**Психологическое занятие »Конфликты, пути их разрешения.»**

Для обучающихся 8-9 классов

Автор : педагог – психолог Семеновская средней школы Михайлова Светлана Леонидовна

***Цель:***познакомить с понятием «конфликт», разными стилями разрешения конфликтов, научиться конструктивно разрешать конфликтные ситуации.

**1.Введение**

«Прогноз погоды»

Инструкция. «Возьмите лист бумаги и карандаши и нарисуйте рисунок, который будет соответствовать вашему настроению. Вы можете показать, что у вас сейчас "плохая погода" или "штормовое предупреждение", а может быть, для вас солнце уже светит вовсю».

Школа – это пространство, где каждый день встречаются десятки людей - детей и взрослых. Немудрено, что в их совместной деятельности возникает множество конфликтных ситуаций. Целью нашего сегодняшнего занятия будут «конфликты» и то, как их нужно правильно разрешать. А ещё лучше, научиться вести себя так, чтобы конфликтов в жизни стало поменьше.

 Конфликт - не прихоть и не признак плохого воспитания. Если он заявил о себе - значит, столкнулись чьи-то интересы, желания, мнения. Конфликт возник потому, что в ваших отношениях с другим человеком появилось разногласие, а может быть – противоречие.

Сегодня мы рассмотрим понятие «конфликт», причины возникновения конфликта, а также основные модели поведения человека в конфликтных ситуациях, Наша цель - показать возможные пути выхода из конфликтных ситуаций путем их конструктивного решения.

**2.Знакомство с понятием «конфликт».**

Что такое конфликт? (выслушать ответы уч-ся).

Конфликт – это столкновение несовместимых, противоположных интересов, устремлений, потребностей и мнений внутри личности человека, в отношениях между людьми, между человеком и группой, несколькими группами.

**3.Причины возникновения конфликтов.**

А почему же в нашей жизни возникают конфликты?

***Чтение притчи «Коробочка».***

  Один человек всю жизнь искал безоблачное, счастливое, идеальное устройство жизни. Он сносил немало башмаков, обойдя много стран. Наконец, в одном городе на площади он увидел толпу. Все стремились пробиться к стоявшей в середине коробочке и заглянуть в одно из ее окошек.

      Когда это удалось нашему страннику, то он был потрясен, очарован тем, что увидел. Это было то, к чему он стремился всю жизнь.

     Вечером, счастливый, он расположился на отдых под крепостной стеной. Рядом пристроился такой же бродяга. Они разговорились. Бродяга с восторгом стал описывать то, что он увидел в одном из окошек коробочки. Но оказалось, что он увидел совсем другое. Как так?

-Ты просто смотрел с другой стороны, - был ответ.

Это мы с вами попытаемся выяснить с помощью упражнения «Эксперимент».

***Упражнение «Эксперимент»***: сейчас мы будем выполнять определенные действия с бумагой (салфетка), ваша задача точно следовать инструкции, так, чтобы у всех результат был одинаковый.

* Сгибаем лист пополам.
* Сгибаем еще раз пополам.
* Отрываем верхний правый угол.
* Отрываем нижний правый угол

- Что получилось?

. Получились различные узоры. Возможно, если очень внимательно присмотреться, можно найти похожие «творения», но одинаковых мы не встретим, хотя инструкция звучала для всех одинаково. Так происходит и с людьми, общаясь друг с другом, они воспринимают информацию по разному, что ведет к непониманию друг друга, появляется напряжение в отношениях, а значит, возникает опасность конфликта.   Все люди разные. У нас могут быть разными не только возраст, пол, внешность. Поэтому не удивительно, что мы по–разному воспринимаем одни и те же вещи, явления.

      Вся история человечества – это история бесконечных войн и конфликтов.  Конфликты существовали  всегда и будут существовать, они – неотъемлемая часть человеческих взаимоотношений, и нельзя говорить о том, конфликты бесполезны или являются патологией. Они нормальное явление в нашей жизни…

**4.Стратегии выхода из конфликтной ситуации**.

Для того, чтобы выйти из конфликтной ситуации существуют 5 способов, которые выделены К.Томасом.

