

«НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АКТИВА»

Презентация проекта

Если хочешь быть красивым, трудись до самозабвения, трудись так, чтобы ты почувствовал себя творцом, мастером, господином в любом деле. Трудись так, чтобы глаза твои выражали одухотворенность великим человеческим счастьем- счастьем творчества.

В.А. Сухомлинский

Детская организация будущего - это школа изучения новых технологий актива!

Большинство школьных детских объединений «огосударствились». Стало важным и главным –забота об организации, её имидже, программах, количестве её членов. При таком строгом подходе большинство детей и молодежи остаются вне этого процесса, поскольку им это «скучно, неинтересно, непрестижно».

Сегодня лидерами России должны стать «люди результата». Именно для достижения конкретного результата и создаются детские общественные объединения, близкие, доступные и понятные «юным гражданам», в которых учат быть успешными, чтобы успешным становилось всё общество.

Систематизированные в проекте мероприятия и тренинги нацелены на конкретный результат- удовлетворение потребностей каждого участника общественной деятельности; развитие у детей и подростков социальной инициативности и формирование лидерских качеств, в частности, способности к индивидуальному и социальному проектированию, коммуникативному взаимодействию, работе по принципу потребность-цель-деятельность-результат, основываясь на ведущих принципах современного социального лидерства:

- Свобода участия каждого;
- Мотивирование на участие посредством чувства успеха;
- Ориентации на личностный рост каждого;
- Чувство юмора.

Проблематика и содержание проекта «НТА» стали такими, что их выполнение совершенно естественно требовало привлечения, и что характерно, заинтересовало огромное количество детей и подростков. Во время игровых тренингов районной школы актива «Академия успеха» представители детских объединений учились разработке социальных проектов и выдвигали различные идеи и инициативы по решению молодёжных проблем. Одной из главных ребята считают проблему конструктивного общения со сверстниками и взрослыми, отсутствие работы по проектам направленным на мотивацию к обучению.

В результате работы мастер-классов получила развитие инициатива детей по созданию социологической службы. Цель создания - своевременно выявлять проблемы и предоставлять о них информацию самим подросткам и общественности. В результате мониторинга подростковых проблем и инициатив обнаружены принципиально новые возможности для деятельности, которые привели к эффективным способам их решения. Например, *телекоммуникационные проекты*. При использовании телекоммуникаций хорошо себя зарекомендовали :

- Межшкольный Интернет-форум «Читать-это модно» (Тулиновская СОШ) руководитель Забавникова Карина,
- Проекты, предполагающие сбор разнообразных фактов и их статистическая обработка, в частности проект «Роль книги в современной жизни» (Стрелецкая СОШ) рук. Негрова Ольга
- Сравнительное изучение курса литературы: образовательный проект «Похожи ли мы?» (Цнинская СОШ №1) рук. Корешова Елена.

Новый взгляд на практико-ориентированные и ролевые проекты предложили разработчики проекта «Драмкружочки жгут» (Новолядинская СОШ) рук. Разумков Андрей и «Изюминка в картинках» (Горельская СОШ) под руководством Ермаковой Дарьи.

Сравнительный анализ данных диагностик до и после реализации проекта «Новые технологии актива» подтвердил эффективность целенаправленной работы по развитию социальной инициативности подростков.

«Академики» о проектной деятельности (по данным социологических исследований)

- интерес к проектам зависит от степени самостоятельности. 62% школьников всех возрастов отмечают, что проект был интересен именно потому, что выполняется самостоятельно, лишь с небольшой помощью руководителя;
- 56% учащихся выделяют как самый интересный исследовательский этап; 32% - этап обработки собранного материала и подготовки выхода проекта; 12% - презентацию;
- по итогам выполнения проектов 74% учащихся стали выше оценивать свои возможности и способности; остальные говорили о недовольстве собой, часто добавляя, что постараются выполнить следующий проект качественнее;
- отвечая на вопрос о том, что нужно изменить в ходе проведения проектной деятельности, 48% отмечают свою полную удовлетворенность; 17% предлагают сделать более глубокой презентацию проектов; 10% - «увеличить время проектной деятельности».

На вопрос «Чему удалось научиться в ходе работы над проектом?» «академики» чаще всего дают следующие ответы:

- «распределять правильно время»;

- «анализировать собственные действия»;
- «презентовать результаты своего труда»;
- «доделывать всё до конца»;
- «достигать поставленной цели»;
- «рассматривать тему с разных точек зрения».

Ответы участников проектантов на вопрос «В какой форме лучше всего проводить презентацию проектов?» распределились следующим образом:

- 48% - в свободной форме;
- 18% - в форме продолжительной защиты;
- 12% - в форме деловой игры;
- 10% - в форме просмотра видеозаписей о ходе работы над проектами;
- 7% - в форме театрализации;
- 5% - другие ответы.

«НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АКТИВА»

Мастер-класс № 1.

«П» - планирование и проектирование деятельности.

«Стрелка планирования»

Без какой – нибудь цели и стремления

к ней не живет ни один живой человек..

*Потеряв цель и надежду, человек с тоски
превращается нередко в чудовище...*

Ф.М. Достоевский..

Ведущий: Совместная работа людей в небольших группах - ключ к успеху крупных организаций. Вот почему мы используем метод взаимодействия, в основе которого положено правило: «люди поддерживают то, что создают сами».

Часто у членов группы нет четкого представления о том, чего они хотят от собрания. Но чем яснее цель, тем проще решить, как к ней продвигаться, поэтому в самом начале стоит поговорить о ваших ожиданиях от сегодняшней встречи. Лучше всего формулировать свои ожидания, как если бы они уже сбылись, например: «Стало ясно как планировать деятельность». Это цель нашего занятия (заседания, собрания).

Перед вами схема организации и планирования сколь угодно большого мероприятия или проекта - стрелка планирования.

(см. приложение №1)

1. Как это ни банально, начать надо с **названия проекта**. Потом это поможет и тем, кто не сможет не опоздать, и вам самим, если на планирование уйдет больше одного захода. Вы понимаете, что всех глобальных проблем мы не решим, но создать себя как лидера это в наших силах. Поэтому мы предлагаем создать проект «Планирование и проектирование деятельности». Как понять что такое план и как планировать свою деятельность?

Об этом мы и поговорим!

2. На следующем шаге важно подумать, что же мы собственно, хотим, а точнее каким мы хотим видеть **результат исполнения проекта**, который мы только начинаем планировать. Надо во всех деталях описать, каким стало (вернее, станет), то, что заставило всех здесь собраться, после того как план уже сработает.

(См. Стрелка планирования, раздел «**Видение**».)

Ответ: каждый участник группы сможет провести собрание и разработать проект.

3. Теперь надо решить, что же делает **проект таким важным и ценным**.

Проведем «мозговой штурм» для выявления тех положительных перемен, к которым он приведет, и других его достоинств.

(См.. Стрелка планирования: раздел «**Ради чего**» мы хотим научиться планировать и проектировать свою деятельность. Ответ: успех мероприятия, удовольствие от проведенного дела)

4. Теперь имея в четкой форме «видение», можно приступать к выписыванию **целей**. На этом шаге важно определить общие направления будущей работы. Они должны быть конкретными, их задача - назвать «конечные точки».

(См. Стрелка планирования раздел «**Цели**»)

УПРАЖНЕНИЕ. «Сила цели»

Цели:

- помочь овладеть психологическими «инструментами», позволяющими стать в жизни победителями;
- научить пользоваться всеми своими лучшими, сильными сторонами, для того чтобы достигать этих целей.

Число участников: 10-16 (четное).

Время: 10-15 мин.

Краткое описание

Проводится беседа на тему «Негативные мысли ослабляют наш организм». Участники разбиваются на пары. Тренер дает инструкции и показывает пример выполнения упражнения тому, кто проявит желание:

1) Спрашивает о переломах и ушибах. 2) Ставит его руку параллельно полу и слегка надавливает на нее. (В результате будет сопротивление испытуемого.) 3) *Тренер:* Ты — сильный. Это «обычная сила». Теперь опусти руку. Закрой глаза. Восемь раз убедительно скажи: «Я плохой!». Подними руку и повторяй: «Я плохой». Жму. Какие впечатления?.. Теперь 10 раз: «Я хороший». Жму. Какие впечатления сейчас?..

—Мысли подчиняют себе тело. Когда мы негативно думаем о себе или других (другом), мы ослабляем свой организм. Когда позитивно — наоборот. Это загадка: никто не может объяснить, почему так происходит.

Вспомни неудачу. Закрой глаза. Представь ее подробно. Жму руку.

Вспомни победу. Закрой глаза. Жму руку.

Далее участникам предлагается проделать то же самое поочередно в парах.

Завершение упражнения:

— Удалось ли правильно выполнить упражнение?

— В чем были проблемы?

УПРАЖНЕНИЕ «Моя жизненная цель»

Цели:

— показать участникам чрезвычайную значимость определения собственных жизненных целей; — помочь каждому участнику осознать роль цели в жизни каждого человека.

Число участников: от 10.

Время: 10-15 мин.

Материал: доска с мелом или флип-чарт с маркерами; лист бумаги формата А4 на каждого участника; ручка/карандаш на каждого участника.

Краткое описание

Дискуссия о роли цели, представления о будущем в жизни человека. Предлагается каждому участнику определить свою жизненную цель; ответить на вопросы: чего ты хочешь; как научиться формулировать свои цели; как фиксировать это в своем сознании?

Тренер: Кратко можно ответить так: надо мечтать, но делать это очень сосредоточенно. Чтобы ответить подробнее, полезно обратиться к нижеследующим психологическим упражнениям и техникам. Итак, возьмите карандаш и бумагу. А теперь постарайтесь, не ставя себе никаких (!) ограничений, нарисовать свою будущую жизнь — так, как вы хотели бы, чтобы она сложилась; с теми дорогами, по которым вы хотели бы пройти; с теми вершинами, на которые вы хотели бы подняться.

Начните со списка того, о чем вы мечтаете: кем хотите стать, каким хотите стать, где жить, чем заниматься, что иметь. Сосредоточьтесь и заставьте свой карандаш непрерывно работать. По возможности сокращайте слова и переходите к следующему желанию. Чувствуйте себя королем, дайте волю своему воображению, отбрасывайте ограничения. Если какие-то сомнения, ограничения все же будут приходить вам в голову, представьте себе мысленно, что вы их выводите с поля, удаляете с ринга.

