

«Модель обучения детей организации занятий по принципу равный-равному направленных на профилактику конфликтного и агрессивного поведения несовершеннолетних» (3 ч.) для советников по воспитанию, кураторов служб школьной медиации (примирения)

Обучение по модели «равный равному» («peer-to-peer») представляет собой методику, при которой участники образовательного процесса обмениваются знаниями и опытом на равных условиях. При таком подходе к обучению роль ведущего отличается от традиционной преподавательской. Ведущий выступает скорее, как организатор процесса, направляющий взаимодействие между участниками и поддерживающий их активность.

Правила поведения. **Общие правила для группы** (Приложение 1).

1. Уважать ведущего;
2. Говорить с уважением;
3. Слушать с уважением;
4. Оставаться на занятии до его завершения;
5. Ход можно пропустить, но лучше высказаться.

Правила для группы рекомендуется распечатать и держать на видном месте на протяжении всего занятия, периодически напоминая о них.

Правила для ведущего в модели «равный-равному».

1. Обеспечивать доброжелательную обстановку, где каждый чувствует себя свободно и открыто делится своим мнением.
2. Давать каждому возможность высказываться.
3. Помогать группе структурировать свою работу, поддерживать баланс между разными точками зрения и способствовать достижению консенсуса.
4. Избегать навязывания своего мнения и давать пространство для самостоятельного принятия решений группой.
5. Быть примером уважения к другим и готовности слушать разные точки зрения.
6. Контролировать ход занятия, обеспечивая своевременное выполнение поставленных задач и достижение целей.

Личность ведущего в модели «равный-равному».

Ведущий в рамках модели «равный-равному» обладает рядом важных характеристик:

Коммуникативные навыки: Способность легко устанавливать контакты и вести диалог, умение слушать и понимать собеседника.

Эмпатия: Готовность проявлять сочувствие и понимание к проблемам и переживаниям других.

Организационные способности: Навык организации коллективной работы и управления групповыми процессами.

Творческий подход: Склонность к инновациям и нестандартным решениям, способность вдохновлять группу на творчество.

Психологическая устойчивость: Умение справляться со стрессом и конфликтными ситуациями, сохранение спокойствия и уверенности в любых обстоятельствах.

Открытость новому опыту: Желание учиться и развиваться вместе с участниками, стремление постоянно совершенствоваться.

Важно! Ведущий должен согласиться на эту роль добровольно!

АЛГОРИТМ СОСТАВЛЕНИЯ ЗАНЯТИЯ

1 шаг. Определение цели.

Определение цели занятия происходит с учетом уровня осведомленности и подготовленности учеников. Ясно обозначьте, чему именно учащиеся должны научиться или закрепить на данном занятии.

Например: освоить навык формулирования «Я-сообщения»; познакомиться со способами выражения эмоций и отработать на практике техники саморегуляции; изучение стратегий поведения в конфликте и развитие способности адекватного реагирования на различные конфликтные ситуации и т.д.

2 шаг. Выбор формы работы, типа заданий.

Исходя из поставленной цели подберите подходящие формы работы. Это может быть коллективное творческое задание, решение кейсов, обсуждение фильма или текста, практические упражнения (учебные ситуации)

Занятие по профилактике конфликтного поведения в подростковой среде должно быть направлено на формирование у участников навыков конструктивного взаимодействия, саморегуляции и уважения к другим. Главная цель — не просто

рассказать о конфликтах, а научить подростков распознавать их причины, управлять эмоциями и находить мирные решения.

Ключевые направления занятия

Развитие эмоционального интеллекта: умение понимать и контролировать свои эмоции, а также распознавать чувства других.

Формирование навыков коммуникации: обучение умению слушать, аргументировать свою позицию и вести диалог без агрессии.

Профилактика агрессии и буллинга: обсуждение недопустимости насилия и травли, формирование культуры взаимного уважения.

Развитие эмпатии и толерантности: воспитание уважения к различиям во мнениях, внешности, интересах.

Обучение способам выхода из конфликта: знакомство с техниками переговоров, поиска компромиссов и медиации.

Основные темы для обсуждения

Что такое конфликт? Причины возникновения, виды конфликтов (межличностные, внутриличностные, групповые). Конфликт — это не всегда плохо, важно уметь им управлять.

Эмоции в конфликте. Как гнев, обида, страх влияют на поведение. Техники управления эмоциями: как не поддаваться импульсам.

Умение слушать и слышать. Активное слушание как способ понять собеседника. Почему важно не перебивать и задавать уточняющие вопросы.

Я-высказывания. Как говорить о своих чувствах без обвинений (например: «Я чувствую обиду, когда...» вместо «Ты меня обидел»).

Поиск компромисса и сотрудничество. Как находить решения, которые устраивают обе стороны. Разница между компромиссом и уступкой.

Буллинг и кибербуллинг. Почему травля недопустима. Как реагировать, если ты свидетель или жертва агрессии.

Роль лидера в группе. Как влиять на атмосферу в коллективе. Ответственность каждого за общую безопасность и комфорт.

Практика разрешения конфликтов. Разбор реальных или смоделированных ситуаций (кейсов), ролевые игры, где участники пробуют применить полученные навыки.

Форматы работы.

Интерактивные дискуссии.

Ролевые игры и кейс-стади.

Групповые упражнения на доверие и взаимопонимание.

Творческие задания (например, создание антибуллинговых плакатов).

Такое занятие поможет подросткам не только узнать теорию, но и попробовать новые модели поведения в безопасной среде, что значительно повышает эффективность профилактики конфликтов.

Занятие по профилактике агрессивного поведения в подростковой среде должно быть направлено не столько на разбор самих конфликтов, сколько на работу с внутренними причинами агрессии, развитие самоконтроля и формирование навыков безопасного выражения эмоций.

Ключевые направления занятия

Осознание природы агрессии: понимание, что агрессия — это часто защитная реакция или следствие неумения справляться с трудностями.

Развитие саморегуляции: обучение техникам управления гневом и стрессом.

Формирование навыков конструктивного выражения эмоций: как говорить о своих чувствах, не причиняя вреда себе и другим.

Профилактика аутоагрессии и самоповреждающего поведения: обсуждение безопасных способов справляться с внутренним напряжением.

Работа с социальными триггерами: анализ ситуаций, провоцирующих агрессию (буллинг, давление группы, кибербуллинг).

Формирование ответственности за свои поступки: понимание последствий агрессивного поведения для себя и окружающих.

Основные темы для обсуждения

Что такое агрессия и почему она возникает? Различие между агрессией и асертивностью (уверенным поведением). Биологические и психологические причины агрессивных реакций.

Мои эмоции: гнев, раздражение, обида. Как распознавать нарастающее напряжение в теле и мыслях. Техники «скорой помощи» при вспышках гнева (дыхание, переключение внимания, физическая разгрузка).

Агрессия и самооценка. Как неуверенность в себе, страх быть отвергнутым или высмеянным могут приводить к агрессивному поведению. Работа над принятием себя.

Как выражать недовольство, не нападая? Практика «Я-высказываний». Умение говорить о своих границах и потребностях уважительно, но твёрдо.

Буллинг и киберагрессия. Почему участие в травле (даже в роли наблюдателя) — это форма агрессии. Как противостоять давлению группы и не поддаваться на провокации в интернете.

Последствия агрессии. Юридическая и моральная ответственность. Как агрессия разрушает отношения, репутацию и внутреннее состояние самого человека.

Поиск альтернативных способов разрядки. Спорт, творчество, ведение дневника, доверительный разговор — как безопасно «выпускать пар».

Куда обратиться за помощью? Обсуждение того, к кому можно обратиться (школьный психолог, родители, телефоны доверия), если самостоятельно справиться с агрессией не получается.

Форматы работы

Групповые дискуссии с разбором реальных ситуаций из жизни подростков.

Ролевые игры на отработку навыков саморегуляции и асертивного поведения.

Практические упражнения на релаксацию и снятие мышечного напряжения.

Творческие задания (например, создание коллажа «Мои безопасные способы справиться с гневом»).

Такое занятие помогает подросткам не только понять природу своей агрессии, но и получить конкретные инструменты для управления ею, что способствует созданию более безопасной и дружелюбной среды.

3 шаг. Планирование структуры занятия

Например: Приветствие → Презентация темы → Интерактивное упражнение → Дискуссия → Работа в парах → Индивидуальное задание → Общее обсуждение → Итоги и рефлексия → Завершающее слово

ВАЖНО:

Каждая следующая учебная ситуация должна быть итогом предыдущей.

Инструкция к выполнению упражнений и заданий должна быть четкой и подробной. Чтобы учащиеся могли легко понять, что от них требуется.

На каждое упражнение должны быть установлены разумные временные рамки выполнения. Помните, что недостаток времени вызывает стресс, а избыток ведет к снижению концентрации внимания.

Посадка на занятии – круг. Участники должны быть открыты друг перед другом.

Установление правил – важная часть проведения занятия.

4 шаг. Разработка конспекта занятия.

5 шаг. Проведение занятия.

6. Анализ проделанной работы. Индивидуальное обсуждение с подростком-ведущим того, как прошло занятие, что получилось, с какими трудностями столкнулся и т.д.

ЭТАПЫ ПРОВЕДЕНИЯ ЗАНЯТИЯ

I. Приветствие/знакомство, установление правил.

II. Вступительная часть (актуализация/ мотивация/ проблемная ситуация).

III. Основная часть (лекция, упражнения на отработку навыков, коллективная работа/ работа в парах, просмотр видео и обсуждение и др.).

