

КАК ПОНЯТЬ ЛЕКЦИЮ

К моменту поступления в колледж молодые люди прослушали уже тысячи лекций, и им кажется, что они неплохо подготовлены к учебе. Но нередко они ошибаются. Отчасти их проблема — в неумении делать хорошие конспекты, я рассмотрю эту тему в следующей главе. Здесь же сосредоточимся на понимании того, о чем говорит преподаватель.

Если вы чего-то не понимаете, ваши действия вроде бы очевидны: попросить разъяснений. Но что, если вы не только не понимаете, но и *не осознаете, что не поняли*? Как обезопасить себя от этого?

Как выяснить, что вы чего-то не понимаете? Это ощущение возникает после неудачного поиска в памяти. Например, болтливый парень в продуктовом магазине произносит: «Как-то стремно тут эти банки поставили, да?» Или приятель спрашивает: «К чему птица поет ночью?» В обоих случаях вы ищете в своей памяти информацию (определение слова «стремно» или ответ на вопрос, почему птицы поют по ночам, а не спят), не находите ее и думаете: «Не понимаю».

Есть и второй вид неудачного поиска в памяти, ведущий к путанице, и он основан на том, как мы общаемся. Говоря о чем-то, люди многое недоговаривают из того, что на самом деле думают. Они не пытаются напустить туману — просто исходят из того, что в вашей памяти уже

есть недостающая информация и она будет использована для восполнения пробелов. Например, приятель говорит вам: «Какого черта! Я звонил в “Домино’с” час назад. Ты не видел мой телефон?»

Связь между первым и вторым предложениями кажется очевидной — друг спрашивает о своем телефоне, чтобы позвонить в пиццерию, — но подумайте, сколько информации нужно, чтобы установить ее. Ваш друг предполагает, будто вы знаете, что «Домино’с» занимается доставкой пиццы, что час — долгий срок, что в случае плохого обслуживания уместно позвонить в пиццерию, а для звонков существуют телефоны.

В разговорах мы всегда опускаем какую-то информацию. Если бы мы этого не сделали, общение было бы очень долгим и очень скучным. («Брось мне мой телефон, ладно? Я хочу позвонить, а телефоны как раз для этого и нужны».)

А теперь представьте, что ваш друг говорит так: «Какого черта! Я звонил в “Домино’с” час назад. В мелководной части пруда есть как минимум шесть пескарей».

Соседние предложения могут не иметь очевидной связи — иногда кто-то говорит о пицце, а в следующий момент спрашивает о своем телефоне, — но мы предполагаем, что найдем связь, обратившись к памяти.

Так мы распознаем, что не смогли чего-то понять, когда ищем у себя в памяти факт (значение слова «стремно») или взаимосвязь (пицца и пескари) и ничего не находим. Это случаи, когда вы знаете, что чего-то не понимаете, и можете что-то сделать: вероятнее всего, попросить пояснений.

А в каких случаях вы бы не только не поняли, но даже и не заподозрили бы, что что-то упускаете?

Такого не произойдет с неизвестным словарным словом, но может случиться со связью, ведь ее вариантов

иногда больше одного. Возможно, вы связываете две идеи определенным способом и, следовательно, думаете, что все поняли. Но говорящий думал, что вы найдете и другую связь. Вы что-то упустили, но не осознаете этого.

Например, предположим, на уроке истории учитель говорит: «В 1930-х вышло много фильмов с Ширли Темпл в главной роли. Их задачей было вызвать у зрителей приятные чувства и заставить забыть о своих проблемах».

Слушатель может подумать, что понял связь между предложениями: каждое из них содержит факт о фильмах с Ширли Темпл. Но предположим, что несколькими днями ранее учитель рассказывал о Великой депрессии: экономическая ситуация в 1930-х была ужасной, многие оказались в тяжелом финансовом положении. Учитель посчитал, что слушатели поймут: фильмы с Ширли Темпл были популярны, поскольку дарили людям положительные эмоции в экономически трудные времена.

Итак, теперь мы видим, как можно чего-то не понять и не заметить этого: вы устанавливаете взаимосвязь между идеями и думаете, что она у вас есть, но преподаватель хочет, чтобы вы связали их иначе.

