

Яким методом досягти результату?

Для навчання бізнесу варто використовувати ті методи, які мають низку незаперечних переваг порівняно з іншими видами практики в кожному конкретному випадку.

Обраний метод проведення тренінгу має відповідати його очікуваним результатам: формуванню знань, визначення цінностей або ставлення до певних ситуацій, формування розуміння тем, процесів, ситуацій, розвиток навичок^{*11}.

Знання. Для формування знань варто використовувати роботу з посібниками, лекції, ігри, відеоматеріали, навчання за допомогою комп'ютера, обговорення тем, процесів, ситуацій в малих групах.

Ставлення/Цінності. При формуванні ставлення або цінностей варто вести модеровані дискусії, застосовувати обговорення в малих групах, використовувати рольові та бізнес ігри, у тому числі з драматизацією, аналіз кейсів, прикладів, використовувати відео, рольові та симуляційні ігри, дебати, застосовувати формат світового кафе.

Розуміння. Для формування розуміння застосовують модеровані дискусії, обговорення в малих групах, рольові бізнес ігри, у тому числі з драматизацією, використовують відео, демонстрації, навчання за допомогою комп'ютера, вдаються до тематичних досліджень, влаштовують мозковий штурм, роблять ситуаційні вправи.

Розвиток навичок. Для розвитку навичок проводять навчання в робочому середовищі, використовують рольові та бізнес ігри, надають можливість попрактикувати свої навички, вдаються до симуляції, виконання вправ за методом "ін-баскет".

***! Форма для вибору методу навчання наведена у додатку "Розробка тренінгу. Робочі форми для тренерів".**