

АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ

Активность учения человека была обоснована Л.С. Выготским и С.Л. Рубинштейном. Разработке методов, приемов, способов, организации учебной деятельности как самоизменения и саморазвития личности посвящены исследования Ш.А. Амонашвили, О.С. Анисимова, В.В. Давыдова и др.

АКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ – это методы, в которых созданы условия для проявления активности субъектов совместной деятельности «учение-обучение». Особенностью активных методов обучения является то, что их реализация возможна лишь через совместную деятельность педагога и учащихся.

Активные методы обучения характеризуются:

- ✓ принудительной активизацией мышления обучаемого, т.е. учащийся должен быть активным независимо от его желания;
- ✓ обеспечением постоянной вовлеченности учащихся в учебный процесс, так как их активность должна быть устойчивой и длительной;
- ✓ самостоятельной выработкой решений, повышенной степенью мотивации и эмоциональности учащихся;
- ✓ постоянным взаимодействием учащихся и преподавателей в процессе диалогической и полилогической форм организации учебного процесса;
- ✓ проявлением рефлексивной самоорганизации деятельности преподавателя и учащегося в совместной деятельности «учение-обучение».

Условно все формы и методы разделяются на эвристические (творческие, непрограммируемые, ведущие к открытию новых путей) и программируемые (алгоритмические, выполняемые по определенным предписаниям, программам). Для программируемых форм и методов используется определенный алгоритм, или правила, а для творческих – научно обоснованная модель, или схема.

В настоящее время в основу классификации активных методов обучения положены два признака:

- ✓ наличие модели процесса труда (трудовой деятельности);
- ✓ наличие ролей.

Наиболее распространенной в современной педагогической теории является классификация активных методов обучения по Ю.С. Арутюнову.

Таблица

Классификация активных методов обучения по Ю.С. Арутюнову

<i>Активные методы обучения</i>		
<i>Неимитационные</i>	<i>Имитационные</i>	
	<i>неигровые</i>	<i>игровые</i>
Проблемное обучение	анализ конкретных ситуаций	деловая игра
Лабораторная работа	Имитационные упражнения	Разыгрывание ролей
Практическое занятие	Действие по инструкции	Игровое проектирование
Эвристические лекции	Разбор документации	Стажировка с выполнением ролей
Семинар		
Тематическая дискуссия		
Научно-практическая конференция		
Программированное обучение		
Курсовая работа		
Дипломное проектирование		
Занятие на производстве		

Данная классификация методов обучения создана в рамках традиционного образования. В основу классификации Ю.С. Арутюнова положены группы критериев которым должен соответствовать тот или иной метод.

В основу типологии О.С. Анисимова положены существенные характеристики групп методов, их функции в обеспечении условия развития.

О.С. Анисимов выделяет следующие группы методов: *традиционные*, *новые* (имитационные), *новейшие* (развивающие).

Традиционные формы обучения (лекции, семинары, практические занятия, лекции-тренинги и т.д.) обеспечивают накопление количества знаний и умений. Они используются там, где целью педагогического воздействия является переход от определенного уровня знаний, умений, навыков к более высокому уровню. Основной проблемой педагогической деятельности в такой ситуации является создание мотивации обучающихся которые сами получают знания. Против их воли педагог не может передать им новые знания.

Новые формы обучения (имитационные методы обучения) обеспечивают усиление роли мышления и развитие мотивации обучаемых. Данные формы используются в рамках трансляционной педагогики и в неклассической педагогике.

Новейшие формы обучения (инновационные игры, организационно-деятельностные игры (ОДИ), организационно-мыслительные игры (ОМИ)) обеспечивают формирование интеллектуальной культуры и культуры саморазвития. Используются в рамках неклассической педагогики, которая обеспечивает подготовку людей к инновационной деятельности, создает предпосылки для их быстрой адаптации в динамической социокультурной и профессиональной среде. В новейших формах обучения обучаемые реализуют сложившиеся способы действия, овладевают критериальным анализом действия (понятий, категорий, ценностей), механизмами самоорганизации саморазвития.

Активные методы обучения (сопоставление типологии по Ю.С. Арутюнову и О.С. Анисимову) – схема 1.

«ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ КОПИЛКА» АКТИВНЫХ МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ

МЕТОД АНАЛИЗА КОНКРЕТНЫХ СИТУАЦИЙ – служит инструментом изучения той или иной проблемы, средством оценки и выбора решений (типы ситуаций: стандартная, критическая, экстремальная).

PS.

В рамках организационно-деятельностной игры (ОДИ) стандартные ситуации имеют особую ценность, поскольку создают более сложные проблемы чем критические и экстремальные.

МЕТОД ДИСКУССИЙ. Этот метод широко используется в деловых играх. Он дает большой эффект, так как смена ролей ставит всех участников дискуссии в равные условия, снимает конфликтные эмоциональные проявления

ДИСПУТ: ПРИНЦИПЫ, МЕТОДЫ И ОРГАНИЗАЦИЯ

Выступление перед публикой для многих связано с настоящими переживаниями, а обсуждение спорного вопроса становится поистине стрессовой ситуацией. Некоторые не склонны отстаивать свои убеждения, в то время как другие чрезмерно увлекаются и теряют всякое уважение к мнению собеседника. Способность вести переговоры и спор включает в себя множество лингвистических, интеллектуальных и социальных навыков и умений.

