Курс «Ми – громадяни України» є курсом громадянської освіти. Він інтегрує знання з політології, соціології, соціальної психології, економіки, філософії, конкретизує, доповнює і поглиблює зміст суспільствознавчих дисциплін
Головна мета курсу – створити умови для становлення людини, здатної гідно існувати і само реалізуватися за складних реалій XXI століття, для формування соціально компетентного, активного, відповідального громадянина.
.Завданням курсу :

- *є розвиток емоційного ставлення до життя, загальнолюдських та національних духовних цінностей; формування активної позиції особистості; набуття досвіду громадянських дій, демократичної поведінки й ефективного спілкування;*
- *розвиток умінь і навичок конструктивно-критичного мислення, комунікативних навичок ,ініціативи, самостійності, навичок колективної діяльності й прийняття колективних рішень;*
- *усвідомлення власної ідентичності, належності до українського народу, виховання поваги до народних традицій і культури, шанобливого й толерантного ставлення до культури й традицій інших народів;*
- *опанування основ знань про принципи й цінності громадянського суспільства, життя й діяльність людини в такому суспільстві; про роль і функції демократичної держави; про можливості громадян впливати на політику й життя своєї громади та держави загалом.*

Як правильно працювати в групах

1.Швидко об'єднайтесь в групи.

2.Визначтесь з ролями, які ви будите виконувати.

Спікер (керівник групи):

- *Зачитує завдання групи;*
- *Організовує порядок виконання;*
- *Пропонує учасникам групи висловлюватись по черзі;*
- *Заохочує групу до роботи;*
- *Підводить підсумки роботи;*
- *Призначає доповідача.*

Секретар:

- *Веде записи результатів роботи групи;*
- *Записи веде стисло й розбірливо;*
- *Як член групи він має бути готовим висловити думку групи при підведенні підсумків або допомогти доповідачеві.*

Посередник:

- *Стежить за часом;*
- *Заохочує групи до роботи.*

Доповідач:

- *Чітко висловлює думку групи;*
- *Доповідає про результати роботи групи.*

3. Ознайомтесь з завданням.

4. Дотримуйтесь інструкцій роботи в групі:

- Можна висловлюватись спочатку за бажанням а потім - по черзі.
- Необхідно дотримуватися правил активного слухання: коли хтось говорить всі слухають і не переривають. Намагатись обговорювати ідеї , а не учнів, які їх висловлюють.
- Утримуватись від оцінок та образ членів групи.
- Намагатись в групі дійти спільної думки. Поважати й обов'язково фіксувати особливу думку, пам'ятаючи, що вона має право на існування.

5. Працюйте не більше й не менше визначеного вчителем часу.

6. Запропонуйте результати своєї роботи класу.

7. Проведіть аналіз роботи груп.

Робота в парах

1.Об’єднайтесь в пари.
2. Уважно вислухайте завдання.
3.Визначте хто з пари буде висловлюватись першим.
4. Обговоріть свої ідеї один з одним.
5. Дотримуйтесь часу, який визначений на висловлювання та обговорення.
6. Прийміть спільне узгоджене рішення.
7. Обміняйтесь своїми ідеями й аргументами з усім класом.

Займи власну позицію

- **Вислухавши питання займи позицію, яка відповідає твоєму світосприйняттю («згоден», «не згоден», «вагаюсь, для мене це складне запитання»).**
- **Говоріть по черзі, не перебивайте.**
- **Одночасно говорить тільки одна людина.**
- **Не сперечайтесь між собою. Наводьте нові причини або ідеї.**
- **Перейти з однієї позиції на іншу можна у буд-який час, але будьте готові пояснити причини зміни своєї позиції.**
- **Вислухайте аргументи й ідеї інших. Якщо вас запитають, будьте готові сказати, які аргументи або ідеї сподобалися найбільше.**

Метод «Прес»

Позиція ***Я вважаю, що…***
(висловіть свою думку, поясніть, у чому полягає ваша точка зору);
Обґрунтування ***…тому, що…***
(поясніть причину виникнення цієї думки, тобто на чому ґрунтуються докази на підтримку вашої позиції);
Приклад ***наприклад…***
(наведіть факти, що демонструють ваші докази, вони підсилять вашу позицію);
Висновки ***Таким чином…(Отже…)***
(узагальніть свою думку, зробіть висновок про те, що необхідно зробити; тобто це вже заклик прийняти вашу позицію).

