# ИНТЕРАКТИВНЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ

Мира Гур-Ари,

#### Фонд Форда

В соответствии с принятой в клиническом юридическом образовании теорией «конструктивного вовлечения» студентов на всех стадиях учебного процесса выступления преподавателя по выработке практических навыков или по теоретическим вопросам права могут быть построены в живой манере, которая «вовлекает» студентов и способствует их активному участию.

##  Интерактивная подача материала

В отличие от традиционной лекции, когда преподаватель говорит, причем никто его не прерывает, и сообщает сведения по какой-то теме, интерактивная подача материала требует использования других методов, которые бы стимулировали участие студентов в происходящем и способствовали активной передаче информации.

Термин «интерактивный» означает, что используются любые приемы и методы, кроме тех, когда один человек встает и говорит о чем-то, а другой пассивно слушает. Интерактивно обучать можно чему угодно.

Интерактивная подача материала предполагает вовлечение в работу аудитории, однако, такое обучение не означает отсутствие контроля над аудиторией. Когда инструктор привлекает к работе студентов и обращается к ним с вопросами или вовлекает их в ролевую игру, он/она всегда знает, в каком направлении следует вести обсуждение, и осуществляет контроль над ответами студентов, их действиями и ходом обсуждения. Подача материала и использование интерактивных методов должны планироваться заранее (см. ниже).

Хотя это непросто — сообщать важную информацию и одновременно привлекать к работе всех обучающихся, — это один из эффективных приемов обучения. Студенты скорее усвоят сведения по тем вопросам, которые им сначала предложили обдумать и обсудить.

Интерактивные методы включают в себя мозговую атаку, направляемую дискуссию, использование лекционных плакатов, схем и других наглядных пособий (диапроекторов, распечаток, доски), коротких демонстраций, ролевых игр и тренировочных упражнений (короткие упражнения с четкой структурой). Однако для того, чтобы эти методы были эффективными, необходимо использовать их выборочно. Злоупотребление такой методикой снижает ее эффективность.

*Направляемая дискуссия.* Ключом руководства обсуждением является умение задавать хорошие вопросы. Задача инструктора, как руководителя обсуждения, — помочь группе думать, выделяя определенную проблему и направляя обсуждение так, чтобы оно позволяло прояснить ее. Используя ответы и соображения, высказываемые студентами, с тем, чтобы сделать акцент на каком-то положении, инструктор привлекает студентов к работе над материалом и повышает их заинтересованность в обсуждаемом вопросе. «Направляемая дискуссия» такого рода требует, чтобы инструктор четко представлял себе то направление, в котором должно идти обсуждение, умел внимательно выслушивать ответы студентов и нередко перефразировать их, используя такие ответы как иллюстрационный материал к теме занятия, которую инструктор хочет донести до студентов. Направляемой дискуссии может быть посвящено занятие целиком, а можно встроить небольшую серию вопросов-ответов в выступление преподавателя.

Например, во время лекции о судебной практике по процессам с участием присяжных заседателей инструктор может задать группе студентов вопрос: «Каковы достоинства и недостатки привлечения представителей местного населения к решению вопроса о виновности или невиновности в совершении преступления?». Ответы студентов можно записать на лекционном плакате, хотя это не самое важное. Затем инструктор может задать вопрос, какого рода процессуальные гарантии необходимы, чтобы быть уверенным в том, что коллегия присяжных вынесет справедливое решение. Преимуществом такого приема является то, что студенты начинают критически осмысливать суд присяжных как институт, преподаватель получает возможность перейти к теме процессуальных особенностей суда присяжных (несколько менее живой вопрос), а студентам становится легче понять связь между процессуальными правилами и справедливостью.

Эффективным способом привлечь внимание студентов к важной информации является постановка вопросов в самом начале лекции. Например, рассказывая о том, как проводить интервьюирование клиента, инструктор может спросить: «Какой первый вопрос должен задать юрист новому клиенту?» Если инструктор задаст этот вопрос только трем студентам, он скорее всего получит три разных ответа. Здесь важны не столько конкретные ответы, сколько уяснение одного важного положения: не существует какого-то одного правильного первого вопроса, с которого юрист должен начать интервью с клиентом, но очень важно, как он с самого начала будет вести себя с клиентом; он может изменить манеру своего поведения в зависимости от личности конкретного клиента и его потребностей. Инструктор использует разные ответы студентов, чтобы подчеркнуть этот важный момент.

Выслушав ответ, постарайтесь свести до минимума чувство неловкости, которое может возникнуть у студента в связи с тем, что его ответ, возможно, был не совсем логичным или неполным. Покажите, что вы цените усилия, проявленные студентом, и используйте положительное подкрепление. Если группа может помочь с ответом, поставьте этот же вопрос перед другими студентам. Это способствует активизации мышления других студентов и вовлекает их в процесс обучения.

|  |  |
| --- | --- |
| *Указания для руководства обсуждением* | *Указания к составлению вопросов* |
| 1. задавайте вопросы
2. перефразируйте вопрос
3. не высказывайте свое мнение
4. суммируйте высказанное
 | 1. ясно и четко
2. не больше одной проблемы в одном вопросе
3. вопросы должны быть основаны на опыте студента
4. задавайте трудные вопросы, стимулирующие мыслительную активность
 |

*Мозговая атака.* Мозговая атака представляет собой эффективный метод для вовлечения всех студентов в группе в анализ того или иного вопроса. Такое занятие может быть организовано с помощью выбора одного из студентов для записи идей на лекционном плакате. Инструктор задает вопрос всей группе и просит студентов предлагать свои соображение по одному. (Если группа невелика, то студентов можно попросить делать это по очереди, так чтобы каждый принял участие в дискуссии.) Каждая идея должна записываться при помощи как можно меньшего количества слов, при необходимости в видоизмененной форме (не меняя основную идею). Все идеи должны приветствоваться, никакую идею нельзя критиковать или отвергать. Полезно бывает порекомендовать студентам развивать идеи друг друга; или, если из одной идеи вытекает другая, ее может высказать преподаватель. Динамизм таких занятий можно обеспечить, ограничив их продолжительность 10-15 минутами.

