



Любой директор образовательного учреждения знает, сколько проблем возникает у слушателей на пути к диплому. Одному не выделили достаточно денег, другому неудобен режим работы, третьим неудобно добираться. Наконец, преподаватель **опоздал на занятия**, пришли пожарники и закрыли учебный центр из-за того, что не вывешены **планы эвакуации при пожаре**, потом пришли специалисты из СЭС и т.д.

Можно, конечно, сказать фразу, которую я и сам раньше частенько говорил: «Кто хочет научиться чему-то новому, нужному, сможет найти и время и средства и способы преодоления неудобств». Однако, такой подход в большинстве случаев приводит к тому, что потенциальный слушатель уходит в другой учебный центр, который, может быть в ущерб качеству, предложил более приемлемую цену или график работы. Например, в свое время мне довелось работать в учебном центре, в котором не считалось зазорным подключить к работе группы нового слушателя на второй, третий и даже последний (!) день занятий. Это подавалось под гордым лозунгом «Все для клиента».

Результатом такого подхода была ситуация, когда на третий день занятий по освоению компьютеров появлялся совсем новый человек, который компьютеры видел только на картинках. Преподаватель был вынужден «разрываться» между этим слушателем и теми, кто уже общался с ПК два полных дня и изрядно продвинулся. Сами понимаете, кто лозунг «Все для клиента» тут не вполне уместен, все были недовольны.

Еще одна проблема, с которой постоянно сталкиваются преподаватели учебных центров: очень разный начальный уровень подготовки. Это настоящий кошмар, когда в одной и той же группе учатся достаточно опытные пользователи компьютера, которые схватывают все на лету и пара человек, которые «только на прошлой неделе первый раз сели за компьютер, не ругайте нас пожалуйста». В результате продвинутые слушатели сидят и ждут пока неопытные доделают наконец то, что было необходимо во время занятий. И так на каждом практикуме. Обидно за продвинутых - теряют массу времени просто так. Обидно за неопытных - они ведь не виноваты, что попали в ту же группу. Зачастую их «прислали» директора, которым, как иногда кажется, все равно, кого посылать.

Как же решить проблему доставки знаний тем, кто не вовремя решился записаться в группу, кто не имеет достаточно средств или живет очень далеко? Как обеспечить комфортную работу и опытным и начинающим?

Решение проблемы подсказывают все возрастающие возможности современной компьютерной и коммуникационной техники.

Раньше в фантастических фильмах нам показывали, как люди общаются на огромном расстоянии через видеотелефон. Еще совсем недавно на проведение так называемых телемостов требовались огромные ресурсы и усилия специально подготовленного персонала, а купить Vertu Ferrari было невозможно даже во сне.

Сейчас любой учебный центр может иметь сайт в интернете, на котором опубликовать свои учебные материалы. Студент, или слушатель, который оплатил обучение, получает свой код доступа и может просматривать материал, изучать его в любое удобное для него время.

Какой же это может быть материал?

1. Сегодня уже не составляет проблем подготовить текстовый материал в виде файлов в формате MS Word. Слушатель без труда может скачать их на свой компьютер, распечатать и пользоваться для изучения материала.
2. Аудиокурсы. Это вариант представления информации, который подходит далеко не для всех учебных дисциплин. Он хорош, например, для изучения культурологи, иностранных языков, литературы и т.д. Подготовить такие аудиоучебники может любой преподаватель, знакомый с компьютером и освоивший какой-нибудь несложный звуковой редактор.
3. Видеокурсы. Это, пожалуй, самый продвинутый вариант. Здесь на экране своего компьютера ученик видит преподавателя, который объясняет материал, в нужном месте лекции на экране могут появляться репродукции, схемы, диаграммы и другой графический материал. Современное программное обеспечение позволяет даже записать в видеоформат все, что происходит на экране компьютера и тоже добавить это в видеолекцию. Так можно объяснить работу компьютерных программ, провести презентацию проекта и т.д.
4. Тестовая часть. Ученик может проверить усвоение нового материала прямо на сайте (при этом его результаты заносятся в базу данных и доступны преподавателю), или скачать тестовый модуль к себе в компьютер и тренироваться off-line.

