

18+

ДЕЛО
И
РАДОСТЬ



Ирина Балинец

ДЕЛО и РАДОСТЬ.
Заметки, кейсы

«Издательские решения»

Балинец И.

ДЕЛО и РАДОСТЬ. Заметки, кейсы / И. Балинец —
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-44-960748-5

Каждый, кто хочет создать обучающие занятия, желает сделать их простыми и в то же время полезными, а еще выступить перед будущими слушателями интересно и легко. Но возникают трудности: как подобрать материал, где черпать вдохновение, страх совершить ошибку. Эта книга поможет разумно упаковать задания, преобразовывать громоздкие части курса, задуматься об умениях. Опробуйте конструктивную обратную связь самому себе, особенно над ошибками в деле. В книге есть истории.

ISBN 978-5-44-960748-5

© Балинец И.
© Издательские решения

Содержание

Посвящается всем, кто хочет создать курс обучения легко и увлеченно	6
Первый этап. Подготовка	7
С чего начать?	7
Что вы хотите сделать и для чего?	11
Какую информацию собрать от слушателей перед началом курса (занятия)	13
Откуда черпать идеи?	15
Работа с источниками (ресурсами)	16
Выводы первого этапа	17
Второй этап. Подборка кейсов	18
Кейсы автора с пояснениями, рисунками	18
Конец ознакомительного фрагмента.	25

ДЕЛО и РАДОСТЬ

Заметки, кейсы

Ирина Балинец

Дизайнер обложки И. Балинец

Иллюстратор (подбор изображений) И. Балинец

© Ирина Балинец, 2020

© И. Балинец, дизайн обложки, 2020

ISBN 978-5-4496-0748-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Посвящается всем, кто хочет создать курс обучения легко и увлеченно

Это может быть про вас?

- Вы поняли, что старые приемы (подача материала, использование сложных и запутанных терминов, отсутствие диалога) не работают и есть другие варианты.

- Вы хотите преобразовать обучение, создавая его простым для себя и будущих слушателей, привлекая больше их внимания.

- Вы стремитесь к профессиональному развитию и расширению своих способностей. Хотите выступать как эксперт в своей области.

- Вы хотите уверенно ощущать себя перед людьми.

Тогда раздел вам поможет:

- упаковать привычные задания в интересное и радостное времяпровождение;

- представить аппетитно информацию;

- пополнить арсенал разными приемами;

- создать комфортные условия, атмосферу доверия в обучающейся группе;

- получить удовольствие от дела.

В данном разделе найдете кейсы, схемы, план анализа что вы умеете на данный момент и что с этим делать. Вы получите подробный сценарий обучающей игры¹ для детей от 11 до 16 лет (большая часть описанных в книге приемов будет отражена в занятии), и еще – три примера занятий, где вы попробуете вжиться в роли: наблюдателя, участника и специалиста.

Если готовы пройти три шага, освоив технику разработки захватывающих заданий, давайте займемся разработкой!

¹ В 2017 году завоевала первое место и звание «Лучшая работа» на Всероссийском конкурсе «Образовательный потенциал России».

Первый этап. Подготовка

Обучение можно представить как процесс, с помощью которого обретаете ясность, уверенность; появляются простые решения. Затем их воплощаете постепенно в дело, семью.

Для достижения задуманного плана это все необходимо.

Вы так думаете?

Мои мысли об обучении...

С чего начать?

Как бы не прозвучало прозаично, начните с того, что вообще хорошо получается делать.

Проведем примерную диагностику? Почему «примерную»? Поэтапная процедура выявления особенностей поведения, черт характера и работа над ними проводится под надзором специалиста.

Если готовы, то воспользуйтесь списком из книги или подготовьте блокнот и карандаш.

В предложенном списке слов знаком «-» обозначьте что не нравится в людях, а знаком «+» – что нравится в них, «0» – нейтральные ощущения. (Можно выписать в три колонки со знаками «+», «-» и «0».) Все слова должны быть использованы.

Список слов:

- искренность;
- настойчивость;
- контролировать (постоянно);
- ошибаться;
- нравится работа;
- умение договариваться;
- нравится учиться и пробовать новое;
- отстаивание своей точки зрения;
- следить за внешним видом;
- легкость общения;
- ответственность;
- исполнительность;
- гибкость: умение подстраиваться под обстоятельства;
- понимание специфики в работе;
- уверенность;
- вежливость;
- располагает к доверию;
- зависть;
- быстрота выполнения задач;
- скрупулезная проверка;
- интересны трудные задачи.

