

# Проблематизация в воспитании



# **Проблематизация**

**специальная работа педагога по выявлению противоречий в содержании сообщений, способах работы и демонстрируемых ребенком целях с целью построения проблемной ситуации как личной для ребенка**

# **Значение проблематизации**

- **ребенок начинает глубже думать и понимать, подчас заново открывает для себя то, что уже казалось понятным;**
- **педагог получает обратную связь от учеников, отклик на то, что то, чему он учит, что объясняет, им слышно и небезразлично.**

# Проблематизация – не манипуляция

Проблематизируя детей, педагог занимает позицию не манипулятора, а *рефлексивного управляющего*.

Его интересуют не *результаты мышления* детей, не приведение детских мнений к общему знаменателю, а *процесс их мышления*, самостоятельное продвижение детей к ключевым смыслам.

# **Проблематизация – не манипуляция**

**Проблематизируя, педагог старается:**

- **поддерживать практически любую рефлекссию детей, руководствуясь при этом принципом углубления («Куда это нас продвигает?»);**
- **придерживать собственные рефлексивные высказывания (до того момента, когда дети уже ходят «по герменевтическому кругу» и не могут продвинуться дальше);**
- **сомневаться в собственной правоте.**

# Способы проблематизации

- **проблематизация словом (в том числе мимикой, жестом);**
- **проблематизация делом (действия педагога, инициирующие самостоятельные действия детей)**
- **проблематизация образом (подбор видеоряда, конструирование предметно-эстетической среды)**

# Приемы проблематизации

## 1. Демонстрация «непонимания».

Этот прием побуждает участников обсуждения, многократно проговаривая, уточнять свои идеи, формулировки, выводы.

Возможные фразы педагога: «Я не совсем понимаю, что вы имели в виду?», «Ваше определение неясно, уточните его, пожалуйста».

# Приемы проблематизации

## 2. Сомнение.

**Это прием внесения сомнений относительно высказанных идей. Он позволяет отсеивать слабые, непродуманные высказывания, снимать попытки демагогических выступлений.**

**Вопросы на «усомнение»: «Так ли это?», «Вы уверены в вашем тезисе?», «Нет ли в ваших словах противоречия?», «Может быть, это не всё?»**



# Приемы проблематизации

## 3. Требование доказательств.

Неагрессивное требование объяснения,  
обоснования высказанных утверждений.

Возможные фразы ведущего: «Обоснуйте ваш тезис», «Что это все-таки значит?», «Почему это так? Объясните все-таки нам».

# Приемы проблематизации

## 4. Провокация «живчиком».

**В случае отсутствия детских высказываний педагог может предложить хотя бы одному из подростков («с горящими глазами») проговорить свое понимание или непонимание, поставив тем самым остальных в ситуацию выбора – соглашаться или не соглашаться. Далее можно попросить их выразить свое отношение к высказанной позиции.**

# Приемы проблематизации

## 5. Провокация «живцом».

**«Живец» - сам педагог. В случае отсутствия высказываний, педагог может их спровоцировать, предъявив от своего лица довольно радикальное понимание ситуации (здесь нельзя переступить нравственную грань).**

# Приемы проблематизации

## 6. «Альтернатива».

**Педагог выдвигает и обосновывает утверждение, противоположное высказанному участниками обсуждения, акцентируя внимание на возможности иной точки зрения, иного взгляда.**

# Приемы проблематизации

## 7. «Доведение до абсурда».

**Педагог может согласиться с высказанной точкой зрения, а затем сделать из нее абсурдные выводы (здесь необходимо избежать высказываний, способных нанести обиду подростку).**

# Приемы проблематизации

## 8. «Нет-стратегия»

В этом приеме педагог на все утверждения детей говорит «нет», не утруждая себя аргументами, доказательствами.

Фразы с двумя «не»: «Нет, это не так, всем это ясно», «Такого не бывает и не может быть!», «Нет! Здесь не о чем говорить».

# **Риски проблематизации**

**Первые четыре приема – относительно мягкие, последующие жесткие.**

**Жесткие приемы проблематизации – сильные, но опасные способы работы. Они могут вызвать недоброжелательность, агрессию, причем как в отношении педагога-ведущего, так и других участников дискуссии. К ним лучше прибегать, когда вы хорошо знаете аудиторию, у вас с ней взаимное доверие, ваш авторитет в ней высок и прочен.**