IV. Рефлексия.

Карта урока

Этап	Слова ведущего	Описание упражнения	Необходимые материалы	Продолжительность (мин.)
Этап знакомства	Представиться, рассказать о теме занятия и предстоящей цели. Озвучить правила поведения.			3-5 мин.
Этап создания мотивации	Может включать прочтение стихотворения, просмотр видео с проблемной ситуацией, выполнение упражнений, направленных на подведение к основной теме			5-10 мин.
Работа по теме занятия	Теоретический рассказ, решение кейсов, анализ видеосюжета и т.д.			20 мин.
Обобщение. Закрепление знаний.	Резюмирование полученной информации. (Озвучиванием ведущим или блиц-опрос).			10 мин.
Рефлексия.	Обмен впечатлениями. Ответ на вопрос: «Что забираем с собой?», «Что было наиболее полезным?».			5 мин.

ОСНОВНЫЕ СУЖДЕНИЯ, НА КОТОРЫХ СТРОИТСЯ ЗАНЯТИЕ

Занимаясь профилактикой конфликтного и агрессивного поведения, важно сформировать у учащихся следующие представления о конфликте:

Конфликт – это нормально и не страшно, он случается у всех.

Стратегии поведения в конфликте разные, но все они имеют место быть. Важно то, как мы отстаиваем свою позицию.

Протекание конфликта в негативном ключе зависит от эмоций и того, как мы с ними справляемся.

Особенности проведения занятий для 1–4 классов

Цель: научить базовым правилам общения, распознавать свои эмоции и понимать чувства других.

Темы:

«Что такое ссора и как мириться?»

«Умей сказать "стоп", если тебе неприятно».

«Мы разные, но мы вместе» (толерантность к особенностям других).

«Злюка или добряк? Как управлять своим настроением».

Методы:

Сказкотерапия: Обсуждение поступков сказочных героев.

Арт-терапия: Рисование своего гнева или обиды.

Игровые упражнения: «Комплименты по кругу», «Волшебный стул».

Динамические паузы: Физические упражнения для снятия напряжения («потопать как слон», «порычать как тигр»).

Особенности проведения занятий для среднего звена

Цель: развить навыки саморефлексии, критического мышления, медиации и ассертивного (уверенного) поведения.

Темы:

«Конфликт: разрушает или развивает?»

«Буллинг и кибербуллинг: почему это не "просто шутки"?».

«Я-высказывания: как отстоять себя без драки».

«Групповое давление: как сказать "нет"».

«Ответственность за слова в сети».

Методы:

Дискуссии и дебаты: Обсуждение острых вопросов с разных точек зрения.

Анализ кейсов: Разбор сложных жизненных ситуаций (в том числе анонимных историй из жизни класса).

Ролевые игры: Отработка навыков переговоров и отказа.

Работа в малых группах: Создание проектов по теме «Безопасная школа» или антибуллинговых кампаний.

Таким образом, при работе с младшими школьниками акцент делается на эмоциональную грамотность через игру, а со старшеклассниками — на социальную компетентность через анализ и практику.

УПРАЖНЕНИЯ

УПРАЖНЕНИЯ НА ЗНАКОМСТВО:

«Снежный ком»

Группа встает в круг, и первый называет свое имя. Второй называет имя первого и свое. Третий имя первого, второго и свое. Вместе с именем можно изобразить свой любимый жест, назвать свой любимый напиток, личностное качество (вариант - начинающееся на первую букву имени), хобби и т.п.

«Имена»

Собраться в группы по именам и хором прокричать свое имя. Люди с уникальными именами объединяются в одну группу и должны прокричать что-нибудь их объединяющее.

«Три слова»

Необходимо каждому участнику рассказать о себе в трех словах.

«Представиться по-разному»

Каждый человек в кругу должен "представить себя": изобразить жест, сказать слово, прочитать стихотворение и т.п.

«Клубочек»

Играющие становятся в круг. Клубочек перебрасывается от одного играющего другому, сообщая своё имя и увлечение. После того как клубочек полностью разматывается (не останется играющих без нитки) - клубочек сматывают, по средствам называния имени и увлечения того, от кого пришла нить клубочка. Тот, от кого начал разматываться клубочек должен назвать имя и увлечение последнего, кому пришла нить. О правилах сматывания клубочка заранее сообщать нельзя.

«Алфавит»

Построиться по именам в алфавитном порядке.

«Карточки» (муравейник)

Группе раздаются карточки, разделенные на квадраты. В каждом квадрате написано какое-то качество человека. (Например: Я люблю петь. У меня есть собака. Мне грустно. и т.п.) Каждый должен найти людей с данными признаками и вписать их имена на свою карточку, чтобы оказались заполнены все клетки. В

упражнение следует включать те качества, которые важны педагогу: интерес к профильной деятельности (я люблю театр), группы по увлечениям (я люблю читать фантастику), качества присущие только участнику, которого хочется "выиграть" в рамках упражнения (пишутся под конкретного человека).

«Вихрь»

Ведущий дает инструкцию: те, к кому относится данное утверждение должны поменяться местами.

Например:

Поменяйтесь местами те, кто занимается спортом;

Поменяйтесь местами те, кто смотрит фильмы по вечерам;

Поменяйтесь местами те, у кого есть домашнее животное;

Поменяйтесь местами те, кто любит ходить в театр и т.д.

«Встаньте те, кто...»

Ведущий зачитывает разные утверждения, добавляя вначале «Встаньте те, кто...». Участники должны подняться со своих мест и поприветствовать товарищей по интересам. Ведущий может включать как нейтральные утверждения (встаньте те, кто играет в компьютерные игры, кто смотрит фантастику, кто занимается спортом и т.д.), так и суждения, подобранные для определенной темы (встаньте те, кто в споре яростно отстаивает свои интересы, кто при конфликте уйдет и не будет развивать ситуацию, кто предпочитает решать разногласия в переписке с помощью сообщений и т.д.)

УПРАЖНЕНИЯ НА СОЗДАНИЕ ПРОБЛЕМНОЙ СИТУАЦИИ, ПОДВЕДЕНИЕ К ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ:

«Снежинка»

Цель упражнения: показать на сколько разное восприятие друг у друга, даже если все находятся в равных условиях.

Инструкция: Каждый участник получает лист бумаги. Ведущий дает команды:

- молча сложите лист пополам;
- оторвите правый верхний угол;
- снова сложите лист пополам;
- также оторвите правый верхний угол;
- ещё раз сложите лист пополам;
- снова оторвите правый верхний угол;
- Разверните лист бумаги.

Обсуждение: как вы думаете, почему получились разные снежинки?

Были ли в Вашей жизни ситуации, когда Вас не совсем верно понимали?

Какие выводы можно сделать? (одинаковых людей нет, поэтому и снежинки получились разные, хотя инструкция для всех была совершенно одинаковая).

«Давление»

Цель: демонстрация реакции сопротивления в ответ на физическое и психологическое давление.

Время проведения: 5 минут.

Инструкция. Попросите учащихся соединить ладони на уровне груди (как в индийских фильмах) и сильно-сильно надавить правой ладонью на левую ладонь (не более 30 секунд). После чего задается вопрос: что получилось? Если следовать этой инструкции, то левая ладонь должна была поддаться и уйти в сторону, но она оказала сопротивление. Почему?

Обсуждение:

- Какие чувства у вас возникли при выполнении упражнения?
- Как это соотносится с тем, о чем мы только что говорили?
- Что происходит, когда кто-то слишком сильно настаивает на своем мнении или заставляет принять определенное решение?

Вывод. Давление вызывает сопротивление, это нормальная, естественная реакция любого человека. Только диалог на равных, проговаривание своих чувств,

совместная выработка решений могут решить конфликтную ситуацию конструктивно.

«Разожми кулак»

Это упражнение рассчитано на двух человек. Оно дает возможность обоим хорошо узнать партнера: его восприимчивость, особенности поведения, прямоту или скрытность, склонность к манипулированию, стиль поведения в конфликтах. Это упражнение очень простое, но очень ценное.

1. Попросите группу образовать пары: «Найдите кого-нибудь, кто вам интересен или о ком вам трудно составить впечатление».

2. Партнеры садятся рядом и решают, кто из них будет участник А, а кто – участник Б.

3. Участник А сжимает правую руку в кулак. Перед участником Б стоит задача этот кулак разжать. Он выбирает любое средство (словесное или физическое воздействие), которое кажется ему подходящим, и пробует применить его, а участник А решает, хочет ли он оказать сопротивление, как долго он будет это делать и когда он уступит партнеру.

4. После этого партнеры меняются ролями. Теперь участник Б сжимает руку в кулак, и участник А пытается этот кулак разжать.

5. Когда пара завершила работу, вся группа обменивается опытом:

- Какие средства только усиливали сопротивление?
- Какие средства можно назвать тактичными?
- Пытался ли кто-нибудь проверить, как партнер реагирует на стресс?
- Не отказался ли кто-нибудь выполнить задание, потому что оно показалось ему смешным или неестественным?
- Играло ли какую-либо роль доверие партнеров друг к другу?
- Как бы вы оценили атмосферу доверительности в группе в целом?

«Диалог»

Цель: развитие умения слушать партнера и совершенствовать коммуникативные навыки.

Участники делятся на группы по 2 или 3 человека (в зависимости от общего количества).

Участники в группе определяют между собой кто будет говорящим, а кто слушателем.

Ведущий раздает им инструкции в зависимости от выбранной роли.

