**Интерактивные методы обучения**

Внедрение интерактивных форм обучения – одно из важнейших направлений совершенствования профессиональной подготовки в различных сферах обучения.

Основные методические инновации связаны сегодня с применением именно интерактивных методов обучения.

**Понятие «интерактивный»** происходит от английского «interact» («inter» — «взаимный», «act» — «действовать»).

**Интерактивное обучение —** это специальная форма организации познавательной деятельности. Она подразумевает вполне конкретные и прогнозируемые цели. Одна из таких целей состоит в создании комфортных условий обучения, при которых студент или слушатель чувствует свою успешность, свою интеллектуальную состоятельность, что делает продуктивным сам процесс обучения.

В педагогике различают несколько моделей обучения:

1. Пассивная - обучаемый выступает в роли "объекта" обучения (слушает и смотрит);

2. Активная - обучаемый выступает "субъектом" обучения (самостоятельная работа, творческие задания);

3. Интерактивная - взаимодействие.

Использование интерактивной модели обучения предусматривают моделирование жизненных ситуаций, использование ролевых игр, совместное решение проблем. Исключается доминирование какого-либо участника учебного процесса или какой-либо идеи. Из объекта воздействия ученик становится субъектом взаимодействия, он сам активно участвует в процессе обучения, следуя своим индивидуальным маршрутом.

**Необходимо помнить**:

**1. Учебный процесс организуется с учетом включенности в процесс познания всех студентов группы без исключения**

**2. Каждый вносит свой особый индивидуальный вклад, в ходе работы идет обмен знаниями, идеями, способами деятельности**

**3. Организуются индивидуальная, парная, групповая работа; проектная работа, ролевые игры; работа с документами и различными источниками информации**

**4. Интерактивные методы основаны на принципах взаимодействия, активности обучаемых, опоре на групповой опыт, обязательной обратной связи.**

**5.** **Создается среда образовательного общения, которая характеризуется открытостью, взаимодействием участников, равенством их аргументов, накоплением совместного знания, возможность взаимной оценки и контроля**

**Принципы работы на интерактивном занятии:**

1. Занятие – не лекция, а общая работа.

2. Суммарный опыт группы больше опыта тренера.

3. Все участники равны независимо от возраста, социального статуса, опыта.

4. Каждый участник имеет право на собственное мнение по любому вопросу.

5. Нет места прямой критике личности (подвергнуться критике может только идея).

6. Все, сказанное на занятии, не руководство к действию, а информация к размышлению.

## ГРУППОВАЯ ДИСКУССИЯ

Групповая дискуссия – метод групповой работы в тренинге, дающий возможность участникам попрактиковаться в убеждении группы в своем мнении, и позволяющий в ходе последующего видеоанализа наглядно продемонстрировать закономерности групповых процессов. Групповая дискуссия применяется для отработки навыков проведения делового совещания, в командообразовании, при построении корпоративной культуры, при обучении ораторском мастерству и законам риторики. Также групповая дискуссия может применяться для выявления лидера группы.

**Вот некоторые закономерности, которые можно увидеть в ходе видеоанализа:**

* Первым начинает дискуссию человек с лидерскими качествами
* Склонны спорить друг с другом люди, сидящие напротив
* Склонны поддерживать друг друга люди, сидящие рядом
* Утвердительные высказывания не убеждают
* Убеждают вопросы, резюмирование
* Часто тихий голос заставляет к себе прислушаться больше, чем громкий
* Если человек высказывается, и сразу все смолкают и слушают, значит его мнение авторитетно – это лидер
* Если человек высказывается, и одновременно говорят другие, и он ничего с этим не делает – он не лидер, и его мнение не будет принято к сведению

**РЕЗУЛЬТАТЫ И ЭФФЕКТЫ, ПОЛУЧАЕМЫЕ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ:**

* Позволяет выявить лидера
* Позволяет продемонстрировать групповые процессы: распределение ролей в группе, управление группой, поведение подчинения, давления. Сотрудничества, скрытого управления и т.д.
* Групповая дискуссия вовлекает всех участников в игровой процесс, повышает общий энергетический уровень группы.