Записывая цель, которую вы хотели бы в результате достичь, следуйте таким правилам (записать на доске):

1) *позитивность:* формулируйте свои мечты *в позитивных терминах*, т.е. не пишите, чего бы вы не хотели, а только то, к чему вы стремитесь;

2) *конкретность:* будьте *предельно конкретны*; постарайтесь ясно представить себе, как

3) цель выглядит, как «пахнет», как «звучит», какова «на ощупь». Чем сенсорно богаче ваше описание, тем более оно мобилизует ваш мозг для достижения цели; результативность: постарайтесь составить *ясное представление о результате*: что именно будет, когда вы достигнете своей цели; что вы будете тогда чувствовать; что и кто будет вас окружать; как это будет выглядеть; как вообще узнать, что вы достигли того, к чему стремились;

4) собственность: важно формулировать такие цели, *достижение которых в принципе зависит от вас*; не надо рассчитывать на то, что кто-то что-то должен сделать, и тогда все будет хорошо; то, к чему вы стремитесь, должно принадлежать вам, исходить от вас, быть вашим;

5) безвредность: спроецировав в будущее последствия ваших сегодняшних целей, подумайте, *не нанесут ли они ущерба другим*: ваши результаты должны приносить пользу и вам, и другим, они должны быть «экологически чисты».

Эти пять правил надо помнить и учитывать и в дальнейшей работе.

Возьмите лист бумаги, представьте, что это ваша жизнь, и поставьте точку, которая будет обозначать вас в этой жизни. А теперь поставьте другую точку, обозначающую вашу цель. Это понадобится вам для следующего упражнения.

Завершение упражнения:

- Смогли ли вы правильно сформулировать свою цель?
- В чем были проблемы?

5. Все это время мы двигались от конца стрелки к ее началу: сейчас же изменим это направление и задумаемся о *ресурсах*, то есть о том, что в нашем распоряжении. Это исключительно важно, чтобы потом не делать лишнего.

(См. пр. №2. СП. Раздел «ресурсы».)

УПРАЖНЕНИЕ «Ресурсы»

Цель: познакомить с возможностями человека вообще и индивидуальными возможностями участников тренинга в частности.

Число участников: от 10.

Время: 10-15 мин.

Материал: доска с мелом или флип-чарт с маркерами, лист бумаги формата А4 на каждого участника, ручка/карандаш на каждого участника.

Краткое описание

Тренер: Теперь составим список тех необходимых для достижения целей *ресурсов*, которыми вы уже обладаете. Опишите, что у вас уже есть. Это могут быть какие-то черты характера; друзья, которые вас поддержат и вам помогут; финансовые ресурсы; уровень вашего образования; ваша энергия; наконец, время, которым вы располагаете, и т.п. Ведь перед каждой конструктивной работой — собираетесь ли вы строить дом или лепить пельмени — надо точно знать, какие есть в наличии материалы и инструменты. Точно так же, для того чтобы сконструировать такое видение будущего, которое наполнило бы вас силой и энергией, необходимо иметь ясное представление о своих ресурсах.

Завершение упражнения:

- Смогли ли вы объективно определить свои ресурсы?
- В чем были проблемы?

6. Некоторые аспекты проекта, просто обязаны быть обеспечены. Выпишем их в поля **«критические факторы успеха»**.

(См. пр. №2. СП. Раздел **«критические факторы успеха»**.)

Это вещи, без которых проект не сработает. Например: согласие директора школы на осуществление проекта, согласие родителей на самостоятельное принятие решений.

7. Рядом есть и поле **«препятствия»**. Запишем в него то, что может стать непреодолимым препятствием. Это позволит поставить задачу так, чтобы найти решение этой проблемы или чтобы проблема, о которой идет речь, перестала бы иметь отношение к делу или нашла бы решение.

(См. . СП. Раздел **«Препятствия»** лень, карантин, погодные условия.)

УПРАЖНЕНИЕ «Препятствия»

Цель: определение и разбор проблем, которые могут возникнуть при реализации цели.

Число участников: от 10.

Время: 10-15 мин.

Материал: доска с мелом или флип-чарт с маркерами, лист бумаги формата А4 на каждого участника, ручка/карандаш на каждого участника.

Краткое описание

Тренер: Возьмите бумагу, где обозначены в виде точек ваше положение в жизни и цель, которую вы хотели бы достичь (см. упражнение 2). Теперь соедините эти две точки. Как вы это сделали?

Далее тренер объясняет:

— **Одна прямая линия:** трудолюбие, усердие, потребность доводить начатое дело до конца; упорство, позволяющее до биваться завершения работы. Такие люди — коллекционеры всевозможных данных. Все сведения у них систематизированы, разложены по полочкам... Это эрудиты, по крайней мере в своей области. Мыслительный анализ — их сильная сторона. Чрезвычайно внимательны к деталям, к подробностям. Аккуратность, порядок, соблюдение правил и приличий могут развиваться у них до крайности. И когда приходит время принимать решение, особенно связанное с риском, с возможной потерей статуса-кво, «Прямые» вольно или невольно затягивают его принятие. Кроме того, рациональность, эмоциональная сухость и холодность мешают им быстро устанавливать контакты с разными лицами.

Ломаные прямые линии символизируют лидерство. Самая характерная особенность — способность концентрироваться на главной цели. Энергичные, неудержимые, сильные личности, которые ставят ясные цели и, как правило, достигают их. Очень уверенные в себе, хотят быть правыми во всем. Сильная потребность быть правым и управлять положением дел, решать

не только за себя, но и по возможности за других, делает «Ломаных» личностью, постоянно соперничающей, конкурирующей с другими. Доминирующая установка в любом деле — это установка на победу, выигрыш, успех. Такой человек часто рискует, бывает нетерпеливым и нетерпимым к тем, кто колеблется в принятии решения. Очень не любит оказываться неправым и с большим трудом признает свои ошибки... «Ломаные» честолюбивы. Если делом чести для «Прямых» является достижение высшего качества выполняемой работы, то «Ломаные» стремятся достичь высокого положения, приобрести высокий статус, иначе говоря — сделать карьеру... Главное отрицательное качество «Ломаных» — сильный эгоцентризм, направленность на себя. «Ломаные» на пути к вершинам власти не проявляют особой щепетильности в соблюдении моральных норм и могут идти к своей цели «по головам» других. Это характерно для «зарвавшихся Ломаных», которых никто вовремя не остановил. Ломаные заставляют все и всех вращаться вокруг себя — без них жизнь потеряла бы свою остроту.

Волнистые линии означают заинтересованность прежде всего в хороших межличностных отношениях. Высшая ценность — люди, их благополучие. «Волнистые» чаще всего служат тем «клеем», который скрепляет и рабочий коллектив, и семью, т.е. стабилизируют группу. Они обладают высокой чувствительностью, развитой эмпатией — способностью сопереживать, сочувствовать, эмоционально откликаться на переживания другого человека. Естественно, что люди тянутся к «Волнистым». «Волнистые» великолепно «читают» людей и *препятствует* вам иметь все то, о чем вы мечтаете, к в одну минуту способны распознать притворщика, обманщика... Они пытаются сохранить мир и ради этого иногда избегают занимать «твердую» позицию и принимать непопулярные решения. Для «Волнистых» нет ничего более тяжелого, чем вступать в межличностный конфликт. Они счастливы тогда, когда все ладят друг с другом. Поэтому, когда возникает с кем-то конфликт, наиболее вероятно, что именно «Волнистые» уступят первыми. Не отличаются решительностью, слабы в «политических играх» и часто не могут подать свою «команду» должным образом. Все это ведет к тому, что над «Волнистыми» часто берут верх. Не слишком беспокоятся о том, в чьих руках будет находиться власть — лишь бы все были довольны и вокруг царил мир. Однако в одном «Волнистые» проявляют завидную твердость: если дело касается вопросов морали или нарушения справедливости. Главные черты их стиля мышления — ориентация на субъективные факторы проблемы (ценности, оценки, чувства и т.д.) и стремление найти общее даже в противоположных точках зрения. Можно сказать, что «Волнистые» — прирожденные психологи.

Теперь укажите ваши препятствия. Отметьте их пунктирами.

В нескольких тезисах сформулируйте, *что прямо сейчас препятствует вам иметь все то, о чем мечтаете*, к чему стремитесь? Что конкретно вам мешает? Что вас ограничивает? Возможно, вы не умеете планировать ваше

время, или план есть, но вы никак не можете приступить к его реализации. Эти препятствия запишите на листе в тех отрезках линии, где они могут быть.

Наверное, у каждого человека есть способы ставить себе ограничения, свои личные, «излюбленные» стратегии, ведущие к поражению, но если мы это осознаем, то можем избавиться от этих ограничений.

Завершение упражнения: Обсуждение впечатлений:

- Кому удалось сделать все правильно?
- В чем были сложности?

8. Сейчас все готово для того, чтобы начать углубляться в детали. Поле *задачи* предназначено для того, чтобы в нем конкретно расписать составляющие всех пунктов цели. При этом надо помнить о создании условий для всех пунктов критических факторов успеха.

(См. пр. №2. СП. Раздел «**Задачи**». Отработать навыки планирования и проектирования деятельности)

9. Раздел «**Задания**». Он же и самый главный. В нем для каждого пункта «задач» рассматриваются все необходимые шаги для их выполнения. Здесь же каждому шагу назначается время и человек за него отвечающий. (См. СП. Раздел «**Задания**»).

- Деление на творческие группы (зависит от пунктов задач).
- Составление списка классов (объединений) желающих участвовать в проекте.
- Составление вопросника для посещения указанных классов (объединений).
- Разработка сценариев мероприятий:

КТД, Деловая игра, Шоу программа, Интеллектуальная игра, Ток шоу, Диспут

Стрелка заполнена! А теперь оглянемся... Что же получается? Во-первых, мы имеем набор элементарных заданий. Каждый набор заданий ведет к выполнению какой-то одной задачи, потому что просто был из нее сделан. Далее реализация всех задач (уже обеспеченная) гарантирует выполнение поставленных *целей*. И, наконец, эти цели, набранные по сути дела из нашей казавшейся нереальной мечты, записанной как «видение», просто автоматически гарантируют ее исполнение, причем ко времени последней даты в заданиях.

«НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АКТИВА»

Мастер-класс № 2.

«С»- социологическое исследование»

*Жизнь теряет всякий смысл, если не
Приносишь людям хоть какой-нибудь пользы.*

С.Нацумэ

КАК ПОДГОТОВИТЬ СОЦИОЛОГИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Знатоки в популярной телевизионной программе ищут ответы на вопросы «Что? Где? Когда?». При подготовке социологического исследования тебе нужно ответить на вопросы «Что? Где? Как?».

ЧТО?

Сформулируйте цель вашего исследования, что именно вы собираетесь изучать и как будете использовать полученные сведения.

Понятно, что для организации мероприятия вам необходимо знать, *как относятся подростки к.....*

ГДЕ?

Теперь вам нужно определиться, мнение какой группы людей вас интересует? Это могут быть ваши одноклассники, ученики от 7 до 11 класса, только девушки или только юноши и т. д. При этом учтите, что выводы, которые вы сможете сделать после анализа результатов, также имеют определенные границы.

Так, данные, которые вы получили, проводя исследование в классе, не смогут дать представление о ситуации во всей школе.

Результаты опросов или интервью девушек наверняка будут отличаться от результатов опроса юношей и т. д.

Понятно, что, чем большее число людей вы опросите, тем больше информации вы получите. Однако и тут есть определенное правило: для того, чтобы сделать достоверные выводы, вам нужно не меньше 50 респондентов. Респондент — участник социологического исследования, отвечающий на вопросы исследователя.

