



**GETCOURSE**

**6,5 млн**  
пользователей  
в месяц

Дмитрий Останин  
Иван Шелевей

# Онлайн-курс:

как спроектировать и реализовать\_

От продюсеров онлайн-проектов  
Ирины Хакамада, Павла Воли,  
Радислава Гандапаса, Ляйсан Утяшевой,  
Александра Васильева и других

**Дмитрий Вячеславович Останин**  
**Иван Шелевей**  
**Онлайн-курс: как**  
**спроектировать и реализовать**  
**Серия «GetCourse. Как создать**  
**онлайн курс от популярной интернет-**  
**платформы. Советы для бизнесменов»**

*Текст предоставлен правообладателем*

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=57481394](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57481394)*

*Онлайн-курс. Как спроектировать и реализовать. От продюсеров  
онлайн-проектов Ирины Хакамада, Павла Воли, Радислава Гандапаса,  
Ляйсан Утяшевой, Александра Васильева и других: Эксмо; Москва;*

*2020*

*ISBN 978-5-04-111100-7*

### **Аннотация**

Это книга для тех, кто хочет быть успешным и вывести свой проект на новый уровень. Ведь мир бизнеса давно уже вышел за рамки офлайн. Теперь многие компании связывают свое будущее с онлайн-сферой, запуская проекты в Интернете, онлайн-курсы и онлайн-продукты. Книга от создателей одного из самых успешных проектов Рунета с миллионной аудиторией

GetCourse как раз рассказывает о том, как запустить успешный онлайн-продукт – образовательный курс.

О том, как создать онлайн-курс «с нуля», – с пошаговой инструкцией, примерами, заданиями и полезными инструментами, которые помогут довести ваш новый продукт до совершенства. Книга прикладная и практическая: на примере реальных кейсов из своей практики авторы рассказывают, как создать действительно эффективный продукт. Среди самых ярких онлайн-проектов, которые запускали Дмитрий Останин и Иван Шелевей, – онлайн-курсы и онлайн-марафоны для Ирины Хакамада, Павла Воли, Ляйсан Утяшевой, Радислава Гандапаса и многих других.

*В формате a4.pdf сохранен издательский макет.*

# Содержание

Об авторах	8
Об авторах	11
О чем книга и как она устроена	14
Как устроена книга	16
Для кого эта книга	17
Введение	19
Глава 1	25
1.1 Андрагогика и хьютагогика	27
1.2. Эволюция форм обучения	37
Конец ознакомительного фрагмента.	42

**Дмитрий Останин,  
Иван Шелевей  
Онлайн-курс. Как  
спроектировать  
и реализовать  
*от продюсеров онлайн-  
проектов Ирины Хакамада,  
Павла Воли, Радислава  
Гандапаса, Ляйсан  
Утяшевой, Александра  
Васильева и других***

Литературный редактор Т. Дегтярева

В оформлении книги использованы фотографии Ирины Киселевой, Дмитрия Боровинских, Никиты Булатова, Дмитрия Останина,

Светланы Ильиных и Александра Коробова Фото авторов

на 4-й стороне обложки: © Дмитрий Боровинских

В оформлении обложки использована иллюстрация:

© Meranna / Shutterstock.com Используется по лицензии от Shutterstock.com

© Дмитрий Боровинских

© Meranna / Shutterstock.com Используется по лицензии от Shutterstock.com

© @Останин Д., 2020

© @Шелевей И., 2020

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2020



# GETCOURSE

Дмитрий Останин  
Иван Шелевей

# Онлайн-курс:

## как спроектировать и реализовать\_

От продюсеров онлайн-проектов  
Ирины Хакамада, Павла Воли,  
Радислава Гандапаса, Ляйсан Утяшевой,  
Александра Васильева и других



