



Институт образования человека

Вестник Института образования человека – 2012. – №1

Научно-методическое издание Научной школы А.В. Хуторского

Адрес: <http://eidos-institute.ru/journal>, e-mail: vestnik@eidos-institute.ru

УДК 37.01

О научно-издательской деятельности издательства «Эйдос»



Хуторской Андрей Викторович,

*доктор педагогических наук, член-корреспондент РАО,
директор Института образования человека, г. Москва*

Ключевые слова: электронные книги, электронные издания, электронные библиотеки, Научная школа А.В. Хуторского, педагогические исследования, педагогический эксперимент, научно-методические услуги, издательские услуги.

Аннотация: Стенограмма выступления на заседании Учёного совета Института образования человека от 25-27.01.2011 г. о научно-издательской деятельности в 2011 году. Ответы на вопросы членов Учёного совета, обсуждение выступления, решение Учёного совета.

Scientifically-based publishing activity of «Eidos» publishing house

Khutorskoy Andrey Viktorovich,

Dr. Sc. (Pedagogics),

Russian Academy of Education corresponding member

Institute of Human Education founder, Moscow

Keywords: e-books, e- publication, e-libraries, A. Khutorskoy`s school., pedagogical researches, pedagogical experiment, scientific-methods services, publishing services.

Abstract: Shorthand report of speech during the Academic Board meeting dedicated to Scientifically-based publishing activity in 2011, 25-27.01.2011. Answers and the questions



of the Academic Board, discussions of the speech and Academic Board's decisions are also presented.

Хуторской А.В.: Уважаемые члены Учёного совета! Предлагаю познакомиться с моим выступлением и задать вопросы, высказать свои мнения и предложения по обсуждаемой теме.

На сегодняшний день наше издательство «Эйдос» (<http://eidos.ru/publishers>) выпустило ряд бумажных сборников и множество электронных изданий, которые реализуются в нашем Интернет-магазине «Эйдос» (<http://eidos.ru/shop>). Реализация происходит не слишком успешно, продажи пока не вышли на уровень, позволяющий издательству работать в полную нагрузку и на самоокупаемости.

Одна из целей – обеспечить выход нашего издательства на самоокупаемость для того, чтобы развивать и внедрять научные и научно-педагогические разработки нашей Научной школы. В связи с этим предлагаю вашему вниманию проект плана деятельности издательства «Эйдос» на 2011 год. Прошу сформулировать свои предложения по организации издательской деятельности.

Задачи ЦДО «Эйдос» на 2011 год по издательскому направлению:

1. Составить бизнес-план по изданию и реализации книг по схеме: выручка = затраты + прибыль. а). Проанализировать спрос на бумажные и электронные издания в 2010 году. б). Составить тематический план издания востребованных бумажных и электронных книг. с). Определить названия 10 бумажных брошюр для типографского издания и 20 электронных книг для реализации на CD-Rom.

2. Организовать деятельность кафедр по подготовке книг к изданию. а). Составить схему подготовки материалов для книг. б). Разработать макет бумажной брошюры. с). Определить редакторов.

3. Организовать реализацию имеющихся и новых бумажных книг в розничных магазинах Москвы, других городов. а). Заключить договора с книжными магазинами (Библио-глобус, Московский дом книги, Педкнига и др.). б). Осуществить пробные продажи в магазинах Москвы книг: Эвристическое обучение (1 том), Интернет-уроки, Компетенции в



образовании (сборник). с). Выяснить в магазинах типы книг (брошюр), пользующихся наибольшим спросом.

4. Разработать проект реконструкции Интернет-магазина «Эйдос», создать для него сайт.

Анализ рынка:

1. Какие бумажные и электронные книги востребованы сегодня? Кем? Где именно? Каковы потребности педагогов, родителей, учеников, и др. целевых групп в приобретении бумажных брошюр, электронных изданий.
2. Определить на основе анализа (прямого, косвенного, опросов в магазинах, киосках и т.п.) – какие книги покупаются лучше.
3. Провести анализ имеющихся анкет покупателей электронных изданий.
4. Составить анкету для участников курсов, (очных и дистанционных), перечислить бумажные книги, которые они хотели бы купить, по какой цене. Можно предложить бонус – скидку на книги, если пришлют подробно заполненную анкету.

