

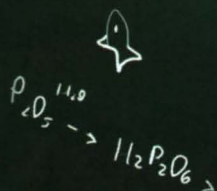
Дэвид Берджес



Обучение как приключение

Как сделать уроки интересными
и увлекательными

 альпина
ПАБЛИШЕР



$a = b = c$

ОБУЧЕНИЕ КАК ПРИКЛЮЧЕНИЕ

**Как сделать уроки
интересными и увлекательными**

DAVE BURGESS

**TEACH
LIKE A
PIRATE**

*Increase Student Engagement,
Boost Your Creativity, and
Transform Your Life as an Educator*

DAVE BURGESS CONSULTING, INC.
San Diego, California

ДЭЙВ БЕРДЖЕС

ОБУЧЕНИЕ КАК ПРИКЛЮЧЕНИЕ

Как сделать уроки интересными
и увлекательными

Перевод с английского



Москва
2015

УДК 371.38
ББК 74.026.72
Б48

Переводчик В. Черников
Редактор Л. Рыклина

Берджес Д.

Б48 Обучение как приключение: Как сделать уроки интересными и увлекательными / Дэйв Берджес. — Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 238 с.

ISBN 978-5-9614-4977-8

Все мы знаем, что в школе работают энтузиасты. Преподаватель должен быть страстно увлечен своим предметом, вдохновлять, воспитывать, направлять, находить подход. И все это в жестких рамках учебного плана, огромной методической работы и зачастую скромного вознаграждения за свой труд.

Эта книга призвана вдохновить тех, кто сам обязан вдохновлять каждый день самую сложную аудиторию — детей. Дэйв Берджес создал уникальную методику работы с учениками. Он утверждает, что любой педагог способен сделать так, чтобы учащиеся не просто полюбили его предмет, но ждали его как праздника. Он раскрывает конкретные приемы, которые не оставят равнодушными ни одного ученика. Эта книга не только о том, как создавать уникальные занятия, она о том, как научиться творчески подходить к подаче любого материала и самому получать удовольствие от того, что ты делаешь.

УДК 371.38
ББК 74.026.72

Все права защищены. Никакая часть этой книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме и какими бы то ни было средствами, включая размещение в сети Интернет и в корпоративных сетях, а также запись в память ЭВМ для частного или публичного использования, без письменного разрешения владельца авторских прав. По вопросу организации доступа к электронной библиотеке издательства обращайтесь по адресу mylib@alpina.ru

ISBN 978-5-9614-4977-8 (рус.)
ISBN 978-0-9882176-0-7 (англ.)

© Dave Burgess, 2012
© Издание на русском языке, перевод, оформление. ООО «Альпина Паблишер», 2015

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

Почему моя система называется «Учи как пират»?..... 9

Рельеф местности / 11

ЧАСТЬ I

УЧИ КАК ПИРАТ..... 15

СТРАСТЬ..... 17

Тематическая страсть / 20

Профессиональная страсть / 21

Личная страсть / 25

ПОГРУЖЕНИЕ..... 31

КОНТАКТ 39

Мои первые три дня / 43

ВОПРОС И АНАЛИЗ..... 57

Реальный закон притяжения / 71

Поймать идею / 74

Быстро и легко / 76

Неудачи и обратная связь / 78

ТРАНСФОРМАЦИЯ..... 85

Лучшая система GPS – ваш мозг / 88

Два вопроса, чтобы поднять планку / 89

Позиционирование и переосмысление / 92

ЭНТУЗИАЗМ..... 99

Ориентация на режим «включено» / 100

Два способа разжечь внутренний огонь / 104

Распространяйте вирус! / 107

ЧАСТЬ II	
КАК СДЕЛАТЬ УРОК ИНТЕРЕСНЫМ?	109
ТРЕТИЙ КРУГ	111
<i>Заходите на барбекю</i> / 114	
<i>Выбор есть всегда</i> / 116	
<i>Переходы и паузы убивают</i> / 118	
РАБОТА С КРЮЧКАМИ. КРАТКИЙ КУРС	123
МНЕ НРАВИТСЯ ДВИГАТЬСЯ, ДВИГАТЬСЯ	127
<i>Кинестетический крючок</i> / 128	
<i>Крючок «люди-реквизит»</i> / 133	
<i>Крючок «сафари»</i> / 133	
ДА ЗДРАВСТВУЕТ ИСКУССТВО!	135
<i>Крючок «Пикассо»</i> / 136	
<i>Крючок «Моцарт»</i> / 138	
<i>Крючок «танцы и драма»</i> / 141	
<i>Крючок «умелые руки»</i> / 142	
КАКАЯ В ЭТОМ ДЛЯ МЕНЯ ПОЛЬЗА?	145
<i>Крючок «хобби»</i> / 146	
<i>Крючок «польза в жизни»</i> / 146	
<i>Крючок «переломные истории»</i> / 146	
<i>Крючок «самостоятельность»</i> / 147	
<i>Крючок «актуальность»</i> / 148	
ВСЬ МИР – ТЕАТР	151
<i>Крючок «дизайн интерьера»</i> / 152	
<i>Крючок «сообщение на доске»</i> / 155	
<i>Крючок «костюм»</i> / 156	
<i>Крючок «реквизит»</i> / 159	
<i>Крючок «привлечение к работе»</i> / 160	
<i>Крючок «таинственный мешок»</i> / 161	
КОШЕЛЕК ИЛИ ЖИЗНЬ	163

Крючок «захватывающие истории» / 164	
Крючок «плавание с акулами» / 165	
Крючок «табу» / 166	
Крючок «пантомима» / 168	
Крючок «реклама» / 168	
Крючок «обратное направление» / 170	
ПЕРЕДОВЫЕ ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ	171
Крючок «миссия невыполнима» / 171	
Крючок «реалити-шоу» / 172	
Крючок «любовь к технике» / 173	
ПОСЛЕДНИЕ ШТРИХИ	181
Крючок «конкурс» / 181	
Крючок «удивительное рядом» / 183	
Крючок «шеф-повар» / 183	
Мнемонический крючок / 185	
Крючок «дополнительные баллы» / 186	
ЧАСТЬ III	
СТАТЬ ВЕЛИКИМ ПИРАТОМ	193
ЩЕКОТЛИВЫЙ ВОПРОС	195
<i>Посредственность не мотивирует</i> / 197	
<i>Великая цель</i> / 199	
ОТКУДА И КОГДА НАЧАТЬ?	205
<i>Если сомневаешься – действуй</i> / 223	
ПОИСК КОМАНДЫ	225
<i>Сотрудничать, чтобы развивать</i> / 227	
НАЙТИ СОКРОВИЩЕ	233
БЛАГОДАРНОСТИ	235
ОБ АВТОРЕ	237

ВВЕДЕНИЕ

ПОЧЕМУ МОЯ СИСТЕМА НАЗЫВАЕТСЯ «УЧИ КАК ПИРАТ»?

...А иногда мы надеялись, что Господь Бог, если только мы будем живы и будем хорошо вести себя, позволит нам стать пиратами.

Марк Твен. Жизнь на Миссисипи

Жизнь хороша, а почему бы ей такой не быть?
Как-никак я пират.

Джонни Депп

Последние несколько лет я разъезжаю по конференциям и школам в костюме пирата.

На меня странно смотрят. Но это нормально, ведь я учитель. Ловить на себе странные взгляды – часть моей работы.

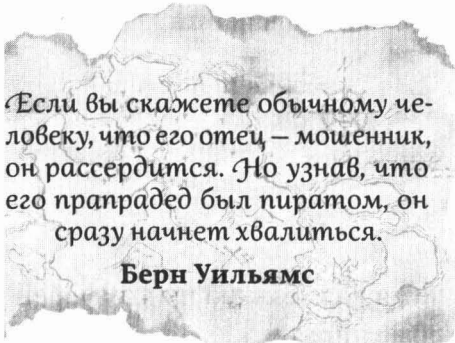
Я совершаю свой крестовый поход – несусь в мир систему «Учи как пират», которая, подобно карте с указанием местоположения сокровищ, приведет вас к награде – полной перестройке вашей работы в классе и изменению вашей жизни как педагога. То, к чему я стремлюсь, стоит нескольких удивленных взглядов.

«Учи как пират» – отчасти вдохновенный манифест и дорожная карта. Я надеюсь, что эта система поможет

вам стать более увлеченным и креативным педагогом и позволит получать больше удовлетворения от своего труда. В то же время моя цель – помочь вам создать в классе климат, который сделает учебный процесс привлекательным, захватывающим и, самое главное, воодушевляющим.

Так почему же все-таки пират? Мы ведь не хотим, чтобы учителя принялись брать на бордаж корабли и грабить их. В призыве учить как пират нет ни капли от общепринятого значения этого слова и есть все от его подспудного

смысла. Пираты – это дерзкие авантюристы, готовые отправиться в неизведанные места без всяких гарантий на успех. Для пиратов не существует статуса-кво, и они отказываются шагать в ногу с обществом, которое подавляет творческое



«Если вы скажете обычному человеку, что его отец – мошенник, он рассердится. Но узнав, что его прапрадед был пиратом, он сразу начнет хвалиться.

Бен Уильямс

начало и стремление к независимости. Это предприниматели, которые идут на риск и совершают плавание на край света, чтобы получить то, что они ценят. Несмотря на сильную тягу к независимости, они путешествуют и уживаются с самыми разношерстными командами. Если вы хотите жить по этим принципам, посвятить себя плаванию и взять на себя часть груза, то можете ставить паруса. Пиратов не сильно заботит общественное мнение, они гордо поднимают свои флаги наперекор ему. А кроме того, все любят пиратов.

«Введение. Почему моя система называется «Учи как пират»?

Это описание пиратского духа в точности соответствует тому типу педагога, в котором так нуждается сейчас система образования. В наше непростое время перемен учащимся нужны лидеры, готовые отправиться в рискованное путешествие и исследовать новые рубежи. Нам необходимы «белые вороны», нонконформисты, которые с помощью нетрадиционных методов станут пробуждать в детях воображение и дух творчества. Необходимы находчивые первопроходцы, способные вести корабль педагогики через бурные изменчивые воды. Коротко говоря, нам нужны пираты... нам нужны вы.

РЕЛЬЕФ МЕСТНОСТИ

Книга «Учи как пират» разделена на три части.

ЧАСТЬ I. УЧИ КАК ПИРАТ

Эта часть — основа пиратской системы и философии. Она разделена на шесть глав, каждая из которых соответствует одной букве слова «пират» (PIRATE).

Страсть (Passion). Вы знаете, что должны страстно любить свою работу учителя. Я расскажу, как развить в себе эту страсть, даже если предмет преподавания не вызывает у вас такого чувства.

Погружение (Immersion). Легко давать указания, оставаясь при этом в стороне, в безопасности, однако такой подход не всегда самый действенный. Чтобы по-настоящему

вовлечь учеников в учебный процесс, вы и сами должны погрузиться в него. В этой главе мы расскажем, почему вы должны посвятить классу все свое внимание.

Контакт (Rapport). Чтобы подготовить почву для обучения, вы должны лично узнать своих учеников, показать им, что они для вас не очередная группа учащихся, а затем создать для них безопасную и непринужденную атмосферу. Я предложу вам приемы, с помощью которых вы сможете вести себя естественно и открыто, устанавливая контакт с учениками.

Вопрос и анализ (Ask and Analyze). Чтобы родилась творческая идея, сначала нужно задать правильные вопросы. Чтобы творческая идея нашла отклик у аудитории, необходим постоянный анализ и готовность услышать самые разные ответы. Эта глава научит вас спрашивать и анализировать, с тем чтобы вы стали более креативным и эффективным преподавателем.

Трансформация (Transformation). Если вам кажется, что вы или ваши ученики постоянно натываетесь на препятствия, возможно, пора изменить свое представление о том, что возможно в классе. Я объясню, как ради устранения этих преград вы и ваши подопечные можете переосмыслить то, что вы преподаете.

Энтузиазм (Enthusiasm). Самым мощным инструментом в классе является прежде всего энтузиазм. В этой главе будет рассказано, почему вы должны как можно больше использовать этот фактор. Вы также научитесь повышать

«Введение. Почему моя система называется «Учи как пират»?

свой энтузиазм так, чтобы ваш последний урок учебного дня оказывал такое же сильное воздействие на учеников, как и первый.

ЧАСТЬ II. КАК СДЕЛАТЬ УРОК ИНТЕРЕСНЫМ?

Вы устали пытаться переговорить учеников, которые упорно вас игнорируют? В этой части книги мы покажем, как их можно заинтересовать, и снабдим вас «магнитом», который поможет «втягивать» аудиторию в работу на уроке. Данный краткий курс по методике преподавания материала снабдит вас «крючками» для привлечения внимания, которые вы сможете вставить в свои материалы. Вы также узнаете, какие вопросы вам надо задавать себе, чтобы генерировать для своих уроков невероятно занимательные идеи и резко увеличить свою креативность. Эти вопросы помогут вам мыслить нестандартно, а практические приемы помогут на практике воспользоваться плодами творческого процесса.

ЧАСТЬ III. СТАТЬ ВЕЛИКИМ ПИРАТОМ

Прежде чем ставить парус, прочтите заключительные инструкции. Эта часть книги научит вас находить подтверждение тому, что вы достигли пункта назначения и нашли сокровища, ради которых вы преодолели все трудности.

Добро пожаловать на борт!



УЧИ КАК ПИРАТ

СТРАСТЬ

Только страсти, великие страсти,
могут поднять душу до великих дел.

Дени Дидро

Где-то глубоко в сердце каждого учителя, где бы он ни жил, хранится огромный секрет. Я знаю об этом, потому что сам учитель. Вы не хотите раскрывать этот секрет и даже признавать его существование, потому что боитесь осуждения коллег. Вы знаете и верите, что вы единственный, у кого есть такая, на первый взгляд, ужасная и неприятная тайна. Помните, как Бетти Фридан¹ в своей «Загадке женственности» писала о том, что женщины по всей Америке лежат и, разглядывая потолок, задают себе один вопрос: «Неужели это всё?». Они не хотят обсуждать возникающее у них чувство опустошенности

¹ Бетти Фридан (1921–2006) – одна из лидеров американского феминизма. (Здесь и далее – прим. ред.)

и неудовлетворенности со своими подругами, потому что считают, будто все остальные не чувствуют ничего подобного и поэтому обязательно либо пристыдят, либо высмеют их. Что же, надеюсь, что стану для вас Бетти Фридан и что эта книга навеки освободит вас от того непостижимого и темного секрета, который тяжким грузом лежит у вас на сердце.

Итак, вот в чем секрет: *в нас нет страстной увлеченности всем, чему мы учим.* Это нормально! Позвольте себе освободиться от предрассудков. Теперь ваш секрет открыт, и давайте поговорим о нем.

Мы знаем, что мы вроде как должны страстно любить учительское дело. Поэтому чувствуем себя виноватыми, если оказывается, что никакой страсти нет. Мы посещаем семинары и конференции, на которых выступающие объясняют нам, почему каждый из нас как учитель должен быть страстно увлечен тем, что делает. Мы слышим, как со сцены нам говорят: «Если вы работаете без страсти, то, бога ради, займитесь чем-нибудь другим!» Звучит отлично! В первую очередь мы вспоминаем, почему стали учителями. Мы действительно *хотим* помочь своим ученикам расти и добиваться своих целей. На какое-то мгновение эти восторженные речи воодушевляют нас и заряжают энергией. Но как только оратор покидает сцену, исчезает и энтузиазм, ведь нам никто не объясняет, *как* находить и сохранять эту страсть к учительству.

Бывают дни, когда вы смотрите на учебный план и понимаете, что здесь не особо «разойдешься». Что вы делаете в таких случаях? Как можно привносить страсть в свои уроки тогда, когда приходится учить тому, что скучно и неинтересно?

Возможно, мне следует сказать, что встречаются редкие исключения – учителя, которых захватывает все, что связано с их предметом.

Таких учителей я называю помешанными. У нас есть один такой на кафедре истории. Он каждый день ест историю, пьет историю, дышит историей и надевает историю на себя. Его дом похож на музей. В свободное время он занимается исторической реконструкцией, снимаясь в массовых сценах в документальных и игровых фильмах. Таким людям, как он, не нужно читать эту часть книги. И я рад за них. Все остальные должны каждый день сознательно находить способы делать свою работу со страстью.

Чтобы решить эту задачу, я разбиваю понятие страсти на три отдельных категории – тематическая (особый интерес к отдельным учебным темам), профессиональная (сильное предпочтение того или иного аспекта преподавательской деятельности) и личная (хобби и интересы). Если сознательно стремиться выявлять, развивать и использовать все эти три вида страсти, то вы сможете каждый день школьного года быть по-настоящему страстным учителем.

Потратьте какое-то время на то, чтобы ответить на вопросы, приведенные для каждой из этих категорий. Я рекомендую вам записать свои ответы, тогда позже вы сможете к ним вернуться и ваши усилия приведут к оптимальному результату. *Пожалуйста*, не идите дальше, не выполнив это упражнение по крайней мере устно!

ТЕМАТИЧЕСКАЯ СТРАСТЬ

Что вы больше всего любите преподавать в рамках своего предмета? Другими словами, какие темы и правила из всех включенных в учебную программу вам больше всего нравится доносить до учащихся?

Например, моя любимая тема – «Движение за гражданские права». В ней мне нравится решительно все, а некоторые аспекты даже больше других. Например, мне доставляет особенное удовольствие рассказывать о крайних спектрах этого движения. Мне не нужны какие-то дополнительные стимулы, чтобы «зажечься», говоря о Малкольме Иксе или «Черных пантерах»². Мне не приходится слишком напрягаться, чтобы зарядить энергией класс при обсуждении идей Малкольма Икса. Мне нравится чувствовать эту энергию и раздвигать горизонты мышления своих учеников. Я также очень люблю рассказывать о сопротивлении рабству. А еще о контркультуре 1960-х – без проблем! Мои ученики любят слушать музыку этого периода, и я использую ее в качестве учебного материала.

В то же время я не большой фанат железных дорог! Я осознаю их историческую значимость, однако мне не приходит в голову сидеть допоздна, готовясь к занятиям по этой теме. Также меня не особо увлекает Промышленная революция. И еще я не могу сказать, что меня вдохновляет военная история. Так что же вы можете предпринять, если та или иная тема не относится к вашим предпочтениям? И как в таких случаях посту-

² Партия черных пантер – леворадикальная организация афроамериканцев.

паю я? Именно здесь в дело вступает профессиональная и личная страсть.

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ СТРАСТЬ

Что вы любите в своей профессии помимо предмета, который преподаете? Что движет вами на ниве образования? Что разжигает в вас огонь?

Дайте я подскажу. Ваш ответ, вероятно, это перечень причин, по которым вы стали учителем. Слишком часто в процессе повседневного напряженного труда мы оказываемся неспособны нащупать мотивы, заставившие нас впервые почувствовать в себе призвание к этому священному великому делу. Вы приняли переломное решение, повлиявшее на всю вашу жизнь, и я прошу вас как следует подумать и записать свой ответ.

Что для меня самое дорогое в профессии учителя? Я очень люблю, когда ученики понимают, что обучение не прекращается никогда. Я очень люблю повышать у своих учеников самооценку и уверенность в себе. Я очень люблю, когда мои ученики покидают класс с более четким представлением о том, что в их жизни всё возможно. Я обожаю делать так, чтобы ученики, которым учеба безразлична, радовались одному лишь приходу в школу — даже если приманкой для них служат только мои уроков. Я с наслаждением развиваю в своих учениках творческий и инновационный дух. Я не хочу, чтобы они стали жертвой отвратительных тенденций в современном образовании, из-за которых дети превращаются в машины для сдачи тестов и учатся не рассуждать о чем-то по-настоящему

важном или содержательном, а выдавать информацию, в том числе и второстепенную. Я хочу формировать и поддерживать дух соревновательности, а также стремление к самосовершенствованию во всех сферах жизни. Еще я очень люблю готовить увлекательные материалы к уроку.

Если честно, я мог бы посвятить всю эту книгу исключительно излюбленным сторонам моей профессии, поскольку именно они – истинная причина, по которой я стал учителем. Мало кто начинает учить лишь из любви к определенному предмету. Не многие становятся учителями английского языка только в силу своей неувыдающей страсти к тому, чтобы учить, как правильно и к месту использовать запятую. Редко преподаватели математики испытывают противоестественную любовь к числу π . В профессии учителя меня определенно влекло не то, что нужно будет рассказывать о железных дорогах. Надо думать, что вы, как и я, учитель в силу своей профессиональной страсти.

Вот в чем ключ: всегда, когда вы не чувствуете особого расположения к той или иной теме, вы должны сознательно сконцентрироваться на своей профессиональной страсти. Такое умение не приходит естественным образом, по крайней мере не приходит сразу. Вот почему очень важно, чтобы вы могли поменять перспективу и последовательно сосредоточиться на наиболее привлекательных, с вашей точки зрения, аспектах профессии. Я постоянно стремлюсь приносить свою профессиональную страсть в каждый урок, для чего использую то, что называю переломными историями. Истории, которые кардинально меняют судьбу, дают мне возможность попытаться изменить жизнь своих учеников вне зависимости от моего отношения к теме занятия.

Переломные истории – моя истинная страсть в деле преподавания – также позволяют мне неизменно «зажигать». Попавшие в фокус внимания, они дают мне возможность расшевелить класс вне зависимости от предмета обсуждения. Например, когда я рассказываю о Малкольме Иксе, в ход идет определенное количество фактической информации и исторических данных. Но также у меня есть скрытый, более масштабный план. На примере истории жизни Малкольма Икса я демонстрирую своим ученикам невероятную способность человека менять свою жизнь. Жил-был мальчик – без отца, которого, вероятнее всего, убили, и без матери, которую поместили в лечебницу, так что он воспитывался в чужой семье. После того как его мечты и амбиции были разрушены – в основном стараниями одного из учителей, – он бросил школу. В итоге молодой человек попал в плохую компанию, а затем его арестовали и осудили за проникновение со взломом, незаконное ношение оружия и кражу. Отбывая десятилетний срок в тюрьме, молодой человек занялся самообразованием и благодаря этому полностью изменил свою жизнь. Он прочитывал книгу за книгой, учился на заочных курсах и в конце концов получил широкие знания. Он вступил в «Нацию ислама»³, взял себе другое имя и впоследствии стал мусульманским священнослужителем и рупором своей организации. Потом – разочарование в лидере, поездка в Мекку и многие другие места за океаном, после чего парень вышел из «Нации ислама» и вновь изменил свою жизнь и взгляды. Он отрекся от некоторых своих прежних заявлений и стал пропагандировать новую

³ «Нация ислама» – религиозно-националистическая организация афроамериканцев.

мощную философию — более универсальную, но сохранившую в себе его радикальные идеи самоопределения и черного национализма. И вот, когда он уже дорабатывал свою доктрину и собирался возглавить новую организацию, его застрелили во время выступления в манхэттенском танцевальном зале «Одубон». Ему было 39 лет.

Быть сыном убитого и сумасшедшей, бросить школу и попасть в тюрьму за уголовное преступление... Сложно представить себе более глубокую яму. И все-таки Малкольм Икс сумел выбраться из нее, преодолеть все, на первый взгляд, непреодолимые препятствия и стать вдохновляющим лидером для тысяч людей. На примере истории Малкольма Икса я объясняю ученикам, что не важно, как человек начинает или как низко падает, — он может с помощью самообразования и собственных усилий стать великим.

А урок об Аврааме Линкольне — это урок настойчивости и преодоления невзгод. История Розы Паркс⁴ — иллюстрация того, что простой человек с твердыми убеждениями и мужеством следовать им может изменить историю. Любой урок о высадке в Нормандии — это возможность научить благодарности и признательности за жертвы, на которые шли предыдущие поколения, чтобы защитить свободу, которую мы сейчас часто воспринимаем как нечто само собой разумеющееся. Переломные истории можно включать в каждый урок.

Профессиональная страсть может и по-другому помочь компенсировать недостаток любви к тематике занятия. Например, я уже говорил, что не фанат железных дорог. Но, к счастью для моих учеников, мне очень нравится

⁴ Роза Ли Паркс (1913–2005) — активистка движения за гражданские права чернокожих в США.

создавать занимательные учебные материалы. Так что, даже если я и не схожу с ума по какой-либо теме, я могу воодушевиться и страстно увлечься попытками преподнести ее как можно более интересно. Я могу страстно стремиться предоставить ученикам возможности для развития и тренировки их творческих способностей. Я могу страстно отдаться делу формирования социальных и психологических условий, необходимых для установления контакта и создания психологически безопасной среды.

Профессиональная страсть – это безусловная сокровищница, в которой есть все, что нужно для того, чтобы мы упорно отказывались входить в класс без раскаленной страсти к своей удивительной работе и возложенной на нас ответственности. Впустите ее к себе в душу и почувствуйте мощный всплеск духовной энергии!

ЛИЧНАЯ СТРАСТЬ

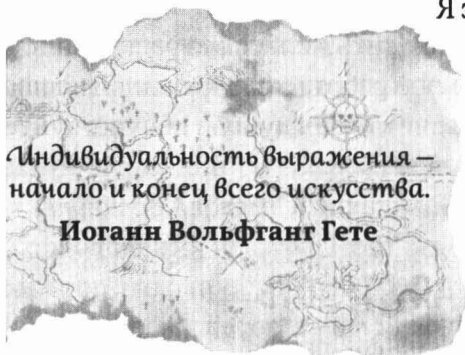
Что вы страстно любите, кроме всего того, что относится к вашей профессии?

Я люблю фокусы. Я люблю спорт, особенно баскетбол и тренерскую работу. Я люблю свою семью. Меня очень интересуют темы предпринимательства, маркетинга и совершенствования.

Чтобы поддерживать в себе страсть к учительству, найдите как можно больше способов включить в работу и личную страсть. Если я могу использовать на занятии фокусы, чтобы проиллюстрировать то, о чем говорю, я, безусловно, делаю это. Это не только помогает подготовить более увлекательный и, как следствие, более запоминающийся

урок, но дарит мне чувство более глубокого удовлетворения своей профессиональной деятельностью.

Практически любой вид личной страсти может быть задействован в учебном процессе. Например, вы страстно любите искусство и творчество. Планируйте занятия так, чтобы можно было продемонстрировать свое увлечение, а также позволить ученикам не только наслаждаться вашими уникальными способностями, навыками и воображением, но и начинать развивать собственные. Если вы страстно любите играть на гитаре – играйте в классе.



Индивидуальность выражения —
начало и конец всего искусства.

Иоганн Вольфганг Гете

Я знаю учителей, которых чрезвычайно интересуют передовые технологии и которые находят способы применить на занятиях свои знания и умения в этой области. Привнесение личной страсти в класс дает

вам возможность провести урок более эффективно, потому что вы будете находиться в своей вотчине. И бонус: это также позволяет вашим ученикам понять, как их уникальные наборы навыков и страстные увлечения могут быть необходимы, бесценны и применимы в будущем.

Если вам сложно понять, как использовать свою личную страсть в классе, не стоит беспокоиться. Возможно, вам требуется немного помощи в искусстве проведения мозгового штурма. В последующих главах я уделю внимание именно тому, как можно освоить этот креативный метод и резко увеличить свои творческие способности. Также

очень важно понимать, что, в отличие от профессиональной страсти, личная страсть это не совсем то, что можно и следует включать в план занятий изо дня в день. Скорее, это дополнительное преимущество, которое снабжает вас возможностями вновь разжечь в себе любовь к учительскому делу в тех случаях, когда та затухает.

Отдавшись всем трем категориям страсти и сознательно и каждодневно концентрируясь на профессиональной, вы постепенно превратитесь в «сгусток страстей» в классе. Ваша подогретая страсть будет поддерживать вас в течение тех нелегких моментов учебного года, которые неизбежно наступают и оказывают разрушительное действие. Работа учителя сопряжена с чувством бессилия, переживаниями и испытаниями терпения. Используйте свою страсть, чтобы парить над препятствиями, а не врезаться в них и «сгорать на работе».

Ваше стремление к высокому мастерству с помощью страсти сделает вас совершенно неутомимым учителем. Когда вы ставите во главу угла профессиональную страсть, работа учителя для вас – это уже не просто передача учебного материала, а преобразование чьей-то жизни. Это разрушение безразличия. Это помощь молодым в реализации их потенциала и превращении в состоявшихся членов общества. Она больше не строится вокруг запоминания фактов – теперь она вдохновляет на то, чтобы прыгнуть выше головы.

Когда вы исполнены страстью, вы больше раскрываетесь как учитель. Делитесь уникальным собой весело и увлекательно. Это делает преподнесение материала и вашу индивидуальную харизму притягательными по своей природе. Когда человек реализует свой смысл жизни – это всегда

завораживающее зрелище. От тех, кто по-настоящему любит то, что делает или о чем говорит, исходит некая энергия, электричество. И даже если остальные не особо интересуются самой темой, сила, пронизывающая манеру рассказчика, каким-то волшебным образом притягивает их к нему. Страсть — это наркотик, который можно принимать без риска для здоровья и без побочных эффектов. Используйте его как можно чаще. Как только вы его распробуете, вам всегда будет нужно больше и больше.

ПТИЦЫ, ЗМЕИ И ИСКУССТВО УЧИТЕЛЬСТВА

Как-то я был со своими двумя детьми и двумя собаками у небольшого пруда в каньоне Тьеррасанта (штат Калифорния, США), и там мы повстречали человека с биноклем на шее, который выгуливал своих собак. Мы сидели и болтали, когда он внезапно остановился, резко поднял бинокль к глазам и указал на ястреба, усевшегося на дерево неподалеку. Мужчина рассказал нам, что это была за птица, о ее поведении во время охоты, а также о том, что крылья ястреба имеют такое строение, как будто они специально предназначены для необходимых этому хищнику полетных маневров.

Меня это очень увлекло.

Поймите, мне абсолютно безразличны ястребы, и меня никто не мог бы назвать любителем пешего туризма. Пойти в поход в моем представлении означает снять номер в отеле или отправиться в круиз в каюте комфортабельного лайнера. Так что же меня привлекло в рассказе того человека? Как ему удалось завладеть моим вниманием и 30 минут рассказывать о целой экосистеме, окружающей пруд, и еще успеть выступить против убийства гремучих змей?

Ответ прост. Тот человек испытывал стопроцентную страсть к тому, о чем говорил. Когда вы вступаете в контакт с кем-то полностью погруженным в свое дело и наполненным страстью, этот опыт может быть очень сильным и незабываемым.

Это нельзя подделать, такую страсть нельзя изобразить так, как это делает Мег Райан! Энтузиазм — да, но страсть — нет.


Существует определенного рода вибрация, которая исходит от людей, нашедших свой главный смысл жизни, и она заразна. Мне по-прежнему неинтересны те десять разных птиц, за которыми он рекомендовал понаблюдать, но я мог бы слушать его рассказы о них хоть каждый день. Весь обратный путь мои ребята только и говорили что о том человеке. Людей тянет к тому, кто страстно любит что-то в своей жизни.

Не важно, какой предмет вы преподаете. Вы можете полностью завладеть вниманием своей аудитории, если она почувствует вашу страсть и любовь к тому, что вы делаете. Вы притягиваете к себе учеников так, как будто вы магнит. Страсть — это когда вы способны «пылать» перед свои классом. Мне очень нравится высказывание: «Зажгитесь огнем энтузиазма, и люди издали придут посмотреть, как вы горите!»

Это лишь еще одна причина, по которой использование шаблонов в решении педагогических задач никогда не будет наиболее действенным подходом. То, что зажигает меня и делает страстным и, следовательно, более эффективным в классе, может не подойти моему коллеге из соседнего кабинета. Сопротивляйтесь любым усилиям, направленным на то, чтобы делать и учителей, и уроки как две капли воды похожими друг на друга. Радуйтесь тому, что именно ваша индивидуальность и уникальность помогут вам работать настолько плодотворно, насколько вы способны.

Зажгитесь огнем страсти — и не пытайтесь его контролировать.

ПОГРУЖЕНИЕ



Что бы вы ни делали,
отдавайте этому всего себя.

Робер Анри

Сейчас вы узнаете самый главный тайный способ стать *очень хорошим любовником.*

Я привлек ваше внимание?

Прямо сейчас читателей можно разбить на две группы: мужчины и женщины. Мужчины думают: «Мне определенно не нужно читать эту главу». Женщины думают: «Я очень надеюсь, что мужчины прочитают эту главу!» (Надо сказать, что моя жена, вероятно, думает: «Какого лешего он так уверен, что может преподавать этот предмет?»)

В знаменитом научно-фантастическом романе Роберта Хайнлайна «Чужак в чужой стране» был один женский персонаж, «имевший контакт» с человеком по имени Майк. Для женщины это был совершенно потрясающий опыт,

который ей было очень сложно облечь в слова. Когда ее об этом спросил другой персонаж, она расстроилась, не сумев в точности описать свои чувства. В конце концов она сказала: «Когда Майк целует меня, он больше ничем не занят. Вся его вселенная — это я». Другими словами, весь остальной мир исчезает, и каждой клеточкой, жилкой, мышцей и мыслью ты полностью погружаешься в происходящее в это мгновение.

Чтобы стать очень хорошим любовником — и очень хорошим учителем, — необходимо полное *погружение*. Ваша способность целиком отдать себя данному моменту и «быть» с вашими учениками — это потрясающее и всегда действенное рабочее средство. Я бы очень хотел, чтобы кто-нибудь из моих учеников, отвечая на вопрос сверстника о том, каково это — быть в моем классе, сказал бы следующее: «Когда он тебя учит, он больше ничем не занят!» Ученики чувствуют, когда вы по-настоящему рядом.

Также они сразу чувствуют, когда вас рядом нет. Мы всегда видим, что собеседник отвлекся или думает о нескольких вещах сразу. Кто бы это ни был — кассир, ваш доктор, друг или кто-то еще, отсутствие полного присутствия раздражает. Невероятно тяжело говорить с человеком, если он не занят текущим диалогом полностью. Отсутствие погружения в настоящий момент создает ощущение незашифрованного, хотя и не проговоренного вслух, сообщения о том, что настоящий момент каким-то образом не так важен и не так значителен, чтобы тратить на него все свое внимание.

Давайте проиллюстрируем погружение. Вы на площадке перед бассейном, и кто-то просит вас сконцентрировать внимание на бассейне. Что вы сделаете? Уставитесь

на бассейн и останетесь так стоять? Или заберетесь на спасательную вышку и будете смотреть сверху? Как бы там ни было, сосредоточенность предполагает наличие мощной и эффективной стратегии. Теперь включите понятие «концентрация» в следующий сценарий, определяющий погружение. Вы на площадке перед бассейном, и кто-то просит вас погрузиться в бассейн. Как это будет выглядеть? Что значит погрузиться в бассейн? Вы мокнете! Вы в воде! Вы либо плывете, либо тонете. Это качественно другой опыт.

Я могу открыть дверь классной комнаты, зайти внутрь и через несколько минут точно сказать, кем здесь является учитель — спасателем или пловцом. Спасатель находится над действием, он наблюдает за происходящим на воде. Несмотря на то что его внимание сфокусировано на бассейне, создается определенное ощущение отдельности, как физической, так и духовной. В то же время пловец выступает участником и является неотъемлемой частью действия.

Летом мой сын Хайден дважды в неделю ходил заниматься плаванием в местное отделение Христианской ассоциации молодых людей. По вторникам мужчина-тренер стоял у борта бассейна и давал мальчику указания, когда тот возвращался с очередного круга. По четвергам женщина-инструктор занималась вместе с моим сыном в бассейне. Она физически поднимала его руки и показывала, как нужно выполнять гребки. Она брала Хайдена за подбородок и поворачивала его голову, показывая, как та должна выходить из воды, чтобы можно было сделать вдох. За один или два четверга ребенок добился столько же, сколько за все вторники вместе взятые.

«Плавать» вместе с учениками – гораздо более действенный метод, поскольку они нуждаются в благотворном эффекте вашего полного погружения. Важно отметить, что мой сын учился делать гребки впервые в жизни, а не отрабатывал или совершенствовал уже знакомые движения. Если честно, я не говорю, что правильный тренер по плаванию должен находиться в воде со спортсменами. Я говорю, что, давая первые инструкции, особенно ученикам, испытывающим сложности с обучением, вы должны покинуть ваш комфортный шезлонг или спасательную вышку и прыгнуть в воду.