Такие проблемы особенно часто возникают во время лекций из-за того, как они организованы. У беседы нет четкого плана: я просто рассказываю о чем-то в том порядке, в каком оно приходит мне на ум, поэтому связанные друг с другом идеи обычно следуют одна за другой почти сразу. А вот лекции обычно организованы иерархически: преподаватель хочет, чтобы слушатель установил взаимосвязь между идеями, не идущими рядом друг с другом. Посмотрим, что это значит.

Представьте, что вы проходите курс кулинарии и пришли на лекцию о приготовлении мяса. На сегодня есть три

основные темы: при термической обработке мяса уничтожаются бактерии, она придает вкус и делает мясо нежнее. На рисунке ниже приведен частичный план такой лекции. Возможно, у говорящего в голове именно такой, но на занятии вы увидите другой. Беседы не имеют иерархической структуры — учащиеся воспринимают лекции линейно. Заглавные буквы сигнализируют о том, в каком порядке говорящий будет упоминать пункты.

Предстоит связать между собой идеи, обозначенные А, Д и К («убивает бактерии», «вкус» и «мягкость»). Все они относятся к подкатегории «три причины, по которым люди подвергают мясо тепловой обработке». Но если преподаватель просто прочитает лекцию, не подчеркнув этого, некоторые слушатели упустят эту важную связь. Связи между соседними предложениями в лекции наверняка будут установлены довольно легко, ни одно из них не удивит студентов и не заставит задаться вопросом: «Погодите, а это к чему?»

Теперь мы понимаем, почему большинство студентов на лекциях усваивают факты, например определение терминов вроде «коллаген» и «поясничная мышца». Они замечают, что не знают этих слов, точно так же, как вам резануло слух слово «стремно». Они упускают из виду более глубокие связи — идеи, объединенные принципом своего функционирования или тем, что все они оказываются свидетельством или примером общего вывода. Информацию, которую они упускают, преподаватели считают более важной.

Таким образом, ваш мозг эволюционировал и начал понимать типичную лекцию. В обычной беседе вы не планируете заранее монологов на пятьдесят минут, вы говорите то, что приходит в голову. И поскольку вы продумываете всего одно-два предложения за раз, то вряд ли скажете то,

что можно понять, только если слушатель свяжет произносимое сейчас с тем, что было сказано двадцать минут назад. Но лекции планируются и организуются иерархически. Следовательно, ситуация, когда ту или иную идею нужно увязывать с чем-то, упомянутым двадцать минут назад, не только возможна, но и вполне вероятна, и, если учащийся упустит эту связь, он потеряет целый слой смысла.

Обучение путем прослушивания

Что будет делать ваш мозг: слушать лекцию так же, как вы слушаете говорящего друга, и упустит более глубокие связи между понятиями.

Как перехитрить мозг: заранее учитывайте несоответствие между тем, как представляет себе организацию материала лектор (иерархия), и тем, как вы воспринимаете (линейно), чтобы установить связи, необходимые для понимания говорящего.

В этой главе вы научитесь некоторым приемам, которые помогут вам понимать лекции на более глубоком уровне, а не просто усвоите новые термины и разрозненные факты.

Совет 1 КАК ОРГАНИЗОВАТЬ СТРУКТУРУ ЛЕКЦИИ

В идеале спикер должен подробно рассказать об организации своего материала. В начале лекции он скажет: «Вот что вы узнаете. Главный вывод — X. Вот четыре пункта, доказывающие X». А затем по ходу лекции он будет снова ссылаться

на этот план со словами: «Так, мы закончили с первым пунктом, подтверждающим наш вывод. Переходим ко второму». Так лектор то и дело подчеркивает, каков его план.

Но что, если он этого не делает? Тогда вы должны сделать все возможное, чтобы разобраться самостоятельно. Возьмем лекцию о приготовлении мяса, которую мы обсуждали ранее. Если преподаватель говорит: «Кроме того, термическая обработка делает жесткое мясо более нежным», вы должны догадаться, что это одна из трех причин, объясняющих, почему люди готовят мясо.