Спор с его давно сложившимися традициями в англоязычных странах является механизмом ведения организованного обсуждения различных тем. Две группы излагают свои аргументы и контраргументы с тем, чтобы попытаться убедить выступающего в роли судьи в правоте своей точки зрения и риторических навыках. Таким образом, изучение методов ведения дискуссии предоставляет изучающим отличную возможность поднять свое умение говорить и общаться на гораздо более высокий уровень.

Дискуссия развивает:

- ✓ умение логически и критически мыслить;
- ✓ умение организовать свои мысли;
- ✓ владение устной речью;
- ✓ риторические навыки;
- ✓ сочувствие и терпимость к взглядам других;
- ✓ уверенность в собственных силах;
- ✓ способность работать в группе;
- ✓ способность сосредотачиваться на сути проблемы;
- ✓ умение держаться на публике.

В целом ведение дискуссии способствует развитию навыков, необходимых для того, чтобы слушатели были в состоянии эффективно общаться.

Единственный навык, который, как никакой другой, необходим в реальной жизни и не используется в открытую в ходе дискуссии, это умение достигать компромисса. Однако в процессе анализа темы по мере подготовки к ее обсуждению приходится взвешивать все возможные пути развития темы и ее подтексты. Этот факт может даже опосредованно способствовать развитию готовности к компромиссу.

Одним из наиболее важных навыков, формируемых в результате дискутирования, является способность мыслить критически. Научая этому умственному процессу, люди развивают у себя способность к:

- ✓ анализу сильных и слабых сторон противоположных точек зрения и умению поставить себя на место других людей;
- ✓ осознанию того, что чувства представляют собой реакцию на ситуацию и что они были бы другими, будь отношение к ситуации иным;
- ✓ осознанию границы своих познаний и склонности к предубеждению;
- ✓ общению и справедливому отношению к людям, выражающим непопулярные идеи или убеждения;
- ✓ осознанию необходимости борьбы с растерянностью и возврата к неразрешенным вопросам со временем с тем, чтобы наиболее глубоко вникнуть в них;
- ✓ тщательному анализу обобщений и поиску возможных исключений;
- ✓ осознанию, понятий и того, какие доказательства необходимы;

- ✓ оправдания применения в ситуации того или иного слова или фразы;
- ✓ пониманию важности оценки и ценностей, на которых люди основывают свои суждения;
- ✓ мобилизации всех имеющихся у них средств для решения проблемы и поиска оптимального решения, а не только для утверждения своей точки зрения;
- ✓ умению приветствовать интересные вопросы как возможность направить мысль в новое русло;
- ✓ расчленению идеи на составляющие и сведению их воедино;
- ✓ различению наблюдений и выводов;
- ✓ различению фактов, имеющих и не имеющих отношения к теме;
- ✓ распознаванию противоречий;
- ✓ оценке последствий действий, убеждений и идей.

Помимо того, что ведение дискуссий само по себе представляет популярное и увлекательное времяпрепровождение, обучение искусству спора готовит слушателей к следующему:

- ✓ разумным поступком и участию в деятельности общества;
- ✓ умению ставить перед собой и добиваться цели совершенствования своих знаний и способностей ввиду такой краткосрочной цели, как победа в дискуссии;
- ✓ умению анализировать, разбираться и докапываться до сути важных проблем современности;
- ✓ умению синтезировать знания;
- ✓ тесной работе с коллегами;
- ✓ составлению текстов речей и публичному выступлению с ними;
- ✓ достижению более высоких показателей;
- ✓ умению реагировать быстро и аналитически;
- ✓ умению мыслить критически;
- ✓ умению принимать зрелые решения;

развитию решительности, чувства безопасности и уверенности в себе.

Спор имеет великое множество разновидностей. Спор с целью отстоять свою точку зрения, неподготовленный спор – вот лишь немногие его виды из всего богатого разнообразия. Количество участников дискуссии также может варьироваться от 2 до 4 в группе. В спорах некоторых видов участники могут лишь делать выступление, в то время как в других им предоставляется еще и возможность задавать вопросы.

Формулирование темы

Предмет дискуссии формулируется по традиции следующим образом: (Предмет дискуссии) «Перо страшней ножа».

Формулировка должна быть такой, чтобы любой возможный исход ясно понимался судьями и аудиторией. Из предмета, приведенного в качестве примера, очевидно, что исходом дискуссии будет либо то, что перо более могущественно, чем нож, либо, что нож могущественнее пера.

Темы дискуссии могут:

- ✓ зависеть от ключевых слов и фраз;
- ✓ включать сравнение в той или иной форме;
- ✓ применять «следует»;
- ✓ рассматривать правдивость предположений;
- ✓ требовать толкования;
- ✓ требовать от участников беззаботности;
- ✓ провоцировать противоречивые суждения.