КАК?

Теперь нужно решить, как проводить исследование. В социологии используются самые разные формы — **наблюдение, анализ документов, опрос-интервью, опрос-анкетирование**. Какой из них выбрать?

Пожалуй, самым популярным способом сбора информации для социологов является **анкетирование**. Действительно, с помощью анкеты можно за сравнительно короткий срок узнать мнение большой группы людей. Данные анкеты удобны для анализа и математической обработки. К тому же отвечать на вопросы анкеты зачастую проще, чем, к примеру, беседовать глаза в глаза с интервьюером — далеко не всякий будет в этой ситуации искренним и открытым.

Но как подготовить анкету для исследования?

СОСТАВЛЯЕМ АНКЕТУ

- Вы уже сформулировали **цель** своего исследования. Запишите ее в свободную строку:

- Теперь нужно определить, выяснение каких **фактов** и **аспектов** проблемы позволит вам реализовать цель исследования.

Сформулируйте и впишите в свободные строки перечень тех аспектов, которые понадобятся для вашего исследования:

| № | Аспекты проблемы, которые необходимо выяснить в ходе исследования |
|---|---|
| 1 | <i>что знают подростки об.....</i> |
| 2 | <i>как оценивают причины, по которым люди.....</i> |
| 3 | <i>как оценивают использование.....</i> |
| 4 | <i>имеют ли подростки опыт</i> |
| 5 | |
| 6 | |
| 7 | |

- Следующий этап — **формулировка вопросов анкеты**. Это очень ответственный и непростой этап. Вы, наверное, уже и сами заметили, что об одном и том же можно спросить по-разному — так, что в одном случае человек замкнется и откажется дальше продолжать беседу, а в другом — легко откроет душу.

А какие могут быть использованы формулировки?

Например:

Уважаемый старшеклассник!

Мы, организаторы (название мероприятия), предлагаем обсудить тему, связанную сдля подготовки дискуссии нам важно знать, как относятся молодые люди к..... это поможет сделать (название мероприятия) более интересным и объективным. Нам очень интересна Ваша точка зрения! Приглашаем Вас принять участие в исследовании и ответить на вопросы анкеты! обратите внимание — анкета анонимна, вам не нужно указывать свое ИМЯ.

Заранее благодарны!

Инструкция: прочитайте вопросы анкеты и выберите тот вариант ответа, который вам кажется наиболее точным. Обведите его. Обратите внимание — на некоторые вопросы вы можете давать несколько вариантов ответа.

1.Нравится ли вам учиться?

1.1. Да.

1.2. Скорее да, чем нет.

1.3. Скорее нет, чем да.

1.4. Нет

1.5. Затрудняюсь ответить.

2. Чем вам нравится заниматься в свободное время?

2.1. Смотреть телевизор.

- 2.2. Читать.
 2.3. Слушать музыку.
 2.4. Встречаться с друзьями.
 2.5. Ходить в театр, музей.
 2.6. Играть в компьютерные игры.
 3. С какими высказываниями вы согласны?

5-6 высказываний по теме.

4. Как вы считаете, почему.....

5-6 вариантов ответов

5. Откуда вы получаете информацию о.....(тема опроса или аспект)

| | Часто | От случая к случаю | Редко |
|--------------------------|-------|--------------------|-------|
| От родителей | | | |
| От друзей | | | |
| От учителей | | | |
| Из передач ТВ | | | |
| Из газет, журналов, книг | | | |

6. Как Вы оцениваете следующие действия?

| Действие (например: Использование... Слушание..... Посещаете дискотеки.....) | Это совершенно недопустимо | в некоторых случаях это возможно | Это обычное дело, нет ничего особенного |
|--|----------------------------|----------------------------------|---|
| | | | |
| | | | |

7. Делаете ли Вы? (действия из вопроса №6)

7.1. Да.

7.2. Нет.

8. Если Да (ответ 7.1), то как часто это происходит?

8.1. Это было всего несколько раз.

8.2. Это происходит реже одного раза в неделю.

8.3. Это происходит 1—2 раза в неделю.

8.4. Это происходит чаще двух раз в неделю.

9. Укажите, пожалуйста, свой возраст.

14—15 лет.

16—17 лет.

10. Укажите, пожалуйста, свой пол.

10.1. Мужской.

10.2. Женский.

Мы благодарим Вас за сотрудничество!

В приведенном варианте используются закрытые формулировки вопросов. Каждый из них уже имеет несколько готовых вариантов ответа. Отвечающему нужно лишь выбрать тот, который кажется ему верным.

Но в анкете могут использоваться и открытые вопросы, предполагающие, что ответ на них формулирует отвечающий. Рядом с таким вопросом в бланке ответа должны быть несколько свободных строк, куда может быть вписан ответ.

В закрытой анкете можно использовать вопросы-меню, в которых респондент из предлагаемого перечня выбирает несколько вариантов ответа. Лучше, если при этом в формулировке вопроса будет соответствующее уточнение. Примером является вопрос 2.

Вопрос анкеты может касаться личных оценок, опыта отвечающего — это прямой вопрос. Но может использоваться и косвенная формулировка, когда респондента просят оценивать других. Зачастую косвенный вопрос оказывается предпочтительнее. Почему? Прочитайте эти высказывания, и вы сможете ответить на заданный вопрос.

«Мы с большей охотой обсуждаем поступки других людей, чем свои собственные» (А. Линкольн).

«Оценивая других, мы склонны приписывать им свои мысли» (Ф. Ларошфуко).

Зная, какие **формулировки** используются, вы можете составить свой перечень вопросов для анкеты. Выпишите их на отдельный лист.

▪ **Оформление анкеты**

Теперь вы можете оформлять бланк анкеты. Но и тут нужно соблюдать определенные правила.

- Анкета должна начинаться с *обращения* к респонденту: «Дорогой друг!», «Уважаемый восьмиклассник!» и т. д.

- Следует несколько слов сказать о самом исследовании — *что изучается*, почему это важно, кто проводит исследование. Необходимо обратиться с просьбой к респонденту принять участие в исследовании.

- Важная часть анкеты — *инструкция*. Она должна быть написана четко и ясно, так, чтобы респондент понимал, как именно он должен отвечать на вопросы.

- В начале анкеты имеет смысл разместить так называемые *контактные* вопросы. Они должны быть простыми и доступными, так, чтобы ответить на них мог любой. Причем контактные вопросы не обязательно напрямую должны быть связаны с темой исследования (см. вопросы 1, 2 в примере анкеты). Хотя при анализе результатов опроса интересно будет узнать, влияет ли как-то увлечение на учебу, как проводят свободное время подростки и т. д.

- Самые *сложные*, с точки зрения предполагаемого респондента, вопросы следует вынести в конец анкеты (как правило, это вопросы, связанные с личным опытом).

- В конце анкеты не забудь *поблагодарить* респондента за участие в исследовании.

Теперь попробуйте самостоятельно подготовить бланк анкеты, заполнив свободные строки! -

(Обращение к респонденту) _____

(Объяснение целей исследования) _____

(Инструкция) _____

(Вопросы анкеты) _____

(Благодарность за участие в исследовании) _____

Теперь проверьте составленную вами анкету — предложи десяти — пятнадцати вашим знакомым заполнить ее и высказать свои впечатления: все ли было понятно, какие вопросы вызвали затруднение и т. д. Учтите эти замечания при подготовке окончательного варианта анкеты.

Проведение анкетирования

Для каждого участника анкетирования должен быть подготовлен чистый бланк.

- Прежде чем раздать анкеты, расскажи будущим респондентам, для чего проводится исследование.
- Раздайте анкеты и попросите участников ознакомиться с ними.
- Объясните, как именно они должны заполнять анкеты. Спросите, все ли понятно.
- Подчеркните, что полученные результаты не будут обсуждаться персонально (как именно ответил Петров, Иванов, Сидоров).
- Не забудьте поблагодарить за участие.

Обработка результатов Теперь составьте «таблицу-матрицу» куда вы можете внести данные. Отметь знаком «+» те варианты ответа, которые выбрал респондент.

| № анкеты | Номер вопроса | | | |
|----------|---------------|-----|-----|-----|
| | 1.1 | 1.2 | 1.3 | 1.4 |
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |

Подсчитайте количество респондентов, выбравших каждый из вариантов

ответа.

Прежде всего просмотрите все полученные анкеты для того, чтобы удалить неправильно заполненные бланки (респондент ответил лишь на часть вопросов анкеты, отмечал все возможные варианты ответа и т. д.).

Пронумеруйте оставшиеся анкеты.

Итак, первое социологическое исследование проведено. Надеемся, оно было успешным. А как и где можно рассказать о полученных данных?

Вариантов немало — это круглый стол, ток-шоу, куда вы и ваши одноклассники могут пригласить всех желающих, выпуск газеты. А может быть, вы предложите свой вариант?

«НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АКТИВА»

Мастер-класс № 3

«Л»-лидерские качества. Личностный рост: слагаемые успеха»

У кого в жизни есть «зачем», тот может вынести почти любое «как».

Ф. Ницше

Тренинг включает 5 блоков с упражнениями (соблюдать в логической последовательности, упражнения на выбор). Проводится лидерами и инструкторами до 10 на местах в течение месяца.

БЛОК I

Цель: знакомство с группой; определение основных направлений работы над собой.

Упражнение 1. «Визитка»

Краткое описание: Выбор каждым участником тренингово-го имени; оформление своей визитки и представление группе.

Упражнение 2. «Перемена мест»

Краткое описание

Ведущий просит игроков поменяться местами по определенному принципу, например всех, кто в джинсах. Тот, кто не успел вовремя занять место, становится ведущим.

Упражнение 3. «Веселая палитра знакомств»

Краткое описание

Участникам предлагается за 2 минуты заполнить лист с вопросами, опросив как можно больше участников и вписав их тренинговые имена.

На листе цветами зашифрованы вопросы, которые ведущий проговаривает вслух. Участникам необходимо запомнить вопросы, не перепутать цвета, а главное, напротив каждого цвета должно появиться как минимум два имени присутствующих.

Цвета и примерные вопросы:

Белый. — Кто сегодня мылся в душе?

Черный. — Кто в детстве боялся темноты?

Красный. — Кто знает свою группу крови?

Оранжевый. — Кто не любит апельсины?

Желтый. — У кого есть желтое в одежде и аксессуарах?

Зеленый. — У кого зеленые глаза?

Синий. — Кто летал на самолете?

Золотой — Кто был отличником хотя бы в одном учебном году.

Далее ведущий тренинг просит каждого участника начертить в тетради схему, в центре которой находится буква Я — символ самого участника. Участникам предлагается ответить на семь вопросов на осознание и понимание собственного Я:

1) Я как человек...

2) Я как ребенок...

3) Я как ученик...

4) Я как гражданин Российской Федерации...

5) Я как друг...

6) Я как сосед...

7) Я как человек, проявляющий социальную активность...

Упражнение 4. «Ответственность»

Краткое описание

Ведущий просит встать определенное число игроков. Ждет, когда их будет столько, сколько он сказал.