5. Практические задания для наработки навыков. На сайте помещаются образец того, что нужно сделать и все исходные материалы. Ученик скачивает все это на свой компьютер, смотрит образец и старается повторить его. Через 10-15 подобных упражнений нарабатывается прочный навык выполнения основных операций по изучаемому предмету (например, созданию сайта, работе с графикой, программированию и т.д.). Пример такого задания можно посмотреть здесь:

Итак, если представить себе **идеальную картинку онлайн обучения**, то она в моем понимании может выглядеть так:

1. Слушатель заключает договор с учебным центром на прохождение определенного курса (или нескольких курсов).
2. Слушатель получает доступ на закрытую от всех остальных посетителей часть сайта, где он сможет найти учебный материал.
3. Слушатель изучает материал: просматривает видеолекции, читает тексты, выполняет задания по курсу.
4. Слушатель может задавать вопросы преподавателю. Это может происходить по электронной почте или через скайп, где слушатель не только говорит с преподавателем и слышит его ответы, но и видит преподавателя, что улучшает восприятие.
5. Слушатель предъявляет результаты тестирования или выполнения самостоятельных работ. Преподаватель оценивает качество усвоения материала и рекомендует обратить внимание на недостаточно проработанные моменты (если таковые обнаруживаются).
6. Прошедший весь курс и подтвердивший свою квалификацию слушатель получает диплом установленного образца.

Достоинства дистанционного обучения очевидны:

1. Слушателю не обязательно лично присутствовать на курсах. Учиться можно в удобное время, с удобным темпом, не отрываясь от семьи и работы.
2. Себестоимость дистанционного обучения меньше, чем очного, поэтому стоимость курса для слушателя почти вдвое дешевле.
3. Начать обучение можно в любой момент, не дожидаясь, пока соберется группа.
4. Индивидуальные консультации с преподавателем.

Среди недостатков дистанционных курсов можно отметить следующие:

1. Требуется большая самоорганизация слушателя. Необходимо каждый день уделять время на прохождение определенного этапа.

2. Необходим скоростной доступ к интернет. Сейчас это стало меньшей проблемой, однако необходимо купить модем (1000 рублей, иногда дается провайдером в подарок), оплатить безлимитный доступ (примерно 250-500 руб. в месяц). Все это - затратная часть, однако все равно дешевле, чем платить за очное обучение в учебном центре.

3. Проблема тиражирования материала. Она сильно преувеличена и надумана. Сейчас в интернете море свободно распространяемых учебных материалов, однако, многие люди почему-то все же идут на курсы. Почему? Причины могут быть различны, некоторым нужен диплом. Другие предпочитают работать под надзором опытного преподавателя, который всегда объяснит ошибку и поможет в сложной ситуации. Так или иначе, если слушатель заключил договор, он получает диплом. Если он просто так скачает учебный курс, он, возможно, пройдет его, но документ об образовании при этом не получит. Кроме того ему не у кого будет проконсультироваться при наступлении проблемной ситуации.

Вывод

Дистанционное образование - образование XXI века. Современные технологии позволяют донести знания и навыки от преподавателя к слушателям, где бы они ни находились. Любой человек, имеющий компьютер и выход в интернет, независимо от его местожительства, в любой момент может подключиться к обучению и получить точно такие же знания, обрести точно такие же навыки, как если бы он приехал на очный курс.

Конечно, многое здесь зависит от качества подготовленного материала. На учебный центр ложится большая нагрузка в плане разработки электронных методических пособий, поддержки сайта, удаленного консультирования слушателей. Однако, когда все материалы будут подготовлены и все механизмы отлажены, учебный центр перейдет на новый уровень своего развития, количество слушателей резко возрастет из-за возможности обучения контингента из других регионов и меньшей стоимости обучения.

Многое тут зависит и от слушателей. Всегда останутся те, кто захочет приехать и лично вживую прослушать курс, пообщаться с коллегами, получить «живую» консультацию преподавателя. Однако, пройдет всего 10-15 лет и практически все дополнительно образование перейдет на такую удаленную систему обучения.

Те учебные центры, которые сейчас осознают важность момента и начнут действовать в этом направлении, получают огромные конкурентные преимущества. Ведь правила всегда одни и те же - тот кто первый пришел на рынок и предложил

качественный продукт, тот занимает существующую нишу. Кто вовремя не увидел перспективу, рискует уйти с рынка, не выдержав конкуренции с более дальновидными игроками.