ОМИНАЙМО ГОСТРІ КУТИ

Мета: опанувати ефективні способи запобігання й розв'язання конфліктів.
Завдання: розвивати конструктивні способи взаємодії й закріплювати навички безконфліктного спілкування в дитячому колективі.
Тип заняття: заняття з елементами тренінгу.
Форма організації роботи: групова, фронтальна.
Метод роботи: частково-пошуковий.

Хід заняття

І. Організаційний момент

ІІ. Вступ

Щоб заняття пройшло успішно і щоб у всіх був гарний настрій, потрібно дотримуватися деяких правил. Пам'ятаймо про них.
Правила (додаток)

ІІІ. Основна частина

Вчитель. Пропоную всім встати зі своїх місць і трішки поштовхатися, тільки обережно й легенько.

Бесіда

- Що ви відчували, коли вас штовхали? (Смуток, біль, злість, образу, тощо)
- Що ви відчували, коли штовхали когось?(Провину, злість, тощо.)
- Як ви ставитеся до такої штовханини загалом?
- Як ви думаєте, чи викликають недобрі слова такі самі неприємні відчуття, як і штовхання? Чому?

Вчитель. Ось такі штовхання – це і є « гострі кути», тобто сварки й конфлікти. Хто знає, що таке конфлікт?

Відповіді учнів.

Вчитель. Конфлікт визначається як зіткнення сторін, наприклад двох людей із різними інтересами, думками, поглядами або бажаннями.

Різні люди по-різному поводяться в конфліктній ситуації: вони орієнтуються або на себе, або на взаємодію з іншими людьми.

Можна виділити такі метафоричні стратегії конфліктної поведінки.

Тип І. « Черепаха» - стратегія ховання під панцир. Люди, які обирають таку стратегію, у конфліктній ситуації відмовляються як від досягнення особистих цілей, так і від стосунків з оточенням.

Тип ІІ. « Акула» - силова стратегія. Для прихильників цієї стратегії цілі дуже важливі, а от стосунки з іншими – ні. Таким людям не важливо, чи люблять їх; вони вважають, що конфлікти розв'язуються лише як виграш однієї з сторін і програш іншої.

Тип III. « Ведмежа» - стратегія згладжування гострих кутів, за якої стосунки важливі, а цілі – ні. Люди, які керуються такою стратегією, хочуть, щоб їх приймали, любили, заради чого вони жертвують цілями.
Тип IV. « Лисиця» - стратегія компромісу, за якої помірно важливі як цілі, так і стосунки. Прихильники цієї стратегії готові відмовитися від частини цілей, щоб зберегти стосунки.
Тип V. « Сова» - стратегія відкритої і чесної конфронтації. Люди, які керуються такою стратегією, цінують і цілі, і стосунки. Вони відкрито визначають позиції й шукають вихід зі складної ситуації в спільній роботі задля досягнення цілей, прагнуть знайти рішення, які задовольнять усіх учасників конфлікту.

Вчитель. Поміркуйте над питанням: « Чому люди сваряться?»

Відповіді дітей.

Причини сварок:

- неприйняття чужої думки;
- нехтування правами іншої людини;
- прагнення домінувати;
- невміння слухати інших;
- свідоме прагнення скривдити одне одного;
- нерозуміння;
- невміння керувати емоціями.

Вчитель. Якщо ми подивимось на перші п’ять причин, то зрозуміємо, що сварки найчастіше виникають через те, що люди не володіють культурою спілкування. У зв’язку з цим конфлікти можуть призвести до тривалих образ і виникнення неприємних почуттів або навіть руйнування стосунків. А тому, щоб побудувати і зберегти гарні взаємини з іншими, нам потрібно дотримуватися правил культури спілкування. Скажіть, будь ласка, що, на вашу думку, є основою культури спілкування?

Відповіді учнів.

Вчитель. Основою культури спілкування є повага до іншої людини. Поважати – значить враховувати думку іншої людини. Стався до іншого так, як ти хотів би, щоб ставилися до тебе. Потрібно приймати іншого таким, яким він є, і не оцінювати його. Важливо мати бажання зрозуміти іншу людину, прийняти її думку, але «прийняти» при цьому не означає «погодитися».

Пам’ятаєте останню причину конфліктів? Це невміння керувати своїми емоціями. Згадайте, як ви почуваєтеся, коли сердитися на когось? Як виглядає людина в такій ситуації?

Відповіді учнів.

Вчитель. Пропоную провести дослід з повітряною кулькою. Уявіть собі, що кулька – це ваше тіло, а повітря всередині неї – це ваш гнів. Надуємо кульку й відпустимо її. Прослідкуймо, що з нею відбувається. Вона летить з одного боку в інший, вона абсолютно некерована. Так буває і з людиною, коли вона сердиться. Вона не контролює себе, а тому може образити кого-небудь або навіть ударити. А тепер надуймо кульку і спробуймо випускати з неї повітря маленькими порціями.

Обговорення.

- Що відбувається з нею?
- А що відбувається з повітрям всередині неї?

Вчитель. Кулькою можна керувати й поволі випускати з неї повітря. Важливо також навчитися потроху випускати свій гнів, свою злість назовні, не кривдячи тих, хто перебуває поряд. Як можна контролювати свій гнів?
(Заспокоїтися, зробити паузу, розслабитися)

Як керувати гнівом?

- Використовуйте стоп-слова (просто скажіть собі « СТОП» і спробуйте заспокоїтися).
- Зробіть кілька глибоких вдихів.
- Можна також уявити опонента в смішному вигляді.

Вчитель. Ми вже знаємо, що під час спілкування з іншими людьми необхідно керуватися таким правилом: «Стався до іншої людини так, як хотів би, щоб інші ставилися до тебе». Пам’ятаєте, ми сьогодні розглядали метафоричні стратегії конфліктної поведінки? Яка з них, на вашу думку, є найкращою?
Отже, сформулюймо правила спілкування в конфліктній ситуації.

Правила спілкування в конфліктній ситуації

- Залишайся спокійним і врівноваженим.
- Будь терплячим.
- Не відповідай образою на образу.
- Будь готовим визнати свою провину.
- Не треба мститися.
- Прагни розв’язати конфлікт.

А також не забувайте говорити одне одному добрі слова.

IV. Підбиття підсумків.

Вчитель. Тож підсумуймо. Що ви дізналися на сьогоднішньому занятті?

Відповіді учнів.

Вчитель. Пропоную виконати цікаву вправу. Ви прогулюєтеся кімнатою, причому можливі легкі зіткнення одне з одним. Будьте обережні. За моєю командою ви об'єднуєтеся в групи. Я називаю число, яке визначатиме кількість учнів у кожній групі.

Добро, яке ти робиш від серця, ти робиш собі.
Л. Толстой

Вчитель. Пропоную цими прекрасними словами Л. Толстого завершити наше заняття. Дякую всім!

Правила спілкування в конфліктній ситуації

- **Залишайся спокійним і врівноваженим.**
- **Будь терплячим.**
- **Не відповідай образою на образу.**
- **Будь готовим визнати свою провину.**
- **Не треба мститися.**
- **Прагни розв’язати конфлікт.**