

# Современные методы обучения в СПО

Преподаватель: Дегтярёва Л.А.

2016 ГОД

Использование активных форм обучения является одним из путей повышения интереса к учебным дисциплинам.

Применение активных форм позволяет погрузить студентов в активное организованное обучение, в котором они проявляют свою сущность и могут взаимодействовать с другими студентами и с преподавателями.



# ВИДЫ АКТИВНЫХ ФОРМ И МЕТОДОВ ОБУЧЕНИЯ

- Диалог;
- Дискуссия;
- Диспут;
- Урок постановки проблем и их решения;
- Защита творческих работ, проектов;
- Урок-исследование;
- Консультация (эффективен накануне итоговых аттестаций);
- Урок рецензирования, взаимоконтроля, самооценки;
- Урок-выставка;
- Конференция (пресс-конференция);
- Семинар;
- Зачет;
- Экскурсия;
- Вернисаж, литературный салон, урок-концерт;
- Мозговой штурм;
- Деловые игры;
- Игры-тренинги;
- Кейс-стади (Case study).

# *Использование активных форм делает обучение более эффективным тогда, когда студенты:*

- могут связать новый материал с предыдущим;
- заинтересованы в том, что делают;
- четко знают, что должны делать и понимают, зачем это нужно;
- имеют самостоятельность в работе;
- развивают умения;
- имеют доступ к необходимым ресурсам (документам, справочному материалу);
- обеспечены разными видами деятельности;
- имеют необходимую поддержку со стороны преподавателя;
- работают в подходящем для них темпе;
- понимают когда и как будут оценены;
- могут оценить собственные успехи.



# Проектное обучение

# Из истории метода проектов

- Метод проектов был разработан в 1920 году американским философом и педагогом Джоном Дьюи и его учеником В.Х. Килпатриком.



# Метод проектов в России

- В России идеи проектного обучения стали применяться в работе русского учёного-педагога С.Т. Шацкого.
- 25 августа 1932 года этот процесс проектного обучения был прерван постановлением ЦК ВКП(б).
- Возобновление работы по методу проектов началось в начале 90-х годов XX столетия

# Современное понимание метода проектов

*«Все, что я познаю, я знаю, для чего  
мне это надо и где и как я могу эти  
знания применить»*

(С.Т. Шацкий)





# Основные понятия

**Проект** – (от лат. – брошенный вперед)

а) совокупность документов для создания изделия;

б) предварительный текст документа;

в) замысел, план, прообраз какого-либо объекта.

# Основные понятия

**Метод проектов** – способ достижения дидактической цели через детальную разработку проблемы (технологии), которая должна завершиться реальным практическим результатом, оформленным тем или иным образом.

# Цель проектного обучения

- *состоит в том, чтобы создать условия, при которых студенты самостоятельно приобретают недостающие знания из разных источников;*
- *учатся пользоваться приобретенными знаниями для решения познавательных и практических задач;*
- *приобретают коммуникативные умения, работая в различных группах;*
- *развивают у себя исследовательские умения (умения выявления проблем, сбора информации, наблюдения, проведения эксперимента, анализа, построения гипотез, обобщения);*
- *развивают системное мышление.*

# Этапы работы над проектом

- **Подготовительный:**  
выбор темы проекта;  
формирование творческих групп;  
Определение форм проектной деятельности.
- **Разработка проекта:**  
консультация;  
координация работы студентов.
- **Оформление презентации.**
- **Презентация проектов.**
- **Подведение итогов и выводы.**

# Типы проектов:

- **Практикоориентированный проект** нацелен на решение социальных задач.
- **Исследовательский проект** по структуре напоминает научное исследование.
- **Информационный проект** направлен на сбор информации о каком-либо объекте или явлении.
- **Творческий проект** предполагает свободный и нетрадиционный подход к его выполнению.
- **Ролевой проект.** Разработка и реализация такого проекта наиболее сложна.

# CASE STUDY (КЕЙС - СТАДИ)

основан на разборе реальных ситуаций, впервые использован в Гарвардском университете в 1924 г. (США).