Москва  
2020

# Об авторах

## Дмитрий Останин

– сооснователь платформы для проведения онлайн-обучения GetCourse, руководитель продюсерского центра GetProduction, продюсировал одну из самых крупных онлайн-школ рисования – Школу Вероники Калачевой, в которой представлено около 200 курсов, участвовал в создании курсов по следующим направлениям: обучение бизнесу и стартапам, привлечение инвестиций, поиск работы, публичные выступления, маникюр-педикюр, флористика, лидерство, маркетинг, фитнес, дизайн интерьеров... В общей сложности под его руководством снято более 10 000 уроков, которые посмотрели больше 264 000 человек. Дмитрий прошел все этапы работы в этом бизнесе: от проектирования, производства и продажи отдельных курсов до систематизации бизнеса, создания продюсерского центра и руководства бизнесом в сфере дистанционного обучения.



*Дмитрий Останин на съемках курса Ирины Хакамада*

# Об авторах

## Иван Шелевей

– ведущий продюсер компании GetCourse и продюсерского центра GetProduction. Под его руководством было создано 27 успешных онлайн-курсов по таким направлениям, как маркетинг, лидерство, фитнес, публичные выступления. Обучение на них прошли более 142 000 человек. Иван участвовал во всех этапах работы с курсом: от идеи и проектирования до производства, продажи и сопровождения обучения.

Дмитрий Останин и Иван Шелевей работали с такими личностями, как Павел Воля, Ирина Хакамада, Ляйсан Утяшева, Радислав Гандапас, Александр Васильев, Владимир Маринович, Вероника Калачева, Екатерина Усманова и другие. Их проекты принесли более 1 млрд. рублей прибыли.

Продюсерский центр GetProduction – это управляющая компания образовательных и околообразовательных онлайн-проектов: креатив, упаковка, производство, маркетинг, дистрибуция и сервис. Авторы этой книги проводят живые и онлайн-мероприятия, на которых рассказывают, как создавать онлайн-курсы, как их продавать и развивать бизнес.

Обучение уже прошли более 2800 продюсеров, экспертов, методистов. А теперь Дмитрий и Иван поделятся своим опытом с вами на страницах этой книги. Читайте и создавайте свой уникальный онлайн-курс, который будет приносить знания другим и прибыль вам.

Книга была бы невозможна без поддержки команды платформы GetCourse: опыта Марата Нигаметзянова, энергии Тимура Каримбаева, вдохновения Матвея Калачева и стратегии Сергея Михайлова. Авторы выражают благодарность всем экспертам и профессионалам своего дела, с которыми они имели удовольствие сотрудничать: Ирине Хакамада, Павлу Воле, Ляйсан Утяшевой, Радиславу Гандапасу, Анне Видуецкой, Игорю Манну, Аркадию Морейнису, Алёне Владимирской, Екатерине Усмановой и многим-многим другим.



*Иван Шелевей после съемок курса Александра Васильева*

# О чем книга и как она устроена

Цель данной книги – дать вам знания, необходимые для успешного запуска качественного и востребованного онлайн-курса. Мы подробно расскажем о создании проекта, особенностях производства, грамотном сопровождении при проведении, а также коснёмся продаж и маркетинга в онлайн-бизнесе.

Ключевое преимущество данной книги – это максимально подробный разбор принципов создания действительно хорошего продукта. Очень много книг и материалов написано о том, как продавать, и при этом совсем мало о том, как создавать.

Мы запускаем по несколько десятков проектов в год и по этому знаем, как делать это наиболее эффективно. Мы уже обучили этому почти 3000 человек на живых мероприятиях и во время онлайн-трансляций. Теперь собрали все свои наработки и изложили в этой книге.

Здесь вы найдете подробные инструкции, рекомендации и практические задания, выполняя которые, вы сможете создать собственный курс. После прохождения этого курса ваши клиенты будут настолько довольны, что захотят приобрести у вас еще 10 других и будут активно советовать вас своим друзьям. Эта книга про то, как обучить людей, как обеспечить им тот результат, который вы спроецировали и пообещали.