План выпуска бумажных изданий

1. Отобрать наиболее актуальные серии (придумать эффектные названия).
2. Составить список издаваемых книг по каждой серии.
3. Определить концепцию последовательности издания книг в каждой серии. Продумать тематические линейки – как называть последовательно издаваемые книги серий, чтобы их темы были узкими, и не покрывали весь диапазон потребностей покупателей. Например, выпуск по учебным предметам («Эвристический урок физики», «Эвристический урок математики», ...), классам (для 1 класса, для 2 класса, ...).



Книги для учителя

Сборники заданий для ФГОС.

Серия сборников с эвристическими заданиями для реализации ФГОС. Сотни уникальных открытых заданий, разработанных Научной школой А.В.Хуторского по всем предметам: Математика 1-4, Английский язык, 1-5, Информатика 1-4, Окружающий мир 1-4, ОБЖ, Физкультура 1-11, Технология 1-11, Биология 5-11, История 6-11, Физика 7-11, Математика 9-11, Русский язык 9-11, Литература 9-11 и др.



[Более 500 книг и электронных изданий >>](#)

План выпуска электронных изданий:

1. Определить названия первых 20 электронных изданий для продажи на CD-Rom.
2. Решить вопрос с названиями серий (оставить старые или изменить их).
3. Определить, что именно будет размещаться на CD-Rome кроме собственно электронного издания – составить концепцию диска.
4. Решить вопрос с комплектами «Брошюра + CDRom).

Какие комплекты можно сделать первыми, какую политику создания комплектов и ценообразования выбрать, чтобы было выгодно и покупателям и издательству.

Подготовка изданий:

1. Выбрать готовые электронные издания для бумажного исполнения.
2. Взять материалы курсов, олимпиад – для подготовки бумажных изданий.
3. Распределить составительскую работу по кафедрам.
4. Работа редакторов, корректора.
5. Заказать дизайн бумажной обложки для 3-5 разных серий.



6. Заказать дизайн обложки для CD-Rom

Тиражирование:

1. Составить список типографий. Определить критерии их выбора. Выбрать несколько.
2. Издать брошюры в 3-4 разных типографиях – выявить наиболее эффективные для дальнейшего сотрудничества

Распространение:

1. Разработать схему реализации наших изданий (бумажных и электронных).
2. Составить перечень основных систем продаж и определить долю каждого в будущих распространениях наших изданий. Для этого начальный (поисковый) этап: издать первые 5-7 брошюр объёмом до 80 стр., распространить их в 2011 году; сделать анализ продаж, откорректировать тематический план издательства.

Обсуждение выступления

Король А.Д.: Уважаемый Андрей Викторович! Уважаемые коллеги!

Хуторской А.В. пишет: Задачи ЦДО «Эйдос» на 2011 год по издательскому направлению:

Кто исполнитель(и) и ответственный за реализацию этих задач? Насколько данные задачи соотносятся с уже имеющимися планами сотрудников и кафедр?

Хуторской А.В.:

Исполнителей предстоит определить. Точнее – распределить в соответствии с тем планом издательской деятельности, который мы примем. С уже имеющимися планами сотрудников и кафедр должно быть согласование. Однако планы издательства в этом отношении являются самозначимыми, т.е. бизнес-план издательства (стартовый) должен быть выполнимым и выполняемым. Как это сделать, пока не совсем ясно. Мы уже года полтора, к сожалению, буксуем в этом направлении.

Король А.Д.:



Хуторской А.В. пишет: в. Составить тематический план издания востребованных бумажных и электронных книг.

Прошлым летом подробный дифференцированный план издательства был составлен мною и О.А. Завьяловой.

Хуторской А.В.:

Король А.Д. пишет: Прошлым летом подробный дифференцированный план издательства был составлен мною и О.А. Завьяловой.

Его надо освежить с учётом реалий. И главное – найти способы его реализации, а это уже другой план – с конкретным перечнем последовательных действий и ответственных. Прошу вас вместе с О.А. Завьяловой сделать проект такого плана и прислать мне. Желательно в ближайшую неделю.