Но в процессе слушания вы не сможете оценить все элементы организации лекции до единого. Она движется слишком быстро. **Стремитесь усвоить первые два уровня иерархии.** Верхний уровень — главный вопрос или тема. В нашей лекции о пищевых продуктах главным был вопрос «Зачем готовить мясо?». На уроке истории это может быть вопрос о том, могут ли кандидаты в президенты сегодня проводить предвыборные кампании «у порога»: когда политик не ездит по регионам, а произносит речи из дома.

Возможно, создать структуру лекции вам помогут раздаточные материалы или программы. Они дадут вам некоторое представление об основной теме. Если у вас нет предварительных знаний по теме, очень помогут *первые слова спикера*. Лекторы почти всегда дают краткое изложение, пусть даже всего в одном-двух предложениях. Это означает, что, если вы опоздаете хоть на минуту, вы это упустите. Если вы не успели переключиться на говорящего, потому что заболтались с соседом или разговаривали по телефону, вы это упустите. **Будьте внимательны и готовы к предстоящему презентации краткому пересказу.**

Второй уровень иерархии будет состоять из доказательств, подтверждающих главный вывод. Как мы видели

ЗАЧЕМ ГОТОВИТЬ МЯСО?

А — умирают бактерии и паразиты

Б — которые рискуют даже в «чистом» мясе

В — например, сальмонелла, кишечная палочка

Г — погибают при 74 градусах

Ё — дым (барбекю)

Ж — бульон (тушение)

И — коричневая корочка

Й — высокая температура, аминокислоты, сахар на поверхности

Д — вкус

З — реакция Майяра

Л — активно используемая мышца = жесткое

М — например, голень

Н — коллаген

О — сахар → нежное

П — медленное приготовление на слабом огне

К — мягкость

С — неиспользуемая мышца = мягкое

Т — например, филейная часть

У — быстрое приготовление на сильном огне

П — испаряется вода → сухое

из лекции по кулинарии, это три довода в пользу приготовления мяса. На уроке истории, возможно, вторым уровнем лекции будут примеры успешных (и неудачных) предвыборных кампаний, как они освещались в СМИ, характеристики кандидатов, которые их проводили, а затем краткое изложение того, как эти факторы связаны с современной политикой.

Если цель лекции состоит в том, чтобы научить вас что *делать* (например, брать кровь), подпунктами могут быть подэтапы процедуры, обоснования их эффективности или список ситуаций, в которых каждый из методов нужно применять.

Опять же, хороший преподаватель использует словесные сигналы, прямо говорящие: «Я закончил определение особенностей кампании “из дома” и теперь приведу несколько исторических примеров». Неэффективные лекторы так не делают, но знают, что меняют тему, даже если не собираются вам об этом говорить. Так что **прислушивайтесь в поисках вербальных сигналов, которые подскажут, как организована лекция**, например:

- «Вторая причина...»;
- «Это приводит нас еще к одному вопросу»;
- «*Теперь* мы знаем...»;
- «Давайте посмотрим на это с другой точки зрения»;
- «В любом случае...»;
- «Ладно».

Ищите невербальные сигналы. Преподаватели обычно делают паузу, чтобы дать слушателям возможность задать вопросы. Это помогает им удостовериться, что аудитория все поняла, прежде чем они перейдут к следующей части. Если преподаватель останавливается, чтобы

свериться со своими заметками, или даже делает паузу, чтобы подумать, то это, скорее всего, сигнализирует о переходе к новой части: он закончил с одной мыслью и обдумывает, что говорить дальше.

Не стоит пытаться осмыслить всю иерархию, пока вы слушаете лекцию, но **постарайтесь интерпретировать отдельные детали в свете более широких понятий**. Помните, что сейчас мы учимся понимать новый контент во время прослушивания. Понимание, помимо прочего, подразумевает трактовку идей в правильном контексте. Например, возьмем тот факт, что при избрании президентом в 1820 году Джеймс Монро получил все голоса коллегии выборщиков, кроме одного. Об этом факте можно упомянуть:

- как о свидетельстве того, что это была «эра доброго согласия» и гармонии в США;
- как о доказательстве слабости партии федералистов после войны 1812 года;
- в контексте надежды Монро на отмирание партийной системы.