Ученики чувствуют погружение так хорошо, что нам этого даже не понять. Недавно я брал отгулы, а своего замещающего учителя попросил показать классу некий видеоматериал. Когда я вернулся, несколько студентов пожаловались, что смотреть видео с другим учителем было «совсем по-другому». Я удивился: «То есть? Вы весь семестр должны смотреть эти видео вне зависимости от моего присутствия или отсутствия». На что один из моих учеников ответил: «Да, но вы всегда делаете паузы и рассказываете нам всякие крутые штуки, а еще настраиваете нас на то, что будет дальше. И вы всегда комментируете. Нам нравится, что вы вместе с нами смотрите видео и тоже реагируете на него. С вами все как-то по-другому». Это признание стало ярким свидетельством того, насколько сильно личная энергия, душевное состояние и присутствие учителя влияют на среду обучения. Преподаватель, полностью погруженный в настоящий момент, создает особый настрой, который находит отклик у его учеников, каким бы видом деятельности те ни занимались.

Наше Солнце – мощный источник тепла, однако Земля не вспыхивает каждый полдень. Но если собрать солнечные лучи с помощью увеличительного стекла и направить этот тонкий луч на что-нибудь легковоспламеняющееся, то можно получить огонь. В этом заключается разница между рассеянной энергией и энергией, которая собрана, сконцентрирована и направлена как луч лазера. Погружение делает в классе то же самое: дает вам возможность трансформировать вяло текущий урок в «сверхновую звезду» и зажечь с ее помощью детей.

НЕ УПУСТИТЕ МОМЕНТ

Во время каникул, приуроченных к Дню благодарения, мне пришлось вспомнить о своих семинарах, посвященных принципам преподавания. Всю неделю, пока жена работала, я сидел дома с двумя детьми. Обычно я нормально справляюсь с такой ситуацией, но в тот раз я ко всему прочему работал над... короче, устроил блогерский мозговой штурм перед компьютером. Поскольку моим детям пришлось конкурировать за мое расщепленное внимание, я чувствовал, что меня начинает охватывать отчаяние (да-да, если честно, это было уже больше, чем «начинает»). Но, прежде чем я сорвался, меня осенило: мне бы самому посетить свой собственный семинар. Я же учу именно этому! А сам-то и не следуя принципу погружения. Расщепленное внимание неэффективно и ведет к значительным потерям личной энергии. Я отложил работу и принял твердое решение просто «быть» со своими детьми. Погружение в тот момент означало присутствовать *полностью*, двигаться в потоке, отказаться от стремления во всем «держаться за пульс».

И чем это все закончилось? У нас был отличный день: мы исследовали каньоны Тьеррасанты и гуляли там, где хотели дети. Мы все время болтали, и я обращал внимание на ту данную от природы креативность, которую демонстрируют дети, когда они не перегружены делами и не «структурированы» до смерти. Кроме того, поскольку я сам перестал себя контролировать, мне удалось освободить и сознание, и ко мне естественным образом стали приходить решения моих блогерских задач. Пока я гулял, у меня

появилось больше мыслей и ясности, чем возникло бы, если бы я сидел перед монитором компьютера. Иногда мы должны нарисовать в голове образ, а затем отпустить активное сознание, чтобы его сменила бессознательная психическая деятельность.

Практика погружения и полного переживания момента применима к классным занятиям в гораздо большей степени, чем можно вывести из моих слов. Я твердо верю в структуру и направление урока, но иногда происходит так, что требуется изменить вектор и «отпустить» план. Это называется «возможность для обучения», и если вы будете ждать, *она уйдет!* Совершенно нормально отказываться от структуры в пользу чего-то гораздо более ценного в данный момент.

«Но подождите... скоро итоговый тест. Моим ученикам будет сложно восстановиться и снова войти в колею».

Я вот что скажу: на каком-то этапе своей карьеры вам приходится решать, что вам важнее — учить сдавать тесты или учить детей. Я свое решение принял очень давно. Я учу детей. Не позволяйте чрезмерному акценту на подготовке к контрольным работам привести к утрате возможности для обучения. Наличие правильной структуры и эффективное использование времени в классе дают гибкость, необходимую для того, чтобы «этот момент» не сопровождался чувством вины. Иногда нам нужно просто «быть» со своими учениками и, фигурально выражаясь, совершить с ними прогулку по каньонам.

КОНТАКТ

Сто раз сразиться и сто раз победить —
это не лучшее из лучшего; лучшее из лучшего —
покорить чужую армию, не сражаясь.

Сунь-цзы

Эта цитата из «Искусства войны» Сунь-цзы — одно из величайших в истории высказываний в области управления поведением. Мы хотим научиться не выигрывать битвы на этом фронте, а избегать таких сражений.

Я знаю точно, что в школе много учеников, которые, являясь для других учителей настоящим кошмаром, для меня совсем не «тяжелый случай». Как такое может быть? Безусловно, дело совсем не в том, что я более компетентен в своем предмете. Я очень редко могу предложить более высокий уровень сопереживания и не являюсь более внимательным, чем мои коллеги. Также я не верю, что изменчивое поведение таких учеников как-то связано с моими более развитыми навыками управления поведением.

Так почему же эти возмутители спокойствия ведут себя у меня на занятиях прилично? Прежде всего, думаю, потому, что они увлечены уроками. Я считаю – и, судя по опыту, справедливо, – что у увлеченных учеников редко возникают проблемы с поведением. Плохое поведение на уроке обычно говорит о том, что ученику скучно, он перегружен или недостаточно хорошо понимает учебный материал. Вся вторая часть этой книги представляет собой всестороннее исследование на тему трансформации ваших уроков в крайне увлекательные занятия, которые притягивают и удерживают внимание учеников как магнит. Однако увлечь ученика – лишь один фрагмент поведенческой головоломки. Чтобы избежать битв с учениками, нужна способность углублять контакт.

Вы не сможете подготовить и провести интересное занятие, если не потратили достаточно времени и сил на выявление того, что способно увлечь ваших учеников. Многие стратегии, которые мы будем рассматривать далее, являются универсальными по природе и предназначены для всех категорий учащихся. Они основываются на базовых свойствах человеческой природы и могут эффективно и безопасно использоваться во многих случаях. Однако один из самых главных секретов и самых коротких путей к тому, чтобы захватить внимание учеников, – это не попытки увлечь их темой урока, а установление связей между тем, что вы преподаете, и тем, что их уже интересует.

Я начинаю выстраивать контакт с самого первого дня занятий – с помощью своего урока с пластилином. На протяжении всего учебного года я стараюсь узнать как можно больше о своих учениках. Есть ли у них хобби? В какие

спортивные игры они играют? Какую музыку слушают? Какие фильмы им нравятся? Какие телепередачи они смотрят? Если вы обратите внимание на то, что их увлекает, вы тут же установите с ними контакт. Некоторые из моих «смертельных захватов» были разработаны благодаря подслушанным мной разговорам учеников.

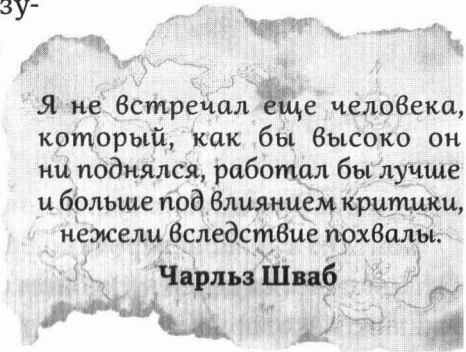
Также можно попросить детей найти связь между темой урока и поп-культурой. Очень часто ученики обращают мое внимание на связь между тем, что мы проходим, и популярной в настоящее время песней или фильмом. Вы должны делать все возможное для того, чтобы поощрять своих учеников находить такую связь.

Попробуйте почитать газету или посмотреть новости, мысленно представляя реакцию своих учеников. Выработывайте привычку изучать текущие события

на предмет поиска в них крючков и захватов, а также связей с тем, чему вы учитесь. Вас поразит факт, что вы буквально стоите на золотой жиле. Эта привычка также даст

вам дополнительное преимущество: вы сможете сохранять новизну своих уроков и делать их более интересными для себя.

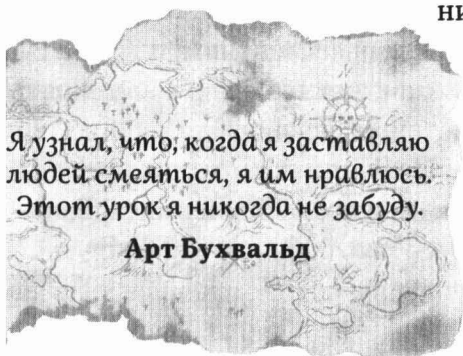
Еще один способ устанавливать контакт – проводить с учениками время за пределами класса. Используйте перерывы, время до и после занятий, а иногда и перерывы, в том числе и на обед, чтобы налаживать связи с вашими



Я не встречал еще человека, который, как бы высоко он ни поднялся, работал бы лучше и больше под влиянием критики, нежели вследствие похвалы.

Чарльз Шваб

подопечными. Например, в моем кабинете во время обеденного перерыва занимаются несколько кружков. Я считаю, что вы должны проявлять внимание к своим ученикам и вне занятий. Старайтесь пообщаться с учащимися, когда они переходят из одной классной комнаты в другую; останавливайтесь, болтайте и здоровайтесь с детьми, встречая их на территории школы. Как можно чаще посещайте внеклассные мероприятия, в которых участвуют ваши ученики.



Я узнал, что, когда я заставляю людей смеяться, я им нравлюсь. Этот урок я никогда не забуду.

Арт Бухвальд

Налаживать контакт с учениками означает взаимодействовать с ними как с товарищами, а не просто как с подчиненными. Ребенок чувствуют разницу между теми учителями, кто заботится об ученике, только пока

тот находится в классе, и теми, кто видит перед собой не ученика, а уникальную личность.

Контакт также невероятно важен для того, чтобы добиться участия детей в учебном процессе. Когда я рассказываю о некоторых вещах, которые делают мои ученики, я знаю, многие коллеги думают про себя: «Мои ребята ни за что не будут делать этого». Возможно, они правы! Мои ребята тоже, возможно, не делали бы этого на первом занятии. На первом уроке они еще не знают меня и не доверяют мне. Однако по мере того, как я создаю безопасную и благоприятную атмосферу, в которой ученики чувствуют, что их ценят, я постепенно завоевываю их доверие. Вам это тоже по силам.

Я активно подталкиваю учителей к тому, чтобы они создавали в классе такой климат, в котором ученикам *хотелось бы* вести себя нестандартно, в котором неординарность, а иногда и дурашливость — это норма. Что я делаю для создания такой обстановки?

В первую очередь я моделирую поведение, которого хочу добиться от своих учеников. В классе я как рыба в воде и веду себя раскованно. Зажатый и негибкий учитель порождает зажатых и негибких учеников. Станьте несерьезным! Допустите возможность добродушного подкалывания. С самого начала выдвиньте на передний план смех и развлечение в классе.

МОИ ПЕРВЫЕ ТРИ ДНЯ

Я достаточно много времени трачу на размышления о первых трех днях нового учебного года и на подготовку к ним. Возможно, у вас есть свой заведенный порядок на этот случай, и это правильно, так и должно быть. Свои первые три дня я хочу описать не для того, чтобы вы отказались от собственной тактики и взяли на вооружение мою. Мне гораздо важнее показать, как я рассуждаю, прежде чем действовать, — тогда вы сможете примерить мои идеи на себя и применить их, если они вам подойдут. Мои рекомендации, так же как и советы в остальной части книги, нельзя рассматривать как «все или ничего»; вероятно, вам захочется перенять лишь некоторые приемы. Однако также возможно, что вы решите полностью пересмотреть свой подход к первым дням учебного года. Так или иначе, я надеюсь, что мои мысли окажутся для вас полезными.

Самое важное для меня — с самого старта создать правильную обстановку. Никакой учебный план не будет иметь для меня смысла, пока я не построю в классе безопасную, благоприятную и позитивную среду, необходимую мне для работы с учениками. Время в начале года, потраченное на формирование такой атмосферы, никогда не будет *потраченным впустую* временем. Наоборот, я знаю, что оно окупится сторицей еще до конца этого года.

ДЕНЬ ПЕРВЫЙ

Когда учащиеся подходят к моей двери, первое, что они видят, — это табличка, подобная тем, что можно увидеть рядом с тематическим парком отдыха, домом с привидениями или площадкой для экстремальных видов спорта. На ней мое имя, номер кабинета и листок со следующим текстом:

**«ВЫ СЛЫШАЛИ ИСТОРИИ...
ГОТОВЫ ЛИ ВЫ ПЕРЕЖИТЬ ИХ САМИ?!»**

Еще до того, как новые ученики впервые переступят порог моего кабинета, их встречает необычное, интригующее сообщение, которое обыгрывает тот факт, что о моих уроках среди членов школьного сообщества ходят легенды. Даже если учащийся никогда не слышал никаких историй обо мне, сообщение на двери вызывает в нем предвкушение чего-то интересного. Ему сразу становится любопытно: *что же такое происходит в этом классе?*

Когда ученик входит в класс, первое, на что он обращает внимание, — это позитивная, жизнеутверждающая

музыка. Во время перемен, когда ученики переходят из одной классной комнаты в другую, у меня всегда звучит музыка, создавая разительный контраст с суетливой нервозностью коридоров. Это звуковое напоминание о том, что человек попадает в другой мир — мой мир.

После этого взгляд вошедшего падает на парты. На каждой стоит бумажный поднос с банкой пластилина. На доске огромными буквами надпись: «Пластилин НЕ открывать!» Так я пытаюсь разрушить их представления о том, чего следует ожидать в классе. Моя цель — выделиться, сделать так, чтобы мой кабинет отличался от других помещений, в которых они занимаются. Ученики старших классов не привыкли иметь дело с пластилином, и с его помощью определенно происходит разрыв шаблона, нарушение однообразия типичного первого дня, в течение которого обычно зачитывается расписание занятий и излагаются правила и процедуры. Я считаю, что в первый день намного важнее породить в подростках уникальные переживания, чем убедиться, что те знают, сколько раз за учебный семестр им разрешается выходить в уборную и когда можно использовать точилку для карандашей.

Прежде чем «официально» поприветствовать учащихся, я выполняю все административные задачи первого дня, такие как переключка и проверка расписания, чтобы удостовериться, все ли ученики на месте. Когда я начинаю урок, не хочу никаких «переходных стадий», которые тормозили бы меня и нарушали естественный ход процесса обучения. Устранение и сглаживание таких переходов — это важнейший элемент поддержания участия учеников, который мы будем рассматривать далее, в разделе о крючках.

Когда все это занудство позади, я перехожу к тому, что называю «тренинг утреннего приветствия». Эту процедуру крайне сложно представить в письменном виде. Чтобы полностью понять ее, следует испытать все это в реальности. В общем, я стою перед классом и привлекаю к себе внимание, эксцентрично выравнивая стопки бумаг на своем роликовом столе, корректируя угол столешницы и неловко приводя себя в порядок, чтобы наконец обратиться к классу. Если все правильно, то класс начинает гадать, что же это происходит, а кроме того, раздаются несколько смешков. Затем я поднимаю взгляд и громким, твердым голосом говорю: «Доброе утро». Я жду в тишине, пока не услышу отдельные приветствия, а затем громко и возмущенно заявляю, что реакция класса совершенно неприемлема и я ее не потерплю. «Я не хочу слышать от вас ничего подобного! Когда я говорю “Доброе утро” вам, вы говорите “Доброе утро” мне. Но это еще не всё! Как бы ни звучало мое “Доброе утро”, ваше должно звучать точно так же! Если я скажу “Доброе утро!” (произношу со странным акцентом), вы говорите: “Доброе утро!” (произношу с тем же странным акцентом). Давайте попробуем еще раз! Это ваша первая проверка в учебном году, и, да, я ставлю за нее оценки!» Затем я возвращаюсь за свой стол, поворачиваюсь к классу и приветствую его шепотом. Они отвечают в том же духе, а затем я говорю: «Добро пожаловать на урок, спасибо, что пришли. Меня зовут Дэйв Берджес, и я буду вашим ведущим на этом Обучающем шоу!»

В этот момент меня уже не удержать. Ученики при этом выглядят так, будто на них обрушился ураган энергии и шквал огня. Ученики говорят себе под нос нечто вроде:

«Это будет шикарно»;

«Один друг мне сказал, что этот дядька псих»;

«Да он явно на чем-то сидит».

Чего совершенно не слышно, так это заявлений типа: «Похоже, это полная тоска». Я хочу, чтобы ученики мгновенно осознали, что они попали в такое место, в котором им еще не приходилось бывать.

Далее я раздаю им распечатки с надписью:

**ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ НА ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНОЕ
ОБУЧАЮЩЕЕ ШОУ-ФЕЕРИЮ!**

**ВЕДУЩИЙ – ДЭЙВ БЕРДЖЕС, ВЫСТУПАЮЩИЙ
В АУДИТОРИИ № 9**

Обратите внимание на «предмет», указанный в названии. В нем не говорится «история/География США» – в нем указано: «Всемирно известное Обучающее шоу-феерия». А также «ведущий такой-то», а не «учитель такой-то». При этом он *выступает*, как будто дети пришли на спектакль.

Это самые жесткие правила и процедуры, которые я когда-либо предложу ученикам. Я быстро и с юмором пробегаюсь по этим правилам и процедурам, не задерживаясь ни на одном. Я даю учащимся понять, что мои уроки будут совершенно другими по сравнению с теми, которые они когда-либо посещали. Чтобы успевать, они должны забыть свои сложившиеся ранее стереотипы о том, что допускается и запрещается в классе, и проникнуться стремлением участвовать в чрезвычайно приятном и увлекательным процессе. Я откровенно сообщаю ученикам, что считаю, что мои уроки они будут любить больше всех

остальных и никогда не забудут. Однако все это получится, только если мы согласимся следовать одному правилу:

НЕ ГРУБИТЬ!!!

Я говорю, что могу терпеть невероятную степень подшучивания, игривости и даже возмутительного, на первый взгляд, поведения, но никогда не потерплю хамства. Все развлечение заканчивается, если один из учеников начнет грубить другому или сделает что-то такое, что может задеть чувства одноклассника. Не подчеркнув это правило, я не смог бы учить детей с использованием своего стиля открытости. Очень важно создать безопасную и благоприятную обстановку, в которой соседствуют и процветают обучение, творчество и развлечение. В рамках этого правила я также сообщаю своим подопечным, что каждый может запросто указать мне на то, что ему дискомфортно от всеобщего внимания, которое я привлекаю к нему подшучиванием и поддразниваем. Я хочу, чтобы мои ученики совершенно спокойно чувствовали себя, когда обращаются ко мне по какому-либо вопросу. Создание безопасной зоны – необходимое условие успешной реализации моего стиля преподавания.

Как только ученики ознакомлены с правилами, я прошу их за десять следующих минут слепить из пластилина что-нибудь такое, что как-то охарактеризует их самих. Они могут в полной мере использовать свои творческие способности и сделать все что угодно (при условии, что это приемлемо на школьном уроке). Я объясняю, что покажу сделанное всему классу, задам несколько вопросов и попрошу автора назвать свое имя. Им не надо будет

выходить вперед, и вся процедура займет не больше полминуты. Такое простое описание того, чего следует ждать, помогает снизить напряжение, которое некоторые ученики испытывают, выступая перед классом.

Когда учащиеся начинают работать, я получаю возможность сделать нечто важное и необычное для первого школьного дня. Я прохожу по классу и веду с учениками неформальную беседу. Помогаю им понять, что они могут создать, если они вдруг зашли в тупик (и снова снижаю уровень напряжения), а также ловлю случай узнать что-то о своих учениках, задавая им вопросы об их творениях. Эта информация впоследствии может быть использована при создании крючков для преподнесения материала. Такие инструменты очень действенны, потому что касаются того, чем ученики уже занимаются и увлечены.

Когда время выходит, я быстро прохожу по рядам, разговариваю с каждым из учеников и прошу представиться. Я задаю вопросы о том, что они создали, и делаю это быстро и легко, с юмором и подшучиванием. Я «спасаю» учеников, которым трудно найти правильные слова, и в конечном итоге все уходят из класса с ощущением того, что они добились успеха.

Во время занятия я несколько раз заостряю внимание на именах учеников. Более того, я даже обещаю приз тому, кто в конце урока сможет назвать всех одноклассников. Я позволяю им сделать это в любой момент во время первой учебной недели. Я считаю, что, если мы хотим построить среду с глубоким уровнем контакта, учащиеся должны как минимум знать имена друг друга.

В конце урока я благодарю учеников за то, что они пришли, а затем говорю что-то вроде: «Завтрашнее

занятие вам лучше не пропускать. В начале урока у нас запланировано нечто безумно интересное. Вы либо придете и увидите все сами, либо потом будете слушать чьи-то рассказы». Поверьте, когда они такое услышат, им станет достаточно любопытно, чтобы *захотеть* прийти еще раз.

Здесь я сделаю паузу и прокомментирую процесс налаживания контакта – с учащимися и между учащимися. Несколько лет назад я на собственном горьком опыте узнал, что многие школьники порой даже не знакомы с теми, кто сидит за соседней партой. Однажды в последние минуты занятия я попросил трех учеников раздать листки с проверенным заданием. Когда прозвенел звонок, каждый из них принес мне стопку бумаг обратно. Я был в ужасе, обнаружив, что они не смогли выполнить мою просьбу не потому, что не хватило времени, а потому, что они не знали, как кого зовут. Представьте себе, это было примерно в середине учебного года. То есть я путешествовал по всей стране и разговаривал с разными детьми о необходимости налаживать контакт, и при этом у меня самого были ученики, которые даже не знали имен соседей по парте. С тех пор я намеренно делаю акцент на именах в первые три дня. А привнесение элементов состязания помогает заинтересовать учеников.

ДЕНЬ ВТОРОЙ

Второй день начинается с ритуала, которому был посвящен «тренинг утреннего приветствия» в первый день. Затем я выключаю свет, встаю перед классом и превращаюсь в самолет. Я на полной скорости делаю два круга по комнате,

раскинув руки-крылья, под хорошо слышный звук реактивного двигателя. Когда я возвращаюсь со второго виража, я спотыкаюсь, падаю на пол и катаюсь по нему. Потом я поднимаюсь на колени, глубоко вдыхая и делая такие движения, как будто плыву по-собачьи. Я как бы погружаю голову в воду, затем издаю булькающие звуки, затем вновь делаю вдох на поверхности. Я барахтаюсь, кричу, что вижу плот, и «плыву» к нему по полу. Я «тяну шнур» и «надуваю плот», а затем забираюсь на него. Затем я по одному затаскиваю на плот воображаемых утопающих, пересчитываю их и обнаруживаю, что теперь со мной еще десять спасенных.

А затем (здесь осторожно!) я на долгое до нелепости время «теряю сознание». Поверьте, когда учитель во второй день учебного года отключается на полу после авиакатастрофы и плавания по ковру, то «долгое до нелепости время» – это совсем недолго! Я прихожу в себя, «вижу землю» и гребу к ней руками. Я вытаскиваю плот на берег и исследую необитаемый остров, на котором оказался.

После нескольких немых сцен я начинаю издавать звуки летящего вертолета, машу ему руками и показываю, как дует ветер от его приземления. Теперь я превращаюсь в пилота – выхожу из кабины и говорю спасшимся людям, что никогда не видел этого острова ни на одной карте, что я сбился с курса и не уверен, что смогу на него вернуться. В мой вертолет поместится только пять человек, поэтому остальным пяти придется остаться на острове и попытаться выжить. Класс должен решить, кто будет мной спасен и кто останется на острове. Они должны собраться в группы по три-четыре человека и попытаться прийти к общему решению.

Я даю им список из десяти воображаемых человек, уцелевших в авиакатастрофе. Каждый из этих персонажей продуман так, чтобы вызвать спор о том, должен ли он улететь или остаться. Например, ботаник, мать-одиночка двух несовершеннолетних детей. Одни ученики хотят, чтобы она осталась на острове, потому что ее знания там пригодятся, другие же считают, что ее следует вернуть к детям. Или осужденный убийца, освобожденный досрочно. Кто-то из учеников определенно не разрешит занять убийце одно из пяти мест в вертолете. А кто-то найдет нецелесообразным оставлять преступника на необитаемом острове с еще четырьмя пострадавшими. Весь смысл в том, чтобы придумать таких персонажей, которые вызовут спор и породят противоположные мнения.

С помощью этого упражнения мы достигаем двух целей. Во-первых, у детей захватывает дух от вступления к уроку, которое не только странно и необычно, но и крайне увлекательно. Во-вторых, у меня появляется возможность обсудить групповую динамику, процессы взаимодействия и процедуры, которые мы используем, чтобы попасть в группы, причем все это в развлекательной манере и с помощью задания, в котором нет правильных и неправильных ответов. Не важно, кто улетит с острова и кто останется, – важен процесс нахождения ответа. Я подчеркиваю, что ученики должны не просто прийти к согласию, но и обосновать свои ответы.

Пока группы работают, я хожу по классу и направляю процесс. Я стараюсь поддерживать динамику, слежу за соблюдением правила о грубости и поощряю участие. Когда работа завершена, группы сообщают свои ответы

и отвечают на вопросы, которые у меня могут возникнуть в связи с их выбором претендентов на спасение. Всегда интересно понаблюдать, как отличаются ответы и обоснования в разных группах. Я записываю ответы в таблице на доске.

К концу второго дня каждый ученик уже представился одноклассникам и принял участие в групповой работе. К этому моменту они еще не видели у меня в классе ничего похожего на обычный урок.

Они уходят, гадая: что же будет дальше? А я скажу, что будет дальше, — единственный самый важный день учебного года. День третий!

ДЕНЬ ТРЕТИЙ

Если бы мне пришлось расположить по степени важности все свои 180 рабочих дней в школе, возможно, я бы назвал третий день наиболее важным в году. В этот день я объясняю логику своего безумия и стараюсь исключить любую возможность того, что мои ученики окажутся в ловушке так называемого самоисполняющегося пророчества неудачи. Многие из моих учеников, прежде чем попасть ко мне, испытывали трудности с обучением и часто «проваливались». Я знаю, что во многих из них живет невысказанный вопрос, на который я совершенно точно должен уметь ответить. Я представляю, что они сидят передо мной и задают мне этот молчаливый вопрос: «С чего это я должен начать хорошо учиться у вас, если я раньше никогда этого не делал?» До тех пор пока я не смогу ответить на этот вопрос, я не верю, что начал учебный год эффективно.

Третий день – это обширное высокоинтенсивное фанатичное «расхваливание товара», в процессе которого я стараюсь убедить своих студентов, что мои уроки – это нечто совершенно иное, чем то, с чем они когда-либо сталкивались в школе. И самое главное, я стараюсь «продать» им тот факт, что они могут добиться успеха и обязательно его добьются. Слишком часто школа калечит детей. Им говорят, что они не оправдали ожиданий. Их убеждают в том, что их уникальные таланты и способности не могут быть по достоинству оценены системой образования, поскольку не отражаются в результатах тестов. Учащиеся не верят в то, что школа уважает и чтит их индивидуальность, а не использует ее в качестве инструмента, позволяющего добиваться послушания.

Каждый ученик в эти несколько первых дней семестра старается понять, является ли ваш класс эмоционально и психологически безопасной средой. Они гадают, стоит ли школа их времени и труда. В конце концов, гораздо проще не стараться, а затем свалить неудачу на отсутствие усердия, чем позволить убедить себя в том, что в действительности у тебя нет того, что требуется. Если фиаско объясняется в первую очередь недостатком приложенных усилий, оно позволяет по крайней мере сохранить лицо в коллективе.

Ничто из этого никогда не проговаривается вслух. Однако, если вы учите таких же детей, что и я, вы знаете, что это примерно то, что некоторые из них думают. Наша задача заключается в том, чтобы реагировать на невысказанные мысли, которые роятся в детских головах. Чем раньше мы это делаем, тем лучше.

Я стремлюсь к тому, чтобы мои ученики даже и не думали, будто мои уроки ничем не отличаются от других. Я останавливаюсь на всех остановках для того, чтобы убедить их: их прежняя успеваемость совершенно не имеет значения, потому что мои занятия совершенно иные. Мои уроки специально разработаны так, чтобы учащийся становился успевающим. Они основаны на последних исследованиях в области человеческого мозга и включают потрясающие мнемонические правила, которые помогают детям легко учить и сохранять в памяти большее количество материала за меньший промежуток времени. Я объясняю им, как работает мозг и почему позитивная среда обучения настолько важна для мышления высшего порядка.

Я говорю с ними о стилях обучения. Я очень много говорю о Теории множественного интеллекта Говарда Гарднера⁵. Я привожу убедительные примеры того, как система школьного образования постоянно пренебрегает многими типами интеллекта и недооценивает их, потому что они «не вписываются в задачи тестов». Я демонстрирую, как особые таланты и способности, например к художественному и музыкальному творчеству, должны в равной степени оцениваться в школе. Я говорю с танцорами и спортсменами о кинестетических интеллектуальных способностях. Я привожу примеры того, как людям с межличностным интеллектом может быть тяжело учиться в школе, но вероятно просто быть успешными вне ее стен.

Я не думаю, что это обычный день, и отношусь к нему со всей серьезностью. Поймите меня правильно. Я *продаю*

⁵ Теория американского психолога, согласно которой человек обладает не единым, «общим», интеллектом, а несколькими способностями.

свой товар. Я считаю, что хороший учитель будет использовать множество навыков и методов, применяемых в успешных продажах и практическом маркетинге, – и я использую их все. С помощью убедительных и увлекательных аргументов я стремлюсь заставить учеников поверить в то, что у них все получится. Я раскрашиваю свои истории всеми возможными красками. Однако разница между мной и мастерами пиара, сочиняющими истории для СМИ, в том, что я убежден: то, что я продаю, совершенно точно стоит затраченных усилий. Специалисты по маркетингу тратят миллиарды долларов и бесчисленные часы на то, чтобы продавать потребителям товары, которые по своей значимости даже не приближаются к тому, что продаю я. Я продаю образование – товар, который переворачивает жизнь, трансформирует человеческий дух и буквально меняет мир каждого отдельно взятого ученика. Безусловно, этот товар стоит любых усилий, приемов и методик, направленных на качественное убеждение.

И как минимум я хочу, чтобы самый трудный и неподдающийся ученик в моем классе расслабился и сказал себе: «Ладно, возможно, этот учитель понял какую-то истину. Я попробую поучиться у него – и будь что будет!» БУМ! И он попался. Вот такое начало – это все, что мне нужно. А дальше будет весело: играем на моей площадке в суперигру, которая переворачивает жизнь!

Как мы это сделаем? Просто продолжайте читать!

ВОПРОС И АНАЛИЗ

Прекрасный ответ получает тот, кто задает прекрасный вопрос.

Э. Каммингс

Очень важно не перестать задавать вопросы.

Альберт Эйнштейн

Вопросы – лазерный луч человеческого сознания.

Энтони Роббинс

Один из наиболее популярных вопросов, которые мне задают, таков: «Как поднять уровень своей креативности при подготовке уроков?» Но чаще он звучит примерно так: «Мне очень нравятся ваши уроки, однако как сделать нечто подобное, если у меня не все так же хорошо с творческим потенциалом, как у вас?» Такой вопрос означает, что я разговариваю с очередной жертвой того, что я называю *мифом об ослепительной вспышке света*. Многие убеждены, что все люди делятся на две категории: одни обладают творческими способностями, а другие нет. Тот, кто в это верит, обычно уже отнес себя ко второй категории. Он считает, что творческие люди просто идут по своим делам и вдруг их, подобно яркой вспышке света, осеняет

творческая идея. Он расстраивается из-за того, что в его жизни нет таких ярких вспышек. «Ах, если бы меня посещали такие же озарения и творческие порывы, – вздыхает он. – Это нечестно!»

Возможно, что каким-то «гениальным» личностям, подобным Эйнштейну, знакомы такие вспышки, однако творческий потенциал в большинстве случаев работает иначе. Творческие способности в основном развиваются тяжелым трудом, с помощью направленного внимания и неустанным погружением в творческий процесс.

Что такое творческий процесс? По большому счету это процесс непрерывной постановки правильных вопросов. Одну из концепций, изменивших мою жизнь, я перенял от автора и оратора-мотиватора Энтони Роббинса. Идея Роббинса в том, что вопросы имеют невероятно большое значение. Вопросы, которые мы задаем, определяют ответы, которые мы получаем. Если вы непрерывно задаете вопросы, которые стимулируют творческое и нестандартное мышление, ваше сознание будет подсказывать вам творческие и нестандартные ответы. Задать правильный вопрос – это как настраивать радиоприемник на правильную частоту. Большая часть людей всю свою жизнь слушает «помехи творчества», потому что им не удалось настроить сознание на правильную частоту. На самом деле большинство людей даже не осознают, что обладают творческими способностями, поэтому они и не включают радио.

Качество ваших вопросов определяет качество ваших ответов, а тип вопросов определяет идеи, которые ваш мозг готов получать и осмысливать. Посетив один из моих семинаров, некий учитель сказал мне, что ему очень понравилось, как я провожу разные уроки вне стен классной

комнаты. Он также отметил, что сам он не в состоянии спланировать подобный урок. Вопрос, который я задал ему после этого, позволил выявить причину его неудач. Я спросил его: «А спрашиваете ли вы себя при подготовке к тому или иному занятию о том, есть ли шанс вытащить ребят для этого урока из помещения, или спрашиваете ли вы себя: “Где лучше всего на территории школы у меня получится провести этот урок?”» Конечно, его ответом было «нет». А как в таком случае он может найти творческий повод вывести своих учеников за пределы привычной аудитории, если он никогда не задавал этот вопрос? Он все ждет той яркой вспышки света. А вы ждете ее?

Если вы спросите себя «Где лучше всего на территории школы у меня получится провести этот урок?», вы, возможно, обнаружите, что ответ таков: где угодно, но только не в своем кабинете. Если вы не спросите, вы никогда этого не узнаете. Мы можем подправить и слегка изменить вопросы, чтобы они звучали еще лучше. Например, вопрос «Как я могу вытащить ребят на улицу для проведения этого урока?» звучит лучше, чем «Есть ли какой-то шанс...», потому что второй вариант подсказывает мозгу простой путь и тот хочет ответить «Нет». А еще лучше спросить: «Сколько разных поводов вывести учеников существует?» Теперь этот вопрос естественным образом ведет к получению множества решений, и довольствоваться лишь одним не получится. Для того чтобы добиться успеха в творческом процессе, необходимо обладать способностью корректировать вопросы так, чтобы они лучше работали.

Другой учитель, подошедший ко мне после семинара, был расстроен тем, что ему не удается придумать никакого креативного «сообщения для доски». Я задал ему вопрос:

«Вы когда-нибудь спрашивали себя: “Что я могу для этого занятия написать на доске такого, что вызовет интерес к общению и вызовет среди учеников оживленную дискуссию еще до того, как прозвонит звонок на урок?”?» Вы можете догадаться, что он ответил. Творческие идеи не приходят ни с того ни с сего; они рождаются в результате интенсивного творческого процесса. Этот очень важный процесс начинается, когда вы задаете правильный вопрос и активно ищете на него ответ.

То, что мы переживаем в жизни, напрямую связано с нашим фокусом внимания. Вот пример из жизни, объясняющий смысл этой истины. Постарайтесь понять, о чем он. Несколько лет назад моя семья перешла в стадию минивэна. У нас было уже двое детей, и теперь нам требовался более вместительный транспорт, поэтому жена сказала, что пора подумать о приобретении минивэна. Я совершенно ничего не знал о минивэнах. Я никогда не водил минивэны и даже был не в курсе, какие компании их выпускают. Насколько я помню, до того я даже никогда не ездил в них. На тот момент время, потраченное мной на размышления о минивэнах, было равно нулю. Мы провели свое небольшое исследование в Интернете, после чего отправились в дилерский центр Honda на тест-драйв модели Odyssey. Я могу честно сказать, что до того дня я понятия не имел, что модель Odyssey вообще существует. После Honda мы перешли дорогу и провели тест-драйв Sienna в дилерском центре Toyota. Мне больше понравилась модель Odyssey, так что мы вернулись в Honda и купили Odyssey серебристого цвета.

