

МАЛЫЕ ДИДАКТИЧЕСКИЕ ФОРМЫ С ПОЗИЦИЙ АНДРАГОГИКИ И КОММЕРЦИИ



Владислав Вершинин,
заведующий научно-исследовательской лабораторией развития инновационных процессов в образовательных учреждениях Ульяновского института повышения квалификации работников образования, доцент, кандидат педагогических наук

В последние годы распространённые прежде вечерние школы претерпели существенные изменения в организации своей деятельности. В некоторых из них созданы центры обучения и профессиональной переподготовки взрослого населения, дающие новую квалификацию. Кроме того, при многих школах открыты хозрасчётные курсы для безработных, которые также дают востребованную на региональном или муниципальном рынке труда профессию. Созданы хозрасчётные курсы (разной продолжительности) и при некоторых институтах повышения квалификации и переподготовки работников образования, которые также работают с контингентом взрослых. Статья, которую мы вам предлагаем, — об особенностях учебной деятельности с этой категорией обучающихся с помощью «малых дидактических форм», о проблемах переподготовки взрослых и коммерческом аспекте такого обучения. Впрочем, многие рекомендации автора с успехом могут использовать руководители и общеобразовательных школ, предоставляющих дополнительные образовательные услуги населению, а также учителя в общении со старшими школьниками, нередко проявляющими позицию безразличия, предубеждения по отношению к занятию, к теме и к самому педагогу.

Общая педагогика рассматривает бесконечное множество проблем воспитания и образования, начиная чуть ли не с внутриутробного периода развития человеческого детёныша, сопровождая его потом через систему дошкольного воспитания, школу, профтехучилище, техникум и вуз. На этом она традиционно останавливается. В последние годы практически пустовавшую научно-методическую нишу постдипломного обучения и других видов образования взрослых начала занимать молодая отрасль педагогических наук — андрагогика. Однако и в сфере её интересов явно просматриваются белые пятна малых дидактических форм и коммерческих аспектов образования.

Казалось бы, такое обилие курсов, семинаров, стажировок, форумов, фестивалей, конференций... Эти малые дидактические формы прижились на нынешнем рынке образовательных услуг. Организаторов они прельщают простотой, слушателей манят оперативностью получения дефицитной информации, сертификата о прибавке к базовому образованию, наконец, потребностью в знаниях, общении, смене обстановки и так далее.

Экскурс для организатора обучения

Заглянем «на кухню» одной из малых дидактических форм экономической учёбы. Ну хотя бы курсовой подготовки гувернёров, которую ведёт Ульяновский институт



повышения квалификации и переподготовки работников образования, — это весьма представительные по числу учебных программ и преподавателей, многообразию форм обучения и, что немало важно, — по продолжительности курсы. Все сопутствующие дидактические, коммерческие и иные факторы проявляются здесь с максимальной чёткостью.

Отправной пункт нашего экскурса и вместе с тем выбора коммерческого решения таков: любая подготовка в рамках малых форм предполагает передачу-усвоение некой актуальной информации, которую невозможно или сложно получить в ином месте и иными путями. Чем актуальнее, редкостнее и практичнее эта информация, чем в большей степени вам удалось её монополизировать, тем привлекательнее ваше предложение и выше потенциальная плата за данную услугу. Впрочем, в педагогике ничего не бывает только со знаком плюс: чем более актуальна и свежа информация, тем ниже уровень её смысловой и дидактической обработки, уже возможности адекватного методического обеспечения учебного процесса. Дидактический «шлейф» (учебные пособия, наглядность, учебники, методические рекомендации, материалы и т.п.) в принципе не может создаваться параллельно сбору новой информации и потому, как правило, значительно отстаёт во времени.

Исключением становятся учебные планы и образовательные программы, которые необходимо предъявлять уже при лицензировании образовательной услуги. Цена этого исключения всегда одна и та же: все проектно-гипотетические материалы потом приходится перерабатывать чуть ли не в корне, «заземляя» их на педагогические, коммерческие и иные реалии и соответственно оплачивая работу дважды. Поэтому начинающим организаторам курсов я бы посоветовал приобретать готовые разработки. Во-первых, это обойдётся дешевле собственных. Во-вторых, чужие программы почему-то вызывают у чиновников большее доверие, чем

ваши кровные, но свежееиспечённые. Наиболее «уважаемыми» являются программы под «шапками» всевозможных академий. Хотя материалы педагогов-практиков осваиваются легче, да и обходятся дешевле.