щали на входе.

# Как устроена книга

Читайте и сразу действуйте. У вас должна быть идея курса, иначе зачем читать? Простое чтение ни к чему не приведет. Тут все расписано по шагам и есть задания. Будете их выполнять, и они сложатся в пазл, который станет проектом вашего онлайн-курса.

Мы начнем с понимания команды, основных действующих лиц, аудитории курса, их целей и задач. Разберемся с поурочным планом, логикой построения уроков, заданиями, мотивацией и проверкой. Словом, со всем, что необходимо для создания качественного обучающего продукта.

# Для кого эта книга

Мир меняется очень быстро, каждый год появляются новые тренды онлайн-обучения, но знания, которые мы даем в этой книге, базовые, основополагающие. Они не устареют со временем и будут актуальны, по крайней мере, до появления принципиально нового способа обучения.

Эта книга будет полезна всем, кто так или иначе связан с дистанционным обучением. Книга направлена на широкий круг лиц, поскольку все больше людей хотят передавать свои знания и опыт через интернет.

Кому стоит прочесть книгу:

- Тем, у кого есть онлайн-школа или необходимость обучать сотрудников
- Продюсерам, экспертам, HR-менеджерам компаний
- Тем, кто не имеет представления, как сделать онлайн-курс
- Тем, кто уже разработал онлайн-курс, но чувствует, что нужно всё переделывать
- Тем, чьи курсы построены на вебинарах и требуют постоянного вовлечения команды (учителей, кураторов, экспертов, наставников и др.)
- Тем, чьи клиенты не покупают другие продукты после прохождения одного курса, а сотрудники – не улучшают свои

показатели. Показатель хорошего курса – последующие продажи и выполнение KPI. Если у вас этого нет, нужно что-то менять

- Тем, у кого есть опыт создания онлайн-школ и кто ищет пути улучшения своего продукта
- Тем, у кого создание онлайн-курса занимает слишком много времени и кто ищет пути оптимизации данного процесса

# Введение

2015 год – заря онлайн-обучения, никто не знает, что это такое, как функционирует и можно ли на этом заработать. Мы (Марат Нигаметзянов, Дмитрий Останин, Тимур Каримбаев и Матвей Калачев) уже выпустили платформу GetCourse и активно привлекаем известных лиц, экспертов в своих областях, чтобы запустить с ними онлайн-обучение.

Иван Шелевей пишет предложение ассистенту Ляйсан Утяшевой, и через 4 дня у нас уже назначена встреча с самой Ляйсан. Фантастическая скорость! И фантастическое везение – мы встречаемся с первым лицом! Не придется доказывать ассистенту, что мы не наивные стартаперы в поисках инвестора, объяснять, кто мы такие, что мы делаем, какие будут результаты от онлайн-курсов у спикера и прочее, прочее.

Мы встретились в VIP-зале ресторана «Fresco-кафе», и все прошло замечательно. Ляйсан – большой эксперт, за час мы успели обсудить даже курсы, которые можно сделать. Наметили следующий шаг и, довольные, разошлись. Мы понимали, что если начнем работать с Ляйсан, если не подкачаем и покажем наш уровень, – то, может быть, сможем добраться и до легенды российского юмора – Павла Воли, мужа Ляйсан.

Но радовались мы недолго – сразу же после встречи асси-

стент перестает отвечать на звонки и письма... Мы в недоумении, ведь встреча прошла на «ура»! И все же через какое-то время удается дозвониться. Ассистент сообщает, что больше не работает с Ляйсан, и дает контакт другого человека – директора Павла Воли. Мы звоним директору Павла. Он берет трубку и говорит, что наши условия работы не подходят ни Павлу, ни Ляйсан, что мы хотим слишком много. Но каким-то чудом Ивану удается убедить его, что, видимо, нас не так поняли и стоит встретиться еще раз (тем более что на первой встрече Павла не было).



