученики или их родители. «Зачем мне действия с дробями, - говорят они. - Мы все считаем на калькуляторе. Мне нужны только логарифмы, потому что по ним через неделю контрольная». Одна из целей вашего тестирования – выяснить, что же все-таки ученик знает, в чем он чувствует себя уверенно. И если у выпускника школы проблемы с математикой, потому что он перестал что-либо понимать в пятом классе – значит, именно с этого момента в программе пятого класса надо начинать. Вернитесь к той теме, в которой ученик чувствует себя еще более-менее уверенно. Где-то в конце этой темы вы обязательно найдете что-то недоработанное или упущенное.

И, пока ученик выполняет задания теста, не уходите в транс, а тем более - в магазин. Общайтесь! Проявляйте инициативу. Наблюдайте. Чувствуйте себя разведчиком. Ведь вам нужно узнать не только уровень знаний ученика, но и его возможности: скорость мышления, уверенность в себе (или ее недостаток), мотивацию, психологические особенности, черты характера, темперамент. Насколько ему комфортно с вами? И, кстати, насколько комфортно вам?

Я слышала истории о том, как репетитор простужался от сквозняка, синел от табачного дыма или перекрикивал включенный телевизор, стесняясь сказать, что ему некомфортно и надеясь, что ученик сам догадается. Но ученик - не телепат и мысли читать вряд ли умеет. Вежливо, но настойчиво обеспечьте свой комфорт. И если у ученика злая собака — сделайте так, чтобы во время занятий у вас не было ни единой возможности с ней встретиться.

Я иногда провожу занятия у себя дома, в кабинете с большим письменным столом. У меня кот Ля Мур – очень общительный и игривый. И первый вопрос, который я задаю новым ученикам: «Как вы относитесь к котам?» Спрашиваю ученика, какой рукой он пишет. Показываю, где помыть руки. Предлагаю чай с печеньем. Говорю ученику, что перерывы мы будем делать тогда, когда он скажет, и работать в том ритме, который для него комфортен.

Обычно тестирование занимает пятнадцать-двадцать минут. За это время мы определяем «глубину фундамента» - уровень, с которого нужно начинать занятия. Определив – переходим к первой теме. Часто первое занятие представляет собой монолог репетитора. И, произнося этот монолог, будьте очень внимательны.

Если ваш подопечный – не юный гений, а обычный школьник, значит, он виртуозно владеет двумя навыками. Первый из них – имитация понимания. Второй – гадание по мимике преподавателя. Нередко полезные жизненные навыки выпускника средней школы двумя перечисленными и ограничиваются.

Имитация понимания – это убежденность во взгляде, уверенное кивание и реплики: «Да, конечно, кто ж не знает, что такое синус!» А попросите ученика рассказать вам, что же такое синус (если вы математик). Или – что такое валентность, если вы химик. Вы обязательно узнаете много интересного! И окажется, что в основе непонятной темы – непонятные слова. Либо ученик понял их как-то по-своему: как мог, а попросить учительницу объяснить еще раз – постеснялся.

Обычно школа не приветствует задавания вопросов. Какие, к чертовой бабушке, вопросы, когда в классе двадцать пять учеников и есть план урока – двадцать минут на устный опрос, пятнадцать минут на новую тему, десять минут на выяснение, почему Сидоров уроки прогуливает? Способность задавать вопросы у школьника атрофируется. И подросток на уроках находится в своеобразном трансе: он уже не здесь, он даже не пытается вникнуть в тему, он, если надо, кивает и говорит: «Все понятно!», а если спрашивают – пользуется испытанной стратегией.

- Козлов! «Рассеянный» - какая часть речи?

- Существительное! – бодро отвечает Козлов, фиксируя: так, у Марьи Ивановны брови к макушке ползут, значит, неправильно. – Прилагательное! (вроде успокаивается, но губы поджала и к журналу тянется, попробуем еще раз) – Причастие! (YES!)

Этот нехитрый алгоритм ученик попытается применить и к вам. Он будет смотреть на вас умными глазами и кивать. Будет выдавать три ответа сразу и наблюдать вашу реакцию. Будет в ответ на простейший вопрос смотреть вам в глаза и говорить: «Я не понимаю. Не знаю. Не помню. Не могу».

Ну, по нашим-то глазкам ему погадать не удастся! И смотреть на нас жалобно, как Му-му на Герасима, тоже нечего – не на тех напали. Но об этом наши ученики узнают позже, ха-ха, а на первом занятии мы – сама предупредительность и само обаяние. Мы все объясняем, отвечаем на вопросы, хвалим нашего подопечного за любую мелочь. И обязательно записываем все, что сделали, потому что у занятия должен быть результат. И неважно, что Филипп в одиннадцатом классе, а сегодня занимались действиями с дробями и заодно – таблицей умножения. Труднее всего преодолеть силу трения покоя. Тяжело сдвинуть с места вагончик, приросший к ржавым рельсам – зато дальше он уж сам покатится.

В конце первого занятия мы подводим итог – доброжелательно и объективно. Пусть прозвучит хоть что-нибудь хорошее - даже если тестирование показало нулевой уровень знаний по предмету, а первое занятие было вашим монологом.

«Сегодня, Филипп, мы прошли очень важную тему – числовые множества. Мы определили, что такое числа натуральные, целые, рациональные и действительные. Заодно - повторили тему дробей – простых и десятичных, правильных и неправильных. Вспомнили, что такое числитель и знаменатель. Узнали, как приводить дроби к одному знаменателю, и освоили действия с дробями. Научились переводить десятичные дроби в обыкновенные и наоборот. Что ж, неплохо. Соображаешь ты быстро. Но дело в том, понимаешь ли, что дроби проходят в четвертом и пятом классе, а в программу ЕГЭ входит намного более сложный материал, к которому мы пока даже не приступили...»

И мы намечаем вместе с учеником план дальнейших действий. Мы можем использовать заранее подготовленную программу или написать ее в конце занятия, учитывая результаты тестирования. В любом случае наличие программы дисциплинирует ученика. Он видит, что наши требования к посещению занятий и выполнению домашних заданий – не каприз, а обязательное условие успеха.

Некоторые репетиторы в конце первого занятия заключают с учеником договор. Текст договора заранее напечатан в двух экземплярах. И ученик, и репетитор подписывают этот договор. Содержание определяется здравым смыслом. Например, репетитор обязуется подготовить ученика к сдаче экзамена на положительную оценку за пятьдесят занятий, а ученик, со своей стороны, – выполнять все домашние задания, активно работать на уроках и, в случае отмены занятия по уважительной причине, – предупредить репетитора хотя бы накануне.

Хорошо, если родители появились в начале занятия, проконтролировали процесс, а через пять-десять минут оставили вас наедине с учеником. Когда урок закончится, обязательно поговорите с ними. Родители – наши союзники. Если в момент занятия их не было дома – побеседуйте по телефону. Расскажите о результатах тестирования, обо всем, что вы заметили. Для родителей очень значимо все, что вы скажете об их ребенке. Записи, которые вы вели на уроке, подтвердят объективность вашей оценки.

Вашему клиенту необходимо знать, сколько нужно занятий, какими будут дальнейшие перспективы, какие нужны учебные пособия. Ему нужно рассчитать время и финансы. Предложите программу обучения и план занятий на ближайшие месяцы. Например, так: «Да, вы правы, математика у Филиппа сильно запущена, пробелы – начиная с пятого класса, и для того чтобы подготовиться к ЕГЭ и учебе в Плехановском, нам нужно будет заниматься два раза в неделю в течение всего учебного года. Филипп вполне ответственно обещал мне, что будет делать домашние задания. Вот какие темы мы прошли сегодня. Филипп легко воспринимает новый материал, быстро соображает, и это хорошо. А вот математическая база – на уровне четвертого класса. К Новому году мы освоим весь уровень А, ну а дальше – вполне возможно, что выйдем на твердую четверку». Все довольны: родители видят, за что платить, и вопроса о «пробности» первого занятия уже не возникнет.

Пить ли чай у учеников – зависит от вас. От борща и котлет, которые могут предложить вам благодарные клиенты после занятия, лучше вежливо отказаться - ведь не питаться пришли. А чашечка чая – поможет поддержать беседу.

Колоритный ученик – богемный дизайнер из Парижа, решивший вдруг поступить на Мехмат. В тибетской шапочке. На сленге такие называются – заяц с завязанными ушами. Предлагает матэ – безобидный напиток, но заварен так, что после пары глотков из калebasы наступает внутренняя тишина, взгляд сложно фокусировать, а собственный голос слышится со стороны... А занятие продолжать надо. Ничего страшного — усилием воли вернула на место свою точку сборки, но с тех пор у учеников даже чай не пью.

Хорошо, если первое занятие пройдет точно по нашему сценарию. Так бывает не всегда – и поэтому рассмотрим несколько типичных ситуаций, которые начинающие репетиторы сгоряча называют «нестандартными».

1. Клиент откладывает или несколько раз переносит первое занятие. Причина, на ваш взгляд, абсолютно неуважительная: «Никак не можем уговорить сына заниматься, уезжаем на дачу, испытываем материальные сложности в связи с покупкой нового компьютера».

Велика вероятность, что клиент и дальше будет откладывать и переносить занятия. Покупать вещи (компьютеры, телевизоры, телефоны) можно бесконечно. А если сына надо уговаривать заниматься, значит, все очень запущено. Помните – вам нужна определенность.

- Дело в том, что сейчас я составляю расписание на следующий месяц, и свободных пар у меня может не оказаться. Давайте созвонимся в пятницу вечером, потому что занятия надо начинать не позже понедельника – иначе мы просто не успеем подготовиться к экзамену.

Для себя отметьте контрольный срок: «Если в понедельник мы не начнем занятия, значит, с этим клиентом я прощаюсь».

2. Вы едете на первое занятие, полчаса ждете маршрутку, попадаете в пробку и опаздываете на час. После занятия ждете маршрутку полчаса, потому что она вообще редко ходит. Ваши действия?

Читайте книги внимательно. Ведь в главе 5 автор предупреждал - учите географию, а перед первым занятием – ознакомьтесь с картой местности и картой пробок.

3. Вас пригласили проводить занятия за городом, в коттеджном поселке. Зима, мороз. Вы стоите и ждете, когда за вами приедет машина от клиента. Ждете десять минут – никого нет. Телефон клиента «выключен или находится вне зоны доступа». Ваши действия?

Больше десяти минут ждать не надо. Большой репетитор – уже не репетитор, а большой. Звоните в организацию, в которой вы работаете, - секретарю или администратору. Объясните ситуацию. Если вы работаете в достойной репетиторской компании – она будет защищать ваши интересы даже в случае звонка разгневанного клиента, приехавшего на место встречи «всего на сорок минут позже».

4. Вы приехали на первое занятие – дверь закрыта. Вы звоните клиенту – «Ой, извините, совсем забыл! Увез сына плавать в бассейн. Если сможете подождать – через два часа мы подъедем».

Правильнее всего – взять деньги за несостоявшееся занятие.

Когда я говорила это на тренингах для репетиторов, представители старшего поколения нередко возмущались, более или менее активно.

Да, именно так. Если вы приехали к закрытой двери – возьмите деньги за несостоявшееся занятие. Даже если в глубине души вы считаете, что «не в деньгах счастье». Даже если вы тайне радуетесь возможности подышать воздухом, пойти в кино или посидеть в уютном кафе вместо урока. Цените себя. Иначе ваш клиент может подумать, что, как бы он ни поступил, вы не откажетесь от занятий с ним. «По моим правилам (или – «по правилам нашей компании») занятие, не состоявшееся по вине

клиента, оплачивается в полном объеме». Если эта фраза покажется вашему клиенту неубедительной – значит, с ним можно прощаться.

