**КОНФЛІКТИ І ПРИЧИНИ ЇХ ВИНИКНЕННЯ**

(тренінг для учнів)

***Мета заняття:*** проаналізувати сутність конфліктів, причини їх виникнення і шляхи розв’язання.

**Вправа 1. «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 3м. 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 в воду. Намагайтесь розійтись на містку так, щоб не впасти». Пари учасників підбираються випадково. Якщо велика кількість учасників, може одночасно функціонувати 2-3 містка.

Вправа проходить більш емоційно, якщо використовується не просто полоса ні рівній підлозі, а невелике підвищення (наприклад для цієї мети добре підходить перевернута гімнастична лавочка). Якщо ж такої можливості немає, потрібно провести на підлозі пряму полосу (це може бути полоса на лінолеумі, довга рейка на паркеті і т.д.) довжиною не менше 3 м, яка знаходиться на відстані не менше 1м від найближчої стіни і меблів. Краще, якщо вона буде мати ширину 5-10 см, але можна обійтись і простою лінією.

*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.

**Інформаційний блок: психологія конфлікту**

1. Конфлікт як стан протистояння, який виникає на основі протилежно направлених мотивів, суджень або потреб з обмеженими можливостями для їх задоволення.
2. Основні структурні елементи конфлікту.
* *Сторони конфлікту* – люди або групи людей, які знаходяться в конфліктних відносинах або ж дійсно або не дійсно підтримують конфліктуючих.
* *Предмет конфлікту* – те, із-за чого він виникає.
* *Образ конфліктної ситуації –* відображення предмету конфлікту в свідомості, втягнутих в нього людей – може істотно розрізнятися у різних сторін конфлікту.
* *Мотиви конфлікту –* внутрішні чи зовнішні сили, які підштовхують до нього людей.
* *Позиції конфліктуючих сторін –* те, що люди заявляють один одному, які вимоги висувають.
1. Причини виникнення конфліктів.
	* *Загальні:* відмінності в поглядах людей і їх індивідуально-психологічних відмінностей.
	* *Приватні:* пов’язані з конкретними видами конфліктів.
2. Можливість виникнення конфлікту без реально існуючих протиріч, в ситуаціях «слово за слово».
3. Конфліктогени – слова і вислови, які провокують відповідну агресію і ведучі до загострення конфлікту.

**ПРАКТИЧНА РОБОТА «КОНФЛІКТОГЕНИ»**

Ведучий розповідає про різновиди конфліктогенів, учасники придумують приклади и згадують відомі їм ситуації, які призвели до конфлікту.

* Незаслужені і принизливі докори.
* Негативні узагальнення, «навішування ярликів».
* Набридливі поради, приписи з приводу того, як іншій людині потрібно себе вести.
* Вказівки на факти, які не мають відношення до теми розмови або замінити які співрозмовник не в змозі.
* Рішуче встановлення меж розмов, «закриття» окремих тем для обговорення.
* Недоцільна іронія, сарказм.
* Нецензурні вислови, прокльони, образливі вислови, які мають мету «випустити пару».

**ТЕСТ «САМООЦІНКА КОНФЛІКТНОСТІ»**

Тест дозволяє досліджуваним визначити степінь особистісної конфліктності.

*Інструкція.* Оцініть по 7-бальній шкалі, наскільки у вас наявна кожна якість, яка наведена в таблиці. Сім балів означає, що у вашій поведінці завжди проявляється якість, яка описана в лівій частині таблиці, 1 бал – що вона не проявляється ніколи, для вас характерна її протилежність, яка описана в правій частині таблиці.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. | Прагнете сперечатись  | 7 6 5 4 3 2 1 | Ухиляєтесь від суперечок |
| 2. | Свої висновки супроводжуєте тоном, який не терпить протиріч  | 7 6 5 4 3 2 1 | Свої висновки супроводжуєте тоном вибачення |
| 3. | Вважаєте, що досягнете свого, якщо будете сильно сперечатися | 7 6 5 4 3 2 1 | Вважаєте, що якщо будете сперечатися, то не доб’єтесь свого |
| 4. | Не звертаєте уваги на те, що інші не приймають доказів | 7 6 5 4 3 2 1 | Жалкуєте, якщо бачите, що інші не приймають доказів  |
| 5. | Спірні питання обговорюєте в присутності опонента | 7 6 5 4 3 2 1 | Обговорюєте спірні питання за відсутності опонента  |
| 6. | Не хвилюєтесь, якщо попадаєте в напружену обстановку | 7 6 5 4 3 2 1 | В напруженій ситуації почуваєтесь незручно  |
| 7. | Вважаєте, що в конфліктній ситуації потрібно проявляти свій характер | 7 6 5 4 3 2 1 | Вважаєте, що в конфліктній ситуації не потрібно проявляти свої емоції |
| 8. | Не поступаєтесь у конфліктних ситуаціях  | 7 6 5 4 3 2 1 | Поступаєтесь у конфліктних ситуаціях |
| 9. | Вважаєте, що люди легко виходять з конфліктної ситуації | 7 6 5 4 3 2 1 | Вважаєте, що люди із труднощами виходять із конфліктної ситуації |
| 10. | Якщо вибухаєте, то вважаєте, що без цього не можна  | 7 6 5 4 3 2 1 | Якщо вибухаєте, то відчуваєте вину |

*Обробка та інтерпретація результатів:* підрахуйте загальну суму балів і оцініть свою ступінь конфліктності.

