

## Тема: Развитие навыков уверенного поведения

Одно из направлений в подготовке волонтеров связано с формированием навыков аргументации и контраргументации. В работе волонтеров важное место занимает умение отстаивать свою точку зрения, умение противостоять оппоненту. Также важно научить волонтеров транслировать данные навыки ровесникам и младшим школьникам. И пока мы начнем наши занятия в программах zoom, из-за сложившейся ситуации в стране.

**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**

Сохраню здоровье  
Буду сильным  
Избегу неприятностей с законом  
И другие

#### **Негативные последствия**

Стану белой вороной  
Буду немодным  
Подвергнусь насмешкам  
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 у каждого участника

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.

Так, как мы находимся в режиме онлайн, возьмём другое упражнение, как альтернатива вариантов закрепления навыков аргументации ролевой игры «Три товарища» (Приложение №2).

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

Ведущий просит любого участника 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 каждый не выскажет свое мнение.

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 критиковать несогласного.

**Метод перелицовки** — это постепенное подведение собеседника к противоположным выводам путем поэтапного прослеживания решения проблемы вместе с ним.

Принципиально важно в этом методе то, что мы не навязываем партнеру своей логики, предоставляя ему возможность самому увидеть противоречие в своих рассуждениях и готовы признать собственную ошибку, если таковая имеется. Необходимо построить 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 аргументом партнера, который действительно не вызывает у нас возражений или с которым мы готовы согласиться по крайней мере при некоторых условиях. Это дает партнеру возможность понять, что его услышали, говорят с ним «на одном языке» и готовы позитивно с ним сотрудничать. Выражая сомнение в следящем аргументе партнера, мы даем ему понять, что не собираемся возражать только ради возражений и что готовы трезво оценивать весомость его аргументов. 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 возможным. Эту причину мы раскрываем, отвечая на третий, аргумент партнера.

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

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

**Метод «Саями»** — постепенное подведение собеседника к полному согласию с вами путем получения его согласия сначала в главном, 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 построений 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 отказаться. Взаимодействие происходит в течение 10-15 минут, после чего остальные участники 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?