**Откуда взялись 50%?**

Истина рождается в споре, считал Сократ. Со времен жизни этого почтенного господина дискуссия занимает немалое место в образовательном пространстве. Но в нашем кругу (честно говоря) этот метод не очень распространен, поскольку требует много усилий при подготовке и проведении этого чрезвычайно эффективного образовательного действия. Учитель, который берет на себя смелость проводить дискуссии, должен иметь широкую эрудицию и кругозор, опыт и знания не только по своему предмету, но и умение анализировать политические, экономические, социокультурные вопросы жизни общества на уровне общины, города, страны. Учитель должен быть наделен даром критичного конструктивного мышления, быть положительно ориентированным и толерантным.

Существует несколько вариантов дидактического определение термина «дискуссия»:

• Публичное обсуждение любого спорного вопроса, проблемы.

• Целеустремленный и упорядоченный обмен мнениями, идеями, взглядами и суждениями ради поиска истины.

• Исследования и коллективное обсуждение проблемного вопроса, который предусматривает обмен мнениями между учащимися или учителем и учениками.

• Отстаивание своего мнения, своего взгляда на тот или иной вопрос путем обоснования.

**Алгоритм дискуссии-диспута**

1. Определение темы диспута.

2. Формулировка цели диспута.

3. Составление плана (сценария) диспута:

а) подбор литературы;

б) разработка вопросов (основних, дополнительных, корректирующих)

в) подготовка участников диспута.

4. Вступительное слово ведущего.

5. Краткие высказывания обеих сторон относительно предмета (проблемы) спора.

6. Поступательное развернутое изложение сторонами своего видения решения спорного вопроса.

7. Подведение итогов диспута.

8. Обещающее слово ведущего.

**Основные этапы подготовки учителя к обучению по методу дискуссии**

1. Диагностика готовности учащихся к диалоговому общению.

2. Поиск опорных мотивов - вопросов, проблем или дилемм, которые тревожат учеников.

3. Переработка учебного материала в систему проблемно-конфликтных вопросов и задач.

4.Продумывание различных вариантов развития сюжетных линий дискуссии.

5.Проектирование способов взаимодействия участников дискуссии.

**Советы участникам дискуссии от великих**

• Не утверждайте того, чего не можете доказать.

• Умейте выслушивать и понимать оппонента.

• Помните, что одна из целей спора умных и толерантных людей - найти общее для их точек зрения.

• Научитесь слушать критику, отдавать должное своему оппоненту, когда он прав.

• Не навязывайте своих решений или взглядов.

• Не бойтесь спорить с более подготовленными оппонентами. Эпикур говорил, что в споре выигрывает побежденный, ибо он умножает свои знания. Бернард Шоу остроумно заметил, что если у двух людей есть по яблоку, то, обменявшись ими, люди так и будут иметь по одному плоду. Когда у собеседников есть по одной идее, то, совершив обмен, каждый из них будет обладать уже двумя идеями.

• Внимательно относитесь к высказыванию самого слабого оппонента. Он может неожиданно для окружающих найти оригинальное решение проблемы.

• Будьте самокритичны.

• Не стесняйтесь признавать свои ошибки. Этим вы завоюете симпатии оппонентов. Людвиг Фейербах сказал: «мыслитель лишь настолько диалектик, насколько он противник самого себя. Усомниться в себе - высшее искусство и сила».

• Спорить нужно только тогда, когда есть предмет спора, то есть проблема, о которой участники дискуссии имеют противоположные или различные взгляды.

• Нет смысла спорить о личных вкусах, мотивах или пристрастиях.

• Не давайте отвести себя в сторону от темы дискуссии, то есть от того положения, которое подтверждаются либо опровергается.

• Рене Декарт предупреждал, что слепые любят заводить зрячих в темный подвал для драки, чтобы уравнять свои шансы.

• Аргументы должны быть истинными утверждениями, они не должны противоречить друг другу.

• Ваш дополнительный аргумент в споре - улыбка. Иммануил Кант отмечал: «В диспутах спокойное состояние духа, соединенное с доброжелательностью, является признаком наличия силы, благодаря которой разум уверен в своей победе».

• Следите за своей речью, так как именно через уши оппонента ваши мысли дойдут до его ума и сердца.

• «Конечная цель красноречия - убеждать людей ...» - утверждал Ф. Честерфилд, а Э. Ренан отмечал: «Хорошо говорить - значит просто хорошо думать вслух».

• Тон выступления в дискуссии должен быть уверенным, но не наглым.

• Оставляйте возможность для отступления и поэтому избегайте категоричных суждений и выражений («всегда», «никогда», «всем известно», «беспрекословно» и др.). Используйте вежливые обороты: «не исключено», «если я не ошибаюсь», «мне кажется», «как свидетельствуют источники», «существует такая точка зрения» и т.д. Считают, что слова в споре должны быть мягкими, а доказательства твердыми.

(По материалам О. А. Савчук)

**Этапы реализации дискуссионной модели обучения**

1.Введение (ввод учащихся в тему, ознакомление с правилами дискуссии, объявление общего плана действий).

2. Подготовка к проведению дискуссии (изложение сценария, определение игровых задач, ролей, ориентированных путей решения проблемы).

3.Основная часть (проведение дискуссии).

4.Обсуждение (итоги результатов дискуссии, оценка производительности коллективного и индивидуального участия в дискуссии).

Количество команд, участвующих в дискуссии, определяется в каждом конкретном случае, как вариант может существовать и индивидуальное оценивание учеников.

**Уровни оценки участников дискуссии арбитрами**

**Деловой**

• Степень подготовки и усвоения материала.

• эффективность рекомендаций.

• аргументированность позиций или предложений.

**Риторический**

• Культура речи.

• Лаконичность.

• Логичность в ответах.

• Четкость и доказательность выводов.

**Этический**

• Манера поведения.

• Умение поддерживать связь с аудиторией.

• Тактичность и корректность ответов на вопросы.

• Толерантность к оппонентам