*Case Study* эффективен, прежде всего, для формирования таких ключевых профессиональных компетенций в процессе обучения, как коммуникабельность, лидерство, умение анализировать в короткие сроки большой объем информации, принятие решений в нестандартных ситуациях.

Метод *Case Studies* предполагает:

- подготовленный в письменном виде пример кейса из практики бизнеса;
- самостоятельное изучение и обсуждение кейса студентами;
- совместное обсуждение кейса в аудитории под руководством преподавателя;
- **следование принципу «процесс обсуждения важнее самого решения».**

# CASE STUDY (КЕЙС-СТАДИ)

Полевые работы (производство)

«Кресельные» работы  
(учебная аудитория)

## Источники:

- 1.СМИ
- 2.Статистика
- 3.Статьи
- 4.Реальные события
- 5.Интернет

## Этапы работы

- введение в кейс;
- анализ ситуации  
(индивидуальное или работа в малых группах) – 30-40 минут;
- этап презентации – 10 минут.

## ВАЖНО!

- не ограничивать время;
- дать возможность выступить каждому;
- заострить внимание на конкретной проблеме;
- провести голосование: «Чье решение было самым удачным?»

# Модульное обучение

- Способствует развитию самостоятельности студентов, их умению работать с учетом индивидуальных способов проработки учебного материала





# Система действий преподавателя:

Шаг 1 - Представление учебного курса как системы

- Выделение стержневых линий курса
- Отбор содержания для каждого семестра по стержневым линиям

Шаг 2 – Построение технологической карты:

Стержневые линии	Ведущие знания	Второстепенные знания	Сопутствующее повторение	Трудные темы	Внутрипредметные связи	Межпредметные связи	Пути преодоления трудностей

# Система действий преподавателя:

Шаг 3 – Создание модульной программы

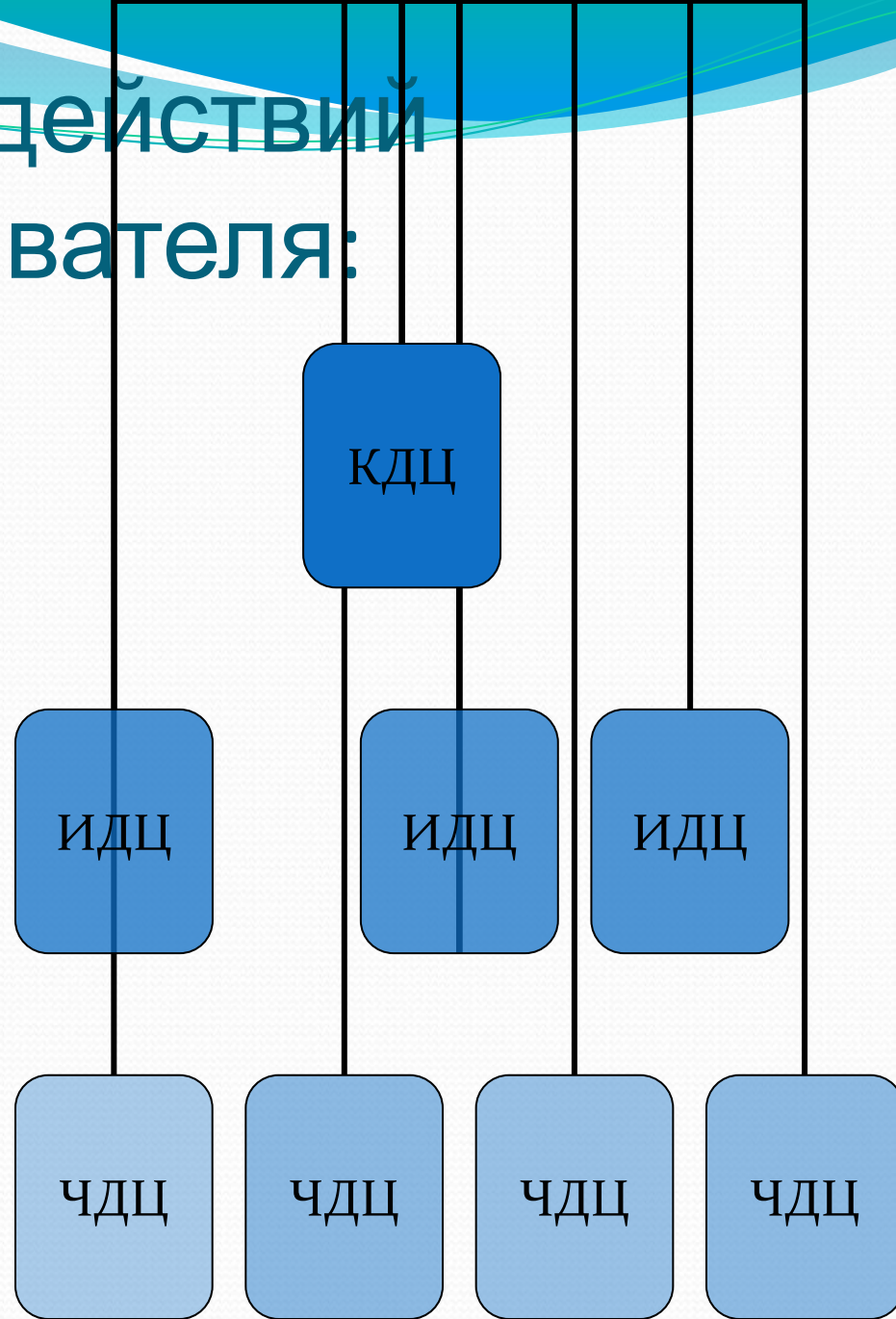
- Определение комплексной дидактической цели на трех уровнях:
  - Значение знаний для духовного развития личности, жизненной практики, профессионального становления
  - Знания
  - Умения
- Создание совокупности модулей модульной программы

