

ИДЕАЛЬНЫЙ СТУДЕНТ

КАК ПРЕУСПЕТЬ В УЧЕБЕ БЕЗ ЗУБРЕЖКИ



Герег Дмитрий

Дмитрий Герег

Идеальный студент. Как преуспеть в учебе без зубрежки

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=49802509
ISBN 9785449806468*

Аннотация

«Идеальный студент: как преуспеть в учебе без зубрежки» – это первая книга, посвященная учебе в вузе. Отвечает на все вопросы, возникающие у студентов: как общаться с преподавателями, сдавать сессию, писать курсовые, диплом, сформировать положительный имидж, ладить с сокурсниками, выступать публично. Везде и во всем успевать, не заглядывая в конспекты

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
БЛАГОДАРНОСТЬ	7
ВВЕДЕНИЕ	8
Глава 1	11
Адаптация студента	11
Глава 2	21
Будь проще	21
Глава 3	27
Имидж студента	27
Глава 4	50
О преподавателях	50
Глава 5	59
О дисциплинах в вузе	59
Конец ознакомительного фрагмента.	61

Идеальный студент Как преуспеть в учебе без зубрежки

Дмитрий Герег

© Дмитрий Герег, 2023

ISBN 978-5-4498-0646-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПРЕДИСЛОВИЕ

Поезд «Кишинев – Москва». Еду в плацкартном вагоне, верхнее место. Как обычно в плацкарте, шумно, воняет носками, маленькие дети бегают по вагону с криками, а неподалеку распивают водку. Подо мной женщина, разговаривающая по вайберу:

– Да, Люба, уже едем! Все хорошо...

Голос ее крайне неприятен. Но еще неприятней видеть, как мужчина, сидящий напротив нее, жадно разделявает жареную курицу, как неандерталец. Сложилось впечатление, что перед отъездом его морили голодом.

– Алло, Люба. Связь пропадает! Люба-а-а-а, ты меня слышишь? – Женщина так громко говорила в трубку, что Люба могла услышать ее и без телефона, где бы она в том момент ни находилась.

– Женщина, будьте добры! Можно чуточку потише? – вежливым тоном обратился к ней худощавый парень в круглых очках. Он лежал напротив в позе зародыша, уставившись в толстую книгу.

Мне стало любопытно, и я спросил, что он читает.

– Анатомию человека, – ответил парень.

– Студент?

– Да! Первый курс, медицинский.

Я посмотрел на книгу, затем на него, снова на книгу и ска-

зал:

– Сочувствую тебе, дружище.

И знаете, что он мне ответил?

– Не стоит, кто-то же должен страдать!

И в тот самый момент в мою голову впервые пришла мысль написать книгу для всех студентов, чтоб больше никто не страдал!

БЛАГОДАРНОСТЬ

Хочу выразить благодарность всем, кто не верил в меня! Не поддерживал! Не воспринимал всерьез! Насмехался, просил отступить и тому подобное.

Ибо ваше неверие только подталкивало вперед. А теперь выкусите! Потому что данная книга разлетается как горячие пирожки. Ее ищут все студенты и даже преподаватели!

ВВЕДЕНИЕ

Все хорошие книги начинаются с захватывающей истории автора, но у меня такой нет! Моя жизнь не отличается от миллиона других. Родился, кое-как учился в школе, даже поступил в университет.

Сложно позабыть каменное выражение лица моих родителей в день, когда я объявил им о своих успехах в учебе.

– Мам, пап, возможно, я получу красный диплом! – взволнованно произнес я, а затем выдержал паузу в несколько секунд, давая родителям время осмыслить услышанное, после чего продолжил: – Осталось сдать последний экзамен на «отлично».

В ответ последовало длительное молчание. Я не мог уловить настроения родителей. Мне показалось, что они не рады, а еще хуже, подумал я, что им все равно! Я медленно обвел родителей взглядом, оценивая их застывшие лица, и ничего не понял!

«Где реакция? Не вижу радости, не слышу ваших комплиментов, можно и поаплодировать!» – подумал я и расстроился, однако постарался не подать вида. Не такого я ожидал. Понимаю, что это только в фильмах раздаются крики радости, родители бегут обнимать своего ребенка. Мать обзванивает всех близких и дальних родственников, чтоб поделиться новостью, а отец на работе не упускает возможности

ненаароком упомянуть о своем сыне, который вот-вот окончит университет с отличием. Дальше закатывается грандиозная вечеринка, некоторые родители дарят детям машины или небольшие подарки и т. д. Но реальность полна разочарований, все, на что я мог рассчитывать, так это не получить пендель под зад от отца со словами: «Вали теперь работать».

Удивление, пожалуй, это все, что испытывали в те минуты мои родители. Они догадывались, что в вузе дела у меня шли лучше, чем в школе, но не предполагали, что все настолько хорошо. Потому новость о красном дипломе ввергла их ненадолго в ступор. Ведь совсем недавно школьные учителя убеждали их в том, что я ни на что не годен и тот еще разгильдяй.

– Боюсь, что ваш сын не сдаст ЕГЭ, останется без аттестата, со справкой на руках, – повторяла моя классная руководительница на каждом родительском собрании. – Дима наплевательски относится к учебе, не старается, срывает уроки и прогуливает.

– Под большим вопросом будущее вашего сына. Если Дима продолжит в том же духе, то неизвестно, где он окажется через несколько лет. Я сомневаюсь, что он куда-либо устроится без образования! – уверенно твердила завуч моей школы, по совместительству преподаватель таких предметов, как математика и геометрия, а также мой злейший школьный враг.

Оглядываясь назад, я понимаю, что был не самым способ-

ным и прилежным учеником в классе, потому безумно рад, что пророчества моих учителей не сбылись, а родители смогли впервые за долгие годы если не гордиться мною, то хотя бы не краснеть из-за меня.

Так каким же образом такой раздолбай, как я, из двоечника в школе превратился в отличника вуза? Это довольно-таки интересный вопрос, учитывая мое прошлое, не правда ли? На него я попытаюсь дать ответ в данной книге, но речь в ней пойдет не о том, какой я молодец, как могло показаться на первый взгляд, вовсе нет!

Цель данной книги – помочь множеству молодых людей сделать обучение в высшем учебном заведении не в тягость, а в радость, показав на собственном примере, что учиться не так уж и сложно. Следуя изложенным в книге рекомендациям, вы забудете о мучительных бессонных ночах, проведенных в подготовке к экзаменам и зачетам. Обещаю, никакой больше траты свободного времени на зубрежку конспектов. Долой устоявшиеся стереотипы, да здравствует свобода!

Надеюсь, вы готовы стать «идеальным студентом» и сделать цвет будущего диплома красным, а цвет настроения синим? *Да пребудет с вами сила!*

Глава 1

Адаптация студента

Поспать или пойти в универ?

Пойти в универ или поспать?

А-а-а-а... решено! Пойду в универ посплю.

Типичный студент

Адаптация – это процесс, при котором организм приспосабливается к новым условиям внешней среды, а в дальнейшем формирует новые способы поведения при преодолении имеющихся трудностей для дальнейшей успешной деятельности без ощущения внутреннего дискомфорта и без конфликта со средой.

Адаптация студента – это процесс приспособления студента-первокурсника к условиям студенческой жизни.

Судьба студента во многом определяется уровнем его адаптивности, а именно врожденной или приобретенной способности приспосабливаться ко всему многообразию жизни при любых условиях. Адаптация будет успешной, если вы оптимист, у вас активная жизненная позиция, есть чувство юмора, вы находите время для полноценного питания, сна, занятий физической культурой. Не пугайтесь, если

это не про вас, выход есть всегда!

С первых же дней ознакомьтесь с особенностями учебно-воспитательного процесса в вашем учебном заведении. Большую помощь вам в этом окажут куратор группы или товарищи-старшекурсники. Куратор – это преподаватель в вузе, которому на кафедре поручают вести одну из академических групп, подобно классному руководству в школе.

