

## פתיחת קורס

כתבה: מיכל שודל

"שלום, שמי ארנון, אני נרגש להיות כאן היום, מייד אבקש מכם להציג את עצמכם אבל קודם נשוחח מעט על..."

"אני עיריית, ב"אירופה בעת החדשה" נדון בכמה מן השאלות המרתקות שמעסיקות את מנהיגי העולם המערבי היום.."

"שמי שאול כהן, דבר ראשון, לפני שנתחיל, אני מבקש לכבות את הטלפונים הסלולרים ולהכניס אותם לתיקים"

בסדנאות רבות נתקלתי בבקשה לקבל המלצות (טיפים) לפתיחת קורס. מרצים רוצים לדעת, מה כדאי להגיד לסטודנטים בפתיחת הקורס וכיצד להציג את עצמם ואת הקורס באופן נכון. אני חשה אי נוחות עם מתן המלצות כאלה שכן, פתיחת הקורס הינה אחד הדברים האישיים ביותר, בקשר בין מרצה לסטודנטים. המלצות לפתיחת שיעור בהן נתקלתי, דומות להפליא להמלצות למשפטי פיתוי, הניתנות לאדם חסר כישורי חיזור. האופן בו המרצה פותח את הקורס הוא האופן שבו הוא בוחר ליצור את הקשר הראשוני עם הסטודנטים והוא תמיד אישי וייחודי. הוא מעיד על המרצה, על הקורס ועל הקשר הצפוי. פתיחה שתצליח בקורס אחד, עלולה להיכשל בקורס אחר (לעיתים אפילו עבור אותו מרצה). המלצתי המרכזית היא לתכנן את הפתיחה, כך שתתאים למטרותיך בקורס הסצפיי.

עדיין, כדאי להכיר כמה שאלות אופייניות, שיש לסטודנטים רבים, בתחילת קורס. אתה תתן מענה לשאלות הללו, באופן ייחודי לך. פתיחתך את הקורס תהיה נכונה, במידה שתשקף נאמנה את שעתיד להתרחש בקורס (ותיצור ציפיות ריאליות) ותצליח לגייס את הסטודנטים לעבודה בכיוונים רצויים.

ניתן לזהות חמש שאלות מרכזיות, שסטודנטים רבים ירצו לקבל מענה עליהם. שאלות אלה נוגעות ל (1) רווחים (2) חששות (3) מרצה (4) נורמות ו (5) תלמידים (ר.ח.מ.נו.ת)

**רווחים** – הסטודנט ירצה לדעת, מהי התועלת בקורס, מה ירוויח ממנו, לעתידו ולהצלחתו. סטודנטים מגיעים ללימודים עם מטרות שונות, וישנה גם שונות בין תחומים שונים. במדעי הרוח למשל, נמצא יותר סטודנטים שבאים מתוך עניין ורצון להרחבת דעת. סביר שהמטרה הנפוצה ביותר, בחוגים רבים, היא השגת יתרון יחסי לעתידו המקצועי של הסטודנט. נכון, בתחומים רבים אנו מגדלים חוקרים, ואילו סטודנטים רבים שואפים לקריירה אחרת, מקצועית או ניהולית. אולם, למרבה המזל, מיומנויות של חוקר טוב, רלבנטיות מאד להצלחה, בכל עיסוק שדורש מחשבה. כדי להצליח, יצטרך הסטודנט להתעדכן בשינויים בתחום, להיות מסוגל לסקור מידע רב ולהבחין בין עיקר לטפל, לדעת לתקשר את המידע לרעיונותיו הישומיים, ולהציגם בכתב (במקרים רבים, באנגלית), או בעל פה בפני אנשים. לכן, לפי הבנתי, לא קשה לשכנע סטודנטים ברלבנטיות של שכלול מיומנויות אקדמיות להתפתחותם, ולכן לקשור בין דרישות הקורס לבין מימוש מטרותיהם ושאיפותיהם. ניתן להתווכח עם גישה זו ולטעון מנגד, כי כמרצים באוניברסיטת מחקר, אנו מחויבים בהוראה לדבר אחד, ללמד מחקר ולגדל את חוקרי העתיד, סטודנט