Кроме программ, учебный процесс требует разработки учебных планов, подготовки разнообразной наглядности, пособий, заданий для самостоятельной работы, материалов контрольно-проверочного характера и многого другого. Для всего этого нужны специалисты, время и деньги. Любой дидактический примитивизм всегда чреват потерями качества обучения. На практике речь может идти лишь о поиске варианта, обеспечивающего коммерчески приемлемый уровень дидактического решения.

Все эти факторы, а иногда весьма антагонистические интересы производителя услуги, преподавателей и слушателей, хотя и действуют постоянно, но каждый из них в зависимости от ситуации может резко менять свою значимость. К примеру, опираясь на блестящего преподавателя, образовательное учреждение или предприниматель могут обеспечить эффект высококачественного обучения, откровенно экономя на остальных факторах. А если предлагаемая информация сверхактуальна и абсолютно вами монополизирована, то и такой преподаватель ни к чему. Если школа (или ИПК) является единственным обладателем жизненно необходимой кому-то информации, то на организуемых ею занятиях будут абсолютная дисциплина, высочайшая рабочая установка любой длительности, внимание слушателей на психологическом максимуме, даже если те, кто ведёт занятия, не имеют ровно никакого представления о педагогике и ораторском искусстве. Но чем меньше степень информационной монополии, чем менее очевидна актуальность информации для её потребителей, тем выше будут требования к педагогическому мастерству тьюторов, к дидактической и психологической стороне занятия. В отличие от «большой дидактики», в малых формах эффект достигается не за счёт максимального совершенствования всех факторов, а за счёт разумного комбинирования достоинств и слабостей того, что есть в наличии.

Следующий объект внимания — формирование целей и отбор содержания обучения. Напомню, что в государственном образовательном учреждении цели и содержание обучения транслируются государством через соответствующие структуры — управленческие, политические, общественные, научные и т.п. Производитель платных образовательных услуг не может позволить себе ни общих деклараций, ни двойственности целеполагания. Насколько далеко от обучающихся государство, настолько же близок к ним «негосударственник», целиком находящийся во власти их мнений, оценок и соответствующих экономических решений (платить — не платить — уйти к конкуренту...).



Приведу некий обобщённый алгоритм движения к цели. Не претендуя на исчерпывающий его характер, подчеркну суть алгоритма: осознание целей — это переход от проблем конкретной личности к собственно проблемам образования.

1. Этап общей ориентации

- Поиск свободной ниши на рынке образовательных услуг или/и внедрение в относительно занятые ниши (партнёрство, слияние, поглощение, конкуренция, вытеснение).
- Изучение актуального и потенциального спроса населения на предполагаемые виды услуг и формы образовательной деятельности. (В идеальном варианте — социологическое исследование, в минимальном — учёт и анализ аналогичного опыта.)
- Учёт и активизация наличных и потенциальных ресурсов фирмы — социальных, финансово-экономических, кадровых, психологических, организационных.

2. Выбор и ранжирование целей

- Социально-ролевые цели, связанные с потенциальными подвижками в социальном положении, профессиональной деятельности, с расширением возможностей выбора и перспектив личности, группы и т.п.
- Банк выбора: повышение квалификации, переквалификация, начальное профессиональное обучение, допрофессиональная подготовка.
- Дидактические цели, определяющие специфику учебного процесса (активизация умений, навыков слушателей, перевод их в новое качество, обеспечение дополнительной подготовки — инструктаж — формирование дополнительных умений и навыков — оперирование новой информацией, техникой, приёмы работы).
- Коммерческие цели (изучение рыночной конъюнктуры, рекламное мероприятие, наработка дидактических материалов для их последующей коммерческой реализации, освоение образовательной ниши, вытеснение конкурентов, захват рынка, расширение сферы влияния. Спонсорство как разновидность рекламы. Доход. Получение льгот в связи с инвестициями в образование).

3. Определение содержания образования

- Выявление ожиданий и потребностей потенциальных групп слушателей, дифференциация по уровням подготовленности и профессиональных интересов. Моделирование структуры потребностей.
- Учёт и реализация всех доступных источников информации, сбор максимально возможного количества специфической информации.
- Дидактическая обработка информации: структурирование по блокам, учебным единицам (предметам), их ранжирование по степени важности; распределение учебного времени и видов образовательной деятельности (учебного плана, программ и дидактического обеспечения).
- Официальная экспертиза образовательных программ и учебного плана, лицензирование образовательной услуги.
- Корректировка содержания, форм, способов, средств обучения в ходе и по итогам реального образовательного процесса.

