

Лекция 8.

Диалоговые технологии обучения
экономике.

Сущность диалоговых технологий обучения.

- В рамках диалоговых технологий оказывается воздействие, побуждающее учащихся искать различные способы для выражения своих мыслей, отстаивать и осваивать новые ценности.
- Коммуникативная направленность придает изучаемому содержанию лично-значимый смысл.

Следует подчеркнуть,

- что диалог следует рассматривать как особую специфическую социокультурную среду, создающую благоприятные условия для принятия личностью нового опыта, изменения ряда утвердившихся смыслов.
- Диалог — необходимый компонент гуманизации образования, его ориентации на личность школьника.
- Предмет диалога всегда лежит в контексте личностных целей, интересов, смыслов собеседников.

Под учебным диалогом

понимается создание ситуаций межсубъектного общения с целью разрешения изучаемых проблем и поисков личностного смысла, содержащихся в изучаемом материале.



В ходе диалога учащиеся овладевают способностью и умением вести его на разных уровнях.

- В первую очередь как диалог с собственным Я, как общение с самим собой, собственным разумом — личностный уровень.
- Следующим уровнем является понимание диалога как процесса взаимодействия качественно различных ценностно-интеллектуальных позиций (Я и другой) — межличностный уровень.
- Третий уровень диалога — мультидиалог — множественный одновременный диалог, который возникает при обсуждении проблем в малых группах по 5—7 человек.



- Диалог начинается в том случае, когда ученик делает высказывания типа «я хочу сказать», «мое мнение», «мне хочется дополнить», «моя точка зрения». Целью диалога является создание межличностного диалогического взаимодействия, представляющего собой близкую к естественной жизненной деятельности ситуацию, в которой учащиеся «забывают» об условностях (урок, учитель, отметка), мешающих им проявить себя на личностном и межличностном уровнях.



- Диалог как метод получения знаний был введен и использован еще Сократом. В основе сократовского метода находится переход от обыденных представлений к уровню философского осмысления проблемы в последовательных обобщениях.
- Рассматривая технологию диалогового общения, следует рассмотреть идеи, раскрытые в исследованиях К. Роджерса.

Педагог должен уметь осуществлять две основные функции диалога: приобщение ребенка к общению и соучастие ребенку в общении. Диалог педагога, по мнению К. Роджерса, покоится на «четырех китах»; на духовно-нравственных основах внутреннего мира педагога; на вере в ребенка, обращении к его чувству достоинства; побуждении его к собственному поиску, активному росту и саморазвитию.

Процесс обучения как диалогическое взаимодействие строится на различных уровнях:

- на уровне формального диалога (диалог как форма общения участников учебного процесса);
- на уровне содержательного диалога (представление в диалогической форме изучаемого содержания);
- на уровне личностно-смыслового диалога (диалог как способ установления ценностно-ориентационного единства).



Для возникновения диалоговых отношений необходимо соблюдать следующие условия:

- **в диалоге от каждого требуется не только осознание своей позиции, своей уникальности, но и желание обнаружить и предъявить внутренние смыслы другим людям, т.е. открытость;**
- **желающему вступить в диалог нужно иметь сформированную установку на встречу со смыслом другого, т.е. с другим смыслом. Это предполагает умение услышать, увидеть партнера в диалоге, войти с ним в информационный и эмоциональный резонанс;**
- **диалоговое общение требует от учителя безоценочной в привычном смысле реакции по отношению к получаемой от собеседника информации. Адекватная диалоговой позиции реакция предполагает внимание, интерес, сочувствие, благодарность за возможность соприкоснуться с миром другого и тем самым расширить свой духовный и профессиональный опыт;**
- **межсубъектные диалоговые отношения возможны, если есть или может быть найден общий язык, понятный той и другой стороне.**

Учебный диалог выполняет следующие функции:

- **познавательную, когда диалог выступает как источник знания, способ поиска истины;**
- **коммуникативную, когда диалог выступает в качестве межсубъектного взаимодействия, в ходе которого передается отношение к информации, когда ее значимость подчеркивается с помощью голоса, мимики и т.д.;**
- **ценностную — с помощью диалога осуществляется обмен ценностями, поиск смыслов, определение системы ценностей;**
- **развивающую, способствующую самореализации, творческому раскрытию потенциала участников диалога.**

ДИСКУССИЯ И ЕЕ КОМПОНЕНТЫ

- **Дискуссия (от лат. *discussio* — рассмотрение, исследование) — это обсуждение какого-либо спорного вопроса, проблемы с целью их решения. Дискуссия возникает на основе диалога учителя и учащихся, а также учащихся друг с другом.**





- **Темой дискуссии может быть не любой вопрос, а лишь такой, который допускает различные толкования и оценки, тесно связан с современной жизнью, лично значим для ученика, затрагивая его нравственные и политические взгляды.**
- **Ценными являются дискуссии, рассматривающие многоаспектные проблемы (экологические, экономические, социальные, в которых вопрос решается с разнообразных позиций: географа, эколога, экономиста, политолога). Это способствует формированию умений у учащихся рассматривать вопросы неоднозначно, многосторонне.**

Например:

- Известный эколог Н.Ф. Реймерс считал, что одним из показателей ответственного отношения к природе является лимитирование ресурсных потребностей. Для современного человека это отказ от комфорта и многих благ цивилизации.
- Согласны ли вы с этим положением ученого? Свою позицию обоснуйте.

Технология дискуссии включает в себя четыре существенных взаимосвязанных компонента:

- Мотивационный. Мотивационный компонент образует потребность учащихся участвовать в дискуссии.
- Познавательный. В познавательный компонент входят знания о предмете спора, проблемная ситуация.
- Операционно-коммуникативный. Операционно-коммуникативный компонент включает умение вести спор, отстаивать свою точку зрения, владеть способами осуществления логических операций.
- Эмоционально-оценочный. Эмоционально-оценочный компонент включает эмоциональные переживания, потребности, отношения, мотивы, оценки. Именно этот компонент способствует появлению личностного смысла.

!

- Применение дискуссии рекомендуется в том случае, когда учащиеся обладают значительной самостоятельностью в приобретении знаний, формировании проблем, умении общаться друг с другом.
- Они организуются как в среднем, так и в старшем звене, но особенно их роль повышается в обучении и воспитании старшеклассников.
- Дискуссии должны органично входить в учебный процесс, сочетаться с другими формами и методами обучения.

Главные требования к выбору проблемы дискуссии:

- Проблема обсуждения в ходе дискуссии должна соответствовать возрасту учащихя, накопленному ими жизненному опыту.
- Проблема дискуссии должна опираться на имеющиеся у школьников знания, умения, опыт творческой и эмоциональной ценностной деятельности.
- Спор должен быть основан на главных вопросах, нести в себе существенные противоречия. Не следует подменять главное второстепенным. Дискуссия — спор по существу. Важен не спор вообще, а то, какие ценности получают его участники.

- В последнее время в образовательной практике накопилось множество разнообразных вариантов и техник организации групповых дискуссий, отличающихся друг от друга целевой установкой, содержанием организуемой с их помощью деятельности и количеством участников.
- В дискуссии могут принимать участие двое и более человек. Наиболее конструктивный вариант – 6-8 человек. Такое количество участников позволяет каждому в полной мере выразить свое мнение и внимательно выслушать партнеров. Но современные техники проведения дискуссии позволяют включить в нее 20 и более человек.

Дебаты.

- Дебаты берут свое начало в Древней Греции, где они были важным элементом демократии. В Афинах граждане спорили о преимуществах и недостатках предлагаемых законов; ученики учились спорить, анализируя проблемы с разных точек зрения, чтобы лучше понять их.
- В средние века в Европе были распространены диспуты, курсы ораторского мастерства и дебатов. Эта традиция несколько позже получила свое развитие и в системе образования России.
- Новый всплеск внимания к дебатам вызвали первые телевизионные дебаты между Джоном Кеннеди и Ричардом Никсоном во время президентских выборов 1960 года в США.
- В современном обществе дебаты происходят в парламентах и на телеэкранах, в вузах и школах, а зачастую и в повседневной жизни. В данном случае под дебатами понимаются *прения* — обсуждение вопроса при наличии разных точек зрения, взглядов на него. Такие дебаты, как правило, носят неформальный характер и ведутся без правил. Устранить этот недостаток призваны дебаты, имеющие определенные правила, регламент.

- **Дебаты** представляют собой формализованное обсуждение, построенное на основе заранее фиксированных выступлений участников — представителей двух противостоящих, соперничающих команд (групп).



Процедура проведения учебных дебатов:

- Дебаты организует и проводит председатель. Он не имеет права участвовать в самой дискуссии, поскольку является незаинтересованным лицом. Председателю помогает секретарь, который информирует ораторов о времени, отведенном на выступление, а также ведет документацию дебатов.
- Перед дебатами участники занимают места в следующем порядке: 1) справа от председателя - защитники тезиса (4 человека); 2) слева от председателя – противники тезиса (4 человека); 3) в конце зала посередине – лица, которые не имеют определенной точки зрения (так называемое «болото»).
- Каждый оратор должен начинать свое выступление обращением к ведущему дискуссии «Господин Председатель...» Участники дебатов обращаются один к другому, употребляя форму «Господин (Госпожа)».

Процедура проведения учебных дебатов:

- В дебатах выступают поочередно защитники и противники тезиса. Первым выступает тот, кто защищает тезис и одновременно его развивает. После него выступает главный оратор от оппозиции, который формулирует и защищает антитезис. Дальше роли распределяются следующим образом:
 - вторые номера обеих сторон по очереди приводят аргументы в пользу своего тезиса (антитезиса);
 - третьи номера опровергают аргументы соперников;
 - четвертые номера подытоживают то, что было сказано обеими сторонами во время дебатов. Последним выступает четвертый номер команды, который защищает антитезис.
- После выступления главных ораторов начинаются дебаты в зале. Каждый из присутствующих имеет право голоса (в том числе и члены команд). Выступающие по очереди представляют стороны защитников и противников тезиса.
- Участники на протяжении всего времени дебатов имеют право задавать вопросы и давать информацию. Для этого необходимо встать с места, поднять руку и сказать: «Вопрос» или «Информация». Выступающий имеет право удовлетворить или отклонить желание участника словами «Пожалуйста», или «Нет, спасибо». Желательно, чтобы вопросы и информация со стороны участников не превышали 2-3 предложений.
- Выступающий и председатель могут в любой момент остановить человека, который задает вопрос или сообщает информацию.

!

- Регламент: для первых номеров – 5 минут, вторых-четвертых – 3-4 минуты. Участники дебатов – по 2 минуты. За соблюдением процедуры регламента следит секретарь.
- После дебатов проводится голосование, в котором все высказываются в пользу выбранной позиции. При голосовании оцениваются аргументы, представленные сторонами. Лица, которые не имели определенной позиции, присоединяются к защитникам или противникам тезиса, занимая соответствующие места рядом с ними.

Примерные темы для дебатов:

Блок 1.

- Рыночный механизм не нуждается в государственном регулировании.
- Налоги должны платить все субъекты экономики.
- Экономика – элитарная наука.
- Инфляция всегда негативно воздействует на экономику.
- Экономическая эффективность должна быть достигнута любой ценой.

Блок 2.

- Сегодня в России нет необходимости в активной реализации программы борьбы с бедностью.
- Вложения в образование всегда приносят значительную отдачу.
- Главная цель деятельности коммерческой организации – максимизация прибыли.
- Пособие по безработице не должно превышать прожиточный минимум.
- Сегодня Россия заинтересована в проведении политики протекционизма.

«Круглый стол»

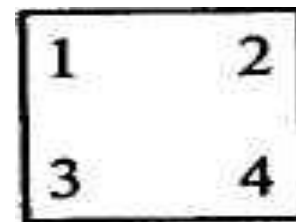
- это беседа, в которой на равных участвуют 15-25 человек; в ходе нее происходит обмен мнениями между всеми участниками.
- Руководит беседой ведущий (не обязательно преподаватель), который, однако, старается не захватывать содержательного лидерства. Как правило, перед участниками не стоит задача полностью решить проблему; они ориентированы на возможность рассмотреть ее с разных сторон, собрать как можно больше информации, осмыслить ее, обозначить основные направления развития и решения, согласовать свои точки зрения, научиться конструктивному диалогу.
- Характерной чертой «круглого стола» является сочетание тематической дискуссии с групповой консультацией.
- Существует важное условие при проведении «круглого стола»: нужно, чтобы он был действительно круглым. Процесс коммуникации должен происходить «глаза в глаза», что приводит к возрастанию активности, увеличению числа высказываний, возможности включения каждого в обсуждение, стимулирует невербальные средства общения (мимику, жесты, эмоциональные проявления). Преподаватель также располагается в общем кругу как равноправный член группы, что создает менее формальную обстановку.
- На практике «круглые столы» наиболее часто используются при проведении конференций, при подведении итогов.

«СНЕЖНЫЙ КОМ»

- Цель: наработка и согласование мнений всех членов группы. При использовании этой техники в активное обсуждение включаются практически все участники. Количество человек может достигать 30-35.
- Проведение:
- Для проведения этого вида дискуссии понадобятся большое количество карточек (половина листа А4) и маркеры.
- 1. Участникам раздается по 4-8 карточек. Каждому предлагается написать по 4-8 вариантов решения какого-либо вопроса. На каждой карточке пишется только один вариант.
- Участники объединяются в пары. В результате обсуждения пара отбирает наиболее согласованные предложения-карточки. Их должно быть чуть больше половины от общей суммы карточек (например, из 10 карточек оставить только 6).
- На третьем этапе участники объединяются в четверки и также путем дискуссии в микрогруппе оставляют чуть больше половины карточек от общей суммы (например, из 12 оставить 7).
- Представитель от группы защищает общие наработки, демонстрируя карточки аудитории. После этого карточки, зафиксированные скотчем на доске, комментируются каждой группой, а затем проводится классификация и систематизация предложений, выделяются сходные варианты.

«Квадро» (по В.Мюллеру, С.Вигман)

- Цель: выяснение и обсуждение мнений в группе (получение обратной связи) относительно высказанных преподавателем или кем-то из обучающихся тезисов и суждений.
- Данный вид дискуссии может быть использован как метод активизации слушателей на лекции.
- Проведение:
- 1. На плакате или доске записывается тезис, например: «Воспитать конкурентоспособного специалиста может только тот преподаватель, который сам успешен на рынке труда».
- 2. Все участники одновременно показывают цифру на карточке «квадро», отражающую их мнение по этому тезису:
- 1 — согласен
- 2 — согласен, но...
- 3 — не согласен, но... (вариант — затрудняюсь)
- 4 — не согласен
- 3. Преподаватель констатирует представленный характер мнений.
- Если цифры значительно отличаются, то необходимо обсуждение. Сначала высказывают свои аргументы те участники, которые согласны с выдвинутым тезисом (показали цифру 1), их дополняют участники, показавшие мнение 2 («согласен, но...»), и т.д.



«Светофор».

- Каждый участник получает карточки. Преподаватель зачитывает тезисы по одному. Участники, согласные с тезисом, поднимают зеленую карточку; несогласные - красную; сомневающиеся и воздерживающиеся от решения - желтую.
- Примечания:
- этот метод позволяет узнать мнения всех участников: никто не остается только зрителем;
- у многих участников уже вскоре после начала игры возникает живой интерес, обусловленный желанием узнать причины расхождения во взглядах и обосновать свое мнение;
- желательно подготавливать такие тезисы, к которым у членов группы предположительно несходное отношение. Если мнение всех участников по какому-то вопросу в основном совпадает, то интерес к игре быстро остывает;
- всякий раз необходимо предоставлять участникам несколько минут на обдумывание решения. Если тезис требует обсуждения, участников просят обосновать их положительную или отрицательную реакцию. Если дискуссия угасает, следует переходить к следующему тезису;
- этот метод не применяется, если по условиям времени нет возможности провести дискуссию. Простое поднятие карточек малорезультативно.

«Приоритеты»

- **Цель:** сопоставление и согласование позиций по обсуждаемым вопросам, формирование представлений о многообразии аспектов видения одной и той же темы.
- **Проведение:**
- Каждый участник получает листок с тезисами по определенной теме. Преподаватель дает первое задание: участники должны расположить тезисы в соответствии с собственным мнением в порядке убывания приоритетов. Для этого высказывания оцениваются по десятибалльной шкале. На выполнение задания отводится 10 мин. Участники разбиваются на группы по 4—5 человек в каждой. В группах они разрабатывают единую систему приоритетов. Если группа не приходит к единому мнению относительно какого-то тезиса, то этот тезис отмечается особо, доводы «за» и «против» также фиксируются для позднейшего обсуждения данного случая на общем собрании.
- Все участники собираются для совместной дискуссии. Малые группы докладывают о своих результатах и спорных случаях.
- Если участниками должно быть принято общее решение, то теперь, как и ранее в малых группах, все должны прийти к соглашению о приоритетах.

«На линии огня».

- Цель: активизация противоречий и оживление затянувшихся дискуссий, тренинг умения аргументировать свое мнение и понимать противоположную позицию.
- Проведение:
- Участники становятся в две шеренги лицом друг к другу так, что каждый имеет непосредственного противника. Одна партия отвечает за аргументы «за», другая — за аргументы «против».
- Все пары одновременно начинают дискуссию по предлагаемому преподавателем положению. Один называет только доводы в пользу, другой — против этого положения. Каждый старается убедить противника в своей правоте.
- Через 3-4 мин они меняются местами и меняют аргументацию на противоположную: теперь участники должны научиться использовать аргументы противной стороны. Еще через 2-4 мин спор прекращается.
- На общее обсуждение выносятся следующие вопросы: «Какие аргументы были использованы?», «Произошло ли сближение?», «Удалось ли кого-то убедить?», «Какими аргументами?», «Чью сторону было легче отстаивать?»

«Идейная карусель».

- **Цель:** организация последовательного обсуждения предложенных вопросов с последующим принятием коллективного решения; актуализация знаний и выявление имеющегося опыта.
- **Материалы:** листы бумаги.
- **Проведение:**
- Каждому члену микрогрупп (по 4 — 5 человек) раздается чистый лист бумаги и всем задается один и тот же вопрос. Без словесного обмена мнениями все участники записывают на своих листках бумаги спонтанные формулировки ответов на него.
- Листки с записями в режиме дефицита времени передаются по кругу по часовой стрелке соседям по микрогруппе. При получении листка с записями каждый участник должен сделать новую запись, не повторяя имеющиеся. Работа заканчивается, когда к каждому вернется его листок. На этом этапе записи не анализируются, не оцениваются и не отбираются (в этом проявляется некоторое сходство данной методики с «мозговым штурмом»).
- В микрогруппах происходит обсуждение сформулированных участниками ответов, предложений и выделение в итоговый список наиболее важных, актуальных из них.
- Обмен результатами наработок микрогрупп. Все микрогруппы предлагают по очереди свои формулировки из итогового списка. Если формулировка не встречает возражений других групп, она включается в окончательный общий список.

Ролевая дискуссия

- Данная форма проведения дискуссий построена на обсуждении вопроса в соответствии с определенной ролью, которая обозначена заранее. Обязательное условие успешной ролевой дискуссии: участники не должны знать о позициях остальных, но вести себя в соответствии с полученной ролью. Ролевая дискуссия направлена на формирование ключевых компетенций будущих специалистов (социальная, коммуникативная, информационная).

Ролевая дискуссия.

- Цель: определение ролевых позиций, их слабых и сильных сторон, а также выявление значимости той или иной роли в определенной ситуации.
- Проведение:
- Задается тема дискуссии (выбирается либо преподавателем в целях прояснения какого-либо вопроса, поведения, позиций обучающихся в данной ситуации, либо самими учащимися, что раскрывает их интересы).
- Распределяются роли с описанием их характеристик (на карточках или устно). Можно дать участнику не свойственную ему роль, чтобы он осознал свои слабые и сильные стороны. Дается время на подготовку.
- В течение 10—15 мин идет дискуссия. Остальные члены группы наблюдают: они должны угадать, кто какую роль исполнял, и объяснить, что указывало именно на эту роль.
- Может быть проведен второй раунд дискуссии со сменой ролей либо с другими участниками. Смена ролей заставляет одного научиться слушать и видеть окружающих, а другого — раскрыться по-новому, вопреки своему привычному имиджу.

Описание ролей:

- «Организатор» — обеспечивает выявление всех позиций. Побуждает участников высказаться, стремится к тому, чтобы высказались все, задает уточняющие вопросы. Заинтересован ходом дискуссии. Подводит промежуточные и окончательные итоги. Свою позицию высказывает последним.
- «Соглашатель» — выражает свое согласие с любыми точками зрения и поддерживает все высказывания говорящих. Для него главное — это не поиск наилучшего решения, а мирные, бесконфликтные взаимоотношения участников дискуссии.
- «Оригинал» — как правило, не ввязывается в спор, но время от времени выдвигает неожиданные, парадоксальные, одному ему понятные предложения, связь которых с сущностью обсуждаемых вопросов не всегда ясна. Вмешивается в общий ход разговора не менее трех, но не более пяти раз. В споре участвует мало.
- «Заводила» — с самого начала стремится захватить инициативу в обсуждении и склонить группу к своему мнению. Не желает кого-либо слушать, если мнение другого не совпадает с его идеями. Эмоционален, напорист, эмоции хотя и через край, но в основном положительные.
- «Спорщик» — встречает в штыки каждое предложение, любое высказывание и защищает противоположные точки зрения.

Варианты ролей:

- «Инициатор» — захватывает инициативу с самого начала, отстаивает свою позицию с помощью аргументов и эмоционального напора.
- «Молчун» — всячески избегает прямого ответа на вопрос; никто не должен понять, какой точки зрения он придерживается.
- «Деструктор» — все время нарушает плавное течение дискуссии (что-то роняет, не вовремя хихикает, громким шепотом просит соседа подвинуться и т.д.).

Задания для наблюдателей:

- наблюдать за конкретным человеком;
- фиксировать удачные моменты дискуссии;
- проследить логику дискуссии;
- определить, что помогало и что мешало вести дискуссию.

«Мыслительные шапки».

- Эта методика является разновидностью ролевой дискуссии, только вместо исполнения ролей предлагается участвовать в дискуссии в соответствии с определенной мыслительной стратегией.
- Цель: отработка умений видеть и принимать разные мыслительные стратегии и подходы к решению проблемы.
- Материалы: шапки или эмблемы из цветной бумаги, плакаты, бумага для записей, мел для очерчивания внутреннего и внешнего кругов.
- Проведение:
- Пять шапок разных цветов символизируют пять различных подходов к анализу проблемы, поиску решений и аргументации:
 - ✓ белый — призывает «нейтральные» факты, цифры и информацию, аргументирует «весом фактов»;
 - ✓ красный — выражает эмоции и чувства, наполнен интуицией и догадками (позитивными и негативными);
 - ✓ черный — несет трудности, невозможность решения, негативные оценки, т.е. выполняет роль «адвоката дьявола»;
 - ✓ голубой — означает холодную удаленность, контроль над собой и над другими «шапками» (держит внутренний стержень дискуссии);
 - ✓ желтый — характеризуется оптимизмом, радостью жизни, ожиданием будущего; позитивен и конструктивен.

Вместо шапок из бумаги можно использовать эмблемы (бумажные кружки) того же цвета.

Проведение:

- Пятеро участников выбирают себе шапки, надевают их и тем самым обозначают свою позицию в разговоре. После небольшой подготовки они проводят первый раунд дискуссии. Через 10 мин участники меняются шапками и, соответственно, линией аргументации (два раза по кругу). Остальные слушатели наблюдают за дискуссией из внешнего круга. Для них возможны следующие задания: использование невербальных средств общения, качество аргументации, воздействие смены позиций на отдельных спорщиках. По окончании слово представляется непосредственным участникам, а затем наблюдателям.
- Эта методика может иллюстрировать смену перспектив и множественность точек зрения и способов мышления.

«Мозговой штурм».

- ?
- ?
- ?

«Сократический диалог».

- Одна из разновидностей метода вопросов получила название «Сократический диалог» (или «Сократический семинар», «метод Сократа») по имени философа Сократа, задающего «особые» вопросы в диалогах Платона.
- Этот метод особенно популярен в юридических вузах США при изучении судебных дел и казусов. Он также хорошо подходит для исследования текстов, проблем, обсуждения дискуссионных вопросов, раскрытия и углубления позиции учащихся, развития навыков/умения аргументации.

!

- Суть этого метода заключается в том, что педагог, используя только один инструмент — тщательно подготовленные вопросы (на которые он сам не может ответить), позволяет учащимся самим начать обсуждение, развить свою аргументацию, при необходимости сменить свою точку зрения, сделать выводы.