Принимая во внимание такие возможные направления дискуссии, очень важно, чтобы формулирование не сводилось к очень узкому толкованию, поскольку если диспут перерастает в спор по формулировке предмета, то он теряет ценность и продуктивность. Такого подхода придерживается зачастую отрицающая сторона, осваивающая формулировку доказывающей стороны, а не доводы, приводимые в ходе дискуссии.

Аналогичная ошибка отрицающей стороны заключается в оспаривании права доказывающей стороны на обсуждение данной темы в целом. (Например: Доказывающая сторона: «Эта де-

мократия подвергается испытанию». – Отрицающая сторона: «Демократия никогда не существовала!»).

Дискуссия может быть также заведена в тупик созданием новой, не связанной с темой дискуссии линии, тем самым уводя дискуссии в сторону от ее истинного содержания. Например: говоря утверждающей стороне: «Что мы задумываемся о своих правах, когда задуматься следовало бы о своих обязанностях», отрицающая сторона утверждает, что мы должны в первую очередь следить за тем, в чем можем поступать неправильно.

Дискуссия может быть лишена смысла и утверждающей стороной, лишаящей отрицающую сторону возможности представить свои аргументы (например: Отрицающая сторона: «Что, теперь нет больше государственных деятелей?», – утверждающая сторона может ответить, что таковых никогда и не было).

При доказательстве своей правоты философия каждой из сторон должна сводиться к следующему: никогда не облегчай задачу противника. Доказывающая сторона должна постараться предвидеть, таким образом отрицающая сторона будет оспаривать ее доводы (аргументы) и заранее подготовить защиту против таких возражений. Отрицающей стороне должна быть предоставлена возможность оспаривать и опровергать, однако утверждающая сторона должна быть готова к защите своих взглядов. Она одерживает победу в споре, если ее доводы не опровергнуты убедительным образом, в то время как обратный исход означает победу отрицающей стороны.

Четыре основных подхода к дискуссии отрицающей стороны:

1. Прямое отрицание. Как правило, применяется лишь в тех случаях, когда необходимо оказать серьезное давление на доказывающую сторону. Например: «Это общество в состоянии выжить без института семьи» или «Мы должны Запретить курение» Такая тактика зачастую приводит к обсуждению общепризнанных истин, и обеим сторонам надлежит делать все для того, чтобы подавить в себе предубеждение.

3-Не всегда верно. Этот подход применяется достаточно часто, поскольку доказывающая сторона попадает под серьезное давление в связи с необходимостью доказывать, что постулируемые ею вещи верны более чем в 50 % случаев.

3. Доказательство обратного. В случае успеха опровергает первоначальная система доказательств, поскольку обе не могут быть верны одновременно.

4. Изменение направления аргументации. Допускается если отклонение от темы представляется возможным. Например, предмет дискуссии «Разнообразие есть фактор, делающий жизнь привлекательной» отрицающая сторона может утверждать, что разнообразие есть один из факторов, делающих жизнь привлекательной.

Любая аргументация требует обоснования даже в том случае если обоснование наполнено или не абсолютно убедительно (поскольку абсолютных доказательств не существует). Обоснован должно иметь вес и служить иллюстрацией к системе доказательств. Приветствуется использование цитат, однако они должны приводится дословно, напрямую относиться к теме и не доминировать в приводимой аргументации. В конце концов, выступающие должны доказать, что им самим есть что сказать.

Подготовка

Подготовка осуществляется заранее. («Импровизированный», или «мгновенный», диспут представляется единственным исключением.) Члены команды работают в тесном взаимодействии, решая, в первую очередь, каким образом их тема будет определена и какие ее аспекты будут подвергнуты обсуждению. Все вопросы должны быть хорошо изучены с тем, чтобы аргументы и поддерживающие их доказательства не звучали оторвано от темы, за исключением начального выступления, которое должно быть настоящим шедевром. Речи не могут быть написаны полностью. Альтернативная тактика должна быть подготовлена заранее. Написание и передача записок другим членам команды допускается и даже поощряется для обеих сторон.

Оценка выступлений

Сделанные выступления оцениваются на основе «3-М»:

- ✓ материя (т. е. содержание);
- ✓ метод (т. е. организация);
- ✓ манера (т. е. представление).

Ошибки, типичные для матери:

- ✓ повторение предмета дискуссии вместо представления доказательств;
- ✓ выражение убеждений вместо фактических доказательств;
- ✓ неясные или неверные доказательства;
- ✓ отклонения от темы (являются следствием недостаточной подготовки либо сильного давления с противоположной стороны); если выступления первых двух выступающих не связаны между собой, то третий столкнется с большими трудностями, пытаясь подвести итог системе доказательств, представленных командой;
- ✓ не имеющее отношения к теме дискуссии (следует избегать аргументов, не способствующих доказательству своей линии);
- ✓ ложные аналогии (это зачастую привнесенные издалека и потому опасные сравнения. Пример: всенародное избрание парламента и выбор студентами своих преподавателей);
- ✓ тривиальные высказывания (всегда неуместны и представляют собой лишь потерю времени);
- ✓ нападки на личность выступающего, а не на его аргументацию;
- ✓ смешивание слов и представлений;
- ✓ чрезмерное цитирование (выступающим следует формулировать взгляды и использовать мысли других в поддержку своей позиции, вкратце и по сути);
- ✓ неправильная интерпретация лингвистических понятий (необходимо определить все термины определения во избежание непонимания в случае применения многозначных слов);
- ✓ неверные выводы (ошибка. Например: повторение истории отнюдь не неизбежно, поэтому аргумент, основанный на убежденности в обратном, может быть ошибочным).