Не поленитесь и устройте себе экскурсию по всему учебному заведению. Постарайтесь запомнить, где и что находится. Легко распознать первокурсников: обычно это небольшая толпа студентов, суетливо передвигающихся по коридорам в поисках аудитории, – все они немного напоминают миньонов из мультфильма «Гадкий я». Чтобы не быть таким миньоном, вам всегда надо знать, где найти нужную аудиторию. Рекомендую записать для себя, в каком учебном корпусе университета располагаются библиотека, учебные аудитории, номера аудиторий, в которых находятся кафедры, деканат, запомнить время начала и окончания занятий, чтобы четко планировать свое пребывание в вузе и не допускать опозданий на занятия. Обратите внимание на нумерацию кабинетов: даже она составлена таким образом, чтобы вам было проще ориентироваться. Я помню, как в первые дни учебы задался вопросом: откуда взялся 101-й кабинет, 214-й, 305-й? Неужели нельзя было написать «кабинет №1, 2, 3, 4, 5, 6» и так по возрастающей, зачем использовать трехзначные цифры? И тут до меня дошло: кабинет №101 – первый

этаж, первый кабинет; №214 – значит, надо подняться на второй этаж, №305 – третий этаж. То есть первая цифра – номер этажа, последующие – номер кабинета, и это гениальная задумка, вроде мелочь, но так облегчает жизнь.

Чем быстрее научитесь ориентироваться в пространстве и времени, тем проще вам будет приспособиться к новым условиям.

Три типа адаптации, через которые предстоит пройти студентам-первокурсникам:

1. Физиологическая адаптация – предполагает приспособление студента к изменившимся условиям, то есть переход из привычной школьной среды в студенческую, обусловленную следующими трудностями:

- изменение привычного ритма жизни;
- требовательность преподавателей;
- недостаток времени на самоподготовку;
- перегрузки в учебной деятельности.

2. Профессиональная адаптация – приспособление студента к характеру, содержанию, условиям и организации учебно-воспитательного процесса. Выработка навыков самостоятельности в учебной и научной работе. В университете, как и в школе, необходимо систематически посещать учебные занятия. Ваши посещаемость и успеваемость в центре внимания главным образом куратора группы.

Мой отец любил повторять:

- Не прогуливай школу! Если твоя посещаемость сто про-

центов, считай, что тройка у тебя уже в кармане.

И он настаивал на том, чтоб каждый день я просыпался и отправлялся в школу. Не скажу, что я всегда доходил до школы, но из дома-то выходил, выходил! Просто иногда так медленно шел, что школа закрывалась. Если в школе я не слушал его совета, то в университете придерживался данного правила.

И вот что я скажу вам:

Посещаемость одно из важнейших условий успеха!!!

Как ни крути, но если тебя видят раз в неделю или месяц, то стать «идеальным студентом» уже не получится, а вот солдатом возможно. Но даже прогуливая университетские занятия, можно себя вполне комфортно чувствовать.

От вас потребуется две вещи:

- 1) умение грамотно лгать, а это целое искусство, которому мы посвятим отдельную главу, но чуть позже;
- 2) готовность за рекордно короткий промежуток времени нагнать все упущенное и сдать преподавателю, чтобы вас допустили к зачету или экзамену.

Если вы пойдете по этой скользкой дорожке, то вас ждут бесконечные «хвосты», нервотрепка. Все четыре года вы будете в долгах, и в то время, пока ваши сокурсники отдыхают, вы бегаєте и выпрашиваете зачет.

3. Социально-психологическая адаптация – это весьма непростой, многоуровневый процесс вашего взаимодействия с окружающей среды. Социально-психологическая

адаптация подразумевает как усвоение студентом определенных социальных норм, правил, так и формирование личностных качеств, ценностей, обусловленных новой социальной ситуацией. Общеизвестно, что успешность данной адаптации связана с развитием группы как коллектива.

С какими основными трудностями вам придется столкнуться в самом начале?

Привыкание студента затрудняется в первую очередь несовпадением способов преподавания в средней школе и в вузе, недостаточным пониманием лекций, излагаемых в иной манере, чем в школе. Приспособление замедляет и смена бытовых условий, поэтому особенно трудна адаптация для иногородних студентов. Процесс адаптации усложняется еще и тем, что многие молодые люди после выпускных и вступительных экзаменов, не имея достаточного периода для восстановления физических сил, приходят в вуз эмоционально истощенными, со сниженной работоспособностью, быстрой утомляемостью, повышенным уровнем тревожности.

Итак, адаптация студентов – это явление, связанное с перестройкой стереотипов поведения, а часто и личности. У некоторых этот процесс заканчивается неблагоприятно, о чем свидетельствует отсев студентов в первые семестры обучения. По мнению одних специалистов, адаптация заканчивается на третьем курсе, другие считают, что в конце первого курса, кто-то утверждает, что на втором. Посмею при-

соединиться и поделиться своим мнением на этот счет. Полагаю, что адаптация проходит еще быстрее: студенту-первокурснику достаточно полугода. Несмотря на то что наши мнения расходятся, правы будут все, так как следует учитывать индивидуальные особенности каждой личности, ее уровень адаптации, изменчивость внешней среды. Из чего следует, что в одних и тех же условиях студенту А. достаточно трех месяцев, чтобы чувствовать себя как рыба в воде, а студенту Б. и года мало.

Когда я первый раз поступил в вуз, то буквально за две недели адаптировался к новым условиям. Это стало возможным благодаря тому, что я оставался в кругу своих школьных друзей. Вы не поверите, но из тринадцати ребят, с которыми я учился в одном классе, пятеро поступили на инженеров, и я присоединился к ним, а еще четверо поступили на соседний факультет. Мы часто пересекались на одном потоке. Думаю, это беспрецедентный случай, такого еще не случалось, по крайней мере в нашей школе. Не знаю, чем руководствовались мои одноклассники, был ли их выбор осознан, но лично я поступил по принципу «куда все – туда и я», потому и не ощутил перемен, так как меня окружали «родные» люди.

Если по окончании школы вы так и не успели определиться с выбором будущего места учебы, то не спешите следовать за толпой. Лучше пропустить год и устроиться на любую работу; чем сложнее работа, тем выше станет ваша тяга к уче-

бе. За год у вас будет достаточно времени решить для себя, чего вы хотите, с какой работой готовы связать свою жизнь, ваше решение будет более осознанным и взрослым. Большая ошибка многих родителей – давление на детей, постоянные вопросы. Куда решил поступать? На кого? Определился ли ты с выбором. Кем хочешь стать? Они подталкивают своих детей к принятию решения, к которому, возможно, они еще не готовы. Всему свое время!

Я с удовольствием вспоминаю те три месяца учебы, но, как бы хорошо ни было в кругу старых друзей, чувство, что я не на своем месте, не покидало меня. Я не хотел сожалеть спустя пять лет, что столько времени потратил на обучение тому, что мне не понадобится; я не видел себя инженером, поэтому забрал документы и уехал работать в другую страну. Оглядываясь назад, я понимаю, что это стало концом нашей дружбы. В один миг я остался сам по себе, мне безумно не хватало моих школьных друзей, чувство одиночества меня съедало. Спустя год я вернулся, но восстановить былую дружбу так и не удалось, все развалилось! Такова жизнь: одних друзей находим, других теряем.

Если вы понимаете, что ошиблись с выбором специальности, не бойтесь перевестись или бросить вуз и начать все сначала. Даже в конце первого курса или на втором – никогда не поздно, но, конечно, делать это в последние полгода обучения не стоит! Знаю и такой случай: один из моих знакомых проучился четыре с половиной года из пяти (тогда

еще не было болонской системы) и забрал документы. Деньги и время на ветер!

Чтобы поскорее приспособиться к новым условиям обучения, вам нужно овладеть некоторыми приемами:

1. Научиться конспектировать.

Приемы конспектирования можно разделить на три группы:

- сокращение слов, словосочетаний, терминов;
- переработка фразы;
- использование цвета.

Подробнее с приемами конспектирования вы сможете ознакомиться в других источниках, так как эта тема весьма обширна и интересна. Без умения конспектировать вам придется непросто в вузе. Скорость диктовки преподавателей здесь в разы выше, чем у школьных учителей, и к этому привыкаешь не сразу. Первое время вы не будете поспевать, а если чудом удастся не отставать и все записывать, то, придя домой, вы с трудом разберете свой почерк. Скорее всего, он будет похож на выписанный рецепт врача.

2. Научиться самостоятельно работать с книгой, выделять главное в лекциях, быстро ориентироваться в больших объемах литературы. Огромный объем информации требует отсека ненужного и выделения важного. Если вы не научитесь отделять воду, то утонете в своих конспектах и книгах.

3. Научиться приемам рационального заучивания

и запоминания.

