

# НАВЧАЛЬНІ МАТЕРІАЛИ

## ТРЕНІНГ ІЗ МЕТОДИКИ ІНТЕРАКТИВНОГО ВИКЛАДАННЯ ПРАВНИЧИХ ДИСЦИПЛІН

12-13 квітня 2016р.

м. Львів

**ПРОФЕСОР ДІЛЕЙН Р. СВЕНСОН**

### ВАЖЛИВІ ПРИНЦИПИ НАВЧАННЯ

#### 1. ВИКОРИСТАННЯ І СТИМУЛЮВАННЯ ВІДЧУТТІВ:

Розумова діяльність стимулюється з допомогою наших п'яти чуттів.  
Дослідження вказують на такий відсоток вкладу кожного нашого чуття у  
наше навчання:

Зір: 75%  
Слух: 13%  
Дотик: 6%  
Смак: 3%  
Дотик: 3%

Що більше поєднання наших чуттів, яке активізується в процесі навчання,  
то успішнішим, ймовірно, буде навчання. Для прикладу, очікується, що ми  
вивчаємо:

10%	того, що ми <b>читаємо</b>
20%	того, що ми <b>чуємо</b>
30%	того, що ми <b>бачимо</b>
40%	того, що ми <b>бачимо та чуємо</b>
50%	того, що ми <b>обговорюємо</b>
70%	того, що ми <b>переживаємо на досвіді</b>
90%	того, що ми <b>викладаємо</b>

Саме з цієї причини ми застосовуємо активний підхід до навчання. Потреба  
у залученні студентів до мислення, ставлення під сумнів і виконання  
реальних заходів є центральною для сприяння ефективному навчанню,  
зокрема, у дорослих учнів.

## 2. ВИЗНАННЯ НАВЧАЛЬНОЇ КРИВОЇ

Навчання – це тривалий процес, але він не завжди прогресує однаковими темпами. Для прикладу, коли Ви починаєте вивчати щось нове, то на початках прогрес зовсім незначний, а далі Ви, ймовірно, відчуваєте ривок у навчанні, коли Ви, як видається, вчитеся значно швидше. Досить часто буває такий досвід піку у своєму навчанні, коли, як видається, прогрес незначний, навіть попри те, що Ви працюєте не менш наполегливо, ніж раніше. У такий піковий момент Ви консолідуєте те, що уже вивчили. Зазвичай, для формування нового навчального поштовху потрібно докладати тривалі зусилля.

При такій навчальній схемі важливо допомогти студентам усвідомлювати ці поштовхи і пікові моменти у їхньому навчанні. Це допоможе їм підтримувати рівень впевненості та мотивації у моменти незначного прогресу і стимулюватиме їх максимально використовувати прориви у навчанні.

## 3. НЕ ЗАБУВАЙТЕ ПРО ТРИВАЛІСТЬ КОНЦЕНТРАЦІЇ УВАГИ

Увага відіграє вирішальну роль у навчанні. Без хорошої концентрації уваги навчання, ймовірно, буде частковим та неефективним. Звичайно, наша здатність підтримувати увагу вища, якщо ми більше вмотивовані. На традиційних заняттях, коли говорить виключно викладач, наша увага спочатку перебуває на високому рівні, зазвичай, вона досягає піку за 10-12 хвилин, а далі починає суттєво спадати. За 20 хвилин чи більше уваги вже немає. Значення цього для викладання дуже важливе. Це показує, що тривалі періоди монологу викладача, який не дає можливості учням бути залученими до роботи, ймовірно, виявиться неефективним методом викладання. Це типова помилка, яку роблять викладачі, котрі вважають, що чим більше вони розповідають, тим ефективнішим є навчання. Уже чітко доведено, що це не так. Ви, як викладач, повинні бути готовим змінювати метод викладання кожні 15-20 хвилин для втримання уваги учнів на максимальному рівні.

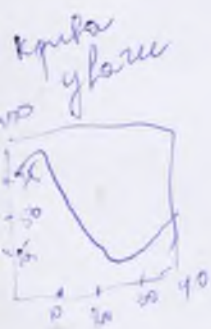
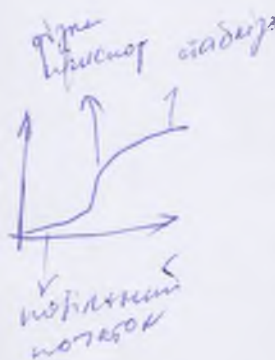
## 4. ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ПАМ'ЯТІ

Набуття знань – це ключовий компонент ефективного навчання. Набуття знань передбачає і запам'ятовування, і розуміння цих знань.

Система людської пам'яті включає два взаємопов'язані компоненти:

1. Короткострокову пам'ять (КСП), яка може впоратися лише приблизно із сімома фрагментами інформації одночасно.
2. Довгострокова пам'ять (ДСП), яка має майже необмежену здатність зберігати інформацію. Вона містить усю інформацію, яку ми можемо пригадати.

Для того, аби знання стали постійними, важливо досягнути ефективної передачі інформації із короткострокової до довгострокової пам'яті.



2. 60% з інф.  
втримання  
інформації  
в пам'яті.

Допомагає у такому перенесенні зрозумілість інформації для учня (коли вона є значуща); подача такої інформації у відповідних обсягах (близько 7 фрагментів); в організованій формі; і її достатня повторюваність (повторення кілька разів до моменту, коли її вже легко пригадати).

