**МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ДОМ ДЕТСКОГО ТВОРЧЕСТВА «ДРУЖНЫЙ» ГОРОДСКОГО ОКРУГА ГОРОД УФА**

**РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН**

УТВЕРЖДЕНО

на методическом совете

протокол от \_\_\_\_\_\_20\_\_\_

УТВЕРЖДАЮ

Директор МБОУ ДО

«ДДТ «Дружный»

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Л.Б. Арсланова

«\_\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2016 г.

**Методическая разработка на тему:**

**«Развитие навыков уверенного поведения у подростков»**

Автор – составитель: Социальный педагог

Елкина Регина Рафаэлевна

**2016 г.**

**Пояснительная записка:**

Одно из направлений в подготовке волонтеров связано с формированием навыков аргументации и контраргументации. В работе волонтеров важное место занимает умение отстоять свою точку зрения, умение противостоять оппоненту. Также важно научить волонтеров транслировать данные навыки ровесникам и младшим школьникам.

**Цель:**повышение коммуникативной компетентности участников, формирование навыков аргументации, развитие навыков работы в команде.

**Ход занятия:**

* ***Разминочное упражнение «Капуста».***

Актуализация мотивации на работу по профилактике может быть осуществлена в ходе упражнения «Какова твоя цель в том, чтобы заниматься первичной профилактикой», это упражнение ещё называют «Капустой».

Суть упражнения, выполняемого в парах, заключается в том, чтобы помочь человеку осознать истинные мотивы занятий профилактикой путем последовательного задавание вопроса: «*Какова твоя цель в том, чтобы*…?»

Например, человек говорит:

- Моя цель волонтерской работы в том, чтобы помогать людям.

- А какова твоя цель в том, чтобы помогать людям?

- Чтобы люди чувствовали себя более счастливыми.

- А какова твоя цель в том, чтобы люди чувствовали себя счастливыми?

- Тогда я тоже буду чувствовать себя более счастливым.

После того, как к словам отвечающего уже нельзя задать вопрос: «*Какова твоя цель в том, чтобы…*», формулируется окончательный ответ. В нашем примере он выглядит следующим образом: «Я занимаюсь волонтерской работой, чтобы чувствовать себя более счастливым», в результате, мы приходим к очень важному выводу: работая для других, мы работаем и помогаем в первую очередь себе самому.

* ***Мозговой штурм «Последствия отказа от употребления ПАВ».***

Оборудование: лист ватмана, маркеры.

В режиме мозгового штурма перечисляются позитивные и негативные последствия отказа от приема ПАВ. Варианты ответов фиксируются на листе ватмана, например:

**Позитивные последствия отказа Негативные последствия отказа**

Сохраню здоровье                                               Стану белой вороной

Буду сильным                                                       Буду немодным

Избегу неприятностей с законом                       Подвергнусь насмешкам

И другие                                                                и другие

**Важно,** чтобы было больше найдено преимуществ отказа.

В результате обсуждения полученных данных можно поразмышлять над тем, как мы делаем выбор, как можем объяснить это окружающим, аргументировать свою позицию.

* ***Мини-лекция «Способы аргументации».***

Оборудование: ручки и блокноты для участников.

Ведущий перечисляет и кратко описывает основные методы аргументации собственной позиции:

1. Метод положительных ответов;
2. Метод апелляции к авторитету;
3. Метод расчленения аргументов оппонента;
4. Метод «салями».

Подробное описание методов аргументации см. в Приложении №1.

Полученные знания предлагается закрепить в ролевой игре.

* ***Ролевая игра «Волк и семеро козлят».***

Оборудование: карточки с названием ролей: «Козленок», «Коза», «Волк» по количеству участников, стулья.

Участникам раздаются карточки с названиями ролей. «Козлятам» предлагается организовать пространство – сесть рядом в «доме». Остальные участники по очереди подходят к дому и просят, чтобы «козлята» их пустили. «Козлятам» неизвестна роль просящего – их задача решить: пускать участника или не пускать в «дом». Если «козлята» ошибаются, то один из них выходит из игры. Этот момент можно драматизировать: пустили «волка», он выбирает и «съедает» «козленка», не пустили «козу, «козленок» «погибает» от голода.

При обсуждении упражнения делается акцент на стратегиях поведения участников, на мере личной и групповой ответственности за принятое решение, на применении способов аргументации.

Одним из альтернативных вариантов закрепления навыков аргументации может быть проведение ролевой игры «Три товарища» (Приложение №2).

* ***Рефлексия с мячом и обратная связь.***

Оборудование: мяч.

Участники сидят в кругу. Ведущий бросает мяч любому участнику и просит высказать свое мнение о занятии в целом:

* Что понравилось в занятии;
* Что вызвало затруднения при выполнении заданий;
* Пожелания ведущему и участникам занятия.

Упражнение продолжается до тех пор, пока мяч не побывает у каждого из участников.

Приложение 1

**Методы аргументации**

***Метод положительных ответов Сократа***. Ход решения проблемы или задачи прослеживается минимальными шагами, которые формулируются как вопрос. Задача доказывающего не просто изложить ход своих рассуждений, а на каждом шаге достичь понимания и согласия партнеров. Соглашаясь с каждым шагом доказательства, оппоненты постепенно приходят вместе с доказывающим к тем же выводам.

