

Муниципальное бюджетное образовательное учреждение дополнительного
образования детей «Центр детского творчества»
с. Ловозеро Мурманской области

Методическая разработка
на тему
«Упражнение «Искусство задавать вопросы»»

Подготовила: Ярославкина Н. В.,
педагог дополнительного образования
I квалификационной категории

Ловозеро-2010

Методическая разработка на тему
«Упражнение «Искусство задавать вопросы»»

Цель: формирование умений и навыков уверенной и успешной коммуникации.

Время: 40 минут

Возраст: 14-17 лет.

Форма занятия: тренинг.

Техника проведения:

- а. Подростки рассаживаются по кругу, помещение должно быть удобным и уютным;
- б. Оговариваются правила проведения тренинга (говорить открыто, обращаться друг к другу на «Вы», вымышленными именами, строго соблюдать регламент времени и т. д.);
- в. Разминка: вводная ситуация «Давайте говорить друг другу...»:
 - *упражнение «Минута разговора». Обучающиеся рассаживаются друг против друга, чтобы получились пары, в течение 1 минуты пары беседуют на заданные темы (их объявляет педагог, например: «Погода», «Любовь», «Спорт» и др.);*
 - *по прошествии минуты звучит сигнал, пары меняются (10 мин.);*
 - *заканчивается игра подведением итога: каждый участник делится впечатлениями, рассказывает о том, сколько раз он был слушателем, спрашивающим, говорящим и в какой ситуации он чувствовал себя более комфортно;*
 - *меняясь ролями, обучающиеся проигрывают каждый тип вопроса (см. ниже);*
- г. Закрепление умений и навыков: пары проигрывают беседу, интервью с использованием разных типов вопросов;
- д. Совместное обсуждение удачных находок и ошибок;

<i>Тип вопроса</i>	<i>Пример</i>	<i>Преимущества и недостатки вопроса</i>
«Да – нет»	«Вы знакомы с этой программой?»	<i>Полезен для проверки фактов, чтобы корректировать направление беседы, но не может быть её основой</i>
Закрытый вопрос	«Давно ли Вы руководите данным предприятием?»	<i>Сама форма вопроса ограничивает ответ определённой областью, но</i>

		<i>позволяет сообщить некоторые подробности</i>
Открытый вопрос	«Как Вы представляете решение этой проблемы?»	<i>Подходит для начала диалога, обмена информацией и идеями, но может превратить беседу в спор или увести в «дебри»</i>
Наводящий вопрос	«Вы согласны, что решение руководства отвечает потребностям предприятия?»	<i>Не очень полезен, если только Вы не пытаетесь изменить ход беседы</i>
Провокационный вопрос	«А как Вы думаете, поможет ли Вашей компании назначение нового директора?»	<i>Не рекомендуется, может поставить собеседника в тупик. Результат – вероятность, что он замкнётся</i>
Подсказка	«И что необходимо предпринять?»	<i>Способствует прогрессу беседы, направляет интервьюируемого в нужное русло. Поясняет проблему, если собеседник не понимает Вас</i>
Зондирующий вопрос	«А какое место Вы отводите себе в решении этого вопроса?»	<i>Позволяет получить больше информации, двигаясь от общего к частному</i>
Зеркальный вопрос	«Значит, Вы всё-таки решили не включать этот пункт в план действий?»	<i>Способ проверить, правильно ли Вы поняли собеседника</i>
«Что, если ...»	«Предположим, у Вас появилась такая возможность, каковы будут Ваши действия?»	<i>Выдвижение предположений и создание воображаемых ситуаций с последующим выяснением мнения собеседника</i>

Рефлексия-анализ:

- *Понравилось ли Вам занятие?*
- *Что Вы узнали нового?*
- *Чему Вы научились?*
- *Будете ли Вы следовать своим рекомендациям?*