Примечания.

- 1) Если клиент сам предлагает пятьдесят процентов стоимости занятия – соглашайтесь.
- 2) Рекомендация брать деньги за несостоявшееся занятие не относится к случаям форс-мажора. Внезапное заболевание ученика (или его дочери, бабушки и даже любимой собаки) является уважительной причиной для отмены занятия.

Если репетитор приезжает к закрытой двери и не требует денег за сорванное учеником занятие — значит, мало уважает себя. Если мерзнет и простужается, боясь открыть рот и попросить ученика закрыть форточку — значит, мало уважает себя. Если пять лет работает по одной и той же ставке, стесняясь заикнуться о том, что в связи с инфляцией ее пора повысить – мало себя уважает. Возможно, слишком поздно в России отменили крепостное право: люди привыкли не просто терпеть неуважение к себе или плохие условия, но и считать покорность — добродетелью.

4. Родители хотят присутствовать на занятии, чтобы послушать репетитора.

Вот и прекрасно. Значит, они заинтересованы в учебном процессе. Вряд ли они будут слушать вас полтора или два часа – ведь они уже взрослые, все экзамены давно сдали. Через десять минут вернутся к своим обычным делам.

Да и вообще люблю я эти родительские присутствия. Смешно мне читать на форуме, как наши репетиторы порой ахают: боже мой, мама на занятии, что делать... Я так немедленно устраиваю «показательные выступления», после которых родитель осознает, что обстоятельства весьма серьезны. Кстати, довольно часто родитель после такого холодного душа говорит что-нибудь вроде: «Спасибо, что открыли глаза на истинное положение дел. А то мы в классе самые лучшие, учителя хвалят, четверки-пятерки... Теперь-то понятно, что надо много работать».

Игорь Вячеславович Яковлев, репетитор по математике и физике.

5. А теперь – мастер-класс! Мама или бабушка не просто присутствует – они гиперактивны! Представьте взрослого, который не дает ребенку слова сказать, торопит его, поправляет, а то и гордо отвечает первым.

Что же делать репетитору?

Лучше всего, на мой взгляд, просто объяснить маме (бабушке), что своим вмешательством она сводит на нет всю пользу от занятия. Не готовы к такому диалогу – можете применить косвенные методы.

Метод первый.

Действует безотказно, если вы занимаетесь с малышом. Вы можете сказать: «Вот, сейчас нам мама помогала. Мы все втроем занимались: Петя, мама и я. Только скоро Петя в школу пойдет, так что сейчас мы поиграем в урок, как в школе...» Обычно мама понимает намек и удаляется.

Метод второй.

Отвлеките внимание мамы. Внимание! Подсунуть маме перегруженный рекламой журнал Cosmopolitan – решение тривиальное и пошлое. А мы – уникальные эксперты и

пошлых решений не ищем! Лучше всего для долговременного обезвреживания подойдет детская классика: «Приключения Тома Сойера» или «Убить пересмешника».

Метод третий.

Предложите маме заниматься в качестве второго ученика, с соответствующим увеличением вашего гонорара.

Крайняя мера. Вежливо, но непреклонно предложите маме (или бабушке) посетить ближайший торговый центр или кафе.

6. Ребенок боится, что родители уйдут с урока, и он останется один на один с репетитором.

Если ребенку три-пять лет – дождитесь, когда он настолько увлечется и заиграется с вами, что уже не вспомнит о родителях. Если ребенку пятнадцать-двадцать лет – помочь нечем!

7. Вы провели первое занятие, обнаружили у ученицы нулевой уровень знаний, беседуете с родителями и слышите от них следующее:

«И что у нас за дочка, ну прямо дебилка бестолковая! Мы-то, между прочим, кулинарный техникум оба закончили с отличием, а она – вообще непонятно в кого такая! Какая ей математика? Ей, дурехе, только улицы подметать».

Почему родители ругают и унижают своих детей? Как будто не сами их сделали! Почему действуют по принципу Тараса Бульбы – «Я тебя породил, я тебя и убью!» Почему называют их «оболтусами», а иногда – «дебилами» и «идиотами»? Ведь «оболтус», согласно словарю Ожегова, — дурак, бездельник. «Идиот» - и того хуже: страдающий врожденным слабоумием.

Одно из объяснений иррациональному поведению родителей показалось мне логичным: мол, идет это с незапамятных времен, когда люди боялись сглаза, и, чтоб чужак не сглазил самое дорогое, что у них есть, начинали они это самое дорогое (то есть детей) последними словами ругать. Может, и так. И все же я убеждена: родитель, унижающий своих детей, а тем паче – в присутствии незнакомого человека, по отношению к ним совершает самое подлое предательство.

Как много в нашем языке хороших и добрых слов, выражающих любовь, доверие, уважение и нежность. И они так нужны детям!

И, возможно, вы не переубедите маму сразу, но сделать это необходимо. Вы можете сказать: «А вы знаете, мне понравилось, как Наташа работает на занятии. И никакой бестолковости я не заметил. Вот, смотрите, эти задачи Наташа решила практически сама. Просто она еще даже не знает о своих возможностях. Мы будем двигаться вперед постепенно, и уже через два-три месяца будут заметны результаты. Наташа готова работать, и ей очень важно чувствовать, что вы на ее стороне».

Расскажите историю успеха. Ведь в глубине души мама надеется, что ее ребенок – хороший, что все получится. Она ждет от вас подтверждений того, что боится она напрасно. Да конечно, чего бояться? Ведь Наташа – молодец, а вы – эксперт.

8. Вы провели первое занятие. За него вы должны получить деньги. Но клиент забывает вам их отдать! Он радостно прощается с вами, и даже подает вам пальто, и открывает дверь, и говорит, как он рад был с вами познакомиться... Ваша задача – тактично напомнить о гонораре.

- Скажите, пожалуйста, как вам удобнее будет оплачивать занятия – за каждое или за десять вперед? Мне будет удобнее, если за каждое.

Глава 7. Главное.

Создание мотивации и ежовые рукавицы – основные инструменты репетитора.

С.Г. Кузнецов, учредитель компании «Ваш репетитор»

Вот и добрались мы до главных секретов. Мы говорили о том, как важно произвести хорошее впечатление. О первой беседе по телефону, об имидже и самопрезентации. Только все это – обложка книги. А в книге главное – содержание.

Наверное, и вы встречали людей в суперобложке. Правильные слова, отработанные приемы, дипломы и грамоты, безупречный имидж... и провал. Пустые страницы, или, хуже того, - банальный и тухлый текст. Как будто на обертку – на составление резюме, на самопрезентацию и маникюр – ушли все их невеликие силы.

Да, обложка хороша – но оценивать вас будут по достигнутым результатам. И поэтому ко второму занятию мы готовимся еще более тщательно, чем к первому. Определяем свою роль. Каким быть именно с этим учеником, именно сегодня? Добрым и понимающим? Строгим и въедливым? Блестящим, неподражаемо-ироничным? Каким будет содержание?

И накануне второго занятия снова делаем контрольный звонок.

Начать можем с домашнего задания. Заодно и проверим, насколько высока у нашего ученика мотивация, есть ли навыки самостоятельной работы.

Сразу скажу – как и врач, репетитор может помочь не всем. В каких случаях говорить «нет» - можете определить только вы сами. Помните - мы можем помочь сотням учеников и не имеем права тупо разменивать свое драгоценное время на дензнаки. Один из важнейших для репетитора вопросов – как отличить «пациент жив» от «пациент мертв» и при этом помнить, что каждая сложная ситуация – это вызов и возможность расширить границы профессионализма.

Случаев, когда я отказываю ученику после первого занятия, – не более двух процентов. Обычно такие ученики сразу узнаются. По кривому полету.

Однажды ко мне обратился двадцативосьмилетний Никита. Он хотел за месяц подготовиться к поступлению в Высшую Школу Экономики. По телефону он рассказал, что больше десяти лет работал маляром, а тут решил получить высшее образование, при этом знания математики у него на нуле, школа – давно забыта. Само по себе это не помеха: я успешно готовила к поступлению абитуриентов, которым было и за тридцать, и за сорок. Здесь главное – не возраст и не начальный уровень, а сила характера.

Я сразу предупредила Никиту, что работаем мы в экстремальном режиме – времени до поступления осталось совсем мало, а значит, домашние задания будут большими и обязательными.

Перед вторым занятием я позвонила, и Никита отпартовал, что сделал все. Я удивилась – слишком хорошо, чтобы быть правдой. Начала расспрашивать – и выяснила, что Никита просто отправился в магазин, приобрел решебник и переписал все оттуда. На вопрос, зачем же тогда идти в Высшую Школу Экономики – ведь придется пахать не по-детски! – он ответил: «Ну как, кореш пошел – и я за компанию».

Ученики с высокой степенью мотивации – радость для репетитора. Им изначально интересно. Они уже умеют самостоятельно думать. Они ждут нас с нетерпением и трясут, как грушу. Иногда нам кажется, что за занятия с ними грешно брать деньги. :-)

Но согрешить репетитору удастся нечасто - потому что с большинством учеников мы встречаемся, как скорая помощь, когда у них уже все плохо. Мы говорили о том, как мастерски школьники угадывают ответы по глазам и мимике преподавателя. Иногда мне кажется, что они читают мысли, как заправские экстрасенсы. А ведь наша задача – научить подопечного думать! Помочь ему самостоятельно пройти путь от бессилия – к уверенности, сделать так, чтобы в его головушке что-то проснулось от летаргического сна, зашевелилось и загудело. Чтобы лед тронулся – репетитору приходится быть ледоколом.

Однажды мне пришлось готовить к сессии первокурсника академии МВД. Он занимался боксом, но при внешней мозгучести был очень инфантилен. Воспитывали его мама, тетя и бабушка. Когда этот рослый накачанный юноша входил в комнату, в ней становилось тесно. Но как только у него что-то не получалось - интеграл, например, не мог взять, - он смотрел на меня трогательным взглядом котенка и канючил: «Не зна-а-ю... ну помогите...»

И конечно, мне очень хочется помочь! Подсказать, направить, а еще лучше - сделать все самой, и при этом понравиться ученику, показать свой ум и отзывчивость, вызвать в нем симпатию и любовь, наконец! Ну хотя бы заполнить паузу. Да, действительно, – что могут подумать родители, не слыша бодрого монолога репетитора? Ведь не за молчание они мне платят?

Но мне приходится хитрить и лукавить. На тестировании я определяю тот ритм, в котором ученик может меня воспринимать. И работаю именно в этом ритме. Я даю задачу, которую ученик, подумав, сможет решить самостоятельно, и сижу с непроницаемым видом. Держу паузу – столько, сколько нужно. Я давно уже научилась не бояться пауз и существовать в них комфортно. Если молчание затягивается, я ухожу поливать денежное дерево или причесывать кота. Всем своим видом я показываю: а вот не подскажу, делай сам! Потому что ученики слишком привыкли, что за них все сделает кто-то: мама, сосед по парте, репетитор, которому заплатили, учительница, когда ей надоест ждать.

