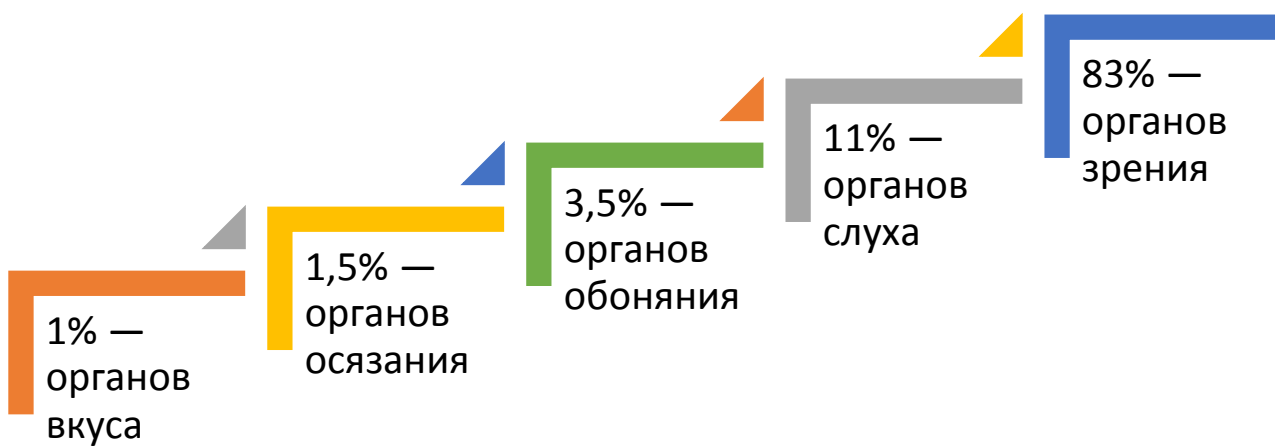


Особенности обучения и обучаемых

Мы получаем и обрабатываем информацию посредством:



Как определяет сам человек:



Типы людей по доминирующему восприятию и усвоению информации

Аудиалы («слухачи») — учатся, слушая, отвечая на вопросы, подавая реплики, лучше всего запоминают то, что услышали.

Визуалы — лучше воспринимают написанную информацию, картинки, графики, фильмы, слайды.

Кинестетики («прикладники») — учатся, применяя увиденное и услышанное на практике и используя органы чувств.

Определить свою репрезентативную систему можно при помощи теста

Мы запоминаем:

10% того, что слышим

20% того, что читаем

30% того, что видим

50% того, что видим и слышим

80% того, что говорим

90% того, что говорим и делаем

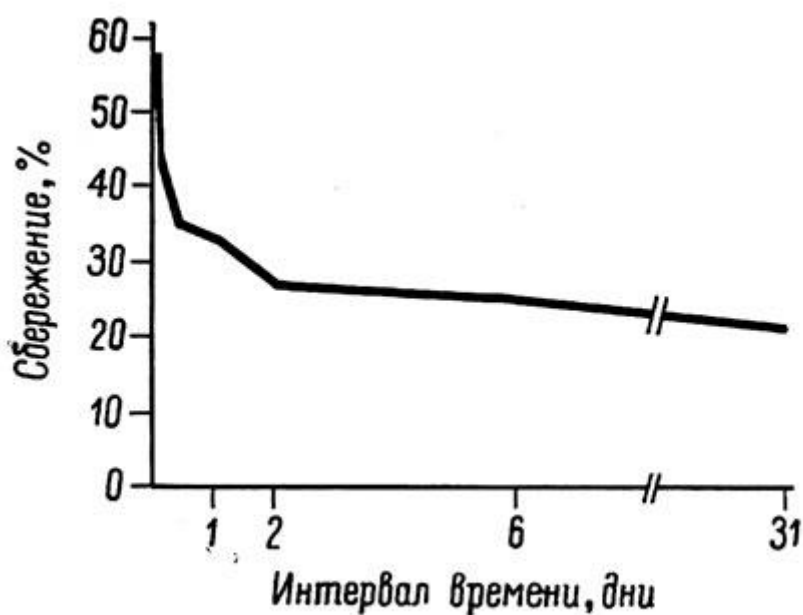


Рисунок 1 Кривая забывания Эббингауза

Мы помним:

Способы подачи материала	Через 3 часа	Через 3 дня	Через год
Лекция-рассказ	70%	10%	3%
Показ-шоу	72%	20%	13%
Лекция + показ	85%	65%	33%
Рассказ, показ и практика	98%	95%	75%

Самый эффективный подход к обучению — применение разных методов!!!

