



Правила организации и проведения дискуссии.

Дискуссия – коллективное обсуждение спорного вопроса (проблемы), проходящее в форме борьбы мнений с целью поиска его оптимального решения.

Дискурсия – коллективное размышление, раздумье над каким либо вопросом, проблемой.

В основе обеих форм лежит диалог. Диалог имеет богатый педагогический потенциал. Он способствует:

- более глубокому и разностороннему осмыслению имеющихся знаний и/или жизненного опыта; формированию убеждений («убеждая других, убеждаешься сам»);
- активному освоению новых знаний (происходит интенсивный обмен информацией);
- формированию мировоззрения, активной жизненной позиции;
- развитию умения вести диалог, а именно строить доказательный ряд, уметь критиковать и выслушивать критику, убеждать;
- формированию самостоятельности мышления, мыслительных процессов;
- развитию умения чётко формулировать мысли, публично высказывать собственные суждения, вести коллективный поиск истины;
- развитию творческих, аналитических, коммуникативных способностей, познавательного интереса;
- созданию условий для самораскрытия, самоутверждения личности.

Подготовка к диалогу

1. Выбор темы

Выбор темы связан с определением предмета обсуждения и цели как предполагаемого результата разговора. **Предметом** обсуждения могут стать актуальные (прежде всего нравственные) проблемы формирования отношения к общечеловеческим ценностям (например, к счастью, успеху, свободе, человеческому достоинству, человеческой индивидуальности, дружбе, любви, отношениям с окружающими, отношению к делу (труду), к природе, материальным и духовным ценностям и т. п.). разговор приобретает личную значимость для воспитанника, если отражает его возрастные потребности, насущные проблемы коллектива.

Особое **внимание следует уделить** компетентности участников разговора, учитывая при выборе темы, наличие у участников дискуссии соответствующих знаний и (или) жизненного опыта по обсуждаемым вопросам, а также серьёзность подготовки к предполагаемому диалогу.

Желательно, чтобы **формулировка темы** была не только ясной по содержанию и краткой по форме, но и побуждала задуматься над предлагаемой проблемой. Как правило, **название темы уточняется** после сбора содержательного материала и продумывания приёма начала диалога.

2. Сбор содержательного материала

Основой для обсуждения может стать **материал исследования** современных отечественных и зарубежных учёных, работы педагогов и философов разных эпох. Для первоначальной ориентировки в теме, связанной с проблемой ценностей, полезно изучить **подборку высказываний** известных личностей

по выбранной теме. Это поможет более широкому и разностороннему взгляду на проблему, позволит обдумать возможные при обсуждении точки зрения. Не исключена и **работа с литературой** по данной теме, со статьями в периодических изданиях. **Анализ имеющихся знаний** и жизненного опыта дополнят содержательный материал, который необходимо сгруппировать по направлениям разговора, а затем разработать план диалога.

3. Выбор направлений разговора. Составление сценарного плана.

Группировка содержательного материала начинается с выбора направлений разговора. При этом следует:

- а) руководствоваться целями и задачами предполагаемого диалога;
- б) учитывать особенности участников предстоящего разговора;
- в) решать задачу разностороннего раскрытия темы (проблемы).

Можно, преднамеренно сузив формулировку темы до конкретного актуального, а может быть наоборот, значительно расширить сферу обсуждения при организации диалога. Например, достаточно конкретная формулировка темы: «зависит ли счастье человека от количества денег в его кошельке?» - предполагает разговор о счастье, о факторах, которые влияют на ощущение человека себя счастливым. Следовательно, разговор может развернуться в сторону здоровья человека, здорового образа жизни, отношения с людьми (и прежде всего с близкими: любовь, дружба, забота, понимание...), жизненный успех, духовный мир и т. д. Важными в обсуждении будут моменты, формирующие отношения не только к деньгам, а вообще к материальным ценностям.

Развить данную тему можно через:

- анализ афоризма («Согласны ли вы с утверждением А. Шопенгауэра о том, что «здоровый нищий счастливее больного короля»?»);
- вопрос продуктивного типа «может ли быть человек богатым, здоровым и тем не менее несчастным? Чего ему не хватает?»;
- обращение к сказке («Вспомним сказку Г. Х. Андерсена «Огниво»: у солдата было много денег и много друзей; деньги закончились – и друзья куда-то исчезли...») и т. п.

При разработке сценарного плана необходимо учесть этапы технологии (см. ниже), особое внимание, уделив приёмам начала диалога и подведения к теме разговора. К числу приёмов, позволяющих активизировать мышление участников дискуссии, пробудить интерес к проблеме, стимулировать потребность в высказывании собственной точки зрения на вопрос, а также изменить направление разговора, можно отнести к следующим этапам:

1. Простое изложение сути проблемы.

Этот приём эффективен в том случае, если проблема лично значима и способна вызвать живой интерес участников.

2. Эффектная формулировка проблемы.

Возможны преднамеренное сужение проблемы до лично значимого вопроса (см. выше), формулировка проблемы в виде дилеммы и др.