Я тоже специально даю задачи на только что пройденный материал и ухожу на три-пять минут. Когда сидишь рядом, у ученика возникает соблазн задавать вопросы и просить о помощи, вместо того чтобы думать и действовать самостоятельно. Слышала и от учеников, и от коллег, что многие репетиторы сидят рядом и контролируют каждое действие, помогают, советуют. Считаю это в корне неверным. Впоследствии, оставаясь один на один с заданием, такой ученик теряется и говорит: «А без вас я не знаю, как делать!» Да иногда просто надо увидеть, где ученик ошибается, чего недопонял, и для этого надо дать ему написать СВОЁ.
Ольга Валентиновна Овчинникова, репетитор по химии.

Многие ученики словно боятся написать или высказать это самое «свое». Их испугали еще в младшей школе. На первом занятии они завязываются в узелок и закрывают тетрадь локтем, а доверительно общаться начинают только к четвертому-пятому.

Есть и другая категория – бойкие. На любой вопрос они мгновенно дают любой ответ. Говорят много и не думая. «Чему равен косинус нуля? - Пи. - Почему Пи? – Ну дык не десяти же!» Это – тоже защитная реакция ученика против школьной системы, его самодельная стратегия выживания.

Потому что школьная система грузит человека ответами на вопросы, которых он еще не задавал, и дает эти ответы слишком быстро – лишая ученика удовольствия самому их найти.

Хотите, дорогие коллеги, - проведем эксперимент.

У вас три спички. Не добавляя спичек и не ломая их на части, сделайте из трех четыре.

Пока не сделаете из трех спичек четыре – дальше не читайте! :-)

И, пока вы ищете решение, понаблюдайте за собой и за теми мыслями, которые возникают в вашей голове. И разве не хочется бросить дурацкое занятие и заглянуть в ответ?

А может быть, задачу про спички вам рассказали в первом классе? Так у меня еще есть!

Соедините девять точек четырьмя прямыми линиями, не отрывая ручки от бумаги.

* * *

* * *

* * *

И наблюдайте, пожалуйста! За тем, как придет мысль: «Ну я же гуманитарий, что с меня взять!» За неожиданным страхом - ну что же я, такой крутой и умный, не могу отгадать простую загадку! За желанием найти в условии ошибку, послать автора по известному адресу или поискать решение в Интернете. И за тем редкостным кайфом, который вас посетит, когда вы все-таки решение найдете!

Вот оно! Эта радость победы, которой школа лишает ученика – постоянно, ежедневно, из года в год! А взамен одаривает умением гадать по глазам, имитировать понимание и признаваться в собственной немоги: «Ну помогите! Не получается!» Школа учит действовать по шаблону. Задача должна решаться так, как рассказывали на прошлом уроке. Или «по схеме», или «по формуле», или так, как ее решил сосед. И если не решается – ученик зависает! Он не знает, что делать дальше. Он привык создавать видимость прилежной работы. Я уже говорила, что он верит в «формулы», как дикарь – в магические амулеты.

Значит, наша задача – дать ученику алгоритм поиска и проверки решения. Научить его самостоятельно думать. Помочь хоть раз почувствовать этот кайф от победы – а дальше ученик будет стремиться к нему сам.

Но как? Есть ли какие-то особенные секреты, способы достижения понимания, приемы, обучающие ученика искать решение или развивающие его самостоятельность? Из каких атомов состоит философский камень, спрятанный в кармане репетитора, и как передать его рецепт?

На самом деле я никогда не задумывался, какие же приёмы использую, просто делал своё дело. Но, наверное, имеет смысл перевести эти приемы на сознательный уровень - тогда и применять их я смогу лучше.

Единственный способ "научить думать" - а точнее, развить уже имеющуюся способность, - это требовать от ученика, чтобы он думал. Настойчиво. Но вы это, наверное, и сами знаете.

Особый приём здесь - метод встречных вопросов. Суть в том, что если у ученика не получается задача, я не решаю за него, а задаю встречную цепочку вопросов, от простого к сложному, чтобы ученик сам дошёл до решения. Сложность - в придумывании такой цепочки вопросов на ходу, поэтому метод требует опыта и глубокого владения предметом со стороны репетитора. Срабатывает не со всеми учениками, а только с теми, у кого уже есть "фундамент". Если фундамента нет - про "думать самому" нужно временно забыть и учить решению самых элементарных задач, отрабатывая базовые навыки.

Время от времени я спрашиваю ученика, есть ли у него пожелания по занятиям. Может быть, я что-то делаю не так? Может, что-то надо улучшить? Важно, чтобы он понял, что от него тоже многое зависит, что он – полноправный участник процесса, а не пассивный слушатель.

Вообще, если честно, детей иногда жалко. Очень. И родителей тоже жалко. Потому что вроде желают детям добра, а получается наоборот...

Георгий Семенович Мутафян, репетитор по математике и физике.

Георгий Семенович – блестящий математик. Он непреклонен, суров и красив. Но сколько бы школьницы ни улыбались Георгию Семеновичу, как бы ни гипнотизировали его умело накрашенными глазами, ответ неизменно один: «Я не стану тебе подсказывать. Думай!» :-). И – удивительно! – они начинают думать!

К репетиторам приходят разные ученики. Одни - сильно мотивированные – идут, чтобы разобраться в чем-то конкретном. Они понимают, что именно им нужно. Чаще всего им не хватает уверенности в собственных силах, поэтому, ответив на какой-либо вопрос или выполнив задание, они ждут от вас поддержки - одобрительного кивка или хотя бы «угу».

Другие - ленивые и изобретательные – приходят посидеть с вами рядом, потому что родители внушили им, что без репетитора они экзамены не сдадут. Вот они и готовы слушать вас, считая, что этого достаточно. Всеми способами они отлынивают от домашних заданий и самостоятельных работ. Например, могут сидеть и изображать «думанье». Они готовы так «думать» все 90 минут занятия, ожидая, что вы не выдержите и начнете подсказывать, выручать, задавать наводящие вопросы. Они будут искренне переживать – да как это они все сделали неправильно! И, поддавшись, вы начнете объяснять всю предыдущую тему, с самого начала.

Светлана Александровна Павлова, репетитор-филолог.

Не всегда ученик на первом или втором занятии готов включиться в работу. Возможно, он просто к ней не привык. И очень редко верит, что у него вообще что-то получится.

Общая черта многих учеников – неуверенность. «Я ничего не знаю, у меня ничего не получится, я тупица». Неуверенность приобретается в школе. Нелюбовь к литературе (математике, химии, английскому) – там же. В школе учат любить не предмет, а хорошие и отличные оценки. Часто чувствую себя не репетитором, а психологом или психотерапевтом, основная задача которого – вернуть ученику веру в собственные силы

Светлана Александровна Павлова, репетитор-филолог.

И мне тоже часто приходится работать «позитивным психологом». Я терпеть не могу бессилья, виноватых признаний в собственной слабости, жалобных взглядов, мазохистских «не знаю, не могу, не вижу и не помню...» Я безжалостна. Я точно знаю, что жизнь этих ребят не будет легкой – хотя бы потому, что они родились в России. Им придется быть сильными. Строить и кормить семьи, поднимать бизнес, воспитывать в себе силу духа и человеческое достоинство. Ну куда они пойдут со своими «не знаю», «не могу» и «не получается»?

Я убеждена, что когда человек говорит так – он предает сам себя. Свои способности и возможности, свое будущее. И поэтому не позволяю ученикам заниматься самоуничижением - даже в мелочах. «Здесь не нужно знать чего-то особенного, - говорю я. – Эта задача проста. Достаточно внимательно посмотреть на условие и подумать пару минут. Ты подумай – а я не буду тебе мешать».

Он смотрит. И вроде даже думает. И снова говорит: «Не получается». – «Что именно не получается? – спрашиваю я. – Что ты уже пробовал применить, покажи». – «Ничего не получается. Не знаю, с чего начать».

- Знаешь, - говорю я, - ты это уравнение покрути как-нибудь. Посмотри, что из него можно сделать. Скобки, например, раскрыть, к одному знаменателю привести. Как говорит моя коллега, репетитор-математик Инна Владимировна Фельдман: «Если не знаешь, что делать, - делай то, что можешь». А если увидишь, что получилось хуже, чем было – не беда, примени что-нибудь другое.

И постепенно помогаю ученику убедиться в том, что он знает, может, помнит и вообще - молодец.

В основном я работаю с выпускниками. Последние три месяца перед экзаменами – тренировка не только математических навыков, но и черт характера. Потому что ученику нужна стратегия поиска решения. Что он будет делать на экзамене, если задача не получается? Плакать? Говорить «Не могу, не знаю и не помню?» Или все-таки соберется с силами и начнет действовать конструктивно – хладнокровно проверит все свои записи, начиная с условия, все пересчитает и найдет арифметическую ошибку? Или, если весь способ решения был неверным, вовремя это заметит и все-таки решит задачу другим, правильным способом? Вот научить этой стратегии – самое трудное.

Ученик хитер. Но репетитор обязан быть хитрее. Да, ученик домашнего задания не сделал и ждет, раскрыв ключик, что сейчас вы ему все расскажете. У него, за годы обучения в школе, уже сложился определенный шаблон. А мы ему — шаблон ломаем.

«Не сделал дома? Ну ничего, делай сейчас. Понимаешь, мне очень хочется тебе подсказать. Мне прямо-таки приходится бороться с собой, чтобы не подсказывать. Потому что экзамен через месяц, и никто тебе там подсказывать не будет. Так что - вперед! Я тебе не буду мешать».

А он исписывает листочек и снова на меня смотрит, ну, типа, давайте, помогайте, Анна Георгиевна, я же старался, а теперь вы старайтесь. Я беру листочек и многократно все перечеркиваю. Даю чистый. Говорю: «Там было неправильно. Туда смотреть не надо. Решай заново». Он – уже закипая от возмущения – решает заново, а я тем временем выхожу на репетиторский форум, или снова поливаю денежное дерево. Ученик переписывает неправильное решение и ждет помощи. Он понимает, что объем пирамиды не может быть отрицательным, но ошибку искать лень. На этот раз я листочек не перечеркиваю, а рву в клочья. Он уже злится: до сих пор все шло так хорошо, приходил, слушал, все понимал, и вдруг — репетитор (корректный, доброжелательный, все понимающий) — отказывается работать! Конечно, на втором или пятом занятии такой прием применять рано. Но за месяц до экзамена — уже поздно, лучше где-нибудь в середине обучения. «Если ты никуда не спешишь, — говорю я, — предлагаю эту задачу все-таки дорешать. До пятницы я совершенно свободна». Час проходит, два, три. Я пока с другими учениками занимаюсь. Говорю: «Ты маму предупреди, что задержишься. Чаю? Печенья? Чувствуй себя как дома». К одиннадцати вечера мой подопечный отползает домой, решив-таки задачу самостоятельно, и слышит от меня напутствие: «И вот такой работы я от тебя жду каждый раз. Ты же видишь — задача вполне решаемая. Тебе нужна стратегия поиска решения, и мы будем заниматься в основном именно стратегией. Договорились?»

У меня есть несколько ответов в зависимости от ситуации:

Первый:

- Знаешь! (можешь!) - и чем быстрее сделаешь (решешь, ответишь), тем быстрее перейдем к логическим задачам и тем больше успеем их решить. Большинство учеников очень любит логические задачи!

Второй:

- Не знаешь, сколько будет пятью восемь? А сколько это было утром? Представьте себе: тут же отвечают!

Третий:

- Неправда. Ты все прекрасно можешь! Много раз видела, как ты сначала говоришь "не могу", а потом решаешь отлично, лучше всех моих учеников.