*Иван Шелевей выполняет задание Ляйсан Утяшевой, проверяя тезис «любой человек может сидя у стены, прижать позвоночник полностью, к стене»*

Через месяц к нам в офис, который находился в Москве на улице Анатолия Живова (и на самом деле был переоборудованной трехкомнатной квартирой), приезжают Павел, Ляйсан и их новый директор – обсуждать детали проекта и условия сотрудничества. В этот раз мы были уверены на 100 %, что все поняли друг друга верно (ах, какими мы были наив-

ными!).

Затем была еще одна встреча, финальная, как нам тогда казалось, с обсуждением деталей соглашения (все в том же «Fresco»): с Павлом, Ляйсан и их аудиторами. Мы тоже подготовились и пригласили на эти переговоры бизнес-консультанта (задача которого заключалась в том, чтобы не дать нас запутать и отстоять наши интересы в случае необходимости). Три встречи – это нормально для миллиардного (как мы все тогда думали) проекта. Встреча прошла очень хорошо! Мы договорились об условиях и решили созвониться через неделю.

Мы отмечали взятие нового уровня в онлайн-обучении! GetCourse, Ляйсан Утяшева, Павел Воля – вот те слагаемые, о которых мы не могли и мечтать еще пару недель назад! Мы были молоды и наивны.

А через неделю нам сообщили, что Павел и Ляйсан будут работать с другой компанией (которая занималась обучением, но, правда, не онлайн). Крутая компания и в то время известная на всю Россию. В итоге за месяц мы успели найти и потерять звездную пару, порадоваться, расстроиться, снова порадоваться и в итоге остаться без результата.

Прошло четыре месяца, и мы забыли эту историю. Мы занимались другими образовательными проектами и развитием платформы GetCourse, когда нам позвонила сама Ляйсан и сказала, что они анонсировали свой онлайн-проект, что старт намечен на 22 ноября (через три недели) и что

в этот день должен пройти живой мастер-класс в Москве. Вот только одна беда – с той компанией, которую они выбрали в партнеры, сотрудничество не складывается, не готово ровным счетом ничего!

Ляйсан и Паше нужна была помощь. Предстояло решить, работаем мы или нет, и если работаем, то какой онлайн-курс готовить? Надо успеть разработать маркетинговую стратегию, провести видеосъемки промоматериалов, перепозиционировать проект из офлайна в онлайн... и создать онлайн-курс...

Нельзя сказать, что это был наш лучший курс. Много из того, что мы сделали тогда, мы впоследствии сильно доработали. Но те три недели были, пожалуй, лучшими с точки зрения проверки всей команды на прочность, профессионализм, скорость реагирования и умение действовать не по шаблону.

Мы почти не спали, поседели, похудели, но 22 ноября 2015 года образовательный проект Павла Воли и Ляйсан Утяшевой «Сила Воли» стартовал с необычайным размахом!

К чему все это? Нам часто кажется, что мы знаем, чего хотим, как должно быть устроено наше будущее и как будет проходить обучение на наших курсах. Но жизнь расставляет все по своим местам, постоянно проверяет нас на прочность и способность работать в нестандартных ситуациях.

Уверены, что многие решения, которые вы найдете в данной книге, покажутся вам неочевидными, нестандартными,

а местами, вероятно, даже странными. Но так и должно быть. Именно эти решения позволили компании из нескольких человек с офисом в трехкомнатной квартире стать лидером на рынке онлайн-обучения в России.

# Глава 1

## Особенности онлайн образования

Наша книга имеет максимально практическую задачу – создать онлайн-курс в процессе ее чтения. Однако прежде чем переходить к практике, стоит немного внимания уделить теории обучения.

До конца 19-го века системное образование было направлено только на детей. Безусловно, взрослые люди тоже учились, но это не было институтом образования, так как обучение не являлось целенаправленным. Поэтому можно сказать, что в рамках истории образование взрослых – это новая область, а онлайн-образование – новейшая.