 Результатом мозговой атаки становится список творческих решений или вариантов решения проблемы, созданный благодаря участию студентов. Так как студентов попросили активно участвовать в процессе критического мышления, они смогут лучше понять и запомнить обсуждавшуюся информацию.

*Лекционные плакаты.* Если времени для того, чтобы выслушать ответы студентов путем направляемой дискуссии или мозговой атаки, недостаточно, инструктор может разнообразить свое занятие, используя лекционные плакаты для записи тех важных положений, на которые он хочет обратить внимание в ходе своей лекции. Это активизирует внимание студентов и вносит некоторое разнообразие в традиционную «лекцию». Инструктор может также подготовить плакат перед своей лекцией, записав на нем важные положения, на которых он будет останавливаться, и указывая на них по мере того, как он будет о них говорить. Такой подход имеет два преимущества: он помогает инструктору четко изложить материал, а студенту — следить за ходом мысли.

*Демонстрации.* Другой очень эффективный интерактивный прием — это использование демонстраций, особенно при работе по формированию навыков. Когда инструктор иллюстрирует обсуждаемую тему, она гораздо лучше усваивается. Например, во время лекции о допросе свидетелей в рамках курса судебной адвокатуры инструктор может заранее приготовить две подборки из четырех вопросов — одну с длинными и громоздкими вопросами к свидетелю (на которые свидетель дает ответы, которые совершенно не помогают адвокату), и вторую, где вопросы короткие и четкие (в результате получая от свидетеля ту информацию, которая необходима адвокату). Во время своей лекции инструктор может продемонстрировать два разных стиля составления вопросов и таким образом показать, что то, каким образом составлены вопросы, имеет огромное значение для достижения адвокатом свой цели — получить определенную информацию от свидетеля.

#### Организация выступления

*Время и планирование.* Время, в течение которого любые слушатели способны удерживать внимание, ограничено. По этой причине подача материала должна быть спланирована заранее, количество важных положений должно быть ограничено (и тщательно отобрано), а сама лекция не должна быть длинной. Если инструктор пытается сообщить слишком много информации, студенты ничего не усвоят. (Обычно для обеспечения эффективности выступления оно должно быть ограничено 45 минутами содержательной информации и включать еще 15-25 минут «активной» деятельности аудитории (мозговые атаки, демонстрации и т.д.).

Планировать заранее следует и использование интерактивных приемов. Можно начать изложение материала с мозговой атаки; можно иллюстрировать речь инструктора при помощи диаграмм или демонстраций. Включение интерактивной «игры» или краткого упражнения может быть очень эффективным, если такая игра спланирована (и проверена) заранее и проводится в подходящий момент занятия.

*Составление плана.* Точно так же как при написании документов, усвоение устной информации будет наиболее эффективным только в том случае, если ее структура имеет четкое вступление, основную часть и заключение. Во вступлении следует указать те вопросы, которые будут освещены во время доклада или лекции, середина (или основная часть) должна охватывать содержание (с акцентированием внимания на ограниченном и заранее отобранном количестве основных положений), а заключение должно представлять собой четкое суммирование всей сообщенной информации, включая повторение важных моментов.

Предварительное планирование позволяет инструктору организовать изложение материала таким образом, чтобы важная информация была сообщена в самом начале и затем повторялась. Очень полезно подготовить план подачи материала заранее. Такой план может быть использован как средство подготовки, которое может быть полезным инструктору, может быть роздан заранее студентам или использован во время занятия в виде лекционного плаката.

Ниже приводится образец (сокращенный) плана подачи материала на тему «Допрос свидетеля».

## 1. Вступление

«В этой лекции я расскажу вам, как наиболее эффективно допрашивать свидетеля в суде; вы познакомитесь также с тем, как строить и в какой последовательности задавать ваши вопросы, и мы обсудим с вами, как важно уметь слушать ответы свидетеля с тем, чтобы использовать эти ответы для последующих вопросов и выходить из положения в случае нежелательных для вас ответов».

## 2. Как эффективно допрашивать свидетеля на суде

## А. Планирование допроса свидетеля с учетом вашей позиции по данному делу

\*спросите студентов «Почему важно планировать допрос свидетелей перед судом?» и запишите ответы на плакате

## Б. Техника составления вопросов

 1. «открытые вопросы»

\*демонстрация такого приема (образец - 5 вопросов из допроса свидетеля)

 2. «закрытые вопросы»

\*демонстрация такого приема (образец - 5 вопросов из допроса свидетеля)

## В. Важность умения слушать ответы свидетелей

\*спросите студентов: «Всегда ли важны ответы свидетелей на ваши вопросы? Почему?»

1. Как использовать ответы свидетелей для формулировки последующих вопросов

 2. Что делать с ответом, не содержащим нужной вам информации

## 3. Заключение

 Подведение итогов и повторение основных положений

Данный образец приведен не для того, чтобы предложить оптимальный вариант организации изложения материала по технике допроса свидетелей, а скорее как иллюстрация того, как можно организовать материал таким образом, чтобы эффективно передать ограниченный объем информации.

*Подведение итога.* эффективная подача материала должна быть: хорошо организованной, четкой, энергичной, гибкой и стимулирующей активное участие студентов.