Дональд **Томас** Кэмпбелл (англ. Donald Thomas Campbell; 20 ноября 1916 — 5 мая 1996) — американский **психолог**, социолог и философ. Член Национальной академии наук США (1973), президент Американской **психологической** ассоциации (1975). 

***5.Работа в разновозрастных группах.***

Разделитесь на 5 разновозрастных групп. С каждой группой будут работать консультанты – обучающиеся 9 класса. Они расскажут вам об этих способах и ситуациях, в которых их целесообразно применять. (Приложение 1).

Консультанты озвучивают значение стратегий.

**6. Практическая работа.**

Я предлагаю вам описание различных конфликтных ситуаций. Постарайтесь при помощи консультантов дополнить текст в зависимости от тактики выхода из конфликтов, и инсценировать эти ситуации. ( Приложение 2).Консультанты предложат вам памятки о путях выхода из конфликта.

**7.   Рефлексия**

  Что вы чувствуете?

Удовлетворенны вы своей работой на занятии?

Что стало основным приобретением сегодняшней работы?

 Какой опыт получили?

 Какие вы испытывали трудности?

 Как вы думаете, полезна ли информация, которую вы узнали?

 ***«Любой человек также сложен, интересен, глубок, раним, как вы сами. Попробуйте не наступить, а уступить. Не захватить, а отдать. Не кулак показать, а протянуть ладонь. Не спрятать, а поделиться. Не орать, а выслушать. Не разорвать, а склеить*.**

 Приложение 1.

Памятка консультантам.

Для описания типов поведения людей в конфликтах (точнее, в конфликте интересов) К. Томас считает применимой двухмерную модель регулирования конфликтов, основополагающими в которой являются кооперация, связанная с вниманием человека к интересам других людей, вовлеченных в ситуацию, и напористость, для которой характерен акцент на собственных интересах.

Выделяется пять способов регулирования конфликтов, обозначенные в соответствии с двумя основополагающими измерениями (кооперация и напористость):

1. **Соревнование (конкуренция**) — стремление добиться своих интересов в ущерб другому.

 Конкуренцию следует использовать, если исход проблем для вас очень важен, если вы обладаете достаточным авторитетом. Если вы находитесь в критической ситуации и она требует конкретного реагирования, когда ваше решение наиболее правильное. Если вы выбрали этот стиль, то энергия должна быть направлена на победу. Если вы выбрали стиль конкуренция; то вы должны проявлять напористость, употреблять утверждающиеся словосочетания и помните, что выбрав этот стиль, необходимо пожертвовать чувствами других людей.

1. **Приспособление** — принесение в жертву собственных интересов ради другого.

Приспособления (решения в ситуациях, если вас не особенно волнует случившееся). Если вы хотите сохранить мир и доброе отношение,  нежели что-то иное. Ведь важнее сохранить хорошее взаимоотношения, чем отстаивать свои интересы; вы понимаете, что итог ситуации, важнее для другого человека, нежели для вас, если вы понимаете,что вы не правы, поэтому  ваши усилия должны быть направлены на поддержание отношений любой ценой.

Как же выполнить приспособления?

Следует смотреть вниз или в сторону, избегать прямого взгляда. Не следует использовать  вызывающего положения тела. Нужно стараться говорить мягко и употреблять  больше определений.

**3.Компромисс** — соглашение на основе взаимных уступок; предложение варианта, снимающего возникшее противоречие.

 Компромисс следует использовать, если вы хотите прийти к решению очень быстро. Для того, чтобы компромисс состоялся у сторон д.б. одинаковая соц. роль. Если удовлетворения  вашего желания имеет для вас не слишком большое значение и вы можете позволить себе уменьшить первоначальную цель. Компромисс часто является удачным вариантом, когда нельзя прийти к обоюдному желании.

Как же себя вести, чтобы компромисс состоялся?