Четвертый:

- Не бойся ошибиться. Я оценок не ставлю. Да и в школе не бойся. И на контрольной не бойся. Оценки — это дело учительницы. А твое дело — получать удовольствие от математики.

Е.П., репетитор по математике и информатике.

А есть еще и такой способ:

- Скажи, какая задача на этой странице самая страшная? Эта? Ну, вот ее мы и решим! Если все время страшное пробуешь и делаешь - постепенно отвыкаешь бояться!

Мария Алексеевна Тужилина, репетитор по математике.

Я не раз спрашивала репетиторов о том, что самое сложное в нашей работе. Ведь многие из нас преподают практически без выходных, проводя ежедневно по четыре-шесть занятий с учениками. Многие трудятся на выезде – в восемь утра выезжают из дома, обедают где-нибудь в кафе и возвращаются к полуночи, тратя на дорогу в общей сложности три-четыре часа в день. Но и шесть занятий – не предел для могучего и выносливого титана-репетитора!

Однажды я обнаружил, что на седьмом в день занятия начинаю слегка тормозить в некоторых олимпиадных задачах. С семи утра, иногда с пяти или шести, у меня дистанционные занятия с учениками с востока России. Из-за разницы часовых поясов у них утро настает раньше. К восьми утра первый ученик звонит в мою дверь, и далее они идут косяком до позднего вечера. В отсутствии перерывов, конечно, имеется существенный недостаток — поест некогда! Но я придумал простой выход — предлагаю ученикам и родителям чай. Они-то думают, что это чистое гостеприимство! А теперь я стал накатывать ученикам приносить что-нибудь вкусное к чаю. Вот сегодня уже семь тортов принесли. На неделю хватит!

Как-то, через пару месяцев после переезда в другую квартиру, новый ученик поставил меня в тупик вопросом: "Я почти пришёл и вижу два дома, ваш — красный?" А откуда я знаю, как у меня дом снаружи выглядит — я же редко из него выхожу, дома работаю! :-)

А.В., коллега репетитор.

Я тоже не один год провела в безудержном трудоголизме - что называется, пока карта идет, надо играть. Но оказывается, самое трудное – это не шестое занятие в день. И даже не поездки от ученика к ученику. В метро можно читать, а напряженный график компенсируется удовольствием от работы и размером дохода. Хуже всего – тратить время и силы впустую. Заниматься с учеником месяц, два, год – не видя ни интереса, ни результата. Самое тяжелое, угнетающее, лишаящее сил – это так называемые немотивированные ученики.

Однажды я такое отсутствие мотивации тянула полтора года. Мама умоляла меня не отказываться, и я не могла сказать «нет». Каждый раз мальчик смотрел, как на новые ворота, на те же задачи, которые мы разбирали в прошлый. Равнодушие к предмету было полным. Отсутствие результата – беспросветным. Я не могла отказать его маме. Но сколько пользы я могла бы принести за это время заинтересованным ученикам!

Коллега репетитор.

Но все-таки - откуда же эти «немотивированные» ученики берутся на нашу голову? Откуда у школьников эти проблемы с учебой, с которыми мы так изобретательно боремся? Ведь инстинкт познания заложен в природу человека!

Школьные учителя обладают властью, о которой премьер-министры могут только мечтать.

Уинстон Черчилль.

Бывают учителя, которых не любят, не уважают - боятся. Бывают классные руководители-фельдфебели – бестактные, авторитарные, часто ограниченные и некомпетентные. С дисциплиной в их классе все в порядке, с учебой тоже неплохо – но в школе такой класс называют «инкубатором». Учащиеся в нем неумовимо похожи: послушные, правильные и скрытные.

Мне рассказывала коллега-математик о своей ученице - пятикласснице, очень боявшейся школы. Уроки превращались для нее в сплошной стресс: учительница объясняла непонятно и при этом кричала, выбирая особо хлесткие выражения, могла с воплями схватить ученика за плечи и начать трясти, а то и попросту дать затрещину. Самое странное, что мама девочки вполне примирилась с этой ситуацией и спокойно рассказывала о ней репетитору.

Может быть, поэтому многие ученики, когда у них не получается задача, говорят: «Какой же я тупой! Какой я идиот!» Они могут десять минут смотреть на задачу, боясь к ней подступить: а вдруг получится неправильно? Они боятся допустить ошибку. Их стратегия: лучше ничего не делать, чем ошибиться. Только куда же они пойдут с этой стратегией, с этим дефицитом уверенности? В бизнес? Во взрослую жизнь?

Избегайте тех, кто старается подорвать вашу веру в себя. Эта черта свойственна мелким людям. Великий человек, наоборот, внушает вам чувство, что и вы можете стать великим.

Марк Твен

Учителя бывают разные – да и родителей, как говорится, не выбирают. Но в любой ситуации главное для подростка — не чувствовать себя одиноким. Не ощущать, что его предали ВСЕ и он во враждебном мире абсолютно один. Потому что в этом случае либо вырастают серые мыши с рабской психикой и подавленными желаниями. Либо — у подростка появляется желание мстить, передавать жестокость и негатив дальше. И есть совсем страшный вариант, когда в ребенке или подростке что-то невидимо ломается – и он уходит в болезнь.

Иногда - и это лучшее – в трудных условиях подросток становится личностью, не слишком, правда, гармоничной, но сильной и своеобразной. Так получается, если повезет и рядом окажется сильная и светлая личность: учитель, тренер, репетитор. Ведь мы общаемся со своим учеником долгое время и можем по-настоящему помочь. Передать то, что есть у нас - уверенность, юмор, достоинство. Научить побеждать.

Три года назад ко мне привели Витю, ученика четвертого класса, чтобы я подтянула его по английскому. По телефону мама рассказала, что у Вити в школе — стопроцентная двойка, что задания домашние он не делает, ленив, капризен, да и вообще «бестолковый».

Мы начали заниматься. Наладить с ребенком контакт не удалось ни с первого раза, ни со второго, ни с третьего. Результаты были нулевые. На четвертом

занятии я начала отчаиваться и вдруг поняла, по глазам Вити или какой-то его реплике, - что он меня боится. И тогда вместо фразы «давай сделаем это упражнение» я сказала: «Давай я ПОМОГУ тебе сделать это упражнение». И добавила, что я здесь не для того, чтобы ругать его и ставить плохие оценки, а потому что я его друг и хочу помочь. И слова: «Я твой друг», - оказались волшебными! Я увидела, как в глазах ребенка засветилась надежда.

И дело постепенно пошло на лад. Вскоре я выяснила, что мама делает домашние задания вместе с Витей, при этом сама не зная английского, и если Витя не может (с точки зрения мамы) сделать задание правильно, она начинает злиться, кричать и может кинуть в него книжкой.

Разговор с мамой полностью подтвердил сказанное ребенком. «Да, он медленно соображает, - сказала она, смеясь, - а у меня нервы не выдерживают, я могу и по шее дать». Я предложила ей в течение месяца не прикасаться к Витиным домашним заданиям. То, что нужно сделать для школы, - мы сделаем. Сказала также, что если через месяц эффекта не будет, она сможет снова в любой момент делать задания вместе с Витей. Она согласилась, и это была первая победа.

Мы занимались дважды в неделю, и через два с половиной месяца Витя со своей «твердой» двойки вышел на твердую четверку. Еще через пару месяцев у него была пятерка! В теме "A house of my dream" он рассказал, что мечтает о собственной комнате с четырьмя окнами. Окна играли для него какую-то особую роль - он часто упоминал их на уроках. Я ответила: «У тебя хорошая мечта, Витя. Самое главное — верь в нее, и она обязательно сбудется. Ведь ты смог из двоек выбраться в пятерку!» Он мне тогда улыбнулся - тоже с надеждой.

Витя жил в трудных условиях. Я часто замечала, что у него то порвана куртка, то оборвался шнурок, то футболка давно не стирана. Мы не виделись уже давно: проблемы с английским ушли - и Витя тоже ушел. Не знаю, как ему живется сейчас, но мне очень хочется, чтобы у него были те самые светлые окна, о которых он мечтал.

Екатерина Павловна Филонова, репетитор по английскому языку.

Легко ли это - научить ученика верить в себя? Общась, мы передаем ученику – и не только словами - свое настроение, свое восприятие жизни. Мы можем передать только то, чем обладаем сами.

В ситуациях, когда мама считает своего ребенка глупым, неспособным к математике, к логическому мышлению, ленивым, бестолковым, да еще говорит это мне при ребенке, я поступаю очень жестко. Потому что все занятия бессмысленны, пока у ребенка заниженная самооценка, пока ребенок не поверит в себя.

Например, мама после занятия с девочкой объявляет мне, в присутствии дочери, что ни о чем, кроме тройки с минусами, не просит, так как ее ребенок «бестолковый». Тут же переношу занятие к себе - объяснив, что у меня дома много полезных книг, которые не могу таскать. Через несколько месяцев звоню маме:

— Я Вас очень прошу: забудьте о тройке! Ваша дочь прекрасно составляет уравнения по текстовым задачам, прекрасно понимает новый материал, который

мы разбираем. Исчезнет страх перед двойками и учительницей, и она будет заниматься на «отлично»!

Е.П., репетитор по математике и информатике.

Итак – ребенку или подростку важно чувствовать себя успешным. Хоть в чем-нибудь.

У меня свои хитрости. Если я знаю, из телефонного разговора, что на первое занятие ко мне придет ученик с дефицитом уверенности в себе – я подкладываю на стол, среди книг и тетрадей, деревянную головоломку, которая разбирается легко, а собирается – трудно. И, конечно же, ученик начнет крутить интересную деревяшку в руках. И она обязательно распадется на детали, и он спросит, что же это такое было. «А, это такая оксфордская штучка, - небрежно скажу я. – Если у человека есть математический ум и логические способности, он ее сможет собрать за двадцать пять минут. Вот мне удалось за семнадцать!» И конечно, он сгребет детали и унесет их домой. И на следующее занятие принесет головоломку собранной. И с гордостью скажет, что потратил всего лишь двенадцать минут!

Важно чувствовать свои способности, важно сравнивать свои достижения – с результатами других или собственными, вчерашними. Мотивация к познанию нового – это инстинкт. Он есть изначально. Школьнику интересно новое. Да, условия в школе или семье могут быть тяжелыми – но у нормального ребенка запас прочности больше, чем у космического корабля. Дети отзывчивы. Их легко увлечь. Они чувствуют наше уважительное отношение, нашу заинтересованность, и обмануть их невозможно. Математика прекрасна сама по себе – как стихи или музыка, питающие душу. Да что я все о математике! Мне смешно, когда горе-преподаватели английского говорят, что «не смогли разбудить в ученике мотивацию». Ведь английский – не способ получить еще одну пятерку, а универсальный язык, на котором общается мир. Есть ли хоть один ребенок, который не хотел бы путешествовать? Увидеть Европу, Индию, Африку - и везде общаться свободно. И чувствовать себя не жителем Малых Тютюшей или Чертанова, а гражданином планеты Земля.

А гуманитарные предметы? Они увлекательны сами по себе, и задача репетитора - вот это чувство увлеченности ученику вернуть.

Самое типичное, с чем ко мне ученик приходит, – «история с нуля». И это в десятом-одиннадцатом классе. Никогда такого не бывает с математикой или русским. Ну не может быть у выпускника русский – на нуле! А история - может.

Почему - отлично знаю.

Школьная история - это такое инопланетное чудовище о ста главах, с непонятным строением тела.

