**«КОНФЛИКТ. СПОСОБЫ РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА».**

**Тренинг для подростков**

**Цель:**Способствовать формированию навыков конструктивного решения конфликтов.

**Задачи:**

*1.*Показать альтернативные варианты поведения в конфликте;

2. Создание условий для рефлексии учащимися собственных стилей поведения в конфликте.

**Оборудование:**схема, бланк к тесту, карточки с ситуациями*.*

***Ход занятия:***

***Организационный момент.***

1. Приветствие. Упражнение «Я сегодня вот такой».

*Ведущий*: Скажите, что вы знаете о конфликте? – ответы учащихся. Что вы не знаете о конфликтах? Как вы думаете, что является важным в конфликте? Что вы ожидаете на сегодняшнем занятии?

Сегодня на занятии мы познакомимся с понятием конфликт, а так же рассмотрим ситуации, которые смогут помочь в разрешении конфликта*. Для этого предлагаю Вам выполнить следующие упражнение?!*

***Основная часть***

Упражнение «Встреча на узком мостике». Двое участников становятся на проведенной на полу линии друг к другу на расстоянии около 3-х метров. Ведущий объясняет ситуацию: «Представьте себе, что вы идете навстречу друг другу по очень узкому мостику, перекинутому над водой. В центре мостика вы встретились и вам надо разойтись. Мостик – это линия. Кто поставит ногу за его пределами – упадет в воду. Постарайтесь разойтись на мостике так, чтобы не упасть». Пары участников подбираются случайным образом. Прохождение 2-3х пар. Для каждой пары дается определенная установка поведения «на мосту»:

1 пара – договориться, как пройти мост;

2 пара – бороться до последнего, не уступать дорогу другому участнику;

3 пара – один из участников избегает столкновения, уходит обратно, уступает дорогу другому.

Учащие наблюдают за поведением участников упражнения по следующей схеме:

* Кто оказался в выигрыше при решении ситуации?
* Было ли решения ситуации эффективным?
* Какие эмоции испытывал каждый из участников ситуации?

Обсуждение упражнения: Проходит поэтапно для каждой пары согласно алгоритму наблюдения решения ситуации.

Как вы думаете можно ли определить данную ситуацию как конфликтную? – почему?

Дополнительные вопросы к алгоритму анализа: Что происходило с участниками пары один? Как они разрешили данную ситуацию? Как вы думаете, как можно назвать данную тактику (стратегию) поведения в конфликтной ситуации? (И так для каждой пары)

Мы видим, что в одной и той же ситуации происходит выбор различных стратегий поведения. Как вы думаете, можно было бы данную ситуацию решить по-другому?

Мы определили, что каждый человек действует в конфликтной ситуации по-разному, в психологии это определяется как стратегии поведения в конфликте. Предлагаю Вам рассмотреть стратегии поведения в конфликте при помощи графика, представленного на слайде.

Информационный блок – описание стилей поведения в конфликте. Работа с графиком.



***Соревнование:*** наименее эффективный, но наиболее часто используемый способ поведения в конфликтах, выражается в стремлении добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому. Такая тактика оправданна, 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 данной тактике может обеспечить тебе репутацию скандалиста и неприятного человека.

***Приспособление:*** означает, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого. Ты можешь возразить: с какой стати я должен уступать? Но в ряде случаев такой вариант поведения наиболее правильный. Например, твоя мама терпеть не может рок-музыку и считает ее кошмарной. Стоит ли пытаться переубедить ее и конфликтовать? Зачем заставлять нервничать дорогого, любящего тебя человека? Попробуй уступить, включая музыку тогда, когда мамы нет дома.

***Компромисс:***компромисс как соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок. Так, ты договариваешься с родителями, что можешь приходить домой вечером на час позже при условии, что заранее готовишь домашнее задание, прибираешься в комнате и т.д. Компромисс требует от обеих сторон четкого соблюдения обязательств. Ведь нарушение договоренности — само по себе повод для возникновения конфликта, договориться в котором будет уже значительно сложнее, потому что потеряно доверие.

***Избегание:***для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тeнденции к достижению собственных целей

Ты делаешь вид, что никаких разногласий не существует, все замечательно. Такая тактика требует порой недюжинной выдержки. Однако ею (тактикой) можно воспользоваться в том случае, если предмет спора не имеет для тебя особого значения (вряд ли стоит доводить дело до конфликта, если твой друг утверждает, что Стивен Сигал — актер всех времен и народов, а тебе он не так уж и нравится). Но постоянно использовать эту тактику избегания не стоит. Во-первых, это немалая нагрузка для психоэмоционального состояния: попытка загонять эмоции внутрь может негативно отразиться на здоровье. Во-вторых, если делать вид, что все прекрасно, то конфликтная ситуация сохраняется на неопределенный срок.