В этом вам поможет мнемоника (*искусство запоминания*). К сожалению, этому не учат в школе, и по привычке мы заучиваем необходимую нам информацию путем частого повторения, что является крайне неэффективным и трудозатратным процессом, отнимающим уйму времени. Постарайтесь освоить несколько приемов мнемотехники и использовать их.

Мнемотехника – это совокупность специальных приемов и способов, облегчающих запоминание нужной информации и увеличивающих объем памяти путем образования ассоциаций.

4. Научиться продуктивно работать на лекции, внимательно слушать лектора, понимать его и уметь заниматься самостоятельно.

Вот еще ряд несложных рекомендаций по адаптации, которые помогут вам скорее влиться в процесс:

1. Соблюдайте режим дня.
2. Следуйте правилам здорового образа жизни.
3. Планируйте собственную деятельность.
4. Следите за культурой речи, практикуйте бесконфликтное общение.
5. Преодолевайте возникающие трудности, не бойтесь преград.
6. Занимайтесь любимыми делами, спортом, хобби – это поможет вам развить творческий потенциал и снять эмоци-

ональное напряжение.

7. Проявляйте терпение.

8. Мыслите позитивно.

9. Старайтесь не жалеть себя.

10. Будьте внимательны.

Ваша адаптация в вузе на основе последовательного и правильного использования данного материала пройдет быстрее и успешней.

Глава 2

Будь проще

*В характере, в манере, в стиле – во всем
самое прекрасное – это простота.
Генри Уодсворт Лонгфелло*

Школа осталась позади, как и люди, которые вас окружали. Поступив в вуз, вы первое время будете чувствовать себя как ребенок, оторванный от родителей и переданный в приемную семью.

В вузе вам доведется познакомиться с самыми разными людьми, чаще всего вы будете общаться с сокурсниками, которые не похожи друг на друга, различаются характерами. Строить взаимоотношения в новом коллективе непросто. Уверен, в вашей группе будут люди, которые вам понравятся, с кем интересно и легко общаться, и, напротив, люди неприятные. Вы стараетесь их не замечать, потому что они обладают недостатками, которые вы терпеть не можете в людях и не желаете прощать.

Взаимоотношения с сокурсниками влияют на процесс обучения, и от того, как вы наладите свое взаимодействие с другими членами группы, будут зависеть ваши успехи

в учебе.

Как вести себя в новом коллективе? Как поладить со всеми? Ведь вам придется видеть этих людей изо дня в день несколько лет.

Я долго думал, что же написать такого немудреного, простого и понятного, ведь на тему взаимоотношений с людьми написано сотни заумных книг, в которых столько воды, что ее хватит для колонизации Марса. Потому не стану тратить ваше время и буду краток. Знакомьтесь с формулой под названием: «Будь проще – и к тебе потянутся». Наверняка вы уже где-то слышали подобную фразу, но как это работает? Все просто! Вот лишь несколько примеров:

- Ты самый умный, возможно, гений, в идеале твое место в компании Эйнштейна, Леонардо да Винчи, Моцарта и прочих гениев, но ты оказался среди простых людей и тебе кажется, что тебя окружают одни идиоты? Не совершай классическую ошибку всех умников, не думай, что нет людей умнее тебя. Будь проще!

- Ты мастер спорта по боксу, кикбоксингу, у тебя черный пояс по каратэ, знаешь кун-фу и потому можешь одной левой уложить всех в группе и даже вузе. Помни: на каждого крутого бойца найдется боец покруче, потому будь проще!

- Ты родился в богатой семье и приезжаешь в университет на дорогом автомобиле, возможно, тебя даже возит личный водитель. Скажу, что тебе повезло, но сделай лицо проще!

- Ты медийная личность с миллионом подписчиков в со-

циальных сетях, известный YouTube-блогер. Поздравляю, но в кругу простых смертных будь проще!

• Ты прочитал книгу Дейла Карнеги «Как заводить друзей и оказывать на них влияние». Не мудри, просто будь проще!

Будь проще – и к тебе потянутся. Тривиальный совет, но вот она, золотая формула успеха в отношениях с людьми. Кто-то усомнится в этом и попросит более детальных советов? Не проблема!

Дорогие читатели, хотите знать, как умные люди общаются с теми, кто им неприятен? Тогда, как говорится, пристегните ремни, сейчас все будет.

1. Признайте, что не каждый человек может вам нравиться и нельзя угодить всем.

Рано или поздно вы столкнетесь с человеком, у которого будет абсолютно противоположная точка зрения. Если вам кто-то не нравится, это вовсе не означает, что он плохой человек. Умный человек это понимает. А еще признает, что конфликты или разногласия могут быть даже полезными, ведь они демонстрируют разницу во мнениях. В спорах иногда придумываются новые решения.

После того как вы признаете, что невозможно понравиться всем и угодить каждому, эмоции отойдут на задний план, и это поможет вам научиться прислушиваться к чужому мнению.

2. Относитесь терпеливо к тому, кто вам не нравится.

Конечно, можно остро реагировать на любое действие неприятного вам человека, раздражаться из-за каждой мелочи, но все же необходимо постараться быть капельку терпимее.

Общайтесь с людьми, которые не боятся спорить. Это непросто, но оно того стоит. Такие люди бросают вызов или провоцируют нас, что помогает достигать целей и двигаться вперед. Помните, что и вы несовершенны и, возможно, окружающие тоже терпят вас.

3. Будьте вежливы.

Независимо от ваших чувств к кому-либо человек, скорее всего, будет настроен к вам точно так же, как и вы к нему. Если вы грубите, то, вероятней всего, получите грубость в ответ. «Держите марку» и будьте вежливы, не позволяйте эмоциям взять верх. Ничто не обходится нам так дешево и не ценится так дорого, как вежливость!

4. Поймите, что каждый волен поступать по-своему.

Иногда мы ожидаем слишком много от окружающих. Почему-то эгоистично предполагаем, что другие поступят точно так же, как поступили бы и мы в той или иной ситуации, или скажут то же, что произнесли бы мы сами. К сожалению, это не так. Ожидать от других своего же поведения равносильно тому, чтобы заранее настроить себя на разочарование и отчаяние. Настройтесь на то, что разные люди будут делать одни и те же вещи по-разному, так сказать на свой лад.

5. Сосредоточьтесь на себе.

Вместо того чтобы в очередной раз злиться на человека, попробуйте сосредоточиться на том, почему вы так реагируете. Порой то, что нам не нравится в ком-либо, не нравится в нас же самих. Эти люди попросту наше отражение, потому и задевают наши больные места. Постарайтесь нащупать свои болевые точки. В другой раз вы сможете предвидеть, смягчить или даже изменить вашу реакцию.

Глупец пытается изменить мир, мудрый меняется сам. Запомните, что гораздо проще изменить свое восприятие, отношение и поведение, чем изменить кого-то.

6. Возьмите паузу и сделайте глубокий вдох.

Некоторые люди своими действиями выводят нас из себя. Какими бы они ни были, постарайтесь, вместо того чтобы в очередной раз тратить собственные нервные клетки, притормозить и сделать глубокий вдох. Это поможет вам успокоиться и тем самым позволит включить голову.

7. Говорите о том, что вам важно.

Если некоторые люди постоянно задевают вас, попробуйте спокойно поговорить с ними об этом. Избегайте обвинительных фраз и используйте конструкцию: «Когда вы... я чувствую...» Например: «Когда вы ставите мне низкую отметку, я чувствую, будто вы не цените моих стараний», – а затем воспользуйтесь моментом и подождите ответа. И тогда вы с удивлением можете заметить, что преподаватель ставит на балл выше, понимая, что вам непросто дается изуче-

ние его предмета, но вы искренне стараетесь.

8. Держите дистанцию.

Как было бы здорово жить в мире, где царит взаимопонимание, гармония и все понимают друг друга с полуслова. Увы, жизнь устроена немного иначе, и некоторые люди сильно раздражают нас. Как и мы сами, возможно, кого-то раздражаем. Если все методы проваливаются, остается только держать дистанцию с теми, кто нам не нравится. Просто идите своей дорогой. Возможно, в будущем у вас появятся желание и возможность наладить отношения с этим человеком, так что не отодвигайтесь слишком далеко.

Я люблю творчество Шекспира и его трагедии и хотел бы привести одну из любимых цитат: «Весь мир театр, а мы актеры». В жизни лучше играть самого себя, чем цеплять на себя чужие роли. Конечно, если вам не нравится, вы можете остановить свой выбор на другой роли, но не заигрывайтесь и берите роли, которые вам по зубам, иначе рассерженный зритель закидает вас тухлыми яйцами за плохую актерскую игру.