שבוחר ללמוד מתוך מניעים אחרים, ימצא או שלא ימצא בעצמו את הקשר וכי לחלק גדול מן הידע התיאורטי, אין משמעות פרקטית. הויכוח בשאלה הזאת נוגע לתפיסת תפקיד החוקר וספציפית האם הנגשת הידע לצורך מטרות פרקטיות שונות היא חלק מתפקידו כחוקר. מי שרואה את תפקידו אך ורק בגידול חוקרי העתיד יזכור, שסביר שרק אחוזים ספורים מן הסטודנטים שילמד יהיו חוקרים בעתיד. אם תבחר להתייחס לרווחים אחרים של הסטודנטים, מלבד הכשרתם כחוקרים, תצטרך: לדעת מהן השאיפות של הסטודנטים אותם אתה מלמד, ולהציג את הקשר בין הידע והדרישות בקורס שלך, לבין מימוש השאיפות הללו, באופן ברור.

דוגמה: "לאלו מכם שמתעניינים במחקר אומר כי תקבלו מן הקורס...ולאלו מכם, שפניהם לכיוונים פרקטיים אומר כי תלמדו בקורס..."

**חששות** – הצגת דרישות הקורס, תעורר, בדרך כלל, חששות. טבעי שסטודנט יחשוש שמא לא יעמוד בדרישות. אם תהיה למידה משמעותית בקורס, פירושו שהסטודנט יעשה במהלכו דברים, שבתחילת הקורס, אין לו מושג כיצד עושים אותם. לכן, מטבע הדברים, הצגת הדרישות תעורר חששות. גם בקורסים שאין בהם נכשלים, הסטודנטים יכולים לחשוש מדברים רבים. חשוב להציג את הדרישות באופן שמציג את הקושי הצפוי, כי זה יוביל להיערכות נכונה של הסטודנטים וגיוס מתאים של משאבים. הצגת הקשיים הצפויים, תעלה את החששות. לעיתים תוכל להרגיש את החשש בכתה שמתבטא בשתיקה מבוהלת ולעיתים במטח של שאלות. אין לבטל את החששות, מספיק להראות שאתה מודע לקיומם ושאתה חושב שניתן להתמודד עמם. העובדה שאתה מבטא את חששו של הסטודנט, כשלעצמה, יוצרת תחושה של קרבה ואמון בינכם (אתה יודע מה עובר עליו).

#### דוגמאות:

"בקורס זה רבים מכם ימצאו שהקושי המרכזי הוא התמודדות עם היקפי החומר, כדי לעזור לכם, משימות הקורס..."

"בקורס הזה פעמים רבות תחושו שבכתה הדברים פחות או יותר ברורים, אבל אז, כשתגידו לפתור תרגיל, ייחשפו כל הקשיים, זה יכול להבהיל בהתחלה...מה שאני מציע לעשות..."

"אני רואה שאתם מבוהלים, אך אני פה כדי ללמד אתכם, אני יודע שהדרישות נראות מפחידות, אבל מנסיוני תחושו סיפוק רב בסוף הקורס ותרגישו שלמדתם משהו"

**מרצה** אולי אחד הדברים המלחצים ביותר מבחינתך, היא הידיעה, כי בתום השיעור הראשון, הסטודנטים יגבשו עליך עמדה. (הוא טוב? לא טוב? מרשים? מעצבן? וכו'), בנוסף, יש להם גם סקרנות לגביך, והם היו רוצים לדעת מעט אודותיך. רבים מתלבטים מה לספר על עצמם לסטודנטים. כאן, אחרוג ממנהגי ואתן מספר המלצות. ראשית, אל תרבו בדיבור על עצמכם, כי הסטודנטים עסוקים בשאלות אחרות, הנוגעות

אליהם, ופחות מתעניינים בדקויות הקשורות לרזומה של המרצה. בנוסף, הם יילמדו עליך, הרבה יותר, מתוך מעשיך, למשל, האם תלמד את המשך השיעור בבהירות, כיצד תתיחס להערותיהם ושאלותיהם, ופחות על בסיס הרזומה. יש מרצים שאוהבים לספר יותר על עצמם ואחרים חשים אי נוחות עם כל חשיפת פרט על עצמם. שנית, חשבו (ובדקו אולי עם אנשים שמכירים את אוכלוסית הסטודנטים) איזו השפעה צפויה להיות למידע כזה או אחר. בחירה נכונה של מה תספר על עצמך, תלויה בהשפעה הצפויה של המידע על הסטודנטים. לדוגמה, ציון שכרגע חזרת מאוניברסיטה יוקרתית בארה"ב יכול להיות מתאים בקבוצה אחת ולסמן אותך כדמות לחיקוי, וליצור ניכור וחוסר אמון בקבוצה אחרת (הוא אליטיסטי, הוא לא יבין אותנו). יש שנוהגים לדבר על התרגשותם, אחרים מספרים מעט על המחקר שלהם, אחרים על חוייה משמעותית בחיים האקדמיים או הפרטיים שלהם או על זכרון מהתקופה בה היו סטודנטים ויש שבאחרים לא לומר דבר על עצמם מלבד שמם, כל אחת מהבחירות הללו יכולה להיות מצויינת, במצבים מסויימים.

