

Хан, который перевернул мир

Как устроить революцию из кладовки и стать самым популярным учителем в истории.

В последние полгода университеты всего мира один за другим включаются в гонку за право бесплатно обучать миллионы студентов по всему миру, а к лету 2013 года цунами образовательного контента настигло и Россию. В мае «Лента.ру» в статье «Разум нас богато» писала о том, как размещенные в открытом доступе в Сети учебные курсы (МООС — Massive Open Online Courses) влияют на глобальный рынок образования. Но, пожалуй, лучшим примером комплексного отношения к инновациям в образовании является Khan Academy и ее основатель Салман Хан, открытые и бесплатные уроки которого в Сети посмотрели по меньшей мере 270000000 раз. Бывший финансовый аналитик оказался гениальным маркетологом и упорно продвигает свой проект, призванный до неузнаваемости реформировать школьное образование.

В конце июня Санкт-Петербургский государственный университет начал переговоры с американской компанией Coursera о размещении курсов, в том числе русскоязычных, на ее сайте. В случае если переговоры завершатся успехом, СПбГУ окажется в элитной компании Принстона, Стэнфорда и еще 70 университетов рангом поменьше. Пока же англоязычные курсы Coursera на русский язык переводит компания Digital October.

Перемены, которые несут с собой новые технологии доставки цифрового контента, еще до конца не осмыслены, но уже само появление МООС стало мощным стимулом для учебных заведений всего мира конкурировать за студентов, большинство из которых не смогут не то что получить доступ в аудитории этих университетов, но даже просто закончить большинство из этих курсов из-за слабой базовой подготовки. Однако университеты не собираются прекращать эксперимент — то ли из стремления заявить о себе, то ли из страха упустить момент, пока провайдеры декларируют свое намерение доставить знания в те уголки мира, которые их лишены, и вслед за университетами вступают в отчаянную конкуренцию за пользователей.

Сервис Udacity уже объявил, что с 2014 года в партнерстве с университетом Georgia Tech и компанией AT&T запускает полноценную магистерскую программу в Сети, которая будет разительно отличаться от программ, существующих сейчас. Неизвестно не только то, насколько успешным окажется эксперимент, но и чем Udacity ответят конкуренты — вышеупомянутая Coursera и «гарвардский» edX. Но пока технологические платформы бьются за пользователей, университеты — за студентов, а вместе — за потенциальную возможность капитализировать свои наработки, другие новаторы ушли по схожему пути гораздо дальше. Пусть даже речь идет не об университетском, а о базовом, школьном образовании.

Сегодня бывший аналитик хедж-фонда 36-летний Салман Хан является, пожалуй, самым известным учителем в мире. Между тем мало кто представляет себе, как он выглядит, и практически никто из десятков миллионов его учеников не встречал Хана в реальной жизни. Но именно на сайт Khan Academy, за которым стоит некоммерческая организация, созданная Ханом, словно в школу, ежедневно заходят миллионы пользователей, чтобы получить доступ к лучшему собранию математических микролекций.

Хан родился в США, хотя его отец — выходец из Бангладеш, а мать — из Индии. Отец рано оставил семью, и Хана вырастила мать; из-за нехватки денег будущий основатель Khan Academy учился в государственной школе, которая не отличается хорошим уровнем подготовки школьников. Но страсть к знаниям вообще и к математике в частности позволила Хану поступить в престижный Массачусетский технологический институт и стать в итоге обладателем сразу четырех дипломов: бакалавра математики, бакалавра и магистра компьютерных наук MIT и диплома MBA Гарварда. Завершив обучение, Хан устроился аналитиком в инвестиционный фонд, где ему постоянно пеняли на средненькие показатели и откуда он вскоре уволился. Неудача не сломала Хана, и вскоре он уже работал в гораздо более престижном хедж-фонде, женился и ни о каком образовании вовсе не думал.