Сазе-метод (*аналіз ситуації*)

- **Якими є факти:** Що відбулося? Хто є учасником справи? Що ми про них знаємо? Які факти є важливими? Які - другорядними?
- **У чому полягає проблема ситуації**: У чому полягає конфлікт? Які питання нам треба розв'язати, щоб подолати проблеми ситуації? Які є інтереси кожної із сторін? Чому вони суперечливі?
- **Якими можуть бути аргументи**: Які аргументи можна навести на захист кожної із сторін?
- **У чому полягає розв'язання**: Яким буде вихід із ситуації? Чому саме таким? Якими можуть бути наслідки? Чи існують інші шляхи розв'язання конфлікту?

Вирішення проблеми у кілька етапів

1. **Аналіз проблеми –** що трапилося? Чому? Хто учасники ситуації, пов'язаних з проблемою? Хто може бути зацікавлений у її вирішенні? Якої інформації мені бракує і де її можна отримати?
2. **Пошук шляху вирішення проблеми –** які існують способи її розв'язання? В чому полягають їхні переваги і недоліки? Які шанси і загрози вони містять?
3. **Вибір способу вирішення –** яке розв'язання є найкращим з точки зору загальноприйнятних цінностей, зокрема справедливості, а також інших критеріїв, наприклад незначних коштів або простоти? Які труднощі можуть з'явитися при його реалізації? Як виглядатимуть наступні кроки при запровадженні його вжиття? Хто чи що може унеможливити або ускладнити його? На кого можна покладатись як на союзника?

Правила ведення дискусії

- Говорити по черзі, а не всім одночасно.
- Не переривати того хто говорить.
- Критикувати ідеї, а не тих хто їх висловив.
- Поважати всі висловлені думки (точки зору).
- Не сміятися коли хтось говорить, за винятків коли доповідач жартує.
- Не змінювати тему дискусії
- Намагатися заохочувати до участі у дискусії всіх.

Як правильно висловлювати власну думку

- Чітко формулюй свою точку зору, добирай слова, зрозумілі не лише тобі, а й співрозмовнику.
- Говори від себе: «я думаю», «я вважаю». «я відчуваю».
- Будь конкретним –не говори загальних або усім відомих речей.
- Намагайся зацікавити партнера по спілкуванню.

Основні правила активного слухання

- Використовуй мову тіла : *сідай обличчям до того, з ким говориш, нахиляйся вперед, встановлюй контакт очима.*
- **Застосовуй звуки та жести заохочення:** *підтримуй співрозмовника доброзичливою посмішкою, словами «так-так», «м-м-м…» тощо, хитанням головою.*
- **Став уточнюючі запитання:** *вони допомагають прояснити ситуацію, уточнити дещо з того, що вже відомо. Їх треба застосовувати обережно: коли людина схвильована або роздратована, варто утримуватися від будь –яких запитань, давши їй змогу висловитися.*

<u>Уникайте того, щоб:</u>

- Переривати іншого.
- Демонструвати позою або обличчям, що ви не готові слухати.
- Давати поради.
- Змінювати тему розмови або переводити розмову на себе.
- Давати оцінку людині, яка говорить
- Підганяти того, хто говорить.

