Година спілкування 9-і класи «Заняття «Конфлікт. Вирішення конфлікту мирним шляхом» «Запобігання насильству над дітьми» «Протидія булінгу в дитячому середовищі»

Проблема конфлікту актуальна в наші дні, коли в школах часто-густо можна зустріти бійки і словесні перепалки дітей. Дане заняття розроблено з метою: виявлення причин виникнення шкільних конфліктів, профілактику конфліктних ситуацій, розвиток комунікативних навичок, формування системи знань про способи управління конфліктами.

Завдання:

1. Зрозуміти причини виникнення конфліктів. Усвідомити, що конфлікт –природний стан процесу спільної діяльності.

2. Навчитися об’єктивно оцінювати свої дії і вчинки та опонента.

3. Засвоїти конструктивні стратегії вирішення конфліктів.

4. Навчитися емоційної саморегуляції під час конфлікту.

Обладнання: плакат «Пісочний годинник», стікери, маркери, бланки тесту «Самооцінка конфліктності»

Хід заняття

1. Організаційний момент.

Психолог. Мета сьогоднішньої нашої зустрічі полягає у тому, щоб ми навчилися розуміти навколишніх людей, прислухатися до їхньої думки, адже спілкування, це розкіш, а непорозуміння у взаємодії з іншими людьми викликають конфлікти.

Наше заняття проходитиме у вигляді тренінгу. Тренінг– це навчання досвідом, це не тільки набуття нової інформації, але й можливість застосувати її на практиці. Це дієвий засіб для налагодження спілкування, профілактики конфліктів.

2. Вправа «Правила роботи групи»

Мета: акцентувати увагу учасників на дотримання правил роботи в групі

Час: 3-7 хв.

Пропоную групі прийняти такі правила роботи і спілкування під час тренінгу:

1. «Тут і тепер»

2. Бути активними

3. Бути доброзичливим

4. Зберігати таємниці

5. Говорити від себе

6. Бути толерантним

Дуже важливо, щоб усі присутні погодилися з кожним правилом, прийняли його. Тому після того, як правило записується, групі пропонується прийняти його: «Правила приймаються? Приймається. Дякую!» Якщо хтось із групи пропонує додаткове правило, його можна включити в перелік, якщо воно відповідає ненасильницькій, дружній атмосфері, не суперечить іншим правилам і група його приймає. До додавання нових правил потрібно ставитися обережно. Якщо хтось із учасників не погоджується з одним або декількома правилами, варто роз'яснити, що це правило корисне для досягнення мети.

3.Вправа «Незнайомий знайомий»

Мета: попередження поверхових взаємин між однолітками.

Зміст вправи: продовжіть два речення «Багато хто знає, що я ... Але мало

хто знає, що я...»

4. Вправа «Пісочний годинник»

Мета: визначити сподівання й очікування учасників від заняття.

Психолог просить усіх учасників на круглих жовтих стікерах написати свої очікування від тренінгу. Потім кожен з учасників по черзі виголошує свої

очікування та приклеює стікери у верхню частину символічного «пісочного годинника». Це маленькі піщинки.

5. Інформаційне повідомлення: «Поняття конфлікту»

Мета: інформувати підлітків про значення поняття «конфлікт»

Психолог. Конфлікт – це зіткнення протилежно спрямованих цілей, інтересів, позицій, думок чи поглядів опонентів або суб’єктів взаємодії. Конфлікти можуть бути між двома людьми, між групами, колективами. Націями, державами... В основі будь-якого конфлікту – різні погляди на одне й те саме питання.

6. Вправа «Чужоземець»

Зміст вправи: Уявіть себе в ролі чужоземця, який не дуже добре знає українську мову і тому не може зрозуміти деякий зміст висловлювань. Всі слова він розуміє буквально: наприклад, коли чує «Не вішай носа», уявляє собі повішану за ніс людину і думає, що це середньовічний спосіб покарання.

Запропонуйте якомога більше варіантів, що він може подумати, якщо почує такі фрази:

 Комар носа не підточить

 Пройшов вогонь, воду і мідні труби

 На злодієві шапка горить

 Взимку торішнього снігу не випросиш

 У сімох няньок дитя без носу

 Яйці курку не вчать

 Не підмастиш – не поїдеш

Вправа виконується в підгрупах по 3-4 учасники, кожна підгрупа вибирає собі по три вирази і придумує якнайбільше можливих варіантів їхнього буквального трактування.