Все изменилось, когда Хан вызвался помочь своей племяннице с математикой. Правда, возникла сложность: Хан в тот момент находился в Бостоне, а его племянница жила в Новом Орлеане. Чтобы объяснить девочке математику, Хан сперва использовал мессенджер и специальный сервис, где рисовал для нее с помощью графического планшета решения задач, а позднее по совету знакомых стал использовать YouTube, размещая

на сервисе микролекции и сопровождая их закадровым комментарием. Результат поразил Хана, полагавшего, что YouTube подходит лишь для того, чтобы постить ролики про котиков. Вскоре он стал получать десятки, а затем сотни и тысячи писем от родителей школьников, авторы которых благодарили его за внятное объяснение элементарной математики, которую они благополучно забыли со школьных времен и были не в состоянии объяснить своим детям.

В тот момент на YouTube существовало множество похожих каналов, но именно Khan Academy привлекла внимание Билла Гейтса, который в 2010 году рассказал, что использовал лекции Хана для обучения своих детей. С того момента популярность Khan Academy возросла экспоненциально. Хан настолько увлекся своей Академией, что уволился с работы и все свое время проводил в кладовке, где записывал ролики. Правда, жить ему при этом пришлось на заработки жены — благодарственные отзывы по-прежнему поступали во множестве, но денег они не приносили.

В тот момент, когда Хан уже почти отчаялся, он внезапно получил пожертвование в 10 тысяч долларов, а после того как написал дарителю письмо, еще 100 тысяч. Поддержка спонсоров всего за несколько лет позволила Салману Хану превратиться из никому не известного финансиста в едва ли не нового мессию от образования. Еще бы — Хан в одиночку создал почти 4 тысячи 10-минутных лекций для школьников обо всем на свете, причем его ролики посмотрели более 270 миллионов раз, как в онлайн, так и офлайн — лекции Хана можно скачать, чтобы смотреть там, где нет интернета.

Сперва лекции у Хана были примитивны, но теперь он все чаще включает в них игровые элементы и заполняет те лакуны, которые вынужден был оставлять прежде. Сам Хан, как, впрочем, и раньше, на экране компьютера не появляется, но успешно создает иллюзию, что рядом с пользователем находится вдумчивый и терпеливый учитель, готовый продвигаться вперед вместе с учеником. В итоге всего за несколько лет Хан создал сервис, позволяющий не только разобраться в математических концепциях в ходе лекций, но и закрепить материал с помощью упражнений.

Программное обеспечение, разработанное Ханом, позволяет постоянно возвращаться к уже пройденному материалу, а также получать в случае успешного усвоения материала виртуальные поощрения в виде разноцветных камешков. «Карта знаний» помогает постепенно освоить всю базовую математику — от сложения до линейной алгебры. По сути, Khan Academy — это видеоигра, в которой геймер, прежде чем пройти новый отрезок, должен сперва отточить свои навыки на отрезке низшего уровня сложности. В случае особых сложностей на помощь приходит форум, где математики посильнее объясняют новичкам, как именно решить ту или иную задачу, дополняя лекцию самого Хана.

Академию спонсируют как одни из самых богатых людей мира (Билл Гейтс, Карлос Слим), так и сотни спонсоров калибром поменьше, а Google оплачивает перевод лекций Хана на различные языки, хотя до сих пор миллиардные инвестиции в образовательные технологии в США не приводили к существенным инновациям в образовательном процессе. Но сегодня Хан ставит своей целью изменить с помощью технологии и концепции «перевернутого школьного класса» устоявшийся за века институт школьного образования, чтобы дать каждому ребенку в мире возможность обучаться с той скоростью, с какой это удобно ему, а не ставить ученика в зависимость от общего темпа обучения в классе.

Традиционная схема обучения в школе укладывается в схему «лекция — домашняя работа — лекция — домашняя работа — экзамен», тогда как Хан хочет «перевернуть» процесс обучения. В школе ученики тратят строго определенное время на изучение предмета, а затем идут дальше, причем отстающие рискуют отстать навсегда. Но после того как Хан провел эксперимент с внедрением Khan Academy в обычной калифорнийской школе, он заметил, что ученикам удобнее пользоваться его программой задом наперед — слушая лекции и решая задачи дома, а на уроках обсуждая сложные места с учителем в небольших группах, а то и вовсе индивидуально. С учетом того, что Khan Academy позволяет учителям и родителям видеть прогресс ребенка, получается, что отведенное на учебу время тратится более эффективно, не говоря уже о том, что подобная система обучения максимально далека от того, что можно было бы называть «элитарным» образованием.