Завьялова О.А.: Уважаемый Андрей Викторович, уважаемые коллеги!

Хуторской А.В. пишет: 4. Составить анкету для участников курсов, (очных и дистанционных), перечислить бумажные книги, которые они хотели бы купить, по какой цене. Можно предложить бонус – скидку на книги если пришлют подробно заполненную анкету.

Предлагаю такой вариант. Разместить на сайте (или в официальном блоге) опрос с указанием названий возможных серий изданий электронных и бумажных. Ссылку на этот опрос разместить в соцсетях. Также сделать рассылку по нашей базе о том, что запускается новый издательский проект, и пригласить проголосовать. Можно ссылку на страницу с голосованием включать во все наши письма с клиентами.

Завьялова О.А.:

Хуторской А.В. пишет: Распространение 1. Разработать схему реализации наших изданий (бумажных и электронных) 2. Составить перечень основных систем продаж и определить долю каждого в будущих распространениях наших изданий.

Доля электронных книг будет только возрастать, думаю нужно ориентироваться на эту категорию. Что касается распространения, то тут большую роль играет информирование. Опять же в блогах сотрудников могут быть размещены отзывы и ссылки на «где купить». Но вот на странице магазина в этом случае обязательно должна быть



автоматизированная возможность оставить заявку. С другой стороны, сеть должна быть в обе стороны. Это значит, что со станиц кафедр нужны ссылки на рабочие блоги сотрудников, в которых могут быть представлены и приглашения на курсы и конкурсы и списки наших книг.

Книги для учителя

Хуторской А.В. Методология педагогики :
человекосообразный подход. Результаты исследования.



[Более 500 книг и электронных изданий >>](#)

Еще есть такая идея – открыть Электронную Библиотеку «Эйдос». Здесь могут быть цифровые книги, на которые нет имущественных прав, книги авторов, которые являются философскими истоками человекосообразного образования. Хорошие библиотеки пользуются большой популярностью в Сети, а для нашей Научной Школы такая библиотека необходима для вхождения новых исследователей в понятийное поле.

Андрианова Г.А.: Очень интересная идея у Ольги Алексеевны по поводу Электронной библиотеки. А как ее объединить с журналом? Вернее, отличить?

Шерстова Е.В.: Уважаемый Андрей Викторович! Уважаемые коллеги!

Хуторской А.В. пишет: 1. Отобрать наиболее актуальные серии (придумать эффектные названия).

Одним из самых востребованных печатных изданий является дидактический материал к урокам, с учетом нашей специфики подобная серия могла бы называться «Дидактический материал к эвристическим урокам», «Эвристический дидактический материал» и т.п. Подобная серия могла бы представлять собой небольшие брошюры по разным предметам и по разным классам, включающие в себя эвристические задания по



предмету, расположенные с учетом примерного тематического планирования по предмету или просто изучаемых разделов именно в этом классе.

Кроме заданий полезны были бы методические рекомендации учителю по применению эвристических заданий на уроке, варианты самих уроков, варианты ответов детей на приведенные в пособии задания (т.е. фрагменты лучших работ, получивших высокие баллы).

Хуторской А.В. пишет: 2. Организовать деятельность кафедр по подготовке книг к изданию. а) Составить схему подготовки материалов для книг.

При сдаче отчетных материалов после проведения курса предусмотрен отбор лучших работ курсантов (разработки уроков, тексты заданий и т.д.), которые можно использовать для дальнейшей работы – включения в материал курса, печать. Мне кажется, нужно продумать и схему сортировки олимпиадных заданий с учетом классов, раздела, а также отбор не только рефлексий, но и лучших текстов олимпиадных работ на каждое задание.

Скрипкина Ю.В.: Уважаемый Андрей Викторович, на мой взгляд, нам можно иметь 2 плана изданий:

1) перспективный план, который будет включать издания стабильного и прогнозируемого долгого спроса (например, линейка «ключевые компетенции» еще долго будет актуальной);

2) оперативный план, который должен дешево (!) но быстро производить небольшие тиражи «горячих» изданий. К ним можно отнести сборники тезисов наших очных конференций, рекламно-информационные буклеты, печать малых тиражей на заказ. В принципе, на Ваш взгляд, такой подход себя оправдывает? Есть у нас выгодная возможность оперативной печати малых тиражей? Нужно ли стремиться ее искать, или сконцентрироваться только на нетленных произведениях?