Таблиця оцінки власної активності

Домашнє завдання	Робота в парах	Індивідуальна робота	Мозковий штурм	Ухвалення загальних правил

Оцініть свою активність впродовж уроку на кожному етапі за шкалою від 0 до 3 балів

Листок оцінювання вміння висловлюватися

Критерії оцінки	Бали
Я вмію добирати аргументи і чітко висловлювати їх	
Я вмію робити логічні висновки	
Я успішно застосовую парафразування	
Я вмію ставити запитання	
Я вмію сказати «ні»	
Я вмію аргументовано відповідати на критику	

0 – потребує вдосконалення
1 – може задовольнити
2 – чудово

Як ставити запитання

- Формулюйте запитання конкретно і зрозуміло.
- Застосовуйте відкриті та закриті запитання залежно від поставленої мети. Відкриті – це запитання у відповідях на які запитуваний може викласти власну думку, тому використовуйте їх, коли вам потрібно здобути інформацію або підтримати розмову. Закриті – такі запитання, на які можна відповідати лише «Так» чи «Ні», або обрати одну із відповідей, що відтворюють зміст висловленого раніше. Їх задають, якщо потрібна згода людини або в разі, коли перевіряємо, наскільки співрозмовник нас розуміє, чи стежить за нашими думками.
- Найкращий спосіб здобути максимум різнобічної інформації стосовно конкретної події – використання 6 *«журналістських» запитань:* ***хто, що, де, коли, як, чому?*** (Всі вони відкриті і «підштовхують» співрозмовника розповідати якомога більше.)
- Намагайтесь уникати тенденційних запитань (які приховують відому відповідь або провокують наперед визначену відповідь).

Як правильно вести переговори

***Переговори**-це обговорення людьми проблеми, що виникла між ними, з метою її вирішення, врегулювання.*

І Етап. Виступи сторін

Ідіть на переговори з бажанням зрозуміти іншу людину й одразу запропонуйте : «Давайте з'ясуємо, в чому кожен із нас бачить суть проблеми».
Коли говорить протилежна сторона, використовуйте **перший магічний метод – «парафразування»:** повторюйте ніби «повертайте» вашому співрозмовнику його слова, але не додаючи нічого від себе за змістом і згладжуючи (за можливості) «гострі кути». Це дає змогу показати людині, що ви її уважно слухаєте. До того ж, ви зможете переконатися, що точно розумієте все, що було сказано.
Інколи небезпечним, але дуже важливим є **другий « магічний» метод – «провітрювання емоцій»:**зупиніться на хвилинку і подивіться , які почуття переповнюють вас та вашого партнера. Якщо ви побачили злість, роздратування. Скажіть, наприклад: «Я бачу, що ви дуже схвильовані! Я і сам зараз хвилююся». Відкрите обговорення емоцій і почуттів діє наче вентилятор, що «провітрює» гарячу атмосферу взаємної недоброзичливості й уможливлює спокійне осмислення проблеми.

ІІ Етап З'ясування інтересів

Коли сторони висловилися, з'ясуйте глибинні інтереси одне одного, використовуючи **третій «магічний» метод – метод запитань:** запитайте себе та іншу сторону: чому у вас виникли такі погляди, бажання, інтереси й навіщо вам потрібно їх обстоювати. Будьте щирими! Питайте себе і протилежну сторону, аж доки не знайдете інтереси, що збігаються або є схожими.
Можливо, для вас найважливішим є зберегти добрі стосунки з людиною. Або ви відчуваєте образу, і бажаєте, щоб людина просто вибачилася. Ви можете відкрити для себе нові варіанти вирішення проблеми!

ІІІ Етап Визначення порядку денного

Тепер треба на підставі тих побажань та інтересів, на яких ви зупинились, визначити перелік проблем, котрі ви будете обговорювати, з метою їх врегулювання. Формулювання проблеми має бути

нейтральним ,не надавати переваги жодній із сторін, щоб усі погодились обговорювати ці проблеми.
Перелік проблем для обговорення і є вашим порядком денним. Дуже важливо, щоб він охоплював усі інтереси або питання, що цікавлять обидві сторони.