Ошибки, типичные для метода:

- ✓ нелогичные прогнозы;
- ✓ ошибочные заключения;
- ✓ ошибки в распределении ролей (например, выступающие не выполняют отводимую им роль);
- ✓ нелогичное развитие аргументации или применение ее не по назначению;
- ✓ хронологические ошибки (нарушение последовательности хода дискуссии);
- ✓ неиспользование или превышение регламента.

Ошибки, типичные для манеры:

- ✓ небрежная манера поведения;
- ✓ личность производит отрицательное впечатление;
- ✓ чрезмерно агрессивная личность;
- ✓ языковые огрехи;
- ✓ чрезмерное использование сленга;
- ✓ монотонность речи;
- ✓ плохая артикуляция.

Все выступления оцениваются по перечисленным критериям. Каждый выступающий получает количество баллов от 20 (некомпетентный) до 30 (безукоризненный).

Решение относительно того, какая команда одержала победу в дискуссии, основывается на оценке по трем перечисленным выше, в сочетании с общим заключением о том, какая сторона предоставила наиболее убедительные и обоснованные доводы в доказательство своей позиции.

Подготовка участников к проведению дискуссии

Обучение искусству ведения спора может стать подготовкой к проведению конкурсов педагогического мастерства, выборов актива педагогической общественности и т. д.

Минимальное количество участников, с которыми можно начинать, составляет шесть человек, однако предпочтительнее большее количество пример, двенадцать. Таким образом, достигается возможность маневра составом, а болезнь одного не сорвет усилий всей команды.

Роли выступающих (1,2 и 3) имеют различные характеристики, и потому некоторые люди чувствуют себя в конкретной роли уютнее и увереннее. Однако в подготовке принимают участие все и пробуют свои силы в различных качествах.

В ходе подготовки участников к диспуту большое внимание уделяется развитию коммуникационных и риторических навыков. Вот некоторые из них.

Основные коммуникационные навыки:

- ✓ соответствующий ситуации язык телодвижений;
- ✓ пользование голосовых качеств;
- ✓ зрительный контакт;
- ✓ борьба со страхом перед публичным выступлением;
- ✓ умение слушать других;
- ✓ умение концентрироваться;
- ✓ адекватная реакция;
- ✓ умение сопереживать;
- ✓ умение обдумывать и говорить в условиях импровизации;
- ✓ обеспечение всех упомянутых навыков глубокими знаниями.

(Одной из наиболее сложных задач является обучение участников умению и необходимости тщательно изучать ту или иную тему, использовать и документировать собранную информацию, а не засорять свою речь избытком цитат.)

Основные риторические навыки:

- ✓ поддержание внимания и интереса слушателей;
- ✓ логическая аргументация, развитие темы и заключение;
- ✓ ориентация внимания слушателей с помощью предварительного анализа в начале и заключения в конце;
- ✓ ясная структура.

Вероятная схема построения речи:

прием для привлечения внимания (анекдот, риторический вопрос, статистика, цитата, упоминание острых проблем, ссылка на тему...);

- ✓ переход;
- ✓ определение темы;
- ✓ обоснование важности темы;
- ✓ предварительный анализ (разъяснение аудитории, что ей предстоит делать, логическая группировка идей).

Основная часть:

- ✓ тезисы (аргументы);
- ✓ доказательства в поддержку;
- ✓ иллюстрирование.
- ✓ Заключение:
- ✓ выводы;
- ✓ эффективное повторение.

Приведенное выше представляет собой лишь базовую модель. Это же применимо к следующим типам составительской деятельности:

- ✓ повествование;
- ✓ описание;
- ✓ пояснения с помощью примеров;
- ✓ классификация;
- ✓ сравнение или противопоставление;
- ✓ процесс;
- ✓ причина и следствие;
- ✓ определение;
- ✓ аргументация.

Последних два направления (т. е. определение и аргументация) особенно важны с точки зрения участника диспута. При обучении ведению дискуссии участникам следует помнить о следующих понятиях риторики:

Определение

Ключевые понятия/термины должны сопровождаться определениями с тем, чтобы их значения были понятны всем участникам.

Типы определений:

- ✓ логическое (краткое, ясное, объективное);

- ✓ образное (обычно основанное на метафоре);
- ✓ расширенное (детальное, длительное).
- ✓ Определения могут даваться:
- ✓ перечислением характеристик вещей или явлений;
- ✓ перечислением их компонентов;
- ✓ путем противопоставления или сравнения;
- ✓ приведением примеров;
- ✓ указанием их цели;
- ✓ комбинацией перечисленных способов.

Определения необходимы для разъяснения заявлений или утверждений. Сами по себе заявления не имеют смысла. Для их обоснования необходимы аргументы. Однако аргументы также нуждаются в подкреплении их с помощью доказательств.