Информация для тех, кто сделал пометки: «+», «-», и «0».

Напоминаю вам: результат лишь **примерный**, на который не следует опираться. Более детальная и поэтапная процедура выявления своих особенностей поведения и черт характера проводится под надзором специалиста.

Значения:

1. Знаки «-» (**не нравятся в людях**) могут означать:

- 1) вы применяете методы к себе и другим;
- 2) иногда проявляются наружу, или внутренняя жвачка и переживания;
- 3) часть из них вы в себе отрицаете, избегаете в работе.

2. Знаки «+» (**нравятся в людях**) могут означать:

- 1) проявляется у вас (так действуете), и больше хотите этому научиться;
- 2) то, чего не хватает вам услышать, почувствовать по отношению к себе;
- 3) стремление реализовать в работе, общении.

Про «нулики»: ровно относитесь (не вызывают неприязнь или радость), или сильные стороны (кроме зависти, обид).

Предупреждаю! Интерпретация – примерное направление для размышления о себе. Только под надзором специалиста можно проработать детально.

Мы провели эксперимент, который может провалиться или наполовину сработать. И я могла ошибиться с пояснениями. Я вас благодарю за участие! Вы можете проверить насколько он успешен.

Продолжим. Работаем с тем же списком. Выделите свойства из списка или свои версии выпишите (всего должно получиться 8—9), которые помогают **вам**:

1. Общаться с людьми.

Пояснения к написанию: выход из конфликта – вы и оппонент спокойны и общение продолжается, после беседы к вам люди «тянутся», легко и просто обсуждаете дела.

А теперь выпишите или допишите одним/двумя словами черту (а может несколько) по описанию из первого пункта. Повторите то же самое в следующих двух.

2. Вызвать доверие у окружающих.

Пояснения к написанию: делитесь находками и опытом, вам задают вопросы по делу, интересуются лично вашим опытом, доверяют и рассказывают о себе информацию.

3. Выполнять работу увлеченно.

Пояснения к написанию: задача выполнена с интересом (без усталости) и пользой для себя, узнали новое, научились чему-то, подкорректировали наработки, получили удовольствие от проделанного дела и порадовались.

Останавливаемся. Что получилось?

Проследите, какие характеристики **рассказчика, любителя своего дела** и того, кто **умеет общаться с людьми**, отмечены у вас знаками «-» (не нравится в людях), «+» (нравится в людях) и «0» (нейтрально).

Допустим, такой список получился.

Характеристики:

- открытость;
- уверенность;
- доверяете людям, доверяют вам;
- нравится экспериментировать;
- корректируются ошибки;
- интерес к трудным задачам;
- понимание специфики: навыки и прошлый опыт;
- легкость и простота общения;
- гибкость.

Заметили, в нем нет контроля (постоянного), зависти, скрупулезной проверки, обид и т.д.? Они стопорят дело.

Все, что вы записали – это умения, навыки – сильные стороны (которые «спят» или активно включены в деятельность.) Надеюсь, вы обрисовали, чего вам не хватает в общении, работе и для выстраивания доверительных взаимоотношений. Хотя бы примерно.

Вы начали знакомиться с собой, особенностями и запустили мыслительный процесс: над чем нужно поработать. (Главы вторая и третья помогут понять, что с этим делать.)

Двигаемся дальше. Включаем **увлечения**, например, рисование, вышивание, спорт, музыка, йога, чтение книг, борьба.

Запишите те, которыми вы готовы увлечься на длительный срок от полтора года и более (или чем заняты от трех лет). Обозначьте их.

Пример. Увлечения:

- дыхательная гимнастика, йога;
- чтение профессиональной литературы;
- туристические походы.

Давайте вместе составим портрет разработчика на основании всех записей и вновь добавленных. Итог подведем. (Если нет желания выписывать – ниже список, работайте по нему.)

Портрет разработчика:

...
...
...
...
...
...
...
...
...
...

Увлечения (ваши):

...
...
...

Да, прямо в книге отмечайте.