Математика, русский, литература, даже физика с химией вполне себе наши, земные, а история - это «даты, цифры и фамилии, которых не запомнишь, да и вообще - зачем она нужна?» При этом спроси у ребенка: «А на какой ты улице живешь, как называется? А какие места в городе любишь? А кому там памятник стоит? А какие фильмы любишь, песни, какие книги?» - ведь ответит!

И, получив ответ, ты рассказываешь: «Ну вот, живешь на улице матроса Железняка, а знаешь, почему так называется? Смотри - был такой мужик, очень на расправу скорый, вроде как матрос... - И начинаешь рассказ, первую свою гайку кидаешь, как Сталкер в кино. - А где бывать любишь? А, на Чистых прудах? А почему так называется место, знаешь? А не удивлялся, почему вроде как «пруды», а пруд один всего? И где там

Покровские ворота? И почему трамвай «Аннушка» именно там ходит, хотя действие книги Булгакова происходит на Патриаршем пруду?» - И вот так можно продолжать бесконечно.

История везде - она вокруг нас. Всё самое дико интересное - это история. История матроса Железняка – и история про привидение из театра имени Пушкина. Это наша общая, русская история. И мы, в Москве, можем как-то её не замечать, не выделять из общего моря рекламы, афиш, машин, - а вот жители Великого Новгорода, например, ежедневно идут на работу через детинец, кремль то есть, и крестятся на Софию, один из первейших каменных соборов на Руси, и у них вообще не разделена история и жизнь, они живут в истории. Да и мы на самом деле живем так же, нужно только осознать это.

И вот ребенок слушает тебя, открыв рот, и удивляется: «Ой, а нам этого всего не рассказывают».

И ты начинаешь с ним заниматься, структурируешь интерес и знания, и, как вареньем, поливаешь это всё интересностями: про соляную добычу в средневековье, что соль дороже золота была, про иностранные войска наемные в Москве и Заставное кольцо. И через пару месяцев ребенок бежит гулять по Москве и начинает видеть то, что видишь ты - шведских воинов в районе Бауманки, татарских сборщиков налогов на Ордынке, - и хочет знать ещё больше. А главное - на возникающие вопросы хочет ответить уже сам. Благо, технологии двадцать первого века дают ему потрясающие инструменты для поиска ответов.

И даже хорошо, если приходит ученик «с нуля» - он учится мыслить, и если ему объяснить, что предмет - это лишь структура, а наполнение очень даже интересное, он сам будет работать и в итоге получит отличные знания по предмету - а главное, огромный интерес к истории.

Михаил Андреевич Корнеев, репетитор-историк.

Вот так мы и работаем – математики, филологи, историки. Возвращаем подростку интерес к жизни и вкус к познанию мира. Учим верить в себя и достигать поставленных целей. А будут нас вспоминать или нет – это, в общем-то, неважно.

У меня есть один-единственный особый способ. Я знаю, что могу оказывать на ученика магнетическое воздействие -- своей манерой говорить, перепадами интонаций, нагнетанием и разряжением обстановки, да, в общем, черт его знает чем :-). Харизмой, так скажем. Они смотрят на меня, как на небожителя, и сами начинают хотеть стать лучше. И вот когда это желание появляется, они и выходят на новые ступеньки понимания. Этим начинается, этим и заканчивается моя методика. При этом я не говорю ученику всякие ободряющие банальности типа «Ты можешь», а стараюсь иногда обсуждать с ним какие-то нематематические, близкие ему темы, чтобы он почувствовал себя в чем-то на одной ступеньке со мной или даже выше. Это самое главное. Вот когда в школе работал -- ходил со своим классом в футбол играть с соседней школой. Девочки толпой шли за нас болеть, а тамошние пацаны считали меня «их физруком». В итоге -- большая часть моего класса поступила в МГУ со вступительной математикой. Конечно, это не репетиторский пример, но модель поведения та же: снизойди до него, и он поднимется до тебя.

Игорь Вячеславович Яковлев, репетитор по математике и физике.

Мы все разные. Наверное, дорогие читатели, вы уже поняли - не носим мы в кармане «философского камня»! Нет волшебного слова, которое действует всегда, везде, для каждого репетитора и каждого ученика. И если ограничиться слепым и бездумным копированием чужих приемов - из рукава, как в сказке, вместо лебедей полетят обглоданные кости. Потому что, как заметил когда-то Лао-цзы, - «Слово, которое можно

сказать, не есть настоящее слово». Потому что главное словами не выскажешь. А где оно, главное? – Ищите! А я стараюсь помочь вам, как могу, – своими неточными, ненастоящими, но наводящими на мысль и заставляющими думать словами.

*Я использовал на уроках математики только одно литературное произведение.
(Рассказывается медленно, выразительно и с большими паузами.)*

*Россия. Ночь. Метёт метель. Пацаны играют в снежки. Звон разбитого стекла.
Хриплый грубый мат. Все удирают.*

Мальчик бежит и думает:

«Ну к чему всё это? Эти снежки, разбитые стёкла, это хулиганство? Сидел бы сейчас дома в тепле и читал книжку моего любимого писателя Эрнеста Хемингуэя, думал бы о смысле жизни...»

Куба. Гавана. Жаркий день. Палит солнце. Эрнест Хемингуэй покачивается в плетёном кресле, раскуривая сигару, и думает:

«Ну к чему всё это? Эта Куба, эти сигары, этот коммунизм и морской закат? Сидел бы сейчас в Париже с моим другом Андре Моруа, пили бы аперитив в обществе прелестных куртизанок, рассуждали о смысле жизни...»

Франция. Париж. Мягкий вечер. Андре Моруа сидит на диване в обществе двух прелестных куртизанок, потягивает аперитив и думает:

«Ну к чему всё это? Эта Франция, эти куртизанки, пьянство и непонятная мораль? Сидел бы сейчас в Воронеже с моим другом Андреем Платоновым, пили бы русскую водку, закусывали капустой, толковали о смысле жизни...»

Россия. Ночь. Метёт метель. Андрей Платонов в валенках и распахнутом полушубке бежит за пацанами и орёт:

«Догоню, #####, убью!»

Отношение к математике удивительное.

Самые потрясающие по продуктивности уроки всегда были связаны именно с этим произведением. Почему — понятия не имею.

Сергей Германович Кузнецов, учредитель компании «Ваш репетитор».

Глава 8. Рутинa и экстрим.

*Было у старика три сына. Старший вышел во двор, наступил на грабли, получил по лбу. Средний вышел во двор, наступил на грабли, получил по лбу. Закручинился младший, да делать нечего...
Из Сети.*

И вот – проходит двадцать лет. Вы крутой репетитор и подготовили в вузы сотни учеников. И, потягивая пиво, вы внимаете жалобным воплям новичков на репетиторском форуме. «Эх, зелёнка! – снисходительно улыбаетесь вы. - Да знали бы вы, что такое настоящий экстрим...»

А действительно, что ж такое репетиторский экстрим? Часто ли в нашей работе встречаются ситуации действительно сложные или шокирующие?

Да, в общем, и припомнить трудно. Ну, первоклассник матом разговаривает. Ну, ученица взрослая, после блестяще проведенного вами урока, в ванной (вашей) запирается и полчаса там рыдает, не объясняя причин. Ну, мама ученика после занятия не уходит, в дверях каждый раз на сорок минут задерживаясь. Да разве это экстрим – так, рутина, охотничьи истории! И если журналисты интервью берут, обязательно задают вопрос: «Расскажите какую-нибудь смешную историю!» - так не знаешь, что рассказывать! Потому что для профессионального репетитора умение прощать и забывать – не добродетель, а рефлекс. Прощаешь ученику все промахи и целомудренно забываешь смешные моменты, возникающие в процессе обучения. Это такой особенный процесс, все – между нами, здесь третий – лишним окажется.

Но все-таки работа у нас своеобразная. Двух одинаковых учеников – не бывает. К каждому приходится искать свой подход, импровизировать, думать, находить новые решения. И, конечно, не создавать экстрима на свою голову.

Экстрим на вашу голову – это когда вы в беседе по телефону узнаете, что у ученика по математике тройка, а он хочет поступать на Мехмат, до экзаменов осталось две недели, но вообще мальчик неглупый, просто надо к нему найти подход и заставить его учиться. Эта ситуация – изначально проигрышная и не требует комментариев. Или – вы преподаете английский, вашему клиенту через месяц в Штаты, он знает только *How do you do*, больше двух занятий в неделю позволить себе не может, но очень, очень хочет говорить по-английски свободно и вы – его последняя надежда.

Выход один – честность. Для того чтобы к вам не предъявляли претензий, с самого начала поделите сферы ответственности. Расскажите, что вы реально можете сделать за отведенное вам время. Каждый репетитор время от времени сталкивается с ситуацией «подготовьте меня с нуля за месяц на Мехмат», и эта ситуация прозрачна.

По-настоящему нестандартны случаи, когда вам трудно определить, стоит ли вообще приступать к работе. Мы уже говорили о том, что в первом телефонном разговоре вам надо собрать максимум информации. Будьте внимательны, как разведчик.

Если родители предупредили, что у ребенка аллергия, заикание, небольшие проблемы со слухом – можно брать! Просто подумайте, как это учесть при построении занятий. Следует насторожиться, если у ребенка серьезные психологические проблемы или отставание в развитии. Если вам сообщили, что ученик не интересуется ничем, кроме компьютерных игр, не учится, только ест, спит и истребляет галактическую нечисть ударами мыши, - может быть, ему поможет только очень компетентный психолог. Маловероятно (хотя возможно), что вам удастся вытащить бедолагу из виртуального мира в наш родной несовершенный, и он будет вспоминать вас с благодарностью всю жизнь. Но для вас это будет весьма нестандартная ситуация. Слушайте свою интуицию. Репетитор все-таки не психолог, и тем более не волшебник.

Экстремальная ситуация не обязательно возникает на первом занятии. Часто она – результат нашей самоуверенности, доверчивости и преждевременного расслабления.

Дорогие коллеги! История об ученике, который в течение пары месяцев говорит вам, что заболел и на занятия не придет, а родителям сообщает, что пошел к репетитору, и тратит выданные ими деньги по своему усмотрению, настолько классическая, что описана в художественной литературе. Чтобы не стать ее героем, поддерживайте контакт с родителями – раз в две недели звоните им и рассказывайте, как проходит учебный процесс. Кстати, родители бывают страшно недовольны, если репетитор ничего определенного об их ребенке и его успехах сказать не может. Им нужно знать, за что они вам платят.

Мы уже говорили о ежовых рукавицах. Репетиторам-зеленым можем порекомендовать рукавицы из искусственного ежа :-). Дело в том, что у ученика есть определенная «зона комфорта», где он чувствует себя уверенно. Например, алгебра ему дается легко, а геометрия – вообще никак. Задачи группы А из ЕГЭ он решает, а на группу

В даже смотреть не хочет. И в своей «зоне комфорта» он готов оставаться вечно. Потому что там у него все получается, а новое – вызывает подсознательное сопротивление.

Да мы сами ничуть не лучше! Все новое в той или иной степени пугает нас, и мы откладываем его на «когда-нибудь», находя множество оправданий своему бездействию. Когда-нибудь я пойду на это собеседование, а когда-нибудь – в спортзал. Когда-нибудь я буду читать книги на английском, а сейчас у меня на это времени нет. Когда-нибудь научусь водить машину, но вообще-то она мне не очень нужна, можно ездить и на метро.