Инструкции для группы 2 человека:
Инструкция для говорящего. Примерно 3 минут поговорите с вашим партнером о каком-либо интересном событии из своей жизни. Изложите ваши взгляды так точно и уверенно, как только можете.
Инструкция для слушателя. Не показывайте эту инструкцию партнеру. Задание вашего партнера — поделиться с вами его взглядами на заданную тему. Участвуя в беседе, постарайтесь отражать плохое слушание: изредка смотреть на своего партнера, но чаще пусть ваш взгляд блуждает по комнате; начать заниматься своими делами, например, завязывать шнурки ботинок, приводить в порядок свою одежду, смотреться в зеркало; постоянно перебивать собеседника, пытаться рассказывать об аналогичном событии в своей жизни, преувеличенно жестикулируя руками; устало смотреть, зевать, говорить очень медленно, тихо, растягивая слова; если ваш партнер сидит перед вами прямо, займите вальяжную позу. Если его руки или ноги скрещены, избегайте скрещивать свои Затем резко измените свое поведение. Попробуйте всем видом продемонстрировать свою заинтересованность в разговоре (активное слушание) Проявляйте способы поддержки: улыбка, открытая поза, наклон вперед, касание, контакт глазами, кивок, позиция «на равных». Используйте техники активного слушания: - уточняющие вопросы («Что ты имел в виду?») или наводящие вопросы (Что? Где? Когда? Почему? Зачем?) - побуждение («Ну и... И что дальше?»); - поддакивание («ага», «угу», да-да, ну, кивание подбородком). - «эхо-реакция» - повторение последнего слова собеседника. - «Зеркало» - повторение последней фразы собеседника с изменением порядка слов. - эмоции («ух», «ах», «здорово», смех, гримасы и т.п.

Инструкции для группы 3 человека:
Инструкция для говорящего. Примерно 3 минуты расскажите вашим партнерам о себе. Чем вы увлекаетесь, какую музыку слушаете или какие фильмы смотрите. Поделитесь планами на будущее. Какую профессию хотели бы выбрать. Изложите ваши взгляды так точно и уверенно, как только можете.
Инструкция для 1 слушателя. Не показывайте эту инструкцию партнерам. Задание говорящего — поделиться с вами его взглядами на заданную тему. Участвуя в беседе, постарайтесь отражать плохое слушание: изредка смотреть на своего партнера, но чаще пусть ваш взгляд блуждает по комнате; начать заниматься своими делами, например, завязывать шнурки ботинок, приводить в порядок свою одежду, смотреться в зеркало; постоянно перебивать собеседника, пытаться рассказывать об аналогичном событии в своей жизни, преувеличенно жестикулируя руками; устало смотреть, зевать, говорить очень медленно, тихо, растягивая слова; если ваш партнер сидит перед вами прямо, займите вальяжную позу. Если его руки или ноги скрещены, избегайте скрещивать свои
Инструкция для 2 слушателя. Не показывайте эту инструкцию партнерам. Задание говорящего — поделиться с вами его взглядами на заданную тему.

Попробуйте всем видом продемонстрировать свою заинтересованность в разговоре (активное слушание)

Проявляйте способы поддержки: улыбка, открытая поза, наклон вперед, касание, контакт глазами, кивок, позиция “на равных”.

Используйте техники активного слушания:

- уточняющие вопросы («Что ты имел в виду?») или наводящие вопросы (Что? Где? Когда? Почему? Зачем?)

- побуждение («Ну и... И что дальше?»);

- поддакивание («ага», «угу», да-да, ну, кивание подбородком).

- «эхо-реакция» - повторение последнего слова собеседника.

- «Зеркало» - повторение последней фразы собеседника с изменением порядка слов.

- эмоции («ух», «ах», «здорово», смех, гримасы и т.п.

Рефлексия

Что мешало говорить, что помогало? (для тех, кто был в роли говорящего);

Какой слушатель вызвал большую симпатию – активный или пассивный?

Какой способ поддержки было легче всего использовать, какой труднее? (для тех, кто был в роли слушателя);

Обратили внимание, что мы, слушая, должны еще и замечать любые изменения в своем собеседнике – значит, быть наблюдательными в общении – важное правило.

«Притча»

ЛЕКЦИОННЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Мини-лекция «Формула конфликта» (По материалам пособия: *Психология, 7 класс: учебное пособие / под редакцией И.В. Дубровиной. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2008. 248 с.)*

Цель: познакомить с компонентами конфликта.

Время проведения: 10 минут.

Инструкция. Познакомьте учащихся с формулой конфликта, используя материалы учебного пособия под редакцией И.В. Дубровиной.

«Попробуем разобраться, из чего состоит конфликт. В основе конфликта лежит конфликтная ситуация. Конфликтная ситуация возникает между участниками конфликта. Как мы уже говорили, это могут быть отдельные люди, группы людей, организации или даже разные стороны личности одного человека.

Любая ситуация может стать конфликтной, а может и не стать – все зависит от отношения к ней. Например, один из друзей не мог пойти гулять в тот момент, когда его приглашал приятель. Эта ситуация сама по себе не является конфликтной. Но один из участников общения воспринял ее как конфликтную.

Сколько ссор, обид можно было бы избежать, если в самом начале не идти на конфликт, не превращать обычную ситуацию в конфликтную.

Но чаще всего конфликтная ситуация возникает тогда, когда есть для этого определенная причина – то, из-за чего враждуют участники конфликта, почему не могут договориться.

Есть ситуации, в которых участники конфликта относятся друг к другу нейтрально или даже хорошо. Здесь нет глубинной причины для конфликта. Напряжение возникает по поводу какого-то конкретного вопроса или объекта. Типичными примерами таких конфликтов являются споры из-за территорий, когда не могут договориться правительства разных стран, или суд из-за наследства, которое не могут поделить родственники.

Конфликты, возникающие из-за конкретных вопросов или объектов, называют деловыми.

Но иногда источник конфликтной ситуации кроется в личностных качествах участников либо в их психологической несовместимости. Такие конфликты называют личностно-эмоциональными.

Конфликтная ситуация не обязательно переходит в конфликт. Для этого нужен толчок, та последняя капля, которая переполняет чашу терпения, – повод. Повод для конфликта может возникнуть по инициативе кого-либо из участников. Если человек намеренно дразнит другого, оскорбляет, говорит обидные вещи, он, скорее всего, хочет вызвать его на конфликт. Или, например, начальник может специально создать какой-то производственный конфликт с подчиненным, а потом «за невыполненное задание» или «за неуместное поведение на рабочем месте» уволить этого сотрудника. Целью начальника было увольнение, а конфликт он создает намеренно, как средство достижения этой цели.

Но повод может подвернуться и случайно. Например, на перемене ты нечаянно наступаешь кому-нибудь на ногу. А этот кто-то только и ждет повода

разрядиться, сорвать зло на окружающих. Вот ты уже и в конфликте в результате своего нечаянного неловкого движения.

Конфликтная ситуация может сложиться в ходе естественного течения событий.

Вот довольно типичный пример поведения подростка, находящегося в ситуации конфликта с родителями, которые, по его мнению, не считались с ним как с взрослым человеком. Во время обеда мать задает ему невинный вопрос:

«Не остыл ли суп?». Но для него это не просто вопрос – это повод для того, чтобы выплеснуть свои переживания, порожденные конфликтом. Поэтому в ответ на вопрос матери он швыряет ложку и с криком: «Вечно ты лезешь мне в душу!» – уходит из комнаты.

Учитывая все сказанное, можно вывести следующую формулу конфликта: Конфликт – это конфликтная ситуация + повод для конфликта.

Мини-лекция «Причины возникновения межличностных конфликтов» (По материалам пособия: *Психология, 7 класс: учебное пособие / под редакцией И.В. Дубровиной. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2008. 248 с.*)

Цель: познакомиться с причинами возникновения межличностных конфликтов.

Время проведения: 15 минут.

Инструкция. Познакомьте учащихся с причинами возникновения конфликтов, используя материалы учебного пособия под редакцией И.В. Дубровиной.

«В жизни возникают – подчас случайно – ситуации, которые сталкивают людей, преследующих противоположные цели. Можно, например, считать конфликтными отношения между царем Салтаном, с одной стороны, и ткачихой, поварихой и сватьей бабой Бабарихой, с другой стороны, в знаменитой сказке А.С. Пушкина. Конфликт здесь порожден прямо противоположными целями: царь Салтан хочет поехать к Гвидону, а они «не хотят его пустить чудный остров навестить». Конфликт этот длится довольно долго, наконец, царь Салтан взрывается и кладет ему конец: «Кто я – царь или дитя? – говорит он, не шутя...» и т.д. вплоть до полного расставания со всей троицей.

Конфликт может возникнуть между людьми, стремящимися к одной и той же цели, но находящимися при этом в ситуации конкуренции, когда победить может только один человек, к примеру, в борьбе за директорское кресло или за руку и сердце красавицы.

Конфликт между участниками порождается подчас столкновением их совершенно разных жизненных принципов, представлений о добре и зле, правильном и неправильном. Примером в данном случае может служить непрекращающийся конфликт между миролюбивым гуманистом – котом Леопольдом и мелкими пакостниками – мышами из известного мультфильма.

Источником конфликтов часто является психологическая несовместимость людей. Люди могут быть сами по себе замечательными, но вместе долго не могут

находиться, они начинают друг друга раздражать. Именно поэтому при подборе членов экипажей самолетов, подводных лодок, космических кораблей, участников длительных научных экспедиций, например, на зимовке в Арктике или Антарктидеи т.п. людей обязательно проверяют на их психологическую совместимость, то есть возможность длительного мирного сосуществования.

Конфликты могут возникать из-за непонимания смысла высказываний, просьб, приказов, переживаний, объяснений.

Конфликт может возникнуть просто по причине скуки, тогда его участники оказываются «при деле», жизнь их наполняется более интересным содержанием. Как скучно было бы коту Тому и мышонку Джерри, героям американских мультфильмов, или Волку и Зайцу из отечественного мультфильма «Ну, погоди!», если бы они не строили друг другу бесконечные козни!