Портрет разработчика (выберите то, что есть у вас и хотите развить):

- поэтапность;
- поиск информации и переработка;
- чтение профессиональной и вспомогательной литературы по развитию, творчеству;
- участие в семинарах (вебинарах, конкурсах);
- понимание специфики;
- анализ проделанного этапа, его корректировка;
- экспериментирование: метод проб и ошибок;
- сбор обратной связи от участников для доработки материалов;
- обращение за помощью и беседа с профессионалами;
- обзор методик и приемов по специфике;
- использование внутреннего резерва – увлечений.

Выяснили (первичное понимание), чему можно научиться (совершенствоваться), чтобы стать профессионалом в своем деле.

Описанные выше так называемые характеристики разработчика, да и любого человека – это лишь набросок. Создатель картины – это разум, держащий за руку эмоции. Отношение к неудачам, страху наказания (критики), ошибкам, недовольство и прочие «болячки» выравниваются при понимании причины их запуска. Но пока они мешают успешному делу.

Когда начнете радоваться делу, появятся мысли, как его можно улучшить, что еще сделать – это хороший сигнал. (Я, когда писала эту книгу, в день по три раза возвращалась к ее частям и всегда добавляла новые мысли, примеры. Мне доставляет удовольствие, когда я вижу, что текст становится интереснее, ярче и понятнее.) В общем, над собой надо постоянно работать. Помогает жить в довольстве и пробудить в себе «дремлющие» возможности. А запас их огромен!

Как показывает практика (и лично моя), прошлый опыт пригождается в любой деятельности. Если вы перешли в преподавание, прошлые навыки и умения вам в помощь. А кто продолжает трудиться в преподавании – остается углубляться в деле и крепнуть. Ориентир на развитие себя, разработку полезных и необходимых упражнений, кейсов запущен! Ура!

Чтобы вам больше понравилось разрабатывать задания, лучше смогли передать суть материала, включайте в занятия свои увлечения: рисование, спорт, музыку или другое. Например, использование фактов из прочитанной статьи (для тех, кто любит изучать новинки и обзоры технологий), создание небольших иллюстраций (вот и навык рисования пригодится!) раскроют запланированную тему, а вы ее с большим желанием подадите, как «праздничное блюдо» для своих родных. Отличное «блюдо» приготовите!

Если появилось понимание, что чего-то не хватает, надо учиться, переживать не стоит. Ведь САМОЕ ГЛАВНОЕ – развить сильные стороны² (вы их наметили для себя ранее), и попутно подтянутся недостающие. Учимся с помощью сильных сторон овладевать новым.

Вспомним о приемах:

- 1) видеть хорошее в сделанном;
 - 2) хвалить себя, радоваться малым: писать об этом в блоге, рисовать.
- Так давайте, попробуйте снова, если вначале не получилось.

² Крегер, О., Голдстейн Д. Творческая личность: Как использовать сильные стороны своего характера для развития креативности / перевод с англ. к.ф. н. С. Кирова.

Что вы хотите сделать и для чего?

Обозначили сильные стороны, увлечения. Далее выберите ЦЕЛЬ курса (упражнения) и ЗАДАЧИ.

Цель, напомним, конкретная, со сроками и достижимая (есть план перехода из точки «А» в «Б»), задачи – с помощью каких инструментов слушатели достигнут ее, а вы – свою. Ставьте ДВЕ цели: для разработчика курса и для учеников.

Например, ЦЕЛЬ для слушателей: участники фиксируют изменения системы при тестировании на тренажере «Дельта» и после 10-ти упражнений смело возобновляют рабочий проект «Z».

Проверьте эту цель:

- на конкретность,
- наличие срока,
- достижимость (есть план ее достижения?).

Чего не хватает или все хорошо?

Переходим к ЗАДАЧАМ, то есть к инструментам (их море, часть впишу из востребованных): знакомство с информацией, инструкцией, повторение ранее изученного материала, проведение контроля знаний, практическая работа, тренажеры, истории слушателей, презентация, статья, творческая мастерская, **игра**.

Самое важное, чтобы задания и упражнения были близки к реальным ситуациям. Просты и составлены по возможностям людей, и, в конечном итоге, дали пользу участникам курса. Понимание, что от них хотят в процессе заданий и к чему придут, – это дело разработчика курсов (заданий).

Для себя сделайте вывод (это ваша цель), что задания составляются таким образом, чтобы участники смогли понять, что это такое, где использовать и при каких условиях. А как это сделать – дело практики, повторения и повторения через верные действия и ошибки. Без них, к сожалению, не обойтись. Поэтому разрешите их допустить. Таким образом, вы и участникам позволите. Им станет легче и лучше разберутся в новом.

