
СОРОК ВОСЕМЬ ПУТЕЙ К МУДРОСТИ

УРОК СЕДЬМОЙ

УЧИТЬСЯ И УЧИТЬ

Путь 12 на иврите носит название пильпুল а-талмидим (פילפול התלמידים), буквально – «обсуждение, или дискуссия, с учениками». А что такое обсуждение, как не изложение своей мысли другому человеку, иными словами – обучение?

Обучение других – основной из известных нам способов обретения мудрости. Почему? Потому что оно требует четкого знания предмета. Если вы затрудняетесь передать мысль другому, значит, вы ее не освоили.

Помните классическую школьную ситуацию? Учитель математики спрашивает, кто может решить уравнение, и вы уверенно поднимаете руку. А вызванный к доске, чтобы объяснить решение остальным, вы вдруг обнаруживаете, что не можете этого сделать.

Попытка передать другому какую-то мысль заставляет вас прежде всего прояснить ее себе самому. Тут уж не обойдешься «общим представлением». Надо вникнуть в детали, проследить логические связи. И тогда мысль начинает увлекать вас лично. Как говорят мудрецы: «Многому учишься у учителей. Еще больше узнаешь от коллег. Но больше всего учишься у учеников».

Пока вы не поделитесь знанием с другими, вы им не владеете. Оно остается лишь смутным представлением в вашем сознании. Конкретным знание становится только при передаче. Вы извлекаете его из потенциального состояния и делаете реальным. Движение по направлению к людям – это и движение вглубь себя.

ОБЯЗАННОСТЬ ОБУЧАТЬ

Учить других – это еще и важный моральный долг. Вообразите себе человека, владеющего тайной излечения рака, но не желающего ни с кем делиться этим знанием, т.е. оставляющего страдальцев без помощи. Он не просто эгоист, он совершает убийство!

А теперь подумаем о болезни еще более ужасной – наиболее разрушительной, мучительной и заразной. Болезнь эта – невежество. Невежество портит людей, делает их жизнь пустой и бессмысленной. В корне самых тяжких бед: жестокого обращения с детьми, супружеских раздоров, страданий на бесперспективной и антипатичной работе – лежит именно невежество.

Если вы обладаете хоть крупницей жизненной мудрости и не делитесь ею, вы – дурной человек. Ибо это значит, что какой-то голос внутри вас твердит: «Что мне за дело до других?» Но человек не может жить как одинокий волк, как слон-отшельник. Жить в вакууме – не по-человечески. Вы согласны?

Кому не случалось видеть вокруг себя подавленных, мрачных, живущих вполсилы людей? Если вы знаете, на каких путях можно обрести счастье, поделитесь своим знанием. Подарите человеку радость. А иначе вас всегда будет терзать мысль о том, что вы могли бы сделать в этой жизни и чего не сделали.

Убавить объем невежества в мире хоть чуть-чуть значит внести в жизнь человечества огромный вклад. Есть болезни, что лечат только врачи. Но лечить от невежества может каждый, кто относится к знанию серьезно.

Помогайте разрешить мировую проблему невежества. Учите мудрости.

МОТИВЫ ОБЩЕНИЯ

Каждому человеку доставляет радость изменить к лучшему жизнь другого. Девяносто девять процентов людей в мире: журналистов, психологов, врачей и т.д. – стимулирует в их деятельности (по крайней мере, немного) желание помочь другим. Это основной стимул человека. Чем больше мы помогаем, тем лучше ощущаем себя.

Вы умеете играть в бейсбол, верно? Если вы видите, что кто-то держит биту вверх тормашками, как вы поступите? Он бьет раз, два – и все неудачно. Вы наверняка подойдете к нему: «Простите, не хочу вас критиковать, но если вы возьмете биту правильно, удар будет сильнее. Попробуйте – увидите: отлично получится». Вы непременно научите его тому, что умеете, даже если он ваш соперник в игре, потому что вам невыносимо смотреть, как он попусту мается.