Как правило, межличностные конфликты имеют не одну, а сразу несколько причин. Их далеко не всегда легко понять как самим участникам конфликта, так и стороннему наблюдателю, поскольку люди часто не осознают истинной природы конфликта.

Конфликт вообще можно образно представить себе в виде сравнительно небольшой надводной части айсберга, где под водой, оставаясь невидимой, находится его основная часть, состоящая из осознаваемых и неосознаваемых людьми обид, надежд, представлений о справедливости – всего того, что может служить причиной конфликтов».

Мини-лекция «Поведение человека в конфликте» (по материалам пособия: Психология, 7 класс: учебное пособие / под редакцией И.В. Дубровиной. 2-е изд., испр. и доп. М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2008. 248 с.)

Цель: учить находить причины возникновения конфликта, возможные страхи сторон конфликта.

Время проведения: 15 минут.

Материал: схема К. Томаса.

Инструкция. Мини-лекцию необходимо сопровождать зарисовкой схемы К. Томаса:

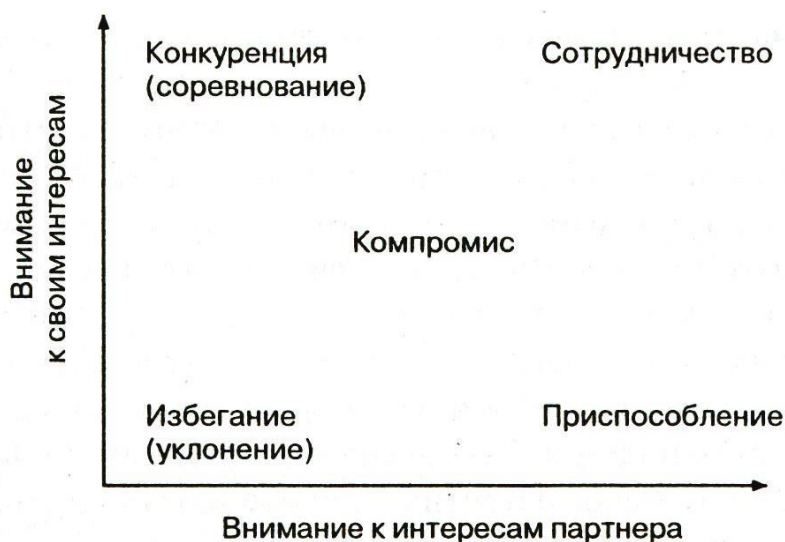


Рисунок 2. Схема Т. Томаса

«Существует много стратегий и тактик выхода из конфликта: одни более, другие менее надежные и успешные. Но есть один самый главный совет. Вот он: если хочешь наилучшим образом разрешить конфликт с человеком, попробуй учесть не только свои, но и его интересы. Только при таком подходе выиграют обе стороны. Но оказывается, что именно этого никогда не происходит: каждый обычно хочет не просто выиграть сам, но сделать так, чтобы проиграл другой. В результате теряют оба.

Исследования показали, что поведение человека в ситуации конфликта зависит, с одной стороны, от того, насколько он активно себя ведет, а с другой, от того, насколько он хочет сотрудничать, а не враждовать с другим человеком. Получается четыре варианта поведения при конфликте.

Соперничество. Высокая активность при нежелании сотрудничать. В этом случае человеку хочется добиться своего любой ценой, не считаясь с интересами другого. Конфликтующий действует по принципу «Если не ты – его, то он – тебя». При таком поведении в конфликте победа может дорого стоить – например, отношения с другим человеком могут быть испорчены навсегда.

Избегание. При таком поведении нет ни активности, ни желания сотрудничать. Человек ведет себя так, чтобы не допустить конфликта ни в коем случае – например, уводя разговор в сторону всякий раз, когда он касается отрицательных качеств другого или взаимных обид. Иногда уместно пользоваться этим способом, но понятно, что он не пригоден на все случаи жизни: если разногласия и взаимное недовольство не обсуждать, то они не исчезнут.

Приспособление – это отсутствие активности при явном желании сотрудничать. Такое подчинение требованиям другого возможно и даже необходимо, если другой все-таки прав. Но если приспособляться к чужим требованиям всегда, то наверняка это будет в ущерб собственным интересам, а возможно, и интересам общего дела.

Сотрудничество отличается высокой степенью активности и выраженным желанием сотрудничать. Это наилучший вариант поведения в ситуации конфликта. Для сотрудничества в конфликте могут быть использованы разные способы решения общей проблемы.

Возьмем, к примеру, такой конфликт: у тебя с товарищами один апельсин на троих. Что делать?

Можно воспользоваться несколькими способами:

1. *Дипломатия.* Вы стараетесь рассудить, кому апельсин нужнее.
2. *Компромисс (консенсус).* Чистите апельсин и делите его поровну.
3. *Воля судьбы.* Тянете жребий.

Но можно решить этот конфликт и как-то еще. Подойти к нему более творчески и нестандартно. Например, можно внимательнее отнестись к желаниям всех участников конфликта и попытаться их по возможности удовлетворить. Возможно, одному апельсин нужен потому, что его мучит жажда или голод – он хочет съесть дольки или выжать сок. Другому нужна только кожура для того, чтобы приготовить цукаты для пирога или, высушив их, положить в шкаф, защищая от

моли вещи. А третий вообще мечтает вырастить апельсиновое дерево, и ему нужны только косточки. Такой способ сотрудничества для разрешения конфликта можно назвать конструктивным поиском.

Больше всего в жизни добивается тот человек, который рассматривает возникающие в его жизни проблемы, конфликты не как сваливающиеся на голову несчастья или призывы к жестоким битвам, а как интересные жизненные ребусы. Чтобы конфликты и были такими интересными задачами, а не стихийными бедствиями, полезно владеть приемами общения, которые способствуют благополучному разрешению конфликтов. Эти приемы полезно знать любому человеку. Эти же приемы будет использовать медиатор в своей работе.

Вот некоторые из них (раздайте памятки каждому участнику группы):

1. Точно выбирай время и место. Если хочется действительно разрешить разногласия с другим человеком или выступить в роли медиатора, нужно позаботиться о том, чтобы выбрать удобное для всех время и место для серьезного разговора. Не стоит затевать выяснение личных отношений или выступать посредником чужих отношений, если вокруг люди, которых конфликт не касается, и если кто-то из участников конфликта устал или плохо себя чувствует.

2. Действуй в общих интересах. Помни о том, что другой человек имеет те же права: право чувствовать не то же самое, что и ты, право отстаивать свои интересы, право на ошибку. Если другой участник конфликта все же прав, вырази согласие с его словами, например, так: «Когда я опять буду так делать, скажи мне сразу об этом». Если же вы выступаете в роли посредника, медиатора, то важно помнить о необходимости соблюдать нейтральность по отношению к каждой из сторон.

3. Избегай обобщений сам и переводы обобщения другого на конкретные примеры. Во время конфликта люди часто бросают друг другу обобщенные обвинения («Вечно ты не в свое дело суешься!», «Ты вообще не способен понять другого человека!» и тому подобное). Не стоит пользоваться такими обобщениями, они оскорбительны и вредны. Если их использует другой участник конфликта, стоит попросить его привести конкретные примеры того, в чем он вас обвиняет: «Когда это было?», «Приведи пример».

4. Пользуйся описаниями, а не оценками. Например, выражение «Ты – трепло!» – это оценка, а «Ты рассказал обо мне то, о чем я просил никому не рассказывать» – это описание. Желательно выражать чувства словами как можно более подробно. Это помогает другому участнику конфликта лучше понять тебя, а тебе – снять внутреннее напряжение, разрядиться.

5. Внимательно слушай другого. Это помогает лучше понять другого человека и выглядит в его глазах как забота о нем.

6. Попробуй обсудить действительные факты, не обвиняя другого.

7. Попробуй посмотреть на конфликт как бы со стороны и поставить себя на место другого. Это важно и в индивидуальной работе медиатора со сторонами конфликта.

8. Попробуй остановить резкие действия и высказывания, пока обе стороны не успокоятся.

9. Взвесь точку зрения другого разумно и искренно; это заставит и другого сделать то же самое.

10. Не дави своей точкой зрения на другого; обсудите точки зрения обоих.

11. Не бей «ниже пояса» – не намекай на внешность, физические недостатки, родителей и др.

12. Критикуя другого, не забывай о его достоинствах.

13. Заканчивайте спор некоторым соглашением.

Пользуясь этими приемами – пусть даже не всеми – можно достичь того, чтобы от конфликтов, если уж они возникли, оставались не испорченное настроение и разрушенная дружба, а решение споров и разъясненные недоразумения».

В завершение мини-лекции задайте группе вопросы:

– Что необходимо, чтобы конфликты разрешались наиболее благоприятно для всех его участников?

– Вспомните и подумайте, как вы ведете себя в ситуации конфликта.

– Вспомните случай, когда сами были участником конфликта. Какова была причина этого конфликта? Какие из навыков общения вы использовали тогда? Как бы вы поступили, если бы эта ситуация повторилась теперь?

ПРИТЧИ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

«Почему люди кричат друг на друга?»

Однажды учитель спросил учеников: «Почему люди при ссорах повышают голос?»

- Наверное, они теряют спокойствие, – предположили ученики.

- Но зачем повышать голос, если второй человек находится рядом с тобой? – спрашивал Учитель.