Теперь дело за реализацией поставленных целей и отобранного содержания образования в процессе общения преподавателя со взрослыми слушателями.

Экскурс для педагога

Позиции слушателей. Взрослый человек предпочитает сам определять, чему, когда, сколько и в каких формах учиться, да и учиться ли вообще. В работе с ним на смену привычным

формам педагогики сегодня приходит новая ветвь дидактики — андрагогика (педагогика взрослых). Она выстраивает процесс обучения, исходя из интересов, потребностей и возможностей человека, стремится обеспечить каждому индивидуальную траекторию и темп собственного развития.

Механизм построения такой траектории выбирает сам слушатель, обучающийся. В идеале андрагогика создаёт среду и условия, обеспечивающие высокую мотивацию в избранной учебной деятельности и, следовательно, обучение на максимуме возможностей. В андрагогике (как и в педагогике) путь к интересам и пользе общества через образование становится более продуктивным, если в его истоках лежат **интерес и польза личности**. А это всегда проблема оценочных отношений. Попробуем представить себе наиболее типичные варианты отношений потребителя к той информации, которую вы должны предъявить как руководители учреждения, куда по чьей-то воле (своей или чужой) попадает потребитель знаний. Среди таких вариантов могут быть:

- внутренний протест, сожаление о зря потраченном времени;
- предубеждение против данного учреждения;
- безразличие, обречённость («Ну, раз уж пришли, посидим, послушаем»);
- любопытство; общая любознательность.

Вы, как ведущий занятия (андрагог, тьютор), должны будете оправдать ожидания одних, переубедить других, дать реально полезную информацию тем и другим и расстаться со всеми так, чтобы вашим слушателям хотелось вновь и вновь обращаться за образовательными услугами прежде всего в эту школу, в институт, в вашу фирму.

А теперь несколько рецептов из опыта работы со взрослыми слушателями, позволяющих представить специфику андрагогического подхода.

География аудитории. Две первые позиции (*протест и предубеждение*) выявляются, как правило, в прямой или



косвенной форме ещё перед занятием или на его начальном этапе: демонстративное невнимание, вопросы и реплики провоцирующего характера, сознательно или неосознанно направленные на зарядание аудитории негативными эмоциями, на опережающую подсказку коллегам-слушателям негативного восприятия занятия. Показательно, что эта часть слушателей предпочитает занимать позицию наибольшей удалённости от педагога и потому сосредоточивается в так называемой «нерабочей зоне» аудитории (камчатка, галёрка). Там легче избежать внимания преподавателя, больше возможностей для разрядки эмоционального напряжения на соседей и т.д.

Не заметить характерные признаки настроения камчатки или проигнорировать их — значит потерять часть слушателей. И если вам не удастся смягчить протестную позицию этой части аудитории, то основная информация может так и не дойти до её сознания из-за психологического барьера. Этот барьер можно снять или ослабить, демонстрируя искреннее внимание к оппонентам, гласно признавая их право на такую оценочную позицию, мягко настаивая при этом на своём праве вести занятие по разработанной программе и плану. Андрагогу советуем постоянно помнить, что перед ним не ученики, обязанные «учиться и учиться», а взрослые люди, обладающие исходной базой для избирательного восприятия, склонные к оценочным позициям и активному поведению в процессе познания.

Что касается слушателей с исходной позицией безразличия, то эта часть аудитории с одинаковой вероятностью может поддаться негативному эмоциональному заражению или же принять рабочий настрой. Вместе с теми, чья исходная познавательная позиция определяется любопытством или общей любознательностью, они чаще всего занимают середину учебной аудитории. Это потенциальный резерв активных слушателей, у которых можно и нужно завоевать доверие, включить их внимание.

Слушатели с мотивацией более высокой при возможности занимают места в зоне максимальной работоспособности (рабочей зоне), позволяющей лучше видеть и слышать преподавателя, устанавливая с ним устойчивый зрительный контакт, при соответствующей ситуации подавать реплики, задавать вопросы, демонстрировать свою реакцию невербальными способами (мимикой, позой, жестами). Разговоры, реплики из этой зоны всегда обращены к вам. Это приглашение части аудитории к активному общению. «Рабочая зона» — это ваши сторонники, самая доброжелательная и в то же время самая требовательная часть аудитории. Ей одинаково важны теоретические истоки, конкретные материалы, аналитическое осмысление.

