

Как сделать так, чтобы почти все ученики средней школы хорошо учились?¹

Как бы вкратце описать школу, которая перевернула практически все существующие образовательные системы с ног на голову и вывернула их наизнанку? Давай попробуем.

1. Учителя и ученики считаются в школе управляющими. Они сами устанавливают для себя цели и задачи — как индивидуальные, так и коллективные — и регулярно оценивают себя по заранее установленным в результате совместного обсуждения критериям совершенства. В школе Эджкамб не существует «второгодников» или неудовлетворительных оценок. Никакое задание не считается выполненным до тех пор, пока оно не удовлетворяет установленным критериям совершенства, которые значительно превосходят любые аналогичные критерии, когда-либо устанавливавшиеся для школьных экзаменов.

2. Первый курс по изучению компьютера начинается с преподавания машинописи. Все ученики выполняют домашнюю работу на компьютере, используя текстовые редакторы, редакторы таблиц и графические программы для достижения стопроцентно превосходных результатов, — точно так же, как их бизнес в будущем потребует от них превосходного знания машинописи, правописания, бухгалтерии, умения составлять финансовые и коммерческие отчёты.

3. Коллектив школы определил, кто является «внутренним» клиентом (учащиеся, преподаватели, администрация и другие сотрудники), а кто — «внешним» (университеты, колледжи, армия, работники промышленности и сферы услуг, семьи и общество в целом).

4. Все виды деятельности в школе планируются с учётом интересов «клиентов».

5. Учащиеся и сотрудники школы составили свой «манифест». Среди прочих пунктов в нём есть и такой: «Школа возлагает большие надежды на учащихся, преподавателей и сотрудников. Учебная программа исходит из того, что учащиеся обладают огромным и часто нереализованным потенциалом. Школа подготавливает учащихся к вступлению во взрослую жизнь, помогая им определить, чем они хотят заниматься, развивая необходимые навыки и уверенность в собственных силах, необходимые для достижения их целей. От учащихся требуется выполнение как можно более сложных академических программ, которые вдохновляли бы их на работу на пределе их возможностей».

6. Первая неделя каждого учебного года посвящается развитию уверенности в себе и качественной подготовке к обучению. Как говорится в совместном отчёте учащихся и учителей, «изучив в течение первой недели вопрос, зачем учащиеся посещают школу, они подготавливаются к обучению и с нетерпением ждут его начала. Мы концентрируем своё вни-

¹ Из кн.: Драйден Г., Вос Д. Революция в обучении. Научить мир учиться по-новому. М.: ПАРВИНЭ, 2003.

УПРАВЛЕНИЕ И КОНТРОЛЬ

15. Поскольку одной из целей школы является подготовка «предпринимателей тихоокеанского кольца», учащиеся образовали четыре опытные «компании»: Sitka Sound Seafoods, Alaska Premier Bait Company, Alaska's Smokehouse and Fish Co. и Alaska Pulp Corporation — которые действуют под общим «зонтиком» компании «Edgescumbe Enterprises». «Родительская компания» в 1985 г. открыла свой первый завод по переработке лосося, управляемый самими учащимися. Целью этого проекта было дать учащимся навыки и опыт, необходимые для импортно-экспортных операций на азиатских рынках. К 1988–1989 гг. компания уже осуществляла по четыре ежегодных поставки копчёного лосося в Японию. Сегодня каждая дочерняя компания объединяет в своей деятельности практический опыт с академической учебной программой. Например, школьники, изучающие математику, подсчитывают курс доллара по отношению к йене. На занятиях общественными науками изучают географию Тихоокеанского кольца. Ученики, занимающиеся изобразительным искусством, разрабатывают дизайн рекламных брошюр и этикеток для продуктов, а учащиеся, специализирующиеся в области бизнеса и программирования, учатся составлять таблицы анализа цен и стоимости проектов.

16. Майрон Трайбус рассказывает нам о том, как бизнес-проекты связаны с другими занятиями: «Я видел, как в кабинете предпринимательства, которое преподаёт Марти Джонсон, учащиеся готовят и упаковывают копчёного лосося для продажи в Японию. Для того, чтобы определить, какой аромат и вид продукта больше всего понравятся японцам, они воспользовались услугами местных дегустаторов-японцев. Затем они разработали стандартную процедуру производства продукции такого вкуса и вида. Чтобы дос-

тичь желаемого вкуса, требуется использовать определённый вид лосося, обрабатывать его в течение определённого времени и при установленной температуре, использовать специальный рецепт рассола, который они определили экспериментальным путём, и коптить в течение определённого времени, используя определённую смесь древесных стружек, при этом ломтики рыбы должны быть определённой толщины и размера. После тщательного изучения упаковки продаваемой в Японии копчёной рыбы учащиеся разработали свой вариант упаковки, которая помещалась бы в небольшие японские холодильники. Они придумали и свой дизайн этикетки, — естественно, на японском языке. А потом провели маркетинговые исследования и тестовые продажи продукта в Японии». Для проведения маркетинга ребята побывали в Японии и других странах Тихоокеанского кольца.

17. Все учащиеся изучают или китайский, или японский язык, в программе обучения большое внимание уделяется истории, культуре и языкам стран Тихоокеанского кольца, английскому языку, общественным наукам, математике, естественным наукам, наукам о море, компьютерным технологиям, бизнесу и физической культуре.

18. В «манифесте» школы подчёркивается, что «программа предоставляет возможности для развития лидерства, предпринимательства и служения обществу — как во время школьных занятий, так и после них».

19. Каждому ученику оказывается помощь, даётся руководство и ставится задача выбора последующего академического или технического образования, а также альтернативных путей заработка