**60 і більше балів** – висока ступінь конфліктності. Найчастіше ви самі шукаєте приводи для спорів. Не ображаєтесь, якщо вас будуть вважати любителем посперечатись. Краще подумайте чи не ховається за такою поведінкою глибинне відчуття особистої неповноцінності?

**50 - 60 балів –** виражена конфліктність. Ви наполегливо відстоюєте свою думку, навіть якщо це може негативно вплинути на ваші взаємостосунки з оточуючими. За це вас не завжди люблять, проте поважають.

**30 – 50 балів** – конфліктність слабовиражена. Ви вмієте згладжувати конфлікти і уникати критичних ситуацій, але при необхідності готові рішуче відстоювати свої інтереси.

**15 – 30 балів –** конфліктність не виражена. Ви тактовні, не любите конфліктів. Якщо ж вам приходиться вступати в суперечки, ви завжди враховуєте, як це може відбитися на ваших взаємостосунках з оточуючими.

**Менше 15 балів –** вам притаманно ухилятися від конфліктних ситуацій. Ви переважно відмовляєтесь від своєї мети, щоб уникнути якої-небудь напруги у відносинах. Чи не думаєте ви, що тим самим втрачаєте повагу оточуючих?

**Тест «Тактика поведінки в конфліктах»**

Досліджуваному пропонується відповісти «так» чи «ні», оцінюючи яким чином підходить до себе кожне, з наведених нижче тверджень. За кожну відповідь «так» присвоюється 1 бал, «ні» - 0 балів.

 *«Уникаючий конфлікту»:*

1. завжди програє в конфлікті;
2. вважає, що конфлікту потрібно уникати;
3. выражает свое мнение извиняющимся тоном;
4. вважає, що програє, якщо покаже незгоду;
5. дивується, чому інші його не розуміють;
6. говорить про конфлікт на стороні опонента;
7. сприймає конфлікт дуже емоційно;
8. вважає, що в конфлікті не потрібно демонструвати своїх емоцій;
9. відчуває, що потрібно поступитись, якщо хочеш розв’язати конфлікт;
10. вважає, що люди завжди складно виходять із конфліктної ситуації.

*Інтерпретація результатів.*

**8 – 10 балів:** в поведінці виражена тенденція до конфліктності.

**4 – 7 балів:** середньо виражена тенденція до конфліктної поведінки.

**1 – 3 бали:** виражена схильність до уникнення конфліктної поведінки.

*«Діючий напролом»:*

1. Часто підлаштовує факти;
2. Діє напролом;
3. Шукає слабке місце в позиції опонента;
4. Вважає, що відсутність призводить до «втрати обличчя»;
5. Використовує тактику «закривання рота» опонента;
6. Вважає себе знавцем;
7. Нападає на людину, а не на проблему;
8. Використовує тактику маскування (голосом, манерами и т.д.);
9. Вважає, що виграш в аргументах в аргументах дуже важливий;
10. Відмовляється від диспуту, якщо він йде не у відповідності з його задумом.

*Інтерпретація результатів.*

**8 – 10 балів:** явно виражена тенденція діяти напролом.

**4 – 7 балів:** середньо виражена тенденція діяти напролом.

**1 – 3 бали:** тенденція діяти напролом не виражена.

***Запитання для обговорення:***

* Наскільки співпали результати, отримані в першому і другому тестах? Якщо спів падання неповне, то в чому причина цього?
* Конфліктність – чи зажди це погано? В чому конфліктність може допомогти, а в чому заважати самій людині і оточуючим?
* Від чого залежить, коли краще уникати напруги у відносинах, а коли можна піти напролом?

**Рольова гра «Цивілізація»**

***Мета:*** сформувати навички для успішної взаємодії між людьми з розбіжностями в думках і поглядах. Відпрацювання навиків 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.

На виконання завдання відводиться 20 хвилин. Після презентації педагог-тренер пропонує кожній команді протягом 3-5 хвилин визначити найсильніші й найслабші сторони протилежної Цивілізації і подати цю інформацію через парламентарів.

На наступному етапі гри ведучий оголошує кризову ситуацію: Увага! На нашу Галактику здійснено напад вірусами. Якщо не вжити термінових заходів, використовуючи сильні і слабкі сторони і захищаючи слабкі, то життя на планетах буде в небезпеці.

За 10-15 хвилин обом групам потрібно спільно створити систему захисту від вірусів і представити її через парламентарів (знову записати, намалювати).

По закінченні вправи ведучий пропонує поаплодувати і подякувати один одному за плідну співпрацю і вийти з свої ролей.

***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 притримувався кожен учасник? Чи виходили аргументи за межі ігрової ситуації?
* Які ваші враження від гри «Цивілізація»? Чому вона вчить?