

Вчимося ставити запитання

Різновиди запитань: відкриті, закриті, уточнювальні.

Методичний прийом «Сократівський діалог».

Методичний прийом «Модель 6 W».

Наталія Степанова

Тексти і основні їхні ознаки

Відкриті

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

Закриті

Такі запитання передбачають чітку конкретну відповідь із одного-двох слів.

*Вони дають відповідь:
хто? що? коли? де?
чи правильно?
чи ви погоджуєтесь?*

Уточнювальні

Уточнювальні запитання передбачають з'ясування по суті:

*чи правильно я/ми зрозуміли?
чи дійсно це мав на увазі доповідач?*

Приклади різних запитань

Відкриті питання створюють сприятливу атмосферу для діалогу, оскільки не обмежують свободу співрозмовника і надають йому можливість обирати ту інформацію, що він хоче повідомити.

Такі питання дають змогу з'ясувати реальні мотиви й позицію людини, отримати від неї додаткові відомості.

Закриті

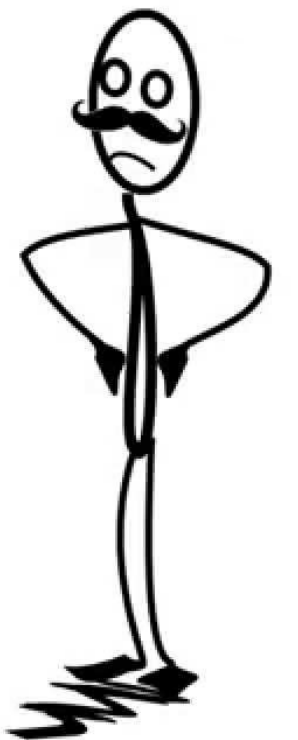
- на уроці математики: «Цей трикутник рівнобедрений?»
- на уроці зарубіжної літератури: «Хто є головним героєм повісті «Гобсек»?»

Відкриті

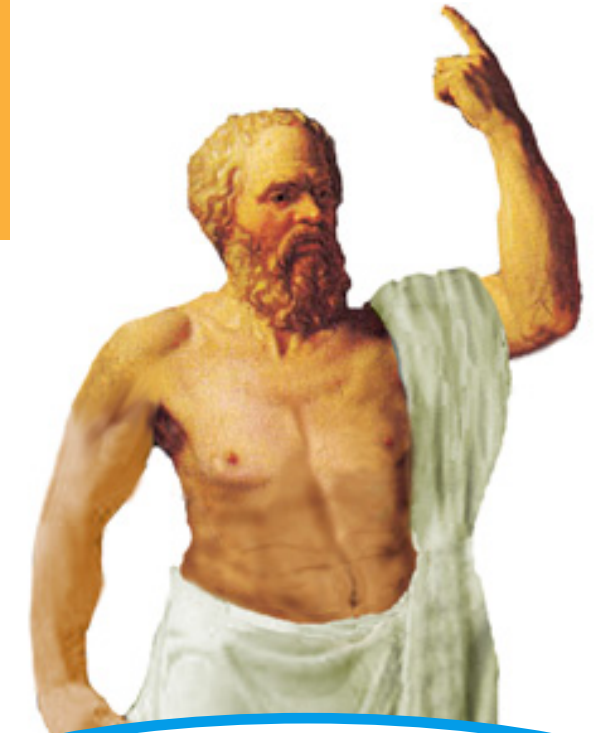
- на уроці етики: «Наскільки важливою є віра у вашому житті?»
- на уроці правознавства: «Як ви вважаєте, чи можна повернути, як вид покарання, смертну кару?»
- на уроці біології: «Чи можна на законодавчому рівні дозволити репродуктивне клонування людини?»

Уточнювальні

- Ваша думка з цього питання є досить цікавою, але я хотів би уточнити...
- Я правильно зрозуміла, ви хотіли підкреслити, що...



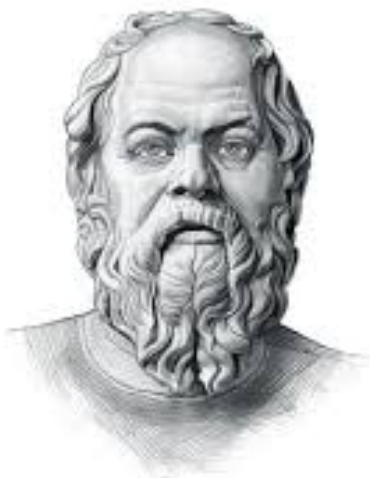
Методичний прийом «Сократівський діалог»



Погодження

Сумнів

Аргументація



Виховання – важка справа, і покращення його умов – один зі священних обов'язків кожної людини, оскільки нема нічого важливішого від своєї освіти й освіти своїх близьких.

Сократ

Приклад Методичного прийому «Сократівський діалог»

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

Ви: «Ти, безумовно, правий, 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 і не такий клімат, як у нас. Та і не на кожне дороге авто можна в Україні дістати запчастини, тільки якщо замовляти з-за кордону і чекати. 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)**.

Методичний прийом «Модель 6 W»



Це логічно побудовані запитання на кожную репліку партнера.
Зазвичай їх шість, але можна збільшувати у пропорції 6 /12 /24.

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.

***Судіть про людину більше
за її питаннями,
ніж за її відповідями.***

Марі Франсуа Аруе Вольтер.