**Понад 60% фактичної інформації вивірюється за 48 годин, якщо немає достатнього повторення чи перегляду того, що було вивчено. Навички та розуміння набагато важче забути. (Для прикладу, після того, як Ви навчилися плавати, Ви, ймовірно, не розучитеся це робити, навіть якщо тривалий час не будете плавати). Що більше інформація переглядається у перший день чи після того, як її буде вивчено, то більше шансів, що вона закріпиться у довгостроковій пам'яті.**

Ефективне використання пам'яті суттєво впливає на викладання та навчання. По-перше, учням слід нагадувати про те, що слід уникати традиційної помилки, яка полягає у тому, що вони намагаються запам'ятати занадто багато інформації надто швидко, і викладачі повинні визнати, що якщо вони говорять надто довго чи намагаються надати учням надто багато інформації за короткий час, то мало ймовірно, що цей обсяг інформації їм вдасться запам'ятати, і для викладача важливо добре структурувати інформацію і дати учням час на засвоєння цього матеріалу.

## 5. МОТИВАЦІЯ УЧНІВ

Мотивація виступає вирішальним елементом ефективного навчання. Учні можуть ефективно і незалежно вчитися, якщо їх цікавить те, що вони вивчають. Для того, аби зацікавити учнів тим, що вони вивчають, викладач повинен представляти матеріал таким чином, аби підтримувати зацікавленість учнів. Це мета курсу із освоєння методів викладання – розвинути навички викладача щодо підтримки інтересу учнів.

## 6. ПРИСТОСУВАННЯ ДО РІЗНИХ СТИЛІВ НАВЧАННЯ

Окремі особи мають власні характерні шляхи обробки інформації, по-різному відчують та поведуть себе у навчальних ситуаціях. Це означає, що хоча всі ми вчимося шляхом отримання знань, мислення та дій, все ж у нас різні підходи та пріоритети в плані того, як ми все це робимо.

Одна зі сфер досліджень показала, що можуть простежуватися значні відмінності у підходах людей до виконання навчального завдання. Для прикладу, деякі люди намагаються сформулювати загальну картину чи зрозуміти завдання ще до того, як вони зосередяться на більш конкретних деталях. На відміну від них, інші люди підходять до виконання завдання послідовніше, крок за кроком методично будуючи зв'язки між різними складовими цілого, і вони формують оце розуміння загального завдання набагато пізніше. Найефективніші учні, як видається, - це ті учні, які можуть використовувати обидва ці стилі одночасно і різними способами поєднувати їх.

Подальші дослідження показали, що люди мають різні пріоритети щодо способу навчання. Деякі люди мають явні пріоритети щодо використання наступних сенсорних способів навчання:

- Візуальний розгляд картинок, слів, діаграм
- Слуховий прослуховування пояснень
- Кінестетичний реальне виконання завдання

Слід розглянути вплив наявності різних навчальних стилів та пріоритетів щодо способів вивчення для того, аби переглянути наш стиль викладання. Ці відмінності чітко вказують на потребу у тому, аби навчання зачіпало цілу низку відчуттів і забезпечувало чимало різних шляхів, як учні можуть навчатися. Розмаїття методів викладання – це ключовий компонент не лише у підтримці інтересу до навчання, а й у врахуванні різних пріоритетів окремих учнів.

## **ФОРМУВАННЯ СТОСУНКІВ З ВАШОЮ АУИДТОРІЄЮ**

### **СЦЕНІЧНІ НАВИЧКИ:**

Ключем до ефективного спілкування між викладачем і учнем є здатність сформуванати тісні зв'язки із представниками Вашої аудиторії. Використовуючи розмаїття способів роботи з аудиторією Ви можете налагодити довірливі стосунки з аудиторією, і це допоможе Вам ефективніше доносити до аудиторії навчальні повідомлення. Це допоможе Вам створити середовище, в якому Вам вдасться заволодіти увагою дорослого учня. Важливо пам'ятати, що Ви повинні використовувати свої ресурси для того, аби ефективніше спілкуватися зі своєю аудиторією, що включає повне використання ресурсів Вашого тіла і голосу.

### **Тіло**

Дослідження показують, що 65% із того, що передається, - це мова тіла, і лише 35% - це те, що ми говоримо. Це означає, що ефективне використання тіла є важливим для Вашої здатності спілкуватися з Вашою аудиторією. Ключові аспекти комунікації з допомогою мови тіла, на яких Вам слід зосередитися, включають:

### **Зоровий контакт**

- Дивіться їм в очі
- Оберіть кілька дружніх облич
- Водіть поглядом по кімнаті

### **Постава і зовнішній вигляд**

- Почувайтеся комфортно, дійте комфортно
- Одягайтеся відповідно до ситуації
- Ваша манера поведінки справить те враження, яке Ви хочете справити

- Природно використовуйте руки

### **Жести**

- Допомагають передати думку
- Можуть викликати в аудиторії реакцію, яку Ви хочете викликати
- Загальні жести:
  - широкий помах руки – вказується на широке поле
  - вертикальний рух, різкий рух – підкреслення практичних моментів і донесення ідеї частинами
  - долоні назовні - "Припинення" чи відкидання думки
  - долоні вгору – запрошення до прийняття, відкритості чи участі
  - піднятий кулак – привертає увагу аудиторії до Вас і сигналізує про агресію

Поради, про які слід пам'ятати:

- Жести повинні привертати увагу до якоїсь думки, а не до самого жесту
- Використовуйте їх по-різному. При надмірному використанні жестів вони втрачають свій ефект
- Синхронізуйте жести із фразою чи словом
- Обирайте жести розумно – краще взагалі без жестів, аніж вжити неправильний жест
- Використання надмірно великої кількості жестів обмежує їхнє значення – контролюйте себе, якщо необхідно
- Практикуйтеся у використанні жестів – зокрема, якщо вони для Вас нові

### **Рухи тіла**

- Знімають Ваше напруження
- Привертають увагу до Вас, а не є наочним засобом чи моментом, який відволікає увагу
- Залучають аудиторію
- Можуть змінити динаміку презентації і змінити настрій

### **Вираз обличчя**

- Допомагає створити бажаний настрій
- Відсутність натхнення з боку викладача дорівнює відсутності натхнення в учнів
- Повинен відповідати конкретній ситуації
- Відволікаюча манера
- Зазвичай, викладач не усвідомлює його
- Може зумовити здивування аудиторії (на рахунок викладача) чи образити
- Відволікає від цілей презентації

### **Голос**

### **Тон чи інтонація**

- Тон, який відрізняється від Вашого звичного тону, вказує на напруженість чи нервовість
- Він повинен бути природним для Вас
- Повинен змінюватися таким чином, аби підтримувати інтерес в аудиторії

### **Якість подачі голосу**

- Через ніс, тонкий, грубий, писклявий чи з задишкою може бути важко сприймати
- Практика допомагає корегувати чи контролювати голос

### **Гучність**

- Гучність та сила залежить від розмірів кімнати та кількості учасників аудиторії
- Усі повинні чути Вас, але не надто гучно
- Змінюйте інтенсивність та глибину голосу для донесення Ваших думок

### **Швидкість**

- Говоріть надто швидко – і Ви одразу ж втратите свою аудиторію, оскільки вони не зможуть схоплювати те, що Ви говорите
- "Тягніть kota за хвоста" – і Ви втратите свою аудиторію, бо перестанете їх цікавити
- Змінюйте темп – і Ви створите відповідний настрій

### **Паузи**

- Можуть привертати уваги до важливих моментів
- Використовуються цілеспрямовано і нечасто

### **Проблеми з голосом**

- "А" – часто використовується, коли викладач не «на ти» з навчальним матеріалом. Попрактикуйтеся і зменшите частотність вживання цього звуку.
- Падіння інтонації – деякі люди закінчують речення на спадній звучності голосу. Таким чином, слухати їх майже неможливо. Знову ж таки, часто цю ситуацію можна виправити автоматично, якщо краще підготуватися.
- Неправильна вимова – вона відволікає і підриває довіру до промовця. Якщо аудиторія працює над тим, аби зрозуміти, що розповідає промовець, то вони пропустять навчальні компоненти презентації.
- Погана артикуляція – це означає, що Ви недостатньо добре артикулюєте слова.

Ці пункти частково взято із книги: Effective Business Technical Presentations, G.L. Morrisey & Thomas L. Secrest

## ВИКОРИСТАННЯ ЗАПИТАНЬ У НАВЧАЛЬНІЙ ПРОГРАМІ?

Правильне використання запитань – це один із найскладніших, однак найефективніших методів сприяння навчанню. Завдяки вмілому використанню запитань можна досягнути позитивних результатів навчання:

- Запитання можуть стимулювати зацікавлення та мотивацію.
- Завдяки запитанням можна використовувати знання учнів на користь групи.
- Запитання стимулюють спілкування між членами групи.
- Запитання допомагають зосередити мисленнєві навички і практикуватися у їх використанні.
- Запитання стимулюють розвиток самостійного вираження думок та почуттів.
- Запитання можна використовувати для оцінки знань і розуміння учнів.

Ключова тактика при використанні запитань:

- Запитання повинні бути чіткими і стислими, і ставте лише одне запитання за один раз.
- Висловлюйте запитання на правильному рівні для окремої особи чи групи, використовуючи мову, яку вони розуміють.
- Оберіть правильний тип запитань для своєї цілі, для прикладу, відкриті запитання для дослідження; закриті запитання для зосередженого реагування.
- Ставте запитання підбадьорюючим тоном. Спосіб ставлення запитання часто визначає відповідь.
- Робіть паузи для того, аби дати учням час на відповіді. Відповідь на запитання передбачає низку мисленневих операцій: Чи я розумію запитання? Чи є у мене відповідь? Чи готовий я запропонувати відповідь?
- Поділіться Вашими запитаннями із низкою представників Вашої аудиторії таким чином, аби усі мали можливість взяти участь в цьому обговоренні.

### Типи запитань

- Відкриті
- Закриті
- Загальні
- Прямі
- Переадресовані
- Зворотні запитання

## Принципи запитань

### Базове використання запитань **закритого типу**:

1. Перегляньте матеріал, який було попередньо пройдено.
2. Змусьте групу, особу запропонувати конкретне вирішення якоїсь проблеми.
3. Перевірте вивчення, розуміння чи знання.
4. Поверніться до основного, якщо обговорення збилося зі шляху.
5. Організуйте неорганізованого промовця
6. Стимулюйте сором'язливих учасників відповідати, якщо він чи вона знають відповідь.

### Базове використання запитань **відкритого типу**:

1. Стимулюйте дискусію.
2. Витягайте з учасників думки та відчуття, а не лише факти.
3. Сформууйте відкритий клімат, в якому викладачі не обов'язково праві.
4. Забезпечте сильну, але не загрозливу реакцію на труднощі.
5. Визначте, що знає аудиторія.