Развитие возможно только вне зоны комфорта. Мы чувствуем, что по-настоящему живем, когда вступаем на незнакомую территорию, прилагаем все силы и добиваемся успеха. Кораблю, конечно, безопаснее стоять в гавани, но он построен не для этого. Мы растем и развиваемся именно в те моменты, когда решаемся на что-то новое и беремся за непривычные для себя задачи.

Бодо Шефер.

Как вы думаете, что легче - заниматься спортом с хорошим тренером или самостоятельно? С тренером легче, конечно. Самостоятельно вы быстро сократите время тренировки с двух часов до пяти минут. Тренер знает, что для вас сейчас нужно. Он заставит вас выкладываться на 110 процентов. Без него вы останетесь в своей ленивой, тоскливой и болотистой зоне комфорта.

Вот так же и мы заставляем ученика выкладываться на 110 процентов. Выдергиваем его из зоны комфорта, несмотря на сопротивление. Объективно оцениваем его успехи. Учим самостоятельности, чтобы наша помощь требовалась все меньше и меньше. Если этого не делать - экстремальная ситуация для вас неизбежна. И плакаться на репетиторском форуме, говоря: «Я ж старался, а он сдал экзамен на два, и теперь его родители за мной с арбалетом гоняются», - поздно будет.

Вот еще одна сложная ситуация, с которой чаще сталкиваются начинающие репетиторы – однако не застрахован никто.

- Я тут с олимпиады задачку принес, - говорит ваш ученик, юный гений, - вот, посмотрите....

Вы бросаетесь решать - бодро и с энтузиазмом. Через десять минут вы понимаете, что не все так просто. Через тринадцать минут юный гений с небывалым интересом смотрит на кучу исписанной вами бумаги. На пятнадцатой, пыхтя и пряча глаза, вы сдаетесь...

Спокойствие, только спокойствие! Не будем взбираться на незнакомый пьедестал. Из десяти задач со вчерашней олимпиады далеко не все я смогу решить «с листа» и на время. Но одну-две из них я точно знаю (они классические) – с них и начну. Еще три я решу за десять минут (в них классические идеи). И после этого - «мы вернемся к теме нашего урока, проверим домашнее задание». А блесну талантами я на следующем занятии – подготовившись.

И еще одна ситуация, которую можно назвать экстремальной, но встречается с ней практически каждый из нас.

Итак, случай из жизни: репетитор занимается с ученицей девятого класса. До итоговой аттестации под названием ГИА осталось два месяца, а у девочки вообще нет интереса к учебе. Она с трудом умножает пять на пять и в итоге получает 26. Или 30, или всё, что угодно. Еще хуже с делением: 54 на 9 делится в столбик в течение десяти минут. Домашнюю работу девочка списывает из решебников, на занятиях ноет: «не хочу, не

буду, голова болит, отстаньте!» Говорит, что учеба ей не нужна, потому что она хочет стать моделью или «попсингером». Репетитор ее и стыдил, говоря, что родители, мол, столько денег потратили на ее образование, и объяснял, как важно учиться, и грозился папе пожаловаться – и все без толку! Девочка отвечает, что все бесполезно и равно ей три поставят, и что в классе она не худшая. И каждый раз репетитор уходит с занятия с таким чувством, как будто разгружал вагоны с мусором.

Так что же делать? Сдаваться? Или продолжать борьбу?

Во всяком случае, если и продолжать, то иначе. Либо репетитору придется переиграть эту ситуацию по-своему — либо отказываться. То, что происходит, развращает девочку и истощает силы репетитора, которые тоже не бесконечны.

Итак, девочка в учебе не заинтересована. У нее «не получается», видимо, с первого-второго класса. Но чего ей не хватает - и она об этом явно говорит? — Не хватает успеха. И судя по ее репликам, ее мучает зверский голод по успеху.

«Я не худшая в классе». «Стану моделью или попсингером» — а для чего? Чтобы оказаться на подиуме, на эстраде, выше всех, в блеске пайеток и софитов, стать крутым и ярким воплощением успеха! Но в десять лет можно искренне верить, что станешь попсингером, будешь летать по сцене с микрофоном, над фанатствующим залом, и швырять деньги пачками, а в четырнадцать - в сказки верится уже с трудом. И мы получаем оторванную от жизни «мечту» голодного. Но если истощенный от голода человек начнет мечтать о тазике «оливье» и тазике икры, ему станет только хуже. Кроме того, дорвавшись до предмета своих вожеланий, он может и помереть от отравления.

Человеку жизненно необходим успех — не меньше, чем пища. А девочка его не получает. У нее хронические двойки в школе. Родители тоже не особо питают ее чувством успеха, репетитор добавляет яду, стыдит, говорит: «На тебя деньги тратят-тратят, а ты...» И что дальше? — Дальше все просто: раз я такая, мне лучше не жить. «Ах, голова болит!»

И, наверное, можно начать с того, что перестать «стыдить». Нет ничего страшнее, чем попрекать 14-летнюю личность деньгами (которых она заработать пока не может). Не стоит грозить «пожаловаться папе». Бесполезно задавать домашнюю работу, которой девочка все равно не сделает. Все, что ей сейчас нужно, — это грамотный «выход из голодания», то есть энергия успеха, сначала в очень небольших дозах. А дальше — запустится механизм самовосстановления, и процесс пойдет.

А как же ГИА, до которого осталось два месяца? Да никак! Не в ГИА счастье. Ну скажите честно — имеют для вас сегодня какое-либо значение ваши оценки, полученные в девятом классе? Образование — процесс длительный. И, как сказал мой коллега, математик Георгий Семенович Мутафян: «Репетитору платят за терпение».

Как правило, рано или поздно профессионализм, доброжелательность, терпение репетитора — побеждают. Появляется результат. И даже, казалось бы, случайные обстоятельства начинают складываться в нашу пользу.

Десятиклассница Алена пришла ко мне с твердой двойкой по математике. Это беда была какая-то: начинала решать задачу, через две минуты забывала условие: скучно. Таблицу умножения — не помнила и не хотела запоминать. Находила всевозможные причины — почему ее сегодня надо отпустить раньше на полчаса. И результата не было два месяца, вообще никакого. Я уж думала — ну все, отказываться придется. И тут — подарок судьбы! Приходит Аленка на занятие, а у нас в доме электричество отключили! Делать нечего, стали мы заниматься с Аленой математикой при двух свечах, едва освещающих тетрадку. И впервые Алена

включилась в работу, и не просила ее отпустить, и самое удивительное — у нее стало получаться! И внимание откуда-то взялось!

Это был переломный момент в отношениях Алены с математикой. После этого — пошел прогресс!

Право, не знаю, можно ли коллегам этот опыт применить. Да и как? Специально, что ли, пробки в доме вывинчивать? А если коллега захочет так с девушкой при свечах математикой позаниматься, а она подумает что-нибудь не то? :-)

А теперь – коллекция экстримов! Каждую мизансцену я могла бы начать со слов, сразу добавляющих остроты: «Очень нужны деньги». И действительно, для начинающего репетитора умение эффективно действовать в таких ситуациях - вопрос выживания.

1. Первое занятие. Со слов мамы я знаю, что мой ученик по ночам подрабатывает в клубе официантом, но выпускные экзамены все-таки ему сдать надо. Далеко за полдень. Звоню в дверь. Открывает настоящий мачо в костюме Обломова: барственный халат картинно распахнут на груди, из-под него торчат мускулистые мохнатые ноги. Моя реакция: «Дмитрий, извольте переодеться, и мы начинаем занятие. Я вас жду», - с каменным лицом и без тени улыбки.

2. Пятнадцатилетнего ученика на занятие привезла мама. Она полностью контролировала ход занятия, стоя за спиной у сына; заглядывала ему в лицо, когда он отвечал, подсказывала, мешала мне вопросами и старалась объяснить, что в учебнике все по-другому написано. Перед следующим занятием я позвонила ей и вежливо предложила доверить мне мальчика на полтора часа. Долгое и тягостное молчание, и вдруг — с болью в голосе:

- Да, конечно, если вы считаете, что так будет лучше, то я готова... Я всё сделаю, как вы скажете... Но я... умру, имейте в виду!

- Умрете? Как это?

- Поймите, мы с сыном вместе пятнадцать лет, нас нельзя разлучать ни на минуту, мы сиамские близнецы! Я умру без него, а он без меня! Ему моя опека только в радость! Пришлось поставить любвеобильной маме ультиматум: либо она доверяет мне подготовку сына к выпускному экзамену – либо занятия бесполезны.

Коллега репетитор

3. После первого занятия беседую с родителями ученика. Папа предлагает проводить до остановки. Выходим на улицу. И вдруг папа говорит:

- Вы необыкновенная женщина! Я влюбился в вас с первого взгляда! Когда мы сможем встретиться? Я хочу вас пригласить в ресторан. Вы не подумайте чего, мы с женой чужие друг другу люди, просто живем в одной квартире...

- И кушаем с одной кастрюли, - это уже я продолжила, обеспечивая папе скоростной спуск с небес на землю. Общаться с этими людьми больше не стала. Пусть разбираются сами.

4. Однажды я занималась с семиклассником Мишей – обаятельным мальчуганом с нулевыми знаниями и огромным желанием учиться.

Зима, лютый мороз. Попасть в дом не могу, дверь подъезда – не открывается, наверное, примерз кодовый замок. Звоню Мише, и он высказывает, в футболке и шортах, мы поднимаемся на пятый этаж, и тут понимаем, что тамбурная дверь захлопнулась, а ключи от нее Мишка не взял. Очень холодно. От предложений надеть мое пальто Миша отказывается. Выход один – позвонить дяде Васе из соседней квартиры, вдруг он дома.

*Звоним. Через десять минут напряженного ожидания открывается дверь. На пороге, нетвердо стоя на ногах, возникает дядя Вася.
- Мишань! Ты чего это голый с одетой тёткой тут стоишь? А тебя, женщина, я вообще в первый раз вижу! – заплетающимся языком говорит он.
И тут мой ученик отвечает, неожиданно громко и очень строго: «Она не тётка, а математик! А ну пропустите!» Когда мы входили в квартиру, услышала дяди Васины комментарии: «Ну и училки пошли! Это ж надо – пацана голым на мороз...»
Наталья Георгиевна Апанасова, репетитор по математике.*

5. Первое занятие. Открывает ученик.

- Здравствуйте! Заниматься мы будем на кухне, потому что в комнате нельзя – там кошатся свадьба, мы ведь британцев разводим.

Проходим в кухню, где орет телевизор и от грязной посуды тесно. Стол липкий, в мусоре и шелухе от семечек. Пахнет британцами.

Да, это экстрим. И по-хорошему – надо попрощаться и уйти. Но, во-первых, очень нужны деньги, а во-вторых, у меня следующее занятие в соседнем доме, а что делать полтора часа в этом захолустье, я не представляю.

По-деловому прошу выключить телевизор. Предлагаю мальчику помочь прибраться. Он не сразу понимает, что я имею в виду. Беру губку, полотенце, сгребаю одним махом мусор со стола, вытираю стол. Занимаемся. И, уходя, говорю ученику: «Ты подготовь место для занятий к следующему уроку». В следующий раз в кухне заметно чище. Позже я узнала, что они просто всегда так живут.