Оцените ошибку и поработаете над собой. Приведу примеры, как можно запустить программу работы над ошибками:

1. Признаться себе, что ПОКА не разбираетесь и можете допустить ошибку. (Я учусь писать книги. Не сразу получаются тексты интересные, складные. Много раз корректирую. Мне не хватает навыков редактуры, корректуры, слова не складываю ровно, нужно изучать логику, продвижение книг, графику... Увидела чего не хватает, план составила с чего начать. Так работаю с «болячками».) Вывод: признаемся в некомпетентности.

2. Попросить время на дополнительную консультацию с экспертом в вашей сфере. Учиться у него, консультироваться, записывать ходы, анализировать действия: как вы решили вопрос, как он предложил. В общем, сопоставьте свою версию до общения с ним и после. (Если вы человеку доверяете, то почему бы у него не поучиться? Можно тактично обратиться с просьбой обучиться тому-то и этому. Предварительно похвалите его за успехи в работе. Я думаю найдется достаточно хорошего и полезного в его деятельности. Если откажет, то согласитесь: «Хорошо, я вас понимаю. Как захотите проконсультировать меня, подайте сигнал. Я в любое время готова и очень хочу обучаться у Вас».)

3. Можно параллельно со вторым пунктом учиться на курсах по личному и профессиональному развитию. (Учиться на ошибках других людей.) В итоге, стремиться к компетентности в своей сфере. (Я изучаю, как другие авторы пишут, читаю книги и смотрю на постро-

ение слов, следование мысли, переходы, связки и сюжет, разбираю технологию писательства, подписалась на рассылку от гуру – редакторов, драматургов. Приходят сообщения с советами от Данилова Д., Немзер А., Бобылева А.)

Все пункты важны, но начните с признания, что чего-то можете не знать. Попутно научитесь договариваться с коллегами. А дальше как по маслу пойдет дело (не обойтись без проб и повторений; их не надо бояться; они помощники и ориентиры в развитии).

Какую информацию собрать от слушателей перед началом курса (занятия)

Ваших слушателей курса (группу) можно поделить так: знакомые люди (например, вы их знаете давно по прошлым курсам), незнакомые и часть знакомые, а часть новички.

Во всех случаях заранее узнайте информацию о них, так как это помогает подстроиться под особенности людей и подать интересно материал.

С кем хорошо знакомы, просто добавьте в картотеку недостающие данные.

Ситуация. Не познакомившись с особенностями страны нового партнера по бизнесу, пришли к недопониманию и сделка не состоялась. (Зато получили опыт те люди и в следующий раз учли недоработку.) Все знать не получается сразу.

Информация о слушателях, которая **помогает** подобрать кейсы (первая часть анкеты):

- возраст;
- географическое положение (страна, город, область, район);
- место работы, должность ИЛИ место учебы, факультет;
- узнайте степень владения темами (*увидите, кто будет вашим помощником*).

Следующую часть анкеты можно раздать перед началом занятия. А кто вовсе не вносил данные, раздать обе части перед началом занятия. (*Это сигнал для анализа!*)

Вторая часть анкеты:

- что хотят получить от курса (их цель, мотивацию);
- увлечения, хобби;
- по желанию: дополнительная информация (все, что хочется написать).

Чем больше информации об учащих, тем лучше поймете, какие аспекты нужно затронуть, какие задания подобрать, на каком уровне находятся участники.

Из наблюдений:

Использование собранных сведений в заданиях, особенно типичных для данной группы, повышает интерес к вашим материалам (курсу). Он становится для людей ценным и важным. Барьер между участниками и выступающим начнет потихоньку исчезать, а уверенность обеих сторон – нарастать.

Бывает, что ученики иногда сами подбрасывают идеи (*это даже облегчает задачу*) по оформлению кейса, о чем рассказывать. Оказывается, слушать их пожелания, потребности становится выигрышным для разработчика.

Внимание! Соберите данные и прислушайтесь к потребностям будущих участников. Так станет яснее и легче продвигаться в теме, менять задания. Думать, что только вы умнее всех – преступление.

Часто употребляю слово «кейс». Означает ситуация.

А так можно презентовать свой курс, разослав информацию по почте в виде листа-презентации и кратко о себе указать сведения: опыт, достижения (*если есть такая возможность*).