Запомните одну важную вещь: неважно место, где вы учитесь, важны люди, которые вас окружают. С некоторыми людьми и в аду будешь чувствовать себя прекрасно, и напротив, даже рай может стать невыносимым местом не с теми людьми. Мне в свое время повезло с сокурсниками, надеюсь, и вам повезет.

Глава 3

Имидж студента

*Встречают по одежке,
а провожают по уму.
Пословица*

Термин «имидж» в нашем лексиконе начал активно употребляться приблизительно с середины 90-х годов прошедшего века – поначалу в основном в политической области. Имидж в немаловажной степени определяет успех в общественно-политическом кругу, в бизнесе и других аспектах, в том числе учебе.

Имидж – искусственный образ, который формируется в общественном или индивидуальном сознании средствами массовой коммуникации и психологического воздействия.

Д. Коллинз, американский бизнес-консультант, писатель, в своей книге «Этика и этикет в бизнесе» **выделил основные функции имиджа:**

1. Социальная адаптация.

Правильно подобранный имидж способствует более быстрому вхождению в конкретную социальную среду, помогает расположить к себе людей, а также достигать с ними самых

продуктивных и доброжелательных контактов.

2. Высвечивание лучших личностно-деловых характеристик.

Целенаправленное подчеркивание своих наиболее привлекательных качеств, вызывающих у людей доверие, симпатию, обращение внимание на свои профессиональные достоинства.

3. Сглаживание или сокрытие негативных личностных данных.

То есть с помощью одежды, прически, макияжа, славных манер поведения можно отвлечь взгляд людей от собственных недостатков.

4. Концентрация внимания людей на себе.

Иными словами, умение «светиться» перед людьми, всегда обращать их внимание к тому, кто излучает неординарность и доброжелательность, а значит, они будут заинтересованы в общении и работе именно с такой личностью.

5. Расширение возрастного диапазона общения.

Это означает, что личность не замыкается в своем возрастном имидже, а проявляет современную манеру общения и соблюдает последние тенденции моды, что позволяет расширять круг контактов и успешно заниматься профессиональной деятельностью в разновозрастных социумах.

Имидж – понятие собирательное, это облик человека, сфера его жизнепроявления, благодаря чему на люди выставляются лучшие личностно-деловые качества. Имидж фор-

мируется как сознательно, так и непроизвольно. Человек может сам создавать свой имидж, либо это делает его окружение, однако порой имидж создается сам собой, непроизвольно, когда человек не задумывается над ним и преподносит себя таким, каков он есть на самом деле.

Ф. Джефкинс, специалист по PR, рекламному делу и маркетингу, известный во многих странах мира, предлагает следующие **типы имиджа**:

1. Зеркальный имидж – наше представление о себе.

2. Текущий вариант имиджа, характерный для взгляда со стороны.

3. Желаемый имидж – отражает то, к чему мы стремимся.

Когда мы говорим об имидже, нужно помнить о важности первого впечатления, которое мы производим на собеседника. По подсчетам психологов, первое впечатление формируется за 7—15 секунд после появления человека, а далее только закрепляется. За эти мгновения наш мозг успевает оценить собеседника и определиться, нравится он нам или нет. И тут важную роль играет фактор привлекательности. За первые семь секунд мы успеем разве что окинуть взором того, кто перед нами, поэтому так важно хорошо выглядеть.

Первое впечатление – самое сильное, и в наших силах сделать его как можно более верным и положительным.

Как-то раз мне безумно понравилась одна рыжеволосая девушка, с которой мы работали на одном предприятии. Долго я не решался подойти познакомиться, но в один пре-

красный день, переборков волнение, все же подошел.

– Эй, привет! – сказал я и улыбнулся. Голос выдавал мое волнение, как и покрасневшее лицо.

– Привет, – ответила она, одарив меня своей белоснежной улыбкой.

– Как тебя зовут? – поинтересовался я.

– Ира.

– А меня Дима. Очень приятно познакомиться.

– Взаимно, – ответила Ира.

Казалось, обычное шаблонное знакомство, и, может, все прошло бы хорошо, если бы не моя следующая фраза.

– Фу, наконец-то я это сделал! – выдохнув, произнес я.

И тут она вопросительно посмотрела на меня. Я осознал, что сказал эти слова вслух, и понял, что в ее глазах теперь выгляжу странным, непонятным типом. Я попытался сгладить этот момент, сделав ей комплимент, но от волнения ляпнул обратное.

На этом и закончилось наше первое знакомство. С тех пор эта девушка всегда относилась ко мне не так, как я хотел, и несмотря на то, что мы работали вместе, мне так и не удалось исправить впечатление о себе, а при каждом удобном случае она напоминала мне о нашей первой встрече. Тогда же я усвоил еще один урок: если из кожи вон лезешь, чтобы понравиться человеку, будь готов к провалу.

При первом знакомстве важную роль играет внешний вид человека, и это хорошо, так как подобрать правильную одеж-

ду, постричься, причесаться гораздо проще, чем, например, поменять голос.

Своими успехами в учебе я во многом обязан именно внешнему виду. Нет, не подумайте, я не модель и тем более не Аполлон, дело в одежде и опрятности. Не секрет, что одежда является мощным средством воздействия на окружающих и на самого себя. На протяжении всех четырех лет обучения я приходил на занятия одетым в брюки, рубашку с галстуком, мои туфли блестели, а деловой мужской портфель подчеркивал и дополнял мой образ.

Мы ведем себя по-разному в зависимости от того, что на нас надето. Надевая деловой костюм, мы не только производим определенное впечатление на окружающих, мы также производим впечатление на самих себя, становимся более уверенными. Когда я надевал деловой костюм, то перенимал качества, которые ассоциируются с деловой одеждой. Я был в себе уверен, сосредоточен, продуктивен, я лучше запоминал информацию, решал поставленные задачи, был более дисциплинированным и т. д.

Хочу познакомить вас с результатами некоторых любопытных экспериментов. Как-то раз ученые собрали группу людей и разделили их на две команды, после чего раздали белые халаты. Первой команде сказали, что это халаты врачей, а второй – художников. Обеим командам поручили одинаковые задания. В результате «врачи» были серьезными, внимательными, сосредоточенными, а «художники» проявили се-

бя более творчески и креативно в решении задач.

Интересно, что люди в форменной одежде и строгих костюмах не только серьезнее и с большим доверием воспринимаются окружающими, но и сами ведут себя более дисциплинированно и собранно. Эксперимент, проведенный в США в далеком 1974 году, показал, что 83% людей выполнили просьбу человека, одетого в военную форму. А другой эксперимент показал, что люди охотней жертвовали деньги на борьбу с заболеваниями, которые собирала медсестра, а не просто женщина в деловом костюме. Нередко и к большому сожалению, эти феномены используют в корыстных и даже преступных целях.

Существует еще множество экспериментов, подтверждающих роль и значимость одежды, не меньший интерес вызывает и влияние разных цветов в одежде на поведение человека. Например, черная одежда воспринимается как более строгая. Интересное исследование провела американская футбольная лига в 1988 году. Они выяснили, что команды в черной форме воспринимаются как более агрессивные, некоторые команды специально меняли цвет формы на черный. И что вы думаете? Их агрессивность и вправду возрастала! Белый цвет говорит о желании войти в контакт, установить общий язык. Серый цвет – эмоциональная пассивность, невовлеченность. Желтый – это позитивный цвет, цвет солнца. Красный – самый горячий цвет, огонь, страсть. Зеленый – акцентирование внимания на себе.

Помните великого Стива Джобса, основателя Apple? На своих презентациях Джобс неизменно появлялся в одежде, ставшей его визитной карточкой: черной водолазке с длинными рукавами, синих джинсах и кроссовках. Простота в одежде, ее неизменность подчеркивали блеск и роскошь очередной новинки Apple. Это оказывало мощный психологический эффект на зрителей. Джобс – чертов гений презентации!



Меня немного раздражают статьи, в которых пишется о том, что Стив Джобс имел именно такой гардероб лишь для того, чтобы экономить время, которое тратится на выбор одежды, меньше времени тратить на уход за гардеробом, нести меньше ненужных расходов и прочее.