Аргументы могут:

- ✓ вытекать из определения;
- ✓ происходить из связи между причиной и следствием;
- ✓ порождаться ситуацией или обстоятельствами;
- ✓ основываться на аналогии;
- ✓ исходить из принципа «тем более» (если человечество смогло послать человека в космос, то оно должно быть в состоянии накормить всех нуждающихся);
- ✓ основываться на доказательствах.

Способы развития аргументации:

- ✓ индукция (использование фактов и доказательств для выведения общего заключения);
- ✓ дедукция (в противоположность индукции дедукция движется от общего к частному, характерно использование силлогизмов).

Участников необходимо обучать подготовке к ведению дискуссии.

Следующие исследовательские навыки представляются крайне обходимыми:

- ✓ работа в библиотеке;
- ✓ использование справочников, газет; журналов и других периодических изданий;
- ✓ анализ цели;
- ✓ подход к теме с разных точек зрения;
- ✓ ведение записей;
- ✓ правильное документирование.

Как только нужная информация будет собрана, участники диспута проводят «мозговой штурм» и выбирают идеи, имеющие наибольшее отношение к предмету дискуссии. После этого составляется резюме системы доказательств. Затем имеет место непосредственное написание текстов выступлений в как можно большем объеме. Хотя только выступление первого участника пишется полностью, выступления других также должны иметь четкие формулировки. При написании выступления нет необходимости обрабатывать каждое слово; оно призвано фокусировать внимание на развитии системы доказательств. За письменным этапом следует устная практика, цель которой заключается в избавлении от страха перед выступлением на публике и приобретении уверенности для этого выступления. (Суть курса по ведению дискуссий заключается в постоянных диспутах.. Тем не менее и другие виды деятельности необходимы для понимания участниками всех граней ведения дискуссии и развития упомянутых ранее навыков. Эти виды деятельности включают:

- ✓ речь и анализ текста;
- ✓ упражнения по языковому осознанию;
- ✓ коммуникативные игры;
- ✓ упражнения в риторике;
- ✓ совместную работу в течение всего процесса – от подготовки до выступлений.

Нет никаких сомнений в том, что ведение дискуссии представляет собой чрезвычайно сложный вид деятельности, и таким образом очень важно избежать стремления объяснить и научить участников всему сразу. Ниже следует описание возможной последовательности действий на начальном этапе:

1. «Значение слова» — коммуникативная игра, способствующая росту осознания роли речи. (Например, часть группы видит картинку, спрятанную от других, и пересказывает ее содержание своим товарищам, которые воспроизводят рассказ на бумаге. Описывающие картинку не видят то, что рисуется с их слов...)

2. Демонстрация модели диспута в видеозаписи.
3. Будущие участники делают заключение, преподаватель объясняет правила.
4. Анализ роли выступающих.
5. Определения.
6. Пути развития аргументации.
7. Аспекты судейской деятельности.
8. Развитие навыков устной речи (артикуляция, голосовые модуляции...).
9. Практика выступлений на публике.
10. «Мозговой штурм».
11. Исследовательская работа.
12. Классификация и отбор доказательств.
13. Написание текста выступления.
14. Практика «полностью подготовленных» диспутов.
15. Практика судейских заключений.
16. Практика, практика, практика...
17. Подготовка к состязанию.

Этапы, заключенные между разделяющими линиями, тесно связаны между собой, и практика на данных этапах должна фокусироваться на конкретных особенностях. Данные элементы дискуссий и виды деятельности должны регулярно чередоваться, поскольку по мере накопления опыта ее ведущие участники успешнее и с большей легкостью справляются с задачами, ранее представлявшимися сложными или неясными. В центре внимания всегда должна быть практика в целом.

МОЗГОВАЯ АТАКА (мозговой штурм, мозговой обмолот, брейнсторминг).

Мозговая атака – это групповое нахождение новых альтернативных вариантов решения проблемной ситуации. Мозговая атака была предложена А. Осборном в конце 30-х годов как метод, направленный на активизацию творческой мысли. Для этого применяются средства, снижающие критичность и самокритичность человека с целью повышения уверенности в себе и проявляющие на этой основе механизмы творческого акта. По мнению А. Осборна, стимулирование творческой активности достигается посредством четырех правил:

- ✓ исключается критика, что позволяет высказывать любую мысль без боязни признания ее плохой;
- ✓ поощряется необузданное ассоциирование: чем более «дикой» покажется идея, тем лучше;
- ✓ количество предложенных идей должно быть как можно большим;
- ✓ разрешается «улучшать» идеи, комбинируя и видоизменяя их.

МЕТОД «МАЛОЙ И БОЛЬШОЙ ЭСТАФЕТ» - дает возможность коллективного обмена мнениями, оценками по любому вопросу.

МЕТОД ИГРОВОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ – используется для имитирования или воспроизводства процесса создания или совершенствования объекта. Может быть составной частью поисково-апробационных, инновационных игр и других форм учебных занятий.

ТЕСТИРОВАНИЕ – метод диагностики. Тест (от англ. Test – проверка) – система заданий, позволяющая измерить уровень развития определенного качества.