В тот день, в тот самый момент, произошло нечто совершенно потрясающее. Оказалось, что тысячи и тысячи

людей ездят на Odyssey в то же самое время, что и я. Я видел их повсюду! По пути домой я один за другим провожал глазами минивэны Odyssey. Какая-то Honda Odyssey влилась в автомобильный поток впереди меня. Другой Odyssey остановился передо мной на светофоре. Я посмотрел в зеркало заднего вида, и там был еще один Odyssey. Возле супермаркета я припарковался между двумя машинами Odyssey. С тех пор как я купил свой Odyssey, я трижды открывал дверцу чужого автомобиля этой модели. Вы знаете, что чувствует человек, обнаружив чужие вещи на сиденье «своего» автомобиля, дверцу которого он только что открыл? Я знаю, и все, что вы можете сделать в такой ситуации, это быстро захлопнуть дверь, отойти назад и надеяться, что никто не видел, как вы пытались вломиться в чужую машину.

Я знаю, что вы знаете ответ на этот вопрос, но на всякий случай я его задам: все остальные купили Honda Odyssey в то же самое время, что и я? Нет? Вы пытаетесь сказать, что все эти машины Honda Odyssey уже давно ездят по улицам? Да? Тогда почему же я их не видел раньше?

Ответ приводит к невероятным выводам о человеческом разуме. Мы получаем так много информации и раздражителей, что мозг даже не пытается их все переработать. Без сознательного психического фильтра мы неспособны осмыслить окружающий мир. Мозг учится обращать внимание на раздражители, которые, по его мнению, важны, а все остальное он удаляет или отфильтровывает. Пока моей семье не потребовался минивэн, модель Odyssey ничего не значила для меня. Я никогда не обращал на нее внимания, и в моей картине мира такого автомобиля не существовало в принципе. Как только у меня появился Odyssey

и стал частью моей жизни, мой мозг автоматически начал обращать внимание на представителей этой модели и регистрировать их как нечто особенное и отличающееся от моей прошлой машины.

Уверен, у вас был подобный опыт. Как только вы начинаете интересоваться чем-то новым, вы сразу же ни с того ни с сего наталкиваетесь на статью, или телерепортаж, или чей-то разговор об этом предмете. Ваша ретикулярная активирующая система (РАС) — тот же самый неврологический механизм, что отфильтровывает ненужные возбудители, — начинает искать мысли, образы, слова, людей и места, которые вы прежде не замечали, и указывает на них. Внезапно ваше ментальное радио — ваша РАС — ловит совершенно новую волну и настраивается на интересующий вас объект.

По тому же принципу возникают и креативные идеи. Подобно автомобилям *Odyssey*, креативные идеи все время буквально носятся вокруг нас. Творческое вдохновение постоянно у нас в распоряжении, но мы никогда не почувствуем его, пока не начнем активно и последовательно творить. Задавая правильные вопросы, вы настраиваете свою РАС на то, что вам требуются творческое вдохновение и решения. Внезапно ясность и креативность становятся неотвратимыми.

Не так давно я наблюдал этот мощный неврологический феномен в действии во время поездки в город Мобил в штате Алабама. Три дня я вел практические занятия для преподавателей общественных наук в системе школьного образования округа Мобил. Нейт Смит, мой друг и местный координатор по общественным наукам, забронировал для нас помещение в красивом здании Музея города

Мобил. В конце дня, после практических занятий, учителя-участники отправились осматривать экспозицию музея. Мы хотели, чтобы они увидели прекрасные, но неиспользуемые местные возможности, идеально подходящие для внеклассной работы.

Комната, в которой проходили мои занятия, была на первом этаже, в холле, прямо за сувенирным магазином. Во время первого перерыва многие учителя обошли этот магазин, но немногие что-то купили. Тем же днем, позже, мы обсуждали выгоду от использования крючков при подаче учебного материала и начали активно вовлекаться в творческий процесс. На следующем перерыве учителя опять отправились в магазин. Во время этого второго посещения они буквально на каждый товар смотрели как на вспомогательный материал для урока или креативный способ увлечь класс. В течение следующих трех дней ко мне приходили учителя, которые показывали, что они купили, и рассказывали, как они планируют использовать свои покупки. Каждый вечер из сувенирного магазина выходили учителя с бумажными пакетами, набитыми всевозможными странными вещами. Я должен был получить комиссионные!

Что изменилось между первым посещением магазина, когда ничего не привлекло их внимание, и последующими визитами, когда любой предмет превратился в потенциальный учебный материал или инструмент для работы в классе? Ведь ассортимент-то не изменился. Те же самые предметы были в магазине и в тот первый раз, когда учителя туда пришли; просто тогда мои коллеги не видели в них пользы для работы. После участия в творческом процессе те же учителя стали ощущать

мир совершенно по-другому. После того как они изменили фокус внимания и активизировали креативные способности, которые есть у каждого из нас, они оказались в мире изобилия, где на каждом шагу рождаются самые невероятные идеи.

То же самое произойдет и с вами. Творческий потенциал редко имеет отношение к природной гениальности или врожденным способностям. Гораздо чаще креативность возникает из правильно направленного внимания, лазероподобной концентрации, упорной борьбы и тяжелой работы. Со стороны видны лишь славные результаты, и совершенно ничего не известно о крови и поте, которые льются за всем этим.

Творческие способности — это нечто такое, что люди склонны романтизировать, однако реальность в этом смысле совершенно не романтична. Как в случае любых навыков, здесь требуются старания и практика. Никто не думает, что квалифицированный доктор, физик-ядерщик или инженер стали теми, кем они стали, исключительно благодаря везению.

Мы понимаем, что для достижения высочайшего мастерства в своей профессии требуются годы учебы, жертвы и тяжелый труд. И все же, если мы встречаем выдающегося художника или исключительно творческого человека, мы сразу решаем, что у него природный талант или талант от Бога. Большинство людей были бы поражены, имея они возможность «заглянуть за кулисы» и увидеть, сколько усилий пришлось приложить этим людям с «природным талантом», чтобы преодолеть все препятствия на пути к своей цели.

ШЕСТЬ СЛОВ

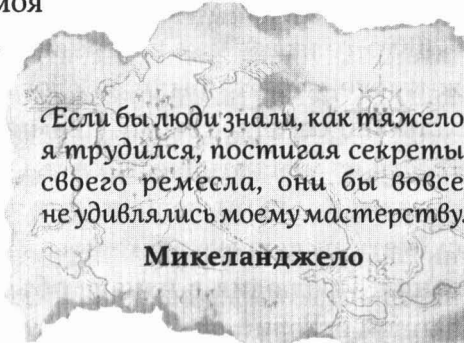
Всякий раз, когда я обращаюсь к группе преподавателей, будь то в рамках семинара, доклада или выступления на конференции, я рассказываю им такую историю. Чтобы она оказала должное воздействие, ее, конечно, лучше слышать своими ушами. Я в принципе могу очень страстно и восторженно выступать перед аудиторией, однако, когда я рассказываю эту историю, моя энергия взлетает до космического уровня. Впоследствии, когда люди говорят со мной о какой-нибудь истории, рассказанной в тот день, они неизбежно вспоминают именно эту. Без попытки рассказать вам эту историю моя книга была бы неполной.

Я надеюсь, что эта попытка удастся.

Несколько лет назад моя бывшая коллега попросила у меня совета. У нас было много общих учеников, и ей плохо давалось

управление их поведением (как, впрочем, и все остальное). Но она боролась — я имею в виду, что женщина была на грани срыва, после которого люди обычно уходят из профессии. Она знала, что я успешно провожу уроки с теми же самыми учениками, что и она, — до нее дошли бесконечные слухи о моих занятиях. Поэтому она попросила меня поговорить с ней о некоторых из моих методов и стратегий.

Что ж, я люблю обсуждать свои практические методы с коллегами, поэтому на такие просьбы всегда отвечаю



«Если бы люди знали, как тяжело я трудился, постигая секреты своего ремесла, они бы вовсе не удивлялись моему мастерству.

Микеланджело

согласием. На следующий день мы встретились, и в течение первых пяти минут нашей беседы она сказала шесть слов, которые меня невероятно раззадорили. Используя лишь шесть слов, она сообщила мне две нехорошие вещи, которые могут иметь очень серьезные последствия. Когда она произнесла эти шесть слов, я поблагодарил ее, потому что она приписала мне очень приятную черту характера. И только впоследствии я осознал, почему мой ответ на ее шесть слов был таким неловким. Когда я уже ушел со встречи, неприятная суть тех шести слов внезапно накрыла меня, и я тут же осознал, почему моя реакция на них была так примитивна. По всей видимости, шестью словами можно сказать многое.

(Кто-то из вас уже наверняка готов воскликнуть: «Скажите же, что это были за слова!» Если бы вы слушали историю собственными ушами, вы бы попытались встрясти из меня эти шесть слов. Стоит отметить, что такая реакция была бы произвольной. Моя же «раскрутка» сюжета включает элементы классического повествования. Прелюдия в начале объясняет важность и роль данной истории, так чтобы слушатели были заинтригованы. А наиболее важный элемент истории, шесть слов, я скрываю от вас, и это делается в стратегических целях. Я мог бы начать историю с этих шести слов, однако решил, что лучше открыть их позже, чтобы драматическое напряжение как следуетросло. Все эти элементы повествования могут использоваться в классе при работе с учебным материалом. Это так прекрасно, когда ваша аудитория готова задушить вас, если вы не поделитесь с ней тем главным, что вы и пытаетесь отчаянно до нее донести. В этот момент ситуация меняется

и создается совсем другая динамика. Но вернемся к тем шести словам!)

Теми шестью словами были... Теперь, когда я скажу вам эти шесть слов, кто-то из вас подумает, что в них нет ничего такого, другие же поймут, в чем дело. Надеюсь, что к концу моей истории всем все станет понятно.

Та учительница сказала: «Вам это легко. Вы – творческая личность».

Ничего себе! Позвольте мне повторить это. «Вам это легко. Вы – творческая личность».

Первая нехорошая предпосылка звучит в первых трех словах: «Вам это легко».

Мне это легко. Правда, что ли? Этими тремя словами она отбросила шестнадцать лет тяжелого труда! *Шестнадцать лет* непрерывного мозгового штурма. Шестнадцать лет записных книжек, заполненных идеями, которые по большей части никуда не годились! Шестнадцать лет неудач и проваленных уроков. Шестнадцать лет отработки идей и их пересмотра в случае, если представлявшаяся отличной мысль оказывалась никудышной. Шестнадцать лет прерывания занятий, когда требовалось спасти что-то полезное.

Я вкалываю, занимаясь подготовкой уроков, которые будут крайне увлекательными, забавными, познавательными и обожаемыми. Эта работа не была легкой, когда я начинал, она не была легкой на прошлой неделе, и она не будет легкой на следующей. Она и не должна быть легкой – она должна стоить того, чтобы ее делать. Если как следует вложиться в начало работы и продолжать вкладываться до ее завершения, можно создать что-то необыкновенное. Но эта работа не будет «легкой».

Когда кто-то добивается высокой степени мастерства и отшлифовывает навыки в какой-либо области, создается ощущение легкости того, что он делает, и окружающим кажется, что все это действительно просто и дается само собой. Я убежден, что понятие «естественности» в данном случае полностью ошибочно. Только благодаря неустанному труду профессионал может заставить вас поверить в эту «естественность».

Вторая нехорошая предпосылка таится в пятом, шестом и седьмом словах.

«Вы – творческая личность».

Что она под этим имеет в виду?

Она говорит о двух вещах. Во-первых, она говорит, что у меня есть некая врожденная черта характера, известная как «творческие способности». Во-вторых, что гораздо важнее, она говорит о том, что у нее самой таких творческих способностей *нет*. Она лишена этого свойства характера, поэтому у нее есть оправдание не делать ту тяжелую работу, которую делаю я! Отсутствие у нее «естественной» способности к творчеству оправдывает ее за то, что ее преподавание никуда не годится, что дети не успевают и не могут реализовать свой потенциал. А еще она ставит себе «зачет» за то, что ее ученики уходят из класса с *меньшей* любовью к учебе, чем была у них, когда они туда пришли. Но нет, она не заслуживает этой оценки. Нельзя поднимать руки и сдаваться, потому что ты якобы от природы не способен к творчеству. Если кто-то из учителей и обладает творческими способностями от рождения, то таких немного. Я понимаю, что говорю жестко, однако этот момент очень важен. Образование может возвышать и вдохновлять, но также оно может быть инструментом принуждения и разрушения.

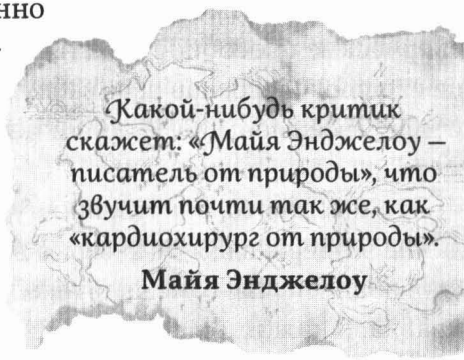
Мы должны все вместе признать: молодое поколение стоит того, чтобы тратить на него время и усилия, и что наши подопечные заслуживают того, чтобы расти и получать вдохновение. Творческие способности не являются характеристикой особой касты креативных личностей, а представляют собой нечто такое, что может развивать каждый из нас, включая наших учеников!

Обязательно надо сказать, что учительница, о которой я говорю, — очень милая женщина, которая весьма заботится о детях и совершенно искренне старается ра-

сти в своей профессии. Она была бы в ужасе, если бы осознала, что означают ее слова, но я уверен, что она не хотела никого обидеть. Именно поэтому я поблагодарил ее,

и мы продолжили делать по-настоящему большие шаги вперед. Я всеми руками за того, кто хочет совершенствоваться, и я мысленно аплодирую этой женщине, которая решилась просить совета и в качестве помощника выбрала именно меня.

Но... Я знаю, что должен продолжать рассказывать эту историю. Почему? Потому что слишком многие учителя используют эти шесть слов для оправдания. Показательный пример: после участия в одной конференции в Монтерее, Калифорния, я поболтал с несколькими учителями, и одна из них (спасибо, Мэри!) поделилась со мной весьма интересным озарением. Во время перерыва она



Какой-нибудь критик скажет: «Майя Энджелу — писатель от природы», что звучит почти так же, как «кардиохирург от природы».

Майя Энджелу

была в дамской комнате и там услышала, как несколько женщин обсуждали мое выступление. Одна из них упомянула мою историю о шести словах и призналась, что та подействовала на нее «как удар под дых». До моего выступления она сидела и думала именно то, о чем я говорю: «Ему легко, ведь он креативный парень, волшебник. Я бы никогда не смогла добиться таких результатов». Но, дослушав мой рассказ до конца, учительница поняла, что я говорил о ней. Эта история заставила ее задуматься и изменить представление о том, что либо творческие способности есть, либо их нет. Поняв смысл шести слов и осознав свое заблуждение, она захотела выйти из своей зоны комфорта и испытать какие-то из моих методов на практике.

Это именно то, о чем я прошу, — здравый смысл и желание воздержаться от неверия в собственные творческие способности. Не сомневайтесь: то, что я говорю вам, — правда. В каждом из нас скрыт невероятный творческий потенциал. Он молча ждет, когда к нему подключатся, но сам при этом ничего *не просит*. С того времени я не провел ни одного семинара и не выступил ни перед одной аудиторией, не рассказав об этих шести словах. Огромное множество людей приходили ко мне и говорили, что они благодарны за эту историю, потому что услышали в ней что-то о себе. Никогда не допускайте сомнений в том, что вы неистощимый источник творчества, который вот-вот разверзнется и выбросит в мир поток блестящих идей.

РЕАЛЬНЫЙ ЗАКОН ПРИТЯЖЕНИЯ

Я должен раскрыть свои карты. Я не был честен с вами, когда говорил, что представление о творчестве как об ослепительной вспышке света — это миф. На самом деле это никакой не миф. Получать творческое вдохновение ни с того ни с сего, совершенно точно, *возможно*, однако такое может произойти с вами лишь в том случае, если вы приложите усилия. Вспышки вдохновения будут озарять вас, только если вы «настроите» свое сознание на правильную частоту, погрузившись в творческий процесс и задавая правильные вопросы. Не позволяйте себе расстраиваться, если ни мозговой штурм, ни придуманные вами для уроков крючки не приведут к результатам. В качестве необходимого первого шага вам следует не только запустить собственный творческий процесс, но и представить себе невероятно высокий уровень участия, который вы ждете от своих учеников. И только после этого вас поразит тот факт, что мозг, дабы достичь ваших целей и реализовать вашу идеальную картину, теперь работает сверхурочно, сознательно и подсознательно. Когда вы задаете правильные вопросы, ваш мозг не успокоится до тех пор, пока не сможет дать вам ответы.

Помните: качество ваших вопросов имеет первостепенное значение. Не спрашивайте «Как мне сделать сегодняшний урок сносным для своих учеников и не дать им заснуть от скуки?», если не хотите получить ответ, который потребует лишь минимума. Вместо этого ставьте вопрос так: «Как мне сделать сегодняшний урок безумно увлекательным, захватывающим и эффективным, таким, чтобы мои ученики никогда не забыли его и отчаянно

хотели присутствовать на других моих уроках?» Это качественно другой вопрос, который ведет к качественно другому ответу. Ваш мозг не будет счастлив, пока не получит уместный и подходящий ответ.

У меня есть претензии к некоторым интерпретациям закона всемирного тяготения, например, к такой: стоит вам пожелать новую машину, как кто-то тут же подъезжает к вашему дому на новеньком автомобиле и вручает его вам. Так этот закон не работает. Чтобы заставить закон притяжения работать на вас, вы должны представить то, чего вы хотите достичь, а затем начать *работать* над достижением своих целей. Как только у вас появится желаемый образ и вы наметите пункт назначения, вы изумитесь той огромной помощи, которую получите на своем пути. Как было остро подмечено Уильямом Х. Мюрреем⁶, «пока вы не работаете увлеченно, всегда есть место для колебания и возможность отступить и всегда есть неэффективность. Говоря о любой инициативе (и творчестве), надо сказать об одной фундаментальной истине, незнание которой способно убивать бесчисленные идеи и отличные планы: в тот момент, когда человек посвящает себя определенной цели, ему начинает сопутствовать провидение. Это решение порождает целый поток событий, создавая в пользу человека всевозможные непредвиденные обстоятельства, встречи и ощутимую помощь, о которых никто и не мечтал»⁷.

Посвятить себя. Начать работать. А затем – быть открытым. Узнать эту чудесную помощь, когда она придет,

⁶ Уильям Хатчинсон Мюррей (1913–1996) – шотландский писатель, альпинист.

⁷ Из книги У.Х. Мюррея «Шотландская экспедиция в Гималаи, 1951» (The Scottish Himalaya Expedition).

и суметь воспользоваться ей. Не игнорируйте идеи, которые ваш мозг пытается послать вам. Многие являются «принимающей станцией» невероятного количества отличных креативных идей, однако либо не признают их как таковые, либо не готовы действовать. Идеи – это здорово, но только их реализация – ключ к достижению цели. В рамках моего однодневного практического курса «Необычное обучение», а также семинара «Нестандартное обучение» учителя проводят коллегиальный мозговой штурм в поисках идей для собственных уроков. При этом применяется творческий инструмент под названием «Оптимальная сверхмощная высоковольтная турбомозгоштурм-система планирования уроков без ограничений» (простите, иногда мой внутренний копирайтер берет надо мной верх!). Я видел, как на этих занятиях рождались невероятно креативные идеи по планированию уроков – идеи, которые ничего не стоят, если учителя не проходят через последующие этапы творческого процесса. Чтобы ваши идеи имели практический смысл в классе, необходимо, чтобы они не только появились, но и, самое главное, были реализованы с учениками. Я изучил замечания и комментарии учителей со всей страны и знаю, что многие идеи и стратегии, которые были разработаны с помощью мозгового штурма, успешно попадали в классы и приживались там. Я никогда не забуду письмо с фотографиями, которое я получил от Мэри Беарз-Силвии – учительницы, посетившей часовую, чрезвычайно сокращенную версию «Необычного обучения». Она получила творческое вдохновение и мужественно понесла его дальше. Ей пришла в голову идея, она развила ее и применила в классе спустя два дня после нашей встречи. Это и есть реализация!

Вы наверняка слышали историю о человеке, который стоял во время наводнения на крыше своего дома и ждал, чтобы Бог помог ему. Появилась спасательная шлюпка, чтобы забрать пострадавшего, однако он отказался в нее забираться и сказал, что Бог ему поможет. Затем появилась еще одна лодка, и люди в ней умоляли человека на крыше присоединиться к ним, но в ответ слышали отказ. В конце концов над домом пролетел вертолет, с которого человеку сбросили веревочную лестницу, однако тот отверг помощь, уповая на Господа. В конце концов вода сомкнулась над крышей дома и человек утонул. Оказавшись в раю, он с возмущением обратился к Богу: «Как ты мог позволить мне умереть там, на крыше, когда я так верил в тебя?» Бог ответил: «Да ладно, я дважды послал тебе лодку и один раз даже целый вертолет!» Не будьте такими, как тот утонувший. Берите все от своих творческих идей и от возможностей, которые открываются вам на пути, и посвятите себя их реализации! Будьте дальновидны в поисках желанного образа своих учеников и своей жизни. Закон притяжения реален. Ваши мысли имеют магическую силу и способны материализовать то, о чем вы мечтаете, однако для этого требуется ваше активное участие.

ПОЙМАТЬ ИДЕЮ

Ваше подсознание работает не так, как сознание. Гениальные мысли рождаются в самых неожиданных обстоятельствах. Они приходят к вам в душе, в спортзале, за рулем автомобиля. Они оседают в вас в бакалейном

отделе магазина, на прогулке, во время стрижки у парикмахера. Некоторые из моих блестящих идей посещают меня, когда я мою посуду, занимаюсь уборкой в доме или другими делами, при которых «сознательный мозг» работает на автопилоте. Поскольку эти идеи часто возникают в неожиданный момент, вы должны быть постоянно готовы запоминать их. Не говорите себе: «Надо записать это, когда приду домой». Вы этого не сделаете! Вы наверняка даже не вспомните, что к вам приходила какая-то идея. Лучше попробуйте создать систему для мгновенного запоминания и фиксации идей, чтобы те не уходили навсегда.

Мне становится нехорошо, когда я думаю обо всех идеях, которые безвозвратно ушли лишь потому, что я был уверен, будто запомню их. Иногда я встречаю своих бывших учеников, и они вспоминают о каком-нибудь уроке, который я проводил год назад. Всякий раз я думаю: «Почему я этого больше не делаю?» А не делаю я этого лишь оттого, что не записал свою идею и забыл, насколько мощным элементом урока она была.

Чтобы предотвратить испарение идей, много лет назад я выработал привычку всегда носить в кармане карточку для записок и ручку. Я стал их использовать для того, чтобы записать мысли и идеи, которые хотел запомнить. Когда я вечером выкладывал все из карманов, я складывал карточки в такое место, где я мог их найти позже (в папку, записную книжку и т.д.). Теперь, когда у меня всегда с собой смартфон, я перешел на специальное приложение для создания записок. Таких приложений, которые помогают сохранять ваши идеи, сейчас множество (например, Evernote). Какую систему для

сохранения ваших идей бы вы ни выбрали для себя, убедитесь, что она всегда у вас под рукой и вы ей действительно пользуетесь. Однако не стоит покупать роскошных записных книжек или сложных приложений, которые вы никогда не будете применять. Чем система проще, тем лучше. На первом месте для вас должна быть практичность, а не внешний блеск.

Ваша система не должна быть высокотехнологичной. Обычно для каждого проекта, над которым я работаю, я беру простую папку-регистратор или блокнот на трех кольцах. У меня все еще сохранился тот блокнот, который я использовал при разработке самого первого практического занятия курса «Обучение как приключение» и всего комплекса мнемонических правил своей пиратской программы. Этот блокнот, снабженный вкладками для букв алфавита, хранит произвольные мысли, идеи и результаты мозговых штурмов. Я наполнял карманы карточками для записей и клочками бумаги с цитатами и напоминаниями. Теперь, много лет спустя, я оглядываюсь назад и вижу все варианты решения, которые рассматривал, когда создавал систему «Учи как пират».

БЫСТРО И ЛЕГКО

Самое важное в системе сохранения идей, равно как и в системе их реализации, — доступность и простота. Чем больше от вас требуется шагов, необходимых, чтобы быть продуктивными, тем меньше вероятность того, что вы будете постоянно добиваться нужного результата. Это, кстати, справедливо и в том, что касается программ

фитнеса. Согласно исследованиям, расстояние до вашего спортивного зала непосредственно соотносится с тем, как часто вы туда ходите. Чем больше это расстояние, тем меньше вероятность, что вы будете ходить в спортзал каждый день. Когда мне нужно было сбросить 18 кг лишнего веса, самым действенным средством стала ходьба, и вот по какой простой причине: все, что мне следовало сделать, — открыть дверь и пойти. Какую бы систему вы ни использовали для записи и сортировки своих идей и разработки планов их реализации, убедитесь, что вы можете быстро и легко заставить ее работать.

Для того чтобы написать эту книгу, я решил воспользоваться собственными рекомендациями. Я приобрел ноутбук MacBook Air, благодаря которому могу работать где угодно. Когда я был привязан к своему компьютеру и рабочему месту, я гораздо реже добивался желанного результата. Теперь я могу писать в самолете, в любой комнате своего дома (это важно, потому что у меня маленькие дети), буквально в любой точке мира. Эти слова я пишу, находясь на весенних каникулах в Пуэрто-Вальярта в Мексике. Чем проще вам будет работать со своей системой, тем больше вероятность того, что вы воспользуетесь ей.

Разработка системы «сбережения» собственных мыслей имеет еще один плюс. Вы говорите себе, что время от времени на вас будут снисходить творческие озарения — и в итоге это может стать самоисполняющимся пророчеством. Когда вы сохраняете свою идею, ваше подсознание получает едва различимый, но важный сигнал о том, что затраченные на ее генерирование усилия не пропадут зря. И таким образом вы подтверждаете ценность этой идеи.

НЕУДАЧИ И ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ

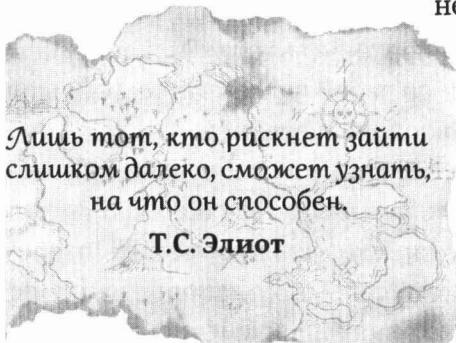
Я уже говорил, что у меня были совершенно провальные уроки и, более того, длинная череда неудавшихся занятий. Это правда! Я переживал просто легендарные фиаско. Когда я пытался разработать и реализовать некоторые свои идеи, со мной случались настоящие катастрофы. И я даже не очень доволен всеми своими уроками, проведенными на прошлой неделе, потому что знаю, что они могли получиться лучше.

Это естественно.

Если вы в последнее время не терпели в классе неудач, значит, вы недостаточно далеко выходите за привычные рамки. «Безопасные» уроки – в лучшем случае рецепт для посредственности.

Чтобы неудача не заставила вас опустить руки и отказаться от любимого дела, надо прежде всего изменить точку зрения и поверить в то, что истинных провалов не существует. Есть только

обратная связь! После того как вы поймете, какими хотите видеть своих учеников, приходит время оценивать результаты своей работы, или обратную связь, и использовать их для самосовершенствования.



Лишь тот, кто рискнет зайти слишком далеко, сможет узнать, на что он способен.

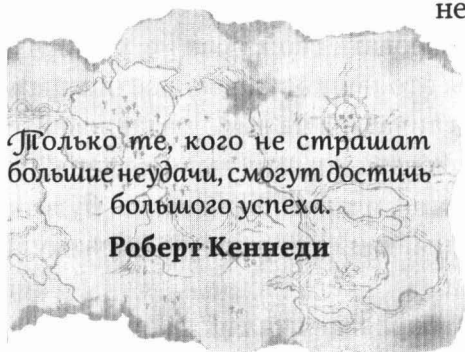
Т.С. Элиот

Например, если вы видите, что класс не увлечен вашим объяснением или рассказом, детей не стоит винить. Очевидно, что, когда ученики не заинтересованы,

они предоставляют вам обратную связь, как бы сообщая: то, что вы делаете, не увлекает данную аудиторию в этот день. Тщательно проанализируйте это критическое сообщение, не принимая его слишком близко к сердцу и стараясь извлечь из обратной связи как можно больше пользы. Это позволит вам исправить допущенные ошибки и улучшить свои уроки в будущем. По-настоящему опытный специалист чувствует свою аудиторию и степень ее участия и способен корректировать свой урок на ходу. Это главная цель, и, хотя это непросто, она достижима. Не позволяйте себе заикливаться на том, что вы делаете в данную минуту или что согласно плану занятия должны будете сделать в следующий момент, — иначе вы будете не в состоянии воспринимать непрерывную обратную связь от своей аудитории.

Я помню, как в юном возрасте читал «Психокибернетику» Максвелла Мольца. Сравнение того, как люди достигают поставленных целей, с тем, как ракеты и торпеды попадают в заданную цель, произвело на меня сильное впечатление. Доктор Мольц сказал: «Ракета движется вперед, допускает ошибки и постоянно исправляет их — и в итоге выполняет свою задачу. Двигаясь зигзагами, она буквально нащупывает свой путь к цели». В реальности ракета летит уклоняясь от курса дольше, чем движется прямо к цели. И тем не менее она оказывается там, где требуется, и поражает цель благодаря постоянным корректировкам, основанным на продолжительном анализе полученной обратной связи. Так и путь учителя к истинному мастерству похож на процесс мытья волос: пытаться, ошибаться, исправлять, пытаться, ошибаться, исправлять... мылить, споласкивать, мылить, споласкивать...

Как-то после семинара ко мне подошла женщина и поблагодарила за признание в том, что мои уроки до сих пор бывают неудачными. Она сказала, что ее смущает, когда учителя, выступающие по вопросам повышения профессиональной квалификации, говорят так, будто их занятия проходят идеально. Они делают вид, что им не приходится сталкиваться со всеми теми проблемами и волнениями, которые, как мы



знаем, являются частью нашей (да и вообще любой) работы. Возможно, этих преподавателей беспокоит то, что, если они признают у себя наличие слабых мест, они могут утратить доверие

коллег, но это совсем не так. Моя же цель в том, чтобы поделиться реалистичным взглядом на происходящее в классе, а это просто невозможно без разговора о потенциальных неудачах.

По моему мнению, любое начинание, которое исключает возможность провала, не может привести к чему-то значительному. Пока в сфере образования никто (слава Богу!) не говорит об идеальной школе – но пусть это не останавливает ваши попытки делать что-то новое. Не бойтесь выходить за пределы привычного и достигать новых высот. Главное, не забудьте запастись зеленой для разбитых коленей.

ТВОРЧЕСКАЯ АЛХИМИЯ

Начитанность и многосторонние интересы обеспечивают нас исходными ресурсами, необходимыми для того, что я называю творческой алхимией. Слишком часто люди считают, что креативность — это умение, которое доступно лишь немногим и которое связано с появлением совершенно оригинальных идей из ниоткуда. Однако чаще всего дело обстоит совсем по-другому. Я больше сравниваю творчество с алхимией.

Алхимия — это:

- волшебное превращение обычного вещества, не имеющего большой ценности, в очень ценное вещество;
- процесс, который вследствие сочетания несовместимых элементов ведет к парадоксальным результатам.

Проводите больше времени занимаясь тем, что вы страстно любите, своими хобби, сторонними интересами и ищите способы использовать все это в своих занятиях в классе. Культивируйте новые увлечения и наблюдайте за тем, как творческая работа охватывает новые области вашего мозга. Смотрите, как ваша жизнь зажигается новой энергией, когда вы вновь возбуждаете в себе любовь к тому, что пленяло вас в молодые годы. Растите! Пробуйте новое и не забудьте сделать то, что уже включено в ваш список дел, которые нужно успеть сделать в жизни! Обращайте внимание на мир вокруг вас и относитесь к нему как к изобилию творческих идей, каковым он и является. Это хорошо не только для вашей жизни, но и для вашей педагогической деятельности. Исследование мира и собственной страсти позволит вам привнести в школьные занятия новую

перспективу и энергетику. Оно превратит вас в яркий пример для подражания для ваших учеников. Мы всегда говорим, что хотим, чтобы учеба для них была непрекращающимся процессом, поэтому мы должны показать им, что это значит.

Творческая стагнация обычно возникает в результате:

- нежелания «выпрыгнуть» за пределы своих профессиональных знаний и умений;
- неспособности увидеть, как на первый взгляд несвязанные идеи могут быть объединены в нечто новое и интересное.

Подозреваю, что лучшие книги для педагогов вряд ли можно найти в секции «Образование» книжных магазинов. У меня всегда есть три или четыре книги на тумбочке у кровати, одна книга в машине, одна в школьной сумке, еще несколько книг в телефоне. Я считаю, что одна из наиболее важных частей моей работы заключается в том, чтобы постоянно открывать себя для воздействия качественного мышления других людей. Оно ставит передо мной задачи, поддерживает актуальность моих знаний и навыков, а также дает мне исходные ресурсы для творческой алхимии.

Мои сторонние интересы обширны и разнообразны, и при этом их число постоянно растет. Вот некоторые примеры: фокусы, оригами, шахматы, тренерская работа с баскетбольной командой, фитнес, предпринимательство, прямой маркетинг, социальные сети, музыка в стиле рэп, книги на тему «как преуспеть», ораторское искусство, гражданские права и в последнее время кубик Рубика. Когда я уделяю все свое внимание только преподавательской деятельности, моя креативность

падает. Однако когда я нахожу время потакать своим странным увлечениям, я становлюсь очень креативным.

Примеры творческой алхимии окружают нас повсюду. Она породила джаз. Рок-н-ролл. Рэп... Простите за то, что постоянно ссылаюсь на себя самого, однако я прекрасно помню, как группа Run DMC стала добавлять в свои рэповые песни рок-гитару и создала новый звук.

Экспериментируя с разным материалом, художники развивают свои творческие навыки. Музыканты переживают переломные моменты в своем творчестве в результате того, что на них влияют другие группы, исполнители и жанры. Специалисты по маркетингу запускают гениальные кампании после того, как изучают используемые в других отраслях методы и пытаются применить их к своей ситуации.

Творческая алхимия в действии:

- Многие годы я использовал оригами (одно из моих хобби) на уроках истории и при этом всегда расстраивался от того, что не знал, куда деть узкую полоску бумаги, оставшуюся после разрезания на квадраты двух сотен кусков бумаги размером восемь на десять.
- Последние несколько лет меня также расстраивала изготовленная мной модель конвейера Генри Форда образца 1920-х гг. Мне не нравилось то, что у меня получилось, и я на несколько лет прекратил использовать эту поделку.
- Пару лет назад я видел, как один ученик смастерил из полоски бумаги вертолет. Я попросил его научить меня этому, и сохранил его инструкцию в папке с идеями, которые могут пригодиться в будущем.

Спустя два года (два года!) творческая алхимия в конце концов волшебным образом сработала. (Сколько времени следует ждать, пока к вам придет хорошая идея? Ровно столько, сколько потребуется!) Теперь я использую бумагу, разрезанную на полоски, как исходный материал, и класс превращается в несколько конкурирующих команд по сборке вертолетов на конвейерах Генри Форда. Я решил проблему неиспользованной бумаги, проблему конвейера, а также проблему того, как применять хитрый прием, усвоенный благодаря своему ученику. В этом семестре я попробовал сделать все это в первый раз и думаю, следует продолжать. Алхимия!

Когда вы развиваете себя для того, чтобы выйти за пределы своей учительской ипостаси, вам может показаться, будто вы тратите время попусту и должны испытывать чувство вины. Не попадитесь в эту ловушку! Ваши усилия **очень** важны, и они обязательно окупятся не только в жизни, но и в занятиях в классе.