Ученики недоуменно пожимали плечами. Им раньше это и в голову никогда не приходило. Тогда Учитель сказал:

- Когда люди ссорятся и недовольство между ними возрастает, их сердца отдаляются. А вместе с ними отдаляются и их души. Чтобы услышать друг друга, им приходится повышать голос. И чем сильнее их обида и злость, тем громче они кричат.

«А что происходит, когда людьми правит любовь?» – спросил Учитель.

- Они не повышают голоса, а говорят очень тихо. Их сердца находятся совсем рядом, а расстояние между ними практически полностью стирается. Они даже не говорят, а только перешептываются. А иногда и слов не нужно – их глаза говорят обо всем.

Не забывайте, что ссоры отдаляют вас друг от друга, а слова, произнесенные на повышенных тонах, увеличивают это расстояние многократно. Не злоупотребляйте этим, потому что настанет день, когда расстояние между вами увеличится настолько, что пути обратно вы уже не найдете.

«Два монаха»

Любой странствующий монах мог остановиться в дзэнском храме при условии, что он будет победителем тех, кто живет в этом храме. Если же он будет побежден, ему придется уйти.

В одном храме на севере Японии жили два брата монаха. Старший брат учился, а младший был дурачком и к тому же еще одноглазым. Однажды к ним зашел странствующий монах и попросился переночевать, предложив в соответствии с обычаем побеседовать о возвышенном учении.

Старший брат, уставший от занятий за день, велел младшему выступить вместо себя.

Пойди и потребуай разговора в молчании, – научил он его. Итак, младший брат и странник пошли к святыне и сели.

Вскоре странник поднялся, подошел к старшему брату и сказал:

Твой младший брат удивительный парень. Он победил меня.

Перескажи мне диалог, – попросил старший брат.

«Сначала, – сказал странник, — я поднял один палец, символизируя просветленного Будду». Тогда твой брат поднял два пальца, символизируя Будду и его учение. Я поднял три пальца, символизируя Будду, его учение и его последователей, живущих гармонической жизнью. Тогда твой брат потряс сжатым

кулаком у меня перед лицом, указывая, что все три произошли из одной реализации. Таким образом, он победил, и я не имею права оставаться здесь.

С этими словами странник ушел.

«Где этот парень?» - спросил младший брат, вбегая к старшему.

- Я понял от него, что ты победил в споре.

- Ничего я не победил. Я хочу поколотить его.

- Расскажи мне, о чем вы спорили, – попросил старший брат.

- Ну, минуту он смотрел на меня, потом поднял один палец, оскорбляя меня намеком на то, что у меня один глаз. Так как он странник, то я подумал, что мне надо быть повежливее с ним. Поэтому я поднял два пальца, поздравляя его с тем, что у него два глаза. Тогда этот грубиян и негодяй поднял три пальца, намекая на то, что на двоих у нас только три глаза. Тогда я взбесился и стал колотить его, а он убежал. На этом все кончилось.

Вопросы: в чем смысл притчи? почему общение было неэффективным? в чем причины? что могло исправить ситуацию?

«Груз обид»

Ученик попросил учителя:

— Ты такой мудрый. Ты всегда в хорошем настроении, никогда не злишься.

Помоги и мне быть таким.

Учитель согласился и попросил ученика принести картофель и прозрачный пакет.

— Если ты на кого-нибудь разозлишься и затаишь обиду, — сказал учитель, — то возьми картофель, напиши на нём имя человека, с которым произошёл конфликт, и положи этот картофель в пакет.

— И это всё? — недоумённо спросил ученик.

— Нет, — ответил учитель. — Ты должен всегда этот пакет носить с собой.

И каждый раз, когда на кого-нибудь обидишься, добавлять в него картофель.

Ученик согласился. Прошло какое-то время. Пакет ученика наполнился картофелинами и стал достаточно тяжёлым. Его очень неудобно было всегда носить с собой. К тому же тот картофель, что он положил в самом начале, стал портиться. Он покрылся скользким гадким налётом, некоторый пророс, некоторый зацвёл и стал издавать резкий неприятный запах.

Ученик пришёл к учителю и сказал: — Это уже невозможно носить с собой. Во-первых, пакет слишком тяжёлый, а во-вторых, картофель испортился. Предложи что-нибудь другое.

Но учитель ответил:

— То же самое происходит и у тебя в душе. Просто ты это сразу не замечаешь. Поступки превращаются в привычки, привычки — в характер, который рождает зловонные пороки. Я дал тебе возможность понаблюдать весь этот процесс со стороны. Каждый раз, когда ты решишь обидеться или, наоборот, обидеть кого-то, подумай, нужен ли тебе этот груз.

«Об осознанном поведении в конфликтных ситуациях».

Два друга решили отправиться в путешествие. Однажды на их пути встала быстрая и глубокая река, которую невозможно было легко преодолеть. Один предложил немедленно переправляться вплавь, утверждая, что совместными усилиями они смогут справиться. Другой посоветовал подождать, считая, что вода скоро спадет естественным образом.

Первая попытка оказалась неудачной: напористый путешественник оказался захвачен быстрым течением реки и едва спасся благодаря случайному стечению обстоятельств. После спасения он возмутился поведением товарища, упрекая его в пассивности. Тогда мудрый друг ответил:

«Лучше переждать мгновение, чем поспешно подвергаться риску. Иногда самое правильное решение — выждать подходящий момент».




Эта притча напоминает нам, насколько важна мудрость и терпение в конфликтных ситуациях. Зачастую стремление быстро разрешить разногласия лишь усиливает напряжённость. Иногда лучшим решением является спокойное наблюдение и объективная оценка обстановки.

Используйте эту простую истину в повседневной жизни, помните: лучшее решение не всегда лежит на поверхности.

Мудрецы и слон.

Давным-давно в маленьком городе жили-были шесть слепых мудрецов. Однажды в город привели слона. Мудрецы захотели его увидеть. Но как? «Я знаю, - сказал один мудрец, - мы ощупаем его». – «Хорошая идея, - сказали другие, - тогда мы будем знать, какой он- слон». Итак, шесть человек пошли изучать слона. Первый ощупал большое плоское ухо. Оно медленно двигалось вперед - назад. «Слон похож на веер!» - закричал первый мудрец. Второй мудрец потрогал ноги слона. «Он похож на дерево!» - воскликнул он. «Вы оба не правы, - сказал третий, - он похож на веревку». Этот человек нащупал слоновий хвост. «Слон похож на копье», - воскликнул четвертый. «Нет, нет, - закричал пятый, - слон как высокая стена!». Он говорил так, ощупывая бок слона. Шестой мудрец дергал слоновий хобот. «Вы все не правы, - сказал он, - слон похож на змею». «Нет на веревку!» - «Змея!» - «Стена!» - «Вы ошибаетесь!» - «Я прав!». Шестеро слепых кричало друг на друга целый час. И они никогда не узнали, как выглядит слон.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ ДЛЯ РАБОТЫ ПО ТЕМЕ ЗАНЯТИЯ

№	Название материала	Ссылка на ресурс
1.	Примерные правила	Приложение 1
2.	Кейсы конфликтных ситуаций для проигрывания и обсуждения.	Приложение 2
3.	Карта конфликта для работы с кейсами.	Приложение 3
4.	Колесо эмоций Роберта Плутчика.	Приложение 4
5.	Карточки «Я-сообщение»	https://cppmsp52.ru/vebinar-monimp-221120191 
6.	Ситуации для формулирования и отработки навыка «Я-сообщение»	Приложение 5
7.	Видеоролики конфликтных ситуаций из мультиков для обсуждения и анализа.	https://vkvideo.ru/playlist/-199824725_2 
8.	Видеоролики с видео-феста по ключевым темам.	https://vkvideo.ru/playlist/-199824725_4
9.	Сценарий проведения «Круг сообщества»	https://cppmsp52.ru/scenarij-klassnogo-chasa-po-razresheniyu-konfliktov 
10.	Сценарии занятий, направленных на профилактику конфликтов, с подростками.	https://медиацияровесников52.рф/znayu-umeyu-dejstvuyu

		
11.	Дополнительные буклеты, памятки	https://vk.com/docs-199824725

ПРАВИЛА:

- 1. Уважать ведущего;**
- 2. Говорить с уважением;**
- 3. Слушать с уважением;**
- 4. Оставаться на занятии до его завершения;**
- 5. Ход можно пропустить, но лучше высказаться.**

Кейс 1.

Саша и Артем - одноклассники. Друг Саши – Женя пожаловался ему на Артёма, что тот при всех оскорбил его на перемене и опозорил перед классом. Саша подошёл выяснять к Артему, почему тот так сделал, на что Артём сказал, что Женя неуважительно отзывался о Людмиле Васильевне – любимом преподавателе как Артема, так и Саши. После этого на уроке биологии учитель распределил в одну группу для проекта Сашу, Женю и Артема. Теперь им нужно наладить отношения для того, чтобы успешно выполнить задание.

Кейс 2.

Кирилл и его одноклассник Миша дружили в начальной школе, но после перехода в восьмой класс поругались, так как Кирилл начал считать Мишу слишком заикленным на учёбе, а Миша считал Кирилла слишком безответственным. На уроке им задали проект и распределили в одну группу, так что теперь им нужно делить обязанности между собой. Кирилл хочет взять на себя часть работы, а Миша не желает доверить Кириллу выполнение этого задания, так как от оценки за проект зависит годовая оценка Миши. Это сильно обижает Кирилла и ещё сильнее портит отношения ребят.

Кейс 3.

Ира поссорилась с Настей из-за того, что Настя потеряла книгу, которую на днях одолжила ей Ира. Настя пообещала купить ей такую же, но Ира отказалась, мотивируя это тем, что в предыдущей книге ей расписался сам автор. Настя разозлилась и сказала, что если вещь настолько ценная, не надо её никому одалживать.

