**Конспект мероприятия пиар-час «Азбука медиации»**

**Цель:** популяризация метода восстановительной медиации среди родительской общественности посредством активных медиативных технологий, методов, приёмов, направленных на профилактику конфликтного поведения.

**Оборудование:** «Азбука медиации» (см. приложение) по количеству участников; ручки, маркеры, ноутбук, проектор, колонки, раздаточный материал (см. приложение).

 **Слайд 1**

Добрый день, уважаемые ребята! Спасибо, что нашли время посетить открытое мероприятие.

Надеюсь, что вы не пожалеете, что выбрали наш модуль.

Итак, мы начинаем!

**Агитбригада**

Спасибо, ребята!

А мы продолжаем работать.

Каждый из вас получил «Азбуку медиации», откройте её.

**Слайд 2**

Первое задание. Запишите что такое медиация своими словами.

**Слайд 3**

Медиация – это…… (несколько высказываний озвучить)

**Слайд 4**

Ключевым моментом процедуры медиации является урегулирование конфликта, определение путей выхода….

**Что такое конфликт?**

В «Азбуке» попробуйте сформулировать, что такое конфликт….

**Слайд 5**

Конфликт – это….(несколько высказываний озвучить)

Конфликты всегда возникают по каким-то причинам.

Запишите, несколько причин…

**Слайд 6**

Каковы бы ни были причины, важно какую стратегию поведения выбирает человек.

Давайте сейчас выясним, какой стратегии или модели поведения в конфликте придерживаетесь вы.

Для этого Вам необходимо **ответить на вопросы теста Томаса «Поведение в конфликте»**

Вопросы теста у вас на столе. Работаем в «Азбуке».

Прочитайте интерпретацию. Можете делать какие-то пометки у себя в листах, если вам это необходимо.

Как вы думаете, какая стратегия самая эффективная?

Как вы думаете, что нужно делать, чтобы как можно реже быть участником конфликтных ситуаций?

**Ответы участников**

**Слайд 7**

Человек должен уметь владеть своими эмоциями, правильно выражать свои намерения и желания, а также не только говорить, но и слышать собеседника. Давайте об этом сейчас и поговорим…

Итак, существуют техники и приёмы, которые помогают нам вести конструктивный диалог с другим человеком.

И, первая такая техника «Я – высказывание»

«Я-высказывание» — это форма высказывания, в котором человек говорит о своих намерениях и состоянии, о своих чувствах, стараясь не задевать и не обвинять своего собеседника.

Техника «Я-высказывание» — эффективный приём в общении, смягчающий эмоциональное напряжение и предупреждающий возникновение конфликтных ситуаций.

С чего начинается обычная, на первый взгляд, безобидная ссора? С определенных возражений или недопонимания, скажете вы. И будете правы. А почему же зачастую такие вот житейские ссоры перерастают в конфликт? А потому что мы все совершаем одни и те же стратегические ошибки, нападая и обвиняя партнера. При этом критикуем его личные качества и обобщаем все ситуации, поступки и действия.

Такие обвинения чаще всего начинаются с нападающих на партнера местоимений «Да, ты...»: «Ты всегда ведешь себя так, что мне от этого только хуже», «Ты никогда не говоришь мне ничего хорошего, только ругаешься», «Вас на самом деле это не волнует, вы думаете только о себе».

На **слайде 8** представлена примерная схема «Я- высказывания».

Работаем в «Азбуках», пишем свой пример.

Трудно и долго, скажете вы? Зато эффективно!

**Слайд 9, 10**

Что значит уметь слушать человека?

Существуют специальные приёмы слушания, активного слушания.

Активное слушание – это способ вести разговор, который позволяет понимать состояние, чувства и мысли человека.

Давайте рассмотрим некоторые из них….

- эмпатия или эмпатическое слушание- установление контакта с собеседником на эмоциональном уровне. Приём позволяет создать атмосферу доверительного общения и показать уважение к чувствам человека.

Знаете ли Вы, что первое впечатление о человеке…

- на 38% зависит от звучания голоса (тона и тембра);

- на 55% от визуальных ощущений (языка жестов);

- на 7% от вербального компонента (слов и их смысла).

- задавать открытые вопросы: ЧТО? КАК? ПОЧЕМУ? КАКОЙ?

Что вы имеете в виду, когда говорите о….?

Почему для вас это важно?

- уточнение – помогает уточнить, правильно ли вы поняли информацию, прояснить какие-то детали.

Расскажите, пожалуйста, подробнее о…

Вы могли бы уточнить, что для вас …..

Я правильно вас понимаю, вы говорите о….