***Сотрудничество:*** когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон. Ты рассматриваешь своего соперника как помощника в решении возникшей проблемы, пытаешься встать на точку зрения другого, понять, как и почему он не согласен с тобой, извлечь максимальную пользу из его возражений.

***Практическая работа***

В ваших рабочих тетрадях предлагаю определить, какая из стратегий наиболее подходит к вашему поведению в конфликте.

Ребятам предлагается предугадать свои стратегии поведения в конфликте при помощи самооценивания, заполнив таблицу (максимальное количество баллов 12):

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Стили поведения в конфликте | Самооценивание | Результаты тестирования |
| сотрудничество |  |  |
| соперничество |  |  |
| компромисс |  |  |
| избегание |  |  |
| приспособление |  |  |

**Опросник «Стиль поведения в конфликте»** разработан К. Томасом и предназначен для изучения личностной предрасположенности к конфликтному поведению, выявления определенных стилей разрешения конфликтной ситуации. В своем Опроснике по выявлению типичных форм поведения К. Томас описывает каждый из пяти перечисленных возможных вариантов 12 суждениями о поведении индивида в конфликтной ситуации. В различных сочетаниях они сгруппированы в 30 пар, в каждой из которых респонденту предлагается выбрать то суждение, которое является наиболее типичным для характеристики его поведения.

**Инструкция:** В каждой паре выберите то суждение, которое наиболее точно описывает Ваше типичное поведение в конфликтной ситуации.

1

А/ Иногда я предоставляю другим возможность взять на себя ответственность за решение спорного вопроса.

Б/ Чем обсуждать то, в чем мы расходимся, я стараюсь обратить внимание на то, в чем согласны мы оба.

2

А/ Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б/ Я пытаюсь уладить дело с учетом всех интересов другого и моих собственных.

3

А/ Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б/ Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

4

А/ Я стараюсь найти компромиссное решение.

Б/ Иногда я жертвую своими собственными интересами ради интересов другого человека.

5

А/ Улаживая спорную ситуацию, я все время стараюсь найти поддержку у другого.

Б/ Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

6

А/ Я стараюсь избежать возникновения неприятностей для себя.

Б/ Я стараюсь добиться своего.

7

А/ Я стараюсь отложить решение сложного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

Б/ Я считаю возможным в чем-то уступить, чтобы добиться чего-то другого.

8

А/ Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б/ Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

9

А/ Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

Б/ Я предпринимаю усилия, чтобы добиться своего.

10

А/ Я твердо стремлюсь достичь своего.

Б/ Я пытаюсь найти компромиссное решение.

11

А/ Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

Б/ Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

12

А/ Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б/ Я даю возможность другому в чем-то остаться при своем мнении, если он также идет навстречу мне.

13

А/ Я предлагаю среднюю позицию.

Б/ Я пытаюсь убедить другого в преимуществах своей позиции.

14

А/ Я сообщаю другому свою точку зрения и спрашиваю о его взглядах.

Б/ Я пытаюсь показать другому логику и преимущество своих взглядов.

15

А/ Я стараюсь успокоить другого и стремлюсь, главным образом, сохранить наши отношения.

Б/ Я стараюсь сделать все необходимое, чтобы избежать напряженности.

16

А/ Я стараюсь не задеть чувства другого.

Б/ Я пытаюсь убедить другого в преимуществах моей позиции.

17

А/ Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б/ Я стараюсь сделать все, чтобы избежать бесполезной напряженности.

18

А/ Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

Б/ Я дам возможность другому в чем-то оставаться при своем мнении, если он также идет мне навстречу.

19

А/ Первым делом я стараюсь ясно определить то, в чем состоят все затронутые интересы и спорные вопросы.

Б/ Я стараюсь отложить решение сложного вопроса с тем, чтобы со временем решить его окончательно.

20

А/ Я пытаюсь немедленно разрешить наши разногласия.

Б/ Я стараюсь найти наилучшее сочетание выгод и потерь для нас обоих.

21

А/ Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

Б/ Я всегда склоняюсь к прямому обсуждению проблемы.

22

А/ Я пытаюсь найти позицию, которая находится посередине между моей и той, которая отстаивается другим.

Б/ Я отстаиваю свои желания.

23

А/ Как правило, я озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого из нас.

Б/ Иногда я предоставляю другим возможность взять на себя

ответственность за решение спорного вопроса.

24

А/ Если позиция другого кажется ему очень важной, я постараюсь пойти навстречу его желаниям.

Б/ Я стараюсь убедить другого в необходимости прийти к компромиссу.

25

А/ Я пытаюсь показать другому логику и преимущество своих взглядов.

Б/ Ведя переговоры, я стараюсь быть внимательным к желаниям другого.

26

А/ Я предлагаю среднюю позицию.