ТРЕНЕР ПО ЛЕГКОЙ АТЛЕТИКЕ
ПРИГЛАШАЕТ НА КУРС

Победа над собой

Начало курса: 26.10, 2031 г.



ЧТО БУДЕТ:

- 1. РАБОТА С ТЕЛОМ И ПСИХОЛОГИЯ**
- 2. СТАВИМ ЦЕЛИ**
- 3. ПРОГРАММА ПРЕОБРАЖЕНИЯ**

Место: площадка "..."

Контакт.данные: почта, тел.

Откуда черпать идеи?

Я вдохновляюсь своими разработками, всеми достижениями, которые были в моей жизни. Порой, так приятно вспомнить рабочие моменты, которые нравились мне и детям. Они себя ощущали свободно, даже пели и не хотели уходить с занятия.

Также помогают: поездки и прогулки по городу, краю, упражнения с дыхательной гимнастикой, чтение/анализ книг, участие в онлайн-семинарах.

Вдохновителями могут быть:

- ваш прошлый опыт (любой);
 - истории коллег, известных людей (например, Шаталов В. Ф., Макаренко А. С., Монтессори М.), их книги, статьи;
 - уроки, тренинги, вебинары (очные, онлайн) профессионалов в обучении или по другой теме;
 - сведения об учениках;
 - ваши увлечения;
 - просмотр фильмов, передач;
 - прогулки на свежем воздухе и занятия спортом (растяжка, силовые упражнения, быстрая ходьба);
 - отдых во время работы (режим труда/гимнастика);
 - путешествия по своему городу, району, краю.
 - личностное и профессиональное развитие (новое изучить или попробовать сделать, например, из бумаги домик, нарисовать заход Солнца на фоне моря, свою мечту (цель) и многое другое).
- Все, что хочется сделать – делайте!

Работа с источниками (ресурсами)

Обязательно перед использованием проверьте источники на достоверность. В сети обилие материала. Важно суметь найти стоящий и полезный материал. И самое интересное – находится!

Основные параметры поиска информации:

- метод, прием подкреплен здравомыслием, есть результаты, достижения, статистика, анализ, для некоторых трудов – научные подтверждения;
- люди работают **в одной** деятельности от 3—5³ лет;
- рассказчик владеет материалом на достаточно хорошем уровне (рассказывает с интересом, «глаза горят», после его слов кажется, что это легко, хочется повторить его опыт);
- легко, просто подается материал;
- рассказчик приводит примеры, отвечает на вопросы. Если вопрос не из его профессиональной сферы⁴ или он никогда не сталкивался с этим, то признается, что в этом некомпетентен;
- отсутствие назойливой рекламы, например, на сайте, социальных сетях, в листе-презентации;
- вы получаете пользу от источника, даже на 1—2 занятия, тренинге, вебинаре или пользу от прочитанной статьи;
- даются советы и рекомендации, которые сам автор использовал в своей практике;
- если рассказчик использует разработки других ученых, писателей, то обязательно ссылается на автора труда (метода, название работы, книги или статьи).

Можно воспользоваться любым источником, который вы считаете интересным. Помните о параметрах.

Желаю вам встретить приятных, безумно интересных и любящих свое дело авторов, педагогов, сценаристов, актеров, музыкантов и других.

³ Эти данные взяты из анализа статей про оптимальные условия формирования профессиональных навыков, развитие человека.

⁴ Литвак М. Е., Чердакова В. В. Как найти хорошего работника и хорошую работу?, 2011. С.10.

Выводы первого этапа

Примите мои поздравления – завершили самый важный этап для разработки заданий.

Над чем поработали:

- Выявили (примерно) сильные стороны, с которыми будете работать дальше. (Надеюсь, что получилось их обозначить.)

- Нашли недостающие элементы.
- Записали увлечения, предпочтения.
- Определились с целями и способами их достижения.
- Какую информацию нужно знать о слушателях, и как ее извлечь (например, анкеты, устный опрос):

- возраст;
- географическое положение (страна, город, область, район);
- место работы, должность ИЛИ место учебы, факультет;
- узнайте степень владения темами;
- что хотят получить от курса (их цель);
- увлечения, хобби;
- по желанию: дополнительная информация.