### Базове використання **загальних** запитань:

1. Розпочніть дискусію.
2. Підтримайте дискусію
3. Введіть нову тему чи сегмент.
4. Відкрийте «сцену» і надайте кожному учасникові можливість висловлювати коментарі
5. Виведіть декілька коментарів чи думок з конкретної теми.

### Базове використання **прямих** запитань:

1. Розпочніть дискусію.
2. Попросіть когось дати відповідь, яку, як Вам відомо, він чи вона має.
3. Залучіть мовчазного учасника.
4. Уникайте надміру говіркого чи надміру емоційного учасника, який відповідає на кожне загальне запитання.
5. Надайте визнання чи статус ситуативному лідеру групи чи знаючому учаснику.
6. Знову залучіть балакучого учасника до дискусії.

### Базове використання **переадресованих** запитань:

1. Залучіть інших до обговорення
2. Підказуйте їм інші думки, які не спадають їм на думку.
3. Залучіть знаючого учасника.
4. Залучіть балакучого учасника
5. Уникайте того, аби Ви самі давали відповідь.



Базове використання зворотних запитань:

1. Стимулюйте тих, хто ставить запитання, думати самим
2. Уникайте висловлення власної думки, якщо Ви відчуваєте, що важливо її не висловлювати.
3. Дискутуйте з тими, хто ставить під сумнів Ваші думки.
4. Дозвольте висловитися людям, які справді лише хочуть висловитися просто для того, аби висловитися.

**Який найкращий спосіб дати відповідь на запитання?**

Кроки у відповідях на запитання:

- Уважно вислухайте
- Визнайте запитання
- Попросіть прояснити, якщо необхідно
- Дайте відповіді на запитання
- Перевірте, чи людина, яка ставить запитання, задоволена відповіддю

**П'ять кроків для хороших відповідей**

1. Слухайте. Використовуйте техніки активного слухання для того, аби зрозуміти, що було сказано і що малось на увазі.
2. Визнайте запитання. Покажіть, що Ви зрозуміли, про що Вас запитали. Ваші навички активного слухання теж треба тут використовувати.
3. Попросіть прояснити запитання, але лише якщо це Вам потрібно.
4. Дайте відповідь на запитання. Стисло і по суті.
5. Перевірте, що особа, яка поставила запитання, задоволена відповіддю. Перепитайте у цієї особи, чи Ви дали відповідь саме про те, чого стосувалося питання, і що вона задоволена відповіддю.

## **РОЛЬ СОКРАТИВСЬКОГО ДІАЛОГУ У МИСЛЕННІ, ВИКЛАДАННІ ТА ВИВЧЕННІ**

Одна з причин, що викладачі, як правило, надають перевагу “охопленню матеріалу” над “мисленням із залученням”, полягає в тому, що вони недооцінюють роль запитань у викладанні змісту. Відповідно, вони припускають, що відповідей можна навчати окремо від запитань. Насправді, запитання настільки мало використовуються у визнаних методах викладання, що той факт, що усі твердження – усі заявки, що те то й те то є так – це приховані відповіді на запитання, по суті, ніхто і не визнає. Для прикладу, твердження про те, що вода кипить при температурі 100 градусів за Цельсієм – це відповідь на запитання “При якій температурі за Цельсієм закипає вода?” Відтак, кожне декларативне твердження, що наводиться у підручниках, - це

відповідь на якесь запитання. Відповідно, кожен підручник можна переписати в запитальній формі, трансформувавши кожне твердження у запитання.

Наскільки нам відомо, так ніхто ніколи не робив. Це свідчить про привілейований статус відповідей порівняно із запитаннями при викладанні, а також про нерозуміння викладачами важливості запитань у процесі навчання (і мислення). У викладанні на усіх рівнях більшість запитань заховані серед виру туманних “відповідей.”

### **Запитання стимулюють мислення**

Однак мислення стимулюється не відповідями, а запитаннями. Якби люди, які закладали підвалини якоїсь сфери, свого часу не ставили запитань – для прикладу, у фізиці чи біології – то цю сферу насправді ніколи би й не розробили. По суті, кожна інтелектуальна сфера народжується на основі низки запитань, на які потрібно або дуже бажано знайти відповіді. Окрім того, кожна сфера виживає лише якщо породжуються нові запитання і їх всерйоз сприймають як рушійну силу у процесі мислення. Для того, аби щось продумувати і віднаходити щось нове, людина мусить ставити запитання, аби стимулювати нові ідеї.

Запитання визначають завдання, чітко позиціонують проблеми і окреслюють питання. Відповіді, з іншого боку, часто сигналізують про повне припинення мислення. Лише коли одна відповідь породжує подальші запитання, тоді думка продовжує своє життя як таке. Саме тому правильно, що лише ті учні, у яких виникають запитання, насправді мислять і навчаються. Більше того, якість запитань, які ставлять учні, визначає якість їхнього мислення. Можна проекзаменувати учнів з будь-якого питання, просто попросивши їх зробити список усіх запитань, які у них є на цю тему, включаючи усі запитання, які стимульовані їхнім первинним списком запитань. Те, що ми не перевіряємо учнів, просячи їх перелічити запитання і пояснити їхню значимість, - це ще одне свідчення привілейованого статусу, який ми закріплюємо за відповідями, ізольованими від запитань. Тобто, ми ставимо запитання лише для того, аби отримати відповіді, які зупиняють мислення, а не для того, аби генерувати подальші запитання.