По итогам игры определяется староста группы — тот участник, который оказывался стоящим наибольшее число раз, и при этом не проявлял чрезмерного упрямства. Этот участник и назначается старостой группы.

Упражнение 5. «Имя — импульс»

Краткое описание

Ведущий пускает по кругу словесный импульс. Когда импульс переходит от ведущего к участнику, тот может направить его в любую сторону: либо к участнику справа, либо к участнику слева.

В процессе игры выявляются качества участников группы: упрямство, уступчивость, равнодушие, лидерские качества и др.

Упражнение 6. «Постер»

Краткое описание

Участники делятся на пары. Обязательное условие — пары составляются из незнакомых людей.

Задача участников — проинтервьюировать друг друга. Дается 5 минут каждому участнику. Затем надо нарисовать своего оппонента на листе бумаги формата А4. Рисунки не показывают группе. Ведущий забирает в виде следующего занятия.

Домашнее задание: каждому в своей тетради ответить на вопросы: «Что значит успех для меня? », «Что мне мешает или помогает стать успешным? ».

Вывод по занятию и первое слагаемое успеха: «Узнать себя и определить, чего я хочу».

Рефлексия: «Камень за пазухой».

Поднять воображаемый камень; сосредоточить в нем всю негативную энергию; проговорить вслух все негативное и бросить как можно дальше этот воображаемый камень.

БЛОК II

Цели: осознать себя как личность; задуматься о своих сильных и слабых сторонах.

Упражнение 1. «Контакты»

Краткое описание

Участники образуют два круга: внутренний и внешний. Садятся лицом друг к другу. Ведущий предлагает им заданные роли и ситуации для общения. Участники общаются в течение 1 минуты.

Задача участников внутреннего круга — установить бесконфликтный контакт, задача ребят из внешнего круга как можно ярче сыграть свою роль.

По сигналу ведущего участники внешнего круга перемещаются по часовой стрелке. Примерные заданные ситуации:

- встретились два одноклассника, которые не виделись долгое время, причем один из них другого явно видеть не желает, зато второй искренне рад встрече;
- маленький ребенок потерялся и горько плачет — необходимо его успокоить;
- два хороших приятеля встретились после долгой разлуки и искренне рады встрече;
- любопытная соседка пытается узнать как можно больше о ваших близких, чтобы рассказать всему миру;
- при поездке в час «пик» в автобусе вы получаете толчок в спину; оборачиваетесь и видите очень старенькую, скрюченную бабулечку... И др.

Упражнение 2. «Постеры»

Краткое описание

Продолжение упражнения 6. Ведущий показывает участникам рисунки, задача — угадать, кому посвящен тот или иной постер. «Художники» добавляют, поясняют, корректируют. Задача участников — узнать как можно больше друг о друге.

Упражнение 3. «Контраргументы»

Краткое описание

Группа разбивается на 3-4 подгруппы. В микрогруппах ведется обсуждение по итогам домашнего задания (см. упр. 6): на каждый аргумент участника, который он считает своей слабой стороной, мешающей

достижению успеха, группа находит контраргументы. Один из членов микрогруппы подводит общий итог.

Упражнение 4. «Узелки»

Краткое описание

На длинной бельевой веревке завязывают узелки. Все участники берутся правой рукой за веревку.

Задача игроков — развязать все узелки на веревке, не выпуская ее из правой руки. Левой рукой можно помогать.

Задание должно быть выполнено за 15-20 минут. (Узелков на веревке не менее 10-15.)

Домашнее задание: написать в тетради эссе на тему «Я — глазами группы», указав способы, как можно исправить недостатки или совершенствовать лучшие стороны.

Вывод по занятию и второе слагаемое успеха: «Мне необходимо знать свои сильные и слабые стороны и как с этим жить».

Рефлексия: «Из кучи камней, брошенных вами вчера и найденных сегодня, возьмите тот, который содержит самое важное и ценное для вас сегодня».

БЛОК III

Цель: организовать беседу об общечеловеческих ценностях, ценностях каждого человека вообще и участников группы в частности.

Упражнение 1. «Игрушка»

Краткое описание

Участники сидят в кругу. Задание: вспомнить свою любимую детскую игрушку и рассказать от ее лица о своем хозяине или хозяйке.

Необходимо обратить внимание на интересные детали, смешные или грустные истории детства участников, а затем составить мнение о каждом.

Далее работа в микрогруппах по 3-4 человека на основе предыдущего домашнего задания: каждому участнику предоставляется возможность высказать свои мысли и чувства, которые он испытывает по отношению к ребятам в группе вообще и в микрогруппе в частности.

Упражнение 2. «Ценности»

Краткое описание

Каждому участнику группы выдают 4 маленьких листка бумаги, на которых он формулирует свои основные жизненные ценности и ранжирует их в порядке убывания, т.е. на 4-ом месте — менее ценная и т.д. Затем ведущий предлагает смять листок с записью 4-й ценности и бросить его в центр круга, потом то же с 3, 2 и 1-й.

Ребята делают это неохотно, но их можно убедить, что это просто бумага, и добиться выполнения задания.

Когда все листочки с ценностями окажутся в центре круга, проанализировать: что такое ценности для нас; правильно ли мы расставили приоритеты; что чувствовали, когда лишили себя ценностей. Возможно, кто-то скажет, что расставил бы ценности в другом порядке, и т.д.

После обсуждения ведущий предлагает каждому найти свои листочки, помочь найти свои записи другим ребятам, но при этом не толкаться, быть взаимно вежливыми.

Домашнее задание: каждому написать в тетради свое пожелание (одно предложение).

Вывод по занятию и третье слагаемое успеха: «Мне необходимо осознать свои жизненные ценности и четко расставить для себя приоритеты».

Рефлексия: каждый (по кругу) высказывает свои эмоции, переживания, впечатления.

БЛОК IV

Цели: получить поддержку группы; создать максимально доброжелательный микроклимат в группе.

Упражнение 1. «Ма-дзинга»

Краткое описание

Упражнение на эмоциональный настрой группы. Ведущий вытягивает руки вперед и на одной ноте начинает протяжно произносить «ма...», которое по кругу поочередно должны подхватить все участники, стараясь придерживаться этой же ноты. Когда круг участников пройден, они должны резко подтянуть руки к груди и громко крикнуть: «...дзинга!».

Упражнение 2. «Колдун»

Краткое описание

Из группы детей выбирают водящего — колдуна. Его выбирают тайно (или назначает руководитель) — так, чтобы другие не знали. Задача колдуна — заколдовать всех: после рукопожатия он должен успеть осторожно «поцарапать» ладошку игрока.

Игроки свободно перемещаются по помещению и обмениваются рукопожатиями. Отказываться от рукопожатий нельзя. Тот, кого заколдовали, без проявления бурных эмоций отходит в сторону от играющих.

Задача играющих — вычислить колдуна. Задача колдуна — заколдовать всех. Если два человека и более догадались, кто колдун, они могут назвать его имя вслух, но если они ошибутся, то выбывают из игры. Игра ведется до победы одной из сторон.

Упражнение 3. «Предложения»

Краткое описание

Участники разбиваются на пары и становятся напротив друг друга так, чтобы образовались два круга: внешний и внутренний.

Также по сигналу ведущего ребята в парах начинают общение. У каждого есть по 30 секунд, чтобы высказать свое мнение по утверждениям, предлагаемым ведущим.

Также по сигналу ведущего пары заканчивают общение, и ребята из внешнего круга делают переход в правую сторону, оказываясь перед новым партнером. Общение повторяется.

Примерные предложения для общения:

- «Я вижу в тебе ...»;
- «Я хочу сказать тебе ...»;
- «По моему мнению, тебе не хватает ...»;
- «Я предлагаю тебе ...»;
- «Ты для меня ...» и т.п.

Упражнение 4. «Таинственная сила»

Краткое описание

Из группы выбирают четырех человек, которые хотят принять участие в эксперименте. Ведущий выбирает сам еще одного участника, который будет главным героем эксперимента.

Четыре участника должны поднять пятого со стула только при помощи указательных пальцев правой и левой рук, сложенных вместе. Для этого пальцы рук переплетаются, указательные пальцы выставляются вперед. После этого два участника подсовывают пальцы под колени сидящего, два других — под мышки и медленно поднимают пятого участника, а затем так же медленно опускают обратно. Вся остальная группа должна принимать активное участие, подбадривать, подсказывать, но не кричать.

Затем проводится обязательный анализ происходящего. Выводом должно стать размышление о поддержке близких и знакомых людей. При участии и внимательном отношении друг к другу мы можем сделать больше, чем без поддержки.

Домашнее задание: составить в тетради список родных и знакомых людей, которые могут оказать мне всевозможную поддержку в любых начинаниях, положительных с точки зрения общепринятых ценностей.

Вывод по занятию и четвертое слагаемое успеха: « *Чтобы стать успешным, мне необходимо заручиться поддержкой близких людей.*»

Рефлексия: каждый участник зачитывает фразы, продуманные дома, и если что-то изменилось в процессе занятия, дополняет и переосмысливает записи.

БЛОК V

Цель: участникам — найти свое место в группе, ведущему получить отдачу от всех участников тренинга.

Упражнение 1. «Коллективный портрет»

Краткое описание

Для этого упражнения каждому участнику понадобятся лист белой бумаги и фломастер. Ведущий дает задание: нарисовать лицо человека, символизирующее всю группу.

В течение 5-10 минут группа обсуждает, как она это сделает; затем в течение 3-х минут молча выполняет задание.

Каждый должен принять участие в работе и использовать свой лист. Портрет должен получиться большим. После выполнения задания проводится анализ действий группы.

Ведущий подчеркивает, что в коллективный портрет группы каждый добавил частичку себя.

Вывод: от индивидуальности каждого зависит многообразие группы.

Упражнение 2. «И снова — Я»

Краткое описание

Ведущий просит вернуться к занятию I (упражнение 3, схема «Я»). Проходит обсуждение в группе: изменилось ли мое отношение к себе; что я переосмыслил, добавил, почерпнул, узнал; в чем я утвердился. Участники могут исправить, дополнить свои записи.

Упражнение 3. «Пальчики»

Краткое описание

Участники разбиваются на пары и становятся напротив друг друга так, чтобы образовались два круга: внешний и внутренний. Ведущий предлагает каждому в паре сделать выбор того стиля общения, который, как думает участник, сложился ранее между ним и партнером.

Упражнение по принципу игры «Камень, ножницы, бумага»: если два человека мало знают друг о друге, то выбрасывают один палец; если достаточно хорошо и общение состоялось — два пальца; если стали друзьями — три.

Если напарники выбрасывают разное число пальцев, то они общаются по смыслу наименьшего: 1 — поворачиваются друг к другу спиной; 2 — пожимают друг другу руки; 3 — обнимаются.

По сигналу ведущего ребята начинают общение. У каждого есть 3 секунды, чтобы сделать выбор. После сигнала ведущего пары заканчивают общение, и ребята из внешнего круга делают переход в правую сторону, оказываясь перед новым партнером. Общение повторяется.

