

В чём разница?!

Как известно, всё в этом мире имеет свою цену. Эта сентенция в первую очередь касается рынка товаров и услуг. К сожалению довольно часто цены, заявленные на тот или иной вид товара или услуги бывают завышены. Другими словами, их качество ниже заявленной стоимости. Разобраться в том, насколько стоимость купленной вещи или сервиса соответствует их качеству бывает довольно трудно, особенно несведущему в данной области человеку. Да и многие над этим вообще не задумываются. Полагаясь на собственный опыт, интуицию, советы друзей, они не утруждают себя подобным анализом. В большом городе рынок товаров и услуг огромен и предложение существенно опережает спрос. Поэтому, если вы купили не очень качественную вещь, ничего страшного не произошло. Это исправимо: либо поменяете её на лучшую, либо просто купите другую, которая вас больше устроит. Всё сказанное в полной мере относится к рынку большинства услуг, разного рода сервисам. Не понравилось, проверим ещё десяток и так до тех пор, пока не найдём оптимальный для себя вариант.

Однако образовательный сервис занимает на рынке услуг особое место. Сориентироваться в огромной массе предложений от индивидуальных tutors и tutoring центров, различного типа школ невероятно сложно. А ошибки в этом случае не так легко исправить и они могут иметь далеко идущие последствия.

Для студентов, особенно в предвыпускных классах, наиболее болезненным является фактор потери времени. Давайте рассмотрим абстрактный пример.

Поддавшись на яркую рекламу привели скажем ученика 11-го класса в некую образовательную структуру. Проходит какой-то период (например, пол-года) и выясняется, что подавляющая часть обещаний обильно раздаваемых в рекламе мягко говоря не выполнена. Качество преподавания низкое, результат практически нулевой. Начинаются новые поиски учебного центра или тьютора. Но время упущено. Возникает цейтнот, на носу программы 12-го выпускного класса, расстерянность и студента, и родителей, судорожные попытки где-то взять кредиты, чтобы успеть отослать в университет более не менее приличные оценки и т.д.

Конечно дать однозначный совет, как избежать подобных ошибок – невозможно. Но я попытаюсь дать общие рекомендации, как реагировать на те или иные рекламы и как хотя бы в грубом приближении определить соответствие между реальным наполнением стоимости учебной структуры и продекларированными программами, подходами и возможностями.

РЕКОМЕНДАЦИЯ 1.

Как проверить реальный образовательный уровень и опыт людей, на которых остановился ваш выбор, как преподавателей для ваших детей. Очень часто, желая поднять свой авторитет и значимость в глазах клиентов рекламодатели приписывают себе титулы и звания, которыми никогда не обладали, в расчёте на то, что проверить эти сведения довольно трудно, а порой практически невозможно, да и мало кому придёт в голову этим специально заниматься. Так рядовой преподаватель или ассистент кафедры или просто лаборант волшебным образом превращается в обладателя третьей степени (Ph.D), а то и в профессора и не просто, а в ведущего, а если тормозов нет то в зав. кафедрой, декана, проректора и далее, туда куда увлекает некие честолюбивые натуры необузданная фантазия.

Те, кто реально имел отношение к работе в высшем учебном заведении прекрасно знает, что ведущий научный сотрудник, обладатель 3-ей степени, а тем более доцент или профессор обязан был иметь десятки научных публикаций в серьёзных научных изданиях в том числе и международных. А в технических вузах необходимым атрибутом научного сотрудника были заявки на изобретения и авторские свидетельства. Поэтому простой набор вопросов может пролить свет на реальный академический уровень преподавателя:

- 1) Прежде всего имеется ли учёная степень и звания и подтверждающие их документы.
- 2) Сколько научных работ, под какими названиями, в какие годы и в каких изданиях были опубликованы. Обычно люди, публиковавшие свои статьи, имеют типографские оттиски и авторские экземпляры тиража.

Хочу сразу оговориться, что для того, чтобы быть блестящим педагогом вовсе не обязательно иметь учёную степень и обладать академическими званиями. «Хороший учитель» -это уже само по себе и степень, и звание, и титул. Сильному, опытному преподавателю нет необходимости прикрываться титулами и званиями. Он самодостаточен, уверен в себе, его работа и опыт говорят сами за себя. А вот если некто пытается за счёт присвоения незаслуженных регалий поднять свой авторитет и ввести в заблуждение доверчивых клиентов, то возникает сильное подозрение, что за всем этим может скрываться несостоявшийся учёный и, что ещё хуже, несостоявшийся педагог.