Ведущий групповой дискуссии управляет обсуждением, используя следующий алгоритм:

1. Тему и цель обсуждения записать на доску.

2. Собрать мнения и зафиксировать на доске.

3. Высказать вариант решения, аргументировать с опорой на цель

4. Запросить обратную связь

5. Поддержать согласных

6. Работать с сомнениями несогласных парафразом

7. Сделать резюмирование и записать окончательный вариант группового решения

8. Запросить обратную связь в индивидуальном порядке

**КИНОМЕТАФОРА**

Кинометафора – метод групповой работы, вовлекающий аудиторию в тему обсуждения/изучения за счет яркости и наглядности кинофрагмента, отражающего наиболее существенные аспекты изучения. Кинометафора представляет из себя показ кинофрагмента с определенной целью просмотра и последующим обсуждением – анализом.

ЦЕЛИ МЕТОДА:

1. Яркая демонстрация изучаемого материала

2. Преподнесение системного материала

3. Обучение тому, чтобы видеть различия

4. Преподнесение классификации

5. Мотивация группы на обучения за счет вовлекающего видеоряда

АЛГОРИТМ ПРОВЕДЕНИЯ КИНОМЕТАФОРЫ:

1. Организовать пространство для просмотра

2. Дать инструкцию к просмотру и наблюдению – озвучить тему-задание

3. Кинопросмотр

4. Анализ кинофрагмента. Может проводиться через использование следующих методов:

* В общем кругу
* С помощью модерации
* С организацией работы в командах с ватманом, маркерами и последующей презентацией групповых решений спикерами

5. Выводы и переход к следующей теме.

**МИНИ – ЛЕКЦИЯ**

РЕЗУЛЬТАТЫ И ЭФФЕКТЫ, ПОЛУЧАЕМЫЕ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МИНИ-ЛЕКЦИИ:

**Результат №1 – это информирование**. Мини-лекция служит для теоретической подачи новой информации, нового материала, который затем будет отрабатываться в практических упражнениях. Основной результат мини-лекции – слушающие получают новую информацию. Чаще всего это технология работы, алгоритм определенной техники с описанием пользы от применения данной техники.

**Результат №2 – смена установки**. В ходе мини-лекции формируется позитивная установка на то, что все сказанное тренером действительно соответствует реальности. Например, если до мини-лекции участники считали, что главное в системе TWI – это проверка работы стажера, то после мини-лекции «Этапы TWI» участники сменили свое отношение и поняли, что без подготовки и настройки вся система будет менее эффективна.

**Результат №3 – мотивирование слушающих**. Материал подается в ходе мини-лекции таким образом, что слушающим хочется воспользоваться получаемой информацией. Хочется использовать на практике то, что они только что прослушали. Участники готовы к следующему этапу – практическим упражнениям, которые следуют за мини-лекцией и направлены на отработку практических навыков.

#### КОМПОЗИЦИЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ

**Композиция речи** – это построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому. После составления плана оратор приступает к оформлению композиции речи. Существуют восемь форм композиции речи.

**1. Вступление**. Его цель – подготовить слушателей к восприятию данной темы. Во вступлении может быть использована цитата, вопросы к аудитории. Первые слова должны «зацепить» внимание аудитории.

* **Обращение** – устанавливается первичный контакт с аудиторией, привлекается внимание
* **Называние темы** – подчеркивается актуальность темы, ее значение для данной аудитории
* **Повествование** – формулируется цель выступления, кратко излагается история вопроса

**2. Главная часть.** В ней излагается основной материал, последовательно разъясняются выдвинутые положения, доказывается их правильность, слушатели подводятся к необходимым выводам. Главное правило здесь – соблюдение логической последовательности и стройности изложения материала.