Упражнение 4. «Я желаю тебе...»

Краткое описание

Участники садятся в круг и пишут пожелания в тетради каждому члену тренинговой группы, начиная с фразы: «Я желаю тебе...». Тетради остаются на память участникам.

Вывод по занятию и пятое слагаемое успеха: «Необходимо прежде всего быть самим собой и знать, чего я хочу, т.е. уметь ставить свои жизненные цели».

Рефлексия: заключительное слово каждого — обращение к ведущему, партнерам по тренингу. Можно высказать свое мнение, прочитать стихи, спеть и т.д.

Общий вывод тренинга:

У — узнать;

С — сила и слабость;

П — подумать, что ты ценишь;

Е — если понял, заручись поддержкой;

Х — хочешь быть успешным, будь им!

«НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АКТИВА»

Мастер-класс №4

«Кф- конфликты и способы их разрешения»

Цель. Дать участникам представление об эффективной стратегии ведения спора, отработать навык эффективного участия в решении спорных вопросов.

Оборудование. Фрагмент из кинофильма «Терминатор», книга «Золотой ключик, или Приключения Буратино», фонограмма песни Лисы и Кота из одноименного кинофильма, настенная таблица «Защита от некорректных собеседников» и ее вариант на листах формата А4 (по количеству участников), экземпляры теста «Генеральная стратегия поведения».

Вводная часть. Приветствие, после которого ведущий знакомит участников с интерпретацией теста. Далее выполняется упражнение «Те, кто» с вопросами: «...кто считает, что все дела могут решаться без споров?», «...кто полагает, что в споре всегда побеждает истина?», «...кто считает, что умение решать спорные вопросы необходимо для успешного предпринимателя? ».

После ответа на последний вопрос ведущий акцентирует внимание на мнение большинства, а затем предлагает посмотреть небольшой фрагмент из кинофильма. Участники могут определить, что это за фильм. Затем ведущий сообщает, что известный русский писатель, родившийся в 1883 году, написал сказку о терминаторе наоборот. Этот робот был построен не машинами, а человеком. Возможно, потому он был маленький и слабый. В отличие от героя Арнольда Шварценеггера, отнявшего у хулиганов их имущество, у этого робота его собственное имущество отняли двое жуликов. По ходу сказки его, как и настоящего терминатора, пытались сжечь, потом — повесить, утопить и перепрограммировать. К счастью, из этого ничего не получилось, сказка закончилась вполне благополучно. А как именно?

После обсуждения выясняется, что эта сказка — «Золотой ключик». Ведущий говорит о том, что традиционно принято считать: все неприятности Буратино произошли из-за того, что он не умел спорить.

Однако правильно ли вели спор другие персонажи книги? Ведущий предлагает рассмотреть, как описано решение спорного вопроса между Буратино и Говорящим Сверчком:

«— Ах, Буратино, Буратино, — проговорил сверчок, — брось баловство... Иначе тебя ждут ужасные опасности и страшные приключения. За твою жизнь я не дам и дохлой мухи.

— Поччччему? — спросил Буратино.

— А вот увидишь, поччччему, — ответил Говорящий Сверчок...

— Поччччему? — опять спросил Буратино.

—Потому, что у тебя глупая деревянная голова. Тогда Буратино вскочил на стул, со стула на стол, схватил молоток и запустил его в голову Говорящему Сверчку»

Участники обсуждают, какие ошибки допустили спорящие (перешли на личности, оскорбляли друг друга, применяли силу). Ведущий сообщает, что в процессе делового общения до оскорблений обычно не доходит. Но для того, чтобы добиться победы, оппоненты подчас применяют весьма неприятные приемы. Однако существуют и контрприемы, с которыми ведущий предлагает участников познакомить.

Основная часть. На доску вывешивается таблица «Защита от некорректных собеседников», правая половина которой закрыта.

Защита от некорректных собеседников

| Если собеседник... | То вы... |
|--|--|
| 1) Постоянно переспрашивает, сбивая вас с темпа («Я этого не | 1) Заговорите об этом позже («Вы скоро все поймете, надо просто внимательно слушать») |
| 2) Постоянно подкрепляет свои доводы, цитируя великих и при этом намеренно цитирует неправильно, предлагая вам его поправить | 2) Цитируйте в ответ! Не пытайтесь поправить, если не уверены в своем знании цитаты, ответьте: «А мне по этому поводу вспомнилась другая цитата...» (правда, для этого следует иметь в запасе несколько цитат) |
| 3) Периодически прерывает вас («Вы это уже говорили», «Здесь всем все понятно», «С чего вы это взяли?») | 3) После паузы скажите: «Позвольте мне продолжить» или «Можно я закончу свою мысль?» |

| | |
|---|---|
| 4) Обвиняет вас в мелочности, стремлении к лишним цифрам, деталям | 4) Поинтересуйтесь, может ли он что-нибудь противопоставить точным данным |
| 5) Обвиняет вас в незнании некоторых деталей, точных цифр | 5) Заявите, что знаете все детали, но в данный момент хотите изложить только главное |
| 6) Причисляет вас к определенной группе («Все вы такие», «Такие, как вы, всегда думают, что...») | 6) Заявите о неуместности подобных обобщений («Разве все русские, как это принято считать, пьют чай из самовара и купаются в проруби?»)») |
| 7) Употребляет непонятные термины или иностранные слова | 7) Восхитившись его эрудицией, попросите перевести названные иностранные слова; можно поинтересоваться, чем хуже русские аналоги этих слов? |
| 8) Приводит высокопарные доводы о Долге, Чести, Родине и т.д. | 8) Согласитесь, добавив «но» («Яс вами полностью согласен, но не думали ли вы, что ...») |
| 9) В жестах, мимике, словах выражает неуважение по отношению к вам | 9) Максимально серьезно предложите рассматривать конкретную ситуацию (дело, проблему), а не личность оппонента |
| 10) Уклоняется от предмета обсуждения | 10) Остановите разговор, вернитесь к его началу, обратив особое внимание на тему обсуждения |
| 11) Ваши аргументы «за» упоминает как второстепенные, а собственные «против» представляет как главные | 11) Аргументированно показываете незначительность представленных собеседником фактов: «и как раз наоборот, представленные материалы |
| 12) Использует враждебные слухи, сплетни | 12) Спрашиваете: «Откуда эта информация?», «Кто ее проверял?» |

Ведущий зачитывает текст, а потом, открывая по одному ответы из графы «То вы...», знакомит участников с вариантами ответных действий. Для закрепления материала выполняется игра **«Почему деревья качаются?»**. Участники утверждают, что деревья качаются потому, что их раскачивает ветер. Ведущий уверяет, что ветер возникает из-за раскачивания деревьев, так же как движение воздуха происходит из-за колебания веера. Ведущий использует приемы из графы «Если собеседник...».

На втором этапе игры участники объединяются в пары. Первые номера утверждают, что зимой дни короткие, так как сокращаются (уменьшаются) от холода («Солнце светит, но не греет»), при этом они используют некорректные приемы спора. Вторые номера оппонируют. Затем участники меняются номерами.

Ведущий благодарит участников за творческий подход в игре. Однако, замечает он, иногда оппонент способен «довести» нас буквально до «белого каления». Гнев настолько переполняет нас, что требует выхода: кто-то начинает злобно ругаться, кто-то — бегать по комнате, кто-то — бить посуду. Из-за подобных поступков можно «потерять лицо» в глазах окружающих. Поэтому, если собеседник сумел вызвать у вас максимально отрицательные эмоции, переполняющий вас гнев необходимо выплеснуть. Но так, чтобы никто не принял вас за невоспитанного, грубого человека! Не стоит изображать из себя тигра. Остановитесь и сделайте несколько глубоких, очень глубоких вдохов. Затем:

- 1) представьте, как ваш собеседник уменьшается. Он становится все меньше, вот он вам по пояс, по колени и вот — на уровне ступни. Если вы ненароком повернетесь, то раздавите его. Не будем этого делать, пусть пищит своим тоненьким голосочком;
- 2) представьте себе, как переполняющий вас гнев проходит через вас, начиная с макушки, через плечи, живот, колени, ступни — в землю, глубоко-глубоко, проходит ее насквозь и где-то в Австралии вырывается наружу гигантским фонтаном!

Заключительная часть. Ведущий говорит о том, что два последних способа бывают очень эффективны, однако «во всем нужна сноровка, закалка, тренировка». Тренировка нужна и для развития подобных представлений. Участники выполняют упражнение «Вверх по радуге». Ведущий просит их закрыть глаза, сделать глубокий вдох и представить, что вместе с этим вдохом они взбираются вверх по радуге и, выдыхая, съезжают с нее, как с горки. Повторяется 3 раза. После этого желающие делятся впечатлениями, затем упражнение повторяется еще раз с открытыми глазами, причем количество повторений увеличивается до семи раз. Участникам указывается назначение этого упражнения для регуляции собственного эмоционального состояния.

Домашнее задание. Ведущий включает фонограмму с песней, напоминает, что в споре часто выигрывает не тот, кто более аргументированно отстаивает свою позицию, а тот, кто не лишен чувства юмора. Участники получают бланки вопросов теста.

Тест: Генеральная стратегия поведения

Оцените 30 утверждений следующим образом:

5 баллов — полностью согласны и всегда так поступаете;

4 балла — довольно высоко оцениваете, часто поступаете так же;

3 балла — оцениваете в целом положительно, иногда так поступаете;

2 балла — довольно отрицательно оцениваете, крайне редко так поступаете;

1 балл — крайне отрицательно оцениваете, никогда так не поступаете.

Результаты запишите в таблицу.

| А | Б | В | Г | Д |
|----|----|----|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 |
| 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |

1. Худой мир лучше доброй ссоры.
2. Если вы не можете заставить другого думать, как вы, тогда заставьте его поступать так, как вам нужно.
 3. Мягко стелет, да жестко спат.
 4. Рука руку моет.
 5. Ум хорошо, а два — лучше.
 6. Из двух спорщиков умнее то, кто первым замолчит.
 7. Кто сильнее, тот и правее.
 8. Не подмажешь, не поедешь.
 9. С паршивой овцы — хоть шерсти клок.
10. Правда то, что мудрец знает, а не то, что все болтают.
11. Кто ударит и убежит, тот сможет драться и на следующий день.
12. Слово «победа» четко написано только на спинах врага.
13. Убивай врага своей добротой.
14. Честная сделка не вызывает ссоры.
15. Ни у кого нет полного ответа. Но у каждого есть что добавить.
16. Держитесь подальше от людей, не согласных вами.
17. Сражение выигрывает тот, кто верит в победу.
18. Доброе слово не требует затрат, а ценится дорого.
19. Ты мне — я тебе.

