

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение
муниципального образования Динской район
«Средняя общеобразовательная школа № 30
имени героя Советского Союза Николая Алексеевича Примака»

Игровой тренинг «Медиация через письма»

Педагог-психолог Борток А.С.

25.11.2023 г.







Цель:

- обучение волонтеров навыкам разрешения конфликтных ситуаций в рамках проекта «Службы примирения».

Задачи:

- информировать участников группы о понятиях: «конфликт», «стили поведения в конфликтной ситуации», «служба примирения», «посредник»;
- информировать о качествах успешного посредника;
- создать условия для самоанализа участников тренинга и развития личностных качеств посредника;
- информировать об этапах разрешения конфликта;
- создать условия для отработки практических навыков разрешения конфликтной ситуации.

Используемые методы:

Дискуссии, мини-лекции, тренинговые упражнения, игры - активаторы.

Условия проведения тренинга и оборудование:

1. изолированное помещение,
2. стулья по числу участников,
3. доска,
4. ватман,
5. маркеры,
6. плакаты.

Участники тренинга:

Волонтеры в возрасте 15 – 17 лет. Состав группы 10 – 25 человек.

Время проведения:

2 – 2.5 часа в зависимости от количества участников.

Введение в конфликтологию.**Цель:**

Информирование участников группы об основных понятиях тренинга: «конфликт», «стили поведения в конфликтной ситуации», «служба примирения», «посредник».

План занятия:

Введение в тему тренинга.

1. Упражнение «Знакомство».
2. Правила работы группы.
3. Упражнение « Ролевая игра – Электричка».
4. Краткое информирование о конфликтах.
5. Упражнение « Скептики и оптимисты».
6. Упражнение « Проход над пропастью»
7. Краткое информирование о стилях поведения в конфликтной ситуации.
8. Упражнение «Кеша»

Введение в тему тренинга.

1. Упражнение «Знакомство».

Ведущие предлагают участникам группы познакомиться:

на 1-м этапе - участники оформляют бейдж, на котором пишут имя (или вариант имени) и номер школы;

на 2-м этапе – знакомство проходит по типу «снежного кома»: первый участник представляется, называет присущее ему качество на первую букву своего имени и выполняет какое – либо движение или жест, соответствующие этому качеству; второй участник повторяет то, что сказал первый и по той же схеме представляется сам. Сложнее всего придется последнему участнику: ему необходимо вспомнить и назвать имена, качества и жесты всех предыдущих участников. Ведущие могут помогать участникам при выполнении этого упражнения.

2. Правила работы группы.

Перед началом работы тренинга ведущие обсуждают с участниками группы и принимают следующие правила:

- Активность
- Своё мнение
- Конфиденциальность
- Стоп

3. Упражнение « Ролевая игра – Электричка».

Из участников группы выбираются несколько водящих, которым ведущие предлагают следующие роли: «проводник», «контролер», «начальник поезда» (могут быть введены дополнительные роли). Остальные участники группы – пассажиры электрички, которые по какой – либо причине едут без билета. Далее в «салон электрички» заходят по очереди водящие, которые требуют предъявить проездные документы. Задача всех участников – разыграть конфликтную ситуацию и найти из неё выход.

Анализируя поведение участников, ведущие выходят на понятие «конфликта».

4. Краткое информирование о конфликтах.

Конфликт – это столкновение противоположно направленных, несовместимых друг с другом интересов в сознании отдельного человека, в

межличностных взаимодействиях или отношениях человека или групп людей.

Плюсы и минусы конфликта.

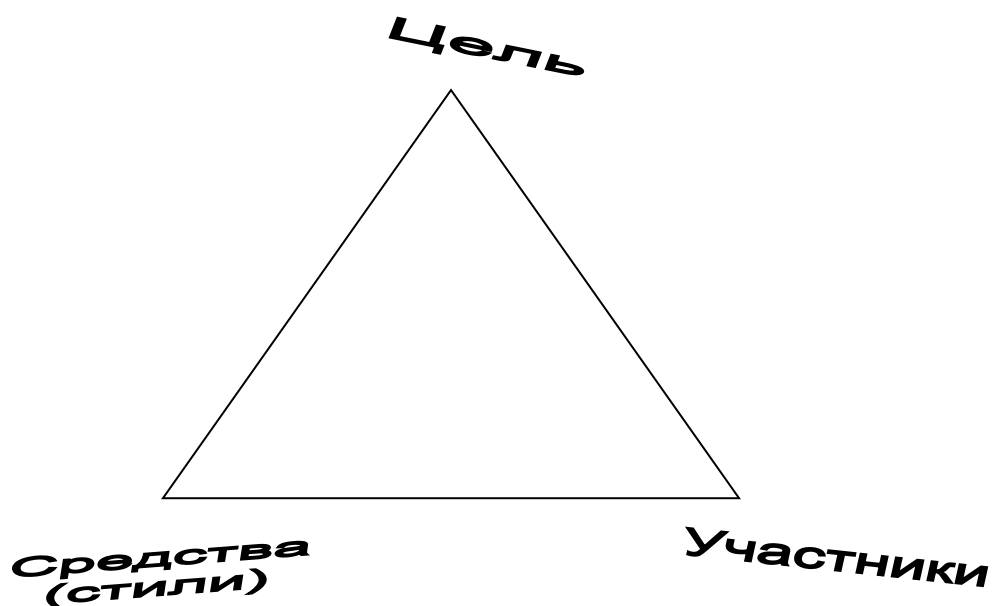
Конструктивные стороны конфликта:

- вскрывает «слабое звено» во взаимоотношениях,
- дает возможность увидеть скрытые отношения,
- дает возможность выплеснуть отрицательные эмоции,
- конфликт дает возможность пересмотреть свои взгляды на привычное.