МЕТОД ДЕЛОВОЙ ИГРЫ. Под деловой игрой рекомендуется понимать моделирование в условной обстановке объектов реального процесса. Характерные **обязательные** признаки деловой игры:

- ✓ воспроизведение процесса...
- ✓ наличие объекта игрового моделирования

- ✓ распределение ролей между участниками игры
- ✓ взаимодействие участников игры, исполняющих те или иные роли
- ✓ различие интересов у участников игры
- ✓ наличие конфликтной ситуации в игре
- ✓ наличие общей цели всего игрового коллектива
- ✓ реализация в процессе игры «цепочки решений»
- ✓ привязка моделируемых в игре событий к определенным моментам времени
- ✓ наличие разветвленной системы индивидуального или межгруппового оценивания

деятельности участников игры

Игры, создаваемые для использования в учебном процессе, получали название обучающих. Обучающая игра может быть как методом обучения, так и формой организации обучения.

Классификация обучающих игр (по В.Ф. Моргуну).

- ✓ По пространственно-временной ориентации: исторические игры, по методу прецедента; тактические игры, соревнования.
- ✓ По потребностно-волевым переживаниям: игры-трагедии. жестокие игры; спокойные или азартные игры; возвышенные игры, комедии.
- ✓ По содержательной направленности: деловые игры, организационно-деятельностные игры; ролевые игры и психосоциодрамы; игры-самораскрытия.
- ✓ По уровню освоения деятельности: дидактические игры; игры-упражнения, репродуктивные; творческие (конструктивные), эвристические, исследовательские.
- ✓ По форме реализации: предметно-манипуляционные игры, инструментальные игры; интеллектуальные игры.

МЕТОДЫ «КРУГЛОГО СТОЛА». Эта группа методов объединяет около полутора десятка разновидностей учебных занятий, в основе которых лежит принцип коллективного обсуждения проблем.

Методы «крутого стола» можно объединить в следующие группы.

1. УЧЕБНЫЕ СЕМИНАРЫ.

Межпредметные. На занятие выносятся тема, которую необходимо рассмотреть в разных аспектах: политическом, экономическом, научно-техническом, юридическом, нравственном и др. На семинар могут быть приглашены специалисты соответствующих профессий. Между слушателями распределяются задания для подготовки сообщений по теме. Такой семинар позволяет расширить кругозор обучающихся, способствует комплексному подходу к оценке проблем.

Проблемные. Перед изучением каждого раздела курса преподаватель предлагает обсудить проблемы, связанные с содержанием данного раздела. Накануне обучающиеся получают задание отобрать, сформулировать и объяснить проблемы. На семинаре в условиях групповой дискуссии проводится обсуждение проблем. Метод проблемного семинара дает возможность выявить уровень знаний слушателей в определенной области и сформировать стойкий интерес к изучаемому разделу учебного курса.

Тематические. Эти семинары готовятся и проводятся с целью акцентировать внимание обучающихся на какой-либо актуальной теме или на наиболее важных и существенных ее аспектах. Перед началом семинара участникам дается задание – выделить существенные стороны темы, проследить их связь с практикой общественной и трудовой деятельности в масштабе страны, предприятия, коллектива. Тематические семинары углубляют знания слушателей, ориентируют их на активный поиск путей и способов решения рассматриваемой проблемы.

Ориентационные. Предметом обсуждения на этих семинарах являются новые аспекты известных тем, способов решения уже поставленных и изученных проблем, опубликованные официальные материалы, директивы.

Системные. Проводятся для более глубокого знакомства с разными проблемами, к которым имеет прямое или косвенное отношение изучаемый курс или тема, например: «Система управления и воспитания трудовой и социальной активности», «Система правового регулирования хозяйственной деятельности учреждения образования и хозрасчет», «Система культурных ценностей и духовное развитие человека» и т. п. Системные семинары раздвигают границы знаний слушателей, не позволяют замкнуться в узком кругу темы или учебного курса, помогают обнаружить

причинно-следственные связи явлений, вызывают интерес к изучению разных сторон общественно-экономической жизни.

2. УЧЕБНЫЕ ДИСКУССИИ.

Они могут проводиться:

- ✓ по материалам лекции;
- ✓ по итогам практических занятий;
- ✓ по проблемам, предложенным самими слушателями;
- ✓ на основе событий и фактов из практики изучаемой сферы деятельности;
- ✓ по публикациям в печати.

Учебные дискуссии закрепляют знания; увеличивают объем новой информации; помогают выработать умения спорить, доказывать, защищать и отстаивать свое мнение и прислушиваться к мнению других.

3. УЧЕБНЫЕ ВСТРЕЧИ ЗА «КРУГЛЫМ СТОЛОМ».

Чрезвычайно полезны в познавательном отношении периодические встречи за «круглым столом» со специалистами – учеными, деятелями искусства, представителями общественных организаций, учебно-воспитательных и культурно-просветительных учреждений и др. Перед каждой такой встречей преподаватель предлагает учащимся выдвинуть интересующую их тему и сформулировать вопросы для обсуждения. Отобранные вопросы передаются гостю «круглого стола» для подготовки к выступлению и ответам. Одновременно на «круглый стол» могут быть приглашены несколько специалистов. Чтобы заседание «круглого стола» проходило активно и заинтересованно, необходимо настроить аудиторию на обмен мнениями и поддерживать атмосферу свободного обсуждения.