### **Забезпечення учнів нескінченим змістом, який вони повинні запам'ятати**

Забезпечення учнів безкінечним змістом, який вони повинні запам'ятати (тобто декларативними реченнями чи “фактами”, які потрібно запам'ятати) – це щось на зразок постійного натискання на педаль гальма в автомобілі, який, на жаль, уже перебуває в стані спокою. Натомість учням потрібні запитання, аби увімкнути їхні інтелектуальні двигуни, і вони самі повинні генерувати запитання на основі наших запитань, для того, аби їхнє мислення рухалося і підводило їх до чогось. Мислення не має сенсу, якщо воно нікуди не веде, і знову ж таки, запитання, які ми ставимо, визначають, куди нас заведе наше мислення. Лише коли наше мислення кудись прямує, ми можемо навчитися чомусь цінному для нас.

- Глибокі запитання стимулюють наше мислення на внутрішньому рівні і змушують нас розглядати складні моменти.
- Запитання щодо мети стимулюють нас визначати наше завдання.
- Запитання інформаційного характеру змушують нас розглядати джерела нашої інформації, а також якість нашої інформації.
- Запитання щодо інтерпретації змушують нас аналізувати, як ми структуруємо чи надаємо смислу інформації, а також розглядати альтернативні шляхи наповнення смислом.
- Запитання щодо припущень змушують нас аналізувати те, що ми сприймаємо як належне.
- Запитання щодо підтексту змушують нас відслідковувати, в якому напрямку рухаються наші думки.
- Запитання щодо поглядів змушують нас аналізувати свої погляди і розглядати інші релевантні точки зору.
- Запитання щодо релевантності змушують нас розрізняти, що має стосунок до запитання, а що ні.
- Запитання щодо правильності змушують нас оцінювати і перевіряти правдивість і правильність.
- Запитання щодо точності змушують нас визначати деталі і конкретизувати думку.
- Запитання щодо послідовності змушують нас перевіряти своє мислення на предмет наявності неузгодженості.
- Запитання про логіку змушують нас звертати увагу на те, як ми складаємо всі свої думки до купи, переконуватися у тому, що всі вони добре складаються у загальну картину і мають смисл в межах якоїсь обґрунтованої системи.

### **Мертві запитання відображають мертвий мозок**

На жаль, більшість учнів, по суті, не ставлять жодних таких запитань, які стимулюють мислення. Вони, як правило, обмежуються мертвими запитаннями на зразок “Чи це буде включено до тесту?”, запитаннями, які вказують на те, що вони не мають бажання мислити. Більшість викладачів, у свою чергу, самі не є генераторами власних запитань і відповідей, вони не є серйозно залученими до продумування чи переосмислення своїх предметів. Натомість, вони виступають постачальниками запитань і відповідей інших - зазвичай, тих, які поміщені у підручнику.

Ми повинні постійно собі нагадувати, що мислення починається в межах якогось змісту лише тоді, коли запитання генерують і викладачі, і студенти. Відсутність запитань дорівнює відсутності розуміння. Поверхневі запитання дорівнюють поверхневому розумінню. Більшість учнів традиційно не ставлять жодних розумних запитань. Вони не просто сидять і мовчать; їхній мозок також мовчить. Відповідно, запитання, які у них виникають, - поверхневі, погано сформульовані і базуються на їхніх інтересах. Це вказує на те, що більшість часу вони не продумують зміст, який, як припускається, вони повинні вивчити. Іншими словами, більшість часу вони не вивчають той матеріал, який, як припускається, вони повинні вивчити.

Якщо ми хочемо залучити учнів до процесу продумування нашого змісту, ми повинні стимулювати їхнє мислення запитаннями, які підштовхнуть їх до подальших запитань. Ми повинні подолати свій стереотип, який нав'язала нам попередня система викладання щодо мислення учнів. Ми повинні реанімувати їхній мозок, який значною мірою відмерлий станом на момент, коли вони до нас потрапляють. Ми повинні дати нашим учням те, що можна назвати "штучним мисленням" (інтелектуальний еквівалент штучного дихання).

### **Мистецтво сократівського діалогу**

Мистецтво сократівського діалогу є важливим для критичного мислителя, оскільки мистецтво постановки запитань є важливим для вдосконалення мислення. Слово «сократівський» додає «системності», «глибини» та глибокого інтересу до оцінки істини чи ймовірності речей.

Існує особливий зв'язок між критичним мисленням і сократівською постановкою запитань, оскільки у них спільна ціль. Критичне мислення дає людині цілісний погляд на те, як функціонує мозок (у пошуках значення та істини), а сократівська постановка запитань дає переваги у такому огляді, оскільки дозволяє формулювати запитання, які є необхідними для якісного проведення таких пошуків.

Мета критичного мислення полягає у встановленні дисциплінованого "виконавчого" рівня мислення у нас, формуванні потужного внутрішнього голосу, для того, аби відстежувати, оцінювати і повторно формувати – у раціональнішому напрямку – наше мислення, почуття та дії. Сократівський діалог виховує цей внутрішній голос шляхом надання публічної моделі для цього.

### **Дух та принципи сократівської постановки запитань**

Хоча існує чимало способів, як сократівська постановка запитань може ефективно використовуватися на заняттях, однак існує і низка принципів, які скеровують сократівський діалог. У цьому розділі ці принципи закладені у вигляді директив.