**נורמות** נורמות הם כללי התנהגות מקובלים. חשוב מראש על עמדתך לגבי נושאים שונים: נוכחות, איחורים, איחורים בהגשת עבודות, אכילה ושתייה בכתה, שימוש בטלפונים סלולריים במהלך השיעור. באופן עובדתי, יש קורסים בהם סטודנטים מאחרים בקביעות, אך יש מרצים שמקפידים על אי הכנסת מאחרים, ואיש לא מאחר לכיתתם. יש מרצים שטוענים שאי אפשר למנוע בעידן הנוכחי מסטודנטים לשלוח SMS במהלך השיעור ואחרים מצליחים לגרום לסטודנטים להכניס את הסלולרי לתיק. יש שיעורים בהם אוכלים אך אם המרצה אומר שזה מפריע לו, איש לא יאכל. יחד עם זאת, אין זה אומר שהסטודנטים יקבלו כל כלל שתציג. באופן כללי, אם המרצה מצליח לבנות בסיס של אמון, הסטודנטים יקבלו את העובדה הבסיסית כי המרצה מנהל את סיטואציה הלמידה וכי בסמכותו לקבוע כללים אשר מאפשרים למידה מייטבית (או הוראה מייטבית). גם אתה האדם היחיד בכתה, שאיננו מסוגל לסבול ריח של טונה, הסטודנטים יכולים לקבל את זה שתתקשה ללמד עם יאכלו בכתתך. יחד עם זאת, ריבוי של כללים והנחיות יוצר תחושה של נוקשות ולכן המלצותי הן לא להגזים, לבחור מה חשוב לך באמת, כי לא משנה איזה כלל תציב, הוא יאותגר ותצטרך בשלב כלשהו, לאכוף אותו. גם כאן, הכללים צריכים להיות מותאמים לסיטואציה. בקורסים בהם נוכחות משמעותית, הקפידו על נוכחות, בקורסים בהם קל יחסית להעתיק, הקפידו על מניעת העתקות.

**תלמידים** בחלק מן המקרים, הסטודנטים כבר מכירים זה את זה. אולם, בקורסים רבים, הסטודנטים (או חלק ניכר מהם), נפגשים לראשונה אצלך בקורס. יתכן שבקורס שלך, ייוולדו חברויות אמיצות, יתפתחו קשרים רומנטיים, קשרי עבודה, שותפויות עסקיות ואף יריבויות. לבטח הם יהיו שותפים לפחות לחוויה אחת משותפת-למידת הקורס שלך. הסטודנטים מודעים לפוטנציאל החברתי הגלום במגפגש זה ולכן חלק מתשומת הלב שלהם, תופנה למענה על השאלה- מי לומד יחד איתי? האם זכורה לך חוויה שבה הרגשת שאתה לומד עם קבוצה "גדולה על מידותיך?" כולם גאוניים ורק אתה לא מבין דבר. האם זכורה לך חוויה הפוכה, שאתה לומד בקבוצה "קטנה למידותיך", שיחסם או שאלותיהם של חלק מחבריך מביך אותך,

ואתה מרגיש שונה מהם: חוויות כאלה בדרך כלל מלוות אכזבה מן הקורס או לפחות מהיבט אחד שלו (ההרכב החברתי). מנקודת מבטו של המרצה, היווצרות יחסים כאלה בקבוצה בה הוא מלמד, נחווית כהוראת שתי קבוצות שלא משתלבות (הטרונגניות). מה שפחות ברור הוא שלמרצה יש, בדרך כלל, השפעה חזקה, על יצירת האווירה בקבוצה ועל יצירת חוויה של שותפות או של שונות.