Кейс 4.

На контрольной Андрей повернулся к другу Илье, чтобы списать задание, так как пропустил тему работы, когда её объясняли. Илья закрыл от него тетрадь и проигнорировал просьбу о помощи. Андрей получил двойку и не хочет больше разговаривать с Ильей, потому что, по его мнению, друзей не оставляют в трудную минуту, он не понимает, как так можно. Илья закрыл тетрадь, потому что обиделся на Андрея из-за того, что с утра Андрей с ним не поздоровался, а вместо этого общался с одноклассницей.

Кейс 5.

Класс, в котором учатся Максим и Вова, на выходных собирался пойти в поход. Максим долго готовился к этому, учился вести себя на природе. Вова, его одноклассник, сначала обещал ему отправиться вместе с ним, но, когда получил двойку по математике, родители запретили ему идти в этот поход. Так как Максим больше ни с кем из класса не общался, ему было очень неловко и одиноко в походе. Когда Максим вернулся из путешествия, он начал дразнить Вову, что тот пропустил всё самое интересное, а Вова сказал, что больше никогда с этим человеком общаться не будет.

Кейс 6.

Лиза приходит в школу и видит, что её подруга Даша общается с другой компанией, а её игнорирует. Лиза обиделась на это и подошла узнать, что случилось. Даша сказала, что последнее время Лиза сама уделяла ей мало внимания и поэтому она решила, что они больше не подруги. Лиза знает, что действительно реже стала общаться с Дашей, но это потому, что у неё возникли трудности в учёбе и она тратит много времени на уроки. Даша ей не поверила, потому что до этого Лизу учёба никогда не волновала.

Кейс 7.

Семён - лидер в классе, последнее слово всегда за ним. Так повелось с 1 класса, и никто не возражал, потому что Семён всегда помогал одноклассникам на контрольных. Недавно в класс перевёлся новый ученик, Алексей, и ему не понравилось, что кто-то позволяет себе всеми командовать. Он начал постоянно ругаться с Семёном, чтобы укрепить свои позиции.

Кейс 8.

Когда ученики заходили в класс, Вера увидела, что её одноклассник Илья занял парту, куда они собирались сесть с подругой вдвоём. Она подошла к Илье и в грубой форме попросила его уйти, на что Илья пошёл на принцип и сказал, что останется на месте, так как сейчас работа, а здесь ему очень удобно списывать. Вере надо сидеть с подругой, так как она сама ничего не знает по предмету, а подруга обещала ей подсказать.

Кейс 9.

Ваня с детства боится насекомых. Однажды он пошёл гулять со своим другом Димой, который, увидев майского жука, взял его в руки и начал бегать за Ваней, потому что хотел избавиться от страха. Ваня шутку не оценил и обиделся на Диму за то, что он невнимательно отнёсся к его страхам и заставил чувствовать панику. За это Дима обиделся на Ваню и молча ушёл домой. Дима считает, что Ваня слишком резко отреагировал на простую шутку.

Кейс 10.

Юля принесла в школу шоколадку, чтобы поесть, так как вечером ей надо было сразу идти на тренировку по волейболу. Лена увидела это и попросила поделиться с ней одной долькой, напомнив Юле, что она с ней делилась, когда та хотела есть. Юля отказала ей, сказав, что не обязана отвечать ей тем же и что ей нужнее. Лена обиделась на Юлю за жадность и назвала её мелочной.

Приложение 3.

Карта конфликта № _____

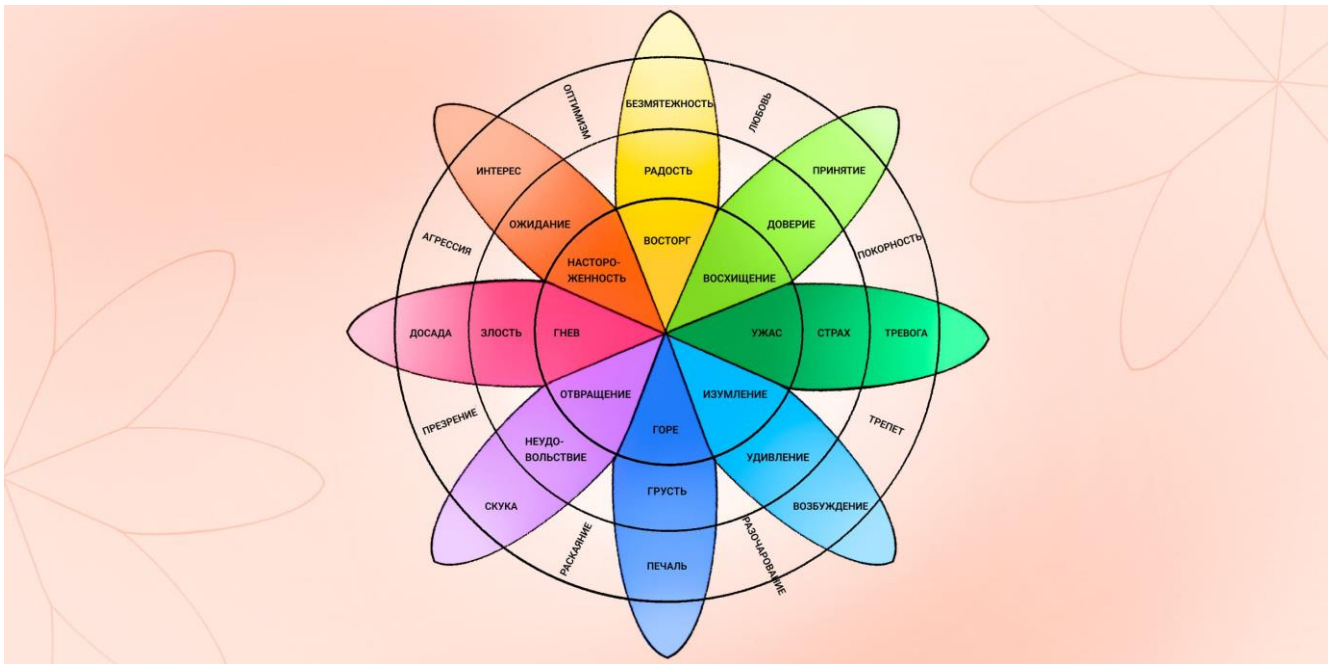
Дата: _____

Сторона А: _____

Сторона Б: _____

Интересы	СТОРОНА А	Опасения
Требования к стороне Б		
Предмет конфликта		
Требования к стороне А		
Интересы	СТОРОНА Б	Опасения

Колесо эмоций Роберта Плутчика



Тренировка навыка «Я-высказываний»

Цель упражнения: научиться выражать свои чувства и мысли в конфликтных или сложных ситуациях без обвинений и агрессии, используя технику «Я-высказываний».

Формула «Я-высказывания»:

1. ЧУВСТВО: «Я чувствую...» (назови свою эмоцию)
2. СОБЫТИЕ: «...когда происходит...» (опиши конкретный поступок без оценки)
3. ПРИЧИНА: «...потому что...» (объясни последствия этого поступка для тебя)
4. ПРЕДЛОЖЕНИЕ (ЖЕЛАНИЕ): «...я бы хотел(а)... / Мог(ла) бы ты...»

(предложи вариант решения)

Возраст участников: 12+

Ситуации:

Твой друг постоянно опаздывает на ваши встречи на 15-20 минут, и сегодня опять заставил тебя ждать.

Ты узнал(а), что твои друзья собрались в кино и не позвали тебя, хотя вы все накануне обсуждали этот фильм.

Твой лучший друг просит тебя солгать его родителям, куда он на самом деле пошел вечером.

В компании друзей тебя начали дразнить по поводу одной твоей черты характера или внешности. Сначала это было смешно, но теперь задевает.

Твой друг постоянно «забывает» вернуть небольшую сумму денег, которую у тебя занимает.

Ты пришел(ла) на вечеринку, а твой друг, с которым вы договорились идти вместе, игнорирует тебя и общается только с другими.

Ты предлагаешь друзьям идею, как провести время, но ее тут же отвергают и выбирают то, что нравится большинству.

Ты видишь, как твоего знакомого обижают в школьном коридоре. Твои друзья говорят: «Не лезь, это не наше дело».

Твои родители сравнивают тебя с другим, более «успешным» ребенком (сыном/дочерью друзей, братом/сестрой).

Ты готовишься к важному экзамену, а младший брат/сестра постоянно врывается в комнату и шумит.

Ты хочешь побыть один(на), а тебя не оставляют в покое и требуют объяснить, «что случилось».

Твой знакомый постоянно просит у тебя списать домашнюю работу.

Вы заварили себе горячий чай и хотели отнести его в комнату. По пути в вас врывается младший брат, и чай разливается на пол.

Вы договорились встретиться с другом в выходной день, он опять опоздал. Вы прождали его 30 минут, прежде чем он пришел.

На уроке в школе учитель объясняет новую тему, но ты не успеваешь записывать, не понимаешь и начинаешь злиться.

Ты собираешься вечером в гости к другу, а родители тебя не отпускают, мотивируя тем, что не выполнены уроки.

ЗАНЯТИЕ НА ТЕМУ «СТОП КОНФЛИКТ»

Цели:

- Информирование учащихся о понятии «конфликт»;
- Развитие способности адекватного реагирования на различные конфликтные ситуации;
- Обучение конструктивным выходам из конфликтных ситуаций.

Задачи:

- Определение стратегий поведения в конфликте у обучающихся;
- Выработка неагрессивных методов поведения для решения индивидуальных проблем;
- Обучение способам самоконтроля эмоциональных состояний;
- Анализ значимости эмоциональной сферы человека и ее влияние на общение в ходе конфликта.