РЕКОМЕНДАЦИЯ 2.

Очень желательно побывать хотя бы на одном, двух занятиях у выбранного вами учителя. Даже если вы не знаток предмета, который собираетесь посетить, сразу же поймёте насколько профессионально, убедительно и эмоционально проводится занятие, смог ли учитель увлечь вашего ребёнка, расположить к себе, вызвать доверие и интерес к предмету. Вы сможете хотя бы в общих

чертах определить и уровень подготовки, и эрудицию преподавателя и его способность к импровизации, особенно, если ему придётся отвечать на неожиданные (не подготовленные заранее) вопросы.

Как я уже не раз писал в своих статьях, учитель – это наставник, мастер, оратор и, если хотите, актёр, который может держать аудиторию, дать ученикам ощущение созидания, сопричастности к удивительному процессу овладения новым знанием.

Если вы наблюдательны и способны к анализу, то уже после 1-2-х занятий станет понятно – перед Вами статист, который занимается механической перекачкой знаний из учебников или других источников, слепо следуя установленным инструкциям и программам, добросовестно (хорошо если так!) отрабатывающий за ваши деньги положенные часы или настоящий мастер, знающий тонкости своего ремесла и умеющий их передать ученику, умеющий научить наиболее эффективным приёмам запоминания и усвоения знаний. Но самое главное, чему может и должен научить настоящий педагог - это умению самостоятельно «ДУМАТЬ,» умению пользоваться полученным знанием и применять это умение в повседневной жизни и в любом виде деятельности, в какой бы ученик в дальнейшем ни работал. Передать секреты мастерства сможет лишь тот, кто сам им владеет в совершенстве. Поверьте мне, таких людей немного, возможно единицы, хотя абсолютно все громко заявляют о своей способности делать эту работу.

Поэтому, выбирая учителя для своего сына или дочери помните, что успешность вашего выбора во многом зависит от того, насколько точно вы понимаете разницу между настоящим педагогом (независимо от степеней и званий) и дутым дилетантом, с напускной важностью рассуждающем о вещах, в коих сам плохо разбирается, который придумал себе легенду и возомнил, что учить других это лёгкое занятие не требующее напряжённой работы над собой, многолетнего опыта и колоссальной ответственности, не говоря уже о глубоких и разносторонних знаниях.

Возвращаясь к началу статьи, хочу привести один, быть может и не совсем удачный пример, но всё же отражающий главный лейтмотив всего написанного.

Мне не раз приходилось заказывать такси в аэропорт. Как-то по очередному заказу приехала машина. Приехала со значительным опозданием. Машина старая, немытая. Такими же неопрятными были и салон машины и сам шофёр. Вёл он себя так, как будто отрабатывал тяжёлую повинность, был раздражительным, нервным и выяснял у нас, клиентов каким маршрутом можно ехать. Конечно ничего страшного не произошло. В аэропорт добрались вовремя, на рейс успели. Но осадок от непрофессиональной работы остался. Больше мы никогда не заказывали такси в этой компании. И вот недавно в похожей ситуации на заказ в аэропорт, точно в назначенное время пришла красивая, чистая, комфортабельная машина с элегантно одетым, выбритым, пахнущим хорошим парфюмом водителем. Во всех его движениях чувствовалось достоинство, уважение к себе и клиентам, корректность в

общении. Всё это предопределило хорошее предполётное настроение. Мы чувствовали, что деньги взятые с нас за эту услугу соответствовали реальной их стоимости.

Как говорится в одной телевизионной рекламе «Почувствуйте разницу». Вот в этом случае мы её почувствовали очень чётко. Если любое, даже самое простое дело, делать с душой, подходить к нему творчески, профессионально – это всегда будет оценено людьми.

Настоящий бизнес – это когда люди платят деньги за товар или услугу и знают, что их не обманывают. Такой бизнес почти не нуждается в рекламе, люди рекомендуют его друг другу. Возникает то, что называется «имиджем», «лицом», «именем», «репутацией» ...

Довайте внимательно относиться к тому сколько мы платим, кому и за что. А для этого нужно научиться ориентироваться в море предлагаемых услуг и научиться видеть и чувствовать **разницу!**

P.S.

Отвечая на вопросы читателей, сам ли я пишу все свои статьи – отвечаю ответственно **-сам** и любому самневающемуся могу это доказать.

Вообще все публикации, где стоит только моё имя являются авторскими работами. Это касается и моих научных работ, литературных очерков и поэзии.