# Система действий преподавателя:

## Шаг 4 – Выделение интегрирующих дидактических целей

- На основе комплексной дидактической цели, на трех уровнях
- Для каждого модуля, в соответствии с его содержанием

## Шаг 5 – Градация интегрирующих дидактических целей на частные дидактические цели



# Система действий преподавателя:

Шаг 6 – Построение модуля:

1. Учебный материал с указанием заданий
2. Интегрирующая дидактическая цель
3. Входной контроль
4. Частная дидактическая цель, текст задания, алгоритм его выполнения
5. Выходной контроль
6. Резюме

# МОЗГОВОЙ ШТУРМ

## развивает творческий стиль мышления

Для решения творческой задачи студенты ставятся в строгие временные рамки.

Обычно шторм проводится в группах численностью 7-9 студентов.

В ходе мозгового шторма:

- студенты тренируют умение кратко и четко выражать свои мысли;
- студенты учатся слушать и слышать друг друга (чему особенно способствует преподаватель, поощряя тех, кто стремится к развитию предложений своих товарищей);
- преподавателю легко поддержать трудного ученика, обратив внимание на его идею;
- наработанные решения часто дают новые подходы к изучению темы.

## Этапы шторма:

создание банка идей – анализ идей – обработка результатов.

моделирует реальную производственную, научную или иную деятельность.

К характерным признакам деловой игры относятся:

- реализация процесса «цепочки решений»;
- различие ролевых целей при выработке решений, которые способствуют возникновению противоречий между участниками;
- наличие общей игровой цели у всего игрового коллектива, коллективная выработка решений участниками игры;
- многоальтернативность решений.

У Ч Е Б Н А Я

# технология проведения



ДИСКУССИЯ



# Дискуссия

**Дискуссия – обсуждение противоречия, спор, ведущийся и разрешающийся средствами вербального общения**

*Словарь Ожегова*

**Дискуссия** (от **лат.** *discussio* — рассмотрение, исследование) - публичное обсуждение какого-либо спорного вопроса, проблемы; **спор**.