В наше время стало тенденцией носить одно и то же на встречи и мероприятия. К примеру, Марк Цукерберг известен своей страстью к серым футболкам. Он сформировал

себе образ простого парня, но мало кто задумывается, что его футболки сшиты на заказ из лучшего материала и стоят тысячи долларов, так что не такой уж он и скромный парень. На мой взгляд, это очередной трюк имиджмейкеров: данный образ вызывает доверие инвесторов к Цукербергу, так как на Западе другие ценности. У них не принято, как на постсоветском пространстве, выставлять свое богатство напоказ и мериться размерами яхт. Руководители крупных корпораций ведут себя скромней: те же Билл Гейтс, Джефф Безос, Илон Маск и другие... Что-то меня занесло немного не в ту сторону, вернемся к теме.

Как вы видите, одежда – это одна из составляющих успеха. Я обожаю рубашки и костюмы и до сих пор придерживаюсь делового стиля – разумеется, в местах, где это уместно и приветствуется. За время учебы меня неоднократно ставили в пример всей группе как серьезного, делового молодого человека, подчеркивая мой внешний вид. Довольно часто я слышал от сокурсников, друзей, знакомых слова «ты прям депутат», «бизнесмен», «дипломат» и тому подобные.

Когда окружающие видят в вас успешного человека, вы, сами того не замечая, начинаете соответствовать их представлению и меняетесь в лучшую сторону. Я не всегда так одевался; глядя на старые фотографии, вспоминаю, каким был раньше неразборчивым. Например, я не знал о существовании туфель вплоть до выпускного класса, тогда же и купил свой первый костюм. Мне было комфортно ходить

в кроссовках, спортивных. Мои гардероб был ужасен, боюсь вспоминать про черные толстые батники с черепами и прочее. Сейчас молодежь более осведомлена и разборчива в одежде, широкий выбор одежды и приемлемые цены позволяют не быть похожими друг на друга и подчеркивать свою индивидуальность.

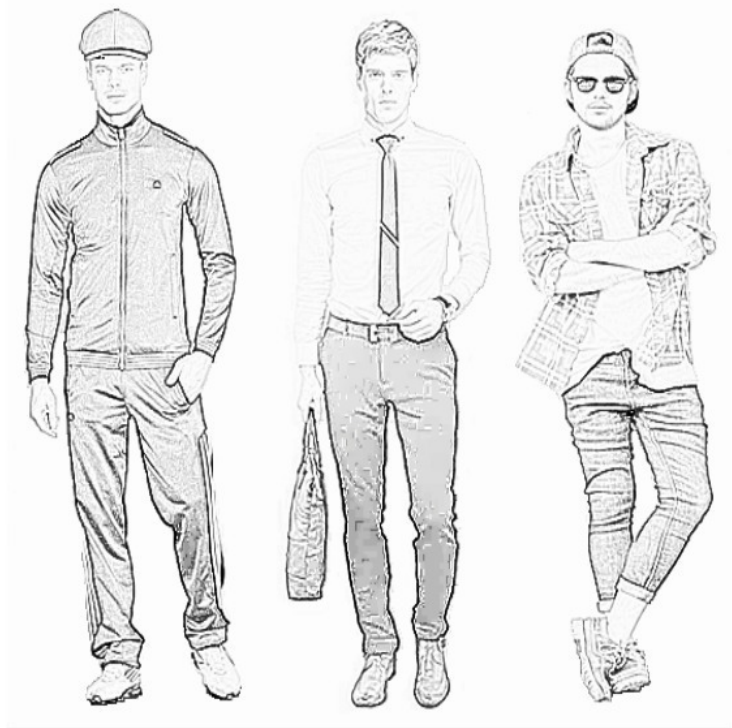
В студенческие годы я был неуверенным в себе молодым человеком, но старался не подавать вида. Причина неуверенности крылась в острой нехватке денег. Я не имел многого из того, что было у моих ровесников, и за рубашками с галстуками скрывался молодой парень из «трущоб». Жил с родителями в маленькой комнатке общежития, мы были по уши в долгах и с трудом сводили концы с концами, но никто не догадывался об этом. У английских джентльменов есть интересная поговорка на этот счет: «Чем хуже у вас идут дела, тем лучше вы должны выглядеть».

Приходя на занятия опрятным, в рубашке, брюках, вы показываете свою зрелость, заинтересованность и понимание того, кто вы, чего хотите достичь и как желаете, чтобы к вам относились. Когда я говорю, что стоит приходить на занятия в рубашке и галстуке, я не имею в виду, что вы должны так появляться каждый день – нет, ни в коем случае, за исключением того, что вам это нравится так же сильно, как и мне. Достаточно приходить один-два раза в неделю.

В первые несколько недель вашего обучения лучше одеваться так почаще, чтоб сформировать нужный образ и под-

крепить его. В начале каждого семестра появляются новые преподаватели, обязательно приходите на их пары в рубашке – опять же для того, чтобы произвести положительное первое впечатление.

Я много пишу о важности одежды, но давайте лучше визуально представим трех студентов в разной одежде и попытаемся, исходя из внешнего вида, охарактеризовать их, даже если это будет ошибочно.



Первого человека слева зовут Серж – типичный представитель своего вида, четкий пацан с района. Из одежды в шкафу у него два спортивных костюма в полоску – один по дому, другой для выхода в свет, белая майка, в народе называемая алкоголичкой, кепка-уточка, без которой Серж не выглядит так грозно. Из обуви у него пара потертых кроссовок. Серж

никогда в жизни не занимался спортом, однако всюду появляется в спортивном костюме. Старший брат Сержа мотает срок, отчего Серж в особом почете среди товарищей; он готовится к первой ходке, а пока учится в технаре.

По крайней мере, именно так я представляю человека слева. А вы? Каковы шансы Сержа не только окончить вуз, но хотя бы поступить туда? Согласитесь, такой образ производит только отрицательное впечатление. Прошли времена, когда спортивный костюм в три полоски, сшитый где-то в подвале под брендом «Adidas», становился основным атрибутом гардероба. Сержа можно смело отнести к вымирающему виду.

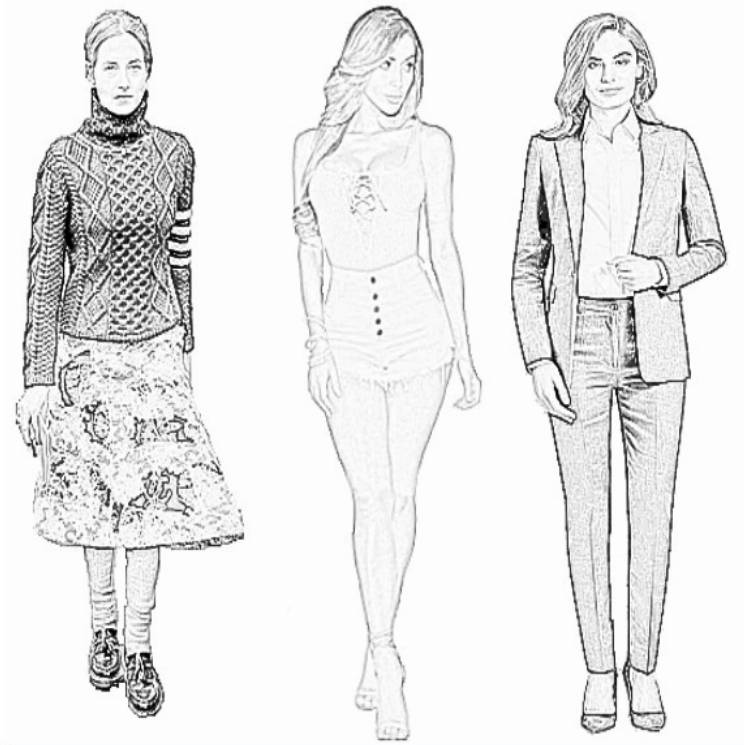
А теперь взглянем на Сергея, который расположился в центре (всех трех героев зовут одинаково). Очевидно, что перед нами серьезный, деловой молодой человек, не лишенный достоинств, уверенный, полагаю, что и воспитанный. Его внешность располагает к себе, одним видом вызывает уважение, мы предполагаем, что он успешный или, по крайней мере, вскоре станет таковым. Сергей выгодно выделяется на фоне своих сокурсников, иногда его путают с молодыми преподавателями или важными гостями и обращаются на «вы». Когда Сергей заходит в университет, то охранник и весь служебный персонал вежливо здороваются с ним, а он сдержанно отвечает. В столовой иногда ему уступают место в очереди, принимая за преподавателя.