В этой главе мы рассмотрим два вопроса. Пункт 1.1 посвятим отличиям обучения взрослых от обучения детей. (Напомним, что в этой книге мы говорим именно про работу с категорией 14+, то есть с теми, кто способен к самостоятельному обучению). В пункте 1.2 расскажем, чем онлайн-курсы отличаются от других форм обучения.

Первая глава поможет вам понять все нюансы дистанционного образования, и это понимание станет прочным фундаментом для создания вашего проекта. Зная принципы, которые нужно учитывать при подготовке курса, вы сумеете разработать и запустить прицельный продукт, который будет

точно соответствовать потребностям современного поколения.

# 1.1 Андрагогика и хьютагогика

За любое образование, в том числе онлайн, отвечает педагогика. Разберемся с этим понятием. Словари приводят похожие определения, но можно заметить существенное изменение, которое произошло в 20-м веке.

В словаре Даля определение данного термина выглядит как: «Педагогика – наука о воспитании и обучении детей и молодежи...» В современной энциклопедии оно уже иное: «Педагогика – наука о воспитании и обучении человека. Раскрывает закономерности формирования личности в процессе образования...»

Еще совсем недавно образование касалось только детей. А взрослые после определенного этапа лишь развивали полученные ранее навыки, используя старые знания и совершенствуя свои умения многократным повторением одних и тех же действий. Также они учились через книги и общение с более опытными коллегами, но системного обучения не проводилось.

Стоит отметить, что получение знаний является базовой потребностью человека. Все дети по природе своей любопытны. Но и в процессе взросления стремление к познанию у человека может сохраняться, а во многих случаях даже возрастать.

И в этом плане современный человек не отличается от

своих предков. Однако ранее взрослые люди могли обучаться только через книги. А главное, что свободного времени было в разы меньше. Ведь на то, чтобы обеспечить себя жильем, питанием и комфортным существованием, требовалось больше временных затрат, чем сейчас.

Технический прогресс позволил людям освободить время для собственного обучения. То, что раньше было доступно лишь единицам, теперь открыто большинству. В 21-ом веке обучение не прекращается ни с окончанием школы, ни с получением диплома вуза. Учиться в любом возрасте стало современным трендом. Возраст в этом вопросе вообще потерял значение. Если раньше знания передавались только от старшего поколения к младшему, то теперь преподавать могут и те, кто младше обучающихся.

В связи с изменением потребностей общества появилась наука под названием **андрагогика**. Это раздел педагогики, отвечающий за образование взрослых. Термин «андрагогика» был впервые применён немецким историком просвещения К. Каппом (1833 г.), но из-за малой актуальности не получил широкого распространения. В 1920-х образование взрослых стало активно развиваться в Европе, и термин начали активно использовать.

Поясним, почему важно понимать принципы андрагогики при проектировании онлайн-курса. Во-первых, онлайн-образование в основном касается обучения взрослых. И в данной книге мы будем говорить именно о таких курсах. Во-

вторых, онлайн-образование детей (младше 10 лет) подразумевает совместное обучение с участием взрослого.

Безусловно, мы сейчас не говорим об исключениях в виде сверхсознательных подростков, которые готовы к самостоятельному обучению. К ним можно относиться в данном вопросе как к взрослым. Под детьми мы подразумеваем тех, кто еще не способен к самостоятельной работе с экраном. В этом случае обучение имеет свою специфику, которая требует написания отдельной книги.

В связи с этим приведем несколько принципиальных отличий ученика взрослого от юного:

- Взрослый ученик принимает решение об обучении добровольно, ответственность за это решение лежит именно на нем. Поэтому и называют его обучающийся, а не обучаемый. Как никогда, тут права старая истина: нельзя заставить лошадь пить, можно только привести ее к водопою. Так и в обучении – нельзя заставить научиться. Научиться чему бы то ни было можно лишь самостоятельно. В дистанционном формате, как бы мы этого ни хотели, мы не можем научить ничему до тех пор, пока ученик сам не захочет научиться.