ТРАНСФОРМАЦИЯ

Создайте для своих учеников возможность получить необычные впечатления, и они вознаградят вас редкостным прилежанием и особым отношением.

Дэйв Берджес

Для многих учеников школа — это нудная и бессмысленная рутина, которая убивает душу. Когда я думаю об обычном дне школьника, то начинаю понимать, почему такое множество детей не хотят ходить в школу. Слишком часто школа становится местом, в котором систематически подавляют стремление к творчеству и индивидуальность. Местом, в котором всем правит смертная тоска. В действительности есть только две возможности: либо ваш урок будет передышкой после этого ужаса, либо станет его частью. Я тщательно и активно работаю над тем, чтобы он был передышкой.

Я хочу, чтобы мой урок выделялся на фоне однообразия школьного ландшафта. Я хочу, чтобы мой урок был, словами

Сета Година, фиолетовой короной. В своей книге с одноименным названием Сет говорит: «Это что-то исключительное, необычное, интересное. Это – Фиолетовая королева. Обыденная и скучная рутина незаметна и невидима, как обычная буренка»⁸. И хотя эта книга была написана для специалистов по маркетингу, она многое подтверждает из того, что, на мой взгляд, справедливо для профессии учителя.

Ученики каждый день получают так много информации и раздражителей, что для того, чтобы их сознание выделило именно вас среди всех учителей, вам надо быть незаурядным – то есть настолько сильно отличаться от остальных, чтобы об этом ходили разговоры (в положительном смысле). Быть просто хорошим недостаточно; вы должны быть экстраординарной личностью. Я всегда стараюсь проводить уроки таким образом, чтобы они оказались самыми обсуждаемыми в школе, и выступать на конференциях так, чтобы вызвать самую бурную реакцию аудитории. Тем самым я не тешу свое самолюбие – я забочусь об *эффективности*.

Если внимание вашей аудитории подвержено воздействию всевозможных отвлекающих факторов и имеет тенденцию снижаться, то единственный способ добиться того, чтобы вас по-настоящему услышали, – это выделиться. Если вы чувствуете, что ваши идеи важны – а я именно такого мнения о своих идеях, – то их нужно обязательно передать тем, для кого они предназначены.

Слишком много школ наполнены уроками-буренками, которые сливаются со средой. Я неутомимо и внимательно работаю над тем, чтобы быть полной противоположностью

⁸ Годин С. Фиолетовая королева. Сделайте свой бизнес выдающимся! – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011.

такой невзрачной коровы. Я хочу, чтобы входящему в мой класс казалось бы, будто это другой мир. Много лет назад я изложил свое видение того, как мои подопечные должны воспринимать мои уроки. Написанное от имени вымышленного ученика, это сочинение отражает суть писем и комментариев, полученных мной от реально существующих учащихся.

«Когда я вошел в аудиторию № 9 в качестве нового ученика мистера Берджеса, меня охватило сильнейшее чувство предвкушения чего-то очень интересного. Я слышал о его репутации, я слышал, как мои одноклассники рассказывают все эти странные истории, и я, вне всякого сомнения, видел его безумные костюмы на школьных парадах. Сначала было сложно поверить, что он соответствует тому образу, о котором все говорят. Однако спустя несколько недель я понял, что мистер Берджес еще круче, чем его описывают.

Я никогда не встречал столько энтузиазма в учителе или ком-нибудь еще. Этот человек обожает преподавать. Он — это нереальная сверхчеловеческая смесь педагога, психолога, историка, волшебника, эстрадного комика и клинического сумасшедшего. Иногда мне кажется, что когда-нибудь присутствовать на его уроках можно будет только за плату, и каждый день я поражаюсь тому, как много всего я узнал! Я лишь надеюсь, что найду для себя в жизни что-нибудь такое, что даст мне столько же радости и удовлетворения.

В одном я уверен: изучение истории в школе никогда еще не было таким простым и приятным делом. Говоря «простым», я не подразумеваю, что мы могли мало заниматься, — я имею в виду, что мне удается запоминать то,

что надо, без обычного для меня напряжения. Должно быть, это все благодаря тем исследованиям мозга и мнемоническим правилам, о которых Берджес рассказывал нам в начале учебного года. Я даже отмечал, что некоторые из моих друзей, которым обычно не даются другие предметы, здесь неплохо усваивают материал. Это действительно странно! Подростки, которые попадают в неприятности и спорят с учителями на остальных уроках, здесь успевают! Кажется, что в аудитории № 9 даже намного легче дышится. Я буду до конца честен с вами: уроки Берджеса подчас были для меня единственным стимулом ходить в школу».

ЛУЧШАЯ СИСТЕМА GPS — ВАШ МОЗГ

Для меня эта эпистолярная практика была чрезвычайно важна, и я рекомендую вам попробовать что-то подобное. Те «письма» помогли мне осознать, какие ощущения я хочу подарить детям в ходе своих уроков. В них выражена идеальная цель, к которой я стремлюсь на протяжении своей карьеры. Когда мне не хватает вдохновения и мотивации, я перечитываю этот пассаж и вновь направляю усилия на реализацию своего видения.

Когда планируется какое-либо путешествие, самое главное — выбрать конечный пункт. Если держать эту точку в голове, то можно настроить внутреннюю GPS и быть уверенным, что ты движешься в правильном направлении. Нет никакого смысла в том, чтобы кружить по улицам города, все больше сбиваясь с пути и расстраиваясь, а затем, когда доберешься до цели так и не удастся, еще иметь

наглость винить во всем свою дорогую систему GPS. Если вы надеетесь проводить идеальные классные занятия, вам следует понимать, на что они должны быть похожи.

Кроме того, вы должны четко понимать ситуацию в вашем классе. Никакая система GPS не будет работать, если не сможет точно определить ваше местоположение и если ее карты не обновлены до последней версии. Когда у вас есть реалистичный взгляд на своих учеников и вы видите, чем они отличаются от идеального образа, вам есть над чем работать.

В своей чудесной книге «Творение» (Creating) Роберт Фриц описывает, как этот разрыв между текущей реальностью и существующей в воображении идеальной картинкой создает некое напряжение. И если вы будете полностью отдавать себя работе над воплощением в жизнь своих идеальных представлений, вы будете постоянно стремиться к устранению несоответствия, порождающего это напряжение. Не очень комфортно осознавать, что вы не живете согласно стандарту, который сами для себя установили. Поэтому путь к избавлению от этого диссонанса заряжает мощной энергией и приносит удовлетворение.

ДВА ВОПРОСА, ЧТОБЫ ПОДНЯТЬ ПЛАНКУ

На своих семинарах я часто прошу аудиторию подумать, как она может ответить на два вопроса. Для некоторых признать правду оказывается весьма болезненным процессом. Надеюсь, вы потратите несколько минут на то, чтобы также ответить на эти вопросы. Они заставят вас

подумать о своих ожиданиях и стандартах в отношении того, что возможно в классе.

Вопрос номер один: если бы класс был пуст, стали бы вы вести урок?

Иными словами, допустим, что не существует ни требований к посещению, ни санкций за пропуск занятий и учащиеся обязаны только успешно сдавать тесты. Стали бы они ходить на свои уроки? Есть ли в вас и в ваших уроках что-то такое, что привлекает учеников? Создали ли вы такую приятную уникальную среду, что учеников тянет в ваш класс как магнитом? Являются ли ваши уроки настолько захватывающими, что, если бы вы пригласили ваших учеников на свой специальный урок, те пришли бы на него даже в субботу? Переносят ли ваши ученики поход к врачу или на экскурсию, лишь бы не пропустить ваш урок? Просят ли они своих родителей подвезти их в школу после посещения клиники, надеясь успеть на ваше занятие? Ждут ли дети окончания вашего урока, чтобы пойти в туалет, не боясь пропустить что-нибудь интересное и незабываемое? У вас есть ученики, которые бросают выбранные ими предметы, потому что хотят заниматься у вас? Пытаются ли они привести к вам в класс своих друзей, чтобы те тоже познакомились с вашим стилем проведения уроков? Начинают ли они рвать и метать, если расписание меняется и их посылают к другому учителю (даже если другой учитель тоже очень хорош)? Пытаются ли они прокрасться в школу после выпуска, чтобы вновь побывать на определенных ваших уроках? Рассказывают ли они о том, что происходило в вашем классе, спустя несколько лет после вашего

урока? Когда вы встречаете их на следующий год, признаются ли они искреннее в том, что скучают по вашим занятиям?

Вопрос номер два: есть ли в вашем арсенале уроки, на которые вы могли бы продавать билеты?

Ничего себе! Вот здесь планка действительно высока. Честно скажу вам, что таких уроков у меня немного, но они определенно есть! Один из них – урок с посадкой на Луну. Еще, пожалуй, «вечеринка в стиле 1960-х» и «тихий бар», а также день, когда в школу приходит суперзлодей Красная угроза. Дальше, возможно, «судебный процесс над салемаскими ведьмами», «Дорога слез», а также день, когда супергерой Тенмен рассказывает о Билле о правах. Я искренне верю, что в некоторые дни рядом с моим классом можно посадить кассира и ученики будут платить ему небольшую сумму за вход. Я стараюсь, чтобы таких дней в учебном году было как можно больше.

Я, конечно, не жду, что учителя положительно ответят на оба вопроса (особенно на второй) для каждого из своих уроков. Однако я хочу, чтобы и они, и вы использовали эти вопросы для того, чтобы сдвинуть привычную парадигму и задрать планку. Итак, как это возможно – изменить ваши занятия так, чтобы вы могли положительно ответить на эти два вопроса?

Один из способов, который я использую, заключается в том, чтобы размыть границы между образованием и развлечением. Я перестал использовать термин «развивающая игра», потому что он превратился в своего рода клише, однако, как мне кажется, он по-прежнему достаточно точно описывает то, что происходит на моих уроках. Моя цель

заключается в том, чтобы, по крайней мере иногда, ученики спрашивали себя: «Я пришел на урок или на какое-то представление?» Когда я объясняю какую-то тему, я стремлюсь опираться на испытанные и верные принципы сценического мастерства и привлечения внимания, чтобы мой урок превратился в мероприятие... в шоу-феерию. В части II данной книги я очень подробно рассказываю о том, как следует изо дня в день включать естественные развлекательные элементы в свои занятия, и логически рассуждаю, почему развлечение и смех могут и должны идти рука об руку с обучением. Цель заключается в том, чтобы превратить ваш урок в нечто такое, чему ученики не смогут противиться.

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ И ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ

Правильное позиционирование — это один из ключевых приемов превращения вашего класса в место, в котором хочется быть. «Позиционирование» — термин из области маркетинга, введенный Элом Райсом и Джеком Траутом в их революционной монографии⁹. Это процесс, в ходе которого вы создаете убедительный образ своего бренда, продукта или услуги и в голове аудитории складывается определенное понимание.

Например, сеть Walmart позиционирует себя как магазины, в которых можно много чего купить за небольшую цену, а сеть Nordstrom — как магазины с первоклассными товарами и исключительным качеством обслуживания.

⁹ Траут Дж., Райс Э. Позиционирование. Битва за умы. — СПб.: Питер, 2007.

Zappos построили свой бизнес за счет своего знаменитого обслуживания, благодаря которому устные рекомендации помогли создать базу постоянных клиентов. Prius позиционируется как «зеленая» альтернатива для тех, кого волнуют проблемы охраны окружающей среды. Вы можете положиться на любую из существующих курьерских служб, но куда вы обратитесь, если ваш конверт «наверняка и однозначно должен быть в месте назначения завтра»?¹⁰ Federal Express сделала себе имя, позиционируясь как бренд, предлагающий услуги быстрой доставки. Я много раз слышал, как гений прямых продаж Дэн Кеннеди говорил об уникальном торговом предложении сети ресторанов Domino's Pizza: «Доставка свежей горячей пиццы за 30 минут или даже меньше... С гарантией». Позиционируя себя таким образом, люди в Domino's Pizza буквально создали категорию предложения, которой раньше не было, и это на долгое время позволило им доминировать на рынке. Они не говорили, что их пицца самая лучшая, однако, если вы голодный студент, которому срочно нужна пицца, вы совершенно точно знаете, кому позвонить.

Я думаю, вы поняли, в чем смысл. Но какое отношение позиционирование имеет к учительской деятельности? Я обращусь к вопросу, который узнал из программы «Магнетический маркетинг» Дэна Кеннеди. Это вопрос, на который специалисты по рынкам должны ответить за потенциальных клиентов: «Почему я должен иметь дело с вами, если в вашей категории существует такое множество возможных вариантов?» Чтобы преуспеть в бизнесе,

¹⁰ Слоган рекламной кампании FedEx в 1978–1983 гг.

вы должны позиционировать себя на рынке так, чтобы клиенту было очевидно: выбирать из всех существующих альтернатив, включая возможность вообще ничего не покупать, надо только вас. Это именно то, что нам как учителям следует уметь делать! Почему наши ученики должны запоминать то, что мы им преподаем? С чего это они должны быть внимательными в классе и активно участвовать в работе на уроке? Ответ таков. Мы боремся не только за то, чтобы выделяться на фоне всех образов, звуков, продуктов, людей и эмоций, соперничающих за внимание учеников, но также и за то, чтобы ученики совсем не «переключились».

Это нелегко. Давайте посмотрим правде в глаза: вокруг множество разных шумов и помех. Тому, что предлагают наши предметы, нелегко конкурировать ни с адреналином реалити-шоу, ни с реальным драматизмом жизни учеников. Легко понять, почему такое множество учителей применяют то, что я называю медицинским подходом. Они говорят: «Я знаю, что этот материал трудный, но потерпите и выучите его, потому что он будет включен в тест», «Я знаю, что это трудно и не то чтобы очень весело, но если вы не выучите это, то не будете успевать на следующем этапе обучения». Ну и мотивация! Потерпите, переживите это страшное испытание – и сможете ответить еще на несколько вопросов финального теста. Такие учителя позиционируют свои уроки как горькое лекарство, которое необходимо проглотить, чтобы стало легче.

Не надо позиционировать учебный материал как неприятное лекарство! Представляйте его как нечто потрясающее! Объясняя, почему то или иное занятие так важно, оперируйте мотивирующими причинами, «потому что

это будет включено в тесте» не годится. Если вы не можете растолковать, с какой стати кто-то должен обращать внимание на то, что вы говорите, может быть, вам не стоит говорить этого?

Я из кожи вон лезу, чтобы позиционировать свой класс как замечательное место, в котором происходит невероятно увлекательный педагогический процесс с потрясающими мероприятиями. Я позиционирую его как место, которое дает возможности для творческого самовыражения. Также я стараюсь позиционировать каждое занятие так, чтобы ученики могли применить учебный материал к своей личной жизни и своему миру. Чтобы сделать свои уроки более эффективными и содержательными, я добавляю в них «переломные» истории. Затем, при необходимости, я добавляю для полного счастья элементы развлечения и веселья. Как любитель домашних животных, который прячет таблетку в какой-нибудь лакомый кусочек, я готовлю свои уроки так, что даже сложный материал усваивается легко. И я не извиняюсь за использование этих трюков, необходимых для достижения цели.

Иногда мы должны менять у наших учеников восприятие учебного материала. По сути это переосмысление: учебный материал получает новый смысл, способствующий разрушению отрицательных ассоциаций, закрепившихся в сознании школьников. Я уверен, что вы слышали, как ученики говорят: «Я ненавижу математику», «История — скучища», «Я не умею писать сочинения», «В жизни мне это никогда не пригодится». Это лишь несколько примеров предвзятых представлений, которые ученики приносят с собой в школу. Наша работа заключается в том, чтобы сдвинуть ментальную парадигму учащихся, побуждая

их к переосмыслению учебного материала, его ценности и важности для жизни.

Правда в том, что ученики, вероятно, не ненавидят математику на самом деле — они лишь ненавидят то, как математика преподавалась им раньше. Они ненавидят то, что в прошлом им приходилось бороться, чтобы постичь математику. Они думают, что история скучна, потому что какой-нибудь учитель когда-то уничтожил интерес к ней унылым изучением книг, работой с таблицами и нудными лекциями. Не история сама по себе скучища, а урок истории, причем вполне определенный. Когда ученики не видят ни связи конкретного школьного предмета с реальным миром, ни его ценности, они задаются вопросом, стоит ли вкладывать в его изучение силы и время. И они имеют на это право! Мы, взрослые, не любим попусту тратить силы и время, и дети в этом ничем от нас не отличаются.

Вот что я обычно рассказываю, когда говорю о силе переосмысления. Однажды, когда моему сыну было пять или шесть лет, мы с ним и еще две семьи отправились в пиццерию. В заведении находилась небольшая игровая зона для детей, а в ней — несколько автоматов, которые вместо жевательной резинки «выдавали» призы типа наклеек, небольших игрушек, переводных татуировок и т. п. Мой сын Хайден и два его приятеля радостно побежали с четвертаками к автоматам. Один из приятелей засунул в щель монетку и вытащил маленького динозавра, сделанного из светящейся в темноте пластмассы. Он побежал, с гордостью демонстрируя игрушку и громко «рыча». Второй ребенок потянул за рычаг и выудил переводную татуировку с изображением огнедышащего дракона. Он схватил отца за руку и потащил его в туалет, чтобы немедленно

намочить картинку и перевести ее на руку. Наконец Хайдэн подошел к автоматам и стал внимательно выбирать, какому из них доверить свой четвертак. Затем бросил монетку в один из них, и там показалась небольшая пластмассовая капсула. Я помог ее открыть, и внутри мы увидели золотой браслет с сердечками. Катастрофа!!! Я знал, что у меня есть примерно полсекунды на то, чтобы помочь сыну переосмыслить этот опыт, иначе произойдет неуправляемый эмоциональный срыв. Ведь по сравнению с динозавром или татуировкой с огнедышащим драконом браслет с сердечками – совершенно обескураживающий трофей для маленького мальчика. Я не всегда проявляю смекалку в подобных ситуациях, однако в тот раз я без колебаний показал на браслет и с особенным выражением воскликнул: «Пиратское сокровище!» Мальчик вырвал браслет из моих рук и побежал, во всю глотку крича: «Ураааааа!»

Это и есть переосмысление. Иногда самое важно, что мы должны сделать как учителя, – взять предмет, который для большей части учеников выглядит «браслетом с сердечками», и с помощью страсти, энтузиазма, доходчивого объяснения и творчества изменить его, превратив в «пиратское сокровище». Вся система «Учи как пират» предназначена специально для того, чтобы такая трансформация была возможна.

ЭНТУЗИАЗМ

«Великие цели нельзя достичь без энтузиазма.

Ральф Уолдо Эмерсон

Энтузиазм – самая заразная болезнь на Земле.

Песни – побочный продукт. Радость –
вот что получают от нас люди.

Карлос Сантана

«Если тело поведет, то мозг за ним последует.

Дэйв Берджес

Неслучайно в основе системы «Учи как пират» лежат страсть и энтузиазм. Я считаю, что мастерство педагога начинается со страсти к тому, что вы делаете, и окончательно оформляется в виде вашего энтузиазма. Энтузиазм – это питчер, который вступает в игру в девятом иннинге и закрывает ее. Если единственное, чему вас научит эта книга, – это то, что занятия надо проводить с все возрастающим воодушевлением, вы поведете в игре и покажете гораздо лучшие результаты как учитель. Да, энтузиазм настолько важен.

Даже тогда, когда некоторые ученики не очарованы предметом, их увлечет хотя бы тот факт, что я то *завожусь*, то *успокаиваюсь*. Способность воспринимать приливы

и отливов заинтересованности аудитории и затем проводить корректирующие атаки с помощью энтузиазма — это навык, который невозможно измерить и которому сложно научить. Он отделяет хороших учителей от великих. Между учителем, полным энтузиазма, но слабо владеющим методологией, и гениальным стратегом, который работает «от звонка до звонка», я, безусловно, выберу первого. Почему? Учитель-энтузиаст может выучить методологию и стратегию, но зажечь огонь в сердце перегоревшего учителя практически невозможно.

ОРИЕНТАЦИЯ НА РЕЖИМ «ВКЛЮЧЕНО»

Время исповедоваться! Существует множество вещей, в которых я как педагог полный профан. Я не всегда могу быстро поставить оценку ученику или быстро обеспечить его содержательной обратной связью. У меня есть свойство позволять ученическим работам накапливаться, в результате чего при их проверке я не настолько внимательно слежу за деталями, как мог бы, оценивая я все эти тесты и сочинения постепенно. Я не очень эффективно могу вести длительные групповые проекты. Когда мои ученики работают в команде, я не очень хорошо анализирую заслуги каждого из них. У меня нет идеального алгоритма для ситуации, когда один или два ученика делают большую часть всей работы, а другие предпочитают халявничать. Я все еще работаю над тем, чтобы понять, как научить детей правильно составлять конспекты. Я мог бы гораздо эффективнее применять в классе современные технологии, особенно если бы снабдил ими своих учеников. Список моих

недостатков может оказаться неприлично длинным — и вы станете гадать, с чего это я решил, что мне стоит написать книгу по педагогике. Шестнадцать лет в игре, а я по-прежнему «на стадии разработки».

Однако, несмотря на все свои недостатки, я знаю, что преуспел в одной важной области — энтузиазме. Я горжусь тем, что умею моментально «включать» свой энтузиазм перед любой аудиторией, будь то ученики в классе или группа педагогов на семинаре. Я полностью ориентирован на такое «включение» во время каждого учебного часа в течение дня. Если вы сравните мою работу на первом уроке утром и на шестом уроке в конце дня, вы почувствуете в моих объяснениях одинаковую энергетику. Я горжусь этим чуть ли не больше, чем всем остальным в своей работе.

Думаю, что моя способность быть «включенным» — это отчасти побочный продукт моего опыта работы в качестве фокусника. Большинство иллюзионистов начинают свою профессиональную карьеру на детских праздниках, и я не исключение. Я испытываю большое уважение к фокусникам, которые эффективно действуют в этом секторе рынка. У них тяжелый труд! Артистов, неспособных завладеть вниманием аудитории, та же самая аудитория готова съесть заживо. Не правда ли, похоже на работу преподавателя, причем такого, который перманентно замечает своих коллег (одна из самых трудных задач в мире учительства)? Вдобавок почти все праздники проводятся в субботу или воскресенье, и активный артист может выступать четыре или пять раз в день. На четвертом или пятом представлении вы уже способны делать все автоматически, потому что все время повторяете одни и те же

трюки. Но если вы профессионал, то вы так не сможете. Хотя бы потому, что будете знать, что кто-то стоит в дальнем углу комнаты с чековой книжкой в руках. Это мать ребенка. Она платит вам за *это* выступление, и ей совершенно все равно, что пятый день рождения ее чада — для вас уже пятый праздник сегодня. Ведь другого пятилетия у ее малыша не будет. Это единственный раз, когда многие видят живое выступление профессионального фокусника. И в зависимости от вашего мастерства, они решают, стоит ли приглашать иллюзиониста на какой-нибудь другой праздник. Настоящие артисты чувствуют огромный груз ответственности за то, чтобы подготовить особую программу по конкретному поводу для конкретной аудитории. А то, что вы сделали раньше — в этот день или за всю свою карьеру, — не имеет никакого значения. Покажите *сейчас*, на что вы способны!

То же самое и в педагогике. Возможно, никто, кроме меня, больше не заговорит с моими учениками о Мальколме Иксе за всю их жизнь. Я отказываюсь халтурить в классе и не позволяю себе работать спустя рукава лишь потому, что веду урок поздно вечером или, наоборот, рано утром, когда я еще не совсем проснулся. Несмотря на то что в дальней части комнаты нет матери с чековой книжкой в руках (в самом прямом смысле), я знаю, что сорок матерей и целое сообщество рассчитывают на меня. Именно поэтому, если вы мой ученик или приходите на мой семинар, я лично гарантирую, что не подведу вас по части энтузиазма. Даже если вы единственный человек в аудитории, я буду стараться изо всех сил.

Быть «включенным» в ходе каждого выступления — нелегко. Лес Браун в своей аудиопрограмме «Сила

намерения» рассказывает историю о том, как однажды ночью ему позвонил молодой слушатель, который почувствовал, что Браун работает не в полную силу. Лес извинялся всеми возможными способами — жаловался на обстоятельства, ошибки своих агентов, немногочисленность аудитории. Однако молодой человек не стал его слушать и привел аргумент самого Брауна: «Вы же говорили, что мы должны справляться с обстоятельствами, какими бы они ни были!» Я никогда не забуду эту историю и дал себе зарок: я буду делать все возможное, чтобы создать идеальные условия, но в любом случае не позволю не зависящим от меня обстоятельствам влиять на мои старания и энтузиазм.

Когда я езжу на семинары по профессиональному развитию и выступаю на конференциях, я прокручиваю в голове различные чрезвычайно сложные сценарии. Я никогда не знаю, с чем придется столкнуться. Однажды я выступал в наспех переоборудованном гостиничном номере перед семьюдесятью с лишним человек, рассеявшихся по всему помещению (кто-то даже устроился на полу позади меня). А мой коллега Ройбен Хоффман в это время находился в общем холле, постоянно запуская в номер новых слушателей. В тот день мы нарушили множество норм пожарной безопасности! Бывали случаи, когда я выступал, без преувеличения, перед крохотной группой слушателей, расположившихся в разных местах огромного спортзала. Я всегда мысленно повторяю фразу Леса: «Вы должны справляться с обстоятельствами, какими бы они ни были». Моя работа в том, чтобы привести себя в правильное состояние и сделать все, чтобы раскатать аудиторию.

ДВА СПОСОБА РАЗЖЕЧЬ ВНУТРЕННИЙ ОГОНЬ

Будет неправильно, если я просто расскажу, *почему* так важно поддерживать в себе энтузиазм, и при этом не открою, *как* этого достичь. Первое и самое важное, что я узнал от Энтони Роббинса, — важность вопросов. Множество моих идей о том, как повысить креативность, были навеяны его работой в этой области. Вторая важная вещь, которую я узнал от Роббинса, — как управлять своим состоянием и изменять его. В своей «Книге о власти над собой» он пишет о том, как можно практически мгновенно изменять свое эмоциональное и психическое состояние. Я взял его инструкцию, незначительно скорректировал и превратил в то, что в огромной степени помогает мне в преподавательском процессе.

Первый шаг к изменению своего состояния основан на принципе «действовать так, как если бы». Раскрою вам огромный секрет энтузиазма, который может показаться такой глупостью, что вам захочется отвергнуть его: в отличие от страсти, энтузиазм можно имитировать! Не верите мне — спросите Мег Райан! (Для тех, кто не в курсе: это отсылка к фильму «Когда Гарри встретил Салли».) Подделать энтузиазм так просто, что я могу описать это буквально в двух словах: *ведите себя как энтузиаст!* Даже если поначалу все ограничивается лишь вашим поведением, дальше происходит нечто удивительное. Вы на самом деле начинаете воодушевляться и превращаетесь в энтузиаста из-за того, как вы дышите, держитесь и двигаетесь в пространстве.

Вы хотите почувствовать себя бодрым? Энергично двигайтесь и дышите. Вы хотите быть более уверенным, когда

выступаете на публике? Подумайте, как уверенный человек двигается, говорит и ведет себя, и делайте так же! Энтони Роббинс сказал: «Действовать “как если бы” – наиболее эффективный способ привести свою физиологию в такое состояние, в котором она была бы, если бы ваши действия оказались на самом деле более эффективными»¹¹. Есть доля истины в известном, часто критикуемом выражении: «Подделывай, пока не получится». Вы можете мгновенно изменить свое состояние, если измените свою физиологию. Роббинс объясняет это так: «Приведя себя в жизнеспособную, динамичную, возбужденную физиологию, вы автоматически приведете себя в такое же состояние. Самым мощным рычагом, которым мы владеем в любой ситуации, является физиология, поскольку она работает быстро и безотказно»¹².

У меня есть определенный ритуал для того, чтобы начать урок и войти в правильное состояние, которое позволит мне быть продуктивным (я расскажу о нем в главе «Контакт» далее). Он включает множество элементов физиологии, в том числе положение тела, дыхание, тон голоса и движение. Это мой способ гарантировать, что я при работе с классом нахожусь в своем самом эффективном состоянии. «Добро пожаловать на урок, спасибо, что пришли. Меня зовут Дэйв Бердженс, и я буду вашим ведущим в этом Обучающем шоу-феерии». Эта фраза «фиксирует» меня в том состоянии, в котором я хочу быть. Иногда, например перед семинарами, я использую внутренний диалог, который позволяет мне подготовиться к выступлению так,

¹¹ Роббинс Э. Книга о власти над собой. – Мн.: Попурри, 2000.

¹² Там же.

чтобы оно получилось ярким и запоминающимся. Также в качестве «фиксатора» я использую музыку. Когда я слышу пиратскую музыку в своей аудитории, она рождает во мне состояние, помогающее полностью контролировать ситуацию. Сочетание музыки, внутреннего диалога, изменения положения тела и манеры дыхания заставляет меня почувствовать себя абсолютно неудержимым.

Другой способ изменить свое состояние — изменить свою «фокусную точку». Вы, конечно, знаете, что такое почувствовать себя как выжатый лимон, когда все, что вы можете, — это пытаться разлепить глаза и не клевать носом, причем с каждой минутой это вам удастся все хуже и хуже. Но что же происходит, когда вы внезапно вспоминаете, что забыли сделать нечто очень важное, или когда вдруг звонит телефон и вам сообщают потрясающую новость? Не меняется ли ваше состояние в считанные мгновения? Вы вдруг даже представить себе не можете, что можно пойти спать. Теперь совершенно невозможно спать, потому что ваш разум сконцентрировался на этой новой информации. Это потрясающе! Вы можете перемещаться с одной крайней точки своего состояния до другой с помощью лишь мысли.

У вас как у учителя в течение дня происходит достаточно позитивных и негативных событий, чтобы вы чувствовали бодрость и энергию или упадок сил и подавленность. То, на что вы решаете обратить внимание, и создает вашу реальность. Некоторые из нас добиваются участия класса на 99% и учеников, горящих желанием познавать новое и хорошо учиться. Такие учителя чувствуют себя успешными. Другие предпочитают сконцентрироваться на одном проценте и чувствуют себя неудачниками.

Примите осознанное решение концентрироваться на том, что придаст вам сил.

Я знаю, что если я не нахожусь в правильном состоянии, то просто не смогу быть настолько убедительным и эффективным, насколько способен, поэтому я как можно тщательнее управляю своими мыслями. Вы не станете сыпать мусор и вредные химикаты в бензобак вашего автомобиля, так что не заикливайтесь на негативных разрушительных мыслях. Управление своим состоянием гораздо важнее, чем управление состоянием автомобиля, и все же люди позволяют себе скатываться в болото негативности. Наша работа и так достаточно тяжела, бороться с добровольными негативными чувствами нам ни к чему. Как педагог, вы всегда будете лицом к лицу сталкиваться с реальными чудовищами, так что пытайтесь не создавать новых.

Если вы оказываетесь в состоянии, которое не дает вам быть продуктивными, используйте два этих эффективных способа, чтобы изменить ситуацию. Либо измените свою физиологию и начните совершать резкие активные движения, либо измените фокус своего внимания. Я настоятельно рекомендую перечитать раздел «Профессиональная страсть» в главе «Страсть» и найти подходящие идеи о том, на чем следует концентрироваться, чтобы приходиться в более энергичное и продуктивное состояние.

РАСПРОСТРАНЯЙТЕ ВИРУС!

Разжигая в себе огонь энтузиазма, вы можете стать лучом света в темном царстве скуки и банальности. Ваш настрой — это ваш главный и самый действенный


инструмент, который способен повлиять на класс. Карлос Сантана однажды сказал: «Энтузиазм – самая заразная болезнь на Земле. Песни – побочный продукт. Радость – вот что получают от нас люди». Поскольку я педагог, я бы слегка изменил цитату, чтобы та прозвучала так: *«Уроки – побочный продукт. Радость – вот что получают от нас люди».*

В действительности совершенно не важно, о каком школьном предмете идет речь. Наша задача – учить так, чтобы то, что мы есть, имело более мощное и продолжительное воздействие на учеников, чем то, что мы говорим. Когда мы имитируем энтузиазм, он отражается на всех, кто нас окружает. Имунитета против энтузиазма не существует. Обязательно распространяйте энтузиазм каждый день, не скупясь. Я гарантирую вам, что в жизни каждого вашего ученика есть много людей, которые пытаются убить в них энтузиазм и подавить дух. Заражайте энтузиазмом свои уроки и все, что вы делаете, а затем смотрите, как он распространяется.



**КАК СДЕЛАТЬ
УРОК
ИНТЕРЕСНЫМ?**

ТРЕТИЙ КРУГ



Хороший учитель, как и хороший артист эстрады, для начала должен завладеть вниманием своей аудитории. После этого он может начинать урок.

Хенрик Джон Кларк

Воздействие урока не будет максимальным, если он не подкреплён мастерским преподнесением учебного материала. Это как ездить на велосипеде со спущенными шинами: вы можете делать все правильно, но при этом тратить больше усилий и получать результат ниже среднего. Но если у вас подготовлен увлекательный урок, вы словно катитесь по склону на отлаженном велосипеде с полностью спущенными шинами. Все кажется несложным, потому что учеников притягивает к вашему материалу какой-то волшебной или магнитической силой.

Система «Учи как пират», которую я описываю в части I, закладывает фундамент для этого волшебства и магнетизма. Все шесть глав раздела критически важны для того,

чтобы достучаться до учеников и обучить их. Настоящий раздел посвящен тому, как делать уроки увлекательными. Он представляет собой нечто вроде ящика с инструментами-стратегиями, которые можно извлекать, чтобы наполнить энергией свои занятия и увлечь детей. В конце концов, единственное, о чем необходимо помнить, это то, что вы должны заинтересовать своих учеников. Способность *заинтересовать* требует планирования, подготовки и преподнесения материала.

Посмотрите на диаграмму Венна¹³ ниже. Подавляющее большинство семинаров по профессиональному росту основное внимание уделяют двум нижним окружностям: содержанию учебного материала и методике/приемам преподавания. Вне всякого сомнения, эти области чрезвычайно важны. Если в вашем уроке нет содержания, то вы либо развлекаете детей, либо нянчитесь с ними. Я полагаю, что вы отлично знаете свой предмет и у вас не бывает проблем с содержанием учебного материала. Если я не прав, отложите в сторону эту книгу и отправляйтесь подучиться. Возвращайтесь, когда будете готовы преподавать свой предмет! Я также думаю, что в рамках своей педагогической программы и в ходе профессионального развития вы разработали ряд собственных приемов и методов обучения. Я уверен, что вы бывали на семинарах, посвященных методике «думай – работай в паре – делись» или мозаичному обучению¹⁴.

¹³ Диаграммы Венна (или диаграммы Эйлера–Венна) – геометрические представления множеств, состоят из пересекающихся окружностей.

¹⁴ Метод мозаики, или групповой пазл (англ. Jigsaw technique), – метод групповой работы, разработанный американским психологом Э. Арнсоном.

Вы, возможно, знаете о визуальных средствах поддержки и об установках Специально разработанной академической программы преподавания на английском языке¹⁵, посещали специальные тренинги для того, чтобы научиться составлять учебный словарь и, наверное, сведущи в преимуществах графических организаторов. Все это – хорошие инструменты и методики.



Третий круг – преподавание материала – это тот очень важный элемент, который упускается из виду на семинарах и в книгах по профессиональному росту. О нем учителям не говорят, но я собираюсь изменить это навсегда. Я одинокий миссионер, который путешествует по миру и всем рассказывает о существовании и важности подачи материала. И я несу эту весть с пылом проповедника.

¹⁵ Specially Designed Academic Instruction in English (SDAIE).

ЗАХОДИТЕ НА БАРБЕКЮ

Если вы приходите ко мне на ужин и видите, что я кручусь вокруг своего гриля, у вас будут все основания для восторга. Вы полагаете, что будете наслаждаться отлично приготовленной и вкусной едой. Но вообразите свое удивление, если мы сядем за стол и я поставлю перед вами тарелку, на которой не будет ничего, кроме совершенно сырого куска мяса. Это будет абсолютно неприемлемо!