Никогда не понимать на поверхность глубинные мотивы и цели, только поверхностные нужды. Так же использовать прямой взгляд, использовать переговоры. Необходимо уметь  поставить, что-либо впереди своего принципа.

**4.Избегание** — отсутствие стремления к кооперации и отсутствие тенденции к достижению собственных целей.

Избегание рекомендуется использовать, если напряженность слишком велика и вы понимаете необходимость ослабления начала эмоций. Если вы не можете решить конфликт в свою пользу и понимаете что у другого человека больше шанса для решения этой проблемы.
В чем же состоит техника избегания конфликта?

Во время обсуждения сосредоточиться на чем-то другом. Не следует открывать чувств и обсуждать их. Можно просто уйти со словами: «Я не готов сегодня обсуждать эту проблему».

**5.Сотрудничество —** участники ситуации приходят к альтернативе, полностью удовлетворяющей интересы обеих сторон.

  Используется  если решение проблемы важно для сторон и никто не хочет от него отстраняться, если у вас тесные взаимоотношения с другой стороной, если нет разницы в положении, если у вас достаточно времени.

Как себя вести в сотрудничестве?

Определения общих интересов, вместо занятия  позиции, внимательное слушание (используется язык я-послание- передавать свое состояние «я очень обижен», совместная работа над решением конфликта.)

 Приложение 2.

Примеры конфликтных ситуаций.

 1. Ты договорился(-лась) идти на дискотеку с друзьями (подругами) по случаю дня рождения. А мама говорит: «Никуда ты у меня не пойдешь на ночь глядя, маленький(ая) еще!»

2. Друг взял у тебя книгу и обещал вернуть ее через неделю. С тех пор прошел месяц, а книгу он так и не вернул. А она позарез нужна тебе для подготовки домашнего задания. Вчера ты позвонил ему домой и напомнил про книгу, он клятвенно обещал ее принести. А сегодня говорит: «Извини, я забыл, куда ее положил, и теперь не могу ее найти».

3. Ты купил в магазине полкило колбасы, принес ее домой и тут обнаружил, что она несвежая. Ты возвращаешься в магазин, отдаешь продавцу колбасу и чек и просишь вернуть деньги за некачественный товар. А он отвечает: «Ничего не знаю, у нас все продукты свежие. Вы приобрели это в другом месте».

4.На перемене ты дал другу свой новенький, только что купленный мобильный телефон. Он вышел с ним в коридор, а ты остался в классе. Когда ты вышел в коридор, то увидел, что друг собирает с пола разломанный корпус твоего телефона. Оказывается, его толкнули пробегающие мимо ребята, и он уронил телефон, а сам он ни в чем не виноват.

5.В класс пришла новая девочка. Очень симпатичной внешности, хорошо одевается, хорошо учиться, отличается неординарностью и своеобразностью. Девочка сразу же заняла ведущие позиции перед одноклассниками – мальчишками. Естественно девчонкам в классе эта ситуация не нравится.

Приложение 3.

Памятка «Как выйти из конфликтной ситуации»

1. Прежде чем вы вступите в конфликтную ситуацию, подумайте над тем, какой результат от этого вы хотите получить.
2. Утвердитесь в том, что этот результат для вас действительно важен.
3. В конфликте признавайте не только свои интересы, но и интересы другого человека.
4. Соблюдайте этику поведения в конфликтной ситуации, решайте проблему, а не сводите счеты.
5. Будьте тверды и открыты, если убеждены в своей правоте.
6. Заставьте себя слышать доводы своего оппонента.
7. Не унижайте и не оскорбляйте другого человека для того, чтобы потом не сгорать со стыда при встрече с ним и не мучиться раскаянием.
8. Будьте справедливы и честны в конфликте, не жалейте себя.
9. Умейте вовремя остановиться, чтобы не остаться без оппонента.
10. Дорожите собственным уважением к самому себе, решаясь идти на конфликт с тем, кто слабее вас.

Конфликтная ситуация может коренным образом изменить вашу жизнь! Постарайтесь, чтобы эти изменения были в лучшую сторону