- Взрослый обучающийся стремится к самореализации, к самостоятельности, к самоуправлению. Ему нельзя навязать ненужные, лишние знания (он всегда осознает соответствие знаний его цели).

- Взрослый обучающийся обладает собственным опытом, и этот опыт существенно влияет на обучение. Такой человек может ставить под сомнение любую информацию. Бытовой и профессиональный опыт ученика может вообще противоречить тому, что вы хотите до него донести. И это надо предусматривать.

- Взрослый человек обучается для решения важной жизненной проблемы и достижения конкретной цели. Практически в 100 % случаев он уже имеет базовые знания и навыки, такие как чтение, письмо, счет, речь. Поэтому общетеоретические темы без практического применения такого ученика уже мало интересуют.

- У взрослого ученика есть среда, в которой он живет: друзья, семья, дети, работа. И то, что в связи с этим требует его пристального внимания. Поэтому в большинстве случаев обучение для него – НЕ ведущая деятельность, а вспомогательная. И среда будет постоянно отвлекать ученика от обучения. Всегда.

Учитывая все это, можно выделить следующие **андрагогические принципы обучения**. Иначе говоря, наиболее общие принципы организации процесса обучения взрослых людей.

## **Принципы андрагогики:**

- Принцип элективности обучения (взрослые должны

участвовать в планировании и оценке своего обучения). Этот принцип подразумевает, что обучающемуся нужно предоставить свободу выбора целей, содержания, форм, методов, источников, средств, сроков, времени, места обучения, способов оценки результатов обучения, а также самих обучающихся. Чем больше свободы – тем лучше.

- Принцип взвешенности решений. Взрослые редко проходят обучение спонтанно. А если это и происходит, то, скорее всего, переходит в область развлечения. Например, уроки рисования могут быть как обучающими, так и развлекательными, и, соответственно, мы либо обучаем каким-то навыкам, либо просто даем возможность порисовать в свое удовольствие ради процесса, а не результата. Во втором случае это будет уже не образовательная функция (но от этого она не станет менее важной и интересной).

- Принцип опоры на опыт обучающегося. Согласно этому принципу жизненный (бытовой, социальный, профессиональный) опыт обучающегося используется в качестве одного из источников обучения как самого обучающегося, так и его сокурсников. Примеры, которые приводятся в процессе обучения, должны быть максимально близкими к опыту ученика и понятными ему с первого слова.

- Принцип учета предыдущего опыта. Важно понимать, что у человека, пришедшего на курс, уже есть знания, сложившиеся стереотипы, привычки, принципы. Это будет помогать ему в процессе обучения и вместе с тем мешать. Ведь

любую информацию, которую вы дадите, ученик может попытаться оспорить, руководствуясь своим предыдущим опытом.

- Принцип актуализации результатов обучения. Более всего интересно то, что влияет на жизнь, то, что актуально сейчас. Данный принцип предполагает безотлагательное применение на практике приобретенных обучающимся знаний, умений, навыков, качеств. Если полученную информацию можно проверить в действии прямо сейчас – надо обязательно это сделать. Например, большей популярностью будет пользоваться курс о том, как сбросить 20 кг, а не курс о том, как правильно питаться. Потому что лишние килограммы мешают сейчас, а «правильное питание» звучит абстрактно и не дает понимания конкретного актуального сейчас результата.

- Принцип «Проектное обучение». Обучение должно быть проектным. Данный принцип основан на том, что в процессе обучения человек должен что-то создать, а не только получить знания. Он должен начать применять полученные знания уже в ходе обучения без откладывания их в долгий ящик. Известный факт: студенты, которые во время обучения работают по профессии, могут сразу применять свои знания, и это позволяет им по окончании вуза стать более прокаченными, чем их сокурсники-отличники, не работавшие по специальности.

