

А.А. ШАЛЫТО

НЕ ТАК УЧИМ!

Когда современный молодой человек говорит «да» – это обычно даже «не может быть», как часто говорят девушки, это просто ничего не значит!

А. Эйнштейн говорил, что есть только две бесконечные вещи: небо над головой и человеческая глупость. Хотя насчет первого он не был вполне уверен. Великий физик, в отличие от меня, не общался каждый день с талантливыми молодыми программистами, и поэтому не знал о третьей бесконечной вещи: разгильдяйстве.

При общении с этими молодыми людьми, я каждый раз «наступаю на одни и те же грабли», но никак не могу приучить себя поступать и реагировать иначе. Проблема состоит в том, что когда в результате разговора с молодым человеком (по вопросу, который ему лично не очень-то важен), я слышу ответ «да», то каждый раз думаю, что мы договорились. Однако почти всегда при этом я попадаю впросак. Это особенно ярко проявляется в таком простом деле, как обещание позвонить.

Расскажу историю, которая приключилась со мной недавно. Мы устроили нашим выпускникам очень важную для них Встречу, что сделать было практически невозможно. После этого я попросил одного из них помочь нам, выполнив на следующий день простое для него дело. Он, естественно, ответил «да». Я ждал более суток и, не получив ответа, решил ему позвонить. Телефон, слава богу, не ответил, что абонент находится вне зоны действия сети, и у меня появилась надежда услышать о выполнении моей просьбы. Однако гудки в трубке мне не понравились. Предчувствие не подвело: молодой человек ответил, что он за границей. На вопрос: где? – я услышал ответ, который поверг меня в шок: в Южной Африке! Быстро придя в себя от удара «граблями», я бросил трубку. Через пару минут пришло SMS, содержащее номер телефона, отличный от набранного мною, и фамилию женщины, к которой следует обратиться.

Я обрадовался, так как подумал, что указанный в SMS номер принадлежит этой женщине, и ... в очередной получил «граблями», так как, быстро набрав новый номер, опять услышал подозрительные гудки – это был другой номер телефона молодого человека, находившегося в Южной Африке! Не буду писать, что я пожелал ему в этот момент.

Узнав номер телефона указанной женщины, я получил по «морде» в очередной раз: она сказала, что решает близкие вопросы, но это не тот случай!

Рассвирепев и с «битой рожей», я позвонил начальнику «южно-африканца», тоже нашему выпускнику, который, собственно, и принимал участие в указанной Встрече. Надо отдать ему должное, он не сильно удивился моему рассказу и пожеланию, чтобы коренные жители Африки отомстили за меня. Он, видимо, хорошо понимал своего сотрудника: ему тоже хотелось меня послать, но приличия не позволяли. Поэтому он сказал «да», пообещав, что сейчас все выяснит.

Прошла пара часов. Когда он все-таки позвонил, я спросил, не обыкался ли он? Услышав отрицательный ответ, я сказал, что сейчас окончательно понял, что мы неправильно их учили, и рассказал историю о том, как, видимо, следовало учить.

«Печник обучал молодых людей. При этом он подробно рассказывал и показывал, как класть печь. Потом смотрел, как это делает ученик, и отвечал на все его вопросы. После завершения обучения печник за каждую ошибку бил ученика кулаком «в морду». Процесс быстро сходилась – ошибки мгновенно исчезли, а ученики нет. На вопрос, почему он так жестоко учит, Мастер ответил, что, во-первых, увидев плохо сложенную печь, люди могут поинтересоваться фамилией мастера, а он хочет сохранить репутацию своей Школы, а, во-вторых, он не знает другого конструктивного и быстрого метода обучения».

Выслушав эту историю и пару-тройку слов ненормативной лексики от меня, молодой человек быстро решил проблему.

Статус кво продолжалось ровно одни сутки, пока нам не понадобилось, чтобы молодые люди вновь решили ту же задачу. Это было очень полезно их фирме, но для них лично – дополнительные хлопоты. Естественно, они снова сказали «да», и все началось сначала, но на этот раз, правда, без звонков в Южную Африку!

Теперь для надежности я решил задействовать сразу трех наших выпускников. Для начала с трудом дозвонился до участника Встречи и в шутку назначил его «Командиром». После этого я позвонил другому молодому человеку и назначил его «Комиссаром». (Тут я понял, что без комиссаров в нашей армии вообще было не обойтись, так как там служили такие же разгильдяи, как и наши воспитанники!) «Комиссар» усмехнулся и пообещал проконтролировать «Командира». Теперь оставалось договориться с третьим молодым человеком, который задачу должен был решить технически. Звонил по двум номерам его телефонов часа три, пока, наконец, не получил SMS: «Сейчас занят. Как только освобожусь, позвоню».

Что было дальше, Вы, надеюсь, уже понимаете! Прошло 18 часов, а он все еще не позвонил, так как, видимо, был очень занят. После этого я вновь набрал оба его номера, но мне никто и не думал отвечать.

Тогда я решил подключить еще одного нашего выпускника к решению проблемы и предложил ему поехать к ним на работу и проконтролировать процесс на месте. Получилось это, конечно, не сразу, так как молодой человек снял трубку примерно с пятого раза. Когда я все-таки дозвонился и сформулировал задачу, то назначил этого молодого человека «Комиссаром» над уже назначенным «Комиссаром». Он согласился, но часа через два (после общения со своими приятелями по телефону), почувствовав «обязательность» молодых людей на себе, позвонил мне с вопросом, что же делать? Я ответил – побеждать, и он пошел за победой. Крайний срок решения проблемы – завтра утром. Думаю, что они и на этот раз не подведут, но на моей «морде» остается все меньше мест, куда не попадали «грабли», а скоро к этим молодым людям надо будет обращаться вновь, так как мы связаны одним делом...

Почему так трудно общаться с многими молодыми людьми? Я думаю, это связано с тем, что они хозяева своего слова – как дали его, так и забрали обратно! Недавно я услышал от взрослого разгильдяя: «Неужели ты придаешь значение словам?» Кажется, что от этой породы людей ничего добиться невозможно, если в ходе обучения при личном контакте не бить «в морду» или после обучения при дистанционном общении не использовать мат. При этом отмечу, что если молодым людям самим что-либо нужно, то они ничего не забудут и будут еще как «доставать»!

Как я и предполагал, наши выпускники и во второй раз решили задачу вовремя. Узнав об этом, я, как того требует метод обучения с подкреплением, прочитал этот рассказ «Командиру» для того, чтобы он увидел, как этот маразм выглядит со стороны. Это дало эффект – в третий раз та же задача была решена практически без моего участия. Я поблагодарил молодых людей за это, вызвав у них искреннее удивление.

И в заключение. Последнее время не переводятся конференции, на которых обсуждается, чему и как надо учить молодых программистов. Из изложенного следует, что главное не чему учить (описанные молодые люди умны и хорошо образованы), а как учить для того, чтобы на них всегда можно было положиться в жизни. Печник, в отличие от нас, во-первых, знал, как это делать, а, во-вторых, имел чувство собственного достоинства, которого нам часто не хватает.

Поэтому когда я слышу или читаю про дистанционное обучение (eLearning), то очень сомневаюсь в том, что оно привьется на нашей «почве», если она предварительно не будет существенно «обработана» с использованием указанных выше методов.