**Слайд 11**

А сейчас, давайте отдохнём. Сядьте удобно, закройте глаза и представьте на минуту, будто вы – яблоко. Спелое, ароматное наливное яблоко, которое висит на веточке. Все любуются вами, восхищаются. Вдруг, откуда ни возьмись, подползает к вам червяк и говорит: «Сейчас я тебя буду есть!». Чтобы вы ответили червяку?

Откройте глаза, запишите свой ответ в «Азбуке».

Зачитайте по желанию фразы.

Как вы думаете, после такого ответа, мог бы возникнуть конфликт?

А как можно отвечать на грубость?

На столах лежат листы «Как отвечать на грубость?»

Выберите предложение, которое вам понравилось, и запишите в «Азбуку».

**Слайд 12**

Мне хочется поделиться с вами мудрым советом Брене Браун, американской писательницы, профессора Хьюстонского университета, доктора философии,

которая предлагает взять квадратный кусочек бумаги в 1 сантиметр и записать на нём имена людей, чье мнение имеет для нас значение, а также тех, кто любит и принимает нас со всеми нашими странностями и недостатками.

«Если вам требуется больше бумаги, ваш список нуждается в редактуре», – заявляет она. Оказалось, я более не нуждаюсь в том, чтобы нравиться кому-то, потому что я решила, что нравлюсь себе.

**Слайд 13**

**Рефлексия «Дерево мира»**

Будьте открытыми, добрыми, честными, чаще улыбайтесь, говорите людям добрые слова.

Напишите на цветных листочках добрые позитивные послания людям, приклейте на «Дерево мира».

**Слайд 14**

Подходит к концу наше мероприятие. Хотелось бы получить от вас отзывы.

Заполните, пожалуйста, анкеты и прикрепите на стенде смайлик соответствующий вашему настроению.

**Слайд 15**

Спасибо, что были с нами этот час. Надеюсь, мы оправдали ваши ожидания.

Приложение 1

*Практическая работа :* поведение в конфликте (модификация методики К. Томаса)

***Инструкция***. Этот тест помогает увидеть некоторые особенности своего поведения в конфликтных ситуациях. Если высказывание отражает ваше обычное поведение, поставьте рядом с его номером плюс, если нет — минус.

***Бланк***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 5 | 9 | П |
| 2 | 6 | 10 | И  |
| 3 | 7 | 11 | С  |
| 4 | 8 | 12 | К  |

***Высказывания***

1. Я стремлюсь оправдать ожидания других.

2. Я пытаюсь избежать втянутым в неприятности, без нужды не обостряю отношения.

3. Я стараюсь изучить проблему со всех сторон и найти приемлемое для всех решение.

4. В споре я стремлюсь показать свою правоту.

5. Я приспосабливаюсь к требованиям и желаниям других.

6. Я избегаю споров.

7. В решении проблем я обмениваюсь информацией с другими.

8. Я настойчиво отстаиваю свою позицию.

9. Обычно я соглашаюсь с предложениями других.

10. Я стараюсь держать несогласие с другими при себе.

11. Я стремлюсь сделать все, чтобы мы вместе пришли к оптимальному решению.

12. Я твердо придерживаюсь своей линии в решении проблемы.

***Интерпретация результатов***

Запишите число плюсов в каждой строке

1-я строка — ***приспособление***, т.е. принесение в жертву своих интересов ради интересов другого. Эта стратегия уместна, когда ради сохранения отношений человек готов жертвовать своей выгодой. Сохранение истинных партнерских отношений в этом случае проблематично. Эта стратегия характеризует мирного, уступчивого человека.

2-я строка — ***избегание***, или уход, — уклонение от принятия решений. Эта стратегия используется, когда цена вопроса невелика или нужна пауза для принятия решения. Хотя при этом сохраняются отношения, ни одна из сторон не получает преимущества, конфликт не разрешен, а только притушен. Чаще всего стратегию «избегания» используют люди, неуверенные в себе.

3-я строка — ***сотрудничество***, или ***кооперация***—поиск решения, устраивающего обе стороны. Эта стратегия является самой эффективной, потому что в этом случае выигрывают обе стороны. Этой стратегии обычно придерживаются сильные, зрелые, уверенные в себе люди. Стратегия укрепляет отношения и дает взаимные выгоды.

4-я строка — ***конкуренция***, или ***соперничество,*** — стремление добиться преимуществ за счет другого. Эта стратегия оправдана в критических ситуациях, когда решаются жизненные вопросы, а также в том случае, если вас используют в своих интересах. Выигрывает тот, кто сильней. Цена победы — разрыв отношений, страдания проигравшего. Чаще всего эту стратегию используют люди, уверенные в себе, агрессивные, амбициозные.