Характерно, что если вам удастся удовлетворить ожидания этих слушателей, то психологический настрой «рабочей зоны» начинает спонтанно продвигаться вглубь аудитории, гася негативное эмоциональное заражение, заменяя его сначала нормальной рабочей установкой, а затем — эмоциями удовлетворения от совместной работы и интересной информации.

Социальный налоговый вычет на обучение

Сергей Хмельков,

главный специалист по правовым вопросам
ЦК Профсоюза работников народного
образования и науки РФ

Многие слышали о социальном налоговом вычете в сумме, уплаченной за своё обучение и за обучение своих детей в образовательных учреждениях, но хотели бы узнать об этом подробнее.

Тысячи людей оплачивают своё обучение в институтах, академиях, университетах, школах, на самых различных курсах — вождения, иностранных языков, компьютерных и т.д. Родители платят за дополнительные услуги по развитию детей в яслях, детских садах, в спортивных, музыкальных и художественных школах. Чтобы не упустить возможность в будущем пополнить свой бюджет, нужно своевременно позаботиться о правильном оформлении документов, которые потребуются для получения социального налогового вычета, если вы тратите деньги на своё обучение, обучение своих детей или подопечных.

Налоговый кодекс РФ предусматривает возможность уменьшить налогооблагаемый доход физического лица на социальные налоговые вычеты (ст. 219 НК РФ). Социальным налоговым вычетом является и вычет на обучение. Его могут получить налогоплательщики, у которых в течение истекшего года были расходы на обучение, а также на обучение их детей в возрасте до 24 лет на дневной форме обучения в образовательных учреждениях.

Вычет производится из суммы дохода, облагаемого налогом на доходы физических лиц по ставке 13% (п. 3 ст. 210 НК РФ), и не зависит от источника получения дохода. Чтобы получить вычет на обучение, гражданин должен обратиться в налоговую инспекцию по месту жительства по окончании года, в котором были расходы на обучение.

Для получения социального налогового вычета на обучение налогоплательщику необходимо:

- определить, имеет ли он право на вычет;
- собрать необходимые документы и заполнить налоговую декларацию;
- подать налоговую декларацию в налоговый орган по месту жительства.



Подпунктом 2 пункта 1 статьи 219 Налогового кодекса РФ предусмотрено, что социальный налоговый вычет предоставляется только налогоплательщикам, которые платно обучались в образовательных учреждениях. Статья 12 Закона РФ «Об образовании» определяет, что образовательным является учреждение, осуществляющее образовательный процесс, то есть реализующее одну или несколько образовательных программ и (или) обеспечивающее содержание и воспитание обучающихся, воспитанников. Образовательное учреждение является юридическим лицом. Образовательные учреждения по своим организационно-правовым формам могут быть государственными, муниципальными, негосударственными (частными, учреждениями общественных и религиозных организаций (объединений)).

К образовательным относятся учреждения следующих типов:

- дошкольные;
- общеобразовательные (начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования);
- начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и послевузовского профессионального образования;
- дополнительного образования взрослых;
- специальные (коррекционные) для обучающихся, воспитанников с отклонениями в развитии;
- учреждения для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей (законных представителей);
- учреждения дополнительного образования детей;
- другие учреждения, осуществляющие образовательный процесс.

Налогоплательщик может получить социальный налоговый вычет в том случае, если учреждение имеет лицензию на соответствующий вид деятельности. С лицензии необходимо сделать копию, в дальнейшем она потребуется для подачи в налоговую инспекцию. Вычет предоставляется за период обучения в учебном заведении, а также за период, в котором налогоплательщик или его ребёнок либо подопечный были в академическом отпуске.

Некоторые виды образовательной деятельности (разовые лекции, стажировки, семинары и другие виды обучения), не сопровождающиеся итоговой аттестацией и выдачей документов

Социализация группы. Одна из типичных проблем андрагогической практики — работа с незнакомой аудиторией, состоящей к тому же из незнакомых или плохо знакомых между собой людей. Иначе говоря, работа с плохо социализированной аудиторией. В ней нет признанных лидеров, в любой момент лидерство может захватить настроенный наиболее активно (позитивно, негативно, агрессивно — дело случая). Нет в ней и референтных групп, с мнением которых такому лидеру пришлось бы считаться. Элемент анонимности (никто никого не знает) может провоцировать безответственность высказываний и поведения.

