

ЗАНЯТИЕ «МЕДИАЦИЯ- ДЕЙСТВЕННЫЙ МЕТОД РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТОВ

Горемыкина Е.Ю.

Муниципальное казенное общеобразовательное учреждение

Грибановская средняя общеобразовательная школа № 3,

п. Грибановский

Ход занятия:

1. Слово ведущего: Определите тему сегодняшнего занятия на основе притчи. Притча: В одной стране случилась сильная засуха. Заботясь о благополучии своих подданных и опасаясь голода, владыка издал указ «Об экономии воды». Указ ограничил полив личных участков двумя днями в неделю и грозил суровым наказанием за ослушание. На городскую площадь вышли глашатаи и зачитали указ.

В тот же день с наступлением сумерек горожане вышли поливать свои участки. Наутро воды в озере стало совсем мало. Владыка сильно разгневался и приказал казнить нарушителей. Несколько человек были арестованы, утром казнены на городской площади. Ночью горожане снова вышли на поливку, выставив наблюдателей. Ситуация с водой вышла из-под контроля.

В другой стране также случилась сильная засуха. Заботясь о благополучии подданных и опасаясь голода, владыка приказал горожанам собраться на площади. Горожанам сообщили об истощении запасов воды и предложили вместе искать пути выхода из создавшейся ситуации. После многочасовых споров горожане пришли к соглашению о необходимости экономии воды, постановили ограничить полив личных участков двумя днями в неделю. Общее решение, принесло желанные плоды: люди ограничили полив, как договорились. Через некоторое время кризис с водой миновал.

Ведущий: О чём эта притча? (Об умении договариваться. Только так, можно решить спор. Добиться насильем победы в споре невозможно. Ошибка взрослых в том, что не могут убедить детей, командуют, а потом огорчаются из-за непослушания).

2. Умение договариваться – способность, которую будем развивать и тренировать на занятии. Наиболее конструктивный метод разрешения конфликтов– переговоры. Переговоры (медиация)– это совместное обсуждение конфликтующими сторонами (с привлечением посредника (медиатора) спорных вопросов с целью достижения согласия. По мнению известных американских ученых Р. Фишера и У. Юри, этот метод имеет 4 правила:

1. «Отделить человека от проблемы».

Мы говорим о ситуации конфликта, а не о том, какой плохой человек вступил с нами в спор. Критика личных качеств участников не поможет разрешить спор, а только усугубит ситуацию. Мы можем говорить о том, что произошло, т.е. не отступаем от предмета спора.

Упражнение «Выбери правильно»:

Выберете фразу , которая нарушает правило «Отделить человека от проблемы»:

- После какого слова началась драка, кто нанёс первый удар?
- Ты всегда первый начинаешь драку. (Верно, во этой фразе мы не разрешаем спор, а ищем виноватого. Конфликт не решается, а усугубляется).

2. «Сконцентрироваться на интересах, а не на позициях».

Оппоненты могут скрывать своих позиции и интересы. Нужно исследовать интересы каждой стороны, докопаться до сути причин конфликта.

Задание: Определите, позиция или интерес лежит в следующих фразах, обращенных мамой к дочери:

- Ты должна делать не меньше меня по хозяйству, мой посуду. (Позиция, т. к. это мамино мнение) .

- Мне не нравится мыть посуду, я хочу убирать в квартире, а посуду на тебе.

(Интерес- искренне призналась в истинных причинах того, что делегирует работу дочери).

Как вы считаете, согласиться ли тот, к кому обращаются в приказном тоне, подчиниться? (Возможно да, но чаще нет, т.к. фразы, могут вызвать реакцию протеста. Эта позиция давления «Сверху» чаще вызывает желание сделать

наоборот). Если интересы сторон не противоречат друг другу, легче договориться. Главное откровенно о них поговорить.

3: «Разработать взаимовыгодные варианты решения».

Договоренность на основе интересов способствует поиску взаимовыгодного решения путем изучения вариантов, которые устраивают обе стороны. Интерес- дочь не против мытья посуды, выявляется в процессе переговоров.

4: «Найти объективные критерии».

Объективные - справедливые. Субъективные критерии могут учитывать интересы одного и ущемлять интересы другого. В этом случае соглашение о примирении после конфликта может не выполняться. Объективные критерии учитывают интересы обеих сторон.

Упражнение «Найдём объективные критерии». Сын просит завести собаку, обещая за ней ухаживать. Мама согласилась. Но собаку необходимо выгуливать рано утром, перед учёбой в школе. Не могут договориться, кто это будет делать. Варианты решения, которые считают справедливыми обучающиеся: А) Сын. Обещал ухаживать, нужно отвечать за свои слова. Б) Мама. Могла предположить, что ответственность ребенка не на высоком уровне и собаку лишать ухода слишком жестоко, нужно было договориться по всем пунктам ухода.

Упражнение «Разыграть ситуацию примирения с помощью медиатора, который участвует в поиске альтернатив».

Варианты:

-Сын, обещал заботиться о собаке, значит выгуливает собаку он.

-Мама, более ответственная, а сын должен взять на себя некоторые хозяйственные обязанности мамы.

-Каждый вечер договариваться, кто на следующий день гуляет с собакой в зависимости от трудности следующего учебного дня.

-Установить дежурство и каждый из членов семьи чётко выполняет договоренности ,за исключением редких случаев о которых заранее договаривается.

Слово ведущего:

Медиация- это переговоры в которых стороны действуют с позиции интересов, соглашение достигается добровольно, с соблюдением этапов медиации, используются одни и те же волшебные приемы.

Медиатор - посредник, помогает организовать переговоры по определенным правилам, сгладить острые углы, лучше разобраться в ситуации и быстрее найти решение, устраивающее обе стороны. Это посредник нейтрален, не становится ни на чью сторону, не принимает решение за участников.