- Откуда черпать идеи (приведены часть критериев):

- ваш прошлый опыт (любой);
- истории коллег, известных людей (например, Шаталов В. Ф., Макаренко А. С., Монтессори М.), их книги, статьи;
- уроки, тренинги, вебинары (очные, онлайн) профессионалов в обучении или по другой теме;
- ваши увлечения;
- изучить задания, работы других педагогов, разработчиков, сценаристов.

- Как работать с источниками информации (повторю основные моменты):

- результаты, достижения, статистика;
- профессионализм, опыт **в одной** деятельности от 3 до 5 лет;
- польза практически сразу;
- рассказчику дело нравится.

Первый этап пройден! Переработайте, а лучше попробуйте применить его на практике. Можно отложить чтение книги и составить анкету, макет листа-презентации о курсе, поискать специальную литературу или посетить один-два онлайн-вебинара (бесплатно) по вашей тематике. Вот это план минимум!

Следующая глава направит вас на отработку качеств, о которых не хочется говорить, да и страшно, а может вовсе не задумывались о них. Начинаем перезагрузку?

Второй этап. Подборка кейсов

Кейсы автора с пояснениями, рисунками

Представлено 20 кейсов, которые помогут в подборе заданий для обучающего курса, вдохновят на разработку новых и помогут подготовиться к выступлению. Вы найдете краткое описание, применение и пользу.

Подборка ситуаций

1. Знакомство со слушателями.

Применение: Рассказать о месте, что их ожидает и заинтриговать событием, не раскрыв его до конца. Оставить один-два сюжета и неожиданно их раскрыть.

Польза: Участникам будет интересно узнать, а что дальше. Таким образом повышается интерес к занятиям.

2. Для разделения на подгруппы.

Применение: Объявить ученикам о желании выйти в центр комнаты, например, 3—4 человека. В зависимости от того, сколько небольших групп запланировали. Предложить каждому рассказать о себе. Пример:

- фамилия, имя;
- город;
- место учебы (работы),
- что хочет получить от этого курса (занятия);
- дополнительная информация, по желанию: что хочет рассказать о себе.

В этот момент постарайтесь фиксировать услышанное.

Затем «центральные»⁵ выбирают по одному человеку в порядке очередности. Так формируются группы. Если остался один человек – он сможет быть судьей или помощником ведущего мероприятия. Если остались двое, то один из них выбирает сам команду. Далее все знакомятся по тому же описанному плану. *Кстати, удачный момент – поделитесь сведениями о себе.*

Если люди знакомы, например, коллеги по работе: сообщите, чтобы разбились на группы по желанию (*Сигнал на будущее!* Так видно будет кому и с кем комфортно взаимодействовать).

Выбрать рандомный способ деления: подготовить цветные фигурки из бумаги для слушателей. Затем люди выбирают их из мешочка.

Польза: Узнаете для себя информацию, чтобы ее внести в следующие занятия. Увидите активистов, стеснительных, познакомите людей друг с другом, отметите их открытость/закрытость, предпочтения по сотрудничеству с коллегами.

3. Создание атмосферы доверия и уюта.

Применение:

Уют: Расставьте стулья и столы по кругу, чтобы люди видели лица друг друга. Приготовьте заранее листочки, ручки, карандаши, раздаточный материал. Если захотите создать тематическую обстановку кабинета, например, из бумаги, ленточек, мелков, картины, что найдете дома, будет хорошо.

⁵ Смелые ученики, вышедшие в центр кабинета.

Доверие: Открытость и преподнесение информации с примерами (истории из личной жизни, эмоции) и включением разного материала. А это как раз элементы ораторского искусства⁶. Далее подробно об этом поделюсь.

Полезьа: Люди смогут погрузиться и представить, о чем будет идти речь, плюс порадуются, удивятся подаче информации, интерьеру и почувствуют заботу, проникнуться. Всем станет приятно.

А вы раскроете в себе новое: обустройство помещения и дизайнерские идеи. Вдруг понравится?! На будущее пригодится.

4. Подача новой информации.

Применение: В игровой форме преподнести информацию, соединив имеющиеся знания слушателей с новыми. Можно вести беседу с включением разных тем, моментов, которые бы хотели обсудить с участниками.

Иногда можно отдать инициативу ученикам, особенно, когда все идет хорошо, «витает» доверие в пространстве.

Полезьа: Слушатели станут активно включаться и почувствуют себя центральными участниками. Повысится интерес к педагогу и занятию.

5. Поощрение.