* **Описание** – описывается принцип действия, описывается структура сообщения. Описание должно быть точным и вызывающим непротиворечивый целостный образ того, о чем идет речь. Это достигается описанием общего и конкретизацией отдельных деталей.
* **Доказательство** – ваши мысли, предложения нуждаются в доказательстве, т.к. слушающие могут иметь другую точку зрения. Доказать можно приведением фактов, статистики, прецедента аналогичного с вашим действия с описанием положительного результата. Доказывать можно, ссылаясь на авторитеты, а также апеллируя к опыту и чувствам слушателей, показывая выгоду.
* **Опровержение** – метод от обратного. Если Ваша мысль неожиданна и не совпадает с ожиданиями присутствующих, подготовьтесь и найдите примеры, когда использовался метод. Противоположный вашему предложению, и был получен отрицательный результат. Опровержение – это доказательство от обратного.

**3. Заключение**. Убедительное и яркое заключение запоминается слушателям, оставляет хорошее впечатление о речи. Неудачное заключение губит все выступление.

* **Воззвание** – обращение к чувствам, ценностям слушателей. Эмоционально заряженная часть выступления. Может быть использован гротеск, яркий образ, социально значимые символы. Формулируется в императиве (в повелительном наклонении)
* **Обобщение** – краткое повторение сути всей лекции и вывод

# МЕТОДЫ ИЗЛОЖЕНИЯ МАТЕРИАЛА

**СКВОЗНЫЕ СТРУКТУРЫ:**

**СТУПЕНЧАТЫЙ МЕТОД –** последовательное изложение одного вопроса за другим. Рассмотрев какую-либо проблему или тему, выступающий уже больше к ней не возвращается.

**ИСТОРИЧЕСКИЙ МЕТОД (ХРОНОЛОГИЧЕСКИЙ) –** изложение материала в хронологической последовательности – описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином лице, предмете с течением времени.

**КОНЦЕНТРИЧЕСКИЙ МЕТОД (МАЙНД-МАП)** – расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой выступающим (это может быть основная потребность либо цель слушателей). Выступающий переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному и углубленному его анализу.

**ЛОКАЛЬНЫЕ СТРУКТУРЫ:**

**ИНДУКТИВНЫЙ МЕТОД** – изложение материала от частного к общему. Выступающий начинает речь с частного случая, а затем подводит слушателей к обобщениям и выводам.

**ДЕДУКТИВНЫЙ МЕТОД –** изложение материала от общего к частному. Оратор в начале речи выдвигает какие-то положения, а потом разъясняет их смысл на конкретных примерах, актах.

**МЕТОД АНАЛОГИИ (ТРАДУКТИВНЫЙ) –** сопоставление различных явлений, событий. Фактов. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателям. Это способствует лучшему пониманию излагаемого материала, помогает восприятию основных идей, усиливает эмоциональное воздействие на аудиторию.

**ОРАТОРСКИЕ ПРИЕМЫ**

Логические доводы должны быть обращены к разуму слушателей, психологические – к чувствам.

**ПРИНЦИП УСИЛЕНИЯ** – значимость. Вес, убедительность аргументов постепенно нарастают, самые сильные доказательства используются в конце рассуждения.

**ПРИНЦИП ИНТРИГИ** – для того, чтобы заинтересовать, заинтриговать слушателей, предмет речи сразу не называется.

**ВОПРОСНО-ОТВЕТНЫЙ ПРИЕМ** – оратор вслух раздумывает над поставленной проблемой. Он ставит перед аудиторией вопросы, и сам на них отвечает. Выдвигает возможные сомнения, возражения, выясняет их и приходит к определенным выводам. Это очень сильный прием, заставляющий слушателей вникнуть в суть излагаемого вопроса.

**МОЗГОВОЙ ШТУРМ**

**Мозговой штурм** – специализированный метод групповой работы, направленный на генерацию новых идей, стимулирующих творческие мышление каждого участника.

1. Мозговой штурм можно использовать, если есть необходимость собрать новые творческие идеи по проблемном вопросу В этом случае вся группа делится на несколько подгрупп. Мозговой штурм проходит одновременно в каждой подгруппе.