Двумя важнейшими характеристиками дискуссии, отличающими её от других видов спора, являются **публичность** (наличие аудитории) и **аргументированность**.

Обсуждая спорную (дискуссионную) проблему, в которой каждая сторона, оппонировав мнению собеседника, аргументирует свою позицию.



**Конференция**

**Дебаты**

**Дискуссия-  
диспут**

**«Аквариум»**

**Форум**

**Учебная дискуссия**

**Судебное заседание**

**Круглый стол**

**Заседание экспертной  
группы**

# Технология проведения учебной дискуссии

Развитие критического мышления обучающихся

**Цель**

Формирование коммуникативной и дискуссионной культуры





# Общие принципы дискуссии...

- ❖ равноправные субъект-субъектные отношения;
- ❖ позиция «Я – хороший, ты - хороший»;
- ❖ позиция «Поймите меня правильно»;
- ❖ истина превыше всего
- ❖ краткость – сестра таланта
- ❖ уважение и дружелюбие при высказываниях.



Ознакомление с проблемой	«За» или «Против»
Ознакомления с этапами дискуссии	Ход, правила дискуссии
Ориентационный этап	Адаптация к проблеме, друг другу, выработка определенной установки на решение поставленной проблемы
Оценочный этап	Конфликт идей, ситуация сопоставления, конфронтации <u>Опасность!</u> Конфликт идей может перерасти в конфликт личностей
Этап консолидации	Выработка определенных аргументов, решений
Рефлексивный анализ, подведение итогов	Принятие решения. Анализ выводов, понимания проблемы, хода дискуссии.



## «Шесть шляп критического мышления» или метод обучения «эффективно мыслить»

*Мышление делится на шесть разных режимов.*

***Почему шляпы?***

*6 шляп мышления, каждая имеет свой цвет, легко «снять, одеть».*

*Шляпа указывает на роль, например: милиционер, менеджер...*

*Основоположник - американский педагог  
Эдвард Де Боно.*



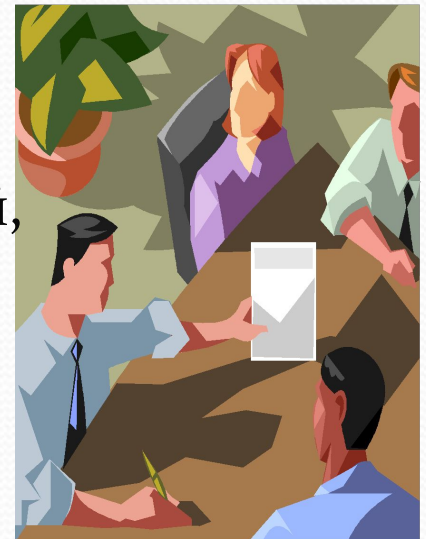
# Притча о старом шляпнике

Жил-был старый мудрый Шляпник. Из всех земных богатств был у него лишь цветной фетр. Но он имел золотые руки и прекрасную мудрую душу, поэтому мастер дарил людям нечто большее, чем головные уборы — шляпы, кепки, панамы и чепчики. Просветленными и одухотворенными, решительными и твердыми духом выходили из мастерской старого Шляпника люди, унося свой заказ.

● «Я возьму себе шляпу белого цвета, — заявил первый сын. — Она так изящна, восхитительна и прекрасна, я буду в ней красоваться на балах и приемах. Именно эта шляпа будет говорить о моем «непростом» происхождении. А то велика ли честь — быть сыном простого шляпника!»

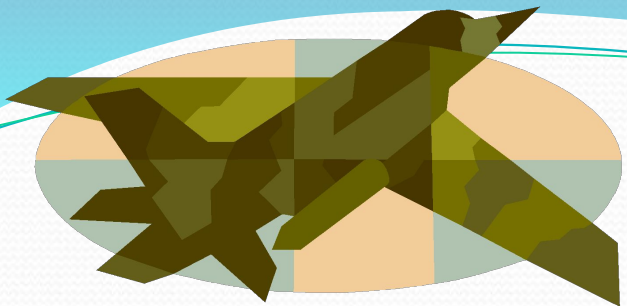
● «А я выбираю черную шляпу, — сказал второй сын. — И она не менее изящна, чем белая, она имеет богатый вид, уместна к любому костюму и событию, в ней я буду строг, представительен и изыскан одновременно».