Если бы я на самом деле собирался угостить вас ужином, я бы заранее поинтересовался, будете ли вы мясо. Если бы вы сказали «нет», я бы подумал об альтернативах. А скажи вы «да», я бы заранее подготовился – приправил и замариновал мясо, чтобы получить правильный аромат. Я бы включил газ и разогрел гриль (поклонники готовки на углях, мне жаль, что я только что вас потерял), а затем поливал бы куски мяса жиром до полного приготовления. И даже после этого я бы не стал подавать вам мясо без гарнира и напитка. После всего этого вы бы полакомились каким-нибудь восхитительным десертом. Это я называю ужином.

Очевидно, нельзя кормить людей сырым мясом. Однако именно так каждый день поступают некоторые педагоги со своими учениками. Такие учителя заходят в класс со свои сырым неприправленным учебным материалом, бросают его на стол перед учениками и говорят: «Ешьте!» Они не беспокоятся о гарнире, а сотворить десерт для них – вообще проблема. Неудивительно, что ученики ведут себя так, будто учеба это своего рода пытка, которую нужно выдержать, проглотив материал урока.

Стратегии преподнесения материала, которые описываются в этой книге и которые были разработаны для

того, чтобы «зацепить» учеников и «втянуть» их в урок, подобны приправам и маринаду. Вы должны подготовить эти вещи заранее. Нельзя просто войти в класс с сырым неприправленным куском мяса.

Но и после того, как вы тщательно приправите свой урок и замаринуете его в соусе для привлечения интереса, вам придется доводить его до готовности. Вам потребуется включить режим нагрева! Иными словами, вам придется с помощью энтузиазма и сценического мастерства добавить в свой урок энергию. Вы должны «продать» свой урок! Но при этом вы не можете делать это лишь однажды, в начале урока. Для достижения наилучшего результата жар и энергию необходимо поддерживать! Мясо нужно постоянно переворачивать и поливать, а в урок нужно постоянно добавлять интересные и увлекательные ходы и приемы, при этом почаще меняя ритм занятия. Вы должны периодически добавлять крючки, по одному за раз, чтобы степень заинтересованности учеников не снижалась. Нельзя через 40 минут после начала занятий сказать: «Послушайте, вы же помните, о чем я сказал вам в начале урока? Вы по-прежнему должны внимательно слушать». Используйте столько увлекательных стратегий и методов, сколько целесообразно. Нет, беру свои слова обратно. Используйте столько стратегий и методов, сколько влезет в ваш урок, а если что-то не влезет, вернетесь к этому позже.

Что же касается гарнира и десерта, так это те части урока, считать которые лишней тратой времени может только косный, идущий по неправильному пути учитель. Не за что хвалить преподавателя, который раз за разом дает ученикам четкие инструкции относительно того, что делать между звонком на урок и звонком с урока. Не важно,

сколько вы успеете рассказать и объяснить, важно только то, как этот материал воспринимают ученики. Добавляя в преподнесение материала те элементы, которые мы рассматриваем в этой части книги, вы не будете тратить зря драгоценные минуты обучения. Наоборот, вы сможете проводить замечательные уроки – динамичные, всеохватывающие, крайне увлекательные, легко запоминающиеся и обладающие мощным действием.

Кроме того, содержание обучения в классе всегда менее важно, чем развитие и воспитание любви к обучению. Если вы создадите в классе условия, поощряющие учеников на то, чтобы они всегда стремились учиться и были пожирателями книг, жадными до знаний, то это скажется на всей их жизни. Цель этого раздела в том, чтобы помочь вам готовиться к подаче учебного материала так, чтобы после этого дети на самом деле хотели ходить в школу. Когда вы эффективно преподносите свой материал с использованием системы «Учи как пират», ученики начинают понимать, что образование может развлекать, удивлять и в то же время менять жизнь.

ВЫБОР ЕСТЬ ВСЕГДА

Подготовка урока – задача со множеством решений, ведь способов подачи материала очень много. Все, что вы делаете, и все, что вы не делаете, – это ваш выбор. На некоторых из своих семинаров я демонстрирую некий ментальный фокус, когда аудиторией называется произвольное число. Вся процедура занимает около четырех минут от начала до конца и обычно завершается спонтанными

аплодисментами. Если мне не хлопают, значит, фокус не удался. Дело вот в чем: весь этот трюк — чистая математика. Правильно, я занимаюсь математикой перед аудиторией и получаю за это аплодисменты. Когда меня привлекают к показу фокусов, этот номер всегда в моем репертуаре. Математика как исполнительское искусство. Мне платят за математику!

Как это возможно?

Дело в том, как все это преподносится.

После своего выступления я возвращаюсь к началу и показываю участникам семинара, какие решения относительно подачи материала мне пришлось принять за эти четыре минуты. Таких решений около десяти: то есть, чтобы мое четырехминутное выступление было эффективным и увлекательным, я делал выбор десять раз!

А теперь подсчитайте, сколько решений требуется принять для часового урока. Некоторые из них более важны, другие — менее, однако каждое имеет определенное воздействие. Включен ли свет в классе, когда туда входят ученики? Играет ли там музыка и если да, то какая? Написано ли что-нибудь на доске для привлечения внимания учеников? Переставлены ли парты? Я раздаю распечатки сразу или какое-то время жду? Что на мне надето? И это лишь те решения, которые воздействуют на ребят еще до звонка на урок.

Кто-то из вас скажет: «Я не принимаю решений обо всех этих вещах перед каждым уроком». На самом деле вы их принимаете. Если учеников не встречает музыка, то только потому, что вы ее не включили. Если вы не задумались об этом, значит, на самом деле вы отказались от ответственности за это решение. При отсутствии сознательного

контроля над огромным диапазоном факторов подачи материала ваша профессиональная сила уменьшается, а потенциальное воздействие вашего урока снижается.

Я знаю, что каждое из таких решений в отдельности не выглядит очень значительным. Однако дело в том, что все эти решения не бывают отдельными. Они, скорее, сплетаются вместе в то, что может превратиться в прекрасное лоскутное одеяло вовлеченности или в старое ветхое одеяло скуки. Настройтесь на то, чтобы намеренно контролировать свою среду и все элементы подачи материала в форме игры. Все имеет значение.

ПЕРЕХОДЫ И ПАУЗЫ УБИВАЮТ

Одно из отличий между профессиональным иллюзионистом и фокусником-любителем – в том, как они переходят от одного трюка к другому. Любитель показывает несколько слабо взаимосвязанных или вообще не связанных друг с другом фокусов, перемежая их неловкими паузами и переходами. Он использует один предмет реквизита, откладывает его, затем ищет другой предмет или пытается сконцентрироваться на том, что следует показывать далее. У профессионала все фокусы связаны темой, которая превращает отдельные номера в действие. Один фокус естественно перетекает в другой, без неловких пауз, и иллюзионист точно знает, что будет делать дальше. Аудитория профессионала чувствует себя комфортно, ведь долгий и упорный труд научил фокусника избегать конфузных моментов и создавать ощущение последовательности в действиях.

То же самое происходит и с учителями. После того как вы прочтете эту книгу и станете следовать ее принципам, вы получите невероятное количество инструментов, с помощью которых сможете вовлекать класс в работу. Если у вас получилось подготовить потрясающий и увлекательный крючок, постарайтесь не упустить момент воспользоваться им из-за неуместного перехода. Самая важная часть вашего материала, занимающая центральное место в вашем уроке, должна быть подана ученикам в момент максимальной степени их участия в учебном процессе.

Слишком часто происходит так, что учитель добивается внимания и вовлеченности аудитории, но затем теряет и то и другое, допустив ненужную паузу между крючком и подачей материала. Например, учитель рассказывает отличную историю, и класс следит за ним, затаив дыхание. Но закончив, преподаватель просит учеников достать лист бумаги, чтобы можно было сделать записи с целью закрепления материала. Учитель знал, что бумага потребует, так почему же он не попросил учеников достать листок еще до того, как начал свой рассказ?

Каждый раз, когда в ходе преподавания материала вы допускаете ненужную задержку, вам надо вновь возвращать заинтересованность и импульс, которых вы лишились. Те две минуты, которые тратятся на подготовку аппаратуры для показа видеоролика, имеют значение. Пока вы ждете прогресса проектора, уходит время, за которое вы можете потерять часть своей аудитории.

Я не то чтобы очень беспокоился о нескольких пропавших минутах. Намного страшнее *потерять внимание* учеников. Каждый раз, когда я оказываюсь вне фокуса внимания учеников, то вместо того, чтобы учить,

мне приходится опять тратить силы, чтобы «зацепить» их снова. Я как уличный артист, зарабатывающий на жизнь игрой перед прохожими. Самое сложное в такой работе — собрать аудиторию. Как только зрители собрались, необходимо избегать пауз в выступлении, иначе люди потеряют интерес и пойдут по своим делам.

Чтобы ваши ученики оставались мысленно с вами, старайтесь решить все технические вопросы заранее. Если детям понадобятся вспомогательные материалы (учебники, бумага, ручки, карандаши и пр.), пусть они подготовят их прежде, чем вы начнете. Но если вам приходится переходить от одного вида деятельности к другому или делать паузу, постарайтесь, чтобы все прошло как можно более быстро и гладко. Проектор должен разогреваться именно тогда, когда звучит ваше чрезвычайно интересное вступление к видеоролику.

Если кто-то во время урока заходит в мой кабинет, например, для того, чтобы вызвать какого-нибудь ученика, я в зависимости от ситуации либо продолжаю объяснение, либо обращаюсь к вошедшему в непринужденной манере, чтобы волна заинтересованности в классе не отступила. Моя цель заключается в том, чтобы не оказаться в тупике и в итоге не потерять внимание своей аудитории. Именно поэтому я, в отличие от многих других учителей, никогда по-настоящему не расстраиваюсь, когда в мою работу с классом кто-то вмешивается, а стараюсь представить такое вмешательство как игру или интересную проблему. Может показаться, что устранение и сглаживание переходов — не бог весть какой педагогический успех, однако плоды этих усилий могут иметь большое значение.

Есть один волшебный момент, который я обожаю создавать в классе. Этот момент — в одних случаях слова, в других — жесты и выражения детских лиц — следует за каким-нибудь очень сильно цепляющим крючком, вызывающим в классе радость и смех. Вот тогда-то мои подопечные неожиданно понимают: «Да он же нас учит!» Ученики так хорошо проводят время и настолько поглощены происходящим, что забывают, где находятся, как вдруг они осознают, что в данный момент учатся. Я представляю, как самые трудные и упрямые из них говорят: «Черт побери! Я не собирался сегодня учиться, а этот учитель провел меня. Перехитрил!» Вот ради этого момента я и работаю.

Когда я моделирую подобные ситуации на своих семинарах, я прошу учителей попытаться увидеть, когда для ученика наступает такой момент. Я объясняю, в чем здесь суть, и большинство слушателей могут легко и правильно выполнить мою просьбу. Что более важно, они учатся тому, как готовиться к занятию не забывая о таких волшебных моментах. Я хочу, чтобы вы овладели не только искусством овладения вниманием ученика, но и искусством удержания этого внимания.

РАБОТА С КРЮЧКАМИ. КРАТКИЙ КУРС

Не применяйте тактику, которая однажды уже принесла вам победу, а пользуйтесь всеми бесчисленными возможностями.

Сунь-цзы

Это то место, где резина встречается с дорогой. В этой главе я расскажу о крючках для подачи материала. Если вы знакомы с моей полной версией практического семинара «Обучение как приключение: учи как пират», тогда вы в курсе того, что она ориентировочно делится на три раздела. Это: 1) система «Учи как пират»; 2) моделирование множества крючков для подачи материала и соответствующее разъяснение, а также 3) коллективный мозговой шторм с использованием творческих «высоковольтных» вопросов. Данная глава в основном посвящена крючкам и творческим вопросам. Она наполнена разнообразными идеями о том, как привлечь внимание учеников к учебному материалу. И она в значительной степени

основывается на вопросах, которые помогут вам понять, как лучше использовать эти идеи на собственных уроках. Если вы найдете время подумать над этими вопросами и целенаправленно искать способы, которые могут быть применимы в вашем классе, уверен, вы будете вознаграждены за все усилия.

Когда я решил заняться проведением тренингов для учителей, стремящихся к профессиональному росту, я больше всего беспокоился о том, смогу ли я представить свои методы в таком виде, чтобы им можно было научиться и чтобы в то же время ими могли воспользоваться мои коллеги. Безусловно, моя методика хороша для меня самого, но смогу ли я сделать ее доступной для понимания других? Или она работает, потому что подходит лично мне? Сейчас я полностью убежден, что любой учитель, который не жалеет своих сил, внимания и стараний, может изменить свою работу в классе и профессиональную жизнь с помощью моей методики.

Ваши педагогические успехи во многом зависят от вашего отношения к преподаванию и детям. Все остальное зиждется на готовности неутомимо искать то, что увлекает учеников, а затем смело «принести» это в класс.

Когда я работал над этим разделом книги, я провел оценку крючков для подачи материала, которые использую на своих уроках, и спросил себя: «Как я ко всему этому пришел?» Как и прежде, ответом было то, что я задавал себе множество определенных вопросов. В данную главу включены именно такие вопросы. Я верю в то, что, если вы будете активно и сознательно использовать их, они приведут вас к собственным творческим озарениям. Поскольку я преподаю историю, многие из примеров связаны

с историческим контекстом. Пусть это вас не пугает. Вопросы, как и методы, приведенные здесь, важны, но не являются целью. Все это не очень отличается от того, как учить человека игре на гитаре. Сначала он должен научиться правильно держать инструмент, ставить пальцы и бить по струнам. Затем он учится строить основные аккорды. После этого (и только после этого) он выбирает специализацию – классика, джаз или, например, рок-н-ролл. Во-первых, необходимо выучить основные аккорды. Именно им и посвящен этот раздел. Потом вы освоите их и будете применять это умение на английском, на математике и на естественных науках. В начальной и в средней школе. Структура аккордов останется той же самой.

Я призываю вас использовать этот раздел книги как ресурс. Возвращайтесь к нему в любой момент, когда вашим урокам потребуется катализатор творчества. Не знаю, смотрели ли вы когда-нибудь по MTV программу «Тачку на прокачку», но этот раздел позволит вам взять посредственный урок и «прокачать» его до стадии мгновенной привлекательности. Вы можете отвечать на эти вопросы, держа в голове определенный урок или предмет, или же вы можете попытаться рассмотреть свой учебный план как одно целое и посмотреть, за счет чего в вас разжигается креативность.

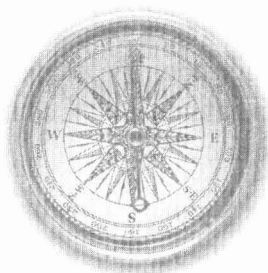
Я также рекомендую вам работать над этой частью книги в сотрудничестве с кем-нибудь. Найдите коллегу, с которым вы сможете проводить мозговой штурм. А если первый опыт не удовлетворит вас, продолжайте двигаться в том же направлении. Чем чаще вы проводите мозговые штурмы, тем лучше будет результат. Постепенно, с практикой вы научите свой мозг работать более творчески.

Помните, что, когда вы задаете правильные вопросы, поисковый механизм вашего подсознания получает задание. Не удивляйтесь, если самые лучшие вопросы придут к вам после того, как вы отложите в сторону эту книгу и займетесь чем-то совершенно другим. В некоторых случаях, когда вы занимаетесь интенсивной творческой деятельностью, озарения начинают приходиться только после того, как мозг расслабляется и вы переключаетесь. Я рекомендую вам записывать идеи, возникающие по ходу дела, чтобы не потерять их навсегда.

И последнее слово в рамках инструкции по использованию этого раздела: не принимайте его слишком всерьез. Будьте готовы получать удовольствие от процесса. Эти вопросы ни в коем случае не задумывались как всеобъемлющие. Не стесняйтесь формулировать свои собственные вопросы, которые будут отражать ваш стиль преподавания. Я предлагаю вопросы в качестве точки отсчета и примера того, как следует активно погружаться в творческий процесс, не дожидаясь, пока перед вами мелькнет пресловутая вспышка вдохновения.

Поехали!

МНЕ НРАВИТСЯ ДВИГАТЬСЯ, ДВИГАТЬСЯ¹⁶



Крючки, включающие элементы движения, могут быть чрезвычайно эффективными. Человеческий мозг и тело лучше всего работают, когда с притоком крови получают кислород. Но этого не происходит, если ученик весь день сидит за партой. Если ваш класс неактивен и энергия достигла низкой точки, возможно, следует использовать больше движения.

¹⁶ Англ.: I Like to move it, move it. Песня американского дуэта Reel 2 Real.

КИНЕСТЕТИЧЕСКИЙ КРЮЧОК

- Как я могу использовать движения в этом уроке?
- Можем ли мы что-нибудь бросать, катать или ловить внутри или вне класса?
- Можем ли мы встать и разыграть какую-нибудь сценку?
- Возможно ли включить в урок жесты и движения, которые ученики смогут делать, оставаясь на своих местах?
- Возможно ли превратить комнату в гигантский измеритель мнений, попросив учеников переходить к той или иной стене в зависимости от их отношения к обсуждаемому вопросу?
- Каким образом ученики смогут воспроизвести какую-то часть этого урока?
- Могу ли я изменить структуру этого урока так, чтобы ученики могли заниматься не сидя, а в процессе ходьбы?
- Могу я повысить эффективность этого урока, используя игру, которая включала бы движение и действие?
- Как я могу гарантировать, чтобы каждый ученик как минимум один раз за этот урок вставал и выходил из-за парты?

Примеры. Мои ученики собирают «лунные камни» (тренировочные мячи для гольфа), которые я разбросал по всему полю рядом со зданием школы. Мои ученики перелетают

через Атлантический океан, как Чарльз Линдберг; ловят арканом быка (в нашем случае табурет) на перегоне скота; запускают бумажные самолетики на уроке, посвященном «Берлинскому воздушному мосту»¹⁷; садятся на автобус в Монтгомери¹⁸; играют в окопные войны на полу класса; залезают в ящик подобный тому, в котором Генри Браун когда-то сам отправил себя по почте, чтобы освободиться от рабства. Мои ученики работают на конвейерах и соревнуются на полосе препятствий в рамках курса молодого бойца. Они даже учатся одновременно думать о разных вещах, когда я рассказываю им о трех ветвях власти.

Я гарантирую вам, что, когда вы добавите в свои уроки движение, вы заметите значительный подъем энергии в классе.

¹⁷ «Берлинский воздушный мост» — операция западных союзников по снабжению продовольствием и предметами первой необходимости Западного Берлина, заблокированного Советским Союзом, в 1948–1949 гг.

¹⁸ Имеется в виду бойкот автобусных линий в Монтгомери, Алабама, — акция чернокожих жителей города, требовавших отмены расовой сегрегации в общественном транспорте (1955–1956 гг.).

ВЕСЕЛО ПРОВОДИТЬ ВРЕМЯ — ЭТО НОРМАЛЬНО

Всегда хорошо добавить в уроки немного кинестетической активности, даже если вы это делаете лишь для того, чтобы повеселиться. Как-то я рассказывал о сопротивлении рабству и уникальных способах бегства, которые использовали рабы. После того как я изложил историю Генри Брауна, который сам отправил себя в посылке, чтобы освободиться, я предложил ученикам тоже залезть в какую-нибудь коробку, только меньшую по размерам. Мы обсудили ее габариты и начали эксперимент. Мы взяли большой пластмассовый ящик. Ученики должны были с головой залезть в него, чтобы можно было закрыть крышку. А дальше было все интереснее и интереснее! Ученикам в третьем по счету классе я сказал, что в предыдущем классе в ящике удалось поместиться четверым. После этого там оказалось девятнадцать человек. Точнее, двадцать, если считать инспектора школы, который заглянул по делу в класс и тоже попробовал забраться в ящик. Детям все это понравилось! Ученики следующего класса тоже приняли вызов: в ящике оказалось уже двадцать два человека. Давление со стороны одноклассников-конкурентов было достаточно сильным, но при этом совершенно беззлобным.

К тому моменту, когда я начал урок у шестого по счету класса, многие ученики уже слышали об этом задании. Они ворвались в помещение и стали спрашивать: «Где этот ящик?» Я попросил их подождать, потому что прежде, чем лезть в ящик, они должны узнать, зачем он тут. Этот класс установил

рекорд дня: в течение урока двадцать четыре ученика попробовали свои силы.

На следующий день второй класс попросил реванш. В ящике уместился тридцать один ученик. Когда новость об этом дошла до шестого класса, в ящик забралось на десять человек больше, что позволило установить новый рекорд — тридцать четыре.

Зачем я вам это рассказываю?

Все просто. Многие учителя стали бы задавать такие вопросы:

- Что считалось «стандартом» «влезания в ящик»?
- Не была ли эта затея пустой тратой огромного количества времени?
- Что если никто бы не попытался залезть в ящик?

Вот несколько ответов:

Иногда делать что-то подобное в классе — нормально, потому что это усиливает фактор веселья и способствует развитию позитивного отношения к школе. Я хочу, чтобы ученики уходили из моего класса в хорошем настроении и при этом с багажом знаний об исторических фактах. Данное мероприятие заняло не весь урок, а было лишь небольшим «упражнением» в контексте лекции. Трата времени? Вряд ли.

Вот что я видел:

Я видел, как ученики задумываются о приключениях Генри и пытаются поставить себя на его место. Я видел, что они сильно радуются такому заданию. Я много раз замечал, как ученики позже в тот день останавливались перед моим кабинетом, чтобы посмотреть, как идут дела у других классов. Я даже предлагал им позвать друзей из других классов,

чтобы те тоже попробовали залезть в ящик! Я видел, как дети подбадривают друг друга. Я видел, как ученики учат своих одноклассников, как правильно залезать в ящик. Я видел, как ученики, которые раньше никогда не общались, теперь легко общаются друг с другом. Были такие ученики, которые пробовали выполнить это задание, несмотря на то что за весь год ни разу не выходили отвечать перед классом. Я видел, как из того, что было якобы весьма дурацкой затеей, получилось множество прекрасного.

А еще я видел классы, полные учеников, которые никогда не забудут историю Генри Брауна.

Если вас беспокоит, что ваши ученики, вероятно, не будут участвовать в подобном мероприятии, я скажу вам две вещи. Во-первых, вы наверняка ошибаетесь! Во-вторых, если вы правы, то вам следует лучше налаживать контакт и создавать атмосферу, в которой дети почувствуют себя в безопасности и смогут пойти на риск.

Мне очень нравится одна строчка Билла Косби в музыкальной теме для телевизионной программы «Шоу толстого Альберта». Она звучит так: «С музыкой и весельем к вам пришел Билл Косби, и если вы будете неосторожны, то вы можете чему-то у него научиться». Не следует извиняться за то, что вы повышаете уровень веселья в своем классе. Наоборот, вам следует извиняться перед учениками, если вы его не повышаете.

Совсем необязательно засовывать учеников в ящик; важно мыслить нестандартно и находить творческие идеи.

КРЮЧОК «ЛЮДИ-РЕКВИЗИТ»

- Как мне подготовить грандиозный урок, используя учеников в качестве реквизита, неодушевленных объектов или понятий?
- Можем ли мы составить из людей график, диаграмму, карту или уравнение?
- Можно ли поручить отдельным ученикам определенный этап какого-то процесса или мероприятия, чтобы затем они выстроились в нужной последовательности?
- Могут ли одни ученики быть реквизитом, а другие — «переносчиками реквизита»?

КРЮЧОК «САФАРИ»

- Как мне вывести детей на улицу для проведения этого урока?
- Где лучше всего на территории школы проводить этот урок?
- Есть ли в школе место, которое может служить идеальной декорацией?
- Могу ли я спрятать на улице какие-то важные предметы, которые потом можно будет обнаружить?
- Можем ли мы покинуть территорию школы и отправиться куда-нибудь для изучения материала?

Вот что важно: проведение урока за пределами класса — необычно, и поэтому это короткий путь к тому, чтобы

увлечь учеников! Безусловно, сложностей не избежать. Но я и не говорил, что будет легко.

Примеры. Каждый год я беру своих учеников на Дорогу слез¹⁹. Прогулка по тропе на территории школы занимает 40 минут. В этот день я приезжаю в школу пораньше и «прокладываю» тропу со всякого рода реквизитом и декорациями. Во время урока мы все вместе идем по ней. Когда мы доходим до одной из зон с установленным реквизитом, ученики, чтобы слышать мою лекцию, стоят очень близко друг к другу. Можно ли лучше преподнести материал о Дороге слез, чем дать возможность фактически пройти по ней?

Я также провожу уроки на улице, когда мы занимаемся реконструкцией батальных сцен, маршируем и тренируемся как солдаты, а также жарим маршмеллоу. Вне четырех стен класса вы можете заниматься самыми разными вещами, идите же скорее на улицу!

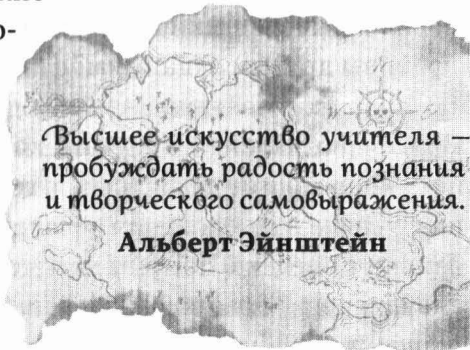
¹⁹ В 1830 г. конгресс США принял закон о переселении индейцев, в результате чего пять индейских племен были вынуждены покинуть родные земли на юго-востоке страны и двинуться на территорию современной Оклахомы на западе. Позже путь, по которому они шли, был назван Дорогой слез.

ДА ЗДРАВСТВУЕТ ИСКУССТВО!

Каждый ребенок — художник. Проблема в том, чтобы остаться художником, повзрослев.

Пабло Пикассо

Музыка и искусство — отличные способы увлечь учеников и повысить качество уроков. Перед нами сидят невероятно талантливые дети, многие из которых с нетерпением ждут возможности проявить свои способности к творчеству. Мы должны делать все возможное, чтобы дать им шанс развить художественные навыки и научиться творить. Даже те ученики, которые считают себя



Высшее искусство учителя — пробуждать радость познания и творческого самовыражения.

Альберт Эйнштейн

неспособными к художественному творчеству, извлекают пользу из возможности попробовать себя в нем.

КРЮЧОК «ПИКАССО»

- Как я могу использовать на уроке искусство?
- Что могут нарисовать или сделать мои ученики, чтобы это помогло им понять и удержать в памяти информацию, полученную на уроке?
- Могут ли они представить учебный материал невербальными средствами (например, с помощью фото или 3D-модели)?
- Могут ли они создать визуальные образы для ключевой информации, с тем чтобы подготовиться к предстоящему тесту?
- Могут ли они создавать изображения из слов, например, так, чтобы способ написания слова раскрывал его значение?
- Есть ли возможность подготовить творческие задания, которые ученики могут выбрать в качестве альтернативы другим заданиям?

Примеры. После изучения какой-либо темы я часто посвящаю один день тому, чтобы ученики разбились на группы и представили материал с помощью невербальных средств. Например, я могу попросить их создать визуальный образ события или понятия. Это может быть детальное изображение или символ. Я подталкиваю своих

учеников к тому, чтобы они проявили себя как можно более творчески. Чтобы решить, как следует создавать образ, они должны вместе просмотреть и переработать материал урока. Крючок «Пикассо» позволяет ученикам восстановить в памяти и переосмыслить все факты. То, что они опять работают с этой информацией, имеет практическое значение: совместная визуально-художественная переработка материала способствует его запоминанию. Дети не только участвуют в процессе принятия решения о том, что следует изобразить, – вполне вероятно, что они запомнят рисунок, даже если не вспомнят саму лекцию. И, в конце концов, давайте не будем забывать о пользе того, что ученики напрягают и качают свои творческие мышцы.

Мне нравится создавать условия для работы над проектами, которые позволят детям применять свои таланты при любой возможности. Например, я дал ученикам задание придумать таблички для украшения классной комнаты, в которой проводилась «вечеринка в стиле 1960-х». На «Географии» я попросил детей написать словарные слова так, чтобы форма или расположение букв служили визуальным определением значения этих слов. Например, слово «полуостров» надо было написать так, чтобы оно выглядело как полуостров.

По моему мнению, надо давать ученикам возможность заменить обычное задание из программы таким, которое позволит им проявить свою креативность и творческие навыки. Вас по-настоящему поразят результаты. Вам даже не придется придумывать задание – пусть они сделают это сами, а затем получают ваше согласие. Уверен, вы обнаружите, что некоторые из ваших учеников, которые,

казалось бы, не интересуются учебной, оживут и расцветут, как только почувствуют свободу творческого выражения.

КРЮЧОК «МОЦАРТ»

- Как я могу использовать музыку в преподавании этого материала?
- Какая песня или музыкальный стиль лучше всего подойдут, чтобы создать правильное настроение и соответствующую атмосферу?
- Тексты каких песен можно привязать к этому уроку?
- Если я сам не знаю, то могу ли попросить учеников подобрать музыку, соответствующую теме?
- Как я могу наиболее эффективно использовать музыку в тот момент, когда ученики входят в класс?
- Как я могу улучшить начало урока с помощью идеально подобранной песни?
- Что стоит слушать, пока ученики работают по одному и в группах?
- Могу ли я использовать музыку для того, чтобы переходы и паузы были более плавными и увлекательными?
- Как я могу использовать музыку, чтобы завершить свой урок в позитивном ключе и оставить учеников в хорошем настроении?
- Могу ли я предложить своим ученикам альтернативный проект, который позволит музыкально одаренным детям проявить свои творческие способности?

- Могу ли я разрешить своим ученикам придумывать песни или композиции в стиле рэп, с помощью которых они смогут продемонстрировать свое понимание материала (вместо сочинений и стандартных рефератов).
- Могут ли ученики изменять тексты популярных песен в соответствии с содержанием учебного материала? (Вспомните «Странного Эла» Янковича²⁰.)

Музыка способна невероятно менять состояние и настроение. Мало что еще может так же сильно трогать душу. Иногда, когда вам требуется изменить атмосферу в классе, достаточно сменить (или добавить) музыкальное сопровождение. Правильный выбор музыки способен придать происходящему серьезный и медитативный тон или же создать шумную и разнузданную атмосферу.

Музыка в состоянии мгновенно переносит нас в прошлое. Например, я отчетливо помню те чувства, которые возникли у меня, когда Тревор Хоффман шел в зону подачи в девятом иннинге игры «Падрес», чтобы попробовать сделать сейв. Табло потемнело, и начал звенеть колокол. От этого звука весь стадион замер. Это было мощно, и звук сделал эту сцену *незабываемой*.

Примеры. Делайте так, как делают на радио, — используйте музыкальные заставки до и после перерывов. Я включаю музыку во время перемен, в тот момент, когда ученики входят в класс и выходят. Я использую песни о том, что мы с учениками изучаем. Например, «Это не остановишь»

²⁰ Альфред Мэтью «Странный Эл» Янкович — американский музыкант, пародист.

(Can't Truss It) группы Public Enemy звучит на уроке, посвященном «Среднему пути»²¹, а фрагмент песни «Побег из Вавилона» (Escape From Babylon) рэпера Пэриса (Paris) помогает мне рассказывать о десяти пунктах программы «Черных пантер». Для «тихого бара»²² я использую музыку соответствующей эпохи, а для Гарлемского ренессанса²³ — джаз. Когда мы проходим 1950-е, изучаем историю рок-н-ролла, включая музыкальные жанры, повлиявшие на развитие этого стиля и на его ранних представителей. Конечно, также легко можно (и нужно) продемонстрировать, как музыка 1960-х отразилась на настроениях и событиях того беспокойного десятилетия (и даже их во многом определила). На занятии, посвященном судебному процессу над салемскими ведьмами, я включаю жуткую музыку, и тогда атмосфера становится мрачной. Мой урок с посадкой на Луну не обходится без альбома Pink Floyd «Темная сторона Луны», который также помогает создать нужный настрой. Этот список я могу продолжать, однако достаточно сказать, что музыка — слишком мощный ресурс, чтобы им пренебрегать на уроках. Обращаетесь ли вы к музыке для того, чтобы создать определенное настроение, или же для того, чтобы глубже погрузиться в исторический контекст, — она всегда поможет вам существенно повлиять на ход урока. Именно поэтому я постоянно ищу возможности использовать музыкальную подкованность

²¹ «Средний путь» — маршрут, по которому из Африки в Новый Свет доставляли рабов в XVI–XIX вв.

²² Имеется в виду подпольное питейное заведение времен сухого закона.

²³ Культурное движение в период расцвета афроамериканской культуры в 1920–1930 гг.

своих учеников. Это помогает подчеркивать, какое большое значение я придаю их уникальным талантам, а также дает им дополнительный шанс увидеть в школе место, которое стимулирует, а не подавляет творческое начало.

КРЮЧОК «ТАНЦЫ И ДРАМА»

- Могу ли я предоставить своим ученикам возможность играть в коротких сценках или сниматься в видео, имеющих отношение к тому, что мы проходим?
- Могут ли они выучить и исполнить какой-нибудь подходящий танец?
- Может ли кто-то из учеников научить танцевать весь остальной класс?
- Могут ли ученики исполнять роли известных исторических фигур в ходе открытых дискуссий или бесед?
- Могут ли ученики инсценировать какое-нибудь историческое событие?
- Могут ли они написать сценарий и снять видео, которое потом можно будет показать в классе?

Крючок «танцы и драма» позволяет включать в уроки элементы движения, а также обеспечивает выход творческой энергии детей. Вы можете быстро определить, кто из учеников преуспеет в этих видах творческой деятельности – как ни странно, обычно это дети, испытывающие трудности с другими занятиями. Разнообразие возможностей, позволяющих ученикам не отставать от учебного

плана и в то же время демонстрировать свои знания, говорит о том, что вы способны достучаться до любого ребенка.

Примеры. Когда мы проходили 1920-е, я поручил ученикам подготовить видео с танцем чарльстон. Затем, когда темой были 1950-е, они снимали видео с танцами, модными в ту эпоху. Всевозможных скетчей, игровых реконструкций, инсценировок, которые можно использовать на протяжении учебного года, слишком много, чтобы здесь рассказать о них всех.

КРЮЧОК «УМЕЛЫЕ РУКИ»

- Как я могу использовать на уроке ручной труд?
- Что могут смастерить ученики, что было бы связано с учебным материалом?
- Можно ли научить детей складывать такую фигуру оригами, которая поможет им разобраться в материале урока?
- Могу ли я снабдить детей такими материалами для поделок, как деревянные палочки, ершики для трубок и клейкая лента, дать им какое-нибудь пространно сформулированное творческое задание и предоставить учеников самим себе?
- Возможно ли такое, чтобы мой ученик, владеющий определенными навыками, сам смастерил что-нибудь, созвучное учебному материалу и одновременно позволившее ему проявить себя как умельца?

Примеры. Я показываю, как сложить журавлика на уроке, посвященном последствиям атомных бомбардировок Хиросимы и Нагасаки. Когда мы моделируем полет Линдберга, ученики мастерят собственные летные очки с использованием клейкой ленты, деревянных палочек и ершиков для чистки трубок. Я предоставляю им полную свободу в разработке дизайна очков, и они постоянно придумывают потрясающие варианты. Я знаю, что многие ученики хранят свои летные очки еще долгое время после того урока истории.

Поощряя неординарное видение учеников, я предлагаю им взять произвольные материалы и изобрести что-нибудь, что могло бы быть полезным в разные исторические периоды. Например, они могут продемонстрировать свое понимание проблем, с которыми во время заселения западных регионов Северной Америки сталкивались различные группы (ковбои, горцы, индейцы, золотодобытчики времен золотой лихорадки, члены экспедиции Льюиса и Кларка, фермеры-поселенцы, бандиты), создав что-то такое, что помогло бы этим людям преодолеть трудности. При этом обсуждение в классе того, какие проблемы и как надо решать, помогает успешно провести этот урок.

КАКАЯ В ЭТОМ ДЛЯ МЕНЯ ПОЛЬЗА?

Учитель, который учит, не стремясь
пробудить у ученика желание познавать, кует
холодное железо.