Наверняка вы догадались, что я описываю себя. Действи-

тельно, то, что я написал, на 90% правда. Я поступил в университет в 20 лет, поэтому уже на третьем-четвертом курсе не раз слышал от первокурсников «здравствуйте», хотя мне это не очень льстило, так как я чувствовал себя лет на десять старше.

Остался молодой человек справа, по имени Сережа. Сережа одет довольно молодежно, он в тренде: рваные джинсы с подворотами, клетчатая рубашка, кепка козырьком назад, стильные белые кроссовки. Отличный прикид, чтобы выйти вечером погулять по городу, но не годится для посещения вуза. Там он будет выглядеть несерьезно, в его виде нет зрелости, складывается ощущение, что Сережа проходил мимо университета и решил заглянуть, так сказать, показаться на людях, пока его еще не отчислили.

Не хочу подвергнуться нападкам феминисток, которые могут обвинить меня в том, что я использую только изображения мужчин и не привожу примера с женщинами, и они будут правы. Потому следующая подборка рекомендаций как раз для прекрасного пола.



Девушка слева – Даша – серая мышка, одевается скромно, немодно, из-за чего порой вызывает усмешки у окружающих. Учится хорошо, но только благодаря зубрежке, незаметная, тихая. Не любит выделяться. Я обожаю таких девушек: как правило, они очень порядочные и воспитанные, но излишне закрытые. Они гасят свой внутренний огонек,

боясь, что он испепелит их. В тихом омуте черти водятся, – именно так говорят про Дашу, когда узнают ее лучше. Будь Даша поярче, то могла бы учиться так же хорошо, но при этом прикладывая меньше усилий.

Дашуля – гламурная куколка, мечта сотен мужчин. Выпячивает свои прелести напоказ, из-за чего вызывает осуждение у более взрослого поколения. Преподаватели считают ее легкомысленной, ветреной девушкой. Дашуля любит быть в центре внимания, потому с радостью появляется в университете в самых открытых нарядах. Может увести из семьи даже самого верного мужчину. Имеет прописку и VIP-карту в самых шикарных клубах города. Мечтает удачно выйти замуж и вести праздную жизнь. Дашуля не глупая, какой ее по ошибке считают, однако мало кого это волнует, никого не интересует ее внутренний мир. Дашуле следует взять пример с Даши и одеваться немного скромнее. Сделать акцент не на своей сексуальности, а внутренних качествах. А до тех пор ей приходится с трудом сдавать сессию – везет только с молодыми преподавателями-мужчинами.

Дарья – девушка справа – может показаться излишне строгой, но это не так. На мой взгляд, одежда Дарьи лучше всего подходит для университета. Не слишком открыто и не слишком закрыто, можно сказать, золотая середина. Дарья подойдет на роль старосты, она умная, организованная, дисциплинированная. Я остановил бы свой выбор на Дарье.

Надеюсь, мне удалось показать вам важность того, что мы

носим.

На сегодняшний день формирование позитивного имиджа становится актуальной проблемой не только в политической и бизнес-сфере, но и в студенческом кругу. Изучение имиджа студенчества особенно важно и актуально в современных реалиях, когда возрастают требования к будущему профессионалу, к современному специалисту. Вместе с тем изменяется и сам имидж студентов. От того, каков имидж студента, как представлен образ студентов того или иного вуза в сознании общественности, во многом зависит процесс привлечения абитуриентов, осуществление перспективных проектов, общее положение вуза в образовательной системе.

Студент – это неотъемлемая часть современного общества, он ищет себя, свое место, старается выделиться среди прочих, доказать, на что он способен, показать окружающим свой социальный статус, то положение, которое он хочет занимать в обществе.

Дорогостоящие автомобили, люксовая косметика и бренды завладели миром, сделали зависимыми многих людей. Теперь студенты норовят показать свои познания не в области наук, а в знании последних новинок, марок, брендов. Конфуций говорил: «В древности люди учились для того, чтобы совершенствовать себя. Ныне учатся для того, чтобы удивить других». Стремление «отличиться» наблюдается во всем. В настоящее время, приходя в вуз, можно заметить смесь различных стилей, цветов, а то и годов во внешнем

виде студентов.

Другие студенты считают, что выделяться в учебном заведении в первую очередь следует своими знаниями и способностями. И те и другие не совсем правы, так как важна не только внутренняя составляющая образа, но и внешняя, а точнее – их гармоничное сочетание. Имидж студента вуза включает в себя совокупность внешних особенностей и внутренних личностных качеств, которые содействуют результативности в учебной деятельности.

Имидж студента формируется из четырех основных составляющих:

- визуальное восприятие;
- интеллектуальное восприятие;
- статусное восприятие;
- социальный фон.

По этим критериям вас будут оценивать и определять вашу успешность. Все зависит от самого студента, а именно выбор, какими будут эти критерии: позитивными или негативными.

Ваш имидж не должен быть заурядным и слишком скучным. Он должен отражать не только человека, который заинтересован в получении знаний и образования, но и ваш внутренний мир, именно вас. «Нет смысла надеяться, что другие оценят вас за ваш характер и личность, не обратив внимания на то, как вы выглядите», – говорит Брайан Трейси, бизнес-тренер, лектор, писатель, автор известных книг на темы

бизнеса.

Студент должен избрать имидж делового человека, но при этом не потерять самого себя. Внешний образ должен гармонизировать с внутренним содержанием. Внешность – это первое, на что люди обращают внимание, но ваша внешность должна соответствовать тому, что вы собой представляете, иначе вы обманываете людей, показываете ложного себя. Найти себя и свой имидж непросто, но как говорил Генри Форд: «Кто боится неудач, тот ограничивает свою деятельность».

Мимика и жесты играют немаловажную роль в построении и восприятии имиджа. Общеизвестен факт, что человек глазами воспринимает значительно больше, чем ушами. Значительная часть информации передается невербальными средствами общения. Многие жесты не могут фиксироваться сознанием, но в полной мере передают настроение, характер и мысли собеседника. Язык жестов можно использовать для того, чтобы вводить людей в заблуждение и манипулировать ими; бывают случаи, когда это необходимо, особенно студентам.

Понимание тонкостей языка жестов поможет улучшить и упростить ваши взаимоотношения с преподавателями и сокурсниками. Знание языка тела позволит вам снизить возможности манипулирования собой. Уделив внимание овладению «немым языком» общения и «самоподачи», мы сознательно создаем яркий личностный образ, играющий

нам на руку.

Невербальное общение. К невербальному общению относятся улыбка, взгляд, жесты, поза, мимика, движения тела. С помощью глаз информация от одного человека к другому может передаваться и восприниматься точным образом. Визуальный контакт позволяет создать нужную атмосферу в ходе общения. Потому важно контролировать свой взгляд и визуальный контакт в целом. Контролировать свои эмоции, позы, жесты возможно, но практически нереально влиять на реакцию зрачков. Они непроизвольно расширяются, когда человек радостно возбужден или удовлетворен, и сужаются, когда человек сердится или у него мрачное настроение. Умение замечать эти детали – один из важнейших инструментов влияния во время общения.

Лицо является главным выразителем чувств и настроений. Нигде не отражается столько чувств души, как в чертах лица и взгляде. Улыбка – наиболее универсальное средство, помогающее развитию отношений. При встрече она способствует снижению напряжения и более раскованному, спокойному общению, говорит о дружелюбии и расположении. Нельзя забывать о том, что улыбка должна соответствовать ситуации и не вызывать раздражения окружающих. Отрицательные эмоции, такие как печаль, отвращение, ненависть, гнев, обида, затрудняют процесс установления контакта, если только человек, с которым вы общаетесь, не испытывает подобных чувств.

Мимика позволяет нам лучше понять окружающих, разобраться, какие чувства они испытывают. Например, поднятые брови, широко раскрытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот свидетельствуют об удивлении; опущенные вниз брови, изогнутые на лбу морщины, прищуренные глаза, сомкнутые губы, сжатые зубы выражают гнев. Печаль отражают сведенные брови, потухшие глаза, слегка опущенные уголки губ, а счастье – спокойные глаза, приподнятые уголки губ. С одной стороны важно уметь «расшифровывать», «понимать» мимику человека, с которым вы общаетесь, а с другой – нужно знать, в какой степени вы сами владеете мимикой, насколько она выразительна. К примеру, если вы привыкли хмурить брови, морщить лоб, то нужно отучиться собирать складки на лбу и стараться расправлять нахмуренные брови.