Обучение – это создание глубокой связи с другим человеком. Помните, кто-то научил вас свистеть? Симпатичное воспоминание. А теперь вообразите, насколько сильнее удовлетворение при мысли о том, что вы поделились с кем-то знаниями о жизни.

Не надо недооценивать себя. Вы вполне способны положительно повлиять на ход чьей-то жизни. Для этого не обязательно быть дантистом или социальным работником. Помочь можно и мудрым советом.

Подумайте о том опыте, который изменил вас. Возможно, вы стали более зрелым человеком, научились легче воспринимать разочарование, может быть, у вас прибавилось независимости или терпимости по отношению к другим. Если вы помните, каким путем шли к этим результатам, поделитесь своим опытом.

ПОЧУВСТВОВАТЬ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ

Представьте себе ребенка, страдающего редкой тяжелой болезнью. Если это ребенок ваших знакомых, вы посочувствуете: «Ужасно! Бедняжка!»

Если это ваш родственник, вы ощутите ответственность за него, может быть, кинетесь искать информацию в интернете.

А если, не дай Бог, это ваш собственный ребенок? Вы сделаете все возможное и невозможное, чтобы ему помочь.

У меня есть знакомая пара: он бизнесмен, она врач. Они неожиданно обнаружили, что оба их ребенка страдают болезнью Гоше, редким генетическим заболеванием, неизлечимым, а иногда смертельным. Что же они сделали? Они нашли организацию, которая изучала способы лечения этой болезни. Женщина приняла участие в медицинских исследованиях, мужчина занялся сбором денег.

Никто не гарантировал им успех. Поиски велись достаточно давно. Но это были их дети, другого выбора, кроме как попытаться, у родителей не было. И Всевышний помог им. Спустя шесть лет они разработали синтетический фермент, который успешно боролся с болезнью, – их дети стали первыми в мире, кто получил шанс на нормальную жизнь.

Так как же у нас возникает желание помочь другому?

Когда нам не безразлично то, что происходит.

Когда нам не безразлично, мы действуем.

НЕ БУДЬТЕ СКУЧНЫМ

Ммм, это невыносимо! Опять он беседует сам с собой...

Чтобы избежать такой реакции на ваши речи, не зачитывайте манифесты. То, о чем вы говорите, должно быть актуально для слушателей. Обучать – значит наладить контакт с аудиторией, донести до нее значимость того, что вы считаете важным.

Начните, если хотите, с шуток, с забавной истории, чтобы привлечь внимание и заинтересовать.

Побуждайте учеников задавать вопросы. Это активизирует их и помогает им добраться до сути дела. Желание задать вопрос - признак, что человек участвует в процессе. А если вы просто читаете лекцию, люди думают о своем и ждут, когда уже можно будет отправиться домой.

Ни в коем случае не теряйте контакт с аудиторией. Вы должны чувствовать ее реакцию на ваши слова. Вообще-то люди всегда готовы послушать что-нибудь – если это излагается умело и доступно.

ОПРЕДЕЛИТЕ ВАШУ ЦЕЛЬ

Будьте четки и кратки. Используя простые понятия, внятно объясните, о чем пойдет речь. Если вы не в состоянии сформулировать свою идею в одном-двух предложениях, значит, она вам недостаточно ясна. И можно не сомневаться – такой же непонятной останется она и для слушателей.

Допустим, ваш двенадцатилетний брат переворачивает все в вашей комнате вверх дном. «Оставь в покое мои вещи, не то я займусь твоими!» – угрожаете вы. Неужели вы и в самом деле намерены применить насилие? Да нет, конечно. Вы просто хотите, чтобы он понял: нехорошо устраивать беспорядок в чужой комнате, за это придется отвечать. Не так ли?

И как же вы ему это объясните? Не – как вы его разозлите и настроите против себя, а как именно вы поможете ему осознать его неправоту? Давайте подумаем вместе.

Может быть, сказать: «Дорогой братишка, ты ведь не любишь, когда в твоей комнате беспорядок, верно? Вот и я этого не люблю». Похоже, это то, что надо. Этой фразой вы учите его основному жизненному принципу: «Возлюби ближнего как самого себя».