### מה מקדם תחושה של שותפות ?

- התייחסות המרצה להבדלים בכתה כנורמלים ולגיטימיים. הכוונה להבדלים בידע המוקדם, במיומנות, ביחס לקורס, במהירות ההבנה, בתפיסת היבטי קושי ובניסיון הרלבנטי. לדוגמה, משפט כגון: "חלק מכם שולטים בזה כבר, חלק עדיין לא, ובשלב זה יקבלו זאת כעובדה" נותן לגיטימציה להבדלים בקצב וברמת השליטה. או משפט כגון "מי שאוהב את התחום הזה יאהב ללמוד את הדבר הבא, ומי שלא אוהב, זה משהו שכדאי לדעת כי...". נותן לגיטימציה ליחס שונה לתחום.
- פעילות משותפת שמבליטה את הדמיון בין המשתתפים. לדוגמה, סבבי היכרות שמנוהלים באופן נכון (עם שאלה או מספר שאלות ממוקדות והפגנת יחס מקבל של המרצה לכל הלומדים). יש דעות שונות בקשר לסבב היכרות, והוא ודאי לא מתאים בכיתות מאד גדולות. מה שכדאי לדעת היא שקיום סבב היכרות מתפרש לעיתים קרובות, כעדות לכך שהשתתפות פעילה בכתה היא דבר רצוי, וכי אתה מעוניין להכיר את הסטודנטים.
- פעילות שמחזקת היכרות בין סטודנטים כגון : עבודה בקבוצות קטנות, או בזוגות (ראה סיכום בנושא).
- דאגה לכבוד הסטודנטים – הדבר כרוך בשורה ארוכה של מיומנויות בהתייחסות לסטודנטים, במסגור דבריהם באופן שנותן להם כבוד, ביכולת להפסיק סטודנט, כאשר אתה מבין כי הוא עומד להביך את עצמו, בהתייחסות טבעית שלך, לטעויות של סטודנטים ועוד.

### מה יוצר אווירה של פיצול ושונות

- הוראה שפונה באופן עקבי, לקהל ברמה קיצונית (ברמה גבוהה מידי או ברמה נמוכה מידי)
- נזיפה בסטודנט, בגלל שאינו יודע מה שהוא אמור לדעת, בגלל שלא הגיע מוכן, או בגלל ששאל שאלה מסוימת. לדוגמה, משפט כגון : "היית אמור לדעת את זה, הייתי מצפה שתסתכל בחומר הקריאה לפי שאתה שואל אותי שאלה כזאת". ניתן אולי לחשוב, כי "לשים במקום" את מי שלא קרא, יגרום להרתעה, מה שיוביל ליותר קוראים בפעם הבאה. יתכן, אולם סטודנטים רבים "נקרעים" בין רצונם לקבל הערכה ממך ולהמנע מהשפלות לבין הסולידריות שהם חשים עם חברים שהובך בפומבי. לכן, צעד זה הוא צעד מפצל.

- אנונימיות בכתה, אי ידיעת השמות (בלתי נמנע בכתות ענק).

אציין כי יתכן שנראה, כי היכרות קרובה של הסטודנטים תמיד עדיפה על אנונימיות, אך זה איננו המצב. הפגנת כבוד כלפי סטודנטים ודאי עדיפה על זלזול, והפגנת כבוד מצידך, מקדמת את הכבוד ההדדי שהסטודנטים רוכשים זה לזה. אולם, באשר להיכרות מול אנונימיות, כאן הדברים פחות חד משמעיים. פעם סברתי שסטודנטים תמיד שואפים שהמרצה "יראה אותם", נסיוני הראה כי ישנם סטודנטים שחשים נוח יותר עם היותם אנונימיים בכתה וחרדתם כל כך גבוהה, עד שדרישה להשתתפות פוגעת בלמידה שלהם. סטודנטים כאלה, יעדיפו קורסים פרונטלים לגמרי, בהם המרצה לא מכיר אותם וטוב שיש מרצים, שזו העדפתם. כמובן שבקורסי ענק תהיה אנונימיות בכל מקרה.

### **סיכום**

ישנם חמש שאלות לפחות, שסטודנטים רבים רוצים לקבל עליהן מענה בעת פתיחת הקורס : (1) מה ירוויחו ממנו, (2) כיצד יתגברו על חששותיהם (3) מי אתה (המרצה) והאם תתרום להצלחתם (4) מהן הנורמות (כללי ההתנהגות) ו (5) מי הם חבריו לקורס. בפתיחת הקורס אתה נותן מענה לחלק או מן השאלות הללו, תשובות אלה, הן אישיות וייחודיות לך ולקורס אותו אתה מלמד.