● «Что ж, я выбираю себе желтую шляпу, — промолвил третий. — Желтый цвет — цвет солнца, радости и богатства, а это мне так необходимо! Быть может, владея желтой шляпой, я смогу стать счастливым, кто знает?»

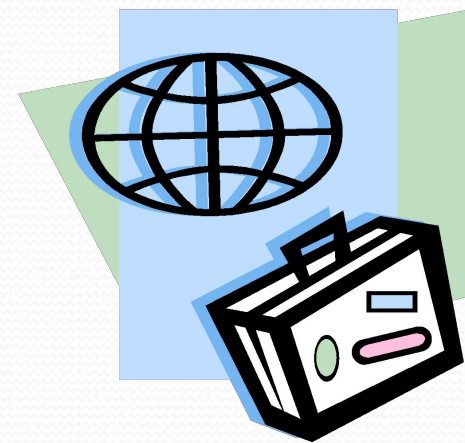
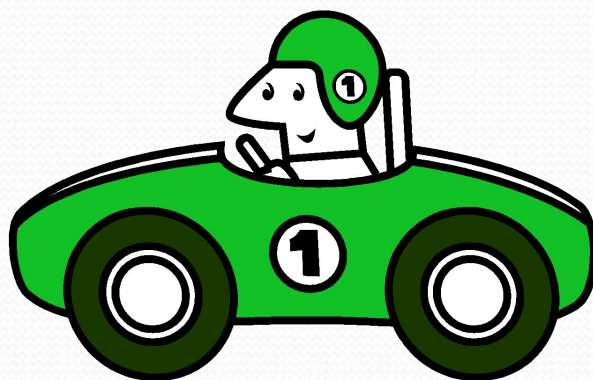


- «Пусть моей шляпой станет красная, — воскликнул четвертый. — Как я мечтал всегда выделяться из толпы, как я хотел быть в центре внимания, чтобы мною любовались и восхищались женщины. А в этой шляпе я буду неотразим!»
- «Зеленая шляпа напоминает мне весенний луг и летное поле, широкое и бескрайнее, дарующее возможность полета. Тысячу раз я летал во сне над зеленой прекрасной землей, быть может, зеленая шляпа поможет осуществиться моей мечте», — мечтательно произнес пятый сын.
- «Мне же достается синяя шляпа, и я очень рад этому. Синий цвет — цвет глаз нашего отца, бескрайних морских и небесных просторов. Постичь их глубину и высоту — вот мое призвание. Хватит ли на все задуманное сил, решительности и времени?» — размышлял шестой из сыновей Шляпника.





Разобрали сыновья шляпы  
и отправились в разные  
стороны...



● Владелец белой шляпы стал довольно важным чином. Но каким-то холодом веяло от этого человека, казалось, что эмоции и чувства он утратил навсегда. Прекрасная машина, а не живой человек отныне ходил по земле.



- Хозяин черной шляпы вдруг все происходящее стал видеть в черном цвете. Все подвергал сомнению и критике, на солнце искал пятна, в человеке — его тень, а в рассвете видел неминуемый закат. Вечно угрюмым и недовольным стал хозяин черной шляпы