Чтобы истолковать отдельные детали в свете общей идеи, вы должны постоянно держать ее в уме, пока слушаете. Это трудно, потому что мы стараемся следить за ходом повествования и делать заметки. Поэтому лучше время от времени мысленно сверяться с общим понятием. Предположим, на предыдущем уроке вы узнали о векторах, а теперь преподаватель вводит идею сложения векторов. Трудно одновременно уяснить эту новую идею и осознать, как она связана с другими идеями курса. Поэтому старайтесь думать об этом тогда, когда преподаватель собирается перейти к новой теме. Когда он спрашивает, есть ли

вопросы, не спрашивайте себя: «Я понял, что он только что сказал?» Задайте себе еще и такой вопрос: «**Понимаю ли я, как сказанное только что относится к сегодняшней общей теме?**» Если это не очевидно, спросите преподавателя.

РЕЗЮМЕ: лекции обычно имеют иерархическую организацию — постарайтесь понять план лекции по ходу.

Совет 2

УЧТИТЕ: ПРОСЛУШИВАНИЕ ТРЕБУЕТ УСИЛИЙ

Люди часто ошибочно думают, что усвоить лекцию легко, поскольку ты просто сидишь и слушаешь. На самом деле лекции не пользуются особой любовью у ряда педагогов, потому что с виду довольно пассивны. Студенты просто сидят, и все. Но это неверно, и выше мы упомянули важную причину того, что **обучение в рамках лекции требует активного мыслительного процесса**: слушатели должны перестроить иерархическую организацию того, что слышат.

Есть и другие важные отличия лекции от обычной беседы. Когда кто-то читает лекцию, он использует более непривычную лексику и излагает более сложные идеи, чем в рядовой беседе с другом. Кроме того, ваш друг обычно замечает, понимают его или нет. Он делает паузу или произносит: «Понимаешь?» Это сигнал для того, чтобы показать, что вы его понимаете, — кивком или словом «да». Преподаватели гораздо реже делают паузы для вопросов.

Греческий биограф Плутарх почти две тысячи лет назад писал о трудности слушания:

Есть и другие, кто думает, что у говорящего есть некая функция, а у слушающего — нет. Они считают, что правильно, когда оратор тщательно продумал и подготовил свою речь, а они, не задумываясь о своей роли, вбегают и садятся точно так же, как если бы пришли на обед, собираясь хорошо провести время, пока другие трудятся. Однако даже благовоспитанный гость за обедом должен выполнять свою функцию, а тем более слушатель, ведь он участник дискурса и коллега говорящего.

Все прошедшие тридцать лет я читал большой курс лекций, а последние пятнадцать выступаю перед группами взрослых в школах и корпорациях. Безучастные студенты и взрослые выглядят одинаково, их легко заметить. Они бессильно падают на свои места. У них тусклые глаза, они очень медленно фокусируют внимание, когда я начинаю говорить. Дело не в том, что они устали, встревожены или отвлекаются на личные проблемы, а в том, что они пассивны. Они относятся к лекции как к фильму или концерту.

Легко понять, почему вы ощущаете себя частью аудитории, когда находитесь в большом лекционном зале с несколькими сотнями других студентов. Естественно ожидать, что вам станет интересно. Но вы добьетесь большего, если будете приходить на каждую лекцию психологически готовыми приложить умственные усилия.

РЕЗЮМЕ: обучение через слушание требует усилий, так что будьте готовы к этому каждое занятие.

Совет 3

ЕСЛИ ВАМ ДАЛИ КОНСПЕКТ, ИСПОЛЬЗУЙТЕ ЕГО ДЛЯ СВЕРКИ СО СВОИМИ ЗАМЕТКАМИ, А НЕ ВМЕСТО НИХ

Предположим, лектор раздает копии своих заметок. Или конспект лекции и копии иллюстраций. Как ими пользоваться? К ответу на этот вопрос вас приблизит ответ на другой: зачем вы вообще делаете заметки?