Мы назвали основные принципы, которые отличают обучение взрослых от обучения детей, но есть еще несколько важных моментов, касающихся особенностей самостоятельного обучения.

Сравнительно недавно появился термин хьютагогика (эвтагогика) (англ. heutagogy), он был введен в научный оборот Стюартом Хасе (Stewart Hase) и Крисом Кеньоном (Chris Kenyon) в 2000 году в работе «От андрагогики к хьютагогике» (From Andragogy to Heutagogy). Если андрагогика говорит об обучении взрослых, то хьютагогика – о самостоятельном обучении. И задачей педагогов становится создание таких условий, в которых взрослые могут учиться сами, иначе говоря, создание обучающей среды. Среда, которая человека удерживает, мотивирует, позволяет ему не бросить обучение.

Достаточно взрослый, зрелый человек может в любой ситуации учиться сам. Однако можно создать пространство для того, чтобы лучше фокусироваться, находить решения возникающих проблем и двигаться в процессе познания быстрее и продуктивнее.

## **Принципы хьютагогики**

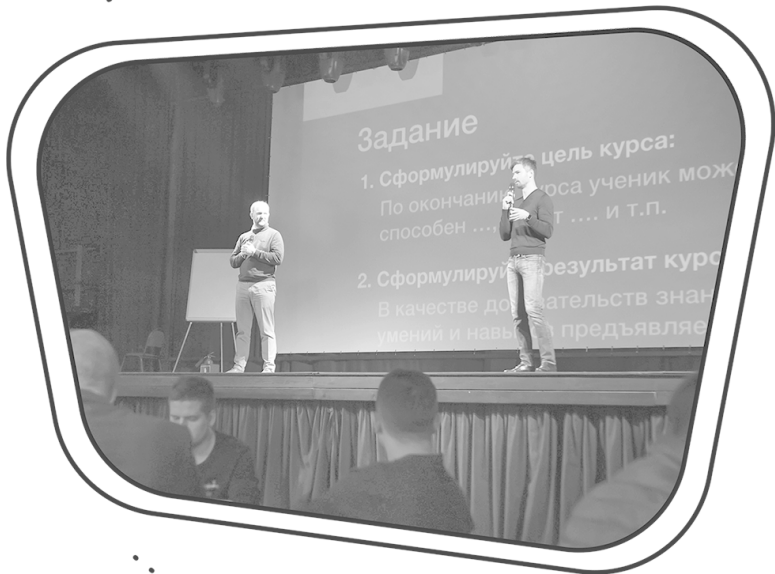
Взрослый сам решает, что и когда учить. То есть обучение максимально добровольное.

Решающее значение в обучении имеют форма, подача, до-

ступность, продолжительность. Современные уроки должны быть недлинными, понятными, наглядными и легкими в усвоении. Необходимо упрощать, структурировать и упаковывать знания. Об этом мы более подробно поговорим в следующих главах.

Важна мотивация (внешняя энергия). Преподаватель должен вдохновлять и мотивировать на обучение не меньше, чем давать знания. Человеку часто, помимо новых знаний, нужна поддержка и дополнительное эмоциональное стимулирование, чтобы не бросить обучение на полпути. Ведь зачастую обучающиеся недооценивают сложность освоения тех или иных знаний.

Создавая онлайн-курсы, нужно учитывать как принципы андрагогики, так и принципы хьютагогики. Именно на них основана универсальная система проектирования курса, которую мы осветили в данной книге.



*Д. Останин и И. Шелевей объясняют детали выполнения задания на мастер-классе*

Помните, мы говорили, что в книге будут задания и что их важно выполнять? Так давайте же выполним. Это важный момент. В вашем собственном курсе вы тоже должны будете выполнять собственные задания. Чтобы понять, сколько времени необходимо на их выполнение, убедиться, что они не требуют объяснения еще кое-каких нюансов, про которые вы могли забыть.

