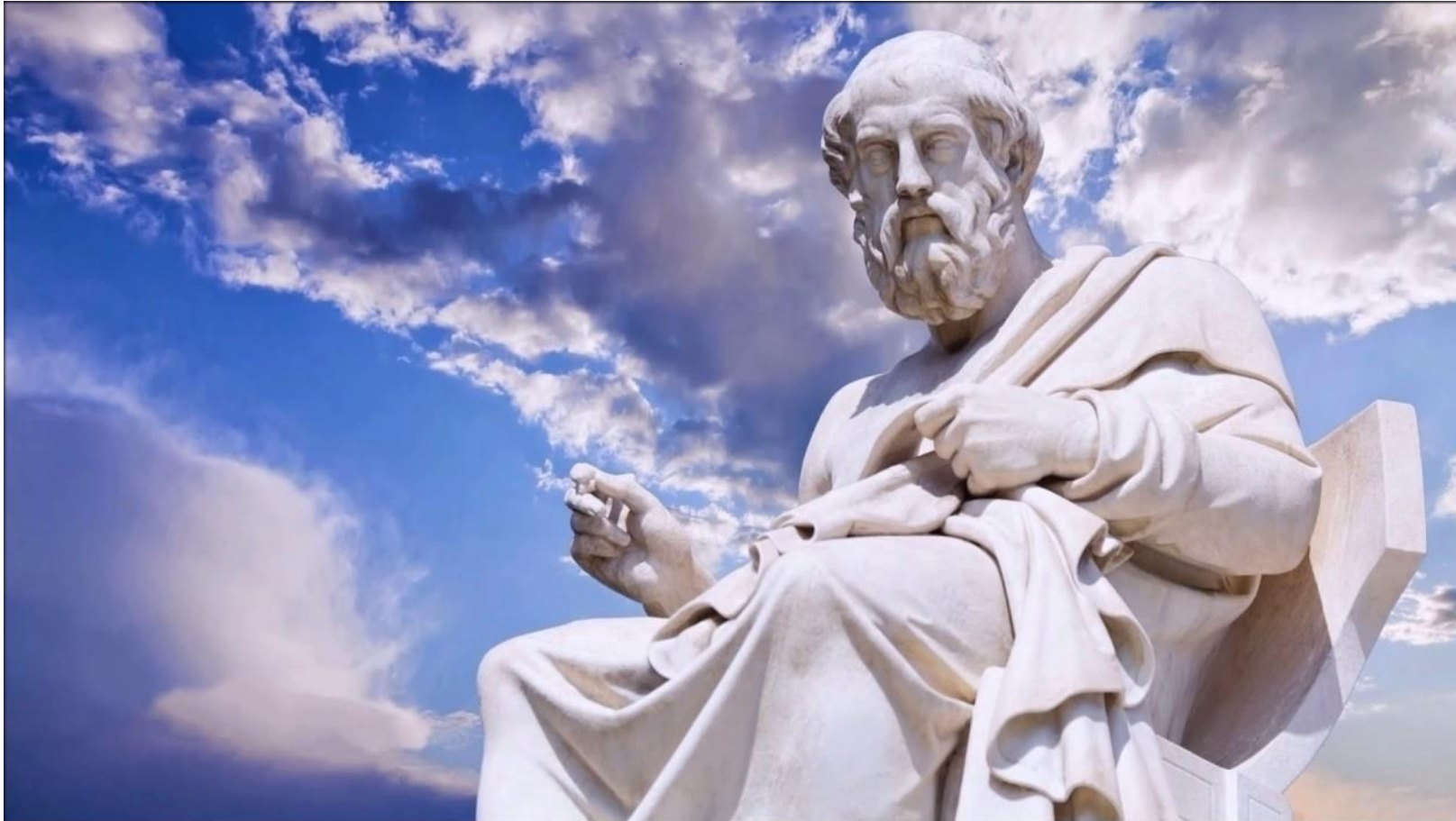


# МЕТОД СОКРАТА в методике преподавания юридических дисциплин студентам неюридических специальностей – Дахненко С.С.



# МАЙЕВТИКА

НАХОЖДЕНИЕ ИСТЕНЫ ПОСРЕДСТВОМ  
НАВОДЯЩИХ ВОПРОСОВ



# ОБЪЕКТИВНАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ, работающего со студентами неюридических специальностей

- слабые теоретические знания в области права
- дисциплина входит в блок дисциплин по выбору, направленных на получение знаний в сфере выбранной специализации (4 курс юрфака)
- отсутствие знаний в сфере гражданского и предпринимательского права
- семинары опережают лекции
- правовые дисциплины слабо коррелируют друг с другом



# Решение проблемы: использование метода Сократа

- Алгоритм:

- 1) подготовка кейса и беседа со студентами по определенной схеме
- 2) Подведение итогов в виде обобщения полученной информации, определения целей правового регулирования исследуемой группы отношений и, наконец, обращение к конкретным правовым нормам

# ПРИМЕР: студентам демонстрируется рекламный баннер и задаются вопросы:

1. Вводные (Какие нормативные акты вам понадобятся при решении? Почему?)
2. Прямые уточняющие (Что вы видите? Есть ли здесь нарушение? В чем оно состоит?)
3. Скрывающие аргументацию вопросы (Что дало вам основание сделать такой вывод? Какие аргументы вы можете привести в подтверждение своей позиции?)
4. Вопросы с использованием аналогий (проведите аналогию между изображением на баннерах и рекламным слоганом «Ведь я этого достойна»)
5. Вопросы, позволяющие принять точку зрения контрагента (как можно доказать надлежащий характер рекламы)
6. Вопросы с использованием псевдо выводов или крайних позиций (Рекламный слоган призывает к насилию?)