Ученые решили задать людям этот вопрос и выяснили, что прежде всего упоминаются две функции. Во-первых, записывая что-то, вы лучше это запоминаете. Во-вторых, чтение заметок позже поможет освежить в памяти информацию. Исследования показывают, что заметки действительно выполняют обе эти функции.

Теперь рассмотрим, как на каждую функцию влияет тот факт, что заметки получены от лектора. Можно предположить, что они более полны и точны, чем ваши. На самом деле в них, скорее всего, будут все глубокие связи, которые, как я уже говорил, трудно уловить, пока вы слушаете. Итак, они, казалось бы, прекрасно подходят для стимулирования памяти. Но вы не получите преимущества, которое дает записывание. Это ведь преподаватель записывал, а не вы.

Наше предположение о том, что использование заметок лектора имеет свои плюсы и минусы, совпадает с выводами ученых. Возможно, поэтому некоторые лекторы не раздают материалов — они просто не видят в этом смысла.

Но предположим, что вы все-таки получили конспект, план или слайды. Что с ними делать? Четкого ответа,

основанного на исследованиях, нет, но мы можем сделать разумное предположение исходя из двух упомянутых целей заметок.

Вам по-прежнему нужны преимущества возможности делать собственные записи. Так что **ведите их, даже если вы знаете, что позже вам выдадут конспект**. И если вы получите его заранее, не берите его с собой, рассчитывая, что будете следить по нему и добавлять собственные наблюдения. У вас не получится так же хорошо запомнить материал, а попытка одновременно слушать лекцию и сопоставлять ее с письменным планом может привести к путанице. То же касается слайдов в PowerPoint: не распечатывайте их и не делайте по ним заметок.

Если вы получили заметки или план прямо перед лекцией, просмотрите их. Не обязательно тратить на это много времени. Просто **определите два верхних уровня иерархической организации лекции**: каковы общая тема и основные подпункты?

Знание этой информации заранее дает большое преимущество для понимания и ведения заметок. Запишите тему и подпункты в начале конспекта для удобства. Затем, по ходу лекции, вы будете знать, где находитесь по отношению к общему плану лекции, и сможете отмечать это по ходу повествования.

Вам все равно нужно будет позже **сопоставить свои заметки с заметками лектора**. Это, очевидно, ваш единственный вариант, если записи будут доступны только после лекции, но, даже если вы получите их заранее, позже они окажутся гораздо полезнее. Процесс работы с вашими заметками после лекции настолько важен, что я посвятил ему всю главу 4.

РЕЗЮМЕ: если лектор дает заметки или план, постарайтесь понять материал с их помощью до или после лекции, но не считайте их заменой собственным заметкам.

Совет 4 ЧЕТКО ОПРЕДЕЛИТЕ, КОГДА ЧИТАТЬ ЗАДАННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Часто перед лекцией задают что-то прочитать, вы должны прийти подготовленными. Логика «сначала прочитай, потом послушай» кажется очевидной: вы лучше поймете лекцию, если уже что-то знаете по теме. Вспомните: когда люди пишут или говорят, они опускают часть информации, которая нужна их аудитории для понимания, исходя из предположения, что слушатели уже хранят эту информацию в памяти. В этом и был смысл примера с фильмами с Ширли Темпл. Преподаватель предположил: студенты знают, что Великая депрессия случилась в 1930-х, и придут к выводу, что людям нравились такие фильмы в силу экономических обстоятельств. Вы поймете больше, если уже что-то знаете по теме, поэтому предварительное чтение — дело полезное.

Но оказывается, что верно и обратное. Если вы пойдете на лекцию, а затем читаете, то лучше поймете прочитанное.

Как лучше поступить — сначала почитать или послушать лекцию? На самом деле тут все зависит от того, что, по мнению преподавателя, вы уже знаете, когда входите в лекционный зал. С одной стороны, если вы сначала

усердно читаете, а затем говорящий объясняет то же, что вы уже прочли, но понятнее, то, очевидно, читать заранее незачем. С другой — если вы не прочитали заданное, а лектор предполагает, что вы знаете содержание, и выходит за его рамки, вы точно чего-то не поймете.