Применение: Это могут быть слова **благодарности, похвалы или поддержки**, сказанные после выступления одного из участников. Даже если кто-то выполнил с ошибкой задание, засомневался в своем решении, поддержите.

А после серии занятий (*о них не говорить*), вручить грамоты в шуточной форме, подарить свои записи занятий, разбор темы, презентацию, фотографии а-ля «незабываемые моменты обучения».

Варианты раздач материала: флешка, диск оформить, выслать на почту или разместить в закрытой группе (в социальные сети).

Полезьа: Неожиданные сюрпризы ценнее, а поддержка всегда необходима и полезна. Как рассказчику ЕЁ и не оказать?

6. Смена места дислокации.

Применение: Провести занятия в музее, в кафе, на спортплощадке. Если это целесообразно и подходит для вашего курса.

Полезьа: Для сближения и знакомства с педагогом и участниками. Для разнообразия, отвлечения, для понимания и обработки полученной ранее информации.

7. Использование визуализации.

Применение: Схемы, картинки, карты. Рассказ и демонстрация историй из прошлого вашего личного опыта, выдающихся людей. Показать их жизненные пути, что все возможно сделать.

Полезьа: Выигрыш – запоминание и понимание материала.

Инфосводка: Вся информация в головном мозге запоминается образами, а не понятиями. Устанавливаются связи между нейронами⁷, а именно, имеющиеся данные сцепляются с новыми при условии существования между ними родства.

⁶ Литвак М. Е. Как узнать и изменить свою судьбу, 2008. – С. 312.

⁷ Бройнинг Лоретта Грациано. Гормоны счастья: Приручите свой организм вырабатывать серотонин, дофамин, эндорфин и окситоцин / пер. с англ. М. Попов.

Как только полученные сведения реализуются на практике, отношение укрепляется между нейронами. Таким образом, вызывая эмоции, новые знания надолго останутся в памяти, ими станет легко оперировать.

8. Диалоги со слушателями.

Применение: Работа с телом, интонацией и вопросами.

– Умелое использование тела: рук, ног, мимики.

КАК не надо делать: руки складывать на груди, прятать за спиной, одной рукой прижимать другую, в руках держать предмет, когда им не пользуются, жестикулировать руками, как при пожаре, перескакивать с ноги на ногу, карманы набивать разными предметами, показывать пристальный взгляд с серьезным выражением (**словно вы за всеми следите, и никто от вашего взгляда не уйдет**) и монотонно произносить речь (см. Рисунок 2.1⁸).

Часть жестов показывают страх, другие агрессию, третье высокомерие и недоверие. А вам это надо? Ниже приведены рисунки позиций выступающих.

КАК НЕ НАДО ДЕЛАТЬ



Руки прятать в карманы



Размахивать руками,
держат лишний предмет

Рисунок 2.1 Частые позиции (страх и неуверенность)

⁸ Фигуры взяты из приложения Caricature, версии: 1.8 и 1.3. Мимика персонажей нарисована автором.

КАК НЕ НАДО

ДЕЛАТЬ



Скромно
прятаться



Руки складывать
в "защите"

Рисунок 2.1 Частые позиции (страха и защита)

КАК НЕ НАДО

ДЕЛАТЬ



Прическа на бал и
вечернее платье



Разводить руки,
если аудитория
небольшая

Рисунок 2.1 Частые позиции (казаться хорошим, показать красивые аксессуары)

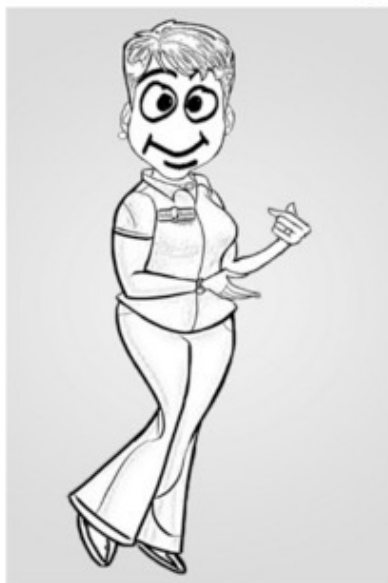
Лучше так: «Портрет выступающего». КАК надо!

Руки слегка жестикулируют, раскрыты в сторону слушателей. Улыбка на лице. Когда разговариваете с группой, стойте, слегка подавшись вперед. В карманах ничего не лежит. В руке нет лишнего предмета. Без напряжения и презрения (См. Рисунок 2.2⁹).