Впрочем, далеко не всем успехи Khan Academy пришлись по душе. Критики Хана часто обвиняют его в попытках занизить роль учителя, обвиняют бывшего финансиста в непонимании школьного образования, а его метод называют методом банальной зубрежки, прикрытой высокотехнологичным фасадом. Хану указывают, что пропагандируемый им подход не только может отменить в школе деление на классы как таковые, но еще и разобщить учеников, усугубив неравенство между ними. Критики кивают на неточность формулировок Хана и предлагают ему советоваться с более профессиональными математиками перед тем, как изготавливать свои видеоролики, а то и вовсе отправиться подучиться ремеслу учителя. В ответ Хан указывает своим критикам на то, что они не понимают самой сути его идеи: учитель в «перевернутом классе» становится гораздо важнее,

чем раньше, — а также кивает на Билла Гейтса, сумевшего стать преуспевающим бизнесменом без всякого диплома. Еще один аргумент создателя Khan Academy: его проект еще очень молод, а скептицизм критиков зачастую вызван либо банальным незнанием процесса, либо страхом косной системы образования перед новизной.

Но многие школьные учителя признают пользу методики Хана, отмечая, что с Khan Academy преподавать математику стало гораздо проще, так как наработки Хана позволяют учителю с помощью компьютера подглядывать за всеми студентами и в случае чего вовремя приходить на помощь. Сейчас с методикой Khan Academy экспериментируют десятки школ в США, а сам Хан проводит детские образовательные лагеря, чтобы лучше понять будущее школьного образования. Своих детей он обещает отправить в школу так же, как посылали в школу его самого, а разработанную им технологию считает едва ли не лучшим помощником учителя, хотя сам неоднократно признавался, что избегает проводить время в Сети, а за год способен написать не больше 10 SMS-ок.

Пока Хан пропагандирует свои идеи, его самого уже приводят в пример в качестве новатора, исповедующего *jugaad* — индийскую концепцию, сторонники которой ратуют за поиск эффективных решений через использование того, что есть под рукой (желательно, чтобы еще и по минимальной цене). Но свои взгляды на школьное образование Салман Хан, впрочем, сформировал не из трудов, пропагандирующих *jugaad*, а из фантастических романов. Хан черпает вдохновение в таких книгах, как «Игра Эндера» Орсона Скотта Карда, и романах серии «Основание» Айзека Азимова, указывая, что его вдохновляют заложенные в них идеи о преодолении человеком самого себя, с тем чтобы достигнуть чего-то большего.

Еще одна книга, которую мельком упоминает Хан в одном из интервью, — роман американского писателя-фантаста Нила Стивенсона «Алмазный век, или Букварь для благородных девиц», действие которого разворачивается в футуристическом Шанхае. Главная героиня книги — девочка из бедной и неблагополучной семьи — получает в руки интерактивную книгу, которая была сделана для детей знати и не должна была попасть к ней. В результате вооруженная знаниями героиня завоевывает страну. И пристрастие Хана к роману Стивенсона понятно. В конце концов, он уже создал свой «Букварь для благородных девиц», руководствуясь принципом «Знания не могут принадлежать отдельному человеку, даже тысячам людей». И теперь пытается перевернуть мир. Ну или хотя бы поставить с ног на голову школьные уроки.

Автор: Антон Ключкин © Lenta.Ru ОБРАЗОВАНИЕ, МИР 👁 2445 01.07.2013, 23:01 📌 449

URL: <https://babr24.com/?ADE=116258> Bytes: 11932 / 11932 Версия для печати Скачать PDF

 [Порекомендовать текст](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)

- [ВКонтакте](#)

Связаться с редакцией Бабра:

newsbabr@gmail.com

Автор текста: **Антон
Ключкин.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: [@babr24_link_bot](https://t.me/babr24_link_bot)

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: @bur24_link_bot
эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: equatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)