Психологічний зміст вправи:

Вправа навчає розглядати в нових, незвичних ракурсах те, що здається зрозумілим, звичним, банальним, переходячи на позицію наївного слухача, який не має сформованого уявлення про те, що він сприймає. Вміння приймати таку позицію – одне з важливих передумов розвитку здатності конструктивно розв’язувати конфлікти.

Обговорення: Ви бачите, як незвично можна сприймати зрозумілі і звичні висловлювання, лише ставлячи себе на позицію людини, яка не знає наперед їх змісту! Поділіться, будь ласка, прикладами ситуацій з вашого життя, коли відмова від раніше відомого розуміння якоїсь ситуації допомогла вам побачити її в новому ракурсі, розв’язати зумовлені нею конфлікти.

7. Вправа «Зустріч на вузькому містку»

Зміст вправи: Двоє учасників стають на лінії, яку проведено на підлозі, обличчям один до одного так, щоб між ними була відстань біля 3 м.

Ведучий пояснює ситуацію: «Ви йдете назустріч один одному по дуже вузькому містку, перекинутому над водою. В центрі містка ви зустрілися, і вам потрібно розійтись. Місток – це лінія. Хто поставить ногу за нею – впаде у воду. Намагайтесь розійтись на містку так, щоб не впасти».

Пари учасників добираються випадково. Якщо велика кількість учасників, може одночасно функціонувати 2-3 „містки‖.

Психологічний зміст вправи. В контексті даного заняття вправа виступає

моделлю конфліктної ситуації, і до нього можна повертатися при обговоренні

стратегій поведінки в конфлікті.

Обговорення. Які почуття учасники відчували при виконанні даної вправи? Що допомагало, а що заважало успішно виконати його? Чим пари, які впали «в воду» відрізнялись від тих, хто успішно подолав важку ситуацію?

Мета вправи: підвести учасників до розуміння того, що в виграші залишаються не ті, хто намагався пройти сам, а ті, хто насамперед прагнув допомогти партнеру.

8. Інформаційний блок «Стратегії поведінки в конфліктних ситуаціях»

Психолог. Важливе значення у питанні вирішення конфлікту є вибір

стратегії виходу з конфліктної ситуації. Можна виділити п’ять основних

стратегій:

1. Суперництво – прагнення досягнути задоволення своїх інтересів за

рахунок іншого.

2. Співпраця – вибір альтернативи, яка максимально відповідає інтересам обох сторін.

3. Компроміс – вибір, коли кожна сторона щось виграє, але й щось втрачає.

4. Уникнення – уникнення конфліктних ситуацій: відсутнє як прагнення до співпраці, так і спроби досягнення особистих цілей.

5. Поступливість – жертовність щодо особистих інтересів заради іншого.

Відносно різних стратегій розв’язання конфліктів наявні «плюси» та «мінуси», тому що та сама стратегія поведінки може бути і поганою, і хорошою: відповідно до певної ситуації. (залежно – для кого і для чого).

Деякі рекомендації відносно того, коли і яку стратегію краще вибирати.

Співпраця може відбутися тоді, коли у тих, хто конфліктує, є можливість

знайти деякі спільні інтереси, які дозволяють задовольнити потреби і того й іншого. Наприклад, як в притчі про двох людей, які посварились через те, що не могли розділити лимон. А насправді: одному з них потрібна була серединка, щоб спекти пиріг, а іншому – шкірка, щоб зробити цедру. Якби вони визначились відразу, кому що потрібно, ніякого конфлікту не виникло б.

Співпраця – найкращий спосіб розв’язання конфліктів, але він, на жаль,

можливий не завжди. В житті дуже багато ситуацій, коли досягнення мети для одних означає поразка іншого (класичні приклади – двоє хлопців «ділять» дівчину або дві спортивні команди грають матч на вибування).

Суперництво – це стратегія, яку потрібно використовувати, якщо співпали дві умови:

 привід для конфлікту для вас важливіший, ніж дружні відносини з тим, з ким ви конфліктуєте;

 ви впевнені у перевазі своїх сил. Адже якщо ви почали суперечку, тоді вам, імовірно, будуть відповідати так само.

Поступливість більш виправдана тоді, коли, для вас збереження гарних

стосунків важливіше, ніж привід для конфлікту. Але коли ви зіткнулись з сильним тиском, що має перевагу над вами, наприклад, з трьома грабіжниками, в яких є ножі, чи вогнепальна зброя, самотньому перехожому краще не сперечатись, самі розумієте чому...

