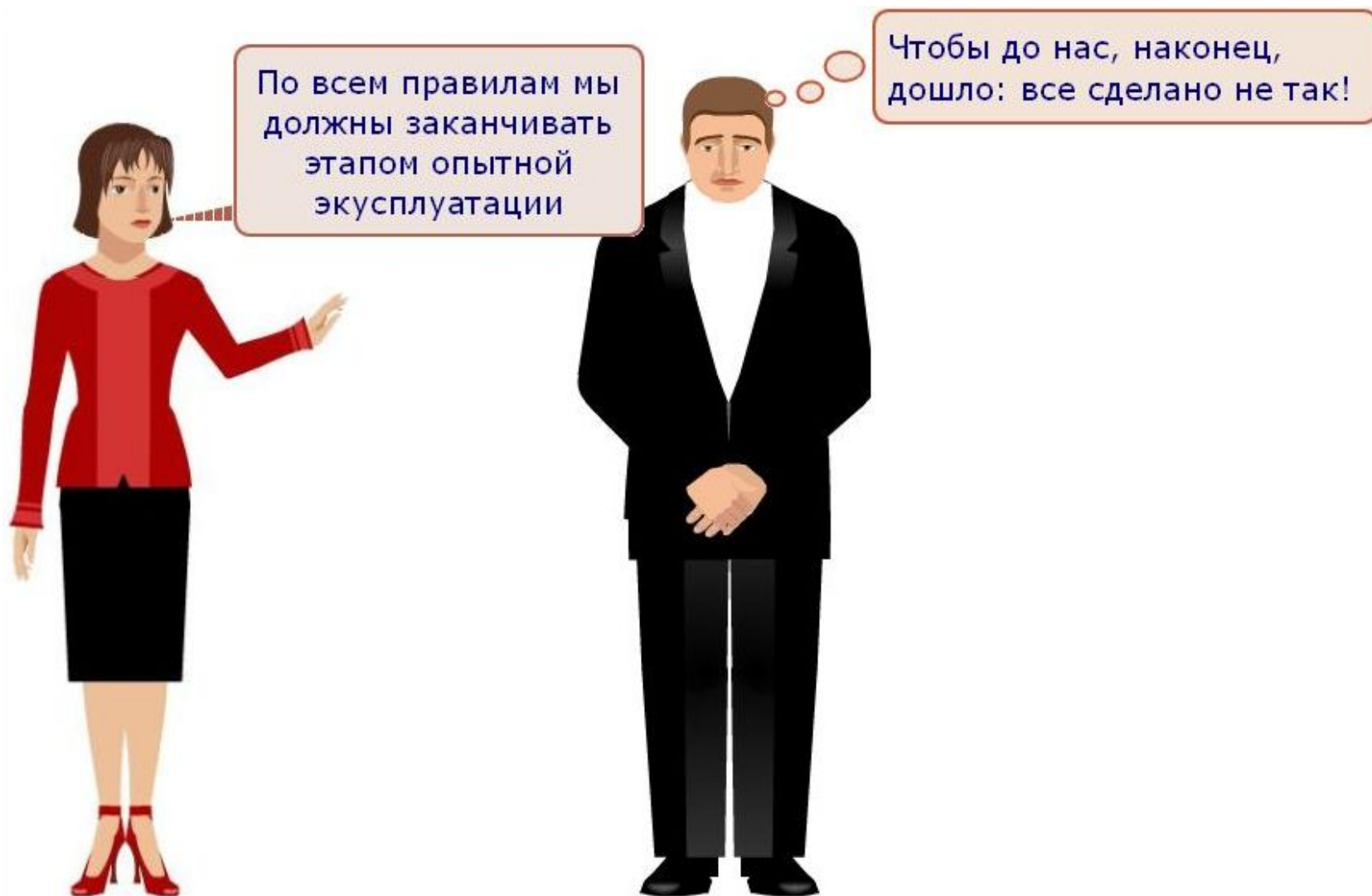


Курс собран, теперь ...



Трудности в оценке электронных курсов

- Какими критериями пользоваться при оценке е-курсов?
 - Курсы разные, а критерии их оценки ...?
- В поисках универсальных критериев, или Поищем критерии на все случаи курсов.
 - Если экспертов много, а курс - один-единственный?

На чьей стороне критерии?

Качество электронного средства обучения в конечном итоге определяется

1. Уровнем обученности аудитории
2. Степенью самореализации потенциала разработчиков
3. Выбором инструмента(ов) для разработки / доставки курса
4. Мнением экспертов
5. Мнением самих разработчиков
6. Мнением заказчиков курса
7. Иное ...

Критерии в голове?

На какое из оснований оценки е-курсов предпочитаете ориентироваться вы

1. Уровень обученности аудитории
2. Степень самореализации потенциала разработчиков (авторов)
3. Выбор инструмента(ов) для разработки курса
4. Мнение экспертов
5. Мнение самих разработчиков
6. Мнение заказчиков курса
7. Иное ...

Важнейшие критерия для оценки е-курсов



Назовите в чате, пожалуйста, три
важнейших критерия оценки е-
курсов в соответствии с вашим
выбором на предыдущем слайде

Критерии или лоббирование интересов?