Так что не будем повышать голос и браниться. Начнем учить, начнем искать контакт.

УЧИТЕ, А НЕ ПОУЧАЙТЕ

Я не проповедник! Кто я такой, чтоб указывать людям, что они должны делать?

Проповедь – это пылкая, эмоциональная подача информации без учета эмоций слушателей. Проповедник как бы заявляет: «Я все знаю... Я избавлю вас от пороков... Внимайте мне... Не задавайте вопросов... Притормозите ваши мысли... Слушайте... Подчиняйтесь!»

Проповедник выступает в роли полубога. Он возбуждает, ошеломляет людей, подчиняет своей эмоциональной власти, завораживает. Это не обучение, это промывание мозгов. И это совершенно не еврейский подход.

А что же такое обучение? Обучение – это сообщение внутренне не зависимому человеку какой-то четкой концепции. Обучать значит дать возможность другому увидеть и постичь что-то на основе его собственных представлений. Это значит помочь ученику заново воспринять то, что ему уже известно, и переоценить это самостоятельно.

Живой, эмоциональный человек в роли учителя может взволновать и вдохновить слушателей, но при этом он должен излагать мысль так, чтобы эмоции не заслоняли и не искажали ее. Улавливаете разницу?

Если вы обучаете в стиле «я избавлю вас от пороков», вас не станут слушать. Будьте с людьми, а не над ними. И будьте открыты для обратной связи: «Поправьте меня, если я ошибаюсь». Дайте ученикам достаточно простора для взвешивания полученной информации и самостоятельной ее оценки. Будьте уверены – истина все равно возьмет верх. Всякий другой подход – это грубое давление на сознание учеников.

СДЕЛАЙТЕ МАТЕРИАЛ ЖИВЫМ

Знайте материал от А до Я. Прежде чем излагать материал, просмотрите мысленно его основные моменты. Это придаст вам уверенность и позволит во время самого занятия не беспокоиться о содержании, а сосредоточиться на форме его подачи.

Избегайте автоматизма. Даже если вам приходится говорить о данном предмете в сотый раз, он должен быть живым для вас. Если вы сохраняете интерес к нему, он будет интересен и слушателям. Как говорят мудрецы: «Произнесенное от сердца достигнет до сердца».

К материалу, как бы хорошо он ни был вам знаком, надо возвращаться, хотя бы раз в год. У вас есть отличный пример для подражания: сказано в Талмуде, что Всевышний четырежды просматривал Тору, прежде чем передал ее Моше.

ПОБУЖДАЙТЕ К ДЕЙСТВИЮ

Можно быть приверженцем какой-то идеи, считать, что вы вполне ее постигли, и при этом почти полностью упустить ее суть. Поэтому люди часто непоследовательны и даже противоречивы в своих поступках.

Обучение – это не только передача единиц информации, оно должно вызывать определенные изменения в поведении слушателя. Подумайте, как надо представить идею, чтобы она была не только принята, но и реализована практически. В противном случае считайте, что вы потерпели неудачу как учитель.

Идеи влияют на человека. Они изменяют образ мысли и указывают пути к изменению образа действий.

Тщательно продумайте план занятия. Выстройте его так, чтобы поэтапно привести слушателей к реальным поступкам.

СОЗДАВАЙТЕ «УЧЕБНЫЕ» СИТУАЦИИ

Вообразите, что сидите в самолете рядом с незнакомцем. Каждому известно, каким скучным может оказаться такой полет. А, с другой стороны, какая это великолепная возможность поговорить с новым человеком на важные для вас темы! Конечно, для начала надо расположить к себе собеседника. Можно попробовать такой прием: поделиться проблемой и попросить совета. Спрашиваете же вы на улице дорогу у незнакомца!

Итак, начинайте: «Меня занимает вот такой вопрос. Не могли бы вы помочь мне разобраться в нем?» Давать советы любят все. В последующем же разговоре вы сможете полностью раскрыть свое мировоззрение и, скорее всего, в свою очередь научиться чему-то полезному у собеседника.