Компроміс доцільний в тому випадку, коли те, що стало приводом для конфлікту, можна розділити таким способом, щоб хоча б частково задовольнити потреби всіх, втягнутих в суперечку.

Уникнення найбільш доцільне, якщо особистий спокій тобі дорожчий, ніж привід для конфлікту, а ще тоді, коли конфлікт тобі нав’язують, задовольняючи таким чином свої потреби. Не потрібно конфліктувати з торговим агентом, який намагається збути тобі якийсь непотріб. Простіше закрити перед його носом двері квартири (а ще краще – зовсім не відкривати!) або мовчки відійти від нього на вулиці.

9. Рольова гра «Цивілізація»

Мета: сформувати навички для успішної взаємодії між людьми з розбіжностями в думках і поглядах. Відпрацювання навичок відстоювання особистої точки зору, впевненої поведінки.

Хід гри: ведучий об’єднує учасників у дві підгрупи, які розходяться у різні сторони кімнати.

Завдання: уявіть собі, що кожна з підгруп – це окрема прогресивна Цивілізація. Ви – її представники, що подорожують у космосі. Зараз ви летите на планету Земля на міжгалактичний фестиваль і вам потрібно:

1.Презентувати свою Цивілізацію: подати її назву, дані про географічне положення, природні ресурси, населення (бажано намалювати портрет), систему управління, оборони, закони, за якими живе Цивілізація, її культуру (обов’язково записати або намалювати все, що у вас є! Незаписаного не існує!).

2.Обрати в кожній підгрупі парламентарів Цивілізації (2-3 особи) для презентації.

Після презентації психолог пропонує кожній команді протягом 3-5 хвилин визначити найсильніші й найслабші сторони протилежної Цивілізації і подати цю інформацію через парламентарів.

Запитання для обговорення:

 Що відбувалося в команді (у групі в цілому) під час підготовки, презентації та аналізу слабких і сильних сторін Цивілізацій? Як аргументував свою точку зору кожен учасник гри?

 Чи змінювався настрій під час створення системи захисту Галактики?

Що і як вплинуло на зміну настрою?

 Якого стилю спілкування дотримувався кожен учасник? Чи виходили

аргументи за межі ігрової ситуації?

 Які ваші враження від гри «Цивілізація»? Чого вона вчить?

10. Рольова гра «Конфлікти»

Зміст гри: Учасникам пропонується кілька конфліктних ситуацій, розвиток яких вони розігрують у парах. Ще кілька ситуацій можуть придумати самі підлітки. Готові сценки обговорюються в колі.

Приклади конфліктних ситуацій:

1. Ти домовилась (вся) з друзями йти на дискотеку з нагоди дня народження. А мама говорить: «Нікуди ти не підеш, пізно вже, ти ще мала (ий)!»

2. Друг взяв у тебе книжку і обіцяв повернути через тиждень. З тих пір пройшов місяць, а книгу він так і не повернув. А вона дуже потрібна тобі для підготовки домашнього завдання. Вчора ти подзвонив йому додому і нагадав про книгу, він обіцяв, що принесе. А сьогодні говорить: «Вибач, я забув, куди я її поклав, і тепер не можу її знайти».

3. Ти купив в магазині півкілограма ковбаси, приніс її додому і тут побачив, що вона несвіжа. Ти повертаєшся до магазину, віддаєш ковбасу і чек і просиш повернути тобі гроші за неякісний продукт. А він відповідає: «Нічого не знаю, у нас всі продукти свіжі. Ти купив це в другому місці».

Психологічний зміст гри: Актуалізація знань про різні стилі поведінки в ситуаціях міжособистісного конфлікту, їх демонстрація на життєвих прикладах.

Обговорення: Під час обговорення цієї рольової гри потрібно звернути увагу на те, що доцільність використання різних стилів поведінки в залежності від типу конфліктної ситуації може сильно змінюватися. Вибір стилів поведінки залежить від ступеня близькості учасників конфлікту (в нашому прикладі: мама, друг, стороння людина), обґрунтованості їхніх вимог (переживання мами за сина чи доньку зрозуміло, продавець просто не хоче визнати свою погану роботу), взаємної залежності конфліктуючих сторін (з батьками потрібно ще довго разом жити, з другом навряд чи потрібно рвати дружні стосунки через книгу, а з невихованим продавцем можна просто більше не зустрічатися).

Підбиття підсумків заняття.