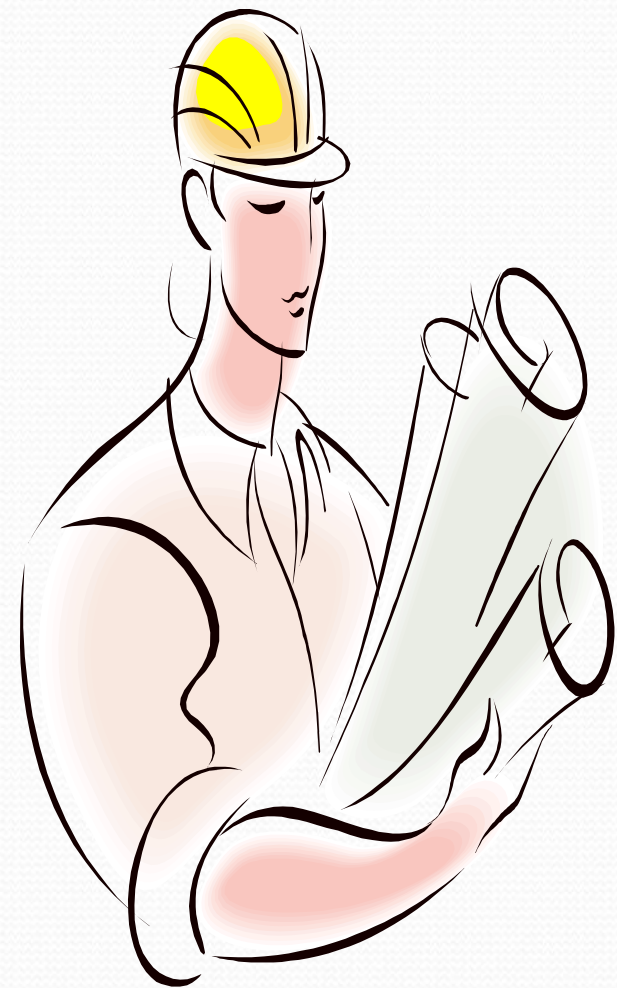


● Владелец красной шляпы отныне жил во власти эмоций. Радость и грусть, тоска и удивление, страх и гнев, удовольствие и разочарование владели его душой. «Какой непосредственный, искренний и живой человек!» — восторгались люди при встрече с ним

● «Точно малое дитя, живущее мимолетностью чувств», — говорили о нем другие. Как человек чувствующий, он страдал и радовался, любил и ненавидел, восхищался и сострадал

Такой загадочный и необъяснимый, он привлекал женщин и друзей, но они через некоторое время разочаровывались в нем, поскольку не находили в этом человеке постоянства и преданности





- Человек в желтой шляпе радовался солнцу, наступающему дню, открыто шел навстречу приключениям и открытиям. Ничто не пугало его, не останавливало, ведь впереди только свет, добро и теплота человеческих рук. Эта святая вера и наивность не раз подводили его, но ничто не могло повергнуть в уныние этого оптимиста. В обыкновенном камне он видел драгоценные кристаллы, в росинке — солнечную раду, а в обыденности — чудеса  
«Мечтатель, романтик, не от мира сего, глупец, бессребреник», — говорили о нем одни.  
«Богатейшей души человек, — говорили другие.  
— Кто же он — богач или бедняк — решать не нам»



● А обладатель зеленой шляпы оказался в удивительном мире творчества. Все, что он видел, слышал, чувствовал, превращалось в поэзию и музыку, картины и скульптуры, романы, повести, рассказы, пьесы для театра и кинематографа

Его талантом восторгались люди, находили в его трудах ответы на свои вопросы

Но как часто он, живя в мире своих творений, оказывался беззащитным перед лицом суровой действительности, неприспособленным к жизни в реальном мире

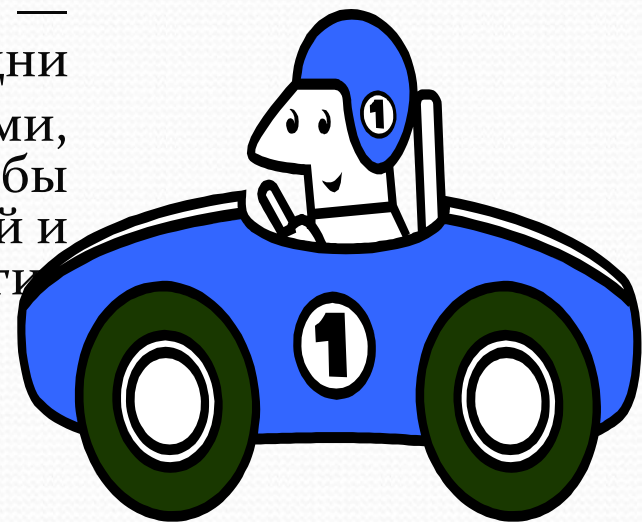
● Владелец синей шляпы стал вечным странником и мыслителем, идущим одному ему ведомыми тропами, ориентируясь на одному ему понятные знаки и символы, не уклоняясь от цели, не торопясь и не замедляя свой ход