6. Последние новости с учебного фронта. Вчера один из учеников пришёл раньше срока и, ожидая окончания предыдущего занятия, умудрился:

- 1) нарисовать художественный вид ночной улицы из моего окна;*
- 2) бесследно потерять в практически пустой кухне толстый том Сивухина;*
- 3) разбить чайник;*
- 4) подарить мне торт (в качестве компенсации),*
- 5) ставя который в холодильник, разлить мёд.*

Подобные происшествия случаются с ним каждый раз, но тут он превзошёл сам себя!

А.В., коллега репетитор.

7. Однажды сообразительная девочка Маша придумала, как извлекать прибыль из уроков математики. Она смотрела на меня светлыми глазами и просила: «Можно, мы сегодня позанимаемся на полчаса меньше? Вы мне задайте на дом, я сама дорешаю. Просто всем классом едем в дом Булгакова – мне так хочется там побывать!» Каждый раз (вот совпадение!) Маша собиралась то в театр, то на рок-концерт, то на день рождения подружки. Домашние задания она делала честно. Родителям не сообщала. Они оставляли деньги за занятие, я отдавала Маше сдачу (по ее просьбе, ведь занимались меньше!) Вскоре я заметила, что девочка относится ко мне с искренней любовью. Еще бы! Ведь я так хорошо вписалась в ее маленький бизнес-план!

Мне пришлось переговорить с родителями. Я не стала жаловаться на Машеньку, просто попросила изменить систему оплаты – сразу за десять занятий вперед. «Мне удобнее, - сказала я, - если вы будете вносить предоплату». Любовь ушла. Остались деловые отношения.

8. *Мой самый колоритный ученик – двадцатитрехлетний фотомодель. Он красивый и высокий, он живет в пятикомнатной квартире в центре Москвы. Он поступил по благу в престижный вуз и хочет подготовиться к учебе на первом курсе, потому что в частной школе его учили только гольфу, верховой езде и этикету. Он не знает таблицы умножения и не умеет решать простых линейных уравнений. На вопрос: «Зачем надо решать линейные уравнения и находить процент от числа?» - я придумываю для него разные ситуации с количеством людей, пришедших на показ, суммой издержек и процентом от прибыли, который получит лично он. Когда мой «модель» осознает, что все реально, у него появляется интерес, и он произносит такие слова:*

- Вот это крутяк! Вот это мега-тему я узнал!

При этом он хлопает себя по коленкам и широко открывает рот. Его удивлению и восхищению нет предела. И долго после этого я показываю знакомым его глянцевого фото в гламурных журналах мод:

- Что, нравится? А я его математике учила. :-)

Тамара Владимировна Безменова, репетитор по математике.

9. Раннее субботнее утро. На одиннадцать назначено занятие с новой ученицей. В восемь двадцать меня будит внезапный звонок в дверь. Еще не проснувшись, я накидываю халат и иду открывать. На пороге нарядная девочка и представительный папа. «Я тут подумал, - говорит он, – раньше начнем, раньше закончим». Коллега репетитор.

Чтобы экстремальная ситуация не возникла прямо на экзамене – на последнем занятии мало пожелать своему подопечному ни пуха ни пера. Ему необходимы четкие инструкции.

Три раза за восемнадцать лет преподавания ученик сдавал экзамен хуже, чем я ожидала. Привожу ответы этих троих на мой вопрос: «Ну почему?!»

- Тут чемпионат по футболу был, ночью, как я мог пропустить? Наши победили.

- Моя девушка сказала: приезжай ко мне, я и поехал...

- Я подумал: надо еще задачек порешать перед экзаменом, нашел одну, а она не решается, ну, я и просидел с ней до трех часов ночи

И теперь на последнем занятии я беру с ученика клятву, чтобы он лег спать не позже одиннадцати вечера, на блогах и у телевизора не сидел, к учебникам и девушкам не прикасался. Чтоб выспался перед экзаменом! И чтоб позавтракал!

Есть еще одна «экстремальная» ситуация, возникающая каждый год по календарю, и она называется «лето». Все мы знаем, что летом у нас учеников меньше – они уже сдали экзамены, в школе каникулы, и на спрос на услуги репетиторов не так велик. Вроде банальность – но ежегодно на репетиторском форуме появляются вопросы удивленных коллег: «Почему нет заказов? Где ученики?»

А действительно, где? - Собирают малину на даче. Оттягиваются на пляже на Мальдивах. Жгут костер на Камчатке. Мало ли куда их занесло, наших учеников. Да и репетитору летом пора отдохнуть. Поэтому финансовым планированием мы занимаемся в течение всего учебного года. И если у вас еще нет банковской карты, на которую вы откладываете как минимум двадцать процентов дохода – заведите ее.

Ну а все-таки – что для репетитора самое-самое страшное?

На мой взгляд, самая экстремальная ситуация – если ты вдруг перестаешь получать кайф от работы. Поначалу все идет прекрасно: у вас столько учеников, сколько вам нужно, и даже больше. Все хотят у вас учиться. Каждый день, включая субботу, у вас четыре (пять,

семь) индивидуальных занятий, вас просят позаниматься и в воскресенье тоже, и вы не можете отказать.

*Приехал на занятия к ученику – а уже пятая пара за день. Звоню, не открывают. Я думаю, с надеждой: «Ну неужели, неужели такая радость и занятия не будет? Жду еще пять минут, звоню еще два раза – не открывают! Ура!!! Вечер свободный!»
Коллега репетитор.*

Отдыхайте – раньше, чем автопилот заговорит вместо вас. Да, трудно, но надо себя заставить. Находите время на тренировки в спортзале, сауну, хобби, общение – на все, что делает жизнь вкусной. Путешествуйте. Помните, что ваша энергия, тонус, оптимизм и чувство юмора – необыкновенно привлекательны. Это - одна из основ вашего преподавательского авторитета. Именно за это ученики любят своих учителей и репетиторов.

**Главное — научить радоваться жизни.
Лев Ландау.**

Глава 9. Этика репетитора.

*- Этика репетитора – надо ли здесь писать что-то вообще? Или ежу понятно, что репетитор не должен решать за ученика контрольные, и ругать ученика нехорошими словами тоже не должен?
- Ежу-то понятно, но пригвоздить недобросовестных стяжателей надо обязательно :-)
Из переписки.*

Две истории на тему профессиональной этики. Первую рассказал ученик:

- Мы нашли репетитора через знакомых. Нам сказали, что он работает в Финансовой Академии. Стоимость занятия – три тысячи рублей за 90 минут. В группе нас было шестеро, мы занимались за большим столом, а квартира, видимо, съемная, неуютная. На первом занятии мы оплатили сразу за десять. Только он нам ничего не объяснял, давал задачки и отправлялся на кухню, кушать. А потом оказалось, что он не готовил к ЕГЭ, а рассказывал что-то из материала первого курса, непонятно зачем.

Вторую рассказала мама уже другого ученика:

- Я согласна платить три тысячи за занятие, лишь бы был результат. Мне нужно знать, за что я отдаю деньги. А тут... Одновременно преподаватель пытался заниматься с тремя учениками: седьмого, десятого и одиннадцатого класса. Конечно, никто ничего не понимал. Мы отдавали деньги – а результата не было!

Это – только два примера из тех десятков, которые я слышала.

Мы нужны. Часто - как врачи скорой помощи или спасатели. Иногда мы, репетиторы, - последняя надежда. Нам верят – настолько, что готовы отдать последнее. Много ли мы знаем о том, как живут наши «клиенты»? Я беру это слово в кавычки специально – как технический термин. Чужая жизнь скрыта от нас за железными дверями и шаблонно-благополучными улыбками – которые прочнее дверей. Что означают деньги,

которые мы получили за урок? Может быть, это неподаренные жене цветы? Или отмененный мамой ученика визит к косметологу (потому что учеба сына для нее важнее) – и лишние морщинки на ее лице? Мы не знаем! Но в любом случае, отдавая нам деньги, человек отдает частицу времени – и значит, своей драгоценной жизни.

И неважно, дают вам деньги в конверте или так, кладут на твердую поверхность или на красный фен-шуйный коврик. Главное – что они ваши, заработанные. Иначе – не пойдут на пользу. Иногда жизнь как будто устраивает «проверки на честность» - то сдачу в магазине дадут больше, то ученик ошибется и оставит лишнюю купюру. Но я знаю, что эти деньги – не мои. И возвращаю их сразу, как только замечу ошибку.

В худшее время своей жизни я не только решала за деньги чужие контрольные, но и сдавала экзамены. Это не сложно: подгримироваться под фотографию в зачетке, глаза сделать не слишком умные, а главное, – не увлечься, не наговорить экзаменатору лишнего. Азарт приятно щекотал нервы. Получив оценку, я испарялась из аудитории, а в условленном месте (в туалете) меня осаждала толпа нерадивых студентов, десять долларов за интеграл, можно и в рублях по курсу. С оттопыренными карманами «капусты» я покидала учебное заведение, ощущая, что опустилась по невидимой лестнице еще на ступеньку ниже, и глуша в себе этот тихий голос совести. И как же быстро и бездарно тратились легкие деньги!

Но настал день, когда я сказала себе: «Стоп!» И просто перестала соглашаться на подобные предложения. Этот момент я считаю началом своей репетиторской карьеры. Поменялось всё: ученики, их родители, мой круг общения, а главное – мое представление о самой себе. Моя жизнь стала другой, а уровень доходов вырос в несколько раз.

*Однажды, вскочив в маршрутку, я заметил на полу кошелек. Я обрадовался и, прежде чем сунуть его в карман, заглянул в него. Там было две тысячи рублей. Маршрутка заполнялась пассажирами, и вдруг в нее влетел парень, по виду – гастарбайтер. Расстроенный, он спрашивал, не видал ли кто кошелек. А я постеснялся отдать, при всех. Вскоре после этого я потерял крупную сумму денег. В моих масштабах – это было то же, что две тысячи рублей для таджикского гастарбайтера. Видимо, все в мире взаимосвязано, просто мы еще не знаем – как.
Коллега репетитор.*

Я не знаю точно, почему так происходит. И, может, ни при чем здесь высшие силы и вселенская справедливость. Все просто – если человек берет то, что ему не принадлежит, он не доверяет себе. Не считает себя действительно классным специалистом, достойным получать приличные деньги. Не верит в глубине души, что сможет заработать две тысячи рублей или двадцать тысяч евро. Он жадно кидается на приманку и глотает ее вместе с острым крючком – чувством неуверенности в себе.

Эту неуверенность ученики чувствуют мгновенно. Обратная связь замыкается, и неуверенный в себе преподаватель каким-то образом притягивает неадекватных, похожих на мелких тиранов учеников, - во всяком случае, не отказывается заниматься с такими и не ставит их на место. Мне рассказывали, как девушка-преподаватель учила сына знакомых, мальчика одиннадцати лет. На занятиях чадо залезало под стол и соглашалось что-либо воспринимать только сидя там. Мальчик мог принести сантиметр и начать мерить репетиторские объемы. Мог подкрасться и подсмотреть, какого цвета у репетитора белье, и, конечно же, обращался к репетитору на «ты», больше напоминающее «Эй, ты». При этом репетитор страдала, но не делала ничего, чтобы исправить ситуацию. Тот, кто не уверен в себе, не умеет говорить «нет». Он легко соглашается и с трудом отказывает.

Чувствуют ли это ученики? Конечно! «Завтра у нас контрольная, ну помогите мне, пожалуйста! Я вам с контрольной sms-ку пришлю с условием задачи, а вы мне sms-ку с решением. Ну чего вам стоит? А еще сочинение задали на дом, я сам не справлюсь! Я попрошу маму, мы вам оплатим как дополнительное занятие».