Например, «Клонировать нельзя запретить» - где поставить запятую?

3. Демонстрация аудиовизуального ряда.

Импульс к началу разговора может дать просмотр фрагментов видеозаписи (в том числе кинофильмов, спектаклей), прослушивание заранее подобранной песни (большим философским потенциалом обладают песни авторов-исполнителей).

4. Чтение отрывков художественных или публицистических произведений.

5. Краткий пересказ легенд, сказок, притч, несущих в себе глубокий философский смысл (борьба добра и зла, свобода и долг человека и т. п.)

6. Цитирование «крылатых» выражений (афоризмов).

Например, для разговора:

- о современной эстрадной музыке: «популярность – лавровый венок, дарованный миру низкопробному искусству. Всё что популярно – дурно».
- об отношении к ближнему: «Легко любить всё человечество – соседа полюбить сумеи» (Назым Хикмет).

7. Анализ пословиц, поговорок.

Например, участникам предлагается назвать известные пословицы о дружбе. Осмысление их содержания составит основу для рассуждений о человеческих взаимоотношениях.

8. Рассказ о конкретных фактах, событиях, жизненных ситуациях, имеющих отношение к теме разговора. Возможно обращение к необычной, малоизвестной информации.

9. Микроисследование.

Весьма эффективным для начала разговора может оказаться экспресс-опрос. При этом своё мнение по предлагаемым вопросам участники диалога выражают с помощью двцветных карточек (цвет одной стороны карточки означает ответ «да», другой стороны – «нет»). Количественное соотношение карточек одного и другого цветов наглядно демонстрирует мнение участников и создаёт основу для анализа. Возможно использование других приёмов микроисследования: анкетирование, интервьюирование и др.

10. Использование элементов психологического тренинга, коллективного творческого дела. Проведение психолого-педагогических игр с последующим анализом результатов.

11. Внесение «личностного аспекта» в представление проблемы.

Возможен рассказ ведущего о собственных раздумьях над данной проблемой, о поисках ответов на волнующие вопросы, о сомнениях.

12. Инсценировка проблемы.

Например, после разыгрывания известной сценки, в которой Винни Пух в сопровождении Пятачка отправляется к пчёлам за мёдом, предлагается обсудить вопросы, связанные с отношением к собственности (коллективной, личной).

Определение направлений разговора, выстраивание его возможных логических ходов, примерная формулировка выводов, выбор наиболее эффективных приёмов для начала и ведения диалога позволяют составить его сценарный план.

Этапы технологии и особенности их реализации

I. Начало (введение в тему)

Задачи:

1. создать благоприятную обстановку для свободного выражения своих мыслей;
2. заинтересовать темой, проблемой.

Как решаются эти задачи?

Создать благоприятную обстановку помогут:

- соответствующее оформление места (музыкальное, световое, художественное);
- продуманная рассадка (по кругу, по микрогруппам и др.);

- доброжелательный тон общения;
- эмоциональность ведущего, проявление им заинтересованности в решении обсуждаемой проблемы (эмоциональная «заразительность»);
- На этом этапе возможно и ознакомление с правилами корректного диалога или напоминание о них.

Один из вариантов таких правил:

1. Я критикую идеи, а не людей.
 2. Моя цель не в том, чтобы «победить», а в том, чтобы прийти к наилучшему решению.
 3. Я выслушиваю соображения каждого, даже если с ним не согласен.
 4. Я пересказываю (делаю парафраз) то, что мне не вполне ясно.
 5. Я стремлюсь осмыслить и понять оба взгляда на проблему.
 6. Я сначала выясняю все идеи и факты, относящиеся к обеим позициям, а потом пытаюсь совместить их так, чтобы это совмещение дало новое понимание проблемы.
 7. Я изменяю свою точку зрения, когда факты дают для этого ясное основание.
- Отметим, что в этом варианте правила формулируются не как требования извне, а как внутренние установки, что облегчает их восприятие и принятие участвующих.

Решение второй задачи связано с правильным выбором приёма введения в тему разговора (см. приёмы выше). Это очень важно, поскольку от приёма во многом зависит, появится ли у участников желание спорить. Удачный выбор приёма введения в тему позволяет «раззадорить публику», мобилизует активность, побуждает стремление высказать свою позицию.

II. Ведение диалога.

На этом этапе решаются задачи, описанные ранее в педагогическом потенциале. Особое внимание уделяется созданию условий для разностороннего обсуждения проблемы, активного высказывания идей, суждений; соблюдению участниками корректности ведения разговора.

Уровень выработки повышается, если ведущий:

- проявляет искреннюю заинтересованность в решении проблемы;
- занимает демократическую позицию (воздерживается от оценок суждений участников диалога с точки зрения их истинности или ложности, принимает благожелательно любое высказывание, даже если с ним не согласен);
- своевременно использует приёмы ведения диалога.

Приёмы ведения диалога:

1. **Парафраз** (краткий пересказ сказанного) – используется ведущим, если участником диалога мысль выражена недостаточно ясно. Будет корректным такое начало этой фразы: «Правильно ли я тебя понимаю: ты хочешь сказать, что...».
2. **Стимулирование идей, суждений** («Интересная мысль! Давайте подумаем вместе над...»).

