**Классный час «Конфликт»**

В толковом словаре слово **“конфликт”** означает “столкновение, серьезное разногласие, спор”.
*Давайте поработаем с этим понятием в мини-группах.*

Первая группа объяснит, кого мы называем **“конфликтным человеком”?**

Вторая группа объяснит, что значит **“ конфликтовать”.**

Третья группа найдет значение выражения **“конфликтная ситуация”.**

Четвертая группа пояснит значение слова **“компромисс”.**

*Теперь предлагаю высказаться (студенты высказываются)*

**Конфликтный человек** –человек, часто вступающий в спор.

**Конфликтовать-** вступать в конфликт, ссориться.

**Конфликтная ситуация** –ситуация, вызывающая разногласие.

**Компромисс**- соглашение на основе взаимных уступок.

**Упражнение “Угадай стратегию!”**
***(Восстановление логических цепочек*)**

**Конфликт** – это столкновение интересов. И. как любое столкновение, конфликт может принести и радость победы, и горечь поражения. Поведение людей в конфликтных ситуациях изучает наука конфликтология. С точки зрения этой науки, есть 4 стратегии поведения в конфликтах: приспособление, избегание, сотрудничество, соперничество.

Нам нужно угадать по описанию, о какой стратегии поведения идет речь. (Педагог читает описание поведения, студенты угадывают)

**Принесение в жертву собственных интересов ради интересов другого.** Эта стратегия характеризует мирного, уступчивого человека. *(Приспособление.)*

**Уклонение от принятия решений**. Чаще всего стратегию используют люди, неуверенные в себе. *(Избегание.)*

**Поиск решения, устраивающего обе стороны**. Этой стратегии обычно придерживаются сильные, зрелые, уверенные в себе люди. *(Сотрудничество.)*

**Конкуренция** – стремление добиться своего за счет другого. Чаще всего эту стратегию используют люди, уверенные в себе, агрессивные, амбициозные, *(Соперничество.)*

**Какова же результативность этих стратегии? Какая стратегия приведет к конструктивному решению конфликта? А какая только осложнит его или заведет в тупик?**

Определите по описанию результативности, о какой стратегии идет речь
*(Педагог читает описание поведения, студенты угадывают)*

Эта стратегия используется, когда цена вопроса невелика или нужна пауза для принятия решения. При таком типе поведения в конфликте сохраняются отношения, ни одна из сторон не получает преимущества, конфликт не разрешен, а только притушен. (**Избегание.)**

Эта стратегия является самой эффективной, потому что в этом случае выигрывает обе стороны. Стратегия укрепляет отношения и дает взаимные выгоды
(**Сотрудничество)**

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. (**Соперничество**)

Эта стратегия уместна, когда ради сохранения отношений человек готов жертвовать своей выгодой. В этом случае сторона, идущая на уступки, проигрывает другой стороне. Сохранение истинных партнерских отношений в этом случае проблематично. (**Приспособление**)

Таким образом, 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.

**Профессионализм посредника означает:**

1. Быть серьезным и твердым, но вместе с тем «теплым» и «позитивным».

2. Высказывать доверие и заботу.

3. Быть ответственным, т. е.:

• нейтральным;

• демонстрировать уважение;

• не вовлекать и не вовлекаться в конфликт;

• не руководствоваться эмоциями;

• не давать советов, не навязывать свои идеи для поиска решения;

• не действовать свысока;

• принять вашу ответственность серьезно.

**Правила управления конфликтом:**

1. Не прерывайте собеседника.

2. Говорите правду.

3. Не переходите на личности.

4. По-настоящему работайте над решением проблемы.

**Шаги посреднического процесса:**

1. Приблизьтесь к спорящим.

2. Успокойте их, если необходимо.

3. Представьтесь и спросите их имена, если вы еще не знакомы.

4. Объясните свою компетентность.

5. Получите согласие.

6. Объясните процесс сотрудничества.

7. Начните процесс посредничества:

• не делайте предположений;

• слушайте;

• повторяйте услышанное;

• проверяйте;

• получайте больше информации;

• предлагайте множество решений;

• достигайте соглашения.

8. Закончите на позитивной ноте.

**Три результата конфликта:**

1. Победа — поражение — одна сторона удовлетворена, другая — не удовлетворена.

2. Поражение — поражение — обе стороны не удовлетворены результатом.

3. Победа — победа — обе стороны приходят к согласию.

**Упражнение «Тренажер общения»**

**Выработка групповых правил**

Типичные правила:

**1. «Конфиденциальность»** — то, что происходит в группе, не обсуждается вне занятий, с другими людьми.

**2. «Стоп»** — если участник не желает дальше обсуждать свой опыт, он говорит «стоп». Обсуждение после этого прекращается.

Студенты высказывают свое согласие или несогласие с правилами. После короткого обсуждения они принимают их путем голосования. Если кто-то не согласен с каким-то правилом, то обсуждение продолжается.