В заключение еще несколько рекомендаций по организации «круглого стола».

Для повышения активности обучающихся им можно предложить для обсуждения одну-две критические, острые ситуации в данной сфере деятельности. Для иллюстрации тех или иных мнений, положений и фактов целесообразно использовать соответствующие кино-и телефрагменты, фотодокументы, материалы из газет, записи на магнитной ленте, графики, диаграммы.

Не следует допускать, чтобы обсуждение уходило в сторону от сформулированной темы.

С приглашенными на «круглый стол» надо проводить тщательную подготовительную работу, чтобы они не выступали с докладами, а участвовали в свободном обмене мнениями по рассматриваемой проблеме.

Группу можно предварительно разделить на два «лагеря», поставить перед каждым, не общая другому, разнополюсные задачи. Для одной части группы, например, можно сформулировать задачу так: ничего не принимать на веру, даже очевидные факты, все должно обосновываться, аргументироваться. Другая часть группы будет придерживаться такого принципа: тратить время на обоснование очевидных истин нецелесообразно, ибо каждый образованный человек сам должен убедиться в том, что истинно, а что нет.

МЕТОД «635» — разновидность «КРУГЛОГО СТОЛА».

Шесть участников игры предлагают по три идеи решения поставленной проблемы. Записывают их в свои бланки, которые по кругу передают друг другу. И так пять раз. Отсюда и название метода «635».

Бланк сбора идей

В чем заключается решение	В чем состоит проблема					
	В каком направлении можно развить идею					
	1-й чл.	2-й чл.	3-й чл.	4-й чл.	5-й чл.	6-й чл.
I идея						
II идея						
III идея						

I этап: каждый записывает в свой бланк основные идеи по решению поставленной проблемы;

II этап: все члены команды дополняют (развивают) идею, заполняя бланк.

После прохождения индивидуальных бланков через руки всех участников на них оказываются зафиксированными 109 идей.

III этап: работа аналитической группы.

**ПРИМЕРЫ ФОРМУЛИРОВОК ВОСПИТЫВАЮЩИХ И РАЗВИВАЮЩИХ ЦЕЛЕЙ
учебных занятий (Бобрович Т.А.)**

<i>ВОСПИТЫВАЮЩИЕ</i>	<i>РАЗВИВАЮЩИЕ</i>
<ul style="list-style-type: none"> -акцентировать внимание на ... - аргументировать положение о ... - вызвать интерес к ... - дать необходимые сведения для формирования... - заложить основы для формирования ... - оказать влияние на формирование и развитие ... - объяснить необходимость ... - побуждать чувства ... - показать важность, значение ... - пробудить стремление к ... - раскрыть значение и роль ... - расширить представление о ... - содействовать привитию ... - способствовать осознанию ... - способствовать пониманию ... - способствовать формированию и развитию ... - устанавливать связь между ... 	<ul style="list-style-type: none"> -способствовать овладению ... - создать условия для развития ... - обеспечить развитие. ... - развивать ... - способствовать становлению ... -помочь осознать... -содействовать осознанию...

ЦЕЛИ, ОРИЕНТИРОВАННЫЕ НА РАЗВИТИЕ ЛИЧНОСТИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

(по Т.И.Шамовой) ✓ **Цели, ориентированные на развитие личностно-смыслового отношения обучающихся к изучаемому предмету:**

- актуализировать личностный интерес обучающихся к изучению темы;
- помочь обучающимся осознать социальную, практическую и личностную значимость учебного материала.

✓ **Цели, ориентированные на развитие ценностных отношений обучающихся к окружающей действительности:**

- содействовать осознанию обучающимися ценности изучаемого предмета;
- помочь обучающимся осознать ценность совместной деятельности.

✓ **Цели, связанные с обеспечением развития у обучающихся интеллектуальной культуры:**

- создать содержательные и организационные условия для развития у обучаемых умений анализировать познавательный объект (текст, определение понятия, задачу и др.);
- обеспечить развитие у обучаемых умений сравнивать познавательные объекты;
- содействовать развитию у обучаемых умений выделять главное в познавательном объекте (определении понятия, правиле, задаче, законе и др.);
- обеспечить развитие у обучаемых умений классифицировать познавательные объекты и др.

✓ **Цели, связанные с развитием коммуникативной культуры обучающихся:**

- содействовать развитию у обучающихся умений общаться;
- обеспечить развитие у обучающихся монологической и диалогической речи.

✓ **Цели, ориентированные на развитие рефлексивной культуры обучающихся:**

- создавать условия для развития у обучающихся умений «приостановить» свою деятельность;
- обеспечить развитие у обучающихся умения выделять узловые моменты своей или чужой деятельности как целого;
- содействовать развитию у обучающихся умения отстраниться, занять любую из возможных позиций по отношению к своей деятельности, ситуации взаимодействия;

- обеспечить развитие у обучающихся умения объективировать деятельности, т.е. переводить с языка непосредственных впечатлений и представлений на язык общих положений, принципов, схем и т.п.