Ключ к ответу на вопрос «Должен ли я читать до или после лекции?» в том, что, по мнению преподавателя, вы вынесли из чтения до того, как пришли на лекцию. Конечно, вы можете просто спросить его, чего он от вас ждет. Скорее всего, он скажет, что хочет, чтобы вы прочитали материал заранее. Но, возможно, его лекция будет построена не так.

Например, в колледже я прошел курс эпической поэмы: мы читали «Илиаду», «Одиссею», «Песнь о Роланде» и еще несколько произведений. С моей точки зрения, каждое из них довольно трудно было понять, и я не имею в виду очень глубокий смысл. У меня были проблемы даже с тем, что вообще происходило в поэме. Мы должны были приходиться на занятия, изучив около пятидесяти страниц, и профессор читал лекцию, уделяя особое внимание исторической и культурной информации, которая помогала поместить эту часть стихотворения в более широкий контекст.

Примерно на третьей неделе я заметил, что преподаватель начинает каждое занятие с краткого изложения прочитанного, за три минуты он описывал общий ход событий. Так что я стал читать после занятий. С учетом его схематичного изложения мне было намного легче понять поэму. И то, что я не прочитал ее перед уроком, не особенно влияло на ситуацию, потому что благодаря краткому пересказу событий я мог более или менее понять и исторический, и культурный материал.

Если вы хорошо понимаете лекции преподавателя, но есть сложности с чтением, попробуйте читать после лекции и проверьте, поможет ли это.

РЕЗЮМЕ: когда вы сталкиваетесь с материалом во второй раз, его легче понять независимо от того, читаете вы его или слушаете; планируйте чтение и прослушивание соответственно.

Совет 5 ПРЕОДОЛЕЙТЕ СВОЕ НЕЖЕЛАНИЕ ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ

Ранее в этой главе я описал, как от вас может ускользнуть тот факт, что вы чего-то не поняли. Но иногда вы прекрасно отдадите себе отчет, что чего-то не понимаете. Если это происходит во время прослушивания лекции, то выход, казалось бы, прост. Поднимите руку и скажите: «Повторите, пожалуйста». Для многих это просто. Но другие не хотят задавать вопросы, обычно потому, что: 1) «не хотят раздражать остальных»; 2) «не хотят выглядеть глупо»; 3) «стесняются».

Если не хотите раздражать — отлично! Преподаватели тоже не жаждут, чтобы вы их раздражали. И ваша осторожность с вопросами — не глупость, потому что, хоть учителя часто говорят: «Любые вопросы приветствуются», это неправда. Раздражающие вопросы не приветствуются, а некоторые из них действительно таковы. Вы будете с большей охотой задавать вопросы, если четко поймете, какие именно стоят внимания.

Раздражают вопросы, которые люди задают просто для того, чтобы покрасоваться. «Мистер Уиллингэм,

вам не кажется, что то, что вы говорили об истории Европы XIX века, не имеет отношения к анатомии землероек, о которых, кстати, я читал перед лекцией?» Нет, то, что я говорил, не имеет отношения к делу, а вы задали вопрос только потому, что сами хотите что-то сказать о них, и все это знают. Не используйте мою лекцию как платформу для демонстрации своих знаний, а вопрос — как прикрытие.

Вопросы, которые отвлекают лектора, не должны раздражать, но все же беспокоят некоторых. «Мистер Уиллингэм, не кажется ли вам, что то, что вы говорили об истории Европы XIX века, может быть связано с неминуемым крахом аристократии?» В отличие от ситуации с землеройкой, этот вопрос разумен в свете изучаемой темы, поэтому человек, скорее всего, не просто красуется. Но некоторые из слушателей закатят при этом глаза, и я их понимаю. Они подумают: «Ты тратишь время на тему, которую преподаватель не считает достаточно важной, чтобы включить ее в лекцию. Здорово, что тебе это интересно (наверное), но почему мы все должны слушать, как ты потакаешь своему капризу?» Большинство людей не придерживаются такой позиции и согласны, что любознательность следует как минимум терпеть в обстановке, где люди стремятся чему-то научиться. Но если вы очень боитесь разозлить нескольких человек, ладно, не задавайте вопросы, отступающие от темы. Поговорите с преподавателем один на один.