IY Етап Висування пропозицій

Коли визначено «порядок денний» і з'ясовано, які проблеми ви мусите обговорити, запропонуйте своєму партнеру **четвертий «магічний» метод – «поза грою» або відокремлення проблеми від особистостей.** Скажіть: «Уявімо, що в цій ситуації задіяні інші люди, а нашим завданням є знайти найкраще вирішення цієї проблеми!».
Це стає можливим тільки за умови попереднього «провітрювання емоцій». Коли ви висловлюєте якусь пропозицію, неодмінно подумайте, як до цього може поставитись інша сторона.
Якщо вам не вдалось вигадати далі способи вирішення проблеми можна застосувати **п'ятий «магічний» метод – «мозковий штурм»**, тобто запропонувати кілька різних ідей, - чим більше, тим краще. Але треба домовитись, що такі ідеї не будуть «офіційними пропозиціями» : до розгляду прийматимуть навіть найфантастичніші й суперечливі думки, оскільки на цьому етапі ви «поза грою».

V Етап Вибір рішення і формулювання угоди (домовленості)

Коли кілька ідей – пропозицій висунуто, застосуйте **шостий магічний метод – «тест на реальність» :** яка з цих пропозицій може бути реально прийнята і виконана обома сторонами.
Тут також є свої магічні питання: «А що трапиться, якщо…». «Чи це є саме те. Чого б ви хотіли?». На цьому етапі також згадуйте про попередні магічні методи. Дійшовши згоди, чітко сформулюйте домовленість і перевірте, чи однаково розумієте її ви і протилежна сторона.

VI Етап Виконання домовленості

Після закінчення переговорів настає найважливіший етап – виконання домовленостей. Невиконання призводить до нових суперечностей, часто куди важчих за попередні.
Але не впадайте у відчай! Якщо домовленості не досягнуто, ви завжди можете повернутись до переговорів.

Опитувальний лист «Врегулювання конфлікту»

Ім’я, прізвище _____

- Що таке конфлікт?_____
- Коли ви думаєте про слово «конфлікт», ви уявляєте собі…_____
- З якими конфліктами ви стикались у своєму житті?_____
- Уявіть собі, що у вас виник конфлікт з приятелем. Якими способами можна розв’язати цей конфлікт?_____
- Слова «конфлікт» і «насильство» для вас означають одне й те саме чи ні ? Поясніть, чому._____

Лист оцінки своєї роботи на уроці

Показники (запитання)	Завжди(3)	Звичайно(2)	Іноді(1)	Ніколи(0)
1) Чи вдавалось вам добре співпрацювати зі своїми товаришами?				
2)Чи намагались ви дотримуватись правил переговорів?				
3) Чи ретельно ви працювали над завданням?				
4) Чи були ви толерантними до інших під час переговорів?				
5) Чи висловлювали нові ідеї?				
6)Чи вносили конструктивні пропозиції щодо спільного рішення?				
7) Чи підбадьорювали інших?				
8) Чи брали активну участь у загальній дискусії після переговорів?				