Каждый новый шаг он должен начинать словами: «Согласны ли вы с тем, что...». Если кто-то из членов группы окажется не согласен, доказывающий должен изменить величину своего логического шага, вернув шись несколько назад, но не спорить и не критико вать несогласного.

***Метод перелицовки*** — это постепенное подве дение собеседника к противоположным выводам пу тем поэтапного прослеживания решения проблемы вместе с ним.

Принципиально важно в этом методе то, что мы не навязываем партнеру своей логики, предоставля ем ему возможность самому увидеть противоречие в своих рассуждениях и готовы признать собственную ошибку, если таковая имеется. Необходимо постро ить работу так, чтобы у партнера не было ощущения «потери лица» при обнаружении ошибки.

В методе перелицовки особенно полезно использовать наглядные средства доказательства.

***Метод расчленений*** — разделение аргументов партнера на верные, сомнительные и ошибочные  с последовательной их проработкой. Для данного метода очень важно вначале согласиться с тем аргумен том партнера, который действительно не вызывает у нас возражений или с которым мы готовы согла ситься по крайней мере при некоторых условиях. Это дает партнеру возможность понять, что его услыша ли, говорят с ним «на одном языке» и готовы пози тивно с ним сотрудничать. Выражая сомнение в сле дующем аргументе партнера, мы даем ему понять, что не собираемся возражать только ради возражений и что готовы трезво оценивать весомость его аргу ментов. Здесь важно, чтобы отвечающий не вносил своих собственных аргументов, а работал только с предъявленными. Это помогает партнеру понять, что его слышат, его мнение уважают, но выполнить его просьбу по какой-то причине не представляется воз можным. Эту причину мы раскрываем, отвечая на третий, аргумент партнера.

***Метод двусторонней аргументации*** предполагает указание как преимуществ, так и слабых сторон пред лагаемого вами решения. Этот метод рассчитан на интеллектуального собеседника.

***Метод аналогий*** — доказательство путем сравнения с уже извест ным и не подлежащим сомнениям фактом или фактами.

***Метод «Салями»*** — постепенное подведение собеседника к пол ному согласию с вами путем получения его согласия сначала в глав ном, а затем в необходимых для полного согласия частностях.

***Метод замедления темпа*** — умышленно медленное проговаривание слабых мест в аргументации партнера.

***Метод классической риторики*** — соглашение с высказываниями партнера с последующим внезапным опровержением всех его по строений с помощью одного сильного аргумента — применяется в случаях излишней агрессивности партнера.

Приложение 2

**Ролевая игра «Три друга»**

«...Три друга приехали на турбазу, чтобы хорошо отдохнуть после учебной недели, покататься на лыжах. Вечером один из них предложил двум другим расслабиться в баре, выпив вина или водки».

Задача участникам ролевой игры:

Один из ребят должен постараться уговорить выпить, задача других отказать ся. Взаимодействие происходит в течение 10-15 минут, после чего остальные уча стники группы выделяют то в поведении участников ролевой игры, что помогало и мешало им отстаивать свою позицию.

Затем все вместе ребята составляют:

* ***список способов убеждения,*** которые часто используются для того, чтобы кого-то заставить что-то сделать.

Как правило это:

- Лесть.

- Факты и логические рассуждения.

- Ссылка на авторитет.

- Обещание наград или наказаний.

- Настаивание.

- Вызывание чувства вины и т.д.

* ***список методов сопротивления давлению***:

- Веские контраргументы.

- Уверенность в себе.

- Решительность в голосе.

- Хладнокровие.

- Спокойное объяснение причин отказа.

- Уход из ситуации.

- Подумать: почему человек заставляет вас сделать что-то, чего вы не хотите? Что вы получите, если поддадитесь давлению: выигрыш в чем-то или негативные последствия? Насколько можно верить при водимым им аргументам? Совпадают ли ваши желания с желаниями другого?

**Список литературы:**

1. О.Л.Князева, М.Д. Маханева. Приобщение детей к истокам русской народной культуры: Программа. Учебно- методическое пособие. - 2изд; «Детство- Пресс», 1998г.
2. В.Степанов. Мы живем в России. Из-во «Оникс»., М., 2007г.
3. Л.А. Кодрыкинская. Занятии по патриотическому воспитанию в ДОУ.- Из-во «ТЦ Сфера», 2013.
4. В.Н. Микляева. Нравственно – патриотическое и духовное воспитание школьников. – М.: ТЦ Сфера, 2013г.
5. В.В. Малова. Конспекты занятий по духовно - нравственному воспитанию школьников на материале русской народной культуры. ВЛАДОС. М,2013г.
6. Л.Б.Фесюкова. Комплесные занятия по воспитанию нравственности. Из-во «ТЦ Сфера», 2010г.
7. Т.С.Комарова. «Народное искусство в  воспитании детей». М.: Издательство «Российское  педагогическое  агентство» 1997.- 208с.
8. Л.Л.Шевченко «Добрый мир».из-во «Подмосковье» 2012г.