Социализация учебной аудитории общей педагогикой не рассматривается. Андрагог же должен подходить к социализации аудитории как обязательной задаче, с тем чтобы ослабить или ликвидировать фактор анонимности, в опережающем порядке определить лидеров и потенциальные референтные (эталонные) группы. Обработав данные регистрации — их структуру следует хорошо продумать, — педагог получает возможность аморфную группу дифференцировать и социализировать в нужном ему плане. К примеру, в такой последовательности:

1. Complimentary обращение. («Наша школа (факультет, фирма) всегда рада гостям. А тем, кого всерьёз волнует вынесенная на наши курсы проблема, мы рады в особенности».)

2. Общая комплиментарная характеристика аудитории. («Из материалов регистрации ясно, что здесь собрались профессионалы. Иметь дело с такой аудиторией приятно, но сложно и ответственно. В силу своих возможностей постараемся оправдать ваше доверие к нашей школе (фирме)».)

3. Подсказка кандидатуры на лидерство. («Николай Васильевич Петров, судя по анкете, довольно серьёзно знаком с проблемой. Николай Васильевич, если вы не против, попытайтесь, пожалуйста, по ходу занятия сделать нечто вроде тезисов для подведения итогов».)

4. Выдвижение референтной группы. («В нашей группе оказалось сразу три представителя из одного учреждения. Мария Ивановна, Валентина Семёновна, Флюра Шакировна, возьмите, пожалуйста, на себя роль группового оппонента при подведении итогов занятия. Пригласите себе в помощники, кого сочтёте нужным».)

5. Устранение анонимности. («Большая просьба к вам, коллеги. При выступлении представляйтесь, пожалуйста, аудитории».)

Специфика организационного момента. На занятии со взрослыми оргмомента начинается задолго до звонка и вне учебной аудитории: встреча, регистрация, сопровождение к месту занятия, экспресс-анализ материалов регистрации, приём и размещение гостей в аудитории «радушными хозяевами». В некоторых случаях целесообразно дать краткие сведения о школе, об институте (о фирме) — прямую или косвенную рекламу. Всё это необходимо выполнить чётко, в быстром темпе. Тьютор начинает работу со слушателями с социализации группы. Далее он



предлагает тему занятия и детально знакомит с его предполагаемой структурой и задачами, которые должны будут решаться на каждом этапе. Это даст слушателям возможность оценить, насколько их ожидания и интересы совпадают с тем, что запланировано. Если предложения в основном устраивают группу, возражений и пожеланий не возникает, то тьютор констатирует этот факт, выражая благодарность группе за аванс доверия.

Андролог не *сообщает* план занятия, а *предлагает* и *согласовывает* его. Тем самым ему самому становится понятнее, как расставить акценты, что усилить, что пройти бегло, а что обозначить конспективно или совсем опустить. Слушателям такой процесс согласования даёт возможность в большей степени удовлетворить свои ожидания.

Особенности организации основной части занятия в андрагогике во многом определяются степенью *монополии* педагога, школы (или фирмы) на информацию и степень её *актуальности* для обучающихся, о чём уже шла речь. Актуальностью информации в прямой пропорции предопределяются его собственная активность в процессе обучения и в обратной пропорции — напряжённость труда андролога. Скажу откровенно: чем активнее работают слушатели, тем меньше дидактических проблем у тьютора. Взрослые понимают, что за результат они отвечают сами, при случае браня себя за невнимание и недоработки. Вместе с тем ожидания профессиональной полезности информации предъявляют дополнительные дидактические требования, обязывающие придавать занятию чётко выраженный практико-ориентированный, инструментальный характер.

Отбирая и структурируя научную информацию, педагог должен постоянно помнить, что практикам реально требуется лишь та часть теории, которая реализуется практикой. Все остальные теоретические пласты затрагивайте лишь в той степени, которая обеспечивает понимание практической части. Как бы ни был велик соблазн дать слушателям «настоящую теорию», советую занимать позицию прагматического отношения, отсылая к соответствующим первоисточникам всех желающих глубже ознакомиться с теоретическими положениями.