«Учебные» ситуации можно предвидеть: это и стояние в очереди в банке, и ланч с друзьями в обеденный перерыв. А можно даже прямо пригласить людей для серьезного содержательного разговора. Будьте инициативны – возможностей бесконечно много.

Это не означает, что вы должны превратить своих друзей и членов семьи в подопытных кроликов. Но это значит, что вы должны осознавать ситуации, дающие возможность благотворно влиять на людей.

НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО БЫТЬ БЕЗУПРЕЧНЫМ, ЧТОБЫ УЧИТЬ ДРУГИХ

Сама идея учить других смущает некоторых людей. Они говорят: Кто я такой, чтобы учить? Мне самому еще многому надо учиться. Я сам далеко не безупречен.

Верно. Никто из нас не идеален.

Даже лучшие учителя совершали ошибки; больше – вначале, меньше – с годами. Это как езда на велосипеде или управление автомобилем: чем больше вы этим занимаетесь, тем легче идет дело. Никто не стал выдающимся учителем, ни разу не ошибившись.

Как же набраться опыта? Идите и учите!

Возможно, в первый раз вас осмеют. Не огорчайтесь и не падайте духом (радуйтесь, что не обругали). Попробуйте еще раз. Теперь вам будут возражать. Это уже хороший знак – вы кого-то заинтересовали. А на третий раз вас поблагодарят. Ради этого стоило вытерпеть первые две попытки.

Так же, как начинающий талантливый художник должен учиться у признанных мастеров, учитель должен учиться секретам преподавания у других учителей. Если у вас есть любимый учитель (журналист, актер и др.), учитесь у них приемам передачи мысли.

Но не ждите момента, когда вы достигнете совершенства, – это длинный путь! Начинайте учить, как умеете. Это поможет вам уяснить собственный взгляд на вещи.

ХОТЯТ ЛИ ЛЮДИ УЧИТЬСЯ?

Вы скажете: «Подожду, пока у меня спросят совета, вот тогда и буду учить».

Если бы кто-то истекал кровью на улице, вы бы стали ждать, пока он попросит помощи? Вы не бросите раненого, даже если он скажет: «Оставьте меня в покое». Вы не станете оправдываться тем, что он отказывается от помощи. Так или иначе, но вы постараетесь помочь и наладить контакт с человеком.

Часто те, кому больше всего нужна помощь, просят об этом последними. Поэтому будьте активны. Если у вашего друга проблемы в семье, тактично предложите помощь. Не ждите, пока он скажет: «Будь добр, помоги разобраться». Потому что вы не можете бесконечно выслушивать его жалобы и молчать.

Так же, как вы не бросите раненого на улице, не оставляйте в беде того, кто подавлен и несчастен.

ПРОДУМАЙТЕ СВОЮ ТЕМАТИКУ

Составьте список того, что вы хорошо знаете. Организуйте эту информацию, и вы сможете ее легко извлекать из памяти в нужной ситуации.

Чтобы составить такой тематический список, задайте себе следующие вопросы:

Чем можно увлечь человека?

Что людям важно знать?

Что я знаю лучше всего?

Какие выводы я сделал из жизненных превратностей и ударов?

Станьте профессионалом. Выберите сферу, которую вы досконально изучили, и старайтесь в ней совершенствоваться.

Постоянно расширяйте, обновляйте и уточняйте этот список. Пусть ваше восприятие этих идей всегда остается свежим. Если вы будете испытывать к ним интерес, ваша аудитория разделит его с вами.

Чтобы конкретизировать эту задачу, попробуйте написать завещание. Примерно так: «Дорогой сынок! Сегодня, к моим стольким-то годам, я могу сказать, что извлек из жизни такие-то уроки...»

Представьте себе, что у вас берут интервью на CNN о том, чему научила вас жизнь. Что вы скажете? Выделите для себя пять основных моментов. Это не просто, но это лучший способ понять себя.

И однажды вам захочется поделиться мудростью с вашими детьми.