Викладачі, які використовують сократівський діалог, мають:

- Реагувати на всі відповіді подальшим запитанням (яке вимагає у того, хто дає відповідь, розвивати своє мислення повніше та глибше).
- Шукайте розуміння – якщо це можливо – кінцевої основи того, що говориться чи що вважається, а також відслідкуйте підтекст цієї основи з допомогою подальших запитань.
- Ставтеся до всіх тверджень як до зв'язуючої ланки для стимулювання подальших думок.
- Ставтеся до всіх думок як таких, що потребують розвитку.
- Визнайте, що будь-яка думка може повністю існувати лише у мережі пов'язаних думок. Стимулюйте учнів – з допомогою Ваших запитань – відшукувати ці зв'язки.

- Визнайте, що усі запитання передбачають попередні запитання, а все мислення передбачає попереднє мислення. Ставлячи запитання, будь-те відкритими до запитань, які воно передбачає. (Див. розділ щодо попередніх за логікою запитань).

Викладачі, які використовують сократівський діалог, повинні систематично піднімати питання, які базуються на таких визнаннях і припущеннях:

#### **Акцент на елементах думки**

- Визнайте, що усі думки відображають програму. Припустіть, що Ви не повністю розумієте якусь думку, поки Ви не зрозуміли, яка за нею стоїть програма. (Чого Ви намагаєтеся досягнути, стверджуючи це? Яка Ваша основна мета у такому способі мислення?)
- Визнайте, що усі думки передбачають наявність якоїсь інформаційної основи. Припустіть, що Ви не повністю розумієте думку, доки не зрозуміли базову інформацію, що підтримує чи надає інформацію для такої думки. (На якій інформації Ви ґрунтуєте свій коментар? Який досвід переконав Вас у цьому? Як нам знати, що ця інформація точна?)
- Визнайте, що усі думки вимагають припущень, висновків, формування значення. Припустіть, що Ви не повністю розумієте думку, поки не зрозуміли висновків, які її сформували. (Як Ви дійшли до такого висновку? Можете пояснити своє обґрунтування? Чи існує альтернативний правдоподібний висновок?)
- Визнайте, що усі думки передбачають застосування понять. Припустіть, що Ви не повністю розумієте думку, поки не зрозумієте понять, які визначають і формують її. (Яка головна ідея, яку Ви намагаєтеся обґрунтувати? Чи можете Ви пояснити цю ідею?)
- Визнайте, що усі думки базуються на інших думках (які сприймаються як належні чи як припущення). Припустіть, що Ви не повністю розумієте думку, поки не зрозумієте, що саме вона сприймає за належне. (Що саме Ви тут сприймаєте за належне? Чому Ви це припускаєте?)
- Визнайте, що усі думки скеровані в якомусь напрямку. Вони не лише базуються на чомусь (припущеннях), вони також кудись ведуть (підтекст та наслідки). Припустіть, що Ви не повністю розумієте думку, поки не зрозумієте підтексту і наслідків, до яких вона веде. (Що Ви маєте на увазі, коли Ви це кажете? Чи передбачаєте Ви, що...?)
- Визнайте, що усі думки виникають в межах якоїсь точки зору чи якогось погляду. Припустіть, що Ви не повністю розумієте думку, поки не зрозумієте цю точку зору чи систему інтелектуальних координат, за якими вона знаходиться, і таким чином Ви розмістите її на інтелектуальній карті. (З якого погляду Ви це розглядаєте? Чи існує інша точка зору, яку Вам слід розглянути?)
- Визнайте, що усі думки відповідають на якесь запитання. Припустіть, що Ви не повністю розумієте думку, поки не зрозумієте запитання, яке її згенерувало. (Я не впевнений точно, яке питання Ви піднімаєте. Можете це пояснити?)

#### **Системи і контексти для мислення**

- Визнайте, що усі думки мають три можливі функції: виразити суб'єктивні пріоритети, встановити об'єктивний факт (в межах добре визначеної системи), або ж дати найкращі конкурентоспроможні відповіді (генеровані конкуруючими системами). Припустіть, що Ви не повністю розумієте думку, доки Вам не відомо, які з цих трьох функцій тут важливі. (Чи це запитання вимагає суб'єктивного чи особистого вибору? Якщо так, зробімо цей вибір в аспекті наших особистих пріоритетів. Якщо ні, тоді чи існує спосіб висловлення однієї правильної відповіді на це запитання (чітка система, в якій можна знайти відповідь)? Чи, нарешті, ми маємо справу із запитанням, на яке можна було би дати іншу відповідь в межах різних поглядів? Якщо йдеться про останнє, то яка найкраща відповідь на запитання, з урахуванням усіх моментів?)
- Визнайте, що усі думки з'явилися в контексті людини. Припустіть, що Ви не повністю розумієте думку, поки Ви не зрозумієте контексту, в якому вона з'явилася. (Розкажіть нам більше про ситуацію, яка породила цю проблему. Що відбувалося у цій ситуації?)

### **Як підготуватися до ведення сократівського діалогу**

Один із найкращих способів підготовки до ведення сократівського діалогу – це продумування основного запитання для обговорення наперед, застосовуючи підхід, що полягає у розробці попередніх запитань. Попередні запитання – це запитання, які передбачені іншими запитаннями. Відтак, щоб вирішити питання “Що таке мультикультурність?” я повинен спершу вирішити питання “Що таке культура?,” а щоб вирішити це питання, я повинен змогти відповісти на запитання “Що складає основу культури?,” тобто, “Які чинники, що стосуються людини, визначають, до якої культури належить дана особа?”