Этапы медиации:

1: Выступления сторон.

Каждый высказывается, в чем видит проблему. Используются волшебный метод - активное слушание: повторяйте, как бы «возвращайте» вашему собеседнику его слова, не добавляя ничего от себя, по возможности, смягчая острые углы. Это позволит вам показать собеседнику вашу внимательность. Вы оба сможете убедиться, что точно понимаете все, что было сказано. Второй волшебный метод - вентилирование эмоций: посмотрите, какие чувства переполняют вас и вашего собеседника. Если вы заметили злость, раздражение, скажите: «Я сейчас очень волнуюсь и нервничаю! А вы?» Открытое обсуждение своих чувств действует, «вентилятор», который «проветривает» накаленную атмосферу взаимного недовольства, дает возможность спокойного обсуждения проблемы. Активное слушание и вентилирование эмоций - это первый шаг навстречу друг другу.

Упражнение «Активное слушание». Сторона конфликта высказывает свой взгляд на проблему конфликта с одноклассником:

- Я очень расстраиваюсь от того, что Коля придумал мне кличку и постоянно меня обзывает, говорит обидные слова, унижающие меня перед одноклассниками. У меня желание ударить его. Я боюсь не сдержаться. А в ссоре обвинят меня.

Продемонстрировать активное слушание:

Пример:

Как я тебя правильно понял, ты очень расстраиваешься из-за того, что Коля постоянно обзывает тебя, унижает перед одноклассниками, ты боишься не сдержаться и начать драку, виноватым посчитают тебя.

2 этап. Прояснение интересов

После того как все стороны высказались, выясните глубинные интересы друг друга. Для этого используйте третий волшебный прием - задайте себе и другой стороне вопросы: зачем, почему, для чего вы имеете эти мнения и желания. Будьте искренни! Интерес одной стороны: Почему я хочу обзывать своего товарища? Я наверное хочу показать какой я крутой, унизив другого, я веду себя как настоящий мужчина, а настоящий мужчина должен быть агрессивным, а значит сильным. Интерес второй стороны: Я не считаю, что агрессия- это сила. Унижая другого, человек унижает самого себя. Такого человека не уважать, а ненавидеть будут. Все кто видят его поведение, расстраиваются, негатив переживают. Нам обычно нравятся веселые, добрые и внимательные люди. Выявляя интересы, спрашивайте себя и другую сторону снова и снова, пока не обнаружите сходные или совместимые интересы. Может оказаться, что для обеих сторон важнее всего сохранить хорошие отношения. Или вы обнаружите, что в вас говорит обида, и что вы желаете просто услышать извинения. Вам могут открыться новые варианты решения проблемы.

Порой выяснения интересов бывает достаточно для решения проблемы.

3 этап: Формулирование повестки дня.

Предлагаем вопросы для обсуждения на переговорах, которых важны для разрешения конфликта.

Формулировка вопросов должна быть такой, чтобы обе стороны согласились их обсуждать. Список вопросов для обсуждения- ваша повестка дня.

Важно убедиться, что в повестку дня входят вопросы, которые охватывают все имеющиеся у сторон интересы.

Примерные вопросы для обсуждения формулируют стороны:

-Хочешь ли ты прекратить ссоры между нами?

-Что нужно для того, чтоб не придумывать обидных прозвищ?

-Как на самом деле заслужить уважение и повысить авторитет у сверстников?

4 этап. Выдвижение предложений.

Когда ясно, какие вопросы вам надо обсудить, предложите своему собеседнику четвертый волшебный прием - «вне игры» или отделение проблемы от личностей: «Давайте представим, что в этой ситуации оказались другие люди, а наша задача - найти наилучшее решение этой проблемы!». Вам может также помочь пятый волшебный прием - мозговой штурм: предложите набросать много разных идей - чем больше, тем лучше. Причем надо условиться, что идеи не будут «официальными предложениями»: даже самые безумные идеи будут записываться без критики, так как стороны находятся «вне игры». Можно даже предложить друг другу поменяться местами и представить, что бы вы сделали, будь вы на месте своего собеседника.

Это совместное творчество «вне игры» поможет улучшить и ваши отношения.

5 этап. Выбор решения и формулировка соглашения.

Когда несколько предложений выдвинуто, примените шестой волшебный прием - тест на реалистичность: какое из этих предложений может быть реально принято и исполнено обеими сторонами. Здесь есть свои волшебные вопросы: «А что будет, если...», «Это именно то, чего вы хотите?».

На этом этапе, как и на протяжении всех переговоров, не забывайте про активное слушание и волшебные вопросы «Зачем?» и «Почему?». После того как вы нашли взаимоприемлемое решение, постарайтесь записать его в виде пунктов соглашения. Проверьте, одинаково ли понимаете его вы и ваши партнеры по переговорам и действительно ли ваше соглашение отражает и ваши и их интересы. Особенно это нужно, если проблема сложная. Вы достигли соглашения!

6 этап. Выполнение соглашения.

После окончания переговоров наступает следующий, самый важный этап - это выполнение соглашения. Невыполнение часто ведет к новому конфликту, еще более тяжелому, чем первый. Если соглашение почему-то не выполняется, то можно снова вернуться к переговорам и попытаться найти более реальное

решение!

Рефлексия: Какая техника, прием или этап медиации заинтересовал больше всего, захотелось применить?

Литература:

Книги и монографии:

1. Гражданско-правовое воспитание школьников. 8-11 классы. Методические рекомендации. Разработки мероприятий. Информационный материал. Диагностика. Методическое пособие / О.А. Северина. – М.: Издательство «Глобус», 2010. – (Воспитательная работа).