20. Только тот, кто откажется от монополии на истину, может извлечь пользу из истины, которой обладают другие.
21. Кто спорит, тот гроша не стоит.
22. Кто не отступает, тот не обращается в бегство.
23. Ласковое телятко двух маток сосет, а упрямое — ни одной.
24. Кто дарит, тот друзей наживает.
25. Выноси заботы на свет и держи с друзьями совет.
26. Лучший способ разрешать споры — вовсе избегать их.
27. Семь раз отмерь — один раз отрежь.
28. Кротость торжествует над гневом.
29. Лучше синица в руке, чем журавль в небе.
30. Чистосердечие, честность и доверие сдвигают горы.

Подсчитайте сумму баллов в каждой колонке. Та колонка, где сумма будет больше, означает тип стратегии, выбираемой вами в конфликтной ситуации чаще всего.

А — стратегия «черепахи» — стремление ухода от конфликта и проблем.

Б — стратегия «акулы» — силовая стратегия решения конфликта.

Главное — цель, а средства допустимы все.

В — Стратегия «медвежонка» — стремление сглаживать острые углы.

Г — Стратегия «лисы» — активный поиск компромисса. Вы готовы пожертвовать частью своей цели ради победы. К этой категории относятся энергичные деловые люди.

Д — Стратегия «совы» — открытая и честная стратегия решения конфликта.

«НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АКТИВА»

Мастер-класс № 5

«ДО»- детская организация и активная деятельность в ней. Дебаты»

*Никто ещё не создавал чего-либо заслуживающего
внимания без достаточной уверенности в себе.*

*Такая уверенность невозможна без развитых
в одинаковой степени самооценки и самоуважения.*

*Ничто не может стать препятствием
к достижению успеха, кроме отсутствия веры в себя.*

Дж. Ландрем

Ведущий: Дебаты- технология (форма), предложенная известным американским социологом Карлом Поппером. Она создавалась как программа для учащихся, позволяющая обучить умению рассуждать, критически мыслить, продуктивно организовывать процесс дискуссии. По мнению Е. О. Галицких, дебаты - форма обучения общению, способ организации работы, имеющий целью тренировать навыки самостоятельной

работы с литературой и источниками, отрабатывать умения вести дискуссии и отстаивания собственной точки зрения с учетом того, что и противоположная позиция тоже имеет право на существование. С.А. Пуйман, В.В.Чечет определяют дебаты как прения, обмен мнениями на каком-либо собрании, заседании.

С нашей точки зрения, дебаты - организационная форма проведения проектной работы в школе актива, в рамках которой осуществляется формализованный обмен информацией, отражающей полярные точки зрения по одной и той же проблеме, с целью углубления или получения новых знаний, развития коммуникативных умений, культуры ведения коллективного диалога. Особую привлекательность дебатам придает возможность рассматривать одно и то же явление или факт с противоположных позиций, анализировать бесспорные, на первый взгляд истины и усомниться в их правильности, на основе чего самостоятельно, осознанно вырабатывать жизненную позицию.

Как указывает Е.О. Галицких, отличительным признаком дебатов можно считать высокую степень стандартизованности: жесткий временной лимит выступления каждого участника, четкие ролевые предписания. Наряду с данными характеристиками можно дополнительно выделить следующие: запрет на свободные высказывания, возможность заявить определенную точку зрения только один раз.

Формализованность обмена информацией, заложенная в самих дебатах, позволяет:

- вовлечь в диалог всех участников;
- концентрировать внимание участников и зрителей на содержании проблемы;
- избежать стихийности и спонтанности хода обсуждения, отступления от обсуждения главной проблемы ради второстепенной;
- исключить излишнюю эмоциональность порой неизбежную при применении активных форм работы.

В основе дебатов лежит спорный тезис-утверждение, который является темой игры и определяет позиции двух соревнующихся команд. Например в качестве такого тезиса для дебатов могут выступать утверждения «Участие в различных форумах, конференциях, проектах обязательно для лидеров», «Лидерам необходимо проходить обучение в школе актива». Важно, чтобы простым добавлением частицы «не» тема могла быть превращена в свой антипод, например, «Участие в различных форумах, конференциях, проектах не обязательно для лидеров», «Лидерам не нужно проходить обучение в школе актива». В качестве темы дебатов может выдвигаться не только спорный тезис-утверждение, но и вариативное высказывание, объединяющее две точки зрения, например, «Собственный социальный проект: за и против».

Тема дебатов должна соответствовать нескольким условиям:

- четкость и конкретность формулировки;

- однозначность понимания;
- перспективность для обсуждения;
- значимость для участников.

Кроме того, следует обратить внимание на недоступность очень широкой формулировки темы из-за невозможности её раскрытия и обсуждения в коротких временных рамках.

Организация дебатов включает в себя три этапа: **подготовку, проведение и обсуждение.**

Сложность дебатов как организационной формы работы заключается не столько в их проведении, сколько в огромной предварительной работе. Именно поэтому, а так же в связи с большими психологическими и эмоциональными нагрузками как в процессе подготовки, так и при проведении дебатов нецелесообразно чрезмерно увлекаться данной формой работы. Проводить дебаты следует не чаще 1-2 раз в полгода при условии заинтересованности участников как в самой проблеме, так и в форме проведения.

Правила организации дебатов

- в дебатах участвуют все (часть участников принимает на себя роль спикеров, председателя, секретаря и экспертов и действуют в соответствии с ними, остальные «зрители» -подбирают аргументы «за и «против», формулируют вопросы);
- в процессе выступлений все соблюдают регламент, в противном случае председатель имеет право прервать выступающего;
- каждый участник команды имеет право выступить только один раз;
- в случае затруднения при ответах на вопросы каждый спикер, кроме подводящего итоги, имеет право взять один таймаут длительностью до 2 минут;
- спикер имеет право не отвечать на вопрос без объяснений причин;
- к концу игры каждый определяет свою позицию и аргументирует её;
- эксперты оценивают аргументы, но не участников.

Подготовка дебатов включает в себя следующие шаги:

- знакомство участников с сущностью, особенностями, правилами организации и проведения дебатов;
- определение исходного тезиса дебатов;
- подбор, изучение и анализ основной литературы;
- распределение ролей;
- разработка кейса понятий, аргументов, контраргументов;
- разработка экспертами критериев оценки;
- индивидуальный инструктаж о процедуре дебатов.

В первую ведущий знакомит участников с сущностью и особенностями проведения дебатов, а также с правилами их организации.

Следующим шагом *предварительной работы* является определение исходного тезиса дебатов. Организатор может предложить несколько тем для проведения дебатов, однако лучше, если тезис сформулируют сами участники. Для работы над формулировкой тезиса можно создать несколько групп, которые выберут тему методом "мозгового штурма". После определения нескольких тезисов все вместе выбирают (голосованием или по рейтингу) один понравившийся тезис для предстоящих дебатов.

После определения темы дебатов перед участниками ставится задача подобрать, изучить и проанализировать основную литературу по теме. Возможны три варианта определения списка основной литературы:

- подбор осуществляют непосредственно организатор;
- участники самостоятельно подбирают необходимые источники информации;
- список формируется совместно организатором и участниками.

В процессе изучения и анализа информации участники определяют свою позицию, делают выписки, обосновывающие обе точки зрения. Целесообразно делать это на листе, поделенном на две части, где с одной стороны будут фиксироваться аргументы "за", а с другой - аргументы "против". Вариантами работы с основной литературой могут выступать схемы, таблицы, алгоритмы, отражающие обе позиции.

Следующий важный этап - распределение ролей. Непосредственно в игре участвуют председатель, секретарь и две команды - "Утверждения" ("У") и "Отрицания" ("О") - по четыре человека, которых традиционно называют спикерами. Это основные участники игры. Кроме того, необходимо выбрать трех экспертов, которые в последующем будут оценивать деятельность спикеров в процессе самих дебатов. Остальные участники играют роль зрителей.

После определения ролей спикеры команд ведут разработку кейса на основе ранее проделанной работы, а также подбора, изучения и анализа дополнительной литературы и фактических материалов.

Кейс - это система понятий, аспектов, аргументов, поддержек и контраргументов, которые используются командой для доказательства правильности и наилучшей обоснованности своей позиции.

Тема формулируется в виде тезиса-утверждения или антитезиса-отрицания. Исходя из темы подбираются понятия, которые будут использоваться в процессе выступлений, даются их определения и устанавливается логическая взаимосвязь между ними.

Аспект - категория, ограничивающая рассмотрение проблемы рамками определенной науки, теории, отдельной стороны проблемы. Как правило, аспекты формулируются 1-2 прилагательными. Например, "социальный", "психологический", "экономический", "кадровый" и другие аспекты. Кейс должен включать в себя несколько различных аспектов (от 3 до 6).

Аспекты характеризуются посредством аргументов, которые формулируются 1-3 предложениями и должны быть подтверждены поддержками. В каждом аспекте может быть несколько аргументов (от 1 до 3).

Поддержки - цитаты, факты, статистические данные, объективно подтверждающие конкретный аргумент заявленного аспекта. Поддержка должна быть объективной, т. е. содержать высказывания специалистов в той сфере, области, которая рассматривается в данный момент, иметь ссылку на конкретный источник (монографию, статью, исследование), отражать известные и реальные факты. Следует обратить внимание педагогов на целесообразность подготовки схем, графиков, диаграмм, подбор афоризмов, цитат, пословиц, которые иллюстрируют доказательность тезиса или антитезиса.

В кейс входят также контраргументы, которые выдвигаются исходя из предполагаемых аргументов противоположной команды. Они, так же как и аргументы, формулируются несколькими предложениями и обосновываются поддержками.

В качестве завершающего элемента кейса выступает заключение, которое формулируется на основании всех предыдущих элементов.

К разработке кейса спикеры могут привлекать и тех участников, которые не определились с позицией.

Параллельно с подготовкой спикерами кейса эксперты разрабатывают **критерии оценки** их действий, взяв за основу следующие показатели: содержательность выступлений и ответов на вопросы, структурированность, формулировка вопросов, культура общения.

Последним шагом подготовительной работы является **индивидуальный инструктаж** о процедуре дебатов, который проводится отдельно с председателем, секретарем, спикерами каждой команды и экспертами.

Качество проделанной на подготовительном этапе работы проявляется в процессе проведения дебатов.

Дебаты организует и проводит председатель. Он не имеет права участвовать в самой дискуссии, поскольку является незаинтересованным лицом. Председателю помогает секретарь, который информирует ораторов о времени, отведенном на выступление, а также ведет документацию дебатов.

Перед дебатами участники занимают места в следующем порядке:

- в начале аудитории по центру - председатель и секретарь;
- справа от председателя - 4 человека команды "Утверждения" - "У" (защитники тезиса);
- слева от председателя - 4 человека команды "Отрицания" - "О" (противники тезиса);
- напротив председателя - эксперты;
- в конце аудитории посередине - педагоги, не имеющие определенной точки зрения, - "зрители" (рис. 2).

Оратор (спикер, зритель или секретарь) должен начинать свое выступление обращением к ведущему дискуссии "Уважаемый председатель...". Участники дебатов обращаются один к другому, употребляя форму "Уважаемый (Уважаемая)..." или любую другую подобную форму.