**Упражнение «Триады»**

Формируются триады: «клиент», «советник» и «посредник», «Клиент» пытается определить пять свойств личности, над которыми он хотел бы поработать: одни усилить, а другие ослабить или свести к нулю. «Советник» помогает ему в этом задании. Он пытается определить наиболее важные, по его мнению, свойства личности. «Посредник» наблюдает за разговором. Если в ходе беседы наступают непонимание, противоречия, затруднения, то он предлагает попробовать другие варианты. Советов по содержанию беседы «посредник» давать не стремится, так как это не входит в круг его обязанностей. После составления программы личностного совершенствования идет смена ролей в триадах. Каждый должен побывать в роли «клиента», «советника» и «посредника».

**Упражнение «Сделайте «узел» из людей»**

Участники разбиваются на группы по 5—7 человек. Группы встают в тесные кружки. Каждый участник правой рукой берется за чью-нибудь руку. Не следует каждому брать руку соседа. Затем то же делается левой рукой. Никто не должен держать обе руки одного человека. Цель игры — развязать узел, не отпуская рук. Участники могут перешагивать, изгибаться и разговаривать, пока держатся за руки. Узел считается развязанным, когда группа образует круг (иногда два пересекающихся круга). Если участники начинают терять надежду, их нужно подбодрить: почти все такие узлы могут быть развязаны.

 **«Фантастическая обратная связь»**

Участники садятся лицом друг к другу в два круга — внешний и внутренний. Каждый смотрит на сидящего напротив, расслабляется и высказывает ассоциации, которые у него возникают. Как вариант тренер может предложить представить сидящего напротив каким-нибудь животным. Тот, кто вызвал ассоциации, задает любые уточняющие вопросы: «Как ведет себя это животное? Оно агрессивное или нет?» и т. д. Затем участники меняются ролями. После этого внешний круг по часовой стрелке пересаживается на одного человека. Так образуются новые пары, и все повторяется. Таких пересадок может быть 3—5, в зависимости от настроения группы. В завершение участники все обобщают и делают выводы о своих свойствах и о своем отношении к другим участникам.

**Упражнение «Танец на пальцах»**

Участники поднимают обе руки, прикасаются кончиками пальцев к кончикам пальцев соседа и делают любые движения, используя все пространство. Танец продолжается 8—5 минут. После танца партнеры сообщают друг другу о своих чувствах, что понравилось в поведении партнера, а что вызывало противоречивые чувства. Это делается одновременно во всех парах. Затем внешний круг пересаживается по часовой стрелке на одного человека. Упражнение повторяется 3—5 раз.

**Упражнение «Взгляд на конфликт со стороны»**

Конфликты стары как мир. Люди всегда старались понять мир и друг друга. Иногда это трудно, потому что не всегда люди видят проблемы одинаково.
**Задание:**

1. Прочитайте эту старинную индийскую сказку и попытайтесь определить причину ошибки мудрецов. Помогите слепым мудрецам узнать, как на самом деле выглядит слон.
2. Перепишите конец сказки.

**Мудрецы и слон (Шуточная сказка)**

Давным-давно в маленьком городе жили-были шесть слепых мудрецов. Однажды в город привели слона. Мудрецы захотели увидеть его. Но как? ««Я знаю», — сказал один мудрец, — мы ощупаем его». ««Хорошая идея», — сказали другие, — тогда мы узнаем, какой он — слон».

Итак, шесть человек пошли смотреть слона. Первый нащупал большое плоское ухо. Оно медленно двигалось вперед-назад.

«Слон похож на веер!» — закричал первый мудрец. Второй мудрец потрогал ноги слона. «Он похож на дерево!» — воскликнул он.

«Вы оба не правы», — сказал третий, — он похож на веревку». Этот человек нащупал слоновий хвост.

«Слон похож на копье», — воскликнул четвертый.

«Нет, нет, — закричал пятый, — слон как высокая стена!» Он говорил так, ощупывая бок слона.

Шестой мудрец подергал слоновий хобот. «Вы все не правы», — сказал он, — слон похож на змею».

«Нет, на веревку!» — «Змею!» — «Стену!» — «Вы ошибаетесь!» — «Я прав!» Шестеро слепых кричали друг на друга целый час. И они никогда не узнали, как выглядит слон.

**Вывод**

Вы смеялись, когда мы читали эту сказку? В чем же было дело? Вы правы! Каждый человек мог представить себе лишь то, что могли чувствовать его руки. В результате каждый думал, что он открыл истину и знает, на что похож слон. Никто не хотел слушать, что говорят другие.

Были ли мудрецы действительно мудрыми? У них возник конфликт, основанный на различиях в восприятии. Они так до сих пор и не знают, как выглядит слон.

- Можно ли назвать эту ситуацию конфликтной?

- Есть ли из нее выход?