Наслідки рішень

позитивні	негативні	близькі	далекі

СХЕМА 1.
Місцеве самоврядування

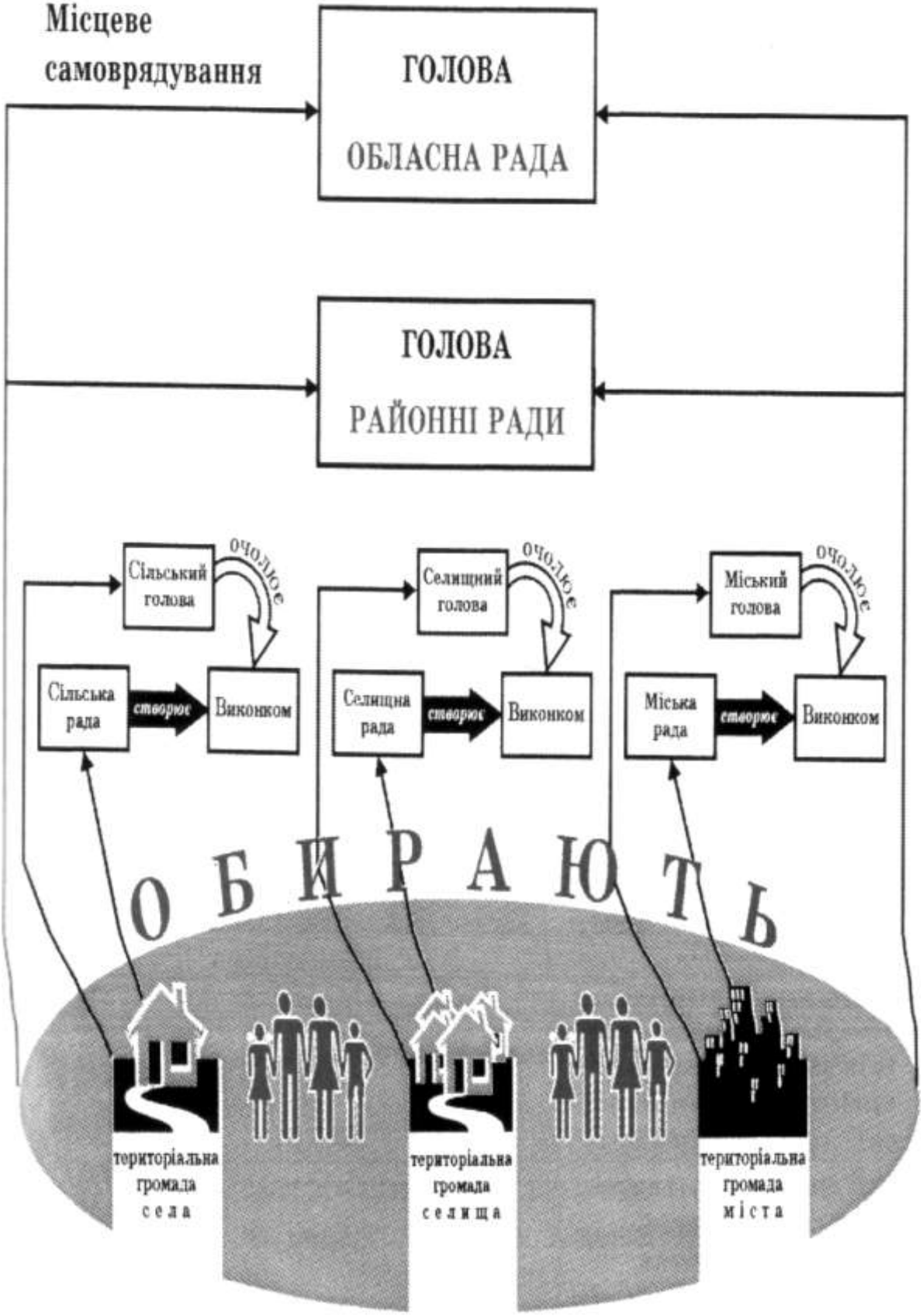
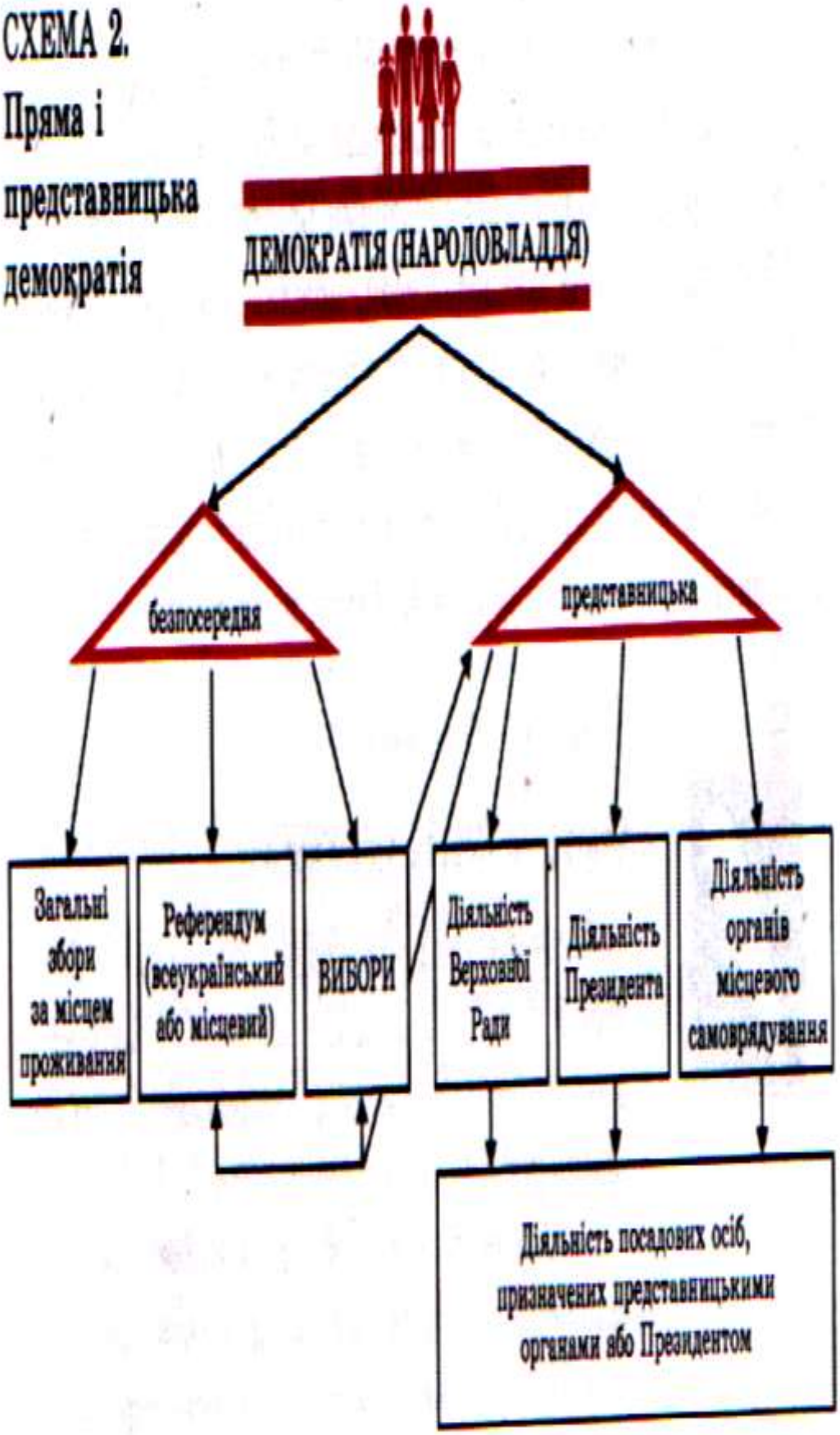
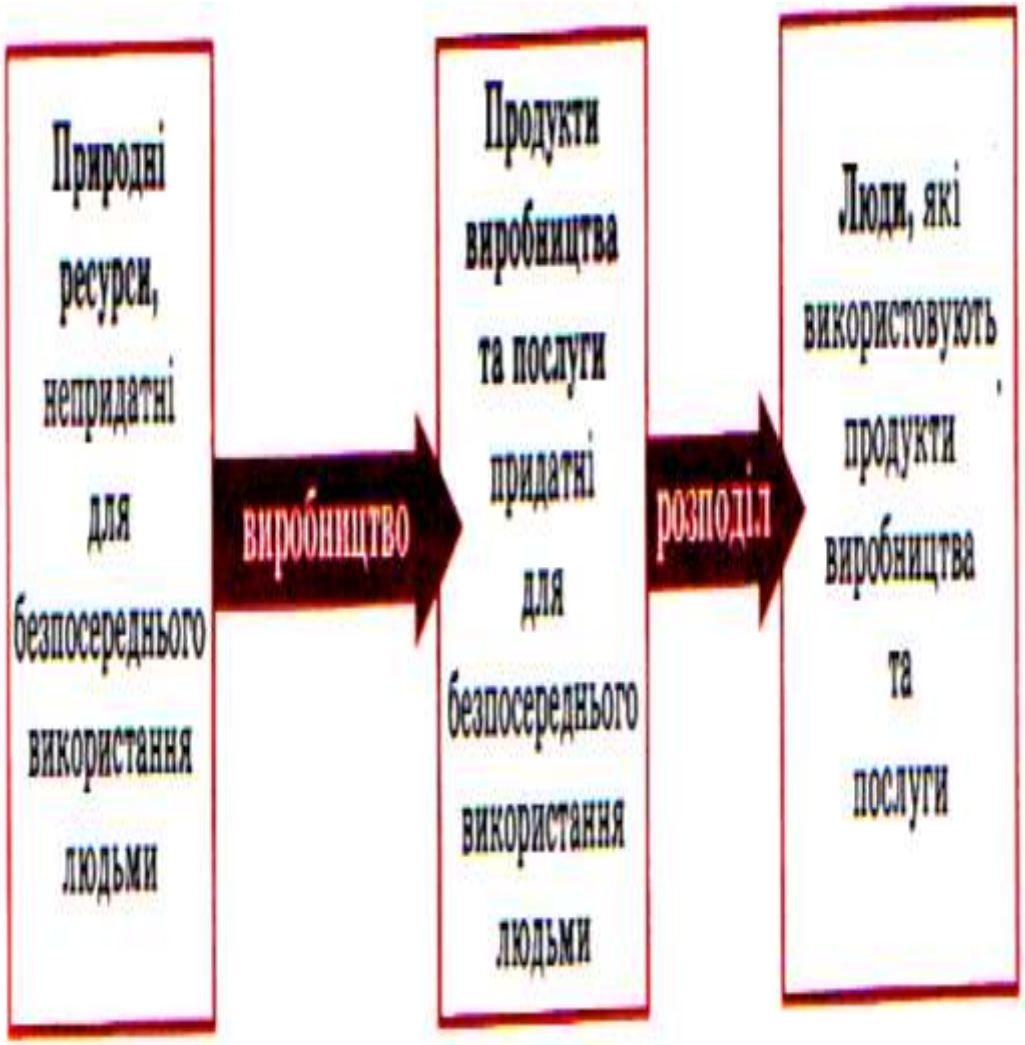