Хорас Манн

Человеку свойственно спрашивать себя (или по меньшей мере думать): «Какая в этом для меня польза?» Мы все хотим знать, как текущие события могут повлиять на нашу жизнь. Рекламщики и копирайтеры знают, что на этот важнейший вопрос может ответить правильно составленный рекламный текст. Людей редко могут впечатлить характеристики какого-то продукта — что по-настоящему имеет значение, так это обусловленная этими характеристиками польза. Следующие крючки помогут вам подготовить урок, держа в голове этот крайне важный вопрос.

КРЮЧОК «ХОББИ»

- Как я могу использовать хобби и сторонние интересы учеников в преподнесении этого учебного материала?
- Вообще, знаю ли я хобби и сторонние интересы своих учеников и, если нет, могу ли их узнать?
- Как я могу связать свой материал с тем, чем уже интересуются ученики?

КРЮЧОК «ПОЛЬЗА В ЖИЗНИ»

- Как я могу показать своим ученикам, что материал будет для них полезен в будущем?
- Как они смогут применять его в жизни?
- Можем ли мы мотивировать и увлекать учеников как-то иначе, кроме как уговорами, что надо учить материал, «потому что он будет включен в тест»?
- Могут ли ученики создать что-то «реальное», нечто большее, чем классный проект, — такое, что позволит им взаимодействовать с миром каким-нибудь оригинальным образом?

КРЮЧОК «ПЕРЕЛОМНЫЕ ИСТОРИИ»

- Как я могу использовать такие истории в качестве вдохновляющего примера?
- Какой тип переломной истории можно включить в учебный материал?

- Какой ключевой вопрос я могу задать, чтобы предоставить ученикам возможность для самоанализа и личностного роста?

КРЮЧОК «САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ»

- Какие возможности для автономной работы и самостоятельного выбора я могу предложить в этом разделе учебного материала или на этом уроке?
- Могу ли я допустить, чтобы интересы ученика указывали направление учебного процесса, и при этом по-прежнему решать учебные задачи?
- Как я могу ослабить свой контроль и дать ученикам возможность быть экспертами и руководителями в данной области?

Мероприятия типа неконференция и эдкэмп²⁴ – примеры того, как происходит профессиональное развитие учителей, когда им разрешается самостоятельно управлять процессом повышения квалификации. Предоставление подобной свободы ученикам может помочь им стать более самостоятельными в обучении. А для тех, кто привык полагаться на пошаговые инструкции, такая свобода может стать возможностью для роста. В своей потрясающей книге «Драйв. Что на самом деле нас мотивирует»²⁵ Дэниел

²⁴ Неконференция – дискуссионное мероприятие, в котором участники сами определяют ход его работы. Эдкэмп (edcamp) – форма неконференции, предназначенная специально для учителей.

²⁵ Пинк Д. Драйв. Что на самом деле нас мотивирует. – М.: Альпина Паблицер, 2013.

Пинк утверждает, что одним из трех ключевых элементов мотивации является обеспечение высокого уровня автономности. Как вы в своем классе обычно создаете возможности для выбора и автономной работы?

КРЮЧОК «АКТУАЛЬНОСТЬ»

- Какие текущие события связаны с этим уроком?
- Было ли что-нибудь интересное в новостях или в школе, что можно использовать для привлечения интереса учеников?
- Какой аспект современной поп-культуры может иметь отношение к этому материалу?
- Каким образом я могу использовать популярные сейчас тренды, новые веяния, телевизионные программы и фильмы, чтобы они усиливали интерес и вовлеченность учеников?
- Могу ли я вешать на стены любопытные фотографии, посвященные текущим событиям, с QR-кодами²⁶, позволяющими получить дополнительную информацию?

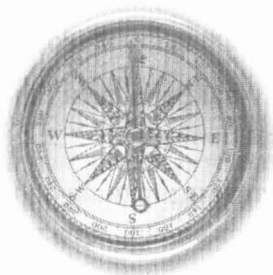
Связь учебного плана с тем, что происходит сегодня, не только повышает степень заинтересованности и участия учеников, но также помогает им больше узнавать о глобальных проблемах. Когда мы учим детей смотреть

²⁶ QR-код (англ. quick response – быстрый отклик) – двухмерный штрихкод.

Какая в этом для меня польза?

на событие с разных точек зрения и видеть предвзятость в его освещении, мы даем им фантастическую возможность стать грамотными потребителями медийной продукции и научиться критическому мышлению.

ВСЕЬ МИР – ТЕАТР



Один из видов моего секретного оружия – неустанный контроль за тем, как выглядит мой кабинет. Я режиссер, продюсер, сценограф и ведущий актер 180 разных спектаклей, которые ставлю в своем кабинете и рядом с ним. Это моя сцена, и я чту и ценю ее как таковую. Что бы я ни делал, воздействуя на окружающее пространство, – все это в рамках правил. Моя работа не проста, но, дабы повысить шансы своих учеников на успех, я всегда готов пользоваться всем, что есть под рукой.

КРЮЧОК «ДИЗАЙН ИНТЕРЬЕРА»

- Как я могу изменить свой кабинет, чтобы создать наиболее подходящую атмосферу для этого урока?
- Могу ли я подобрать освещение под определенное настроение?
- Могу ли я убрать все освещение и использовать лишь акцентирующий свет, чтобы подчеркнуть то, что важно?
- Могу ли я чем-то закрыть или как-то иначе украсить стены, потолок и пол?
- Возможно ли каким-нибудь образом сделать так, чтобы никто извне не мог видеть, что происходит внутри?
- Как я могу переставить парты для этого урока, чтобы он был наиболее эффективным?
- Могу ли я освободить какую-то часть пространства, переставив парты?
- Могу ли я разделить кабинет на зоны или создать лабиринтоподобные коридоры с помощью перегородок?
- Если бы я устраивал у себя дома тематическую вечеринку по этому предмету, как бы я это делал?
- Если бы в парке отдыха открылся новый аттракцион, основанный на теме моего урока, каким бы он был?

Я часто меняю внешний вид своего кабинета для одного-единственного урока. Работая с интерьером, я, как правило, применяю метод, который называю методом

чистой доски. Вместо того чтобы постоянно менять информационные доски для каждой темы, я имею дело с классной комнатой. В особые дни я создаю чистый холст – полностью закрываю все стены огромными листами черной полимерной пленки. Такая пленка продается в рулонах три на восемь метров, так что сделать эту работу несложно. Затем на черный фон прикрепляю то, чем хочу украсить помещение. Черная пленка не пропускает свет из окон, и это дает мне возможность использовать акцентирующее освещение для создания подходящего настроения. Когда ученики входят, они удивляются новому оформлению класса, особенно если дверной проем закрыт вертикальной полосой пленки так, что в помещение невозможно заглянуть. Благодаря драпировке с пола до потолка создается впечатление, чтоходишь из-за занавеса. С помощью пленки я также устраиваю в классе проходы и небольшие отсеки.

Для уроков, требующих дополнительного пространства, я убираю из класса парты. Но парты можно использовать и как реквизит. Например, я превращаю их в автобус для рассказа о бойкоте в Монтгомери, а также в загородные дома разных строительных компаний.

Примеры. Я создаю жуткую и мрачную обстановку для своих судебных процессов над салемискими ведьмами. Когда во тьме преобразованного помещения под страшную музыку ученики видят меня, одетого как ведьму, некоторые из них бывают действительно напуганы. Для своего урока с посадкой на Луну я убираю из класса все следы света. Я уношу почти все парты, чтобы ученики могли лежать на полу с рюкзаками под головой. Они

входят в помещение, слегка подсвечиваемое акцентирующими светильниками. На заднем плане звучит музыка Pink Floyd. Занятие состоит из моей небольшой лекции о посадке на Луну и о том, насколько невероятным это все казалось в 1969-м. В конце урока я рассказываю пару переломных историй о том, как невозможное становится возможным, и говорю о сдвиге парадигмы, который происходит, когда мы смотрим на Землю из космоса. Когда мы понимаем, что живем на голубом шарике, который летит через огромную Вселенную, все наши заботы, расстройства и наваждения, почти одинаковые у всех людей, начинают казаться нелепыми. Затем мы смотрим космическое видео под музыку из альбома «Темная сторона Луны». В конце концов я выключаю акцентирующее освещение и показываю на потолке, опять-таки под музыку, небольшое цветное лазерное шоу. Об этом удивительном школьном дне ученики потом говорят несколько лет. За одно-единственное занятие я умудряюсь выполнить нужную часть учебной программы, рассказать несколько переломных историй и подарить ученикам невероятные впечатления.

Плакаты, которые я упоминал в разделе о крючке «Пикассо», помогают подготовить класс к «вечеринке в стиле 1960-х», завершающей наше изучение этого десятилетия. Для урока, посвященного «красной угрозе», я декорирую весь класс красной пленкой (с помощью красных скатертей, купленных в магазинах, где продаются товары для праздничного оформления). Урок «тихий бар» проходит в совершенно другой обстановке: это затемнение, музыка, барная стойка и несколько игорных столов. Одним из преимуществ использования метода чистой доски

заключается в том, что стоит вам убрать все «декорации» и вы вновь получаете свое обычное помещение с привычными информационными досками.

КРЮЧОК «СООБЩЕНИЕ НА ДОСКЕ»

- Что я могу написать на доске или спроецировать на экран такого, что разожжет любопытство учеников сразу, как они войдут в класс?
- Какое сообщение на доске обратит на себя внимание учеников и вызовет обсуждение еще до того, как звонит звонок на урок?
- Какая надпись будет выглядеть интригующей и загадочной и заставит учеников подойти ко мне и задавать вопросы еще до того, как мы начнем?
- Можно ли просто показать на доске или экране QR-код и посмотреть, что произойдет?
- Могу ли я показать на экране интересное сообщение, которое в конце концов приведет нас к теме урока?

Если ученики начинают активно участвовать в занятии еще до его формального начала, это значит, что урок будет интересным. Интригующее сообщение или изображение на доске может стать предпосылкой к тому, что ученики заинтересуются темой урока и будут готовы слушать. Мы разве не к этому стремимся? Моя цель в том, чтобы придумать сообщение, которое заставит детей говорить о нем еще до того, как прозвенит звонок на урок.

Я обожаю, когда такое сообщение вынуждает детей обращаться ко мне с вопросами.

Сообщения работают и при работе со взрослой аудиторией. Когда я провожу полную презентацию системы «Учи как пират» на учительском тренинге, то вешаю на двери аудитории табличку с текстом:

ГЛАВНЫЙ СПОСОБ СТАТЬ ОЧЕНЬ ХОРОШИМ ЛЮБОВНИКОМ!!!

Люди не могут скрыть свое любопытство, и еще до того, как я начинаю говорить, аудитория энергично реагирует. Я видел женщин, которые фотографируют мою табличку и отправляют снимок своим мужьям с текстом: «Смотри, чему нас сегодня учат». Меня много раз просили стать рядом с учителями на фоне этой таблички и сфотографироваться с ними. Правильный текст сообщения на табличке работает!

КРЮЧОК «КОСТЮМ»

- Какое снаряжение или костюм я могу использовать для этого урока?
- Существует ли реальный человек, роль которого я мог бы сыграть?
- Возможно ли создание подходящего для этого урока персонажа?
- Могу ли я придумать супергероя или суперзлодея для этого урока?

- Какие аксессуары могу я использовать для того, чтобы сделать более эффективным процесс подачи материала (что-то небольшое, например шляпу или очки)?

День, когда у меня проходит «костюмированный» урок, я называю днем приглашенного лектора. Мои ученики стараются не пропустить занятия, на которых присутствует этот «приглашенный лектор». Это именно то, за что я пользуюсь особенной известностью в школе. Вот неполный список моих персонажей:

- салемякая ведьма;
- судья Верховного суда;
- Шерлок Холмс (в поисках исторических зацепков);
- горец;
- ковбой;
- суфражистка;
- гангстер эпохи сухого закона;
- священник;
- клепальщица Рози²⁷;
- девочка-подросток 1950-х в юбке-солнце;
- суперзлодей Красная угроза;
- Тенмен (супергерой, который рассказывает о первых десяти поправках к Конституции США);
- хиппи;
- проводник на тропе.

²⁷ Клепальщица Рози в рабочем комбинезоне и пестром платке на голове – образ американской женщины – фабричной работницы во время Второй мировой войны, символ патриотизма и женственности.

Уф!

Я редко провожу семинары по профессиональному росту или выступаю с докладом, не преобразившись в какого-нибудь персонажа. Очевидно, я одеваюсь пиратом, но также появляюсь в виде ПОНУ-человека (поддержка и оценка для начинающего учителя), ОРОО-человека (ожидаемые результаты общешкольного обучения), доктора (в рамках своего семинара «Образовательная неотложка»), а также рабочего-строителя (для семинара «Превращение в более эффективного учителя»). Повышение развлекательной ценности выступления ведет к более качественной вовлеченности аудитории, и для этого я часто использую разные костюмы и создаю образы.

Если вы беспокоитесь, что можете глупо выглядеть в глазах учеников, лучшее, что я могу вам посоветовать, — *не обращайтесь внимания!* Я знаю, что порой выгляжу дико и что люди могут пялиться на меня и смеяться, но мне все равно. Если вы собираетесь применять крючок «костюм», вам надо комфортно чувствовать себя на своем месте и определенно *возвышаться* над своей ролью. Иными словами, вы не должны *не осознавать* себя — вы должны, по Энтони Роббинсу, «действовать так, как если бы» вы не осознавали себя. Большинство этих приемов вызывает у учителей (особенно у мужчин) скепсис — дескать, у них не получится, — но вы не узнаете об этом наверняка, пока не попробуете.

КРЮЧОК «РЕКВИЗИТ»

- Какой объект я могу принести в класс, чтобы задействовать его в преподавании материала? Какое изображение могу показать?
- Вместо того чтобы просто говорить о книге, могу ли я принести ее?
- Вместо того чтобы просто упоминать чье-то имя, могу ли я показать фотографию этого человека?
- Что я могу принести такого, что ученики могли бы поддерживать в руках и передать по рядам?

Я большой поклонник реквизита. На своих семинарах я использую массу предметов. Реквизит часто занимает все пространство моего багажа и вызывает вопросы при досмотре в аэропорту. Реквизит на уроке важен не меньше, чем на семинарах и тренингах. Если вы рассказываете о монете, выпущенной в память Сьюзен Энтони²⁸, ваш рассказ получится гораздо более интересным и запоминающимся, если такую монету достать, показать и передать по рядам. Если мы говорим о какой-нибудь книге, я предпочитаю иметь ее (или по меньшей мере ее изображение) под рукой. Намного лучше иметь в кармане пулю Минье, чем рассказывать о том, чем стреляли в Гражданскую войну.

Те из вас, кто читает лекции с использованием PowerPoint, Prezi, Keynote или других программ для презентаций, могут заменять реквизит изображениями.

²⁸ Сьюзен Браунелл Энтони (1820–1906) – американская феминистка, видная участница суфражистского движения США.

Показывайте как можно больше изображений! Тезисы в виде списка и слайды, перегруженные текстом, усыпят ваших слушателей! Вам будет гораздо проще завладеть вниманием, если вы решите использовать множество интересных изображений!

КРЮЧОК «ПРИВЛЕЧЕНИЕ К РАБОТЕ»

- Как я могу добиться того, чтобы аудитория постоянно ощущала свою вовлеченность в процесс обучения?
- Могу ли я подавать аудитории сигналы, чтобы в нужные моменты она совершала определенные движения или издавала определенные звуки?
- Могу ли я включить в свой урок вопросно-ответную форму работы?
- Могу ли я привлекать кого-то из учеников к тому, чтобы он играл заранее обговоренную роль, причем так, чтобы остальные дети ничего об этом не знали?
- Могу ли я просить учеников добровольно выходить к доске и «выступить» перед классом?

Хорошо все, что заставляет учеников почувствовать, будто они на самом деле являются частью шоу, а не просто зрителями. Например, на уроке, посвященном Биллю о правах, я использую вопросно-ответную форму работы. Иногда применяю тактику, которую сам называю постановочным хаосом: ученик или группа учеников играют каждый свою роль. Остальным учащимся

это представление кажется странным и бессистемным, однако оно тщательно срежиссировано. Это похоже на флешмоб, но только в небольшом масштабе. Что превращает флешмоб в развлечение, так это то, что не все понимают, что происходит. Видеть реакцию других людей на в действительности тщательно продуманный «постановочный хаос» – это весело. Я часто привлекаю к участию в «постановочном хаосе» учеников-хохмачей. Они в любом случае захотят привлечь внимание и будут вставлять свои замечания, так почему же им не делать это на ваших условиях, причем так, чтобы это служило вашему делу?

КРЮЧОК «ТАИНСТВЕННЫЙ МЕШОК»

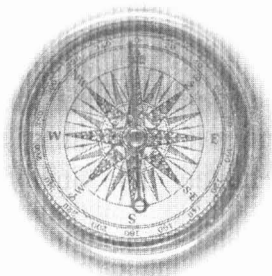
- Как я могу заинтересовать учеников, подчеркнуто скрывая что-то от них?
- Могу ли я поместить перед ними закрытую коробку или пакет?
- Как я могу усилить напряжение среди учеников, которые ждут, что я сниму покров со своей тайны?
- Могу ли я проделать отверстие в коробке, чтобы дети могли потрогать ее содержимое, но не могли его увидеть?
- Могу ли я подсказывать ученикам и провоцировать их на догадки?
- Что имеющее отношение к теме урока я мог бы положить в свою таинственную коробку или мешок?

- После того как я покажу этот предмет, как я могу заставить учеников попытаться угадать связь между ним и моим уроком?

В один прекрасный момент своего занятия я достаю из мешка то, что там было, и показываю. У нас всегда вызывает любопытство то, что мы не можем увидеть. Нам до смерти интересно узнать, что от нас скрывают. По этому принципу работают подарки на Новый год и в день рождения. Что в подарках делает их интригующими и привлекает к ним внимание? То, что они завернуты! Вы не видите, что лежит внутри, но хотите это увидеть. Первое, что мы делаем с подарком, это берем его в руки, чтобы узнать, насколько он тяжел. Затем мы можем потрясти его. Если бы нам всегда дарили подарки без упаковки, получать их было бы совсем неинтересно.

Мы можем применять на уроке этот универсальный принцип привлечения внимания. Поверьте, если ученики зайдут в класс и увидят там закрытый пакет, они зададут вам массу вопросов. Если вы сможете привязать к своему учебному плану момент максимальной заинтересованности учеников – когда содержимое таинственного свертка извлекается на свет, – то и вы получите свой момент счастья.

КОШЕЛЕК ИЛИ ЖИЗНЬ



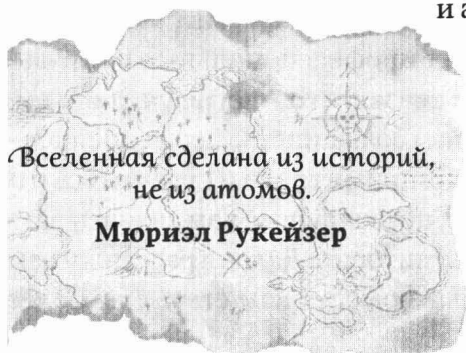
Считаете и вы себя хорошим оратором? Когда большинству учителей задают этот вопрос, они с чувством отвечают: «Нет!» Некоторые даже утверждают, что боятся выступать на публике. Я нахожу это крайне интересным, потому что *все* учителя в самом прямом смысле проводят полный рабочий день как профессиональные ораторы. На самом деле я бы даже сказал, что многие учителя выступают публично чаще, чем большинство профессиональных ораторов. Вы — оратор, примите это и стремитесь оттачивать свое мастерство, позволяющее вам захватывать и удерживать внимание аудитории. Далее я расскажу вам о шести крючках, которые помогут вам стать еще более эффективным оратором.

КРЮЧОК «ЗАХВАТЫВАЮЩИЕ ИСТОРИИ»

- Какую захватывающую историю я могу рассказать, чтобы ученики заинтересовались темой урока?
- Могу ли я придумать интересную историю, которая подошла бы для моего урока?
- Какие приемы повествования (например, диалог) могу я использовать, чтобы мое выступление стало более выразительным?
- Как повествование от имени кого-то, использование акцентов, изменение интонации и высоты тона (например, шепот) подействует на аудиторию?
- Как я могу использовать выражение лица, драматичные паузы, жесты для усиления эффекта своей лекции?

Я люблю наблюдать, как великие рассказчики делают свое дело. Я стараюсь учиться у профессионалов, которые так мощно и действенно доносят до слушателей то, что хотят сказать. Однако цель не просто в том, чтобы учиться. Я сознательно работаю над тем, чтобы осваивать их методы и адаптировать к своей ра-

боте. Где я могу создать заинтересованность? Как я могу завладеть вниманием своих учеников? В каком месте своей истории я могу добавить в нее изюминку?



Правильно рассказанная история может стать самой сильной частью того, что вы делаете перед любой аудиторией. Неудивительно, что исторические личности, обладающие наибольшим даром убеждения, всегда использовали истории в качестве основного способа наставления, будь то в руководстве великими армиями, великими народами или великими религиями. Они использовали истории по одной и той же причине: истории работают.

КРЮЧОК «ПЛАВАНИЕ С АКУЛАМИ»

- Как мне, войдя в класс, сломать барьер между мной, учителем, и учениками?
- Могу ли я участвовать в том, что делают ученики?
- Могу ли я пронестись по аудитории и использовать ее всю в качестве своей площадки?
- Могу ли я находиться в тех местах ключевых зон аудитории, которые обычно не находятся в центре внимания?
- Есть ли какое-то другое непривычное место или несколько мест, где я могу выступить ради новизны?

Между многими учителями и их классами существует молчаливая договоренность. Учитель рассказывает, находясь в передней части аудитории (здесь), и ученики слушают его, сидя за столами (там). Но если во время повествования сломать эту невидимую стену между учителем и аудиторией, то последнюю можно сильнее

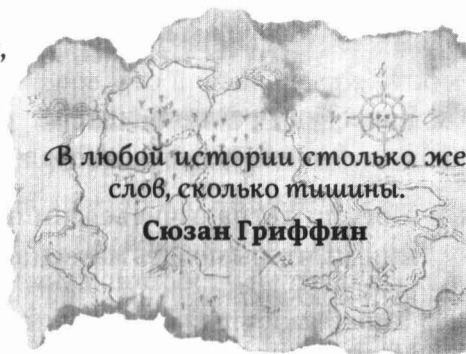
заинтересовать благодаря новому подходу. Для меня хуже нет, чем выступать с микрофоном, закрепленным на стойке. Я даже говорю организаторам выступления, что использовать такие микрофоны не годится. Так же нехорош микрофон с ограниченной длиной шнура. Когда я выступаю перед людьми, мне нравится перемещаться и вступать в контакт с аудиторией. Если докладчик активно двигается, аудитория отвечает ему с большей энергией. Если докладчик (или учитель) битый час стоит на одном месте, его слушатели рискуют заснуть. Не попадитесь в эту в ловушку и, читая лекции, не стойте каждый раз на одном и том же месте.

КРЮЧОК «ТАБУ»

- Как я могу использовать тот факт, что все табуированное и запретное притягивает детей?
- Как дать понять, что то, о чем я рассказываю, мало кому известно?
- Как я могу использовать тот факт, что детей (и взрослых!) крайне интересуют вещи, которые они не должны слышать?
- Могу ли я позиционировать тему урока как нечто не дозволенное, несмотря на то что она таковой не является?

Если за соседним столом сидят двое, разве вам не хочется узнать, о чем они говорят? Конечно, хочется! Это проявление человеческой природы. Мы все хотим быть

«в теме». Когда мы знаем, что у кого-то есть секрет, это точит нас изнутри до тех пор, пока мы не узнаем его. В нас вызывают любопытство темы, которые являются табу, запрещены или



кажутся неприличными (в голову приходит успех романа «Пятьдесят оттенков серого»). Я часто представляю свой учебный материал так, как будто он малоизвестен, является секретом или же был открыт совсем недавно. Я также не имею ничего против того, чтобы позиционировать его как, возможно, нечто неподобающее. То, что я расскажу на самом деле, таким не будет, однако так я привлекаю к нему внимание. Я уже приводил пример использования этого приема, когда рассказывал о табличке про очень хорошего любовника. Ничто из того, что я рассказываю учителям на семинарах, не является вызывающим, однако та табличка помогает мне представлять учебный материал, как будто он именно такой. Моя цель заключается в том, чтобы пробудить интерес и вызвать шумиху — и это мне удастся! Безусловно, вы должны подбирать крючки «табу» с учетом возраста и зрелости ваших учеников, но даже детсадовец будет заинтересован возможностью узнать секрет или что-то такое, чего не знают его друзья или родители. Рекламщики каждый день используют свои крючки «табу», чтобы продавать продукты на миллиарды долларов. Я использую их, чтобы продавать образование.

КРЮЧОК «ПАНТОМИМА»

- Как я могу разжечь интерес учеников и привлечь их внимание, используя завораживающую силу тишины?
- Могу ли я ограничиться лишь письменными сообщениями, чтобы подать материал или закинуть свой первый крючок?
- Могу я использовать приемы и жесты мимов для того, чтобы донести свою мысль?
- Могу я включить в свой урок игры типа шарад или угадывания слов по картинкам?
- Можно ли просить учеников доносить свою мысль до остальных также без слов?

КРЮЧОК «РЕКЛАМА»

- Как я могу пробудить интерес к уроку, объявив о нем заранее?
- Что я могу сделать, чтобы об этом уроке заранее думали с удовольствием?
- Какой аспект этого урока я могу анонсировать, чтобы разжечь любопытство?
- Если бы я готовил видеоанонс этого урока, что бы я в него включил?
- Если бы я устраивал рекламную акцию для этого урока, что бы я делал и с чего бы начинал?

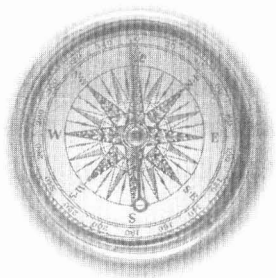
Я убежден в том, что рекламировать свои уроки надо заранее. Я намерен делать все, что в моих силах, чтобы ученики предвкушали удовольствие от моих уроков. «Не пропустите завтрашний урок, к нему я готовлю невероятно необычную лекцию». «В пятницу придет приглашенный лектор (я в костюме), и у меня есть лишь одно слово — трико!» Ученики попросту не пропускают уроки, которые я рекламирую, и даже просят своих родителей перенести их визит к врачу, если он совпадает по времени с моим занятием, или же привезти их обратно в школу после приема. Несмотря на то что уроки с посадкой на Луну и с вечеринкой в стиле 1960-х я провожу после начала второго семестра, я начинаю их рекламировать уже во время первой учебной недели. Также для рекламы своих уроков я использую страницу в Facebook, с помощью которой подогреваю ожидания и усиливаю нетерпение учеников. Киноиндустрия выпускает трейлеры, потому что они делают свое дело — заставляют вас *захотеть* увидеть фильм. Я хочу, чтобы люди захотели увидеть мой урок. Подумайте об этом. Если перед выходом на сцену артиста представить его как замечательного исполнителя, это мгновенно вызовет у публики доверие и положительные ожидания еще до начала выступления. Налицо будет самоисполняющееся пророчество: когда человек думает, что что-то получится отлично, он, скорее всего, так это и воспримет. То же самое применимо и к вашим урокам в классе. Реклама, маркетинг и продажа — это три метода ведения бизнеса, которые необходимо применять в классе.

КРЮЧОК «ОБРАТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ»

- Если я буду излагать материал не по порядку, как это мне поможет и будет ли способствовать повышению заинтересованности слушателей?
- Могу ли я рассказать ученикам конец истории, а затем позволить им догадаться, что было в начале и в середине?
- Могу ли я показать им какой-то конечный продукт, после чего они захотят узнать, как он был сделан, и освоить соответствующие навыки?

Вполне возможно, что лучший способ описать крючок «обратное направление» — сравнить его с телесериалом «C.S.I.: Место преступления». Каждый эпизод начинается с мертвого тела на месте преступления. Все остальное — это попытки разобраться, как оно туда попало. Совершенно невероятный документальный фильм Кена Бернса «Гражданская война» начинается с фотографий, на которых запечатлены последствия войны. Мы видим разрушенные города и поля, покрытых телами убитых солдат, а в это время голос за кадром сообщает непостижимую информацию о том, сколько человек погибло. После этого вас не покидает мысль о том, как такое могло произойти в Америке. После этих впечатляющих кадров эксперты начинают объяснять, почему эта война так важна для истории Америки. Начав с конца, Бернс подготавливает почву, а затем идет к началу, чтобы рассказать долгую историю о том, как Америка пришла к этому кошмару. Это и есть крючок «обратное направление».

ПЕРЕДОВЫЕ ТАКТИЧЕСКИЕ ПРИЕМЫ



Три следующих крючка могут действительно поднять уровень заинтересованности в вашем классе. Конечно, если их правильно применять.

КРЮЧОК «МИССИЯ НЕВЫПОЛНИМА»

- Как провести такой урок, чтобы ученики попытались раскрыть какую-нибудь тайну?
- Как я могу задействовать шифры, разгадать которые можно только с помощью изучения соответствующей темы? (Вспомните фильмы «Код да Винчи» и «Сокровище нации».)

- Позволяет ли содержание вашего материала, чтобы ученики изучали его с помощью или карты, на которой указано местоположение сокровища, или игры «Поход старьевщика»?
- Какой увлекательный сценарий я могу использовать для этого урока?
- Какую роль (в том числе вымышленного персонажа) ученики могут сыграть?
- Какую критическую ситуацию они должны предотвратить?
- Могу я превратить это стандартное задание в отчаянную и невыполнимую миссию?

КРЮЧОК «РЕАЛИТИ-ШОУ»

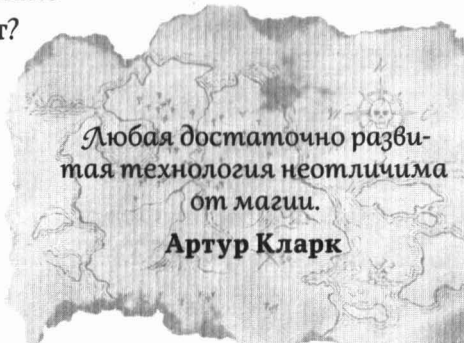
- Как я могу на своем уроке извлечь пользу из популярности реалити-шоу?
- Как можно подготовить конкурс в духе «Последнего героя» и разделить класс на несколько «племен»?
- Можно ли организовать урок по типу «Удивительной гонки» с командами, состоящими из двух человек? Как можно подготовить конкурс в духе «Фактора страха»?

Лучший вариант конкурса в духе «Фактора страха» разработал мой коллега Ройбен Хоффман. Рассказывая о культурных различиях по всему миру, он демонстрирует самую разнообразную еду разных стран. Многие

дети боятся пробовать странную на вид еду. Добровольцы вращают колесо, после чего должны съесть то, что им выпало по жребию. За время этого чрезвычайно интересного урока дети узнают о культурных нормах, пробуют экзотическую еду и отрываются на полную катушку.

КРЮЧОК «ЛЮБОВЬ К ТЕХНИКЕ»

- Каким образом я могу опереться на техническую подкованность своих учеников?
- Могу ли я дать своим ученикам возможность сдавать проектные работы и другие задания в цифровом виде?
- Возможно ли провести этот урок или объяснить эту тему без использования бумаги?
- Как я могу воспользоваться тем фактом, что ученики в карманах и рюкзаках носят больше электронных устройств, чем есть у меня в классе или лаборатории?
- Как можно использовать то, что большинство современных мобильных телефонов оснащены фото- и видеокамерой, а также доступом в Интернет?
- Как можно эффективно использовать возможности социальных сетей для того, чтобы ученики



Любая достаточно развитая технология неотличима от магии.

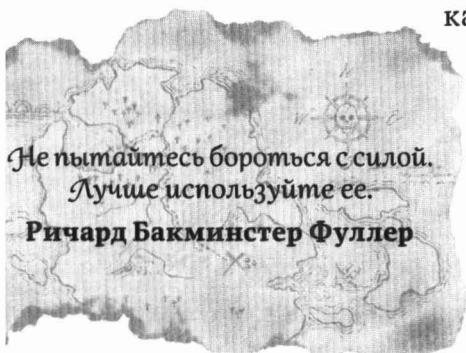
Артур Кларк

занимались своим образованием по окончании учебного дня?

- Как можно использовать современные технологии, чтобы ликвидировать разрыв между школой и реальной жизнью?
- Как современные технологии помогут моим ученикам устанавливать связь с людьми во всех уголках Земли и видеть глобальную картину мира?
- Как я могу использовать самые свежие приложения, чтобы готовить более качественные интерактивные презентации? (Я намеренно не привожу названия конкретных программ, приложений и оборудования ввиду того, что технологии меняются настолько быстро, что к тому моменту, как вы будете читать это, они наверняка уже устареют.)

Технологическая революция заканчиваться не собирается. Ученики привыкли к возможности связываться друг с другом и иметь доступ к информации в любое время. Мы можем либо бороться с этой необузданной силой, либо использовать ее. Если вы относитесь к системе «Учи

как пират» серьезно, вам следует быть всегда готовыми к изменяющимся условиям. Наша цель заключается в том, чтобы прокладывать новый курс в образовательном море и до предела



увеличивать ресурсы, которые есть в нашем распоряжении. Используйте современные технологии в качестве преподавательского инструмента. Используйте знания ваших учеников, чтобы помочь им хорошо учиться. При правильном использовании современные технологии могут повысить эффективность вашего урока и степень участия в нем учеников и даже укрепить связи между одноклассниками.

СИЛА ЖИВОГО!

Я видел, как Хуан Тамарис, один из величайших фокусников в мире, показывал карточные фокусы на конференции Magic Con 2010 г. До этого я много раз смотрел его фокусы по видео, однако по сравнению с живым выступлением видеоролики выглядели бледно. Для меня это был потрясающий опыт, во многом изменивший меня. В первый вечер Тамарис просто сидел на стуле перед небольшим столиком в коридоре отеля и приветствовал огромную толпу фокусников, окруживших столик кольцом как минимум в десять рядов. Я видел, как все эти опытные и знающие фокусники смотрели на мэтра с отвисшей челюстью, пораженные тем, что происходило на их глазах. Хуан Тамарис их полностью уничтожил.

Он устроил нам эмоциональные американские горки и выступил с мастерским шоу, которое было не только потрясающим и развлекательным, но еще вдохновляло и поднимало настроение. Это было то, что случается раз в жизни. Почему же это выступление было таким мощным? Оно было ЖИВЫМ! Великий фокусник мог играть на настроении публики, импровизировать, на ходу менять сценарий своего выступления и с помощью достигнутых эффектов приводить зрителей в состояние высочайшего эмоционального подъема. Он не просто производил манипуляции с игральными картами, он манипулировал людьми. Кроме того, его выступление было таким мощным, потому что это был общий опыт. Динамика группового действия способствовала тому, что создавалась особая, наэлектризованная атмосфера. Этот момент невозможно повторить. Если бы существовало

видео того выступления, его можно было бы запросто сжечь. Как и многие другие вещи в жизни, это был тот самый момент, о котором обычно говорят: «Тебе следовало там побывать».

Сравните прослушивание музыки в своей машине с посещением настоящего концерта. Вне всякого сомнения, это качественно другой опыт. Но что если бы вы были единственным человеком в зале? Это также был бы качественно другой опыт, потому что значительная часть живого концерта — общие впечатления и чувство единения. Спросите одного из преданных поклонников Grateful Dead: отличается ли чем-нибудь прослушивание компакт-диска с записью концерта группы от посещения этого концерта? Это совсем разные вещи.

Попробуйте вот что: воспользуйтесь сайтом YouTube и посмотрите, как человек прогуливается по пляжу. Затем пойдите на настоящий пляж и почувствуйте, как волны перекатываются через ваши ступни и песок бежит между пальцев. Забейте в картинках Google «Гранд-каньон» и взгляните на результаты поиска. А затем сами отправьтесь к Гранд-каньону и посмотрите с обрыва вниз. Допустим, вы не умеете плавать. Потратьте месяц и прочтите и посмотрите в Интернете все о том, как нужно плавать. А затем прыгните в глубокую часть бассейна. Тридцать минут с инструктором рядом с вами дадут вам больше, чем любые интернет-исследования.