### **Сформуйте перелік попередніх запитань**

Що сформулювати перелік попередніх запитань, просто запишіть основне запитання, на якому Ви збираєтеся зосередитися під час обговорення, а далі сформулюйте запитання, на яке Ви повинні дати відповідь, перш ніж дасте відповідь на перше запитання. Далі візьміть друге запитання і зробіть з ним те саме (наприклад, визначте, на яке запитання Вам потрібно буде дати відповідь, для того, аби відповісти на це запитання). Далі продовжуйте за цією ж схемою для кожного нового запитання у Вашому списку.

В міру того, як Ви будете розробляти свій список, зосереджуйтеся на першому запитанні у списку і на останньому. Якщо Ви все зробили добре, то у Вас в кінцевому результаті повинен сформуватися список запитань, які зондують логічність першого запитання, а, відтак, перелік запитань, які є релевантними для сократівського діалогу щодо Вашого першого запитання. В ході сократівського діалогу Ви повинні вільно слідувати своєму переліку логічних попередніх запитань, використовуючи його, в першу чергу, як орієнтир для глибшого зондування питання, яке розглядається.

## ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРОВАНОГО ПЛАНУ ЗАНЯТТЯ

Усі заняття, незалежно від теми, яка викладається, повинні містити такі важливі елементи:

1. навчальні цілі
2. зміст заняття
3. методи викладання
4. ресурси для викладання та навчання
5. оцінювання навчання

План заняття – це письмовий документ, який визначає, як Ви плануєте залучити ці п'ять елементів під час заняття, де Ви викладаєте. Він також визначає окремі аспекти, що стосуються групи, для якої Ви викладаєте, для прикладу, назву модуля, сферу, час заняття, місце проведення тощо. Коли цей план розроблено, то він стає робочим документом для проведення цього конкретного заняття. Після проведення заняття Ви можете поміркувати про його ефективність і внести будь-які зміни для майбутніх занять.

### Приклад структури плану заняття

Викладач:

Дата:

Час:

Тема:

Місце проведення:

Навчальні цілі:

---

---

---

Предмет/зміст	Час (хв)	Методи викладання	Ресурси для викладання
Вступ:			
Основна частина/Розвиток:			

Підсумок:			
-----------	--	--	--

Кількість деталей, які Ви вкладаєте у свій план заняття, залежить від Вас та вимог Вашої установи. Частково, це розмірковування щодо того, наскільки Ви та інші будете використовувати цей план уроку, а також розмірковування щодо рівня деталізації, який Вам необхідний для забезпечення того, щоб Ви не загубилися посеред заняття.

### **Навчальні цілі:**

Цілі – це конкретні визначення дій, в яких зазначено, що учень зможе робити, чи сказати, чи міркувати, в результаті відвідування курсу чи конкретного заняття. У них не зазначено, що викладачі будуть робити чи викладати.

Для того, аби цілі добре послужили і викладачам, і учням, вони повинні:

- чітко визначати, що повинні вміти робити успішні учні;
- бути зрозумілими для учнів, які поки що не досягнули цих цілей.

Навчальні цілі повинні виражатися у вигляді стверджувальних активних описів, які описують, які знання, вміння чи навички учень матиме після заняття.



### ВПРАВА З ВІДБОРУ ПРИСЯЖНИХ

Підсудний, Боб Джонс, - 20-річний білий чоловік, звинувачений у тому, що він поранив ножем свою 32-річну дівчину, Мері Сміт. Ріст Боба - 170 см, а вага - 63 кілограми. Ріст Мері - 175 см, а вага - 120 кілограм. Свідки засвідчать, що Мері часто залякувала Боба та погрожувала йому, і що у Боба були синці під очима і по тілу протягом стосунків з нею. Боб розповідав одному своєму другові, що Мері його б'є, якщо він не робить точнісінько те, чого вона хоче, і що він боявся, що одного дня вона завдасть йому серйозних тілесних пошкоджень.

Мері засвідчить, що у ніч, коли стався цей інцидент, Боб розгнівався на неї, бо вона заговаряла з іншим хлопцем, афро-американцем на ім'я Ламар. За словами Мері, Боб виховувався на півдні США і не любить темношкірих, особливо, якщо вони виявляють інтерес до Мері. Під час суперечки Мері сказала Бобу, що розходиться з ним і буде зустрічатися з Ламаром, і йому доведеться з цим змиритися. Вона наполягає на тому, що Боб дуже розгнівався і сказав їй, що якщо вона не буде з ним, то не буде ні з ким, і далі поранив її ножем.

Боб наполягає на тому, що він діяв в цілях самозахисту. У нього була суперечка з Мері тієї ночі з приводу її фліртування з Ламаром, і вона дуже розгнівалася на нього, коли він відмовився відзняти на відеокамеру як Мері і Ламар займаються коханням. Вона почала бити його, а він поранив її ножем в цілях самозахисту, оскільки він думав, що вона може цього разу серйозно його поранити.

Ламар знаходився у кімнаті за дверима на момент сварки і засвідчить, що він чув, як Боб та Мері сперечалися, а також що він чув, як Боб сказав, "Якщо ти не будеш зі мною, то не будеш ні з ким. Ти не будеш ні з ким ходити". Він стверджує, що Боб, як видавалося, говорив розлючено.

