

## Як ми вчимося

(Джерело: Десять кроків до ефективних презентацій. - Washington D.C. International City\Country management Association, 1994. – С. 3-4).

*Різні люди вчаться по-різному. Якщо тренер усвідомлює принципи, на яких базується процес навчання, то тоді він може сформулювати ефективну стратегію, за допомогою якої зможе залучити до активного навчання всіх учасників.*

Уявіть собі, як зреагують ваші колеги, якщо ви розкажете їм про нове програмне забезпечення. Деякі з них зачекають і не будуть користуватися новим програмним забезпеченням, поки їм не пояснять як це робити або на підготовчих курсах, або у неформальній бесіді. Інші будуть намагатись оволодіти знаннями щодо нового програмного забезпечення просто розпочавши читати інструкції з його використання. Ще інші одразу почнуть працювати з ним, випробовуючи нові знання і навчаючись у ході випробувань. Ці три підходи ілюструють три основні чітко виражені преференції у комунікації: слухові, візуальні, та чуттєві.

Ви можете підсилити ефективність навчання, якщо передбачите використання під час ваших презентацій прийомів, що відповідають цим трьом преференціям.

**Слухові:** Традиційні методи навчання дуже добре відповідають потребам тих, хто навчається переважно, слухаючи. Разом із тим, ті люди, у кого є слухова преференція спілкування, може і самі захочуть говорити, а не тільки слухати: ставити питання, обговорювати свій досвід, або думати вголос. Окрім того, ті, хто спілкується в основному за допомогою аудіювання, можуть виявляти високу чутливість до звуків, що долинають з іншої кімнати, або до інших шумових подразників.

Найкращим чином тренери можуть задовольнити потреби тих, хто слухає, надаючи їм можливість ставити запитання, висловлювати коментарі, або зробити так, щоб у кімнаті не було відволікаючих подразників. Також важливо пам'ятати, що люди з комунікативною преференцією аудіювання можуть не читати роздатковий матеріал, особливо, якщо вони вирішили своє питання в усній формі. Для людей, із слуховою преференцією спілкування корисно, щоб тренер вербально пояснив увесь навчальний матеріал, навіть якщо він викладений у письмовій формі.

**Зорові:** Люди з візуальною преференцією спілкування найкраще запам'ятовують інформацію, яку викладено у письмовій формі. Люди з візуальною комунікацією це ті співробітники, які читають бюлетені та інформацію на дошках об'яв. На нарадах люди з візуальною комунікацією люблять, коли їм надається розклад у письмовій формі, коли є написаний протокол або короткий зміст нарад та зборів.

Тренери можуть задовольнити потреби людей з візуальною комунікацією, використовуючи візуальні наочні посібники, такі як дошки (фліпчарти), та роздатковий матеріал. Вивішений розклад, схеми та малюнки можуть бути дуже корисними при донесенні інформації до людей з візуальною преференцією комунікації. Роздатковий матеріал також може бути використаний для того, щоб людям із візуальною комунікацією було легше слідкувати за тим, що говориться, або для того, щоб вони використали його як допоміжний ресурс спостереження за ходом презентації.

**Чуттєві:** На початку двадцятого століття, теоретик із питань навчання, Джон Дюї популяризував поняття навчання через практичну роботу, стверджуючи, що ми найкраще вчимося, коли маємо змогу робити щось руками та досліджувати предмети і маємо можливість відпрацьовувати нові навички. Це найбільше стосується тих людей, у яких чуттєва преференція. Люди, у яких навчальна преференція чуттєвість, нудьгують, якщо їм доводиться сидіти довго без діла, особливо, якщо вони не залучені до навчального процесу.

Для того щоб найкращим чином забезпечити найкращі можливості для людей, у яких чуттєва навчальна преференція, використовуйте ... дискусії у малих групах, рольові ігри, ігри та інші активні вправи. Заохочуючи учасників до того, щоб вони робили нотатки, або відповідали на питання ви також можете допомогти людям із чуттєвою навчальною преференцією практично оволодівати інформацією, яку ви представляєте. На додаток, переконайтесь, що тривалість перерви адекватна їх потребам, що учасники можуть розслабитись, рухатись, розім'яти м'язи.

Ми всі можемо – і дійсно це робимо – навчатися відповідно до одного з цих типів преференції. Хороший тренер звертає увагу на всіх учасників, використовуючи розмаїття навчальних прийомів.