Несколько слов о *конспектировании*. В поверхностном восприятии конспектирование — это краткая запись содержания речи преподавателя и фиксирование сопровождающего её зрительного ряда (схем, таблиц, графиков и т.п.). Однако на самом деле конспектирование имеет более сложные дидактические функции. Конспектированию способствует сложная умственная деятельность, восприятие информации, перекодирование её для записи, запись, зрительный и моторно-мышечный контроль записи, параллельное восприятие следующей порции информации. Это очень напряжённая и быстро утомляющая работа. Улавливая утомление старательно конспектирующих лекцию слушателей, опытный преподаватель переходит к двойному, тройному повторению мысли либо к прямой диктовке, сбавляя темп работы.

об образовании и (или) квалификации, не лицензируются. Соответственно, если гражданин получил такое образование, вычет ему не полагается.

Гражданин может получить вычет только в том случае, если он сам вносил плату за обучение. Размер и форма оплаты должны быть указаны в договоре на обучение. Факт оплаты подтверждается платёжными документами: квитанцией к приходному кассовому ордеру, чеком кассового аппарата, банковскими платёжными документами. Документы об оплате обучения обязательно оформляются на имя налогоплательщика, претендующего на получение вычета. Договор может быть заключён как с налогоплательщиком-родителем (опекуном, попечителем), так и с учащимся. Когда договор заключён на имя одного из родителей, а платёжные документы оформлены на другого, социальный налоговый вычет предоставляется тому, кто оплатил обучение (на чьё имя оформлены платёжные документы). При этом в условиях договора должно быть предусмотрено, что оплату делает второй родитель. Однако лучше все документы оформлять на имя одного из родителей.

Налоговым кодексом РФ не ограничен перечень видов и форм обучения для самого налогоплательщика. При обучении ребёнка вычет предоставляется только при дневной форме обучения. Если налогоплательщик вносил плату за собственное обучение, он имеет право на вычет независимо от формы обучения. Для получения социального налогового вычета налогоплательщик должен представить в налоговую инспекцию по месту жительства:

- письменное заявление о предоставлении социального налогового вычета на обучение (в произвольной форме);
- заполненную декларацию по налогу на доходы физических лиц за истекший год;
- паспорт;
- справку из бухгалтерии по месту работы о суммах начисленных доходов и удержанных налогов за истекший год (форма 2-НДФЛ);
- копию договора на обучение;
- копию лицензии образовательного учреждения на оказание соответствующих образовательных услуг;
- платёжные документы, подтверждающие факт внесения платы за обучение.

Если родитель хочет воспользоваться вычетом в связи с обучением своего ребёнка, он должен подать в налоговую инспекцию также



Социальный налоговый вычет на обучение

копию свидетельства о его рождении. В статье 219 Налогового кодекса РФ установлено право на социальный налоговый вычет в сумме, уплаченной налогоплательщиком в налоговом периоде за своё обучение в образовательных учреждениях, — в размере фактически произведённых расходов на обучение, но не более 38 000 рублей, а также в сумме, уплаченной налогоплательщиком-родителем за обучение своих детей в возрасте до 24 лет, налогоплательщиком-опекуном (налогоплательщиком-попечителем) за обучение своих подопечных в возрасте до 18 лет на дневной форме обучения в образовательных учреждениях, — в размере фактически произведённых расходов на это обучение, но не более 38 000 рублей на каждого ребёнка в общей сумме на обоих родителей (опекуна или попечителя). Если сумма вычета на обучение превысит сумму доходов, которые будут облагаться налогом по ставке 13%, налоговая база будет равна нулю. Некоторые ошибочно принимают размеры налоговых вычетов за суммы, которые они могут получить из бюджета. Реально размер уменьшения (возврата налога) исчисляется в объёме 13% от установленного вычета.

Заявление и соответствующие документы, подтверждающие право на вычет, налогоплательщик подаёт в инспекцию (лично либо по почте заказным письмом). Он определяет, есть ли у налогоплательщика в данном случае право на социальный налоговый вычет в рассчитанном размере с учётом всех приложенных документов.

Сумма налога, которая должна быть возвращена налогоплательщику по декларации, возвращается на основании заявления в течение месяца после его представления (п. 9 ст. 78 Налогового кодекса РФ). В заявлении нужно указать банковские реквизиты и номер расчётного счёта, на который будет перечислена возвращаемая сумма налога.



