

Лекція 20. Вчимося ставити запитання

Серед найголовніших навичок, якими повинні володіти всі вчителі, можна назвати вміння складати запитання, ставити їх і заохочувати до вдумливих відповідей.

Закриті запитання

Такі запитання передбачають чітку конкретну відповідь з одного – двох слів. Вони дають відповідь: хто? що? коли? де? чи правильно? чи погоджуєтесь ви?

Наприклад, такі запитання добре спрацьовують

- на уроці математики «Цей трикутник рівнобедрений?»
- на уроці фізики «При якій температурі вода перетворюється на лід?»
- на уроці історії «Коли відбулася битва при Пуатьє?»
- на уроці зарубіжної літератури «Хто є головним героєм повісті «Гобсек?»»,

оскільки є лише одна правильна відповідь, яку можна перевірити.

Відкриті запитання

Аби дати поштовх обговоренню в класі, набагато більше допоможе таке запитання, яке дасть можливість почути кілька вдумливих відповідей. Такі запитання називаються відкриті.

Відкриті запитання не мають однозначної відповіді. Саме такий тип запитань викликає думки та почуття на відміну від тих запитань, які вимагають пригадування або простої констатації фактів.

Наприклад:

- на уроці етики «Наскільки важливою є віра у вашому житті?»
- на уроці правознавства «Як ви вважаєте, чи можна повернути як вид покарання смертну кару?»
- на уроці біології «Чи можна на законодавчому рівні дозволити репродуктивне клонування людини?»

Уточнювальні запитання

Відповіді на відкриті запитання можуть передбачати уточнювальні. Тобто слухачі можуть уточнити у доповідача:

- чи правильно вони його зрозуміли?
- чи дійсно це мав на увазі доповідач?

Володіння майстерністю уточнювальних запитань дозволить конструктивно й уважно вести розмову, бути не просто цікавим

співрозмовником, а допоможе у будь-якому випадку налагодити контакт із людьми навколо.

Методичний прийом «Сократівський діалог»

Цей прийом ефективної комунікації відомий із часів грецького філософа Сократа (понад 25 століть тому) і звучить так: «Для одержання позитивного рішення з важливого для вас питання поставте його на третє місце, вивівши на перші два короткі, прості для співрозмовника питання, на які він без труднощів відповість вам «так». Такі питання повинні бути короткими, щоб не втомлювати співрозмовника і не забирати в нього багато часу».

Сучасна методика пояснює техніку цього прийому через три рівноцінні частки: *погодження – сумнів – аргументація*.

На прикладі цей діалог може бути у такій формі:

Співрозмовник: «Я глибоко переконаний, що найкращі та практичні автомобілі відрізняються дуже високою ціною на них. Можна, звичайно, придбати і якесь недороге авто, але навряд ця машина буде якісною і не додасть своєму власникові клопоту».

Ви: «Ти, безумовно, прав, мій друже. Автомобілі можуть бути дорогими і дешевими, хорошими і не дуже (**ЗГОДА**).

Але не завжди дорогий автомобіль буде максимально практичним і підходитиме для наших доріг (**СУМНІВ**).

Наприклад, деякі дорогі авто розраховані на якісніші дороги та не такий клімат, як у нас. Та і не на кожне дороге авто можна в Україні дістати запчастини, тільки якщо замовляти з-за кордону, а це час. Деякі по півроку чекають. Так що, іноді практичніше взяти машину дешевшу, зате в ній буде більше упевненості, а у разі поломки не складе проблем купити запчастини у будь-якому автосалоні (**АРГУМЕНТ**).

Я обиратиму собі автомобіль не лише за ціною, а й за зручностями (**ВИСНОВОК**).

Може статися так, що після аргументації, співрозмовник може змінити свою точку зору, а може і ні. Головне у навчанні — навчити учнів вести конструктивний і аргументований діалог.

Методичний прийом «Модель 6 W»

Суть цього прийому полягає у послідовних запитаннях до партнера «Чому?» (англійською «Why?», звідси і назва прийому). Це логічно побудовані запитання на кожен репліку партнера. Підбір у такий спосіб запитань дозволить дізнатися більше за темою, ніж здавалося спочатку, а також стимулюватиме учнів до синтезу (дослідження предметів, явищ дійсності в цілісності, єдності та взаємозв'язку їх частин).

Наприклад:

- **Чому** потрібно дотримуватися гігієни? / Щоб не хворіти.
- **Чому** важливо не хворіти? / Щоб бути здоровим.
- **Чому** важливо бути здоровим? / Щоб мати сили працювати і гарний настрій.
- **Чому** потрібні сили працювати і важливо мати гарний настрій? / Щоб заробляти гроші.
- **Чому** потрібні гроші? / Щоб дозволити собі гарний відпочинок.
- **Чому** потрібно мати гарний відпочинок? / Щоб бути здоровим і отримувати насолоду від життя.

Використання такого прийому дозволить не просто вести конструктивний діалог, а й проявляти увагу до свого співрозмовника, навчатися уважно слухати, робити проміжні висновки на очевидних фактах.

Література:

1. Панченков А. Дидактичні стратегії критичного читання. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/school/method/technol/1125/>
2. Поль Р.У. Критическое мышление: Что необходимо каждому для выживания в быстро меняющемся мире [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://evolkov.net/critic.think/Paul.R/index.html>
3. Халперн, Д. Психология критического мышления [Электронный ресурс]. – Режим доступу: https://www.e-reading.club/bookreader.php/110655/Halpern_-_Psihologiya_kriticheskogo_myshleniya.html
4. Шмідт В.Р. Мистецтво задавати питання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://megasite.in.ua/52433-mistectvo-zadavati-pitannya-mini-trening-mislennya.html>