Никогда никого не раздражают уточняющие вопросы. Вы пропустили определение, поэтому просите повторить, или знаете, что я сказал, будто есть три причины, по которым верно некое утверждение, а у вас записаны только две из них. Сокурсники, у которых есть эта информация, понимают, что любой может что-то упустить, и вы «отвлекаете» всего на десять секунд.

А что, если преподаватель последние пятнадцать минут объяснял что-то сложное — скажем, правило октетов в химии, — и вы понимаете, что... Вообще. Ничегошеньки. Не. Поняли. Можно ли попросить объяснить все заново? Возможно, вы переживаете, что остальные наверняка все поняли, поэтому, попросив еще раз объяснить, будете выглядеть глупо. Это не то же самое, что «я пропустил, что вы только что сказали», поскольку речь о понимании. Вы говорите не: «Я прослушал», а: «Я слушал, но до меня ничего не дошло». Кроме того, объяснение было длинным, так что беспокойство по поводу потери времени небезосновательно.

Некоторые опасения может облегчить формулировка вопроса. В идеале вы не просто говорите: «Э-э-э, не могли бы вы объяснить это еще раз?» Вы начинаете с того, что *поняли*. Это поможет преподавателю сосредоточиться на объяснении (сократив его) и даст дополнительное преимущество, показав всем, что вы не безнадежны: вы же все-таки что-то поняли.

Если вам свойственно переживать, этот совет полезен, но, скорее всего, его недостаточно. Чтобы немного углубиться в эту тему, я попрошу вас на мгновение отвлечься от собственных мыслей и взглянуть на ситуацию с точки зрения учителя.

Задавая вопрос, вы не просто помогаете себе. **Вопросы обеспечивают обратную связь с преподавателем.** Не слишком хороший педагог всегда сканирует лица, пытаясь оценить, выглядят ли люди озадаченными, но на этом все. Прямая обратная связь гораздо лучше.

Когда речь заходит о том, тратить ли время урока на то, чтобы что-то заново объяснить, — это не совсем ваше решение. Я учитель, и я решаю, будет ли это пустой тратой

времени. При этом я взвешиваю такие моменты: как быстро я смогу объяснить это заново, сколько людей, кроме вас, скорее всего, сбиты с толку и что еще мне нужно охватить. Если я думаю, что оно того не стоит, я говорю: «Мне нужно идти дальше, так что давайте обсудим это позже». Не берите на себя вину за замедление группы. Это решает учитель.

Наконец, поговорим о причине «я стесняюсь». Готовность задавать вопросы и признавать, что вы не знаете чего-то, — не просто способ получить сиюминутную пользу на лекции. **Это навык, которым нужно овладеть.** У каждого работника есть обязанности, не соответствующие его характеру и способностям. Например, экстраверту может нравиться, что его работа в продажах требует постоянного контакта с новыми людьми, но при этом один день в неделю ему приходится выполнять офисную работу дома в кабинете. Если вы застенчивы, вам все равно придется время от времени высказываться и задавать вопросы, чтобы убедиться, что вы понимаете происходящее. Можете ли вы представить себе пилота ВМФ, который не понял инструкций по боевой задаче и думает: «Не хочу задавать вопрос и выглядеть глупо. Уверен, что разберусь, когда буду в воздухе»?

Так что, если не любите задавать вопросы, не считайте это «особенностью своего характера» и, следовательно, чем-то неизменным. Относитесь к этому как к любому другому навыку, над которым вам нужно поработать. Если можете, сядьте в первом ряду, чтобы не видеть остальных: так вы будете меньше стесняться. Попробуйте задать *короткий* уточняющий вопрос об определении, просто для тренировки. Если не хотите поднимать руку и при этом в хороших отношениях

с преподавателем, можно предупредить его заранее, что работаете над этим навыком. Он может уделять больше внимания моментам, когда вы пытаетесь высказаться. Пусть озвучивание вопросов никогда не станет на 100% комфортным, но чем больше усилий вы приложите, тем легче вам будет.