Уважаемый Андрей Викторович, из Вашего опыта и понимания процесса: каков примерно по длительности весь технологический цикл создания одной книги, начиная от отбора материала и заканчивая поступлением в продажу (сегодня и в идеале)?



Мне кажется, на сегодняшний момент он слишком длителен, нам нужно будет его оптимизировать на уровне каждого исполнителя и каждого этапа. Этот вопрос по значимости не первый, но довольно важный – он будет существенно влиять на реализацию товара. Если бы книга «Интернет-уроки» появилась в январе-феврале 2010 года, мы имели бы на нее куда больший спрос, чем сейчас, как минимум среди участников наших мероприятий (хотя это и далеко не единственные потребители). При таком годовом цикле существует опасность, что даже те издания, которые мы будем основательно считать актуальными, за год могут в этой актуальности потерять.

Сейчас Татьяна Викторовна Свитова реализует наши книги и издания на CD на выездном курсе. Ее продажи мы проанализируем, но они не очень, все-таки, показательны из-за малого тиража изданий, которые она вывезла. Но уже в первый день она реализовала почти всё :-). Я предлагаю выслать ей краткую анкету, с помощью которой мы могли бы узнать ожидания и потребности наших клиентов.

Хуторской А.В.:

Скрипкина Ю.В. пишет: Есть у нас выгодная возможность оперативной печати малых тиражей? Нужно ли стремиться ее искать, или сконцентрироваться только на нетленных произведениях?

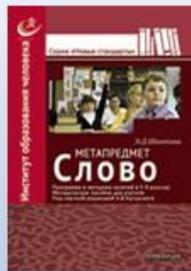
Конечно, можно апробировать издания на малых тиражах. Это и есть наша ближайшая задача – издать 5-7 небольших брошюр страниц на 80 каждая и посмотреть, как они реализуются. Но здесь есть экономический расчет. Если мы издаём 300 экз., себестоимость 1 экз. намного больше, чем при тираже 3000 экз. Тогда и цену можно ставить меньше, но и общие затраты будут выше. «Нетленку» издавать после того, как будет налажен общий процесс. Сейчас такую «нетленку» мы делаем в виде 5-томника «Эвристическое обучение». Но выгоднее, конечно-же, брошюры.



Книги для учителя

Учебные метапредметы. Скидка 10% - при покупке комплекта из 4-х книг:

- [Метапредмет "Слово"](#)
- [Метапредмет "Числа"](#)
- [Метапредмет "Мироведение"](#)
- [Метапредметный подход в обучении](#)



[Более 500 книг и электронных изданий >>](#)

Скрипкина Ю.В. пишет: каков примерно по длительности весь технологический цикл создания одной книги, начиная от отбора материала и заканчивая поступлением в продажу (сегодня и в идеале)?

Сегодня у нас действительно, очень растянут цикл. Нужно наладить более оперативную работу. Брошюру можно сделать за 1 неделю (если опытный автор-редактор), корректура, оформление и т.п. – ещё неделя. 2-3 недели - тиражирование. 1 неделя – поставки в магазины.

Таким образом, цикл от начала подготовки брошюры (при наличии материала) до её продаж в целом составит 2 месяца. К этому нам надо стремиться и разработать такую технологию, систему финансирования работ. Я думаю, что нужно составить описание такой технологии, определить людей, сроки, расценки оплаты (должно всё вытекать из бизнес-плана).

Хуторской А.В.:

Скрипкина Ю.В. пишет: Сейчас Татьяна Викторовна Свитова реализует наши книги и издания на CD на выездном курсе. Ее продажи мы анализируем, но они не очень, все-таки, показательны из-за малого тиража изданий, которые она вывезла. Но уже в первый день она реализовала почти всё :-) Я предлагаю выслать ей краткую анкету, с



помощью которой мы могли бы узнать ожидания и потребности наших клиентов.