## **Задание 1.**

**Какие принципы андрагогики и хьютагогики вы выделите как приоритетные для вашего курса и почему?**

## 1.2. Эволюция форм обучения

Чтобы понимать, какое место онлайн-курсы занимают в современном образовании, нужно в первую очередь определиться с тем, что мы подразумеваем под данным термином. (Совсем скоро перейдем к практике, потерпите – это важная часть.)

Для нас идеальный онлайн-курс – это не набор слайдов, видеоуроков или вебинаров с комментариями. В нашем понимании – это многогранная структура, которая не просто может, но и обязана включать в себя и видео, и слайды, и текстовые материалы, и поддержку учеников. Мы считаем, что при современных технологиях онлайн-образование позволяет использовать все плюсы старых, проверенных временем форм обучения.

Предлагаем сделать краткий экскурс в историю и вспомнить, как менялись способы обучения с течением времени.

### **Мастер и подмастерье**

Обучение личное, живьем. Самый древний способ обучения. Оно было неструктурированным, несистемным. Однако из очевидных плюсов можно выделить возможность задавать вопросы неограниченное количество раз. Наглядность и практичность – тоже в данном случае неоспоримые пре-

имущества. Однако таким образом невозможно тиражировать знание, его передача была ограничена небольшим количеством учеников. Если обобщать, то данный вид обучения давал прежде всего практическое применение знаний без структурированной подачи и опоры на теорию.

## **Печатные материалы (книги, статьи и журналы)**

Еще 100 лет назад основным методологическим пособием служили книги и журналы (19–20-й века). В печатных источниках информации ученики могли найти:

- теорию вопроса;
- практическое применение теории, объяснение практики;
- описание идей, алгоритмов, опыта.

Печатные материалы до сих пор остаются ведущей формой передачи информации, знаний и опыта. Однако медийные форматы понемногу вытесняют классические способы обучения.

## **Видеокассеты, аудиокурсы**

После того как технический прогресс позволил массово выпускать аудио- и видеокассеты, появились курсы на соот-

ветствующих носителях. Например, в середине 20-го века были очень популярны курсы по аэробике и иностранным языкам.

С развитием данных способов передачи информации появились дополнительные возможности, например:

- воспроизводить изображения в динамике;
- отражать харизму преподавателя;
- передавать дополнительную мотивацию через интонацию, мимику и жесты – эмоции всегда проще транслировать через невербальные способы общения, а не слова.

## **Живые тренинги и семинары**

Этот вид обучения не связан напрямую с техническим прогрессом, но тем не менее по меркам истории является достаточно молодым. Семинары и тренинги получили распространение в 60-е годы прошлого века в США. После этого они быстро распространились по миру. Тренинги позволили, помимо всего вышеперечисленного:

- дать ученику возможность личного контакта с носителем знаний;
- не только давать задания, но и контролировать их выполнение;
- запускать групповую динамику (использовать влияние участников друг на друга, как, в частности, ученики дают друг другу обратную связь);

- использовать временную динамику (нужно в ограниченное время выполнить определенное задание, что стимулирует учеников к действию).

## **Электронные курсы**

При внешней схожести с курсами на видео-кассетах, у электронных курсов без поддержки есть все же некоторые отличия:

- возможность выполнения заданий и электронная форма контроля (задания в виде различных тестов);
- более удобная система организации, ориентирования и просмотра уроков.

Но все преимущества тренингов (личный контакт с преподавателем, групповая динамика и ограничение во времени) отсутствуют в данной форме обучения.

## **Онлайн-курсы с поддержкой**

В нашем понимании онлайн-курсы должны включать все плюсы предыдущих форматов, а также иметь дополнительные опции. Отметив все преимущества этой формы обучения, мы получим внушительный список достоинств онлайн-курса с поддержкой:

- теория может излагаться как в текстовом, так и в аудио- и видеоформате;
- практика также может подаваться любыми способами – от письменных заданий до видеоформата;
- алгоритмы и идеи могут передаваться ярко и интересно;

# 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.