✓ ***Цели, ориентированные на развитие у обучающихся исследовательской культуры:***

- содействовать развитию у обучаемых умений использовать научные методы познания (наблюдение, гипотеза, эксперимент);
- соблюдать условия для развития у обучаемых умений формулировать проблемы, предлагать пути их решения.

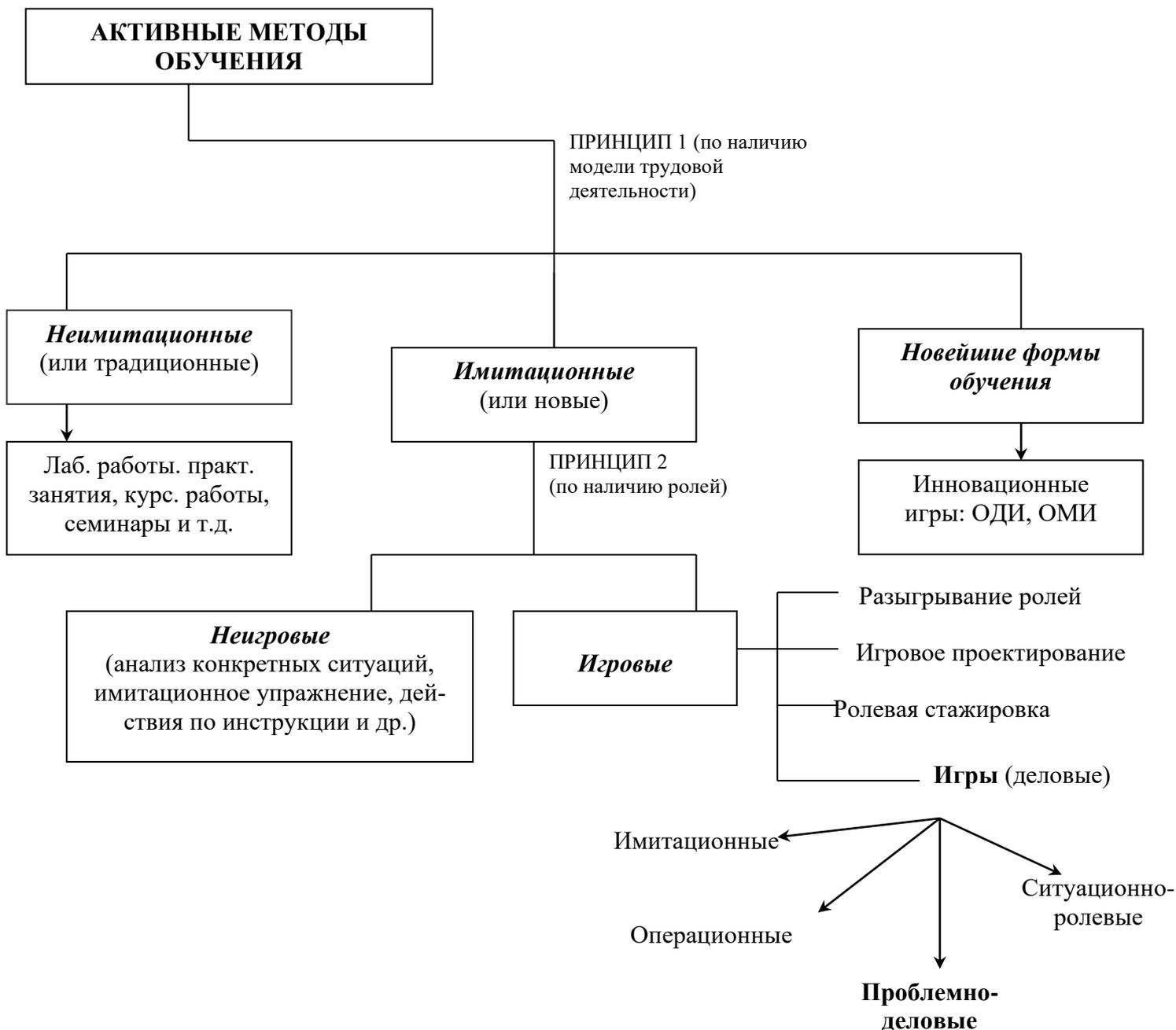
✓ ***Цели, связанные с развитием у обучающихся организационной культуры (культуры самоуправления учением):***

- обеспечить развитие у обучающихся умения ставить цель и планировать свою деятельность;
- создать условия для развития у обучаемых умения работать во времени;
- содействовать развитию у обучающихся умений осуществлять самоконтроль, самооценку и самокоррекцию учебной деятельности.

✓ ***Цели, ориентированные на развитие информационной культуры обучающихся:***

- создать условия для развития у обучающихся умения структурировать информацию;
- обеспечить у обучающихся развития умений составлять простой и сложный планы;

СХЕМА 1



Используемые источники.

А.И. Жук, Н.Н. Кошель. Активные методы обучения в системе повышения квалификации педагогов. Мн., Аверсэв, 2003.

Салка М., Холло Д. Умение вести диспут: Принципы, методы и организация. – Будапешт, 1990.