Время проведения: 40-45 минут.

Место проведения: обычное классное помещение.

Оборудование: карточки с конфликтными ситуациями для групповой работы; мультимедийная презентация; «словарь хороших качеств»; памятки «Учимся жить без конфликтов».

ХОД ЗАНЯТИЯ

Этап I. Информационный

Здравствуйте ребята. Наш сегодняшний тренинг будет посвящен теме конфликтов. Сегодня мы с вами рассмотрим понятие «конфликт», изучим тактики поведения в различных конфликтных ситуациях, будем учиться конструктивно преодолевать конфликты.

Мини-лекция и обсуждение. Давайте для начала с Вами дадим определение слову «конфликт». Учащиеся отвечают.

Я буду говорить утверждение, а вы запишите или зарисуйте, какая ассоциация у вас возникает:

Если конфликт – это погода, то какая?

Если конфликт – это мебель, то какая?

Если конфликт – это посуда, то какая?

Если конфликт – это растение, то какое?

Если конфликт – это одежда, то какая?

Если конфликт – это музыкальный инструмент, то какой?

Конфликт — это нарушение процесса общения, возникающее как следствие противоположных интересов, взглядов, мнений и вызывающее серьезное разногласие.

Можно ли прожить без конфликтов? Нужны ли они человеку?

(Высказывания детей.)

Конфликты — это часть нашей жизни. Они способствуют реформам, преобразованиям, развитию. Конфликт — это проявление активности, отстаивание своей позиции, точки зрения.

У. Томасом и Р.Х. Килменном были выделены основные стратегии поведения в конфликтной ситуации. Существуют пять основных стилей поведения при конфликте:

- приспособление;
- компромисс;
- сотрудничество;
- избегание;
- конкуренция.

Стиль поведения в конкретном конфликте определяется той мерой, в которой вы хотите удовлетворить собственные интересы, действуя при этом пассивно или активно, и интересы другой стороны, действуя совместно или индивидуально.

Противоположные интересы людей не всегда ведут к конфликту: например, спортсмены соревнуются друг с другом по всем правилам, в этом случае конфликт не возникает.

Выходов из этой и других ситуаций может быть несколько, все зависит от стратегии поведения человека в конфликте.

Давайте с вами определим Вашу ведущую стратегию поведения в конфликтной ситуации. Для этого проведем несложную диагностическую методику «Праздничный пирог»

Этап II. Диагностический

Упражнение «Праздничный пирог»

Данное упражнение позволит, определить вашу стратегию поведения в конфликтной ситуации.

Представьте себе, что к вам на день рождения пришли друзья пить чай с праздничным тортом, украшенным шоколадными фигурками, дольками засахаренных фруктов. Торт небольшой, его надо разрезать. Вы именинник и как поэтому себя поведете?

Варианты поведения и соответствующие им стратегии поведения:

1. *Откажетесь разрезать, попросите кого-нибудь из гостей или родных об этом, дабы никого не обидеть. (Избегание.)*

2. *Разрежете сами, на свое усмотрение, кому какой кусок - не важно, себе - лучший. (Конкуренция.)*

3. *Учтете пожелания гостей, себе возьмете кусок, какой достанется. (Приспособление.)*

4. *Постараетесь поделить поровну между всеми участниками праздника, включая и себя. (Сотрудничество.)*

5. *Скажете, что торта вам не очень хочется, пусть он весь достанется гостям, а вот шоколадные фигурки вы бы съели. (Компромисс.)*

Ведущий: выбрали? Давайте разберем каждую стратегию.

Знакомство с характеристиками различных стратегий поведения в конфликтах.

Во время рассказа ведущего можно вывести на доску слайды стратегий поведения в конфликтах, с их характеристикой.

Избегание - ты делаешь вид, что никаких разногласий нет. Такая тактика требует недюжинной выдержки. Однако ею можно воспользоваться, если предмет спора не имеет для тебя особого значения. (Например, спор о каком-либо актере, которого ты не очень и любишь.) Либо ты надеешься, что через некоторое время ситуация разрешится сама. (Например, человек, который тебя раздражает, скоро уедет, так зачем с ним и спорить?!) Но постоянно пользоваться ею не стоит, так как мы в этом случае неприятные эмоции (злость, гнев) загоняем внутрь, а это не лучшим образом отразится на нашем здоровье. Кроме того, конфликтная ситуация не разрешена, она сохраняется.

Конкуренция - ты упорно отстаиваешь свою точку зрения, ни в чем не уступаешь сопернику. Такая тактика оправдана, когда решается действительно что-то важное и значительное и любая уступка серьезно затрагивает твое достоинство и достоинство твоих близких, подвергает риску твое благополучие, здоровье. Постоянная приверженность этой тактике может обеспечить репутацию скандалиста и неприятного человека.

Приспособление - этот вариант предполагает, что одна из конфликтующих сторон отказывается от собственных интересов и приносит их в жертву. В ряде случаев такой вариант наиболее правильный. К примеру, мама не может терпеть рок-музыку. Стоит ли с ней конфликтовать, заставляя нервничать дорогого, любимого человека? Уступи, включай музыку, когда ее нет дома.

Сотрудничество - ты смотришь на соперника как на помощника в решении возникшей проблемы, пытаешься разобраться в его точке зрения, понять, как и почему он не согласен с тобой, найти решение, устраивающее и тебя, и соперника. Самая верная стратегия, но не все выдерживают, так как отнимает много времени и сил.

Компромисс предполагает, что обе стороны идут на уступки для того, чтобы преодолеть спорную ситуацию. Интересы удовлетворяются не полностью, а частично. Компромисс требует от обеих сторон четкого соблюдения обязательств. К примеру, договариваешься с родителями, что можешь приходить домой вечером. На час позже при условии, что заранее сделал домашнее задание, прибрался в комнате и прочее.

Все стратегии имеют как плюсы, так и минусы, поэтому любая из них может быть эффективной. Нужно учитывать ситуацию, личность соперника и свою. Необходимо делать акцент не на то «кто виноват?», а на «что делать?».

Однако если конфликт произошел из-за грубости, несправедливости, обмана, эти стратегии могут оказаться бессильными.

Название стратегии	Достоинства	Недостатки
Конкуренция – отстаивание своих интересов до конца, иногда в ущерб другому.	Все твои интересы соблюдены.	Репутация скандалиста и неприятного человека.
Избегание – откладывание решения конфликта.	Выигрываешь время.	Проблема не решена, негативные эмоции не исчезли, а загнаны внутрь.
Сотрудничество – взаимовыгодный вариант решения конфликта.	Учтены интересы обеих сторон.	Требует много сил и времени.
Приспособление – игнорирование своих интересов в пользу другого.	Не испорчены отношения с человеком, так как его интересы соблюдены.	Твои интересы остались без внимания.

Компромисс – взаимовыгодные уступки, но интересы учтены не все.	Часть интересов обеих сторон соблюдена.	Получил лишь часть того, на что рассчитывал, и надо строго соблюдать условия договора.
---	---	--

Этап III. Игровой

Упражнение «Конфликтные ситуации»

Учащиеся разбиваются на пять групп, в которых проходит проигрывание ситуаций с использованием разных стратегий поведения: конкуренция, избегание, сотрудничество, приспособление, компромисс.

Ситуации

А. Ты зовешь друга (подругу) на дискотеку, а он (она) хочет в это время смотреть фильм по телевизору.

Б. Родители отправляют тебя в магазин за хлебом, а ты хочешь играть в компьютерные игры.

В. Бабушка сердится, когда ты громко слушаешь музыку. Она сказала тебе, что ей нужна тишина. Но ты не можешь без музыки.

Г. У тебя плохое настроение, и ты сидишь дома, слушаешь музыку. К тебе приходят друзья и зовут гулять.

Д. У твоего друга серьезные проблемы с физикой, поэтому он постоянно просит у тебя списать домашнее задание, и ты даешь. Но однажды учительница заметила, что у тебя и твоего друга совершенно одинаковые записи в тетради. Она сказала, что если еще раз ты дашь своему другу списать домашнее задание, у тебя будут большие неприятности.

После обсуждения в группах дети рассказывают всем о выбранных ими стратегиях, проходит их обсуждение.

Существуют четыре правила эффективного поведения в конфликтах. Давайте рассмотрим их.

1. Сохранять спокойствие

Важно сохранять хладнокровие и избегать эмоциональных реакций. Спокойствие помогает яснее мыслить и находить конструктивные решения.

2. Выслушивать оппонента

Умение внимательно выслушать другого человека позволяет лучше понять его точку зрения и мотивы. Это способствует снижению напряжения и созданию атмосферы доверия.

3. Формулировать четкую позицию

Четко выраженная позиция помогает избежать недопонимания и способствует эффективному обсуждению проблемы. Важно говорить конкретно и ясно, избегая обвинительных формулировок.

4. Ищите компромисс

Стремитесь к поиску решений, удовлетворяющих обе стороны. Компромисс предполагает готовность идти навстречу друг другу и учитывать интересы всех участников конфликта.

Конфликты стары как мир. Люди всегда старались понять мир и друг друга. Иногда это трудно, потому что не все видят проблемы одинаково. Послушайте индийскую сказку и попытайтесь определить причину ошибки мудрецов.

Мудрецы и слон.