Нет ничего более действенного, чем учитель, который стоит перед классом и управляет учебным процессом. Когда преподаватель интуитивно чувствует, что класс его не понимает или не проявляет интереса, он может мгновенно изменить течение урока.

Он может сразу делать замечания и давать комментарии, читать язык жестов, интерпретировать выражение лица и интонации голоса. Учитель способен вести дискуссии, привносить энтузиазм, добавлять эмоции и энергию именно тогда, когда это нужно. Искусный учитель способен определить, когда следует приостановить нормальный ход урока, с тем чтобы не упустить ту неуловимую возможность для обучения, которая гораздо важнее формального плана урока на доске.

Каждый год и каждый семестр будут немного другими, потому что в классе будут другие ученики. Группа людей, которые делят какой-то один опыт и взаимодействуют друг с другом лицом к лицу, — всегда актуально и действенно. Это как благодарственное письмо, написанное от руки в мире электронной почты, Twitter и социальных сетей. Это по-прежнему работает.

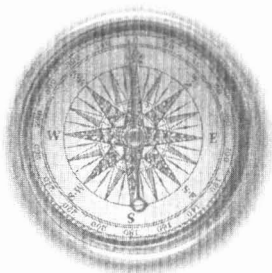
Современные технологии, один из множества инструментов в руках опытного педагога, могут быть большой силой. В то же время меня беспокоят технологии как средство замены живого общения между учителями и учениками. Конечно, я знаю, что некоторым ученикам скучно на традиционных уроках, однако это должно звучать как аргумент в пользу более интенсивного профессионального роста учителей, а не того, чтобы усадить детей перед монитором на весь день. Я еще не совсем готов запрыгнуть в поезд онлайн-обучения. Я знаю, что этот поезд еще не вполне готов к отправке, но боюсь, что дело идет к тому, что союз с технологиями будет заключен только ради этих самых технологий. Да, их применение новыми творческими способами — естественный прогрессивный процесс, который следует поощрять.

Передовые тактические приемы

Но не получилось бы так, что многие будут преданы технологиями настолько, что сделают из них культ.

Я рад, что во всем мире бурно развиваются образовательные технологии, однако эти достижения должны не заменять учителей, а повышать их мастерство и эффективность. Я верю в СИЛУ ЖИВОГО!

ПОСЛЕДНИЕ ШТРИХИ



Следующие крючки помогут завершить подготовку к занятию и превратить его в настоящее приключение.

КРЮЧОК «КОНКУРС»

- Как включить в классную работу конкурс для того, чтобы оживить урок и мотивировать учеников?
- Какую игру с повторением пройденного материала можно придумать, чтобы поднять настроение класса?
- Какое конкурсное задание для класса можно предусмотреть, чтобы использовать стремление учеников к первенству?
- Могу ли я участвовать в подобном конкурсе?

Ученики слишком любят такие задания и конкурсы, поэтому не брать в расчет эти инструменты привлечения внимания – ошибка. Особенно я люблю готовить необычные и веселые игры с повторением пройденного перед тестом, потому что даже самый трудный ученик не может устоять перед участием в таком задании. Например, перед проверкой знаний по Второй мировой войне мы играем в совершенно потрясающую игру «Позиционная война». Ученики усаживаются на пол в противоположных «окопах» и стараются «убить» друг друга с помощью «бомб». При этом единственный шанс каждой из сторон бросить бомбу – правильно ответить на вопрос по пройденному материалу. Так мы проводим очень эффективную проверку знаний к тесту и в то же время играем в невероятно веселую игру. Еще я использую игру «Морской бой», в которой класс делится на две команды. После того как одна команда правильно отвечает на вопрос, она может стрелять по сетке другой команды. Если одна команда говорит: «Б-три» и на этой клетке стоит имя ученика из другой команды, то он убит. Подсказка: чтобы было несколько победителей в итоге и много смеха в течение всей игры, объявите дополнительные условия выигрыша (помимо выживания). Например, те, кто наиболее убедительно обыграет свои «последние мгновения» или «последние слова», также могут похвастаться победой в «Морском бое» на моем уроке. И вновь мы восстанавливаем в памяти пройденный материал, и вновь при этом веселимся.

КРЮЧОК «УДИВИТЕЛЬНОЕ РЯДОМ»

- О каком удивительном явлении я могу рассказать в рамках этого урока?
- Есть ли какой-нибудь магический эффект, который сможет помочь мне донести свое сообщение?
- Могу ли я научить своих учеников какому-нибудь удивительному навыку, который те смогут продемонстрировать дома?

Я все время рыскаю в поисках чего-нибудь магического и удивительного. Все это я записываю в свой блокнот, а затем пытаюсь найти способы использовать на уроке. Я так сильно люблю этот крючок, что провожу на семинарах отдельную секцию, посвященную тому, как использовать эти магические и удивительные явления в классе. Некоторые из них разбивают лед, другие являются неотъемлемой частью урока и в обычном порядке включаются в мой учебный план. На семинарах мы обсуждаем, как использовать творческий процесс, чтобы генерировать подобные идеи для той или иной части учебной программы.

КРЮЧОК «ШЕФ-ПОВАР»

- Как можно улучшить этот урок с помощью еды и напитков?
- Могу я приготовить что-нибудь съедобное для работы в классе?
- Какой вид еды идеально подойдет для этого урока?

- Как я можно использовать еду и напитки, чтобы проиллюстрировать мысль, предложить стимул или просто создать положительную атмосферу для какого-нибудь специального урока?

В день, когда я провожу урок «тихий бар», у меня обычно заготовлен полнофункциональный безалкогольный бар. В книге Эптона Синклера «Джунгли» есть отвратительная глава о мясоперерабатывающем производстве и изготовлении колбасы в начале XX в. После того как я прочитал эту книгу, я говорю ученикам, что приготовил колбасу точно по рецепту того времени, а затем даю ее им попробовать. Я все время спрашиваю их, отдает ли колбаса крысами или крысиным пометом. Это не только весело, но и полезно – помогает ребятам усвоить материал о прогрессивных реформах и «разгребателях грязи»²⁹. Когда мы проходим горцев и рассказываем небылицы, мы готовим традиционный десерт из маршмеллоу и шоколада. Когда тема урока – всеобщий страх перед атомной бомбой в 1950-х, я раздаю детям конфеты «Атомный шар».

Я всегда ищу способы сделать свои уроки нескучными и запоминающимися. Использование время от времени еды и напитков – один из таких способов.

²⁹ Разгребатели грязи, или макрейкеры (англ. muckrakers), – журналисты и писатели, которые в начале XX в. публиковали разоблачительные работы, посвященные коррупции и мошенничеству в структурах государственной власти. Среди наиболее известных макрейкеров – публицисты Л. Стеффенс, писатели Дж. Лондон, Т. Драйзер, Э. Синклер и др.

МНЕМОНИЧЕСКИЙ КРЮЧОК

- Существуют ли какие-то важные части материала, которые, на мой взгляд, ученики должны знать наизубок?
- Можно ли обратить внимание учеников на какой-нибудь шаблон, который поможет запомнить важную информацию?
- Можно ли привязать суть новой информации к каким-то уже полученным знаниям?
- Существует ли мнемонический прием для запоминания этого материала?
- Могу ли я придумать мнемоническое правило, чтобы помочь ученикам запомнить этот материал?
- Могут ли ученики придумать свое мнемоническое правило?
- Как можно использовать мнемонику при подаче этого материала, чтобы помочь детям удержать его в памяти?

Меня уже давно занимают всякие штуки, связанные с памятью. Помню, как мне снесло крышу от «Книги памяти» (The Memory Book) Гарри Лорейна. С тех пор как я ее прочел, я регулярно демонстрирую возможности человеческой памяти в своих фокусах – например, запоминаю все содержание выпуска *Time*. В годы учебы я постоянно использовал мнемонику, чтобы запомнить материал, и теперь стараюсь включить в работу столько мнемонических приемов, сколько могу. Ведь все они помогут ученикам. Например, я придумал мнемоническое правило для уроков,

на которых мы проходим Билль о правах. Использование шести букв слова PIRATE для организационного построения моих семинаров или в качестве композиционной основы этой книги — пример подачи материала со «встроенной» мнемоникой, которая также способствует запоминанию. Мы должны следить за тем, чтобы ученики не только увлекались нашим материалом, но и могли запомнить его.

КРЮЧОК «ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ БАЛЛЫ»

- Какие интересные и мотивирующие задачи я могу поставить перед учениками в связи с этой темой?
- Возможно ли дать ученикам какое-нибудь увлекательное задание, с помощью которого им придется получать знания каким-нибудь уникальным способом?
- Как предоставить ученикам возможность получить опыт, который запомнится надолго? (Это не является обязательным требованием, но помогает заработать дополнительные баллы.)

Иногда задания, которые я даю своим подопечным, помогают им пережить незабываемые моменты вне стен школы и даже не обязательно на уроках. Например, когда мы проходим историю западных штатов и золотую лихорадку, я рассказываю об удивительной судьбе предпринимателя по имени Сэм Бреннан. Когда я услышал о том, как он невероятным образом разбогател, даже не пытаясь добывать золото, я предложил ученикам интересную задачу. Сэм Бреннан похоронен в Сан-Диего, Калифорния.

Принесите мне снимок — вы на фоне могильного камня Бреннана! Сотни учеников в течение всех этих лет проводят поиски на кладбище Маунт-Хоп и возвращаются с фотографиями. Мне нравится давать ученикам задания, которые похожи на миссию, а им нравится собираться с друзьями и энергично браться за выполнение этих миссий.

Дедушкой всех моих заданий, выполнение которых дает дополнительные баллы, был «марш к морю». В рамках урока, посвященного влиянию автомобиля на жизнь человека и на наше чувство пространства и времени, я прошу учеников оценить, сколько потребуется времени, чтобы добраться от моего кабинета до берега моря. Они предлагают разные варианты — от 20 до 40 минут, но я говорю им, что имел в виду путешествие пешком. Ученики понятия не имеют, сколько на это требуется времени, тогда я объявляю, что им необходимо выяснить это самим. Они должны прикоснуться к моей двери, а затем намочить руку в океане. У них уходит на это от семи до десяти часов! Ученики (надо сказать, самостоятельно) разбиваются на группы и в течение всего второго семестра приходят в школу по субботам и воскресеньям и начинают свой поход уже в пять часов утра. Они часто придумывают названия для своих команд и даже разрабатывают дизайн своей «фирменной» футболки, а также надевают одежду той же расцветки. Примеры их творчества: «Партия сохатого», «Племя», «Неоновые черепашки», «Командная песня». Если задуматься, это ведь удивительно. Множество учеников, некоторые из которых не хотели ходить в школу даже в будни, приходят в субботу в пять утра для того, чтобы прошагать восемь часов. Часть магии, создаваемой «безопасной зоной» моих занятий, заключается в том, что

между учениками возникают товарищеские отношения. Через какое-то время они начинают входить в азарт от возможности преодолевать сложнейшие препятствия в составе команды. По пути исследователи собирают сувениры и приносят их на следующей неделе с собой на мой урок. Когда они рассказывают о своих приключениях, со стороны кажется, что встретились старые боевые товарищи. Этот свой опыт они никогда не забудут.

Если вы можете создать в классе атмосферу позитива и поддержки, ваши ученики не устанут удивлять вас. Развитие способности встречать трудности и справляться с ними, налаживание многолетних дружественных связей и позитивное отношение к школе сами по себе не помогут добиться хороших результатов на экзаменах. Но они помогут воспитать хороших людей. Не это ли наша истинная цель?

ЭТО НЕ ФЭНТЕЗИ-ФУТБОЛ

Многие мои друзья играют в фэнтези-футбол³⁰. Я всегда сопротивляюсь их групповому давлению и отказываюсь играть с ними. Не то чтобы я был сильно против — просто не хочу тратить на это время. Однако недавно один из родителей образовал детскую фэнтези-лигу, и мой сын решил в нее вступить. Я смотрел первые игры сезона вместе с сыном и его другом, когда те управляли своими любимыми футболистами. Такой опыт определенно меняет взгляд на игру. Друг сына, Робби, — большой поклонник команды «Чарджерс», и я удивленно наблюдал, как он радовался, увидев неудачный пас от Филипа Риверса Винсенту Джексону. Мы проигрывали игру и могли бы заработать тачдаун для своей команды, если бы Джексона и Риверса не было в команде соперника.

Робби фактически «болел против» своих любимых «Чарджерс», потому что статистика отдельных игроков была важнее игры.

В фэнтези-футболе успех игрока зависит исключительно от индивидуальной статистики. Однако многое из того, что делает игрока мастером и помогает команде выиграть, статистическая таблица не сообщает. Блок, за которым последовал тачдаун, принесший победу? Забудьте. Это ведь не этот игрок принес очки. Бездумная одержимость статистикой может привести к поверхностному взгляду на игру.

Как тренер по баскетболу, я люблю наблюдать за игроком, который крутится, чтобы помочь в обороне, ставит угловой заслон, чтобы бомбардир мог

³⁰ Фэнтези-футбол — интерактивная игра.

сделать трехочковый бросок, а затем блокирует основного игрока на подборе. К несчастью, большинство поклонников, следящих за игрой (и абсолютно все, читающие о результатах встречи в газете), недооценивают важность этих моментов для выигрыша. Инструменты статистики попросту не могут правильно измерить ту лепту, которую игрок вносит в игру.

То же самое можно сказать и о тех случаях, когда мы превращаем школу в искаженную версию фэнтези-спорта и переоцениваем значение стандартных проверок знаний. Концентрация внимания на баллах в тестах ведет к поверхностному и узкому пониманию того, что в первую очередь важно. Я не хочу сводить образование, рост и развитие своих учеников к статистике. Многое из того, что по-настоящему существенно в долгосрочной перспективе, просто не отражается в «статистических таблицах», которые могут быть составлены по результатам тестов. Например, мне важнее, чтобы мои ученики уходили из класса, полные воли и мужества бороться, если придется, с расизмом, чем то, что они запомнят несколько фактов о законе о гражданских правах 1964 г. Я не говорю, что и то и другое одновременно невозможно, я лишь хочу сказать, что тесты измеряют лишь один аспект и он не самый главный.

Почему так много школ сокращают количество времени и внимания, которые уделяются искусству, музыке и физическому воспитанию? Ответ чрезвычайно прост: достижения в этих областях нельзя измерить с помощью тестов по «основным» предметам. Но вы знаете, где их можно измерить. В жизни! Искусство, музыка и здоровый образ жизни помогает развить более богатое, глубокое и уравновешенное восприятие

мира. Никогда прежде нам не требовалось как можно более активно развивать творческие способности детей, однако школы идут в противоположном направлении и работают над созданием машин для автоматической сдачи экзаменов. Наша экономика больше не поощряет людей, которые слепо соблюдают правила и превращаются в «винтиков». Нам нужны люди, готовые пойти на риск и думающие нестандартно, нам нужны предприимчивые авантюристы. Наша система образования, сдерживая развитие этих наиважнейших способностей и взглядов, оказывает будущему поколению медвежью услугу. Вместо того чтобы помогать молодым и поощрять их в поиске и развитии их уникальных сильных сторон, мы говорим: «замолчи», «сядь», «убери мобильный», «запомни эти даты», «заполни пропуски в предложениях».

Но образование это ведь не фэнтези-футбол! Мы здесь не занимаемся исключительно статистикой! Мы развиваем человеческий потенциал и помогаем его реализовать! Излишнее внимание к статистике приводит к утрате понимания того, что по-настоящему важно. А по-настоящему важна игра!

Да, кстати, в игре, о которой я говорю, мы все в одной команде.



СТАТЬ ВЕЛИКИМ ПИРАТОМ

ЩЕКотливый вопрос

Жизнь слишком коротка, чтобы позволить себе прожить ее ничтожно.

Бенджамин Дизраэли

Или хочешь быть в безопасности и быть в порядке или хочешь рискнуть и стать великим?

Джимми Джонсон

Хотите быть великими?

Когда я задаю этот вопрос на своих семинарах, чаще всего ответом мне бывает неловкое молчание, и я вижу, как участники начинают нервно елозить на своих местах и отводить взгляд.

Почему же этот вопрос кажется учителям таким неудобным? Мы восхищаемся спортсменами, которые хотят быть великими. А те из них, кто не находит в себе сил реализовать свой потенциал, нас раздражают и разочаровывают. И все же большинству учителей нелегко вслух признать, что они хотят быть великими.

Может быть, хотеть стать великим представляется чем-то чересчур себялюбивым и эгоистичным? Давайте

сейчас же выбросим эту мысль. Во-первых, ваше величие в классе не может помешать стать великим кому-то другому. Это не игра «кто кого». Этот пирог бесконечен. В действительности ваше величие только повышает шансы и возможности других. Великий человек задирает планку и подает пример другим. Если вы полностью раскрываете свой собственный потенциал, вы развиваете культуру обучения, необходимую для создания атмосферы, в которой величие расцветает. Кроме того, часть вашего величия перепадает и остальным учителям, которые будут работать с вашими детьми в разные годы. Ваши дети будут уходить с урока всесторонне образованными, уверенными в себе, знающими и положительно настроенными. Применительно к учительской профессии, справедлива старая поговорка: прилив поднимает все лодки.

Чтобы быть по-настоящему великим, требуется значительное количество времени и сил. Вы должны неустанно стремиться к совершенству, работать над собой, расти и идти в ногу со всем новым, что появляется в профессии.

А после того как вы вложите во все это дополнительное время и силы, на сколько увеличится ваша заработная плата?

Ни на сколько! Правильно. Вы не получите ни на копейку больше!

Кто же тогда получает пользу от вашего величия?

Ваши ученики, ваша школа, ваше сообщество — все они. В конечном итоге ваше величие сделает мир чуть-чуть лучше. Таким образом, стремление к величию в нашей профессии — это безусловное проявление бескорыстия. Мы занимаемся предоставлением услуг, и нет ничего

эгоистичного или себялюбивого в том, чтобы желать обеспечить своих клиентов услугами мирового уровня.

Полагаю, другая причина, по которой людям неудобно говорить, что они хотят стать великими, заключается в динамике группового поведения. Я уверен, что определенная часть моих слушателей в глубине души хочет положительно ответить на вопрос о величии. Однако ехидные замечания и вращение глаз коллег не позволяет им признаться в том, чего они хотят на самом деле. Здесь как в велогонках: люди, которым удобно ехать группой и которые привыкли к этому, всегда движутся в ее середине. Они начинают возмущаться, если кто-то пытается оторваться в поисках чего-то большего. В конце концов, если вы едете в аэродинамической тени других гонщиков, вы можете сберечь до сорока процентов энергии. Однако отрыв требует огромного выброса энергии и достаточно сил, чтобы не позволить сопротивлению воздуха оттащить вас назад к основной группе. Поверьте, есть много таких, кто будет тащить вас назад. Именно поэтому вам нужна цель, ради которой стоит бороться.

ПОСРЕДСТВЕННОСТЬ НЕ МОТИВИРУЕТ

Чтобы подняться на уровень величия, вы должны гореть огнем страсти и энтузиазма. Посредственность неспособна мотивировать. Нельзя гореть огнем посредственности. В ней нет энергии, газа, топлива для действия. Как можно загореться желанием создать чуть теплую атмосферу в классе, в которой дети работают «от звонка до звонка» (и при этом чаще всего ведут себя как следует), а затем

шеренгой идут на следующий урок? Преподавательская деятельность – тяжелый труд с присущими ему невероятными трудностями, барьерами и приступами мигрени. Наша работа печально известна высокой степенью выгорания. Если вы не найдете свой высший смысл для всего этого, то у вас ничего не получится.

В то же время стремление к величию – это тот путь, что будет разжигать и поддерживать в вас неистовое пламя, непрерывно заправлять вас топливом. Такой путь начинается в тот момент, когда учитель решает перестроить

свое мышление и говорит

себе: «Да! Я хочу быть великим!»

Оставить перед собой высокую цель – значит вызвать всплеск адреналина, который придаст вам силы для того, чтобы справиться со всеми испытаниями и злключениями, неизбежно возникающими на пути к каждой цели.

Тимоти Феррис

Далекое от эгоизма и себялюбия стремление к величию, помимо всеобщей пользы, обещает также и личную выгоду. Решение стре-

миться к совершенству – как учителя и как личности – превращает педагогическую деятельность в профессию, которая вознаграждает и приносит огромное удовольствие. Внезапно оказывается легко вставать по утрам с постели, потому что вас мотивирует высшая цель. И в конце долгого и насыщенного дня вы идете домой, и вам кажется, что в вас энергии еще больше, чем было утром. Я знаю, что это правда, поскольку вижу учителей (не только в своей, но и в других школах нашей страны), которые любят свою работу, потому что они активно настроены на то, чтобы стать великими педагогами.

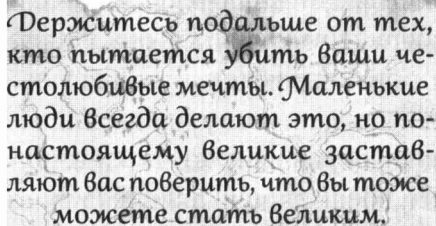
Существует расхожее (и ошибочное) мнение, будто образование совершенно испортилось, а учительское дело превратилось в утраченное искусство. Люди, которые так думают, имеют в виду какое-то никогда не существовавшее идеальное прошлое, где «все было по-другому». Эти люди неправы! Они не знают тех учителей, которых знаю я, — удивительных новаторов, устраивающих в классе фантастические вещи. Мы не хотим возвращаться к чересчур регламентированному образованию эпохи индустриализма. Та устаревшая и вредная ментальность типа «нечего улыбаться, Рождество не скоро» должна исчезнуть навсегда. Мы стремительно летим вперед, к ландшафту образования, который меняется каждый день. В это замечательное время мы должны быть готовы принять вызов и заново определить значение слова «величие» для целого нового поколения учителей и учащихся.

ВЕЛИКАЯ ЦЕЛЬ

Кампания против образования и учителей в средствах массовой информации достигла апогея своей нелепости. Меня эта антипропаганда совершенно не беспокоит. Она скатывается с меня, как с гуся вода. Я редко вступаю в споры, а если все же вступаю, не начинаю вести себя агрессивно и не выхожу из себя.

Почему? Все просто. Моя цель настолько значительна, что ее нельзя принизить никаким негативным отношением к ней. Я просто не могу себе этого позволить. То, чего я пытаюсь достичь, слишком значительно и судьбоносно, чтобы я допустил наличие такого рода препятствий на моем пути.

Когда вы чувствуете свое высокое призвание, вам гораздо проще идти к цели. Вы должны решить, стоит ли то, что вы делаете, всех ваших усилий и полного внимания. Если оно того стоит,



Держитесь подальше от тех, кто пытается убить ваши честолюбивые мечты. Маленькие люди всегда делают это, но по-настоящему великие заставляют вас поверить, что вы тоже можете стать великим.

Марк Твен

не позволяйте ничему вас останавливать. У слова *decide* («решить») интересная этимология. Буквально оно означает «отсечь». Когда вы по-настоящему принимаете решение, решаетесь на что-то, вы отсекаете все прочие варианты. Принятие решения о цели своей жизни — это не то, что делается легко.

Бернард Шоу в своей пьесе «Человек и сверхчеловек» сказал: «Вот подлинная радость жизни — отдать себя цели, грандиозность которой ты сознаешь; израсходовать все силы прежде, чем тебя выбросят на свалку, стать одной из движущих сил природы, а не трусливым и эгоистичным клубком болезней и неудач, обиженным на мир за то, что он мало радел о твоём счастье»³¹. Заметьте, автор не говорил, что радость возникает, когда грандиозность твоей цели осознают эксперты, политики, ведущие ток-шоу на радио и пр. Он утверждал, что грандиозность вашей цели должны осознавать *вы сами*. Перестаньте искать подтверждений со стороны. Конечно, было бы мило, если бы широкие круги общественности по достоинству

³¹ http://hyperlib.libfl.ru/viewurl.php?url=/files/archive/texts/S/Shou_Chelovek/Shou_Chelovek.htm.

оценили то, что мы делаем, однако признание не является необходимым условием для величия и самореализации. Мы знаем, что сегодня учителя делают больше с меньшими затратами, чем когда-либо в новейшей истории. Наша профессия не испортилась. В кругах, в которых я вращаюсь, наша профессия продвигается вперед с куда большей энергией, чем когда-либо.

Я не могу придумать более высокого призвания или цели, чем призвание и цель учителя. Мы формируем умы будущих поколений. Мы обладаем возможностью буквально изменить мир. Как вообще можно пытаться измерить масштаб нашего величия? Опять с помощью статистики?

На самом деле нет, но именно на нее опираются современные модели оценки профессиональной эффективности учителей. Эти методы безнадежно порочны. Нельзя измерить эффективность учителя с помощью стандартных тестов или количества неудовлетворительных оценок, полученных учениками. Ее можно измерить только на протяжении *поколений*. Когда одного тренера спросили после закрытия сезона, считает ли он, что сезон был успешным для его команды, тот выждал минуту и сказал: «Задайте мне этот вопрос через 20 лет». Вот так-то! Мы не просто преподносим факты, которые надо запомнить, или навыки, которые надо освоить, — мы преобразуем жизнь и помогаем ученикам реализовать их потенциал. Мы формируем матерей, отцов, мировых лидеров, предпринимателей и художников завтрашнего дня. Любой, обладающий зачаточными знаниями о геометрической прогрессии, понимает, что наши ученики будут взаимодействовать с миллионами других людей и влиять на них. Это, безусловно, грандиозная цель.

Поэтому я не могу не согласиться с замечанием Бернарда Шоу о том, что надо хотеть полностью израсходовать себя до того, как жизнь закончится. У меня нет времени уставать. Когда вы делаете грандиозную работу, у вас есть моральный долг стать движущей силой природы, о которой говорит Шоу. Я не хочу играть «по мелочи» — я хочу прыгнуть *выше головы!* Работа учителя — это игра в покер, в которой нужно на кон ставить все. Не позволяйте ничему вам мешать. Будь готовы к тому, чтобы добиваться своего, как сказал бы Малькольм Икс, «любыми необходимыми средствами». Не связывайтесь с людьми негативного склада — они лишат вас ваших сверхспособностей, как криптонит³². Если бы люди могли оценить, что мы делаем, они бы относились к нам как к супергероям, которые скрываются под маской учителя.

Хотите быть великими? Конечно! Наша цель слишком грандиозна для чего-то меньшего.

³² Вымышленное кристаллическое радиоактивное вещество, впервые упомянутое в серии радиошоу, посвященной Супермену. Единственное, что делает этого супергероя уязвимым, — криптонит.

БЕЙ В СВОЙ БАРАБАН

Насколько я помню, моим любимым рождественским гимном всегда был «Маленький барабанщик». Могу сказать честно: из всех праздничных песен этот гимн — единственный, который меня мотивирует. История о маленьком мальчике, который слишком беден для того, чтобы приготовить подобающий подарок для «новорожденного Господа», и поэтому пытается почтить его тем, чем может, — это хороший урок для всех нас. Мы слишком много времени тратим на то, что расстраиваемся и беспокоимся о том, чего в нашей жизни нет, и в то же время обращаем недостаточно внимания на то, что по-настоящему важно.

Возможно, у маленького барабанщика и не было возможности купить дорогой роскошный подарок, однако он мог предложить кое-что получше — свои уникальные таланты и способности. У него не было материальных подарков, но он мог играть на своем барабане как никто другой. Так он и делал. Тот факт, что в результате он получает признание Марии и животных, конечно, никого не удивляет. В конце концов, если кто-то отдает себя профессиональной страсти и предлагает личный дар в форме того, что у него хорошо получается, ценность этого не вызывает сомнений.

Не в этом ли заключается смысл жизни? Все мы должны найти свой собственный «барабан» и играть на нем как можно лучше. Что касается меня, я никогда не чувствую себя более живым, чем когда стою перед классом на уроке или перед группой учителей на семинаре. Там я бью в свой барабан, и я выбью из него все, что смогу. Строчка «Я играл для него как

мог» — это призыв к борьбе и вызов, который стоит принять. Забудьте обо всем, что вы не способны контролировать, и играйте на своем барабане как можно лучше. Играйте со всей страстью, энтузиазмом и любовью, которые у вас есть. Все остальное не имеет значения. Найдите свой «барабан» и бейте в него, чего бы это ни стоило, — и это будет самый лучший подарок миру и самые высокие почести, которые вы можете ему воздать.

ОТКУДА И КОГДА НАЧАТЬ?

Каждый, кто добрался туда, где он есть,
сначала должен был начать оттуда, где он
был.

Ричард Пол Эванс

«Великий конец жизни — не знание, а действие.

Томас Генри Хаксли

Надеюсь, вас эта книга вдохновляет. Надеюсь, что как минимум некоторые идеи из нее вы будете применять в своей преподавательской практике. Где и когда вам стоит начать применять их?

Прямо здесь и прямо сейчас.

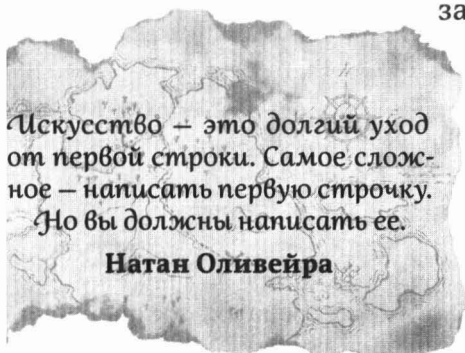
Начинать — это, возможно, один из самых непростых и недооцененных навыков. Вокруг полно людей, которые не смогли добиться того, чего хотели, потому что они переоценили сложность задуманного и даже не стали пробовать. Первый шаг в путешествии всегда самый трудный. Самая сложная для меня часть написания постов для блога — сесть за компьютер и открыть новый вордоский документ. Как только я это делаю, половина битвы

уже выиграна. Самая трудная часть регулярных физических тренировок – это добраться до спортзала или выйти из дома на прогулку. Физические нагрузки действительно

заставляют меня почувствовать себя очень хорошо, единственная сложность – это начать.

Так что же нас сдерживает? Что не дает нам начать? Ответов на этот вопрос можно насчитать тысячи, если

не миллионы. Тем не менее ниже приведены пять основных причин не начинать – и все они не смертельны.



Искусство – это долгий уход от первой строки. Самое сложное – написать первую строчку. Но вы должны написать ее.

Натан Оливейра

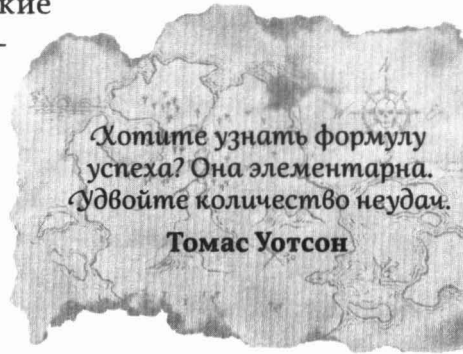
1. БОЯЗНЬ НЕУДАЧИ

Это очень просто. Иногда люди не начинают делать то, что в их интересах и чего они по-настоящему желают всем сердцем, потому что они уверены: в будущем их усилия пропадут зря.

- «Зачем отказываться от этого куска пирога и идти заниматься, если я знаю, что все равно брошу это дело, как бывало раньше?»
- «Я не способен к освоению всех этих новых технологий, а если я все же освою их, они снова изменятся».
- «Мои дети никогда не будут участвовать в этих безумных школьных мероприятиях».

Такие пораженческие настроения и отсутствие уверенности в себе способны остановить любой прогресс. Вы не сможете расти, развиваться и двигаться вперед, если не будете спотыкаться, падать и рас-

шибать себе лоб. Если бы в годовалом возрасте, когда мы учимся ходить, у нас был склад ума взрослого человека, мы бы по-прежнему ползали. Вы должны быть способны прорываться сквозь страх и нести в мир свою работу.



Хотите узнать формулу
успеха? Она элементарна.
Удвойте количество неудач.

Томас Уотсон

«ВСЕ ИЛИ НИЧЕГО» НЕ ГОДИТСЯ ДЛЯ РЕАЛЬНОЙ ЖИЗНИ

Безумие турнира Национальной атлетической ассоциации колледжей по баскетболу в 2011 г. увенчалось отвратительной игрой команды Университета Батлера. Ее броски оказались самыми худшими из тех, что я когда-либо видел на каких бы то ни было чемпионатах. И как всегда бывает с проигравшими, на команду обрушилось немало критики. Если честно, мне стало дурно от всех этих комментариев в Twitter по поводу «провала» ребят. Вы что, издеваетесь? Команда небольшого вуза появилась из ниоткуда и выбилась в фавориты чемпионата два раза подряд, и после этого все на нее набросились, потому что оба раза она проиграла. Команда-аутсайдер, попавшая в финал два раза подряд, — это одно из самых удивительных достижений студенческого баскетбола. Но поскольку в современной культуре считается, что надо выиграть все, иначе ты проиграл, команду растерзали. Не надо клевать на эту чушь! (Эта история напомнила мне другую, когда «Баффало Биллз» проиграли четыре Суперкубка за четыре года, после чего многие их называли командой-разочарованием и командой неудачников. Алло, есть кто дома? Чтобы четыре раза подряд проиграть Суперкубок, надо четыре раза подряд добиться игры за Суперкубок, а это огромное достижение!)

Как житель Сан-Диего, я слежу за играми «Ацтекс» Университета Сан-Диего. Эта команда никогда не была в двадцатке лучших и никогда не выигрывала турнир Национальной атлетической ассоциации колледжей. Сезон 2011-го они закончили с тридцатью четырьмя победами и тремя проигрышами. Они попали

на шестое место по стране, а затем в «Сладкие-16» — шестнадцать лучших баскетбольных команд Национальной атлетической ассоциации колледжей. И все-таки после того, как «Ацтекс» проиграла команде Университета Коннектикута, кто-то стал говорить, что все было напрасно. Одна команда выигрывает, а все остальные проигрывают. Это ошибочный и неадекватный взгляд на мир.

Хотите узнать формулу гарантированного разочарования? Установите правила для своей жизни, согласно которым для того, чтобы чувствовать себя состоявшимся, вы должны всякий раз выигрывать или быть успешным на сто процентов.

Итак, какое отношение это имеет к учительской деятельности? Во время нового семинара для учителей одна учительница второго класса задала мне удивительный вопрос. После того как я продемонстрировал множество способов и методик привлечения внимания учеников, она спросила: «Когда вы применяете все эти методики, неужели вы можете увлечь все сто процентов детей?» Я сказал: «Ладно. Я скажу вам как есть. НЕТ!!! Что я получаю, так это больше внимания, чем было бы, не используй я все эти приемы». Тогда она пожаловалась, что чувствует, что у нее ничего не получается, потому что, когда она пытается использовать креативные и увлекательные способы подачи материала, ученикам по-прежнему неинтересно. Я думаю, многие учителя сами идут к неудаче, когда превращают свою работу в игру, регулирующуюся правилом «все или ничего». Я всегда стремлюсь к тому, чтобы увлечь всех без исключения учеников, но поверьте, на моих уроках тоже бывают проблемы с поведением. Одни ученики заглядывают в текст у себя на коленях, другие

смотрят в окно. Стремление к совершенству и заинтересованной аудитории означает, что вы растете как профессионал. Что вы стараетесь адаптировать, корректировать и поправлять все, что вы делаете. И это вовсе не значит, что вы должны бить себя плетью за то, что не смогли достичь какого-то недостижимого уровня nirваноподобного совершенства.

Ментальность «все или ничего» только усугубляет страх неудачи. Если вы верите, что все, что вы делаете, должно работать в ста процентах случаев, вы вряд ли будете рисковать и выходить из своей зоны комфорта. Я часто говорю: «Если вы в последнее время не терпели в классе неудач, вы, вероятно, не старались как следует выйти за рамки привычного. Вы слишком стараетесь оставаться в безопасности».

Я имел удовольствие три лета работать в баскетбольных лагерях Джона Вудена. Одно из его мудрых высказываний: «Выигрывает та команда, которая делает больше ошибок». Кажется, что это противоречит здравому смыслу. Но правда в том, что команда, которая *делает* больше ошибок, это команда, которая стремится выиграть и действительно что-то делает для победы. Осторожная игра — рецепт провала в спорте, бизнесе, любви, учительском деле и всем остальном. Чтобы добиться высокого уровня хоть в чем-то, вы должны быть готовы падать и расшибать себе лоб.