Выездной курс – это целевая аудитория, и действительно спрос обычно высокий. Что касается анкеты, это возможно, если сделаете быстро. Правда, гораздо выгоднее не анкету предложить, а лист заказа электронных и бумажных изданий! По ним будет лучше всего видно, что не просто думают, а уже покупают клиенты.

Дистанционные курсы для педагогов

10-дневный дистанционный курс "Целеполагание и планирование при организации работы классного руководителя" (72 часа).

[Все курсы >>](#)

Рамзаева В.А.: Уважаемый Андрей Викторович, я достаточно долго (в прошлом) занималась вопросами подготовки и реализации собственных книг (брошюр). Возможно, мои наблюдения и несущественны, однако...

1. В каждом регионе есть (при институте повышения квалификации) человек, отвечающий за распространение учебной литературы. Если он лично заинтересован (5-10% от стоимости), то продажа учителям, постоянно (круглый год) бывающим на курсах повышения квалификации идет хорошо.

2. Хорошим спросом пользуется то, что мы называем «раздаточным материалом» на класс. С качественной технологической проработкой, такой материал всегда востребован.

3. Хороший эффект дают распечатанные и распространяемые бесплатно фрагменты книг. Как правило, потом книги заказывают.

4. Уценка старых пособий нужна и важна.

Хуторской А.В.:

Рамзаева В.А. пишет: 1. В каждом регионе есть (при институте повышения квалификации) человек, отвечающий за распространение учебной литературы. Если он лично заинтересован (5-10% от стоимости), то продажа учителям, постоянно (круглый год) бывающим на курсах повышения квалификации идет хорошо.

Замечательно. Теперь нам надо продумать – какова должна быть наша технология 1) поиска таких людей и их адресов, 2) текст нашего к ним обращения, 3) механизм заключения договора, 4) способ доставки к ним



нашей продукции, 5) способы расчета за продажи, 6) система контроля и учёта. Предложите, пожалуйста, свои соображения по данным пунктам.

Рамзаева В.А. пишет: 2. Хорошим спросом пользуется то, что мы называем «раздаточным материалом» на класс. С качественной технологической проработкой, такой материал всегда востребован.

Этот формат мы могли бы тоже разработать. Например, мы можем продавать текстовую основу раздаточных материалов, которую покупатель сможет сам распечатывать и раздавать. Но здесь есть вопросы цены такой электронной основы, риски распечаток в неконтролируемых масштабах. Какие у вас соображения по этому вопросу?

Рамзаева В.А.:

Хуторской А.В. пишет: Предложите, пожалуйста, свои соображения по данным пунктам.

1. Для начала нужно установить контакты очные в тех городах, где мы находимся сами. К примеру, обговорить вопросы в Самаре смогу я.
2. В поисковой системе, набрав строки «институт усовершенствования учителей + город» мы получаем нужные телефоны служб, реально заинтересованных в образовании учителей и распространении научно-методической продукции. Договариваться всегда нужно адресно.
3. Частично можно переправлять продукцию почтой по ж/д. Это дешевле всего. Распространитель получает товар сам. Можно в редких случаях заключать договор на печать. У каждой такой организации есть собственная типография или связь с ней. Это система. Причем заинтересованная. С высоким уровнем квалификации сотрудников.

Рамзаева В.А.:

Хуторской А.В. пишет: Например, мы можем продавать текстовую основу раздаточных материалов, которую покупатель сможет сам распечатывать и раздавать. Но здесь есть вопросы цены такой электронной основы, риски распечаток в неконтролируемых масштабах. Какие у вас соображения по этому?

По этому поводу мысли тоже есть. Себестоимость одной копии с принтера или ксерокса от 1 руб. до 3-х руб. за печатную страницу А4. Если в пособии



около десяти таких раздаточных листов – 30 рублей, на класс – $30 \times 20 = 600$ рублей.

Столько никто копировать не будет. Себестоимость десяти страниц при пяти тыс. экземпляров в типографии – 3 рубля. И меньше. Коммерческая выгода начинается уже там, где двойное увеличение. Здесь увеличение – в десять раз. Продавать десять листов за 20 рублей. И мысли о копировании у учителя даже не возникнут. Купить печатные листы выгоднее, чем распечатать самому. Материалы должны быть так построены, чтобы не было возможности их использовать вторично. Если нужно, я вышлю по почте образец.