 **Спрогнозируйте развитие ситуации при таких вариантах развития конфликта:**

а) если все будут настаивать на своем (соперничество)

б) если все захотят погасить конфликт (сотрудничество)

в) если одна из сторон захочет уклониться от конфликта (избегание)

г) если одна из сторон подчиниться обстоятельствам (приспособление)

**Красная Шапочка
*Ролевой диалог***

Прочтите текст сказки «Красная Шапочка», написанный на современный лад, но с выраженным конфликтом противоборствующих сторон.

Попросите учащихся занять позицию одного из участников конфликта и с этой позиции проанализировать события.

• Кто виноват в конфликте?

• Кто явился инициатором конфликта?

• На каком этапе его можно было избежать?

**Действующие лица:**

1. Красная Шапочка
2. Мама
3. Плохой Волк
4. Бабушка

**Красная Шапочка**: Привет, ребята, я живу с мамой на краю большого леса.

**Мама**: Вчера я попросила свою дочку отнести корзинку с пирожками бабушке, которая живет на другом конце леса.

**Квасная Шапочка**: В это время я смотрела по телевизору мое любимое шоу, поэтому сказала, что сделаю это позже. Представляете, что мне сказала мама?

**Мама**: Когда я хочу, чтобы что-то было сделано, то это надо сделать немедленно, и мне не важно, что другие в это время чем-то заняты!

**Красная Шапочка:** Итак, я взяла пирожок и отправилась в путь. По дороге я налетела на этот тип по имени Плохой Волк. Собственно, налетела на него не я, а он выпрыгнул на меня.

**Плохой Волк**: Привет! Ты че так вырядилась? Что, другой шапки не нашлось? Куда одна идешь, может, проводить?

**Красная Шапочка:** с дураками не разговариваю! Думаешь, что ты клевый, а на самом деле — серость лесная. Уйди с дороги и оставь меня в покое! У меня и так настроение испорчено, а тут еще ты подливаешь масла в огонь! Уйди, а то как пну — мало не покажется!

**Плохой Волк**: Ты что, с коня упала? Ворчишь как ужаленная! Ладно, иди своей дорогой!

**Красная Шапочка**: Придя к бабушке, я застала ее в кровати. Подумав, что она выглядит больной или что- то вроде того, я сказала: «О, бабушка, на твое волосатое лицо страшно смотреть! Твои глаза слезятся, весь нос у тебя мокрый. Ты ужасно выглядишь!»

**Плохой Волк**: Эта дерзкая девчонка наговорила мне кучу гадостей, но поводу ушей, моих выпученных глаз, а главное, я не мог стерпеть оскорблений в адрес моих зубов! И грозно ей сказал: «Очень ты права, внученька! Мне станет лучше, когда я получу свой десерт!»

**Красная Шапочка**: Тут я внезапно поняла, что под десертом она имеет в виду меня. Было что-то странное в том, как она это сказала. Я оказалась права, когда из кровати прямо на меня выпрыгнул Плохой Волк.

**Плохой Волк:** Что, испугалась? Как наезжать, так смелая! Вот теперь я тебя пну и очень больно!

**Красная Шапочка**: Как ты оказался здесь раньше, чем я? Где моя любимая бабушка?

**Плохой Волк:** Думать надо головой! Я пошел короткой дорогой, мимо озера на холм! А где ты плутала, непонятно!

**Красная Шапочка:** Где моя бабушка? Что ты с ней сделал, мерзкий тип!

**Плохой Волк**: Да ничего особенного. Посмотрел в окно, постучал в дверь. И сказал, что внучка принесла пирожков! Дверь была открыта, я зашел, а бабуля твоя куда-то сбежала.

**Красная Шапочка**: Так ты напугал до смерти мою любимую бабушку! И еще меня хотел съесть?

**Бабушка:** Напугал, милая, да не до смерти. Я по сотовому уже лесную охрану вызвала. Скоро будут.

**Красная Шапочка:** Бабушка, как я рада, что ты жива- здорова!

**Плохой Волк:** Надо уносить ноги, пока они обнимаются!

**Вывод и комментарии**

• Налицо явное непонимание со стороны мамы и дочки. Мама в приказном тоне велит девочке срочно идти к бабушке, хотя можно сделать это попозже, что вызывает негативное отношение, у девочки: испорчено настроение, она не посмотрела телепередачу.

• Маме можно было бы так не настаивать на том, чтобы срочно собираться и идти к бабушке, тогда не испортилось бы настроение у обеих.

• Этот негатив перешел от Красной Шапочки к Волку, который даже как бы симпатизирует Красной Шапочке, правда, делает это неуклюже и грубовато.

• А грубость распространяется дальше, и в конфликт вступают Волк с Красной Шапочкой.

• Волк сильно обижается. Он решает подшутить над девочкой, а делает это опять грубо. Пугает бабушку и получает в свой адрес «кучу гадостей», сказанных Красной Шапочкой.