Чьи интересы должны выражать критерии оценки e-курсов

1. аудитории
2. разработчиков (авторов)
3. вендоров
4. экспертов
5. заказчиков (бизнеса)
6. линейных руководителей
7. иное ...

Разрешим трудности?

	Чей интерес?	Критерий
1	аудитория	
2	разработчики (авторы)	
3	вендоры	
4	эксперты	
5	заказчики (бизнес)	
6	линейные руководители	
7	иное	

Подняться над интересами, или В поиске критериев вне нас



Осознаем, чей интерес выражаем?	
1	аудитория
2	разработчики (авторы)
3	вендоры
4	эксперты
5	заказчики (бизнес)
6	линейные руководители
7	иное

Педагогические функции средства обучения



1. Установить контакт с аудиторией
2. Предъявить новый материал
3. Закрепить материал
4. Обеспечить Обратную связь
5. Снять напряжение у учащихся
6. Повысить интерес учащихся
7. Собрать внимание учащихся
8. Отвлечь внимание учащихся
9. Контролировать и корректировать сформированность знаний
10. Контролировать и корректировать сформированность умений
11. Повторить материал
12. Повысить авторитет преподавателя (курса)
13. Повысить самооценку участника, «спасти лицо» слушателя
14. Протянуть время
15. Сэкономить время

Установить контакт с аудиторией



За счет чего можно
установить контакт с
аудиторией?

Один курс – две цели



Обобщенная цель	Конкретная цель
<p>выражает представление авторов курса о том, чему научится его аудитория</p> <p>Учащийся <u>будет</u></p> <ul style="list-style-type: none">• знать• уметь	<p>фиксирует, что будет делать учащийся в итоге освоения курса, как об этом станет известно</p> <p>Учащийся <u>предъявит</u></p> <ul style="list-style-type: none">• умение действовать<ul style="list-style-type: none">• на основе знаний о• ...

Например

Научить менеджеров работать с жалобами клиентов

Конструктивно реагировать на жалобы клиентов, гасить

Проблемный вопрос

Пример:

Можно ли избавиться от субъективизма при оценке е-курсов?

Стратегия предъявления нового



1. Инструментальная стратегия

Учебный курс используется как источник знаний, умений и навыков, инструмент формирования компетенций

2. Интерактивная стратегия

Курс рассчитан не столько на передачу знаний, умений и навыков, сколько на ответную реакцию обучаемого на НИХ

3. Презентационная стратегия

Курс направлен на внушение обучаемому неких норм, ценностей и идеалов. Она не требует рациональных процедур, а подразумевает принятие материала курса преимущественно на веру, критическое отношение к содержанию курса в принципе нежелательно

Снять напряжение



За счет чего можно снять напряжение учащихся в ходе электронного обучения?

«Приемы» снятия напряжения

Напряжение аудитории хорошо
«снимается» за счет

- Заигрывания
- Примитивизации материала
(профанации знания)
- Простеньких заданий и тестов
- Веселеньких картинок
- Популистских и патерналистских
приемчиков

Пример

«снятия напряжения»



За счет чего функции заработают?



1. Установить контакт с аудиторией
2. Предъявить новый материал
3. Закрепить материал
4. Обеспечить Обратную связь
5. Снять напряжение у учащихся
6. Повысить интерес учащихся
7. Собрать внимание учащихся
8. Отвлечь внимание учащихся
9. Контролировать и корректировать сформированность знаний
10. Контролировать и корректировать сформированность умений
11. Повторить материал
12. Повысить авторитет преподавателя (курса)
13. Повысить самооценку участника, «спасти лицо» слушателя
14. Протянуть время
15. Сэкономить время

Повысить самооценку участника, «спасти лицо» слушателя



За счет чего в е-курсах можно достичь
повышения самооценки учащегося

Повысить авторитет средства обучения



Как угодить на всех?

	Осознаем, чей интерес обеспечиваем?
1	аудитория
2	разработчики (авторы)
3	вендоры / провайдеры
4	эксперты
5	заказчики (бизнес)
6	линейные руководители
7	иное

За счет чего функции заработают?



1. Установить контакт с аудиторией
2. Предъявить новый материал
3. Закрепить материал
4. Обеспечить Обратную связь
5. Снять напряжение у учащихся
6. Повысить интерес учащихся
7. Собрать внимание учащихся
8. Отвлечь внимание учащихся
9. Контролировать и корректировать сформированность знания
10. Контролировать и корректировать сформированность умения
11. Повторить материал
12. Повысить авторитет преподавателя (курса)
13. Повысить самооценку участника, «спасти лицо» слушателя
14. Протянуть время
15. Сэкономить время
16. Собрать, сплотить аудиторию

**Интеракци
и**

**Управлен
ие
учением**

**Уважение
аудитории**

Резюме

1. Приоритетными признать интересы аудитории
2. Подчинить интересы других игроков интересам аудитории
3. В итоге выигрывает курс и, благодаря, вследствие, поэтому, в результате — все заинтересованные в нем стороны

СПАСИБО!

Владимир Наумов,
Группа «Новое электронное
образование»

- педагогический дизайнер
- тренер-консультант
naumov@newedy.by
nww59@mail.ru