Хуторской А.В.:

Рамзаева В.А. пишет: Себестоимость десяти страниц при пяти тыс. экземпляров в типографии – 3 рубля. И меньше. Коммерческая выгода начинается уже там, где двойное увеличение. Здесь увеличение - в десять раз.

Валентина Александровна, оказывается, вы великолепно умеете обсчитывать продукцию и услуги! А то в своём докладе про эксперимент всё про бесплатность какую-то писали. Так что я не сомневаюсь, что у вас получится подготовить проект услуги вашей кафедры с учётом не только его научно-методической но и маркетинговой составляющей.

Король А.Д.: Уважаемый Андрей Викторович! Уважаемая Валентина Александровна!

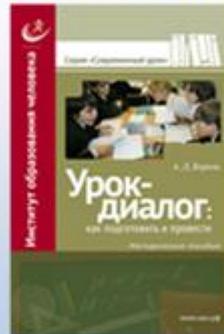
Рамзаева В.А. пишет: 1. В каждом регионе есть (при институте повышения квалификации) человек, отвечающий за распространение учебной литературы. Если он лично заинтересован (5-10% от стоимости), то продажа учителям, постоянно (круглый год) бывающим на курсах повышения квалификации идет хорошо.

Полностью поддерживаю сам подход – продуманное и в разумных пределах взаимодействие с чиновниками. Об этом писал на прошлом заседании Учёного Совета, поскольку подход касается не только вопроса сбыта.



Книги для учителя

[Король А.Д. Урок-диалог: как подготовить и провести](#)



[Более 500 книг и электронных изданий >>](#)

Андрианова Г.А.: Я вношу предложение на Ученом Совете рекомендовать Валентину Александровну Рамзаеву организовать эксперимент по реализации нескольких научных изданий Эйдоса, с тем, чтобы определить категории и потребности покупателей таких изданий, технологию реализации.

ВЫПИСКА ИЗ РЕШЕНИЯ УЧЁНОГО СОВЕТА от 1 февраля 2011 года.

3. О научно-издательской деятельности издательства «Эйдос» в 2011 году.

3.1. Провести анализ возможностей реализации бумажных книг Издательства «Эйдос» в очных магазинах и торговых точках Москвы, а также в интернет-магазинах. Провести пробные продажи. Уточнить спрос для подготовки и издания серии брошюр. Срок – к 25 февраля 2011 г. Отв.: Скрипкина Ю.В., Николаев Е.А.

3.2. Разработать тематический план издания 5-10 бумажных брошюр по востребованным сериям и темам с финансово-экономическим обоснованием, перечнем действий и ответственных. Срок – к 1 марта 2011 г. Отв.: Завьялова О.А., Король А.Д., Скрипкина Ю.В.

3.3. Провести поисковый эксперимент по реализации бумажных изданий Центра в г. Самаре. Разработать финансовые условия для эффективного обеспечения такой деятельности с целью переноса полученной схемы на другие регионы. Срок – к 1 марта 2011 г. Отв.: Рамзаева В.А. Свитова Т.В., Андрианова Г.А.



3.4. Подготовить к изданию обновлённый вариант книги «Эвристическое обучение. Т.2. Исследования». Срок – к 1 марта 2011 г. Отв.: Свитова Т.В.

Литература

1. Инновации в образовании: человекообразный ракурс : сб. науч. тр. / под ред. А.В.Хуторского. – М.: ЦДО «Эйдос», 2009. – 220 с.

2. Ведём эксперимент в школе: интернет, компетенции, эвристика : сб. науч. тр. / под ред. А.В.Хуторского. – М.: ЦДО «Эйдос», 2009. – 314 с.

3. Инновации в образовании: человекообразный ракурс : сб. науч. тр. / под ред. А.В.Хуторского. – М.: ЦДО «Эйдос», 2009. – 220 с.

4. Жизнь в науке: к 50-летию со дня рождения А.В.Хуторского. – М.: ЦДО «Эйдос», 2009. – 135 с.