Похоже, что сейчас все ополчились на учителей. Мы становимся модными объектами нападков. Честно говоря, я не позволяю этому тревожить меня, и вы не должны. Успех это не то, чем вас вознаграждают со стороны, и не то, что стоит в результатах вашего теста. Успех не приходит с победой или отсутствием поражений на чемпионате. Какое определение

Откуда и когда начать?

слову «успех» можно дать? Как мне кажется, Джон Вуден сформулировал его лучше других: «Успех — это душевное спокойствие, наступающее в результате удовлетворенности собой, когда вы знаете, что вы по-настоящему старались сделать все, чтобы стать настолько хорошим, насколько вы можете».

Джон Вуден был мудрым человеком.

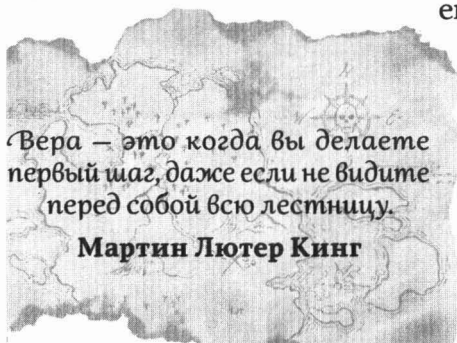
2. ВЕРА В ТО, ЧТО ПРЕЖДЕ ЧЕМ НАЧАТЬ, НЕОБХОДИМО ВСЕ ПРОДУМАТЬ

Никто никогда не смог бы продумать все заранее. Если бы мне казалось, что, прежде чем начинать эту книгу или свой первый семинар, необходимо все продумать, я бы тоже не смог это сделать.

Чтобы побеждать в классе, вы должны развить в себе способность совершать прыжки веры. Если ваш план провалится, то цена неудачи будет невысока. Если из нашего эксперимента в классе ничего не выйдет, никто от этого не погибнет. Когда же хирург решит поэкспериментировать во время операции, то это совсем другое дело. Если ваша задумка не удалась на уроке, вы придете на следующий день и сделаете все правильно. Что

еще более важно, цена не-

удачи гораздо меньше, чем цена бездействия и утраты любой надежды на прогресс. Быть учителем – это как стоять на крутом склоне скользкой горы. Если вы просто стоите, вы не только



«Вера – это когда вы делаете первый шаг, даже если не видите перед собой всю лестницу.

Мартин Лютер Кинг

не сможете добраться до вершины, но и потеряете точку опоры. Если вы постоянно не стараетесь карабкаться вверх и идти вперед, вы неизбежно катитесь вниз. И даже если вы и после 20 лет работы не можете знать, какое влияние вы и ваши уроки окажут на учеников, в этом нет ничего страшного. Не нужно видеть вершины горы, чтобы

понять: добраться до нее можно только в том случае, если двигаться вперед.

3. ПЕРФЕКЦИОНИЗМ

Перфекционизм парализует. Некоторые не хотят действовать до тех пор, пока не наступит идеальный момент или пока не исправлены все ошибки. Стремление к идеалу мешает таким людям делать что-то значительное, потому что, как очевидно, идеал недостижим. Гораздо важнее быть активным, нежели идеальным. Я верю в то, что следует придерживаться «принципа свадебного фотографа». Для свадебного фотографа будет как минимум странно не снимать в течение всего дня, а ожидать одного идеального кадра. Чем занимаются фотографы? Они делают сотни снимков со всех возможных ракурсов и со всеми возможными лицами в кадре. Поскольку фотографии цифровые, добавить еще одну практически ничего не стоит. После этого вы можете спокойно отобрать снимки, которые вам особенно понравятся. У вас больше шансов найти отличные фотографии, когда вы можете выбирать из нескольких сотен. То же самое справедливо и для ваших преподавательских идей.

Убейте в себе критика, который тормозит ваши творческие потоки. Оставьте поиски святого Грааля совершенства. Творите легко, свободно и в больших количествах — это избавит вас от навязчивой необходимости быть совершенным.

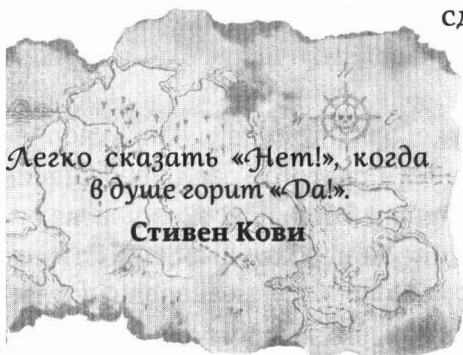
Как узнать, какие идеи из всего этого множества являются лучшими? Если вы не можете это определить сами, поверьте, мир подскажет вам. Это еще один довод в пользу

того, что нужно смягчить свою потребность в совершенстве и больше не беспокоиться о нем. Если вы не посылаете свою работу, свое искусство в мир, это не считается. В своей книге «Незаменимый»³³. Сет Годин называет это *отправкой*. «Отправляйте что-нибудь в мир, делайте это регулярно, без спешки, паники и страха – это редкая способность, которая делает вас незаменимым». В моем близком кругу коллег мы используем это слово, «отправлять», чтобы каждый из нас чувствовал свою ответственность. Мы подталкиваем друг друга к тому, чтобы продолжать делать свою работу. Вы можете либо *говорить* обо всех великих вещах, которые вы собираетесь делать, либо *делать* их. Третьего варианта не дано. Как сказал Стивен Джобс: «Настоящие художники отправляют».

Что вы отправили в последнее время?

4. ОШИБКИ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЯ

Самым ценным ресурсом является время, и этот ресурс определенно конечен. То есть мы просто не можем успеть сделать все, что нужно.



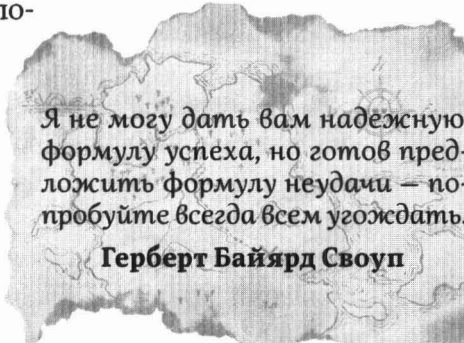
Слишком часто мы расписываем свой график до мельчайших деталей и потом слишком заняты, чтобы идти к своим целям. Мы обманываем самих себя. Именно это Стивен

³³ Годин С. Незаменимый. Можно ли без вас обойтись? – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.

Прессфилд в своей «Войне за креатив»³⁴ называет сопротивлением. Мы подсознательно понимаем, что, если будем все время заняты в соответствии со своим перегруженным графиком, нам не придется сталкиваться с необходимостью делать ту большую работу, которую мы должны делать. А должны мы, как утверждал Стивен Прессфилд, класть в первую очередь большие камни (наши приоритеты) в банку жизни. Менее важными вещами можно заниматься в остальное время – нельзя позволять им красть время у ваших приоритетных дел. Поймите, что, когда вы говорите чему-то «да», вы говорите «нет» всему остальному. Учитесь говорить «да» важному и «нет» – тем проектам и занятиям, которые отбирают время и энергию, необходимые для достижения вашей главной цели.

5. БОЯЗНЬ КРИТИКИ И НАСМЕШЕК

Как бы вы ни опасались осуждения и непонимания, все это неизбежно. Меня постоянно удивляет, как отчаянно мы стараемся получить одобрение других взрослых, а когда мы его не получаем, используем это для того, чтобы оправдывать свое бездействие. Критика и насмешки естественны, когда вы пробуете новые идеи и стараетесь упреждать события,



Я не могу дать вам надежную формулу успеха, но готов предложить формулу неудачи – попробуйте всегда всем угождать.

Герберт Байярд Своуп

³⁴ Прессфилд С. Война за креатив. Как преодолеть внутренние барьеры и начать творить – М.: Альпина Паблишер, 2013.

а не реагировать на них. Вы делаете что-то не так, выставляете себя на посмешище, и многие вам сочувствуют.

Но вы при этом растете, находите работающие идеи и оставляете всех этих «кресельных стратегов» позади.

НЕ ДАЙТЕ КРИТИКАМ УКРАСТЬ ВАШУ ДУШУ

Сначала немного предыстории, затем проповедь и в конце концов — смысл того, что я хочу сказать.

В конце раздела о Второй мировой войне я читаю большую лекцию, посвященную решению сбросить атомную бомбу на Японию. Я показываю фотографии, привожу аргументы обеих сторон. И я также демонстрирую видео о последствиях взрыва и радиации — с рассказами выживших и кадрами, которые ранее не демонстрировались. Мы с учениками говорим о моральной стороне применения атомной бомбы и о военной стратегии. Мы задумываемся об ответах на такие вопросы, как «оправдывает ли цель средства?», «действительно ли бомба помогла спасти жизни, потому что положила конец войне?». В завершение я рассказываю детям о Садако и тысяче бумажных журавликов. Это история маленькой девочки из Хиросимы, которая медленно умирала от лейкемии в результате взрыва бомбы. Она пыталась сделать тысячу журавликов, потому что верила, что тогда сбудется ее желание и она поправится. Это очень эмоциональная история и очень мощный момент урока. В конце истории я рассказываю о памятнике, воздвигнутом в честь Садако в Парке Мира в городе Хиросима. На его постаменте написано: «Это наш плач. Это наша молитва. Мир во всем мире». Я достаю гирлянду, сделанную из тысячи маленьких бумажных журавликов, и говорю классу, что научу их складывать таких журавликов, чтобы почтить память Садако и невинных жертв войны. Последняя часть «дня Садако» уходит на то, что я показываю, как складывать эту фигурку. Каждый ученик

уходит из класса с собственным бумажным журавликом.

Итак, это была предыстория... теперь проповедь!

Недавно к нам в школу приезжала аттестационная комиссия Западной ассоциации школ и колледжей. Гостям все показали и рассказали, и у них осталось положительное впечатление о нашей школе. Притом что все аспекты нашей работы были учтены, визит оказался важным и продуктивным. Но — и это большое «но» — случилось кое-что, что довело меня до бешенства и после чего мне потребовалось какое-то время, чтобы остыть. Один из членов комиссии зашел в наш класс во время последних десяти минут урока о Садако, когда я уже заканчивал показывать детям, как складывать журавлика. Этот человек подошел к ученику, который сидел на столе (да, у нас учеников больше, чем нормальных мест для сидения!), и спросил, что это за урок. Когда ему сказали, что это «история США», он посмотрел вокруг и неодобрительно пробормотал себе под нос (достаточно громко, чтобы его слышали несколько учеников): «И какое это имеет отношение к истории США?» Затем он отошел к стене, а через несколько минут ушел.

«И какое это имеет отношение к истории США?» Вы что, издеваетесь? Кто-то входит в мой класс на три минуты, видит что-то совершенно в отрыве от контекста и ставит такой вопрос? Не будем говорить о том, как непрофессионально бросать подобные фразы, когда рядом учащиеся. Я смог пережить это, потому что тогда все мои ученики подумали, что этот член комиссии — полный идиот. Детям-то точно было известно, какое отношение складывание журавликов имеет к истории США. Если бы тому человеку было

на самом деле интересно, он мог бы спросить меня, а не высказывать ошибочное и высокомерное суждение и уходить таким же невеждой, каким он и пришел.

Позже я узнал, что на одном из собраний раскритиковали учителя английского языка за то, что в рамках проекта по мифологии его ученики рисовали какого-то греческого бога. Замечание звучало так: «Это что, действительно пример *строгости* на уроке английского языка?»

Да, Господи, прости за то, что мы включаем элементы художественного творчества и другую креативную деятельность в уроки, которые не имеют отношения к кафедре искусства. Тут не успеешь оглянуться, как дети начнут получать удовольствие от школы и превращаться во всесторонне развитых личностей.

Я понимаю, что кому-то из вас это может не понравиться, но давайте будем осторожно использовать слово «*строгость*» (англ. rigor). Вот как это слово определяет онлайн-словарь Merriam-Webster:

- жесткость, негибкость мнения, характера или суждения;
- суровость;
- несгибаемость или непреклонность;
- строгость, суровые условия жизни, аскетизм;
- действие или случай строгости, суровости или жестокости;
- дрожь от переохлаждения;
- условие, которое делает жизнь трудной, полной вызовов и неудобств.

Ничего себе! Я не хотел бы, чтобы какое-то из этих определений подходило к моим урокам. Единственное, на что я соглашусь, — это «вызовы». Негибкость мнения? Суровость? Жестокость? Условие, которое вызывает неудобства? Нет, спасибо!

Я знаю, знаю: это все не то, что имеют в виду педагоги, когда разбрасываются этим словом. Тем не менее я думаю, очень важно, чтобы мы четко определили, что мы понимаем, говоря «строгость». Я надеюсь, что это не просто большая нагрузка для учеников. И будет лучше, если это не окажется большим количеством домашних заданий или тестов, которые сложнее сдать. Если вместо всего этого «строгость» означает совершенствование мышления высшего порядка и предоставление ученикам возможности для серьезной и интересной работы, то я всеми руками «за». Больше пользы и применения в жизни? Отлично звучит!

Многие, кто использует это слово, даже не удосуживаются узнать его значение. Я даже думаю, что некоторые даже не подозревают, что такое «серьезная и интересная работа». Как ни крути, творчество это одна из высших форм мышления, однако некоторые «реформаторы» образования не хотят давать ученикам возможности выразить себя. Они видят в креативности «мягкость», а не «строгость»³⁵. Нам определенно есть над чем работать.

А теперь перейдем к смыслу нашего рассказа. Вас будут критиковать! Чем больше вы будете отходить от общепринятых стандартов и отказываться от конформизма, тем чаще вы окажетесь объектом критики.

³⁵ Вероятно, имеется в виду деление рядом специалистов всех навыков на две группы — «твердые» и «мягкие».

Когда вас начинают осуждать, уделите минуту, чтобы оценить критику.

Дает ли она возможность для роста? Если да, учитесь с ее помощью. Но также осознавайте, что ваш хулигатель, возможно, понятия не имеет, о чем говорит. В таком случае не обращайтесь на него внимания.

Вы должны обладать храбростью, уверенностью в себе и личной силой, чтобы энергично продолжать делать то, что, как вы знаете, правильно для ваших учеников. Не дайте плохо осведомленным критикам лишать вас энтузиазма и стремления к чему-то новому. Если вы позволите им это, они заберут у вас силу, необходимую для того, чтобы упорно продолжать заниматься своей чрезвычайно тяжелой работой. Вы должны научиться держать удар, уклоняться и раскачиваться, а затем двигаться вперед. То, что вы делаете как педагог, слишком важно, чтобы позволить кому-то на скамейке запасных мешать вам стать самым сильным учителем, который может из вас получиться. Некоторые этого никогда не поймут! Ладно, это их проблема, нельзя чтобы она становилась вашей.

Вряд ли кто-то когда-нибудь сформулировал это лучше Теодора Рузвельта:

«Нет, не критик, который все заранее рассчитывает, не человек, указывающий, где сильный споткнулся или где тот, кто делает дело, мог бы справиться с ним лучше, — уважения достоин тот, кто на самом деле находится на арене; у кого лицо покрыто потом, измазано кровью и грязью; кто отважно борется, кто допускает ошибки и раз за разом проигрывает; кто знает, что такое великий энтузиазм, великая преданность, и не позволяет себе свернуть

с достойного курса; кто, если ему повезет, достигает в итоге высочайшего триумфа, а если не повезет, если он проигрывает, то по крайней мере после великих дерзаний; и потому его место никогда не смогут занять те холодные и робкие души, которым не знакомы ни победа, ни поражение»³⁶.

Легко стоять у стены и критиковать. В то время как все остальные вытирают с лица пыль, пот и кровь, находясь на арене.

³⁶ http://ru.wikiquote.org/wiki/Теодор_Рузвельт.

ЕСЛИ СОМНЕВАЕШЬСЯ — ДЕЙСТВУЙ

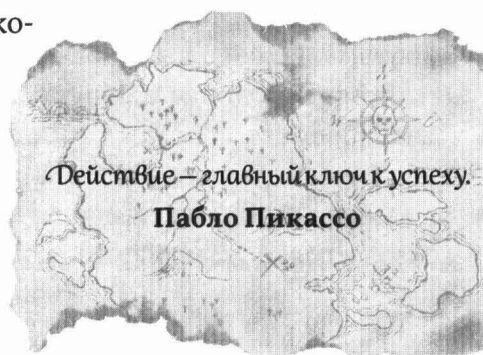
«Размышления не помогут преодолеть страх,
но действие поможет.

Уильям Клемент Стоун

Лучший способ преодолеть страх — это действие. Чем больше и чем быстрее вы действуете, тем лучше.

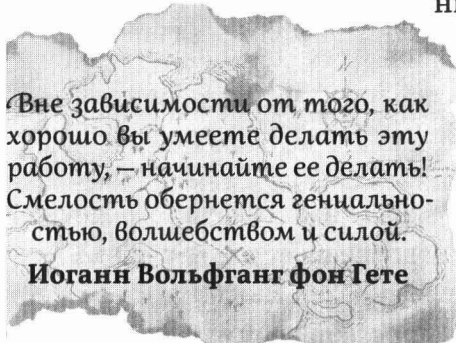
Лучший способ закрепить приверженность достижению целей — также действие. Лучший способ преодолеть препятствия на пути к величию — это создать посредством действия импульс, который перенесет вас через них.

Закон инерции (он же первый закон Ньютона) гласит, что объект, находящийся в покое, остается в покое, пока на него не действуют никакие силы. А объект, находящийся в движении, остается в движении, пока на него не действуют никакие силы. Чтобы преодолеть инерцию и начать движение вперед, мы должны приложить огромные силы. Как только мы начинаем двигаться, велика вероятность того, что мы в этом состоянии и останемся. Особенно если мы увеличиваем скорость и импульс. Представим, что вы должны остановить катящую вниз по улице машину — вы бы хотели, чтобы ее скорость составляла 5 км/час или же 100 км/час? Если машина едет со скоростью 100 км/час, она перекатится через вас и будет продолжать движение. Мы хотим мчаться к своей цели со скоростью 100 км/час, чтобы сокрушать



все препятствия на пути так, чтобы они быстро превращались в туманные воспоминания в зеркале заднего вида. Причина, по которой препятствия и проблемы сдерживают так много людей, заключается в том, что послед-

ние не создали достаточного импульса. Снимите ногу с тормоза и жмите на газ!



«Вне зависимости от того, как хорошо вы умеете делать эту работу, — начинайте ее делать! Смелость обернется гениальностью, волшебством и силой.

Иоганн Вольфганг фон Гете

Я видел, как человеку требуется 20 минут, чтобы забраться в бассейн. Сначала одна нога, потом другая — и все это сопрово-

ждается жалобами, что, мол, вода слишком холодная. Постепенно человек погружается в воду. А еще я видел, как человек подходит к бассейну и прыгает. Страх, аналитический паралич и отсутствие уверенности превращает то, что должно было быть простым и быстрым действием, в затянутый и мучительный процесс. Просто не жалуйтесь и двигайтесь вперед. И действуйте, действуйте, действуйте!

ПОИСК КОМАНДЫ

Я использую не только тот ум, которым
располагаю, но и тот, который могу одолжить.



Все пираты путешествуют вместе с командой – нельзя ходить под парусом, управлять кораблем и сражаться в битвах в одиночку. Одна из самых ценных наград нашего учительского приключения – это личные и профессиональные отношения, которые нам удастся построить. Как учитель я сегодня таков, каким меня сделали выстроенные мною же взаимоотношения. В ваших интересах подобрать команду, состоящую из самых разнообразных участников. Не ограничивайтесь рамками своего предмета, класса, школы и даже профессии. Пользуйтесь советами самых разных людей и рассматривайте всевозможные взгляды и мнения.

Ищите возможности оттачивать свое мастерство и находите педагогов, готовых к осмысленному диалогу о нашей работе. Читайте материалы по педагогике и смежным дисциплинам и посещайте конференции. Каждый раз, когда конференция заканчивается, я чувствую себя наполненным энергией благодаря новым идеям, которые я услышал, а также тому, что побывал на одной территории с коллегами, которые нацелены на самосовершенствование. Вы можете установить контакт, который сохранится всю жизнь.

Благодаря социальным сетям ни один учитель не должен чувствовать себя в изоляции. Например, я вхожу в огромное сообщество, члены которого регулярно списываются через Twitter. Каждый день я имею доступ к невероятному количеству ресурсов по профессиональному росту, подключаясь в своей Сети профессионального обучения³⁷. Я участвую в педагогических чатах в Twitter, включая чат с хештегом #sschat, в котором общается множество прекрасных учителей общественных наук со всего земного шара. Не важно, какой предмет и в каких классах вы преподаете, — в Twitter вы сможете найти хороших учителей и школьных администраторов, которые будут обязательно говорить о том, что вас интересует. Если вы не знаете, как начать, и вам нужна помощь — не стесняйтесь спросить меня. В Twitter меня можно найти под именем @burgessdave.

³⁷ Professional Learning Network, PLN (англ.).

СОТРУДНИЧАТЬ, ЧТОБЫ РАЗВИВАТЬ

Я свято верю в силу совместной работы преподавателей, но я не верю, что конечная цель такой работы в том, чтобы прийти к единственному «правильному» способу обучения. Совместная работа способна всех, кто в нее вовлечен, сделать более качественными учителями, поскольку она дает шанс воспринимать идеи друг друга и черпать из коллективного разума группы. Совместная работа заставляет вас мыслить и двигает туда, где бы вы не могли оказаться без поддержки коллег. Тем не менее я видел, что совместная работа применялась для навязывания конформизма и подавления творческого начала. Здесь очень тонкая грань.

Мне нравится думать о совместной работе как о мозговом центре, описанном Наполеоном Хиллом в его классической работе «Думай и богатей». Хилл определил мозговой центр так: «Координация знаний и усилий – в духе гармонии – двух или более людей, объединенных стремлением к определенной цели»³⁸. Далее он говорит, о том, что, когда группа интеллектов согласованно взаимодействует в духе гармонии, создается новый уровень энергии, которая становится доступной для каждого интеллекта в группе. Он не говорит, что все участники группы начинают думать одинаково или приходят к одному-единственному ответу. Скорее, каждый участник способен функционировать на высоком уровне благодаря гармоничному взаимодействию. Но если совместная работа в вашей школе организовывается, осуществляется и контролируется

³⁸ Хилл Н. Думай и богатей. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2006.

в противоречии с принципом «духа гармонии», то никакой эффективности ждать не приходится.

Совместная работа может дать на редкость творческие, инновационные и эффективные результаты. Таким образом, в вашей школе основной целью должно стать развитие информационного обмена, проведение содержательных обсуждений, наличие у педагогов возможностей для взаимодействия и сотрудничества. Необходимо уточнить, что «определенной целью» совместной работы должно стать совершенствование образования, а не его стандартизация.

Не доверяйте людям, которые предлагают готовые программы для решения всех образовательных проблем. Я считаю, что единственного ответа на вопросы, возникающие в нашей школьной жизни, не существует. Мы просто должны брать самые лучшие идеи отовсюду и стараться использовать их.

КУН-ФУ В КЛАССЕ

Брюс Ли — это, возможно, самое известное имя в истории боевых искусств. Однако люди в основном знают об этом единоборце только то, что удается вынести из фильмов с его участием, а также обстоятельства его скоропостижной смерти. Брюс Ли был истинным провидцем, который своим революционным учением изменил ландшафт боевых искусств. Я считаю, мы многому могли бы научиться у этого мастера.

Изначально Ли учился классическому стилю винчунь, но в 1967 г. он разработал свой стиль кун-фу под названием джит кун-до. Он считал, что, когда адепты школ боевых искусств слепо придерживаются конкретного стиля, они ограничивают свои возможности. Брюс Ли верил в то, что наиболее эффективный стиль боя должен включать лучшие элементы разных стилей. Он выступал против бесконечного повторения красивых и вычурных приемов, которые совершенно не рассматривались с точки зрения возможностей их реального применения. Ему было неважно, насколько «прекрасным» может быть прием. Его заботило только то, насколько он может быть эффективным. Настоящий бой — это непредсказуемая суматоха. Как мы знаем, школьный класс — то же самое. Иногда правильный педагогический процесс ведется в суматохе, и мы должны постоянно осознавать, что «ландшафт местности» меняется. И поэтому мы обязаны пользоваться «приемами» исходя из их практической пользы, а не того, что теоретически является идеальным или, избави бог, задано сценарием. Правильный педагогический процесс нельзя расписать в сценарии.

Временами я вижу, что ведущий семинара по профессиональному росту прекрасно владеет традиционными методами, но попади он в реальный класс — ему бы тут же досталось от учеников. Мне жаль говорить об этом, но вы знаете, что я прав. (Не то чтобы таким ведущим было нечего предложить ценного, но над методикой для реального применения им стоило бы поработать).

Округа и школы всегда вкладываются в современные, самые лучшие программы, которые должны помочь решить все существующие проблемы. Но это так не работает. Ни одна программа не может ответить на все вопросы, так же как никакое боевое искусство не содержит в себе все лучшие элементы.

Самый искусный единоборец сделает бросок из дзюдо, удар рукой из каратэ и удар ногой из тхеквондо. Точно так же учителя не должны позволять себе ограничиваться какой-то конкретной программой или доктриной. Наоборот, мы должны все время искать более эффективные приемы для своего стиля преподавания. И совершенно не имеет значения, откуда мы их будем брать.

Иногда к определенному стилю нас привязывают сторонние силы. Иногда мы делаем это сами. Время исповедоваться! В течение долгих лет я кичился тем, что являюсь «нетехнологичным парнем», и всегда отказывался от возможности использования современных технологий, говоря: «Нет, это не мой стиль». Именно это делают адепты школ боевых искусств, которые отказываются от полезных и эффективных приемов лишь потому, что те не относятся к вин-чунь или другому стилю. Брюс Ли был прав. Иногда обозначить свой стиль означает ограничить возможности своего

развития. Он опасался того, что его последователи будут делать то же самое с джит кун-до, и постоянно призывал их не придавать значения названию.

А вы — не ограничиваете ли вы себя, слепо следуя правилам стиля или программы? Не учите ли вы детей снова и снова повторять красивые традиционные «приемы», которые совершенно бесполезны на практике? В реальном поединке вы не станете использовать приемы в том порядке, в котором вы их учили. Точно так же, нам не нужны ученики, которые автоматически выдают факты, формулы и уравнения. Нам нужны ученики, которые могут взять то, что они выучили, и с умом применить полученные знания.

Будьте подвижны, все время учитесь, неустанно продолжайте свой поиск самых эффективных «приемов». Не цепляйтесь за традиционные методы, которым вас в свое время учили. И учителя, и ученики могут с пользой для себя применять философию джит кун-до в своих классах.

НАЙТИ СОКРОВИЩЕ

Как только вы сделали умственную работу, наступает момент, когда вы должны броситься в бой и задействовать сердце.

Фил Джексон

Мне очень повезло, что вы решили отправиться со мной в это путешествие. Когда я езжу на конференции и конгрессы, читаю доклады и выступаю в кампусах, меня ошеломляет страсть и энтузиазм, которые я нахожу в коллегам-учителях, и теплый прием, который они мне оказывают. Наша профессия удивительна, в ней полно талантливых людей, благодаря кому я могу с гордостью называть себя учителем.

Если моя книга вдохновила и поддержала вас или помогла вам найти в учительстве свое сокровище, я буду счастлив получить ваши отзывы. Для меня узнать, что вы думаете о моих идеях и как применяете их у себя в классе, значит понять, что все мои усилия не напрасны.

Вы можете связаться со мной, написав письмо на адрес outrageousteaching@gmail.com. Также подписывайтесь на бесплатную рассылку на моем сайте <http://daveburgess.com>. Подписка на рассылку даст вам доступ к ссылке на избранный материал, который включает дополнительные ресурсы, файлы PDF и видеоматериалы.

Спасибо за то, что помогли рассказать о книге и философии «Учи как пират». Надеюсь, что наши пути по неизведанным территориям пересекутся и нас ждут новые дивные приключения.

Спасибо,
Дэйв Берджес

БЛАГОДАРНОСТИ

Я бы хотел выразить свою признательность людям, которые принимали участие в моем путешествии на пути к созданию этой книги.

Моей жене Шелли, которая постоянно напоминала мне, что школьные администраторы и учителя – члены одной команды. Вы можете познакомиться с ее удивительными мыслями о лидерстве в образовании на сайте <http://shelleyburgess.com>.

Моим детям Хайдену и Эшлин – за то, что им пришлось общаться с отцом, который постоянно отвлекался на работу над этой книгой, и за то, что они дали мне возможность увидеть школу глазами родителя. Я буду счастлив, если вы посетите блог моей дочери <http://ashlynburgess.com>.

Моим родителям Энн и Биллу, которые не только были прекрасными педагогами, но также поддерживали меня во время взлетов и падений, приведших меня на этот путь.

Моим друзьям – лучшим среди лучших в учительском деле: Дэну Макдауэллу, Ройбену Хоффману и Джону Беррею.

Моему коллеге Джероду Кармену, с которым я делю свой офис, – за то, что он помогал выдерживать школьный шум и разговаривал со мной во время прогулок по комнате.

Билли Фоглу, замечательному коррекционному педагогу и моему коллеге по групповому преподаванию в начальных классах на протяжении более чем 16 лет.

Брайану Россу, моему коллеге, другу и заведующему кафедрой, который всегда поддерживал индивидуальное самовыражение в классе. Я прошел через три существенных поворота в моей карьере, и он очень помогал мне на каждом из них.

Чтобы эта книга вышла в свет, я собрал «команду мечты» издателей и хочу поблагодарить их. Это:

редактор Эрий Кейси (<http://erin-casey.com>), которая замечательно отшлифовала мой текст, совершенно не исказив моего голоса;

Кристен и Джо Экштайн (<http://ultimatebookcoach.com>) — они взяли мою идею для обложки и внутреннего оформления книги и чудесным образом воплотили ее в жизнь;

Пенни Сансевиери (<http://amarketingexpert.com>) — ее консультации по маркетингу и кампания по выводу книги на рынок помогли мне значительно расширить мою аудиторию.

ОБ АВТОРЕ

Дэйв Берджес широко известен в сфере повышения профессиональной квалификации учителей благодаря его креативному, развлекательному и чрезвычайно энергичному стилю выступлений. Его семинары, тренинги и доклады вдохновляют преподавателей и помогают им вырабатывать эффективные способы проведения более креативных и интересных уроков. Дэйв Берджес – преподаватель истории США в школе «Уэст-Хиллз» в Сан-Диего, Калифорния; был награжден званием «Учитель года» (2008/2008). Его специализация – преподавание учебного материала трудно обучаемым и трудно мотивируемым школьникам с помощью, методов, основанных на искусстве привлечения внимания и творческом подходе.



Чтобы познакомиться с новыми идеями и советами относительно того, как сделать свои уроки чрезвычайно увлекательными, посетите блог Дэйва <http://daveburgess.com/>.

Берджес Дэйв

ОБУЧЕНИЕ КАК ПРИКЛЮЧЕНИЕ

Как сделать уроки интересными
и увлекательными

Руководитель проекта *А. Деркач*
Корректор *Е. Аксёнова*
Компьютерная верстка *К. Свищёв*
Дизайн обложки *С. Золина*

*В оформлении обложки использованы изображения
из фотобанка Shutterstock.com*

Подписано в печать 19.12.2014. Формат 60×90/16.

Бумага офсетная № 1. Печать офсетная.

Объем 15,0 печ. л. Тираж 2000 экз. Заказ № 9173.

ООО «Альпина Паблицер»

123060, Москва, а/я 28

Тел. (495) 980-53-54

www.alpina.ru

e-mail: info@alpina.ru

Знак информационной продукции
(Федеральный закон № 436-ФЗ от 29.12.2010 г.)



Отпечатано с готовых файлов заказчика
в ОАО «Первая Образцовая типография»,
филиал «УЛЬЯНОВСКИЙ ДОМ ПЕЧАТИ»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

Здравствуйте, дорогой читатель!

Кому:
Нашему читателю

От кого:
От коллектива
издательства
«Альпина Паблишер»

Тема письма:
Об издательстве

Если Вы читаете это письмо, значит, в руках у Вас наша книга и мы достигли своей цели.

Мы верим, что в каждом человеке есть все, что необходимо для полной и счастливой жизни, нужно только все время накапливать знания для личного и профессионального развития. Именно в этом мы готовы помочь Вам.

Наша ежедневная работа — находить книги, которые будут по-настоящему полезны, которые помогут Вам понять, как распорядиться своими навыками и умениями, как сделать жизнь гармоничнее и интереснее.

Мы делаем свою работу вот уже 16 лет. За эти годы мы выпустили более 3000 наименований общим тиражом 10 миллионов. Наши авторы, Стивен Кови, Ричард Брэнсон, Айн Рэнд и другие талантливые и яркие личности, помогли миллионам людей во всем мире по-новому взглянуть на свою жизнь.

И мы очень рады, что в эту самую минуту Вы стоите на пороге замечательных открытий, которые Вы сделаете с помощью этой книги. Мы верим, что каждый раз, когда кто-то открывает наши книги, мир становится чуть лучше, а еще один человек гармоничнее и счастливее. Именно в этом мы видим свою миссию, именно поэтому мы любим нашу работу.




*Искренне Ваш, коллектив издательства
"Альпина Паблишер"*

TRY THE BOOK

““ Как-то я рассказывал о сопротивлении рабству и уникальных способах бегства, которые использовали рабы. После того как я изложил историю Генри Брауна, который сам отправил себя в посылке, чтобы освободиться, я предложил ученикам тоже залезть в какую-нибудь коробку, только меньшую по размерам. Мы обсудили ее габариты и начали эксперимент. Мы взяли большой пластмассовый ящик. Ученики должны были с головой залезть в него, чтобы можно было закрыть крышку. А дальше было все интереснее и интереснее! Ученикам в третьем по счету классе я сказал, что в предыдущем классе в ящике удалось поместиться четверым. После этого там оказалось девятнадцать человек. Точнее, двадцать, если считать инспектора школы, который заглянул по делу в класс и тоже попробовал забраться в ящик. Детям все это понравилось! Ученики следующего класса тоже приняли вызов: в ящике оказалось уже двадцать два человека. Давление со стороны одноклассников-конкурентов было достаточно сильным, но при этом совершенно беззлобным.

””



Дэйв Берджес — преподаватель истории США в школе Вест-Хиллс (Сан-Диего, Калифорния). Его методика ориентирована на трудно обучаемых и трудно мотивируемых учеников, включает сценическое мастерство и творческий подход. Популярный оратор в сфере повышения профессионального уровня педагогов, известный благодаря своему творческому, развлекательному и чрезвычайно энергичному стилю.

Уверена, книга не оставит равнодушными наших читателей, ведь автор, словно скрывающийся под маской Капитана Крюка «волшебный помощник», щедро делится «крючками» — приемами и методами, направляющими учителя и ученика к желанной цели — серьезному образованию, которое способно учить пониманию жизни, но может и научить изменять жизнь к лучшему. Поскольку, по словам автора, «уроки — побочный продукт. Радость — вот что получают от нас люди».

Елена Дмитриевна Кульчинская, преподаватель МХК, завкафедрой истории искусства НП «Филипповская школа», искусствовед, старший научный сотрудник НИИ теории и истории архитектуры и градостроительства

Прочитала не просто с удовольствием и интересом, а с ощущением, что поговорила с умным собеседником-единомышленником, чья хорошо продуманная система оригинальных приемов показывает, как сделать урок веселым, увлекательным, незабываемым для учеников, и, безусловно, побуждает деятельного педагога к творчеству. Однако автор неоднократно подчеркивает: вся его система направлена на достижение основной профессиональной цели — воспитание свободного, мыслящего, образованного, гармоничного человека, и это вызвало у меня особое к нему уважение и сделало книгу еще более привлекательной.

Лариса Михайловна Чернышева, методист музейно-образовательной деятельности 1-й категории Исторического музея

ООО «Альпина Паблицер»
заказ книг (495) 980-80-77
и на сайте www.alpina.ru

 **Мне нравится**
www.facebook.com/alpinabook



приложение
Бизнес-книги
в App Store
и Google Play