⁹ Фигуры взяты из приложения Caricature, версия: 1.8. Мимика персонажей нарисована автором.

КАК НАДО

ДЕЛАТЬ



Наклониться к слушателям;
неразмашистые жесты



Элегантная одежда,
прямая стойка

Рисунок 2.2 Позиции без напряжения и презрения

Осознали это все, и потихоньку двигаемся дальше.

– Играйте интонацией: то тише говорите, то громче, но в меру. МЕРА ВО ВСЕМ НУЖНА и ее надо ПОНИМАТЬ! Говорите понятно и слышно, без криков и надрывов голосовых связок. Поберегите их для себя. Они еще будут нужны.

– Задавайте вопросы, чтобы участники смогли задуматься, принять, прочувствовать на себе события. Вопросы помогают при несогласии с высказываниями или назревающим конфликте между слушателями.

Есть три типа вопросов:

– Первый тип: *Какова температура ядра Солнца?* (Это вопрос, где нужно дать ответ: точная дата, фамилия писателя, годы жизни и прочее. Вопрос на знаниевый компонент. Его называют **закрытым**).

– Другой вариант: *Почему температура ядра Солнца равна примерно 6000 градусов по Цельсию?* (Такая постановка вопроса способствует широкому взгляду и пониманию процессов, происходящих внутри звезды. Ответ на данный вопрос развернутый, и требуется больше сведений). Этот тип вопроса – **открытый. Кстати, выигрышный и полезный! Рекомендую использовать часто.** Можно начать со служебных слов:

- Как вы думаете...?
- Почему...?
- На ваш взгляд...?
- Каким образом произошел...?
- При каких условиях...?

– **Промежуточный:** *Вам нужно отправить резюме на почту или факс?* В нем есть ответ на поставленный вопрос, его нужно выбрать из имеющихся версий. Это облегчает поиск

информации. Он подразумевает выбор из предложенного списка. Добавлю – уточняющий вопрос.

Почувствовали разницу между ними? Все варианты хороши, надо использовать их в подходящих ситуациях.

Полезно: Вызвать понимание, проникнуться событием, порассуждать над проблемой или темой. Увлечь материалом. Найти решение ситуации. Так участники почувствуют себя частью происходящего события.

9. Открытое выступление.

Применение: Делитесь историями: учебой, работой, достижениями. Участвуйте вместе со слушателями.

Смотрите на них, только не пристально, словно увидели букашку на лице. Взгляд скользит и немного задерживается то на одном, то на втором, и так на всех присутствующих. Уделяйте внимание всем.

Полезно: Сближение, сопереживание и понимание друг друга. Объединение рассказчика и участников. Поиск общего. Доверие.

(Мне вьелся один эпизод из фильма «Баллада Бастера...»)

Каждый день поездка в повозке. Выступления перед публикой, мелькание станций, смена дня и ночи, грязных лиц. Доносились невнятные слова до сцены. Сбор денег: копейка за копейкой.

Подручный свет от горящих свеч, занавес опускается и на стуле говорящее тело. Громко произносит слова, игра интонацией, звуки, благодарность и сияние, любовь дарит артист посетителям. Звучит репертуар из драмы со сложным смыслом и словами. Без суфлера и помощника актер читает монолог. Вот только публика не та, она не воспринимает и не понимает такое. Им больше нужны развлечения, выпивка и еда. Но как он блистает, словно играет в большом зале театра. Улыбка, грусть на лице сменяются, внимание всем уделяет актер.

Да, вроде, все хорошо. Но он без рук и ног играет на сцене каждый вечер душевно. Энергия льется ручьями. Но она зрителю не нужна...

Этот человек жил, играл как опытный мастер в театре, а не в маленькой повозке. Он ставил большую цель, но довольствовался малым. Финал трагичен.

Однажды помощник увидел забаву: курица и числа. А за это дают деньги: больше, чем концерт его партнера. Купил дрянную забаву, отдав заработанные средства. Решил избавиться от обузы. Актер уже понял, что наступает конец его жизни... Принял его спокойно.

Один хотел денег, второй мечтал об иной публике. Помощник не догадался, что можно выступать в других местах. Он не разбирался в этом. Артист не стал предлагать, лезть, так как полностью зависел от него: ведь тот кормил, ухаживал. Пробовать можно было. Но зависимость вышла неприятной.)

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.