

Вопрос

1. обращение к кому-либо, требующее ответа, разъяснения и т. п.;
2. положение, требующее разрешения, проблема.

Поскольку одним из главных признаков образовательного процесса является *диалог*, а основным методом — непосредственное *исследование*, именно вопрос становится главным *инструментом* НО.

Вопросы, наряду с другими прикладными инструментами, являются основными техническими средствами нашей профессии. Любой педагог, ведущий хорошо знает, насколько важен не только сам инструмент, но и его качество. Вовремя заданный и верно сформулированный вопрос может творить настоящие чудеса: только что участники были пассивны, и вдруг все они жаждут действия, тишина в группе может взорваться коллективным криком, еще недавно участники стеснялись даже взглянуть друг на друга и на ведущего, и вот они уже рвутся рассказывать о себе. Правда, необходимо и предупредить: подобно тому, как хороший слесарный инструмент, использованный неверно, может представлять серьезную опасность, так и вопрос способен вместо оказания помощи ведущему и участнику испортить все, начиная от процесса и заканчивая взаимоотношениями между участниками и ведущим.

По этой самой причине мы призываем наших коллег постоянно тренироваться в задавании вопросов. Это, возможно, прозвучит для непривычного уха патетично и смешно, однако, подобно пианистам, скульпторам, актерам, которые не могут позволить себе забыть об упражнениях, мы не должны забывать о наших тренировках, о работе с нашими профессиональными инструментами.

Существует несколько известных нам секретов, связанных с умением задавать вопросы.

Начнем с самого главного: **вопрос нужно задавать честно**. Это означает, что, задавая вопрос, педагог должен искренне желать получить на него ответ. То есть не делать вид, что для него это важно, а действительно быть лично в этом заинтересованным. Только таким образом у участников возникает ощущение «тайнства учения», происходящего здесь и сейчас. В случае же если нам необходимо проверить знания ученика, очевидно, следует воспользоваться другими инструментами.¹

Принимая тезис об исследовательском характере педагогического процесса в НО, необходимо согласиться и с тем, что исследователями являются абсолютно все участники процесса — не только «ученики», но и педагог. Таким образом, правило честного вопроса является естественным следствием исследовательской позиции ведущего.

Это, конечно, не значит, что у ведущего не должно быть никакого понятия об изучаемом предмете, напротив: чем лучше он в нем разбирается, тем тоньше будут аспекты, которые он будет стремиться изучать вместе с участниками. Нам могут возразить: но для того, чтобы исследовать аспекты высшей математики, необходимо начать с того, что дважды два все-таки четыре! С подобными аргументами мы вовсе не собираемся спорить. Действительно, существует испытанный многими педагогами и участниками путь «от простого к сложному». Его, насколько нам известно, никто и не собирается отменять или ставить под сомнение. Мы лишь отмечаем тот факт, что «простое» и «сложное» разные люди определяют по-разному, да и сама форма

¹ Не исключено, что для некоторых это заявление прозвучит как бред, уж слишком оно не соответствует обычным представлениям об учебно-педагогическом процессе. Оставим бесплодные споры. Мы представляем свою, подтвержденную многолетним опытом точку зрения, с которой, безусловно, можно и не соглашаться. Мы призываем лишь проверить среди других тезисов и этот.

преподавания того, что дважды два четыре, не обязана основываться на вопросах проверки...

Второе правило известно многим: это **правило открывающих и закрывающих вопросов**.

Закрывающий (закрытый) вопрос — тот, на который можно ответить да или нет, а равно дать простой, односложный ответ. Часто это вопросы, включающие в себя частицу «ли», например: «правда ли, что...?»² Подобные вопросы не ведут ни к чему, кроме ответов, которые хочет получить ведущий. (Самое время поинтересоваться, зачем они ему нужны?...))

Вопросы этого типа, становясь доминирующими, оглушают и отупляют группу. Не случайно подобный тип вопросов называется закрывающим — он способен в первую очередь «**закрыть**» любую проблему, как и вообще дискуссию.

Можно ли использовать закрытые вопросы? Конечно, правда, помня о том, что для всего есть свое место и время. Так, например, нет ничего вернее закрывающего вопроса, когда вам действительно необходимо *закрыть* группу. Ведь после вопроса, вероятнее всего, не последует дополнительных рассуждений — это и позволит закончить сессию. Подобная необходимость может возникнуть и в тех редчайших (!) случаях, когда педагогу нужно «опереться» на некий однозначный ответ, чтобы начать (или продолжить) сессию.

Открывающий (открытый) вопрос — один из ключей к удачной деятельности в НО. Именно этот тип вопросов способен создать поле *исследования*. Это чаще всего вопросы, начинающиеся с вопросительных слов: почему, зачем, как и т. п. Обращаем внимание на тот факт, что подобные вопросы требуют, в отличие от вопросов, закрывающих, не ответа, а объяснения, изучения. В этом-то и заключается их сила. Не унижая участника, не оценивая его по шкале знает-знает или верно-верно, они как бы приглашают его к исследованию.

Заметим еще одно свойство открывающих вопросов: они рожают *диалог* столь необходимый в НО. Происходит это потому, что в ситуации, когда нет однозначных ответов, участники получают право на трактовку, а, следовательно, и на обмен мнениями.

Мы неоднократно отмечаем в Азбуке тот факт, что *исследование* является основным методом НО. Вопрос, таким образом, имеет еще одну функцию: он необходим участникам в качестве инструмента исследования. Так, благодаря верно сформулированному вопросу, может родиться многочасовая исследовательская сессия, в процессе которой участники не только обмениваются мнениями, но и узнают много нового, поскольку этот материал окажется необходимым для продолжения их исследования.

Вопрос нужно задавать вовремя — это третье правило. Обращая свой вопрос к участнику, ведущий должен обладать определенной долей уверенности в том, что он, участник, готов дать на поставленный вопрос честный и искренний ответ. Будьте уверены, что, на честный вопрос вы всегда можете рассчитывать получить честный ответ. Правда, только в случае, если участник чувствует себя в безопасности, если у него есть чувство уверенности как в себе, так и в ведущем, и в других участниках. Так, например, вопрос, требующий от участника рассказа о чем-то личном, может на определенных этапах процесса поставить его в неловкое положение и перед группой и перед самим собой. Это ощущение может спровоцировать в свою очередь неискренность и обман.

² Кстати, к этой же группе вопросов относятся и взывания типа: «Неужели вам не интересно?...» после которых у участника попросту не остается никакого выбора: он обязан ответить положительно.

Иногда участникам очень сложно выразить себя, сформулировать свои мысли и идеи. В такие моменты ведущий может помочь участнику, используя, так называемые **вопросы непонимания**. «Что это значит?», «Что ты имел в виду?» — такие вопросы часто могут звучать в группе. И дело тут, конечно, не в том, что ведущий не в меру любопытен и непонятлив. Так мы провоцируем участника на определенную эмоциональную или интеллектуальную работу, подталкиваем к необходимости разобраться в себе, сделать шаг вперед.

К этой же группе относятся и **вопросы уточнения**: «Правильно ли я понял, что...?», которые помогают участникам выкристаллизовать собственную позицию, объяснить свою точку зрения.

Необходимо помнить, что ведущий — не следователь прокуратуры, обладающий единоличным правом задавать вопросы. Напротив, одна из важных целей — вовлечение участников в контекст задавания вопросов. По активности группы можно судить и о качестве происходящего: чем больше участники задают вопросы друг другу и ведущему, тем глубже процесс. Ведь желание задавать вопросы свидетельствует о личностном взаимодействии, о погружении в материал, о происходящем исследовании.