РЕЗЮМЕ: помните, какие вопросы раздражают, а какие нет, и, если безобидные вопросы по-прежнему вызывают у вас беспокойство, считайте их навыком, которым вы должны овладеть.

ПРЕПОДАВАТЕЛЯМ

Как помочь слушателям понять связи высокого уровня, которые часто ускользают от них? Очевидно, вы должны сделать так, чтобы эти связи было легко распознать, четко организовав свое выступление.

Я считаю, что самый простой метод — предварительный обзор лекции, слайд со списком тем, которые я затрону, соответствующим второму уровню иерархии, о котором я упоминал. Полминуты я излагаю краткий план, а затем каждый раз, когда перехожу к новой части, возвращаюсь к слайду с планом, чтобы показать, где мы. Исследования показывают, что вербальные сигналы тоже полезны независимо от наличия слайда с планом. Для начала расскажите своим слушателям о плане лекции, например: «Вот пять пунктов, описывающих влияние консолидации медиакомпаний на Голливуд». Затем начните обсуждение каждого из пунктов, ссылаясь на этот план, например: «Третий вид влияния консолидации медиакомпаний на Голливуд...»

Теперь вспомним тезис «слушание требует усилий». Люди устанавливают низкую планку, когда думают, что понимают, поэтому им нужна ваша помощь, чтобы узнать, так ли это на самом деле. Вы можете использовать вопросы для проверки только что пройденного, но они раздражают учащихся и не способствуют более глубокому мышлению. Я предпочитаю задавать вопросы для обсуждения, требующие применения нового материала и того, чтобы учащиеся повернулись друг к другу и в течение тридцати секунд разговаривали об услышанном. Так студенты поймут, достаточно ли хорошо усвоили новое, чтобы его применять.

Но осознания того, что они не поняли чего-то, иногда недостаточно, чтобы заставить их задать вопрос. Они должны чувствовать себя комфортно, а вам своими жестами и выражением лица нужно сигнализировать об открытости. Попробуйте снять лекцию на видео и посмотрите на себя с выключенным звуком, сосредоточившись на моментах, когда вы задаете вопросы. Выражаете ли вы открытость, готовность выслушать? Если вам трудно определить это, спросите кого-нибудь еще.

Ваша реакция на вопросы — ключевой фактор, определяющий атмосферу в классе, и лучшая проверка, когда из вопроса становится понятно, что человек не слушал. Если вы пристыдите спрашивающего, пусть косвенно, все остальные получают сигнал: есть глупые вопросы, и те, кто их задает, поплатятся за это. Просто ответьте на вопрос как ни в чем не бывало и быстро идите дальше.

Более того, ищите возможности хвалить за вопросы. Я чаще хвалю мысль, которая заключалась в вопросе, а не сам вопрос, говоря что-то вроде: «О, это интересная трактовка». Так я даю понять, что за вопросом стоит какая-то

мысль. И нет ничего плохого в том, чтобы сделать паузу после вопроса, показать, что вы обдумываете его и относитесь к нему серьезно.

И последнее замечание: если ваши ученики никогда *не* задают вопросов, стоит задуматься о ваших с ними отношениях. Они молчат не потому, что ваши объяснения так умны и точны. Они молчат, считая, что задавать вопрос — значит рисковать. Спросите себя почему.

Резюме для преподавателей

- Начинайте лекцию с наглядной демонстрации ее структуры.
- Возвращайтесь к этой схеме всякий раз при переходе к новой части.
- Подкрепите визуальный сигнал о переходе словесным.
- Чтобы помочь слушателям оценить, понимают ли они сказанное, задавайте вопросы, требующие применения только что услышанной информации.
- Поощряйте вопросы, показывая своим выражением лица и жестами, что они искренне приветствуются.
- Когда это уместно, хвалите за вопросы.



[Почитать описание, рецензии
и купить на сайте](#)

Лучшие цитаты из книг, бесплатные главы и новинки:

