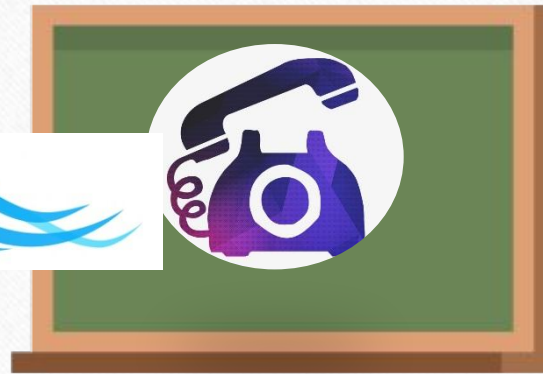


Подходы к методу активизации учебной деятельности учащихся



Как обучать?



МЕТОД «ХОЛОДНОГО ОБЗВОНА» — назван по аналогии с **маркетинговым методом «холодного обзвона»** или **«холодных звонков»**, в соответствии с которым продавец в произвольном порядке обзванивает незнакомых потенциальных клиентов, для того, чтобы предложить им свой продукт.

Суть метода «холодного обзвона»

ПЕДАГОГ

- ✓ вызывает ребенка независимо от того, поднимает тот руку или нет;
- ✓ задает вопрос и называет имя обучающегося, который должен дать ответ.

ОБУЧАЮЩИЕСЯ

- ✓ знают о том, что педагог часто и регулярно вызывает тех, кто не поднимает руку;
- ✓ готовятся к ответу на вопрос педагога.





“ Дети достаточно часто ведут себя пассивно, поскольку могут сомневаться не только в правильности своей точки зрения, но и в том озвучивать ее или нет – мысли в голове вертятся, а сказать или нет, ребенок не знает. ”

Преимущества использования метода «холодного обзвона»

- ✓ Возможность добиться особой рабочей атмосферы на уроке, активности всех ее участников.
- ✓ Персональная ответственность за работу всего класса лежит на каждом ребенке, что может стать сильным стимулом выполнить работу заранее.



Преимущества использования метода «холодного обзвона»

- ✓ Систематическое проведение проверки понимания материала обучающимися.

ПРОЦЕСС ОПРОСА:

- ✓ обычное дело в учебной деятельности;
- ✓ процесс привычный для обучающихся;
- ✓ носит позитивный характер.

- ✓ Возможность избежать «простоя» и «провисания» рабочего времени на уроке:

- обеспечивает оптимальный темп урока;
- нет необходимости в использовании наводящих вопросов-подсказок.

ПОЗИЦИЯ ПЕДАГОГА:

«Мне интересно, что по этому поводу думаешь ты...»



Каждый ребенок готов к ответу на вопрос педагога и осознает, что его мнение важно и интересно.



Принципы метода «холодного обзвона»

ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ



ЦЕЛЬ:

- ✓ профилактика пассивности;
- ✓ стимулирование учащихся.

ПЕДАГОГ:

- ✓ использует методику в течение нескольких минут почти каждый день.

ОБУЧАЮЩИЕСЯ:

- ✓ ожидают опроса педагога;
- ✓ корректируют свое поведение заранее;
- ✓ готовятся к ответу.



Оптимально «обзванивать» учащихся – в начале урока, пока они не устали и не самоустранились, что позволит задать необходимый тон, заинтересовать учеников.

Принципы метода «холодного обзвона»

СИСТЕМАТИЧНОСТЬ



ЦЕЛЬ:

- ✓ включение всех обучающихся в работу, не выделяя конкретного ребенка или группу детей.

ПЕДАГОГ:

- ✓ уделяет внимание каждому ребенку;
- ✓ четко формулирует вопросы;
- ✓ быстро осуществляет опрос.



ОБУЧАЮЩИЕСЯ:

осознают, что принимают участие в работе всего класса.



“ Не следует использовать метод «холодного обзвона» с целью «подловить» ребенка. ”

ПОЗИТИВНОСТЬ



Принципы метода «холодного обзвона»

ЦЕЛЬ:

- ✓ ответ учащегося.

ПЕДАГОГ:

- ✓ демонстрирует уважение и веру в ум и способности обучающего
- ✓ приглашает ребенка присоединиться к беседе.

ОБУЧАЮЩИЙСЯ:

достижение успеха;
эмоциональный отклик



Атмосферы напряжения удастся избежать, если педагог будет задавать вопросы по теме урока с учетом индивидуальных особенностей ребенка, его подготовленности, искренне приглашая его к диалогу.

МЕТОД «СТРОИТЕЛЬНЫХ ЛЕСОВ»



Принципы метода «холодного обзвона»

ЦЕЛЬ:

- ✓ обеспечить доступность и системность обучения.

ПЕДАГОГ:

- ✓ вовлекает детей в обсуждение посредством простых вопросов;
- ✓ при рассмотрении сложных моментов применяет уже имеющиеся знания.



ОБУЧАЮЩИЙСЯ:

- ✓ отвечают на вопросы педагога;
- ✓ следят за ответами других учащихся.



**МЕТОД
«СТРОИТЕЛЬНЫХ
ЛЕСОВ»**

Принципы метода «ХОЛОДНОГО ОБЗВОНА»

ТЕМА

«УСТНАЯ И ПИСЬМЕННАЯ РЕЧЬ»

ВОПРОСЫ ПЕДАГОГА:

- ✓ *Посредством чего мне удастся общаться с вами?*
- ✓ *Согласны ли вы с тем, что при общении с вами сейчас я использую устную речь?*
- ✓ *Почему устная речь так называется?*
- ✓ *Какой еще вид речи существует?*
- ✓ *В каких ситуациях люди пользуются письменной речью?*
- ✓ *В чем заключаются существенные особенности устной и письменной речи?*

ТЕМА

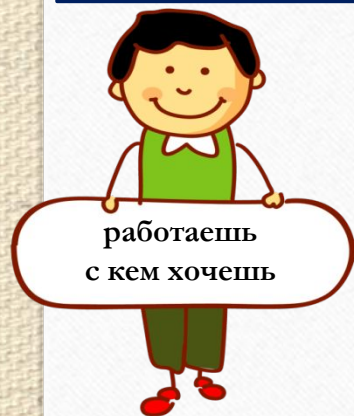
«УСТНАЯ И ПИСЬМЕННАЯ РЕЧЬ»

ВОПРОС ПЕДАГОГА:

- ✓ *В чем заключаются существенные особенности устной и письменной речи?*

Разбиваем вопрос на более простые:

- *Масштаб охвата при использовании какой речи больше?*
- *Какой уровень подготовки требует общение посредством устной речи, а какой посредством письменной?*
- *При использовании какой речи можно изменить тему общения, направить ее в другое русло?*
- *При использовании какого вида речи можно преодолеть временные рамки?*



ШАПКА ВОПРОСОВ



Подходы к постановке вопросов

- ✓ Развитие вопроса, заданного обучающемуся:
простой вопрос, выступающий в качестве разминки плюс серия дополнительных вопросов (2-4 вопроса) для проверки уровня понимания ребенком обсуждаемой темы.

- ✓ Дальнейшее развитие комментария другого обучающегося.

Пример вопроса:

*Алина отметила, что письменное общение делает речь более точной, фиксированной.
Как вы думаете, почему, Алина... ?*

- ✓ Дальнейшее развитие более раннего комментария того же обучающегося.

Пример вопроса:

Алина ранее отметила, что письменное общение делает речь более точной и фиксированной. Алина, так почему вы так считаете?



Применение различных подходов к постановке вопросов формирует определенную «драматургию» и структуру вопросов. Обучающиеся слушают ответы своих одноклассников, те учащиеся, кто уже ответили не расслабляются, поскольку позже педагог может попросить дополнений к уже прозвучавшему ответу.



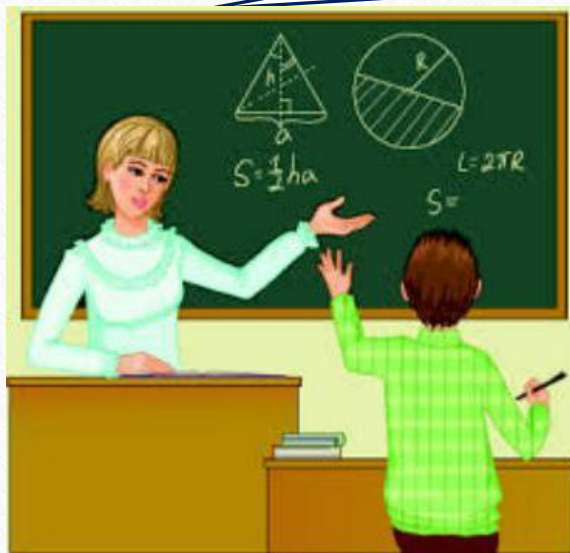
**Что делать с теми,
кто поднимает руку и хочет ответить?**

ПЕДАГОГ:

- ✓ *четко обозначает свою позицию (поднимать руку или нет);*
- ✓ *следит за выполнением требований.*



Кто будет отвечать?



ПЕДАГОГ ОПРЕДЕЛЯЕТ:

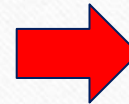
- ✓ **с помощью специальных таблиц, в которых отмечаются количественные показатели ответов учащихся;**
- ✓ **посредством выбора вопросов самими учащимися или фамилий учащихся педагогом.**

Схема вызова учащегося

ВОПРОС ПЕДАГОГА



ПАУЗА



ИМЯ
ОБУЧАЮЩЕГОСЯ

случайный выбор
или
с помощью таблицы





“

Если вопросы, предложенные педагогом, достаточно сложные либо требуют развернутых ответов, ответов-рассуждений, можно заранее ознакомить учащихся с ними и дать время на то, чтобы они набросали варианты.

”

Перед началом использования метода «холодного обзвона» рекомендуется провести вводную беседу с обучающимися, цель которой объяснить для чего используется данный метод. С учащимися начальной школы метод можно представить как игру *«Отвечает только тот, кого назову»*.

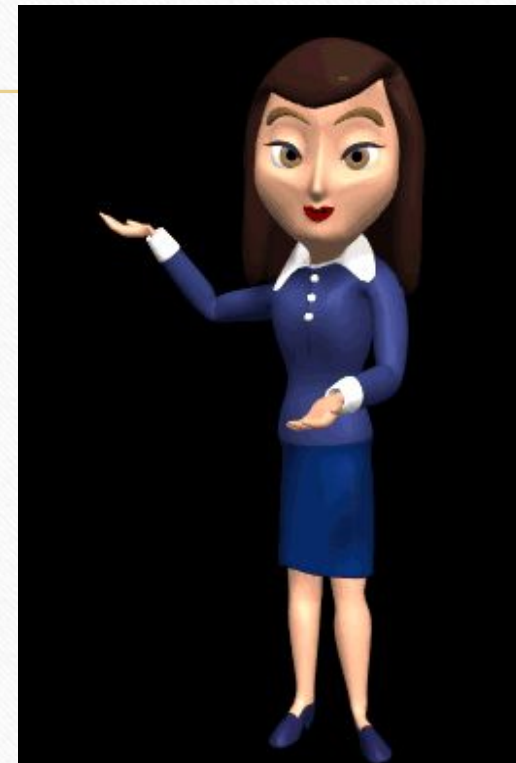
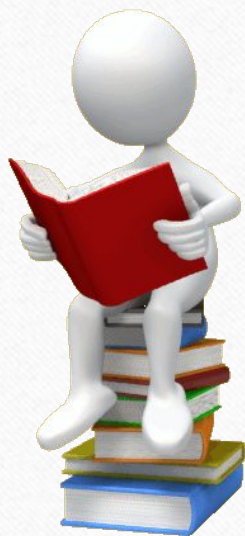


ШАПКА ВОПРОСОВ



Приемы, используемые в методе «ХОЛОДНОГО ОБЗВОНА»

- ✓ «Тонкие» и «толстые» вопросы;
- ✓ «Верите ли вы, что ...?»;
- ✓ «Ромашка Блума»;
- ✓ «Шапка вопросов»;
- ✓ «Тысяча примеров»;
- ✓ «Светофор»;
- ✓ «Вопрос-ответ»;
- ✓ «Лапта».



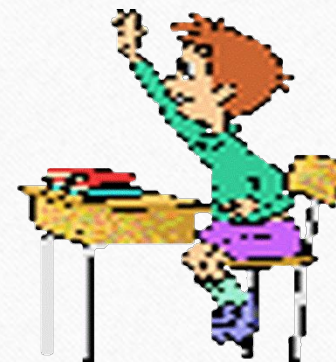
Приемы, используемые в методе «холодного обзвона»

ТОНКИЕ И ТОЛСТЫЕ ВОПРОСЫ



«Тонкий» вопрос предполагает репродуктивный однозначный ответ («да» или «нет»);

«Толстый» (проблемный) вопрос требует глубокого осмысления задания, рациональных рассуждений, поиска дополнительных знаний и анализа информации.



Приемы, используемые в методе «холодного обзвона»



✓ «ТОНКИЕ» ВОПРОСЫ:

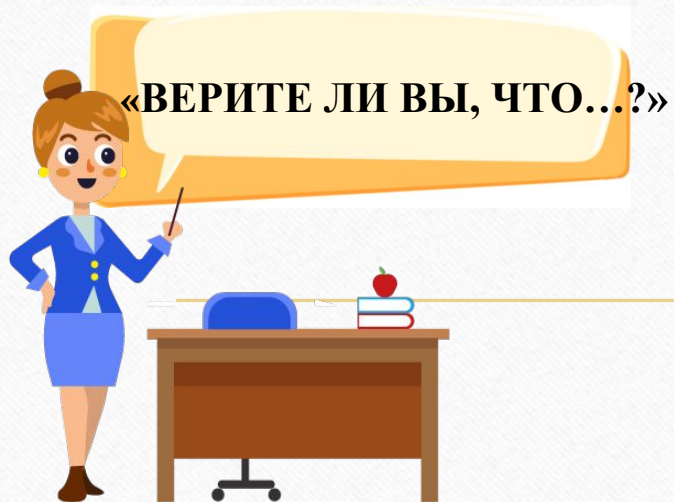
- Кто ...?
- Что ...?
- Когда ...?

✓ «ТОЛСТЫЕ» ВОПРОСЫ:

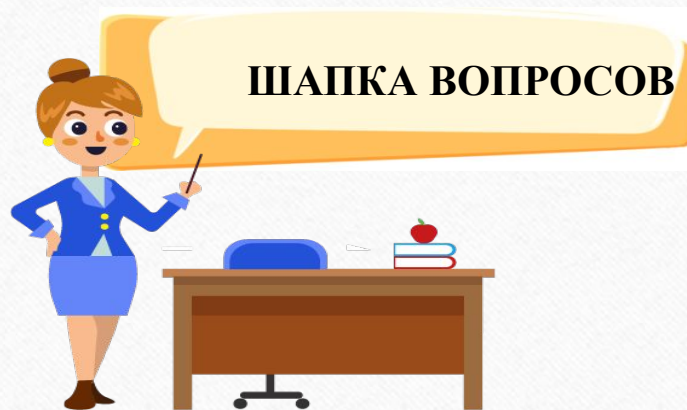
- Может ...?
- Мог ли ...?
- Согласны ли вы ...?
- Верно ли ...?
- Объясните, почему ...?
- Почему вы думаете ...?
- Почему вы считаете ...?
- В чём различие ...?
- Предположите, что будет, если ...?
- Что, если ...?
- Дайте три объяснения, почему ...?



Приемы, используемые в методе «холодного обзвона»



Педагог задает 5-7 вопросов, которые начинаются с фразы «Верите ли вы, что...?»;
Обучающиеся отвечают «да»-«нет» или показывают свой ответ с помощью сигнальных карточек.



Вопросы могут быть подготовлены как педагогом, так и обучающимися:

- 1 шапка – вопросы по тексту учебника;
- 2 шапка – оценочные вопросы, начинающиеся со слов: «Я считаю, что..., а ты как думаешь?»;
- 3 шапка – вопросы, на которые ребенок сам затрудняется ответить или не знает ответа.

Приемы, используемые в методе «холодного обзвона»

РОМАШКА БЛУМА

Первый лепесток - простой вопрос, направлен на воспроизведение определенной информации.

Второй лепесток - вопрос-интерпретация, направлен на установление причинно-следственных связей: «Почему...?».

Третий лепесток - *оценочный* вопрос, направлен на выяснение критериев оценки событий, явлений, фактов: «Почему что-то хорошо, а что-то плохо?».

Четвёртый лепесток - практический вопрос, направлен на установление взаимосвязей между теорией и практикой.

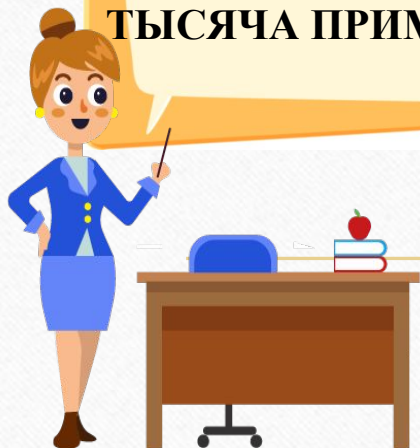
Пятый лепесток - творческий вопрос, предполагает наличие частицы «бы», элементов условности, предположений.

Шестой лепесток - уточняющий вопрос, предоставляет обучающему возможности для обратной связи: «То есть ты говоришь, что...?».



Приемы, используемые в методе «холодного обзвона»

ТЫСЯЧА ПРИМЕРОВ



Педагог предлагает детям определение, дату, название.

Обучающиеся приводят примеры, раскрывающие смысл заданного педагогом понятия.



Педагог, озвучив конкретный вопрос, подает условный сигнал («Класс!»; «Все вместе!»), позволяющий обучающимся, отвечать хором.

ВОПРОС – ОТВЕТ



Приемы, используемые в методе «холодного обзвона»

СВЕТОФОР – полоска картона, оклеенная красной и зеленой бумагой.

При проведении устного опроса, обучающиеся подают сигнал педагогу о том, знают ли они ответ на вопрос:

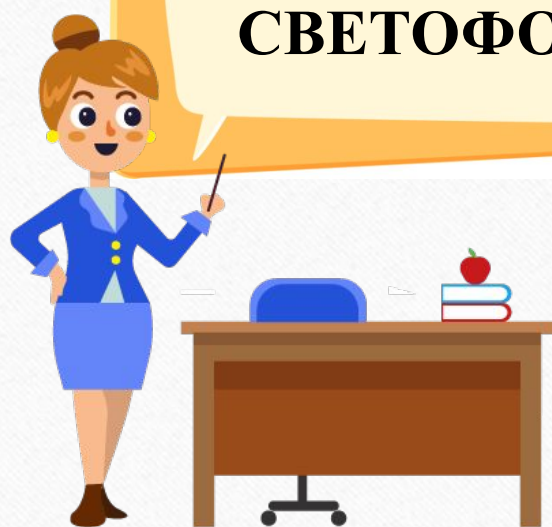
- **зеленая сторона** – ГОТОВ К ОТВЕТУ;



- **красная сторона** – ОТВЕТА НЕТ.



СВЕТОФОР



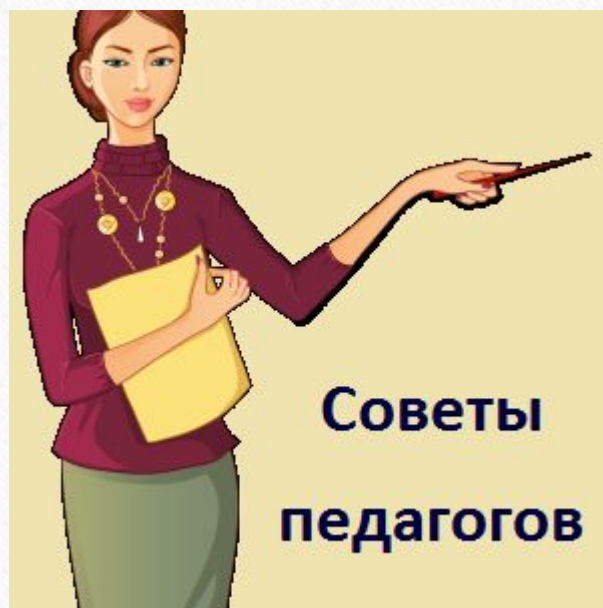
Составлении таблиц с количественными ответами обучающихся позволяет педагогу:

- четко представить, что из предложенного на предыдущем уроке дети усвоили хорошо, а к чему следует обратиться еще раз;
- честно и аргументировано выставить отметки за устный опрос по результатам таблиц, заполненных помощниками.

Приемы, используемые в методе «холодного обзвона»

Педагог «бросает» учащимся вопрос и «ловит» ответ, не комментируя его, а лишь отслеживая правильность.





Каждый педагог стремится к тому, что бы урок был интересен.

Метод «холодного обзвона» позволяет *вовлечь в учебную деятельность всех детей*. На вопрос педагога отвечают все учащиеся: только один вслух, а остальные про себя.

Каждый ребенок знает, что вызвать его могут в любую минуту, а значит, нужно быть всегда готовым к ответу.