5. Диалог в образовании: эвристический аспект. Научное издание / А.Д.Король. – М. : ЦДО «Эйдос», Иваново : Издательский центр «Юнона», 2009. – 260 с.

6. Интернет-уроки. Поурочные разработки участников Всероссийского конкурса «Дистанционный учитель года» / под ред. А.В. Хуторского, А.Д.Короля – М.: ЦДО «Эйдос», 2010. – 152 с. (Серия «Интернет в обучении»)

7. Эвристическое обучение. В 5 т. Т.1. Научные основы / под ред. А. В. Хуторского. – М.: ЦДО «Эйдос», 2011. – 320 с. (Серия «Инновации в обучении»).

8. Хуторской А.В. 35 методов творческого обучения. [Электронный ресурс]. Версия 1.0. - М.: Центр дистанционного образования "Эйдос", 2006. – 304 Кб.

9. Хуторской А.В. Метод "погружения" в обучении. [Электронный ресурс]. Версия 1.0. - М.: Центр дистанционного образования "Эйдос", 2006. – 291 Кб.

10. Хуторской А.В. Как разработать творческий урок. [Электронный ресурс]. Версия 2.0. - М.: Центр дистанционного образования "Эйдос", 2006. – 434 Кб.



11. Хуторской А.В. Как организовать образовательную ситуацию на уроке . [Электронный ресурс]. Версия 1.0. - М.: Центр дистанционного образования "Эйдос", 2003. – 291 Кб.
12. Хуторской А.В. Диагностика, контроль и оценка творческого обучения. [Электронный ресурс]. Версия 1.0. - М.: Центр дистанционного образования "Эйдос", 2004. – 124 Кб.
13. Хуторской А.В. 50 форм учебных занятий. [Электронный ресурс]. Версия 1.0. - М.: Центр дистанционного образования "Эйдос", 2006. – 319 Кб.
14. Хуторской А.В. 70 приемов и техник обучения. [Электронный ресурс]. Версия 1.0. - М.: Центр дистанционного образования "Эйдос", 2007. – 192 Кб.
15. Хуторской А.В. Как разработать творческий урок. [Электронный ресурс]. Версия 2.0. - М.: Центр дистанционного образования "Эйдос", 2006. – 434 Кб.
16. Хуторской А.В. 27 инновационных методик обучения. [Электронный ресурс]. Версия 1.0. - М.: Центр дистанционного образования "Эйдос", 2007. – 321 Кб.
17. Хуторской А.В. Методика личностно-ориентированного обучения. [Электронный ресурс]. Версия 1.0. - М.: Центр дистанционного образования "Эйдос", 2003. – 522 Кб.
18. Хуторская Л.Н., Хуторской А.В. 145 необычных случаев из жизни великих физиков. [Электронный ресурс]. Версия 2.0. - М.: Центр дистанционного образования "Эйдос", 2005. - 334 Кб.
19. Хуторской А.В. Современная дидактика. Учебное пособие. Изд. 2-е, перераб. / А.В. Хуторской. – М.: Высшая школа, 2007. – 639 с.
20. Хуторской А. В. Личностная ориентация образования как педагогическая инновация // Школьные технологии. – 2006. – № 1. – С.3-12.
21. Хуторской А.В. Проектирование нового содержания // Школьные технологии. – 2006. – № 2. – С . 74-80.



22. Хуторской А.В. Соотношение деятельности и содержания образования // Школьные технологии. – 2007. – №3. – С. 10–17.

23. Хуторской А.В. Образовательное пространство СНГ - проблема сравнительной педагогики: Научное издание / А. В. Хуторской ; Российская акад. образования, Гос. науч. учреждение "Ин-т содержания и методов обучения". – М.: Научно-внедренческое предприятие «ИНЭК», 2006. – 247 с.

--

Для ссылок:

Хуторской А.В. О научно-издательской деятельности издательства «Эйдос». [Электронный ресурс] // Вестник Института образования человека. – 2012. – №1. <http://eidos-institute.ru/journal/2012/100/>. – В надзаг: Института образования человека, e-mail: vestnik@eidos-institute.ru