Деструктивные стороны конфликта:

- отрицательные эмоциональные переживания,
- нарушение отношений между людьми,
- представление о победителях и побежденных как о врагах.

Поле «конфликта»



5. Упражнение «Скептики и оптимисты».

«Находить позитивное в разных моментах жизни, в том числе в конфликтах, - очень важный навык, который поможет увидеть полную картину и использовать все ресурсы ситуации».

Ведущий произносит какое-либо утверждение и обосновывает его, например: «часто между людьми возникают конфликты, и это хорошо, потому что можно увидеть истинное лицо человека». Затем ведущий передает слово игроку справа. Участник, который вступил в игру, повторяет заключительную часть фразы ведущего и опровергает её, точнее, находит в

ней отрицательные стороны, например: «Можно увидеть истинное лицо человека, и это плохо, потому что, возможно после этого с человеком не захочется иметь ничего общего». Далее ход передается следующему игроку, который повторяет конец фразы второго участника, но теперь уже находит в ней плюсы и т.д. В итоге получается диалог, в котором чередуются утверждения, описывающие положительные и отрицательные стороны явления.

6. Упражнение «Проход над пропастью».

Процедура проведения упражнения предельно проста: два участника расходятся в разные концы комнаты, между ними с помощью веревки или другим способом выкладывается узкая дорожка. Задача игроков – пройти как можно быстрее по тропинке на другую сторону. Тот, кто заступит за веревку, считается упавшим в пропасть. Выполнение упражнения начинается по команде ведущего.

В этом упражнении могут участвовать несколько пар игроков. Пары, не участвующие непосредственно в выполнении задания, можно попросить выйти на время за дверь, исключив тем самым возможность наблюдать за другими парами и демонстрировать социально приемлемое поведение. В этом упражнении важно, чтобы участники вели себя не так, как они считают корректным, а так, а так как они это делали в реальной ситуации.

С помощью этого упражнения выходим на стили поведения в конфликтной ситуации.

7. Краткое информирование о стилях поведения в конфликтной ситуации.

Выделяют пять основных стилей поведения в конфликтной ситуации:

- Соперничество (конкуренция)
- Компромисс
- Сотрудничество
- Избегание
- Приспособление

Стиль поведения	Уместность применения	Неуместность применения
1.Соперничество – стремление к удовлетворению только своих интересов	ЕСЛИ: <ul style="list-style-type: none"> ➤ критическая ситуация ➤ Вы уверены в своей правоте и правота значит для Вас 	ЕСЛИ: <ul style="list-style-type: none"> ➤ попытки сотрудничества ещё не были предприняты ➤ важно участие

	<p>больше, чем развитие отношений</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Вы имеете заведомо более сильные позиции, чем Ваши оппоненты ➤ дело не очень серьезное и другим людям безразлично, чем оно кончится 	<p>других и развитие отношений</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ слишком часто применяется ➤ в результате этого оппоненты «потеряют лицо», утратят уважение к себе
<p>2.Сотрудничество – стремление обеих сторон максимально взаимовыгодное решение</p>	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ сама проблема также важна, как и отношения ➤ важно участие ➤ и сотрудничество ➤ необходим творческий выход из положения ➤ есть время и энергия на обсуждения ➤ есть надежда удовлетворить все требования 	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ недостаточно времени ➤ проблема маловажная ➤ ситуация перегружена «разбирательствами» ➤ стремления другой стороны неоправданны
<p>3.Компромисс – готовность обеих сторон идти на уступки для достижения согласия по спорному вопросу</p>	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ участие других важно, но времени недостаточно ➤ хоть какое-то решение предпочтительней полного застоя ➤ попытки 	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ творческий выход из положения совершенно необходим ➤ последствия компромисса для Вас неприемлемы

	<p>сотрудничества могут быть интерпретированы как соперничество, напор</p>	
<p>4. Уход от конфликта (уклонение) – склонность физически или психологически выходить из конфликтной ситуации, отказываясь от её решения</p>	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ проблема маловажная ➤ дальнейшее развитие отношений маловажно ➤ времени недостаточно и решения необязательны ➤ Вы не располагаете реальной властью, но все равно хотите предотвратить действия Вашего оппонента 	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ и само дело, и развитие отношений для вас важны ➤ оно применяется по привычке по отношению к большинству проблем (ибо ведет к взрывам или замораживанию отношений) ➤ результатом может стать неприятный осадок как следствие отрицательных эмоций ➤ люди нуждаются в продуманно организованном столкновении лицом к лицу
<p>5. Уступка (приспособление) – готовность жертвовать своими интересами для достижения «мира»</p>	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ дело Вас практически не трогает ➤ Вы бессильны и не хотите предотвратить действия 	<p>ЕСЛИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ в результате Вы затаите ненависть ➤ этот стиль используется по привычке с тем,

	Вашего оппонента	чтобы заслужить одобрение других (Результат — депрессия и потеря уважения к себе)
--	------------------	---

8. Упражнение «Кеша»

Ведущие предлагают посмотреть фрагмент м.ф. «Возвращение попугая». Далее участники разбиваются на 3-4 группы. Каждой группе предлагается проанализировать поведение героев м.ф. с точки зрения основных понятий конфликтологии (цель, стили поведения, условия). После окончания работы в группах – пишем «Письмо Медиации» - какой стиль поведения Вам ближе всего? (общее обсуждение наработанного материала). Ритуал завершения дня.