Б/ Я почти всегда озабочен тем, чтобы удовлетворить желания каждого.

27

А/ Зачастую я избегаю занимать позицию, которая может вызвать споры.

Б/ Если это сделает другого счастливым, я дам ему возможность настоять на своем.

28

А/ Обычно я настойчиво стремлюсь добиться своего.

Б/ Улаживая спорную ситуацию, я обычно стараюсь найти поддержку у другого.

29

А/ Я предлагаю среднюю позицию.

Б/ Думаю, что не всегда стоит волноваться из-за каких-то возникающих разногласий.

30

А/ Я стараюсь не задеть чувств другого.

Б/ Я всегда занимаю такую позицию в спорном вопросе, чтобы мы могли совместно с другим заинтересованным человеком добиться успеха.

**Обработка результатов.**

За каждый ответ, совпадающий с ключом, соответствующему типу поведения в конфликтной ситуации начисляется один балл.

КЛЮЧ

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Соперничество** | **Сотрудничество** | **Компромисс** | **Избегание** | **Приспособление** |
| **1** |  |  |  | А | Б |
| **2** |  | Б | А |  |  |
| **3** | А |  |  |  | Б |
| **4** |  |  | А |  | Б |
| **5** |  |  |  |  |  |
| **6** | Б |  |  | А |  |
| **7** |  |  | Б | А |  |
| **8** | А | Б |  |  |  |
| **9** | Б |  |  | А |  |
| **10** | А |  | Б |  |  |
| **11** | А |  |  |  | Б |
| **12** |  |  |  | Б | А |
| **13** | Б |  | А |  |  |
| **14** | Б | А |  |  |  |
| **15** |  |  |  | Б | А |
| **16** | Б |  |  |  | А |
| **17** | А |  |  | Б |  |
| **18** |  |  | Б |  | А |
| **19** |  | А |  | Б |  |
| **20** |  | А | Б |  |  |
| **21** |  | Б |  |  | А |
| **22** | Б |  | А |  |  |
| **23** |  | А |  | Б |  |
| **24** |  |  | Б |  | А |
| **25** | А |  |  |  | Б |
| **26** |  | Б | А |  |  |
| **27** |  |  |  | А | Б |
| **28** | А | Б |  |  |  |
| **29** |  |  | А | Б |  |
| **30** |  | Б |  |  | А |

Интерпретация результатов.

Количество баллов, набранных индивидом по каждой шкале, дает представление о выраженности у него тенденции к проявлению соответствующих форм поведения в конфликтных ситуациях. Доминирующим считается тип (типы) набравшие максимальное количество баллов.

* **Соперничество:** наименее эффективный, но наиболее часто используемый способ поведения в конфликтах, выражается в стремлении добиться удовлетворения своих интересов в ущерб другому.
* **Приспособление:** означает, в противоположность соперничеству, принесение в жертву собственных интересов ради другого.
* **Компромисс:** соглашение между участниками конфликта, достигнутое путем взаимных уступок.
* **Уклонение (избегание):** для которого характерно как отсутствие стремления к кооперации, так и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.
* **Сотрудничество:** когда участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

***Упражнение «конфликт»*** Разрешение конфликтных ситуаций с точки зрения различных стратегий поведения. Деление учащихся на подгруппы по 3 человека, каждой из которой дается ситуация. Необходимо продумать решение ситуации.

***Ситуация 1.***Родители отправляют тебя в магазин за картошкой, а ты хочешь играть в компьютерные игры

***Ситуация 2.***У твоего друга серьезные проблемы с математикой, поэтому он постоянно просит у тебя списать домашнее задание. И ты разрешаешь ему списывать. Но однажды учительница заметила, что у тебя и твоего друга совершенно одинаковые записи в тетради. Она вызвала тебя и сказала, что если еще раз ты дашь списать домашнее задание, у тебя будут большие неприятности

***Ситуация3.***Родители считают, что ты много времени проводишь за компьютером и поэтому поздно ложишься спать. Они запретили тебе заниматься за компьютером и даже стали забирать, уходя из дома, сетевой шнур. Тебя это не устраивает.

***Ситуация 4.***

Обсуждение каждой ситуации по схеме, предложенной в начале занятия:

* Кто оказался в выигрыше при решении ситуации?
* Был ли их выбор разрешения конфликтной ситуации эффективным?
* Как вы думаете, какая была выбрана стратегия поведения решения данной ситуации?

 ***Подведение итогов занятия, рефлексия***

Что нового узнали сегодня на занятии? Какие новые стратегии поведения в конфликте вы узнали? Что может быть вы хотели узнать на следующих занятиях?

***Домашнее задание:*** Заполнить таблицу до конца. Для этого вам необходимо определить собственную стратегию поведения в конфликте при помощи опросника Томаса. Провести анкетирование.

***Прощание.***