Давным-давно в маленьком городе жили-были шесть слепых мудрецов. Однажды в город привели слона. Мудрецы захотели его увидеть. Но как? «Я знаю, - сказал один мудрец, - мы оцупаем его». – «Хорошая идея, - сказали другие, - тогда мы будем знать, какой он- слон». Итак, шесть человек пошли изучать слона. Первый оцупал большое плоское ухо. Оно медленно двигалось вперед - назад. «Слон похож на веер!» - закричал первый мудрец. Второй мудрец потрогал ноги слона. «Он похож на дерево!» - воскликнул он. «Вы оба не правы, - сказал третий, - он похож на веревку». Этот человек нацупал слоновий хвост. «Слон похож на копье», - воскликнул четвертый. «Нет, нет, - закричал пятый, - слон как высокая стена!». Он говорил так, оцупывая бок слона. Шестой мудрец дергал слоновий хвост. «Вы все не правы, - сказал он, - слон похож на змею». «Нет на веревку!» - «Змея!» - «Стена!» - «Вы ошибаетесь!» - «Я прав!». Шестеро слепых кричало друг на друга целый час. И они никогда не узнали, как выглядит слон.

Вопросы для учащихся:

почему мудрецы так и не узнали, как выглядит слон?

Каждый человек мог представить себе лишь то, что могли чувствовать его руки. В результате каждый думал, что он открыл истину и знает, на что похож слон, Никто не хотел слушать, что говорят другие.

У них возник конфликт, основанный на различиях в восприятии.

Были ли мудрецы на самом деле мудрыми?

Как мудрецы могли бы узнать, как на самом деле выглядит слон? Наличие другой стороны.

Не секрет, что конфликт всегда вызывает неприятные эмоции у конфликтующих. Как вы думаете, какие последствия могут быть у конфликта? (ответы учащихся).

Вы правы у конфликта может быть множество отрицательных последствий, итог конфликтов зачастую непредсказуем.

Но многих конфликтов можно избежать, если вы научитесь контролировать свои эмоции и прислушиваться к мнению других.

Ведущий знакомит учащихся с рекомендациями по способам самоконтроля, разбирая каждый способ на практике.

«Как научиться контролировать свои эмоции».

1. Рисуйте на бумаге. Если эмоции одолели вас, можно нарисовать то, что первым придет вам в голову, позволить грифелю порвать бумагу, с силой заштриховать рисунок и в конечном итоге разорвать сам листок, скомкать его и выкинуть.

2. Попробуйте сосчитать до десяти, прежде чем поддадитесь нахлынувшему эмоциональному всплеску. Вы поймете, насколько незначителен на самом деле повод к вашей бурной реакции, уже на подходе к цифре «10».

3. Необычный способ. Во время спора попробуйте посчитать во рту свои зубы при помощи языка.

4. В любой ситуации, прежде чем выйти из себя, остановитесь на мгновение и подумайте о самых хороших и незабываемых моментах вашей жизни, сделайте глубокий вдох и уже на улыбке плавно выдохните. Именно в это мгновение вы и определяете ваш выбор – пойти на поводу у разрушительных эмоций или взять себя в руки

5. Есть еще один эффективный способ справиться с эмоциями, это физические упражнения. А от этого улучшается настроение. И это не обязательно должен быть определенный вид спорта, а просто регулярные прогулки и активный отдых.

Давайте рассмотрим еще один прием, помогающий избегать конфликтных ситуаций.

Упражнение «Сорри, конфликта не будет»

Цели:

- Обучение приемам избегания конфликта.
- Развитие навыков сотрудничества и эмпатии.

Многих конфликтов можно избежать, если вовремя остановиться. Так, например, в нашей культуре для того, чтобы не доводить дело до конфликта, принято извиняться. Один человек берет на себя роль виноватого и просит прощения, а второй отвечает ему: «Ничего страшного». Англичане поступают еще проще, они не выясняют, кто был виноват, - извиняются обе стороны. Например кто-то нечаянно задел кого-то и попросил извинения: «Iamsorry», он услышит в ответ «Iamsorry». Первое «Iamsorry», означает «Простите, что я вас задел», второе «Iamsorry», означает «Простите, что я встал на дороге в тот момент, когда вы проходили». Если же кто-то умышленно задевает другого, потому что у него плохое настроение, он снова услышит в ответ «Sorry»? что означает: «Извините, но

конфликта не будет» или «Я очень сожалею, что у вас плохое настроение, но мне совсем не хочется ругаться с вами».

Ситуации:

- вас нечаянно толкнули в коридоре школы
- одноклассник, будучи в плохом настроении указывает на ваши недостатки
- вы, будучи в плохом настроении нагрубили другу, а потом пожалели о случившемся
- вы опоздали в школу и вас ругает учитель
- вы нечаянно толкнули случайного прохожего на улице
- родители ругают вас из-за снижения успеваемости.

Выполняя это упражнение, вам предстоит действовать в соответствии с правилами английского этикета.

Обсуждение: после игры участники рассказывают о своих чувствах и о том, как и в каких жизненных ситуациях можно использовать данный прием.

Теперь давайте задумаемся, как редко в повседневной жизни мы хвалим кого-то, восхищаемся чем-то или кем-то, особенно если у нас плохое настроение или происходят конфликты. Следующее наше упражнение на развитие способности противостояния стрессам.

Слайд 18

Упражнение «Словарь хороших качеств»

Вспомните и назовите все синонимы и оттенки качеств «хороший», «радостный», «красивый», «счастливый», «добрый». К каким жизненным явлениям приложимы данные качества? Постарайтесь найти как больше объектов для применения этих синонимов.

Рефлексия: какие чувства, ассоциации, воспоминания возникают при произнесении слов «великолепный», «очаровательный», «прелестный», «превосходный», «изумительный». Как влияет произнесение и употребление данных слов на настроение и состояние души?

Вывод: данное упражнение показало, что от употребления позитивно окрашенных слов, представление положительных ассоциаций повлияло на наше настроение.

Этап IV. Рефлексивный

Вопросы к учащимся

- Как вам кажется, какой из этих пяти способов чаще встречается в реальной жизни?
- Какой способ вы используете чаще всего в разрешении конфликтов с друзьями?
- Какой - с родителями? педагогами?
- Какой из них, на ваш взгляд, является самым легким? Самым трудным?
- Как контролировать свои эмоции? Нужно ли это?
- Как вы считаете, что нужно делать, чтобы конфликты случались как можно реже?
- Что нового вы узнали для себя на сегодняшнем занятии? Будете ли вы использовать полученные сегодня знания в повседневной жизни?

Этап V. Заключительный

Дорогие ребята, вы были сегодня активны, инициативны, креативны! Наша встреча подошла к концу, хочется пожелать вам, чтобы вы и окружающие вас люди были всегда готовы к сотрудничеству и конфликтов в вашей жизни было как можно меньше!

СИТУАЦИИ

Ситуация №1. Ты зовешь друга (подругу) на дискотеку, а он (она) хочет в это время смотреть фильм по телевизору.

Ситуация №2. Родители отправляют тебя в магазин за хлебом, а ты хочешь играть в компьютерные игры.

Ситуация №3. Бабушка сердится, когда ты громко слушаешь музыку. Она сказала тебе, что ей нужна тишина. Но ты не можешь без музыки.

Ситуация №4. У твоего друга серьезные проблемы с физикой, поэтому он постоянно просит у тебя списать домашнее задание, и ты даешь. Но однажды учительница заметила, что у тебя и твоего друга совершенно одинаковые записи в тетради. Она сказала, что если еще раз ты дашь своему другу списать домашнее задание, у тебя будут большие неприятности.

Ситуация №5. У тебя плохое настроение, и ты сидишь дома, слушаешь музыку. К тебе приходят друзья и зовут гулять.

ПРИМЕРЫ РАЗРЕШЕНИЯ СИТУАЦИЙ.

Ситуация №1.

Конкуренция. Устраиваешь подруге истерику, грозишь порвать дружбу, и она идет с тобой.

Избегание. Недовольная, но не вступившая в данный момент в спор (отложу до следующего раза), идешь на дискотеку одна.

Сотрудничество. Договариваешься с братом, что он запишет фильм на видео, и идешь вместе с подругой на дискотеку.

Приспособление. Забываешь о своем желании идти на дискотеку и остаешься с подругой смотреть фильм.

Компромисс. Смотришь начало фильма, затем идешь на дискотеку, а к развязке сюжета возвращаешься.

Ситуация №2.

Конкуренция. Остаешься за компьютером, за хлебом отправляется кто-то еще.

Избегание. Чтобы родители отстали и дали поиграть и в дальнейшем, быстро бежишь в магазин.

Сотрудничество. Сохраняешь игру и идешь за хлебом, затем снова садишься за компьютер.

Приспособление. Без большого желания отправляешься сразу за хлебом.

Компромисс. Еще немного играешь, выключаешь компьютер и идешь за хлебом.

Ситуация №3.

Конкуренция. Закрываешь за бабушкой дверь своей комнаты на ключ, продолжаешь слушать, как прежде.

Избегание. Выключаешь музыку, с бабушкой сегодня ссориться нес руки: она обещала дать мне денег на карманные расходы.

Сотрудничество. Что ж, сегодня придется послушать музыку через наушники.

Приспособление. Выключаешь тут же музыку и садишься делать уроки.

Компромисс. Слушаешь музыку, включив громкость лишь наполовину.

Ситуация №4.

Конкуренция. С этого дня ты ни разу не дашь списать домашнее задание.

Избегание. Обещаешь другу, что подумаешь над тем, дать или нет ему списать домашнее задание.

Сотрудничество. Предлагаешь не списывать готовое домашнее задание, а позаниматься с ним, объяснить, как решать такие задачи.

Приспособление. Продолжаешь давать списывать, несмотря на предупреждения учителя.

Компромисс. Даешь другу списать начало домашнего задания, а дальше пусть он решает сам.

Ситуация №5.