Замечая, примечая многое, он выбирал лишь то, что важно в данный момент для достижения поставленной цели. Именно эти качества позволили ему опуститься на морское дно и подняться в небесные выси

«Счастливей человек — достиг того, чего хотел», — говорили одни

«А сможет ли он поделиться своими открытиями, находками, мыслями и чувствами с другими, дабы заразить их жаждой открытий, свершений и побед?» — спрашивали другие

Но нет пока у меня ответа на этот вопрос.

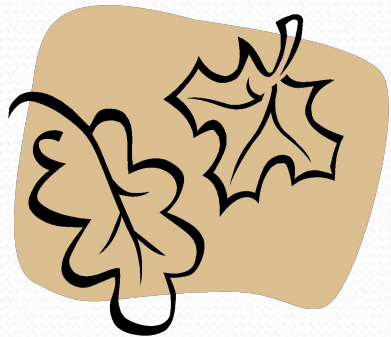


Но настал тот день и час,  
когда сыновья Шляпника  
вновь встретились под  
крышей отцовской  
мастерской



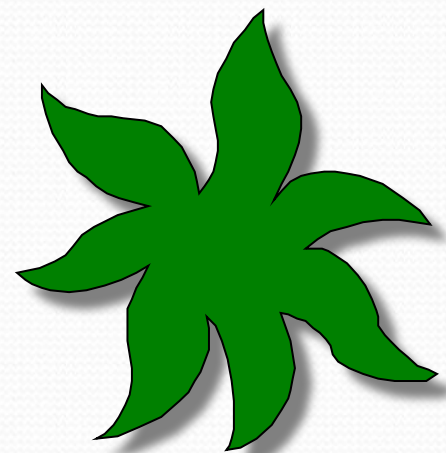


Поражались братья тем  
изменениям, которые произошли  
в каждом из них



И только теперь начали они  
понимать, какое сказочное  
богатство оставил им в  
наследство великий мастер

И захотелось каждому примерить на себя  
шляпу другого, чтобы стать  
беспристрастным и критически  
мыслящим, умеющим видеть позитивные  
стороны и не бояться **чувствовать**,  
научиться творить и неотступно **следовать**  
**к** намеченной цели





Красная шляпа – эмоции, интуиции, чувства и предчувствия, не требует обострение чувств.



Белая шляпа – статистическая. Подготовленная информация. То что заранее подготовили



Черная шляпа – негативная. Осторожность. Суждения.



Желтая шляпа – положительная. Ищем положительный настрой, эмоции.



Зеленая шляпа – творчество. Новые идеи, предложения, подходы.



Синяя шляпа – аналитическая. Чего достигли в организации мышления. Управление.