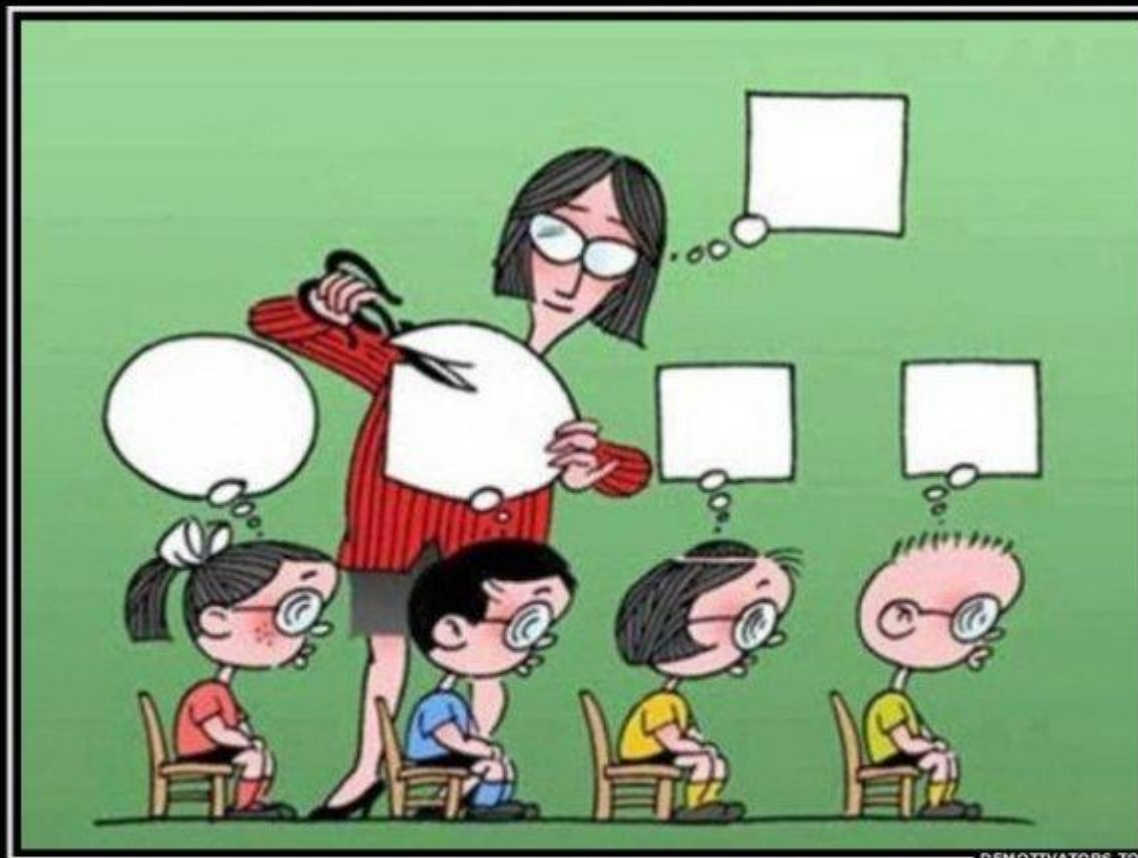


Рекомендации по проведению.

- В начале обсуждения педагог задает вопрос, открывающий изучаемую тему (например: Какую тему мы должны сегодня разобрать?). Собственно, и сама тема может быть сформулирована в виде вопроса (например: Как вы считаете, следует ли отменить государственное регулирование экономики?).
- Особое значение в этом методе имеют «особые сократовские» вопросы, которые направлены на прояснение и углубление позиции собеседника:
 - ◆ **прямые уточняющие, проясняющие вопросы: Что ты имел в виду? Как ты можешь по-другому сформулировать свою позицию?**
 - ◆ **вопросы, требующие аргументации: Что дало тебе основание сделать такой вывод? Какие аргументы ты можешь привести в подтверждение своей позиции?**
 - ◆ **вопросы с использованием аналогий**
 - ◆ **вопросы, помогающие встать на другую точку зрения**
 - ◆ **вопросы с использованием псевдовыводов или крайних позиций**
 - ◆ **провокационные вопросы**
- Все эти вопросы являются, как правило, открытыми. За закрытыми вопросами следует вопрос: Почему ты так считаешь?
- Поощряйте вопросы самих учащихся друг другу. Иногда стоит подготовить некоторых учащихся к ведению сократического диалога.
- Запрещаются вопросы, прямо наводящие на «правильный» ответ или всячески подталкивающие к нужной педагогу точке зрения. Задача - раскрыть позицию самого учащегося, развить его навыки аргументации, позволить ему самому прийти к обобщениям и выводам.

Домашнее задание по теме лекции.

1. Написать 2-3 вопроса для групповой дискуссии «Снежный ком».
Максимальная оценка – 5 баллов.
2. Групповая дискуссия «Приоритеты» или дебаты или ролевая дискуссия.
Максимальная оценка – 5 баллов.
3. Подготовить аналитическую справку по методу «Мозговой штурм». Обязательно раскрыть особенности метода, плюсы и минусы использования при преподавании экономики в школе. Предложить свою тематику «Мозгового штурма» с указанием использования при тематическом планировании уроков или внеурочных занятий.
Максимальная оценка – 5 баллов.



Школа

это место где учат знать, а не думать