При избегании ни одна из сторон не достигает успеха. При соперничестве и приспособлении одна сторона оказывается в выигрыше, а другая проигрывает. И только при сотрудничестве в выигрыше оказываются обе стороны.

Приложение 2

**Какими фразами отвечать на грубость**

* Павел, я не вижу смысла продолжать разговор в подобном ключе. Дайте знать, когда Вы будете готовы к конструктивному диалогу.
* Дарья, подобное поведение Вам совершенно не подходит. Вы же такая привлекательная женщина. Я чувствую всю силу Вашего природного обаяния. Вам совершенно не идет разговаривать в подобной острой и неприятной форме.
* Егор Степанович, вне всяких сомнений, у Вас есть причины для недовольства. Но, если честно, это совершенно не дает Вам никакого права разговаривать со мной в подобном ключе. Давайте сбавим обороты и спокойно во всем разберемся.
* Николай, если у тебя плохое настроение, показывай его, пожалуйста, где-нибудь в другом месте. У нас с тобой профессиональные, деловые отношения. Давай сосредоточимся на том, что, действительно, важно.
* Елена, я вижу, что Вы уже догадались, как обратить на себя внимание. Правда последняя фраза была лишней.
* Василий, кажется, Ваш день сегодня не задался. Поверьте, мне тоже это знакомо. Давайте успокоимся и во всем спокойно разберемся.
* Антон, вижу, что наш разговор принял неверное направление. Давайте с самого начала попробуем во всем разобраться.
* Андрей, скажите, а почему Вы считаете, что Вы вправе делать мне замечания?
* Александр, я вижу, Вы стараетесь оскорбить меня. Пожалуйста, не старайтесь. У меня иммунитет к неконструктивной критике.
* Ты это говоришь, будто хочешь, чтобы я хуже выглядел в твоих глазах. Скажи на милость, зачем тебе это?
* Катя, знаешь, я серьезно опасаюсь, что мы сейчас с тобой наговорим друг другу лишнего. Ты же знаешь, слово – не воробей. Давай сделаем паузу, отвлечемся, а потом перезагрузим разговор и попробуем заново во всем спокойно разобраться.
* Сергей Петрович, мы же с Вами знаем, что Вам неинтересен мой ответ. Зачем же Вы тогда меня спрашиваете об этом?
* Георгий, если Вы закончили и все сказали, позвольте теперь мне рассудительно выразить встречное недовольство.
* Знаешь, если честно, мне меньше всего хочется с тобой ссориться. Давай отложим в сторону эмоции и поговорим о том, что действительно имеет значение. Я искренне настроен во всем основательно разобраться и внимательно тебя выслушать.

**Успехов Вам и хорошего настроения!**

Приложение 3

**Бланк для работы**

МЕДИАЦИЯ – ЭТО …

КОНФЛИКТ – ЭТО…

ПРИЧИНЫ КОНФЛИКТОВ:

ТЕСТ «Поведение в конфликте» (модификация методики К. Томаса)

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. |  | 5. |  | 9. |  |  | П |
| 2. |  | 6. |  | 10. |  |  | И |
| 3. |  | 7. |  | 11. |  |  | С |
| 4. |  | 8. |  | 12. |  |  | К |

СХЕМА «Я – ВЫСКАЗЫВАНИЯ»:

КОГДА...\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Я ЧУВСТВУЮ… \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

МНЕ ХОТЕЛОСЬ БЫ, ЧТОБЫ… \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Я ХОТЕЛ(А) БЫ… \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

ПОТОМУ ЧТО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

Упражнение «ЯБЛОКО И ЧЕРВЯК»



ВЫБЕРИТЕ И ЗАПИШИТЕ ФРАЗУ, КОТОРУЮ ВЫ МОГЛИ БЫ ИСПОЛЬЗОВАТЬ, ОТВЕЧАЯ НА ГРУБОСТЬ:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

МУДРЫЙ СОВЕТ:

«ЧЕМ БОЬШЕ Я НАЧИНАЮ ЛЮБИТЬ И ЦЕНИТЬ СЕБЯ, ВИДЕТЬ МОИ СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ БЕЗ КАКОГО-ЛИБО СТЫДА, ТЕМ СЧАСТЛИВЕЕ Я СТАНОВЛЮСЬ. ЧЕМ БОЛЬШЕ МИЛОСЕРДИЯ Я ОБРАЩАЮ К СЕБЕ И УЧУСЬ ОТКАЗЫВАТЬСЯ СТРАХОВ, СОМНЕНИЙ И КОНФЛИКТОВ, ТЕМ БОЛЕЕ ОТКРЫТОЙ И ЧЕСТНОЙ Я СТАНОВЛЮСЬ ПО ОТНОШЕНИЮ К ДРУГИМ»

БРЕНЕ БРАУН