В дебатах выступают поочередно защитники и противники тезиса. Вначале участники команд представляют (презентуют) друг друга, называя лучшие черты личности каждого. Наиболее приемлемыми три формы презентации:

- первый участник знакомит со всеми остальными;
- каждый участник, начиная с первого, представляет своего соседа;
- последний участник может представить всех.

Начинает выступление первый спикер команды "Утверждения", который формулирует тезис, называет ключевые понятия и аспекты. После него выступает главный оратор от оппозиции "Отрицания", который формулирует антитезис, а также понятия и аспекты. Дальше действия распределяются следующим образом:

- вторые номера обеих сторон по очереди приводят аргументы и поддержки в пользу своего тезиса (антитезиса);
- третьи номера формулируют контраргументы и поддержки;
- четвертые номера подытоживают то, что было сказано обеими сторонами во время дебатов. Последним выступает четвертый номер команды, который защищает антитезис.

Спикер должен придерживаться времени, выделенного на выступление: для первых номеров - 5 мин, вторых-четвертых - 3-4 мин, участники дебатов - по 2 мин. Время, которое остается до конца выступления, показывает секретарь. Председатель имеет право прервать выступление в случае нарушения процедуры. В приложении 2 более подробно отражены действия всех участников дебатов.

Примерные вопросы для обсуждения дебатов

- Чьи выступления вам понравились? Почему?
- Какие выступления запомнились больше всего? Чем?
- Чьи вопросы вызвали "мыслительное затруднение"? Почему?
- Как справлялись со своими обязанностями председатель и секретарь?
- Почему некоторые педагоги не принимали активного участия в дебатах?
- Были ли отходы от основной темы, сужение темы? Почему?
- Как вы оцениваете общую культуру участников? В чем она проявилась?
- Что бы вы предложили по совершенствованию проведения дебатов?

- Как вы оцениваете свое участие в дебатах (умение слушать, выступать, сдерживать или проявлять эмоции, сопереживать и т. д.)?
- Достигнута ли главная цель дебатов?

Зрители по ходу выступлений спикеров письменно фиксируют заявленные понятия, аспекты, аргументы обеих сторон. При этом они могут воспользоваться своими записями, сделанными в процессе подготовки к дебатам. Участники на протяжении всего времени дебатов имеют право задавать вопросы и давать информацию. Для этого необходимо встать с места, поднять вверх руку и сказать: "Вопрос" или "Информация". Выступающий имеет право удовлетворить или отклонить желание участника словами "Пожалуйста" или "Нет, спасибо". Желательно, чтобы вопросы и информация со стороны участников не превышали 2-3 предложений. Выступающий и председательствующий могут в любой момент остановить человека, который задает вопрос или сообщает информацию, Если выступающий не дал согласия на вопрос или информацию с места, то желающий выступить должен молча сесть.

Раунд вопросов проводится после выступления первых, вторых и третьих спикеров. Каждый спикер работает с вопросами индивидуально, т. е. не имеет возможности обратиться за помощью к другим участникам команды. Умение отвечать на вопросы быстро, четко, по существу - еще одно умение, которое формируется в игре. Отвечая на вопросы зрителей, спикер должен помнить, что это тоже оценивается экспертами в общем протоколе игры. Ответ на вопрос должен быть точным, конкретным, достаточно обоснованным.

Спикер имеет право обратиться к задавшему вопрос с просьбой повторить его, если вопрос прозвучал невнятно или слишком витиевато, или взять тайм-аут, если не знает точного ответа на вопрос. Каждая команда имеет право получить не более 6 мин для консультаций друг с другом. Один тайм-аут не может превышать 2 мин.

После дебатов проводится голосование, в котором все высказываются в пользу выбранной позиции. При голосовании должен оцениваться не тезис, а аргументы, представленные сторонами.

Лица, которые не имели определенной позиции, присоединяются к защитникам или противникам тезиса, занимая соответствующие места рядом с ними и высказывая свои аргументы в пользу выбранной позиции.

В дебатах важное значение имеет оценка деятельности спикеров. Для этого должны быть четко разработаны критерии оценки и зафиксированы в соответствующих протоколах. В приложении 3 предложена примерная форма ведения записей экспертами.

При этом эксперты могут руководствоваться критериями, предложенными нами в приложении 3, или самостоятельно их разработать и в последующем обсуждать совместно с организатором.

После выступлений экспертов проводится заключительный этап дебатов - их обсуждение, на котором подводятся итоги, анализируется, насколько

успешно осуществили свою деятельность председатель, секретарь, эксперты и зрители. Кроме того спикеры могут поделиться впечатлениями относительно того, как они сами справились с порученной им ролью.

Как показывает опыт проведения дебатов, данная форма и проблемное содержание никого не оставляют равнодушными, одним из показателей чего является продолжение обсуждения проблемы за рамками семинара или мастер-класса.

ПРИЛОЖЕНИЕ №1

Характеристика действий участников дебатов.

| Участник | Время, минуты | Действия |
|-------------------|---------------|---|
| У1 | 5 | Формулирует тему, при этом обозначает позицию команды («Мы считаем, что...»)вводит и объясняет понятия, называет аспекты, т.е. начинает представить кейс своей команды- четкой формулировкой тезиса. |
| О4 и зрители к У1 | 2 | Задают вопросы У1 с целью снизить значение ключевых слов, аспектов, кроме того, зрители имеют возможность дать дополнительную информацию. |
| О1 | 5 | Отрицает тему, формулирует тезис отрицания. Должен согласиться с определениями ключевых понятий и аспектами или , если прозвучали не все понятия и аспекты, ввести новые. Заканчивает четкой формулировкой антитезиса, обозначая позицию команды «Отрицания» («Мы не согласны с позицией наших оппонентов и считаем, что...») |
| У4 и зрители О1 | 2 | Задают вопросы О1 с целью снизить значение ключевых слов, аспектов, кроме того, зрители имеют возможность дать дополнительную информацию |
| У2 | 4 | Восстанавливает утверждающий кейс на основании заявленных У1 понятий и аспектов, приводит аргументы по каждому аспекту, подтверждая их поддержками, заканчивает четкой формулировкой |
| О1и зрители к У2 | 2 | Задают вопросы У2 с целью снизить обоснованность аргументов и поддержек, кроме того, зрители имеют возможность дать дополнительную информацию |
| О2 | 4 | Восстанавливает отрицательную позицию, руководствуясь понятиями и аспектами О1, приводит аргументы и поддержки по каждому аспекту. Заканчивает четкой формулировкой антитезиса. |
| У1 и зрители к О2 | 2 | Задают вопросы О2 с целью снизить обоснованность аргументов и поддержек, кроме того, зрители имеют возможность дать дополнительную информацию. |
| У3 | 4 | Восстанавливает утверждающий кейс, выявляет уязвимые места в отрицающем кейсе, т.е. приводит контраргументы и их поддержки. Не называет новых аргументов. Завершает четкой формулировкой тезиса. |
| О2 и зрители к У3 | 2 | Задают вопросы У3 с целью снизить доказательность контраргументов и поддержек, кроме того, зрители имеют возможность дать дополнительную информацию |
| О3 | 4 | Восстанавливает отрицающую позицию, выявляет уязвимые места в утверждающем кейсе, т.е. приводит контраргументы и |

| | | |
|--------------------------|----------|--|
| | | поддержки. Не дает новых аргументов. Завершает четкой формулировкой антитезиса. |
| У2 и зрители к О3 | 2 | Задают вопросы О3 с целью снизить доказательность контраргументов и поддержек, кроме того, зрители имеют возможность дать дополнительную информацию |
| У4 | 4 | Восстанавливает утверждающий кейс, акцентирует узловые моменты, следуя структуре утверждающего кейса. Выявляет уязвимые места в отрицающем кейсе. Обращает внимание на те моменты, которые стали «камнем преткновения». Возвращается к аспектам своего первого спикера и касается тех, которые наиболее ярко подчеркивают преимущество позиции команды. Отмечает слабые места аргументации команды оппонентов и ошибки в ходе игры. Сравнивает аргументацию команд и пытается обосновать большую логичность, объективность своих аргументов, контраргументов и поддержек. Делает краткое резюме. |
| О4 | 4 | Восстанавливает утверждающий кейс, акцентирует узловые моменты, следуя структуре утверждающего кейса. Выявляет уязвимые места в отрицающем кейсе. Обращает внимание на те моменты, которые стали «камнем преткновения». Возвращается к аспектам своего первого спикера и касается тех, которые наиболее ярко подчеркивают преимущество позиции команды. Отмечает слабые места аргументации команды оппонентов и ошибки в ходе игры. Сравнивает аргументацию команд и пытается обосновать большую логичность, объективность своих аргументов, контраргументов и поддержек. Делает краткое резюме. |

ПРИЛОЖЕНИЕ №2

Протокол эксперта

| Тема | | Состав утверждающей стороны: | | | | | Состав отрицающей стороны: | | | | |
|-----------------------|------------------|------------------------------|----------------|-------|-----------------------|---------------|----------------------------|---------------------|----------------|-------|--|
| Дата | | У1 | У2 | У3 | У4 | О1 | О2 | О3 | О4 | | |
| Спикер | Содержательность | Структурированность | Общая культура | Всего | | Спикер | Содержательность | Структурированность | Общая культура | Всего | |
| У1 | | | | | | О1 | | | | | |
| У2 | | | | | | О2 | | | | | |
| У3 | | | | | | О3 | | | | | |
| У4 | | | | | | О4 | | | | | |
| Итого: | | | | | | Итого: | | | | | |
| Лучший спикер: | | | | | Лучший спикер: | | | | | | |

Критерии бальной оценки действий спикеров

| Критерий | У1 | У2 | У3 | У4 | О1 | О2 | О3 | О4 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Содержательность выступлений | | | | | | | | |
| Глубина | | | | | | | | |
| Полнота | | | | | | | | |
| Конкретность | | | | | | | | |
| Осознанность | | | | | | | | |
| Содержательность ответов на вопросы | | | | | | | | |
| Действенность | | | | | | | | |
| Оперативность | | | | | | | | |
| Гибкость | | | | | | | | |
| Структурированность | | | | | | | | |
| Системность | | | | | | | | |
| Логичность | | | | | | | | |
| Рациональность использования времени | | | | | | | | |
| Формулировка вопросов | | | | | | | | |
| Проблемность | | | | | | | | |
| Конкретность | | | | | | | | |
| Четкость | | | | | | | | |
| Культура общения | | | | | | | | |
| Выразительность речи | | | | | | | | |
| Лексическое богатство языка | | | | | | | | |
| Манера вежливого обращения к собеседникам | | | | | | | | |
| Умение уважительно отвечать им | | | | | | | | |
| Свободное владение материалом | | | | | | | | |

«НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ АКТИВА»

Мастер-класс № 6

«ДО»- детская организация и активная деятельность в ней.»

Диспут для подростков "Успех в жизни"

Какие бы воздействия не оказывала среда на ребёнка, какие бы требования она ни предъявляла, до тех пор, пока эти требования не войдут в систему собственных потребностей ребёнка, они не выступят действительными факторами его развития. Собственными же потребностями ребёнка они становятся лишь в том случае, если их выполнение обеспечивает ему сохранение не только объективно занимаемого положения, но и его внутренней позиции.