Чтобы сделать мимику выразительней, систематически произносите перед зеркалом несколько разнообразных по эмоциональности фраз (печальных, веселых, смешных, трагических, презрительных, доброжелательных). Джим Керри, мой любимый комедийный актер, в молодости по многу часов стоял перед зеркалом и оттачивал свое мастерство, делая различные гримасы, благодаря чему стал одним из лучших комиков.

Жесты. Под жестами понимают движения рук, используемые для передачи информации и выражения своего отношения к сказанному. Они напрямую связаны с манерой по-

ведения, говорящей об отношении одного человека к другому или человека к ситуации. Жест уточняет мысль, оживляет ее, в сочетании со словами усиливает ее эмоциональное звучание, способствует лучшему восприятию речи.

Язык жестов – один из наиболее древних языков. Человек использует жесты, чтобы передать информацию и выразить свое отношение к сказанному. Говорить человек может что угодно. А вот глаза и руки его обязательно выдадут, они ничего не могут скрыть и расскажут гораздо больше, чем слова. Жесты напрямую связаны с физиологией и поэтому очень трудно поддаются внутреннему контролю. Жест – сигнал стихийный, спонтанный, неожиданный и непредсказуемый, менее контролируемый говорящим, чем речь. Легче изобразить более гармоничную мимику и высказать нужную мысль, чем сдерживать жест. Жест обычно не контролируется говорящим.

Согласно исследованиям психологов, большая часть информации (до 80%, по различным источникам) передается невербальными средствами выражения. Таким образом, считывая невербальную информацию собеседника и умело подчеркивая (или скрывая) собственную, можно получить уникальную возможность добиться успеха в учебе и сфере личных взаимоотношений, производить на оппонента то впечатление, которое вы пожелаете. Большую помощь вам в изучении языка жестов окажет австралийский писатель Алан Пиз, известный как «мистер Язык тела» благодаря сво-

ей одноименной книге «Язык телодвижения», которую рекомендую прочитать. В свое время мне эта книга очень помогла.

Результаты недавних исследований показали, что плохая осанка мешает добиться успеха. Оказывается, что неправильная осанка не только приводит к серьезным проблемам со здоровьем – а именно нарушает кровообращение, за чем следуют сбои в работе внутренних органов, – но и негативно сказывается на том, как мы себя ощущаем. Чем сильнее мы сутулимся, тем ниже падает наша самооценка и уверенность в себе. Важный момент: тот же принцип действует и наоборот. Так что выпрямитесь, расправьте плечи и поднимите голову – теперь вы готовы стать «идеальным студентом».

Плохая осанка влияет на то, как человек видит и воспринимает себя. Люди с прямой спиной, как правило, оценивают себя гораздо выше и ценят себя гораздо больше, чем те, кто сутулится. Кроме того, человеку с хорошей осанкой значительно легче мыслить позитивно, чем тому, кто все время горбится и смотрит на мир снизу вверх.

Ученые провели эксперимент, в ходе которого попросили одну группу людей сидеть прямо (грудь вперед, плечи назад), а вторую, наоборот, сутулиться и смотреть вниз. Спустя некоторое время участников эксперимента попросили оценить себя и свои шансы на успех. В результате те, кто сидел прямо, оценили свои профессиональные перспективы выше, чем те, кто все это время горбился. А в ходе другого исследо-

вания ученые установили связь между открытой, экспансивной позой (руки раздвинуты, ладони раскрыты, спина прямая, ноги широко расставлены) с ощущением уверенности в принятии решений, власти и абсолютного контроля над происходящим. Но тем не менее не стоит считать, что прямая спина – эта гарант успеха в учебе и в жизни. Пока одни ученые ищут и находят положительную корреляцию между правильной осанкой и высокой самооценкой, другие их коллеги утверждают, что проведенных исследований недостаточно, чтобы утверждать о наличии прямой взаимосвязи между этими двумя явлениями.

Но все же ясно одно: хорошая осанка никогда не бывает лишней. Да, она не сделает вас уверенным в себе героем, как супермен, которому все по плечу, но станет хорошим первым шагом на пути к желаемым переменам в жизни.

Глава 4

О преподавателях

Средний учитель рассказывает.

Хороший учитель объясняет.

Отличный учитель демонстрирует.

Великий учитель вдохновляет.

Уильям Артур Уорд

Как общаться с преподавателем, чтобы расположить к себе и при этом не выглядеть подхалимом? Почему одних преподавателей мы любим, а других терпеть не можем? Давайте подумаем, из чего формируется представление студентов о преподавателях.

В первую очередь путем слухов: первокурсники часто обращаются к бывалым студентам в поисках той или иной информации. Самые частые вопросы: «Ну как препод, строгий? А списать можно? Предмет сложный?» Этот список вопросов можно продолжать до бесконечности.

Ошибочно полагаться на такую информацию, так как во многом она формирует неверное представление о преподавателе. Например, плохой отзыв вызывает негативный настрой и предопределяет будущие взаимоотношения между

студентом и преподавателем. Получается, что вы еще не знакомы с человеком, а уже относитесь к нему предвзято, возможно, плохого мнения о нем. И напротив, когда говорят хорошее, то в вашей голове возникает установка на определенное поведение с данным преподавателем: «Вот он нестрогий, добрый – значит, можно расслабиться, не ходить на занятия и т. д.», – что также является большой ошибкой. Запомните: сколько людей, столько и мнений. Один скажет, что преподаватель супер, другой ответит, что не очень.

Второе – это непосредственное знакомство с преподавателем, первая встреча, на которой мы разрушаем либо подтверждаем ранее услышанное от окружающих. Редко удается понять при первой встрече, что за человек перед тобой находится, каков он и что собой представляет, как вести себя с ним. Это время, когда вы присматриваетесь друг к другу. Поэтому будьте внимательны, обращайтесь внимание на каждую мелочь, порой они говорят о многом.

О характере и привычках человека зачастую можно судить по мелочам, которые на первый взгляд кажутся мало-значительными. Например, люди, которые носят наручные часы, обычно более пунктуальны и добросовестны, чем те, кто предпочитает отказаться от этого аксессуара. Помимо этого, часы могут говорить о низкой открытости и интроверсии, но высокой эмоциональной стабильности, в отличие от людей, которые не носят часы. Обратите внимание на то, как человек улыбается и выражает чувства: при искренней

улыбке появляются морщины возле губ и глаз, при фальшивой – только возле губ.

Третьей фактор – это время: чем дольше мы знакомы с человеком, тем сильнее раскрываемся, узнаем друг друга со всех сторон и, соответственно, подстраиваемся под ту линию поведения, которая необходима для конструктивного диалога с данным человеком.

Все преподаватели разные, и вести себя одинаково с ними не представляется возможным, поэтому нужно проявлять гибкость. Не путайте гибкость с услужливостью, подхалимством; никто не любит подлиз, даже преподаватели, такой человек ни у кого не вызывает уважения. К выстраиванию взаимоотношений с преподавателем вы должны подойти по-деловому; представьте, что это ваш бизнес-партнер, с которым необходимо решать вопросы, и здесь нет места для эмоций. Каждый бизнесмен ответит: нравится тебе человек или нет, но с ним нужно работать. Отношения допускаются как формальные, так и неформальные, но определенно панибратство ни от одной из сторон не приветствуется.

Неприемлемо проявление открытой неприязни к преподавателю. Я часто становился свидетелем того, как студенты страдали из-за своего отношения к преподавателю. Им приходилось несчетное количество раз пересдавать зачет или экзамен, а все потому, что они позволили себе дать волю эмоциям. Я не скрою, что и у меня были преподаватели, которых я не очень-то и любил, но всегда говорил себе: «Ди-

мон, оставайся профессионалом. Как и в бизнесе, в учебе нет места чувствам и эмоциям. Есть человек, и какими бы он положительными или отрицательными качествами ни обладал, нужно работать совместно с ним, такова жизнь». Я частенько повторял эти слова на первом курсе.

Можно выделить **три основных типа преподавателей:**

1. Злой полицейский

Строгие, требовательные, не допускают нарушения дисциплины, не терпят опозданий, изредка позволяют себе неформальное общение. Во время семинара требуют в ответах строго придерживаться конспекта, чуть ли не слово в слово. В основном это преподаватели старой закалки. Не любят, когда во время лекционных занятий им задают вопросы, так как это их сбивает, строго придерживаются учебной программы.