Андррагогу советую помнить: у слушателей может существенно различаться основа учебной деятельности. Одним достаточно слухового восприятия, другим важнее зрительный ряд у третьих усвоение строится на формировании логических конструкций. Для большинства же важно сочетание слуховой, зрительной и моторной памяти. Считается, что конспектирование и особенно диктовка в скрытом виде сокращают продуктивное время занятия, снижая его эффективность. Поэтому вновь и вновь предпринимаются попытки устранить конспектирование и тем самым увеличить продуктивное время. При современных технических средствах это вполне возможно. Можно ещё до занятия раздать ксерокопии лекции со всеми графическими материалами, записать лекцию на диктофон или на видео, выдать информацию на магнитных носителях. Однако всё это заменяет лишь одну из функций конспектирования — фиксирование информации, не оставляя места для всех других аспектов умственной деятельности. Поэтому **опытный преподаватель сохраняет конспектирование, используя все остальные способы фиксации, хранения и воспроизведения информации как вспомогательные.**

В рамках классической педагогики после выдачи новой информации логически следуют первичное закрепление, оперирование новой информацией, организация «обратной связи» (взаимной проверки понимания), уточнение восприятия, самостоятельная работа учебно-тренировочного характера. Однако уже первичное закрепление, основанное на продуктивном уровне воспроизведения информации, представляет серьёзную проблему для педагога: он попадает в условия парадокса, когда надо опросить слушателей, не задавая им вопросов. Парадокс можно разрешить с помощью инверсии (действия наоборот). В данном случае принципиально меняются направление опроса и позиции участников. «Скажите, что из своего выступления мне следовало бы сейчас повторить? Какую информацию необходимо вернуть на экран? Какие положения вызывают у вас недоумение и требуют разъяснений?» То есть аудитория «допрашивает» лектора, а он *по характеру вопросов* определяет степень усвоения и структуру непонятого материала. Этот приём вполне может быть использован учителями общеобразовательных школ в работе со средними и особенно со старшими учениками.

С позиций андрагогики это способ перевести обучающихся из неудобной для взрослых подчинённой позиции в более удобное положение — коллеги и собеседника. В такой работе одновременно решаются задачи первичного закрепления, оперирования новой информацией, организации «обратной связи» (взаимной проверки понимания), уточнения восприятия.

Специфика *заключительной части* занятия в том, что необходимо вернуть сознание слушателей к проблемам, поставленным в начале занятия, но уже на новом уровне. Кроме того, необходимо сформировать оценочные позиции по отношению к занятию, его содержанию и методическим аспектам. Для этого



можно дать высказаться той группе слушателей, которую вы выделили по итогам регистрации как наиболее подготовленную, или же предоставить слово желающим. По ходу оценивания естественным образом выявляется разница в оценочных позициях. Завязывается дискуссия, побуждающая оперировать полученной информацией, систематизировать её, уточнять, воспроизводить основные положения, обосновывать свою позицию и т.п. Если расхождения в оценках существенны, то возникает подходящий повод кратко повторить основные положения, темы и обеспечить целостное восприятие материала занятия, его общего замысла.

Общее позитивное впечатление слушателей о ваших занятиях и о школе

(фирме) может быть закреплено и даже усилено, если слушатели получают на руки материалы, необходимые для выполнения их обычного функционала на новом уровне.

Что же касается ваших меркантильных запросов, уважаемые андрагоги, то имейте в виду: чем менее уверены школа, факультет (фирма) в своей монополии на предоставляемую ими информацию, чем менее актуальна эта информация для слушателей, тем выше потребность в вашем профессиональном мастерстве. Следовательно, выше цена, которую вы можете запросить за свои услуги. И — наоборот...

г. Ульяновск



ООО РИПЛ REEPL LTD
127055 Москва, Лесная улица, 43, стр. 1, офис 539
тел. 258 25 24 факс 978 66 02
e-mail info@reepl.ru



Laerdal
helping some lives

Этому нельзя обучить "на пальцах"!

универсальный тренажер для занятий ОБЖ – манекен взрослого человека для получения и отработки следующих медицинских навыков:

- ❖ сердечно-легочной реанимации
- ❖ остановки кровотечения
- ❖ помощи при ушибах, переломах, ожогах, ранениях конечностей
- ❖ правильной транспортировки пострадавшего

Модульное строение манекена позволяет приобрести его в различных комплектациях - с учетом Ваших задач и возможностей.



Компания Рипл является эксклюзивным дилером фирмы Laerdal в России и осуществляет **продажу, лизинг и сдачу в аренду манекенов Laerdal**
Каждому новому пользователю – плакат по оказанию первой помощи – бесплатно!