## Как работать со шляпами?

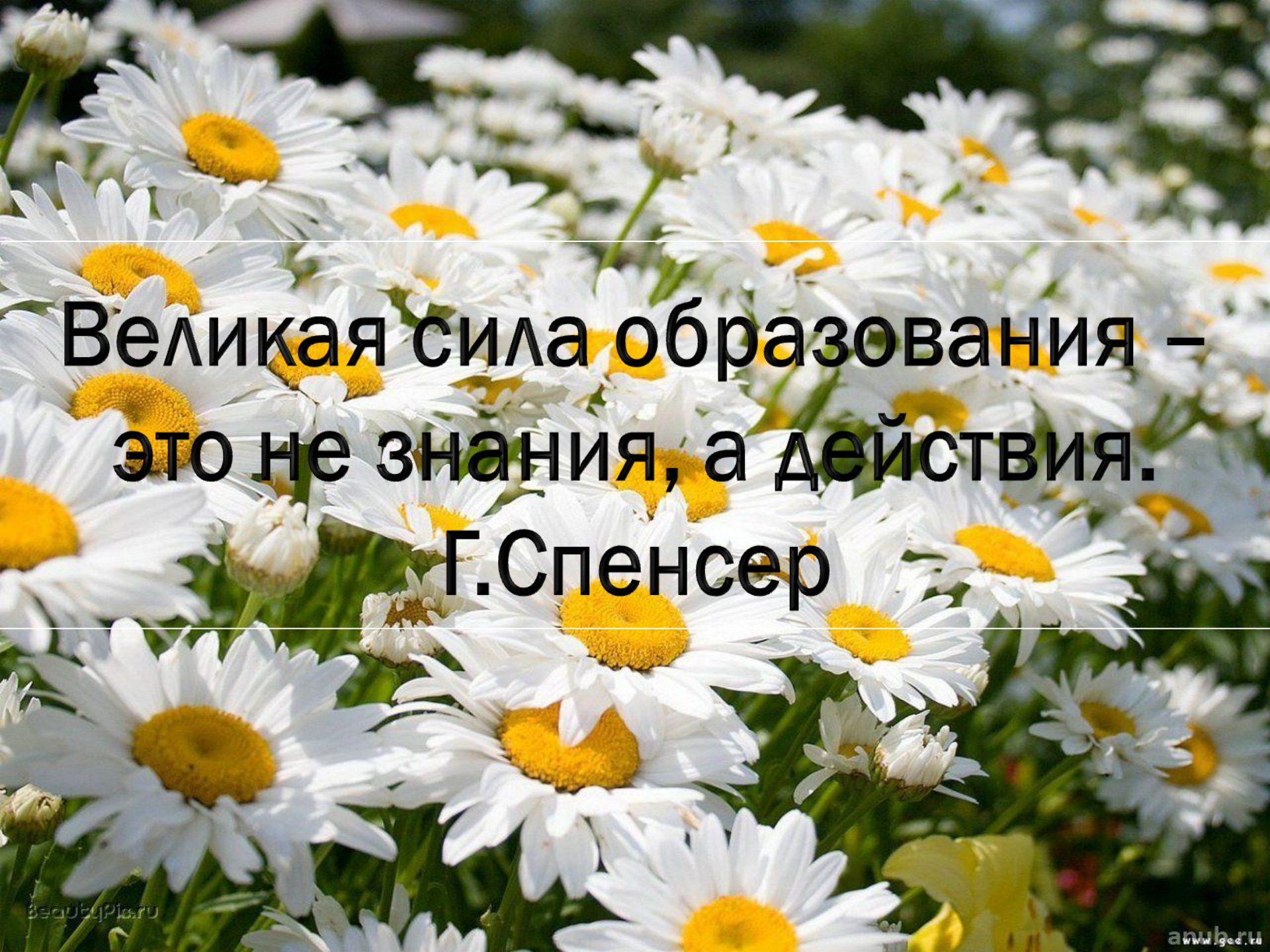
1. Надеть шляпу.
2. Снять шляпу – просим снять и уйти от данного мышления.
3. Сменить шляпу.
4. Обозначить свое мышление.

## Где можно применить?

Для решения проблемы: в форме групповой работы на учебных занятиях и на внеклассных мероприятиях.

# Какая шляпа главнее?

*“Все шесть шляп мышления представляют ценные типы мышления. Считать, что одна шляпа хуже других - значит сводить полезность системы на нет.”*

A close-up photograph of a field of white daisies with bright yellow centers. The flowers are in various stages of bloom, with some fully open and others as buds. The background is a soft-focus field of more daisies under bright, natural light.

**Великая сила образования –  
это не знания, а действия.  
Г.Спенсер**