Л.И.Божович

Цели занятия:

- Исследовать уровень сформированности личностно-нравственного самоопределения обучающихся 8-9 класса;
- Определить уровень сформированности умения принимать коллективные решения, аргументируя свою точку зрения;
- Развитие умения находить компромиссы в условиях наличия конкурентных точек зрения.

Проведение диспута рассчитано на два занятия. Материалы могут быть использованы в работе классного руководителя для проведения классных часов и внеклассных мероприятий, учителя, педагога-психолога, социального педагога. Разработанные методики представлены в описательном виде и дополнены исследовательскими материалами из опыта работы педагога-психолога МОУ ДОД ЦРТДЮ Тамбовского района Раевой О.В.

1. Знакомство или выявление проблем подростка.

Выявить основные проблемы современного подростка и определить противоречия развития личности школьников 8-9 классов поможет анкета.

Цель анкеты: определить круг проблем подростков, очерченных откровенно и неформально.

Инструкция для учащихся.

Ты заметил, что в последнее время больше начинаешь задумываться о себе и своих проблемах. Это естественно: радости и огорчения есть у каждого человека. Они могут быть связаны с учёбой, друзьями, родителями, отдыхом и т.п. Расскажи немного о них, отвечая на вопросы нашей анкеты. Напиши, что действительно, тебя волнует.

- Что тебе доставляет радость в жизни?
- Какие у тебя обиды?
- Из-за чего тебе приходится часто переживать?
- Какие твои проблемы взрослым безразличны, а для тебя важны?
- Какую цель в жизни ты сейчас ставишь перед собой?

На вопросы анкеты отвечали 40 обучающихся школы актива.

Подробный анализ позволил окунуться в мировосприятие подростков. Ответы на первый вопрос анкеты варьировались от сугубо конкретных (“мой мотоцикл”) до ценностно-обобщённых (“ценность моей жизни”). Чаще всего радость в жизни подростка доставляет общение с людьми, одноклассниками, друзьями и т.д. В ответах на второй вопрос наиболее частой причиной указывалось непонимание значимых для респондента людей. Что является дополнением к ответам на первый вопрос. На третий вопрос школьники не дали конкретных ответов, поскольку они считают, что в целом, окружающие их взрослые люди понимают их проблемы. С другой стороны можно

предположить, что проблемы подростков по ряду причин мало известны их родителям. Ответы на четвёртый вопрос связаны с получением перспективной работы и образованием, следует отметить, что конкретно выбор ВУЗа или работы ребята не указывают.

Памятка учителю:

- Помогайте школьнику приобретать жизненный опыт.
- Развивайте жизнеспособность личности подростка, с тем, чтобы подросток мог переключаться со своей личности на окружающих.
- Учите ставить цель и её достигать.
- Помните, что подросток прислушается к вам только в том случае, если ваш интерес к его личности и судьбе будет неподдельным и искренним.
- Помните, что оценка сверстников гораздо важнее для подростка, чем ваша.

2. Изучаем ценности.

Цель: определить тенденции в формировании ценностей подростков.

Осознание учащимися целей, дающих человеку смысл жизни, понимание разницы между материальными и нематериальными целями. Осознание подростками собственных целей и стремлений, что для них является самым важным в жизни, какие отношения для них приемлемы с другими людьми и природным миром.

Перед началом работы необходимо разделить воспитанников на группы.

Диспут предполагает наличие игры как формы подведения итога. В соответствии с правилами игры каждый участник подходит к “Чёрному ящику” и достаёт фишку определённого цвета. Количество фишек соответствует количеству играющих. Количество цветов, которыми окрашены фишки соответствует выбранной классификации обсуждаемых ценностей, определяющих успех в жизни. После процедуры выбора фишек участники делятся на группы, в соответствии с выбранным цветом. Учитель объясняет в самом общем объёме понятия “материальные ценности” и “нематериальные ценности”.

Инструкция для участников.

Определите материальные и нематериальные ценности, поставив “М” или “Н”.

Выделите для себя пять целей, которые вы хотели бы достичь в жизни.

Обсудите своей группой, над какими стремлениями человек властен, над какими не властен.

Докажите мнение вашей группы по поводу того, какие цели являются наиболее важными в жизни.

К чему стремятся люди в жизни.
Хорошее образование.
Хорошая работа и карьера.
Счастливая семья.
Слава.
Деньги, богатство.
Дружба.
Достижения в искусстве, музыке, спорте.
Уважение и восхищение окружающих.
Наука как познание нового.
Хорошее здоровье.
Уверенность в себе и самоуважение.
Хорошая пища.
Красивая одежда, ювелирные украшения.
Власть и положение.
Хороший дом, квартира.
Сохранение жизни и природы на земле.
Счастье близких людей.
Благополучие государства.

Вопросы для обсуждения в группах:

Каковы пять самых важных вещей в твоём списке?

Думаешь ли ты, что будешь по настоящему счастлив, если этого добьёшься?

Совпадает ли мнение группы по поводу важности некоторых твоих ценностей?

Выводы.

Поведение людей мотивируется поставленными целями.

Некоторые цели важнее других в силу ценности получаемого результата.

Цели и вознаграждения разнообразны: от конкретных до абстрактных.

Для достижения целей необходимо приложить усилия.

Иногда для достижения целей возникают противоречия.

3. Мой выбор.

Инструкция для участников.

Перед тобой список из двенадцати понятий, каждое из которых означает одну из общечеловеческих ценностей. Необходимо сравнить эти понятия попарно между собой. Из каждой пары (см. лист ответов) выбери ту, которая тебе кажется наиболее важной, более привлекательной для будущей взрослой жизни.

Список ценностей:

Активная, деятельная жизнь.

Здоровье.

Интересная работа.

Красота природы и искусства.
Любовь.
Материально обеспеченная жизнь.
Наличие хороших и верных друзей.
Уверенность в себе.
Возможность расширения своего образования, кругозора, культуры
Свобода поступков.
Счастливая семейная жизнь.
Творчество.
Лист ответов.
Рекомендации педагогу.

Необходимо подсчитать ценностный выбор для каждого ученика отдельно. Далее определить количество выборов в целом группы. В заключение составляется рейтинг ценностей выбора школьников (смотри приложение).

4. Итоговая игра “Ключ к успеху”.

Цель игры: личностно-ценностное самоопределение учащихся; формирование навыков принятия коллективного решения, умения аргументировано высказать своё мнение; формирование умения принимать верное решение в рамках игровой модели аукциона.

Правила и содержание игры.

В соответствии с цветом выбранных фишек, участники диспута распределены на группы. Цвет фишек соответствует определённой категории ценностей, обеспечивающих успешную человеческую деятельность. Согласно данной классификации таковыми ценностными категориями являются:

Профессия
Здоровье
Духовные ценности
Материальные ценности
Образование
Работа и карьера.
Достижения в науке.
Возможность работы за границей.
Уважение и восхищение окружающих
Занятия физкультурой и спортом.
Хорошее здоровье.
Сохранение жизни и природы на земле.
Отсутствие вредных зависимостей
Уверенность в себе и самоуважение.
Дружба.
Счастье близких людей.

Достижения в музыке, искусстве.

Благополучие государства.

Слава, известность.

Деньги.

Благополучная семья.

Хороший дом.

Хорошая пища и одежда.

Власть и положение.

Перечисленные ценности в данной игре выполняют роль “акций”, которые можно вложить в достижение успеха в жизни. Таким образом, каждая группа учащихся условно получает акции одной ценностной категории. Каждый участник группы обладает одной определённой акцией в соответствии с номером фишки. Общее количество ценностей (акций) приведено в сводной таблице, которая вывешивается перед учащимися.

Ход игры

В самом начале игры участникам, разбитым на группы, предлагается придумать название для каждой группы, которые выступают в игре как “акционерные компании”. Далее участникам предлагается в течение 10 минут подумать и решить для каждой группы какие акции из предложенных необходимо вложить в достижение успеха, а какие можно выставить на аукцион и обменять на акции других ценностных категорий. Пропорции обмена акций не регламентируются, т.е. на одну акцию в зависимости от её ценности в глазах участников игры можно получить одну или несколько акций других категорий. В принципе обменять можно любые акции, в том числе и те, которые были ранее вложены в достижение успеха, если группа – компания считает это целесообразным. Если какая-либо группа смогла приобрести три или более акции одной ценностной категории (контрольный пакет), то она в праве произвести обмен любой оставшейся акции этой категории на любую свою, без учёта интересов противоположной стороны. Обмен акциями происходит в течение 15-20 минут. По истечении этого времени компаниям предлагается подвести итог и обосновать перед общей аудиторией участников аукциона полученный набор (суммарный индекс) акций различных ценностных категорий, которые необходимы, по их мнению, человеку для достижения успеха в жизни. Кроме этого каждая группа - компания имеет право дополнить сводный индекс свободной акцией, в которой участники самостоятельно записывают ценность, отсутствующую в ранее предлагаемом перечне, но с точки зрения членов группы необходимую для успеха.

Таким образом, итоговым результатом диспута будет аргументированная защита каждой группы участников своего набора жизненных ценностей, дискуссия о понимании участниками, что такое успех в жизни и возможные варианты его достижения.

Методические пояснения.

“Аукционно-рыночная” форма проведения игры естественным образом создаёт положительное мотивационное поле для её участников, расширяет круг актуальных понятий, используемых в ходе игры. Достоинством предложенной игровой модели является то, что перечень ценностей - акций можно изменять в зависимости от конкретных дидактических целей, стоящих перед учителем. Например, ценности можно конкретизировать по другим содержательным критериям (человеческие качества, необходимые для достижения успеха в жизни: умение общаться, креативность, наличие теоретического и практического интеллекта, организаторские способности, эмпатия и т.д).

Подведение итогов диспута.

Итоговым этапом диспута стало обсуждение каждого варианта ценностных выборов, представленных участниками. Каждая группа обосновывала жизнеспособность своего выбора ценностей, которые с точки зрения участников необходимы для достижения успеха в жизни. В результате дискуссии сделаны выводы, что понятие успеха не сводится только лишь к какой-то одной ценностной категории. Успех – это сочетание многих слагаемых и главным является стремление самого человека сделать успешным свою жизнь.

Результатом дискуссии стал выбор ценностей общих для всех участников. Совместное групповое решение выглядит следующим образом:

Здоровье.

Счастливая семья.

Счастье близких людей.

Работа и карьера.

Образование.

Уместно привести вариант выбора ценностей, набравших меньший рейтинг среди участников:

Деньги.

Самоуважение.

Уважение и восхищение окружающих.

Дружба.

Власть и положение в обществе.

Слабая репрезентативность материальных ценностей в приоритетном варианте объясняется тем, что главным образом материальные вопросы, возникающие перед школьниками, решаются их родителями. На данном этапе их жизни вопросы материального благосостояния не являются актуальными.