2. Также можно использовать мозговой штурм для демонстрации групповых процессов. В этом случае выбираются активные участники, которые будут работать в мозговом штурме. Остальные становятся наблюдателями, которым лучше раздать бланки наблюдений, чтобы они оставались включенными в работу. В этом случае целесообразно работу активных участников записать на видео для последующего анализа и выявления изучаемых групповых процессов.

**РЕЗУЛЬТАТЫ И ЭФФЕКТЫ, ПОЛУЧАЕМЫЕ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОЗГОВОГО ШТУРМА:**

1. Мозговой штурм позволяет собрать новые идеи по сложному вопросу, который не имеет однозначного решения. Ведущий должен зафиксировать результаты. А затем оформить их в письменном виде. Здесь мозговой штурм – инструмент для получения новых знаний: как для участников, так и для самого ведущего. Он может использовать наработанный материал в обезличенном виде при проведении последующих аналогичных программ.
2. Если мозговой штурм проводился для демонстрации групповых процессов, то в ходе видеоанализа можно показать, как умирают идеи и как рождаются новые решения; как человек берет управление группой на себя и как позволяет быть «оттертым в сторону» и неуслышанным. Во время второго и третьего этапов может развернуться настоящая борьба за власть, а материалы для презентации могут стать маркерами власти: кто держит ватман. Тот и лидер, кто пишет на доске, тот и лидер и т.д. Здесь мозговой штурм и видеозапись – мощное наглядное средство, показывающее распределение ролей, управление аудиторией и т.д.
3. Мозговой штурм существенно повышает общую энергетику группы, способствует вовлеченности как активных участников, так и наблюдателей. При этом, естественно, активные участники вовлечены больше. Поэтому наиболее уставших участников лучше сделать активными – тогда процесс их погружения в работу пройдет с меньшими волевыми усилиями. Они окажутся захваченными работой.
4. После анализа работы на мозговом штурме возникает эффект законченного действия. Поэтому мозговым штурмом лучше заканчивать день обучения, либо уходить после него на обед. Если сделать просто перерыв на кофе-паузу. То любая последующая работа будет менее яркой. После мозгового штурма могут быть восприняты только работа с кейсами желательно с двигательной активностью, т.к. умственная активность будет в фазе спада (идет процесс восстановления потраченной энергии).

# АЛГОРИТМ МОЗГОВОГО ШТУРМА

**ЗАДАНИЕ НА ПЕРВЫЙ ЭТАП** – 7 минут:

 В течение 7 минут в Вашей группе необходимо собрать максимальное число идей и предложений на тему.

 При этом Вам необходимо:

1. Исключительно придумывать различные способы решения стоящей перед группой задачи, не допуская обсуждения, критики и неприятия предложений.
2. Следить, чтобы все мнения были зафиксированы.
3. Поддерживать творческий настрой в группе.

**ЗАДАНИЕ НА ВТОРОЙ ЭТАП** – 7 минут:

 В течение еще 7 минут в Вашей группе необходимо:

1. Расклассифицировать выработанные идеи и предложения.
2. Отсеять заведомо нереализуемые решения.
3. Выбрать наиболее удачные решения.
4. Проработать конкретные пути реализации этих решений.
5. Определить средства, необходимые для осуществления этих решений.
6. Распределить внутри группы ответственность за реализацию конкретных решений.
7. Представить результаты работ в Вашей группе остальным.

**ЗАДАНИЕ НА ТРЕТИЙ ЭТАП** – 5 минут.

Подготовьте выступление от Вашей группы с использованием ватмана, фломастеров и других средств наглядного изображения Ваших предложений.

**ЗАДАНИЕ НА ЧЕТВЕРТЫЙ ЭТАП** – ПРЕЗЕНТАЦИЯ – 3 минуты.

Представьте свои идеи так, чтобы все слушающие их поняли и приняли. Сделайте свою презентацию яркой и образной.

Время ответов на возможные вопросы - 5 минут.