Отказывайте легко. Есть такая волшебная фраза: «Нет, потому что это не в моих правилах». Не отказав - вы рискуете потерять свой авторитет раз и навсегда. Сделав за ученика домашнее задание, послав ему sms-ки на контрольную и написав за него сочинение – не ждите благодарности. Более вероятно услышать на следующем занятии, что из-за вас он получил по контрольной «пару», а за сочинение - тройка. Четыре задачи решены неверно, а тему сочинения вы не раскрыли, да еще поставили шесть лишних запятых!

Но еще хуже другое – ученик поймет, что потерял вас. Он взял вас «на слабо» - и потерял еще одного взрослого, который мог бы стать его другом и учителем. Мог бы, но не прошел проверку.

Человек, уверенный в себе, не просто привлекателен – с ним надежно и безопасно. Он не будет унижать другого, пускать пыль в глаза или лезть на пьедестал. Не позволит себе бестактного вопроса, насмешек или критики. И наши ученики, и их родители прекрасно это чувствуют.

Вот рассказ мамы одного из учеников:

- Мы нашли репетитора по физике, с очень хорошими рекомендациями, только... понимаете, мы с ней заниматься не сможем. Мы поговорили по телефону. Она автор сорока шести методичек. Тридцать лет опыт работы. Она нам сразу сказала: «Если Ваш Боря не будет выполнять мои требования, вам незачем и тратить деньги на физику». Да, мы понимаем, что она очень опытная. Но, видите ли, - слишком большая дистанция. Я уже чувствую, что Борька будет избегать занятий всеми силами, придумывать причины: то «в школе задержали», то «трамвай сломался».

Мама все-таки уговорила сына поехать на первое занятие, и вот что из этого вышло:

Первое, что она спросила, – «Кто вы по национальности и давно ли в Москве?» Я растерялась: какое это имеет отношение к физике? Во время урока она успела осудить все: правительство, учеников, систему образования, а также других репетиторов и учителей. Но самое главное – у нее не было уверенности. Она начала рассказывать одну тему, перескочила на другую, отвлеклась на осуждение, ударилась в воспоминания, в общем, что называется, «о чем это я?» Как будто она сама не видела ту цель, к которой собиралась вести ученика.

Дети учатся у тех, кого они уважают и любят. Если вы начинающий репетитор и чего-то не знаете – ученики вам простят! Это иногда даже полезнее - увидеть не готовое решение, а сам процесс его поиска. Ученики вообще многое простят, если вы искренне заинтересованы в них.

Конечно же, начинающему репетитору надо готовиться к каждому уроку, как к экзамену, и повышать свой профессионализм постоянно. В начале своей репетиторской карьеры я проводила выходные за физтеховскими вступительными задачами по стереометрии. Я обязана была научиться их решать! Но не менее чем знания в голове репетитора, важны чисто человеческие качества – энтузиазм, уверенность в себе, готовность помогать, искренний интерес к ученику, честность и ответственность.

Я на всю жизнь запомнила своих преподавателей из Вечерней Физико-Технической школы при Физтехе – студентов третьего курса Юру (он вел математику) и Сергея, физика. Они казались мне очень взрослыми! К девятому классу я знала, чего хочу в жизни: самостоятельности, в том числе материальной, путешествий, восхождений на вершины, общения с интересными людьми и неясно еще понимаемой свободы. Я сообразила, что для реализации плана нужно хорошее образование. Учеба в ВФТШ была шансом, который я не могла позволить себе упустить. Общаясь с нашими преподавателями-третьекурсниками, я быстро поняла, что Физтех – это то, что мне нужно: общага, стипендия, свобода. Я училась старательно, они преподавали тоже старательно, хотя мало что умели. Юра часто начинал решать какую-нибудь задачку, как он говорил, «для монстров», сам в ней запутывался, перемазывался так, словно в мелу валялся, и наконец махал рукой: ладно, дома закончите. Сергей тоже объяснял не слишком понятно, зато приносил на уроки все, что ему удавалось добыть «для детей» на кафедре Общей Физики. Однажды он принес внушительных размеров конденсатор, подключил его к розетке и заряжал полчаса, чтобы показать нам настоящую искру. Искра удалась: шибадакнуло так, что снизу прибежала вахтерша и объяснила нашему «наставнику» все, что думает о нем и о физике.

К вступительным экзаменам я все-таки кое-что знала, хотя многие темы оставались для меня загадочными. И когда на защите вступительной контрольной преподаватель сказал что-то о заслуженной «тройке», я почувствовала, как весь мой план (учеба, стипендия, свобода...) – рушится вдребезги. Я не уходила и боролась до последнего - пока не настала напряженная пауза. Тогда я сосредоточилась и отдала преподавателю мысленный приказ: «А ну - поставил мне четверку, быстро!» Он медленно потянулся к ведомости и вывел «хорошо».

Я оказалась на Физтехе. Но меня не покидало ощущение, что я поступила, так сказать, авансом, - и к первой сессии я готовилась уже по-настоящему. И еще – навсегда осталось чувство благодарности к моим преподавателям из ВФТШ. Я была так рада, что мое желание сбылось, что мне захотелось помогать другим школьникам. Я стала работать сначала в заочной школе (ЗФТШ), затем – в вечерней, а к шестому курсу поняла, что заниматься со школьниками математикой и физикой мне во много раз интереснее, чем своей будущей специальностью, как-то связанной с антеннами.

Самое приятное, что все реализовалось – путешествия, горы, финансовая свобода, и общение с интересными людьми, и даже больше, чем мечталось в детстве. И мне нравится быть тем, кто я сейчас.

*А вот насчет ругаться... Нет, нехорошими словами, конечно, нельзя :-). Знаете, на своих самых лучших учеников я сильнее всего ругался. «Я с тобой повешусь», «После первой же сессии вылетешь к чертовой матери», «Блин, сколько ж можно», - и все такое. И всегда, неизменно все это мне сходит с рук, да они еще и довольны как будто. Чуют, наверно, что я научить их хочу. Не обманешь детей-то.
Из переписки.*

Глава 10. «Светлая точка пространства»

Я думаю, лучшее, что может сделать преподаватель, – это стать для ученика личностью, общение с которой накладывает отпечаток на всю дальнейшую жизнь. Причем я даже не имею в виду выбор профессии. Просто – «светлая точка»

пространства, тандем, совпадение лучей...»² Я сам в свое время прошел через подобное и стараюсь, по мере возможности, нести это дальше.

Игорь Вячеславович Яковлев, репетитор по математике и физике.

Думаю, каждому из нас встречались в жизни особенные люди. Те, о ком мы редко говорим. Это слишком личное. Слишком дорогое. Без них мы не стали бы такими, какие мы сейчас. И так часто это бывают – учителя, тренеры, репетиторы.

У нее была гордая осанка – и упругая, летящая походка. Аида Васильевна всегда улыбалась и шла по школе, как королева. В нашем классе никто не любил физкультуру. Но... такую яркую женщину невозможно было не любить! В спортивном зале висела доска почета с фотографиями чемпионов и надписью: «Гордость школы». Посередине этой доски Аида Васильевна повесила зеркало, того же формата, что и фотографии. Это вдохновляло. Через два месяца у каждой из нас, девочек-девяток, по физкультуре были пятерки. Потому что для каждой Аида Васильевна находила то, что получится обязательно, и лучше всех, и не просто получится, а вызовет восхищение и удивление остальных. Даже неспортивная, как макаронина, тощая Вика получила у Аиды «пять баллов» – за шпагат и стойку на руках. Вика сама не ожидала, что способна на подобную акробатику!

И когда я сказала Аиде Васильевне, что собираюсь на Физтех, она так уверенно ответила: «Ты поступишь! Я в тебя верю» - что и мне передалась сила ее слов. Как будто сам ректор мне это пообещал!

Однажды у нас по программе были лыжи - в середине января, после зимних каникул. Только погода испортилась, все раскисло, пошел мокрый снег. Но Аида Васильевна сказала, чтобы мы оставили лыжи в школе, и уверенно повела нас через поле к речке. Мы столпились у обрыва, не понимая, зачем пришли. А Аида сказала: «Просто слушайте тишину. Смотрите, как снег падает в воду. Как плавают утки. Это мгновение никогда больше не повторится. Будут другие, но не это. Просто запомните».

И сейчас, когда мне сорок, я в хорошей спортивной форме. Я много лет хожу в горы, поднималась на вершину Эльбруса, трижды была в Гималаях, - и я помню, что начиналось все именно тогда, на этих уроках физкультуры. Это и есть – влияние на всю жизнь.

Конечно, обычно репетитор видит непосредственные результаты своей работы - но и они радуют и вдохновляют нас. На преподавательском форуме компании «Ваш репетитор» есть замечательная тема – «Поздравьте нас обоих!» Здесь репетиторы пишут об успехах своих учеников.

Сегодня на сайте престижной гимназии появился список тех, кто поступил в пятый класс. Моя ученица прошла. Заканчивая начальную школу с очень слабо поставленной математикой, она приложила в течение месяца поистине титанические усилия.

Молодец!

Е.П., репетитор по математике и информатике.

Ученик Алексей блестяще выступил на физико-математической олимпиаде МЭИ и по ее результатам поступил. Ученица Аня вошла в призеры олимпиады МГУ «Ломоносов» по математике, и теперь на мехмате ей засчитывают 100 баллов по ЕГЭ.

Игорь Вячеславович Яковлев, репетитор по математике и физике.

² Цитата из песни Михаила Щебракова

Миша - один из наиболее сильных и старательных ребят в моей мини-группе. На олимпиаде РХТУ Миша получил диплом (71 балл из 100), и, в принципе уже туда поступил, независимо от ЕГЭ. Хотя готовится он в медицинский, но запасной аэродром ещё никому не мешал.

Ольга Валентиновна Овчинникова, репетитор по химии.

А я хочу рассказать о событии, не таком эффектным, как поступление или удачное участие в олимпиаде, но не менее радостном и, думаю, не менее важном.

Вчера было очередное занятие с четвероклассницей, которую примерно месяц назад мама привела, объяснив, что дочка ненавидит математику, что у нее нет никакого математического мышления. «Ненавидящая математику» девочка оказалась живой и сообразительной, мгновенно включилась в работу.

И вот вчера узнаю: математика — любимый предмет, а девочка планирует стать учителем математики.

Е.П., репетитор по математике и информатике.

Все мои ученики сдали ЕГЭ по русскому хорошо, но особенно я рада за Лешу. Когда мы начинали с ним заниматься, он не вылезал из двоек. А в результате занятий – сдал ЕГЭ на 70 баллов из 100!

Людмила Григорьевна Банникова, репетитор по русскому языку

Только что позвонила моя ученица Маргарита. Она наполнила мое репетиторское сердце большой радостью и зарядила меня энергией на весь день. Мы начали заниматься с ней в сентябре. Рита хотела подтянуть знания, особенно по грамматике. И вот результат:

- во всех четвертях она получила пятерки!

- устный экзамен по английскому за девятый класс сдала на пять!

- годовая оценка у нее стала 5!

Марина Евгеньевна Иванова, репетитор по английскому языку

Некоторые бывшие ученики сами стали репетиторами :-)

Игорь Вячеславович Яковлев, репетитор по математике и физике.

Дорогие мои друзья, коллеги, читатели! Заканчивая эту книгу, я хочу пожелать вам еще больших успехов, вдохновения и радости – на долгие годы!

СПАСИБО!