Плюсы: жесткая дисциплина, высокая посещаемость студентами, повышенные требования к своему предмету, ведущие к более глубокому освоению пройденного материала.

Минусы: отсутствие творческого подхода с обеих сторон, высокий уровень неприязни, нежелание учиться.

У нас в вузе был преподаватель, которого ну просто все студенты боялись и относились негативно. Когда во время ответа студент пропускал одно из слов конспекта либо пытался заменить его на схожее, то тут же его ответ прерывался просьбами разъяснить сказанное. Было действительно сложно соответствовать требованиям и найти подход к данному

преподавателю; у него была настолько плохая репутация, что первый фактор играл решающую роль, многие заранее настраивались на негатив и загоняли себя в тупик, вместо того чтобы искать решение. Я же поступил иначе: внимательно наблюдая за преподавателем, выявил его основные жесты и стал во время ответа повторять их. Я также пытался перенять его манеру говорить; этого, конечно, не получилось, однако моих наблюдений хватило для того, чтобы лучше понимать преподавателя и действовать соответственно.

Я человек пунктуальный и не выношу опозданий, потому также прекрасно запомнил одного из преподавателей, который не пускал опоздавших на занятие, запирая со звонком дверь. Со временем количество опозданий упало до минимума. Однажды к такому преподавателю опоздал и я, из чего в дальнейшем вышла забавная история, которую до сих пор мои сокурсники вспоминают всякий раз при встрече со мной, даже спустя годы.

Дело было на первом курсе, в то время я учился на инженера-строителя, а спустя три месяца забрал документы, так как понял, что это не мое. Но сейчас не об этом. Так вот, был у нас преподаватель по математическому анализу, довольно-таки почтенного возраста, и был у нас с ним учебный поток. (Учебный поток в высших учебных заведениях – несколько учебных групп одной или схожих специальностей. Как правило, лекции читаются в больших аудиториях для всего потока, в то время как семинары и практические заня-

тия проводятся для каждой группы по отдельности.)

Многие студенты опаздывали, это сильно отвлекало, так как нас было на потоке 50—70 человек. Одним прекрасным солнечным утром, когда птички поют за окном и ветер легонько щекочет листья, я проспал! Соблюдая правило посещаемости, я быстро устремился в университет. Подойдя к кабинету, в котором по расписанию проходила пара, я удивился, когда дернул легонько на себя дверь, а она оказалась закрытой. Я прислонил ухо к двери и услышал доносящиеся звуки.

«Там явно кто-то есть», – подумал я. Чтобы удостовериться, я заглянул в щель дверного замка.

– Да, я узнаю этих людей, – радостно сказал я и дернул дверь на себя как можно сильнее, думая, что ее заклинило.

Она поддалась мне, я вошел, стремительно двигаясь по центру между рядами, приближаясь к своему месту. Меня встретили бурно: все шестьдесят человек смотрели удивленно на парня в черной водолазке и сером пиджаке, чуть ли не аплодируя. Последовал громкий смех, от которого я растерялся, не понимая, что происходит; в это же время преподаватель быстро приближался ко мне, несмотря на свои маленькие ноги, и по мере его приближения я стал слышать и его выкрики о том, что я ненормальный! Когда шум утих, мне сказали, что дверь была заперта.

Вот так благодаря одному нелепому случаю я приобрел популярность, и мое имя было на слуху еще долгое время.

Так как я упомянул этого преподавателя, нелишним будет вспомнить еще одну историю с ним. У него на телефоне стоял классный рингтон: припев из песни Владимира Кузьмина «Сказка в моей жизни». Мы разузнали его номер телефона и периодически во время пары названивали, делая это как раз в тот момент, когда он находился у доски. На всю аудиторию в 50—70 человек играла песня:

*Ты сказка в моей жизни,
Сказка в моей жизни,
Сон наяву, я для тебя живу.
Губы я алые целую, локоны белые, как лен.
Как я давно искал такую,
Ты сказка в моей жизни...*

Будучи преклонного возраста и неторопливым, преподаватель медленно приближался к своему столу, где находился мобильный телефон, за это время мы вдоволь успевали насмеяться. Все это я вам рассказываю, чтобы вы понимали, что студенческая жизнь при желании может быть интересной и веселой, даже на скучных парах порой можно безобидно пошутить, развлечься, но, друзья мои, хорошего должно быть понемногу!

2. Консервативный

Могут играть роль как злого полицейского, так и хорошего. Позволяют отвлекаться на разнообразные темы. Ценят, когда студент понимает, о чем говорит, и может пра-

вильно формулировать свои мысли, а также приводить примеры не только из учебника, конспекта, но и из жизни. Любят вопросы, не требуют заучивания конспекта, для них важную роль играет понимание студента, но в то же время настаивают на знании основной терминологии.

Плюсы: творческий подход, справедливость, хорошо развитая система поощрений и наказаний.

Минусы: смена настроения, непостоянство.

Один из самых часто встречающихся типов преподавателя. Благодаря этому типу я получил наибольшее количество положительных отметок в зачетную книжку. Я был любителем отвечать на вопросы своими словами и приводить разного рода примеры, что позволяло мне редко заглядывать в конспект и не заниматься зубрежкой. Я также был начитан и умел связывать одни вещи с другими, поэтому такая форма ответов была для меня самой приемлемой.

3. Свой человек

Любимый тип преподавателей у студентов. Они нетребовательные, спокойные, добрые и юморные. В основном придерживаются неформальных отношений, любят свой предмет, но не навязывает его насильно.

Плюсы: легкость обучения, высокие оценки, позитивный настрой.

Минусы: отсутствие дисциплины, ведущее к хаосу, низкая посещаемость, минимальный уровень знаний студентов по предмету.

У нас были и такого типа преподаватели. К несчастью, немногим удавалось поддерживать дисциплину и интерес до конца семестра; обычно после нескольких недель наглость студентов начинала зашкаливать, и порой мне становилось стыдно за некоторых сокурсников, так как я с уважением относился ко всем преподавателям и, будучи очень внимательным, мог видеть тщательно скрытое разочарование, гнетущее преподавателей. Они понимали, что излишне мягкие и добрые, но поделать с этим ничего не могли, это часть характера человека.

Во время обучения я встречал все три типа преподавателей, и ни с одним из них не возникало непреодолимых проблем, хотя, признаю, порой бывало тяжело. Важно знать, к какому типу относится преподаватель, и от этого отталкиваться. Из трех типов поведения меньше всего мне нравился третий, симпатизировал второй и неплохим казался первый.

Глава 5

О дисциплинах в вузе

Дорогу осилит идущий.

Ни для кого не секрет, что сегодня отечественное высшее образование находится в состоянии кризиса. После получения заветного диплома большинству выпускников приходится приобретать нужные для работы знания собственными силами. Одной из основных причин такой ситуации является отсутствие механизма быстрой адаптации содержания преподаваемых учебных дисциплин.

Учебная дисциплина – данным словосочетанием именуется систематизированная информация, навыки и умения, вычлененные из какой-то сферы (техника, искусство, наука, производственная деятельность и т.п.) с целью изучения ее в образовательном заведении. Чтобы проще запомнить значение рассматриваемого понятия, стоит знать, что существительное «дисциплина» пришло в русский язык из латыни («*disciplina*») и в переводе означает «учение».

По содержанию учебные дисциплины делятся на две большие категории: общеобразовательные (иногда они называются общенаучными или вариативными дисциплинами)

и специализированные (профессиональные) учебные дисциплины, которые и позволяют определить профиль подготовки учащегося к той или иной категории. Этот тип дисциплин более характерен для вузов.

Вам необходимо четко понимать цель и задачи той или иной дисциплины. Профильный предмет или нет, какую роль он играет для вашей специальности. Например, если вы будущий менеджер, то теория менеджмента для вас своего рода библия, которую вам необходимо знать как «Отче наш», если вы намерены добиться профессиональных успехов в своем деле; то же самое касается экономистов, сварщиков, докторов и т. д.

Поступив на определенную специальность, учащиеся почему-то думают, что изучать нужно только узкоспециализированные предметы, но на самом деле это не так, лишних предметов не бывает. Образованный человек должен обладать широким спектром знаний, поэтому не стоит пропускать занятия по непрофильным предметам. В жизни может возникнуть ситуация, когда «ненужные» предметы выходят на первый план, вот здесь-то и пригодятся полученные знания.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.