Технологические правила:

- не спешите брать на себя роль арбитра в споре;
- не прерывайте обсуждение собственными высказываниями («ведущий говорит не ранее, чем пятый»);
- оперативно определяйте и заостряйте противоречия;
- используйте разногласия в суждениях выступающих (при этом очень важна атмосфера доброжелательности).

3. Промежуточное подведение итогов.

Если поток новых идей прекратился, смысл высказываний повторяется, но проблема ещё не полностью раскрыта, рекомендуется подвести предварительные итоги, суммировав сказанное. Это может дать новый всплеск активности участников дискуссии. Но лучше для этого использовать приёмы расширения мысли.

4. Приёмы расширения мысли, изменения её направления:

- приёмы, представленные при описании подготовки дискуссии (см. Выше).
- вопросы продуктивного типа: «Что будет, если...?», «при каком условии это утверждение будет верно?» и т. п.
- акцент на разъяснение смысла противоположных точек зрения.

5. Приёмы корректировки мысли:

- попросить разъяснить понятие, слово, так как часто возникает явление «иллюзии понимания», когда под одним и тем же словом, термином понимают разное («Что ты имеешь в виду, когда говоришь...»);
- попросить доказать суждение (это позволяет определить и корректно указать участникам на софистическое звено в цепочке рассуждений).
- Но при этом, как уже было сказано, самому ведущему необходимо воздерживаться от оценочных суждений с позиции истинности или ложности.

6. Обращение к эмоционально заразительным людям.

Эмоционально заразительные люди есть в любом коллективе.

Преднамеренное обращение к ним с вопросом типа: «А что вы думаете по этому поводу?» позволяет активизировать участников дискуссии.

7. Перенос.

Этот приём может быть реализован и в начале, и в середине, и в конце второго этапа. Его сущность - в переходе с абстрактного уровня обсуждения проблемы на реалии жизнедеятельности конкретного коллектива: «А у нас как это происходит?», «А как мы обычно поступаем в таких случаях?» и т. п. Нередко возникают ситуации, когда участники, активно обсуждая негативные поступки других участников, не видят подобных проблем в собственном коллективе. Поэтому перенос – один из принципиальных моментов дискуссии.

III. Заключение

На этом этапе формулируются выводы, обобщается сказанное. Сигналом к завершению дискуссии при обсуждении проблемы достаточно полным может служить начавшееся повторение суждений. В процессе обсуждения проблемы участники дискуссии не всегда могут прийти к однозначному выводу, что нередко является отражением многогранности, неоднозначности реалий окружающего мира. Однако есть проблемы принципиального характера, связанные с сохранением жизни и здоровья, достоинства человека и т. д. Если при обсуждении такого рода вопросов ведущему не удаётся вывести участников на общую социально приемлемую позицию, то нужно быть готовым самому чётко, кратко и убедительно высказать её.

IV. Рефлексия (для дискуссии)

Является важным этапом в освоении ценностей. На предыдущих этапах шёл активный обмен знаниями, суждениями. Чтобы новое было не только понято, но и принято каждым участником, стало для него лично значимым, оно должно быть осмыслено им лично (т. е. новому должно найтись своё место в системе уже имеющихся знаний человека). Для этого участникам дискуссии предлагается в течение одной минуты помолчать и задуматься над вопросами:

«Что дал мне этот разговор? Что я понял, осознал?». По истечении этого времени желающие могут высказаться. Если желающих нет – настаивать.

V. Анализ (для дискуссии)

После интенсивно прошедшего спора проведение индивидуальной («внутренней») рефлексии затруднено. Но вполне успешной может быть коллективная рефлексия посредством организации анализа дискуссии. Ведущий совместно с участниками не только отмечает наиболее интересные суждения, обращая внимание на корректность спора, используемых аргументов, но и побуждает задуматься над смыслом сказанного, ответив на вопросы: «Что дал мне этот разговор? Что помог понять, осознать?»

Условия эффективности

Что нужно учесть, чтобы дискуссия получилась?

- Участники должны иметь достаточный запас знаний и (или) жизненного опыта для аргументированного обсуждения проблемы, выдвижения альтернативных идей, суждений и их обоснования.
- Проблема, чтобы заинтересовать участников, должна быть:
 - либо лично значимой,
 - либо общественно значимой,
 - либо просто увлекательной, занимательной.
- Предметом дискуссии должны быть действительно спорные, неоднозначно решаемые проблемы, т. е. должны существовать как минимум две реальные (а не надуманные) полярные точки зрения.
- При выборе темы, отборе содержания и приёмов ведения дискуссии необходим учёт возрастных особенностей и личные потребности самих участников.
- Микроклимат, обстановка должны располагать к свободному выражению мыслей.
- Нужно иметь достаточный резерв времени (при его отсутствии дискуссия и дискуссия сводятся к беседе).
- Необходимы компетентность ведущего в обсуждаемой проблеме и владение им технологией дискуссии.