Ваше завдання – вибрати присяжних у справі чи то з боку обвинувачення, чи то з боку захисту.

Яких із цих присяжних Ви би потенційно відібрали для цієї справи?

1. Присяжний 1: Вік 42. Жінка. Черниця в осередку сестер вічного комфорту, центрі із надання консультацій проблемним підліткам. Ніколи раніше не була у складі присяжних.
2. Присяжний: Вік 19. Чоловік. Студент другого курсу університету, що вивчає мистецтво. Учасник комітету політичних дій геїв університетського містечка. На даний момент не має хлопця, але його колишній хлопець пішов від нього до дівчини.
3. Присяжний 3: Вік 63. Чоловік. Професор університету, викладає філософію. Одружений, має 1 дитину. Його дружина - юрист, працює здебільшого у сфері комерційного права.

4. Присяжний 4: Вік 45. Жінка. Домогосподарка. Чоловік – священик у баптистській церкві в містечку. Чотири дитини, віком 14,15,18, 21. Одного разу вже була у складі присяжних і голосувала за те, щоб визнати магазинного злодія винним одностайно з іншими присяжними.
5. Присяжний 5: Вік 72. Чоловік. Офіцер армії у відставці. Служив понад 40 років в Армії США. Брав участь у трьох військових кампаніях. Витрачає увесь свій вільний час на добротинність. Розлучений. Афро-американець.
6. Присяжний 6: Вік 23. Жінка. Студент-правник. Працює (часткова зайнятість) у притулку для жінок, що стають жертвами насильства. Не має хлопця. Член групи «Феміністки за справедливе майбутнє».
7. Присяжний 7: Вік 43. Чоловік. Працює на будівництві. Дружина – працівник поліції, але в іншому місті. Одна дитина, віком 15. У вільний час займається важкою атлетикою.
8. Присяжний 8: Вік 24. Чоловік. Поляк, жив у Польщі до віку 18 років, далі переїхав до Америки і отримав американське громадянство. На даний момент живе разом з батьками. Шукає роботу. Не має дівчини, але дівчат в минулому мав багато. Трохи бабій.
9. Присяжний 9: Вік 26. Чоловік. Українець, мешкав в Україні до віку 22 років, далі переїхав до США і отримав американське громадянство. Викладає у публічній школі. Любить свою роботу. Заручений і планує одружитися наступного місяця.
10. Присяжний 10: Вік 88. Жінка. Танцівниця на пенсії, танцювала екзотичні танці. Пережила 7 чоловіків. Дуже багата за рахунок коштів, які успадкувала від колишніх чоловіків, на даний момент має мережу магазинів для дорослих розваг.

## ДОКТОР СТРЕЙНДЖЛАВ ФАКТИЧНІ ОБСТАВИНИ ПРАВОПОРУШЕННЯ

Бартек та Йола Бяли – це пара, яка одружена уже 4 роки. Кілька років вони хотіли дитину, але виявили, що з біологічних причин вони можуть мати дитину лише шляхом штучного запліднення. Вони звернулися до клініки лікування безпліддя доктора Стрейнджлав, і він погодився зробити цю операцію для них за плату 10 тис. доларів США.

У день запліднення працівник лабораторії доктора Стрейнджлав, Філ Дрессарж, пізно з'являється на роботу у стані похмілля, оскільки ніч перед тим він розважався на дискотеці по сусідству. Оскільки він втомлений, то бере сперму і яйцеклітину іншої пари, Марека та Марії Чарне, афро-американської пари, і дає їх доктору Стрейнджлав. Доктор Стрейнджлав, зазвичай, перевіряє роботу Філа, але сьогодні у нього серед працівників з'явилася нова вродлива медсестра, Кася Бардзопьенькна, і вона його відволікає, тому він забуває здійснити подвійну перевірку і упевнитися в тому, що це сперма і яйцеклітина правильної пари. Кася протягом всієї процедури фліртує з доктором і звертає його увагу на себе навіть попри те, що вона знає, що відволікає його від роботи.

Йола вагітніє, але оскільки вони з Бартеком занепокоєні процедурою, крізь яку їм довелося пройти, вони вирішують нікому не говорити, що дитину було зачато шляхом штучного запліднення і запевняють усіх, що дитину було зачато природним шляхом. У день, коли дитина народжується, присутній батько Бартека, Роберт. Він в шоці, коли дитина народжується і виявляється, що це – афро-американець, а не білий, як Бартек та Йола. Він одразу припускає, що Йола зв'язалася із афро-американцем, в нього піднімається тиск, і з ним стається серцевий напад, що призводить до його смерті.

Бартек та Йола подають в суд щодо відшкодування збитків. Марек та Марія подають в суд щодо відшкодування збитків. Дружина Роберта позивається до суду як його спадкоємиця. Вони усі позиваються проти доктора Стрейнджлав, Філа та Касі. Хто несе відповідальність? Хто повинен сплатити компенсацію? В яких розмірах?

Яку суму відшкодування буде присуджено кожному позивачу проти кожного відповідача? Визначте суму в доларах для кожного.

	Доктор Стрейнджлав	Філ Дрессарж	Медсестра Бардзопьенькна
Бартек і Йола	\$	\$	\$
Спадкоємиця Роберта	\$	\$	\$
Марек і Марія	\$	\$	\$