СХЕМА 2.

Пряма і представницька демократія



Спрощений процес функціонування економіки



Розміри податків громадян України

Місячний сукупний оподатковуваний дохід у грн.	Ставки та розміри податку
17	*Не оподатковується*
18-85	*10% суми, що перевищує 17 грн.*
86-170	*6,80 +15% суми, що перевищує 85 грн*
171-1020	*19,55+20% суми, що перевищує 1020 грн*
1021-1700	*189,55+30% суми, що перевищує 1020 грн.*
1701 і більше	*393,55 +40% суми, що перевищує 1700 грн*

Лист оцінки роботи групи

Показники	Завжди	Звичайно	Іноді	Ніколи
1)Ми виконували всі завдання, які отримували				
2)Ми перевіряли, чи всі учасники групи розуміють, що треба зробити				
3) Ми відповідали на запитання, даючи пояснення, коли це було необхідно				
4) Ми з’ясовували те, що нам було не зрозуміле				
5) Ми допомагали один одному, щоб усі могли зрозуміти і застосувати на практиці набуті знання				

Мозковий штурм

- **Під час «висування ідей» не пропускайте жодної. (Якщо ви будете оцінювати їх під час висловлювання, учасники зосередяться на захисті своїх ідей, ніж нас пробах запропонувати нові й більш досконаліші.)**
- **Всі висловлюйте якомога більшої кількості ідей. (Якщо під час «мозкового штурму» не вдасться отримати низку ідей, це можна пояснити тим, що учасники піддають свої ідеї самоцензурі- двічі подумають перш ніж висловлюватись.)**
- **Потрібно якомога більше ідей. Зрештою кількість породжує якість.**
- **Розвивайте та змінюйте ідеї інших. Об'єднання або зміна раніше висунутих ідей часто зумовлює висування нових, які перевершують попередні.**
- **Не обговорюйте та не критикуйте висловлювання інших.**