Передающая антенна — приемник

Курсы должны ориентироваться на слушателя, а не на тренера. Это значит, что тренер концентрируется на том, чему хочет научиться слушатель, а не на том, что тренеру хочется рассказать.

1. Что в Этом Есть Для Меня?
2. Делает Ли Это Меня Значимым?

Тест на определение репрезентативной системы

Внешний мир. Как вы его воспринимаете?

В каждом человеке, кроме интроверта и экстраверта, можно выявить один из четырех основных типов характера. Это - кинестетики, визуалы, аудиалы и дискретны. Хочу заметить, что крайне редко попадается чистый тип, чаще двойной, смешанный, в котором преобладает какой-то один.

Наиболее распространенный тип - кинестетики (40% населения), за ними идут визуалы (30%), далее дискретны (20%) и в меньшинстве - аудиалы (10%).

Перед вами четыре высказывания. Они не закончены. Под каждым из них имеются четыре окончания. Обозначьте окончание, которое больше всего подходит Вам цифрой 4, которое немного хуже подходит Вам – цифрой 3 и т. д. Поставьте 1 перед окончанием, которое меньше всего подходит Вам. Прделайте это под каждым из четырех высказываний.

Сосчитайте общую сумму баллов, относящихся к каждой группе, и сравните их. Больше всего баллов соответствует ведущей системе восприятия. Чуть меньше - вспомогательной системе, то есть той, которая тоже довольно активно участвует у вас в сборе информации. На третьем и четвертом местах окажутся менее приоритетные для вас системы.

Но если суммы баллов по всем буквам приблизительно равны, вы умело переключаетесь с одной системы на другую, гармонично сочетаете их и в результате извлекаете максимальный объем нужной информации, что позволяет вам более верно строить поведение в общении и понимать других.

- (А) - аудиал
- (К) - кинестетик
- (В) - визуал
- (Д) –дискрет

1. Вы принимаете важные решения опираясь на...

- чувства и интуицию; (К)
- то, что лучше звучит; (А)
- то, что лучше выглядит и более красиво; (В)
- точное и педантичное изучение всех обстоятельств и перспектив. (Д)

2. Во время конфликта с человеком на вас сильнее всего влияет...

- тон и интонации голоса; (А)
- могу ли я или нет, ясно видеть точку зрения другого человека; (В)
- логика его аргументации; (Д)
- насколько вы находитесь в контакте с его чувствами, делится ли он своими переживаниями. (К)

3. Вы проще всего понимаете, что происходит с вами, когда...

- смотрите на себя внимательно в зеркало и решаете, что надеть; (В)
- ловите свои ощущения; (К)

- выражаете это словами; (Д)
- прислушиваетесь к тону своего голоса. (А)

4. Для вас самое простое...

- подобрать идеальные громкость и звучание на стереосистеме; (А)
- работать с текстом, выбирая наиболее удачные места, относящиеся к изучаемому предмету; (Д)
- выбрать чрезвычайно удобную мебель. (К)
- подобрать идеальные сочетания цветов. (В)

5. Лучше всего вы запоминаете...

- мелодии и звуки; (А)
- логические построения; (Д)
- ароматы и вкус (К)
- лица, цвета, картины. (В)

6. Вы...

- настраиваетесь на звуки в своем окружении; (А)
- хорошо умеете осмысливать новые факты и данные; (Д)
- очень чувствительны к тому, как ткань, из которой сшита ваша одежда, воздействует на вашу кожу; (К)
- всегда обращаете внимание на цвет помещения, в котором оказываетесь. (В)

Примечание: вполне очевидно, что такой упрощенный и короткий тест, как этот, не даст абсолютно точных данных. Но он может быть применим в различном окружении, включая анализ стилей делового менеджмента, а также консультации по вопросам брака и семьи.